

EVOLUCIÓN DE LOS NEGOCIOS

Durante este primer semestre de 2016, la cifra de negocios consolidada ha sido de 20,6 millones de euros, frente a los 27 millones de euros del primer semestre de 2015. La caída del volumen de facturación se ha debido principalmente a que al 31 de Diciembre del pasado año, la cartera había descendido muy considerablemente, lo que ha conllevado una disminución en la facturación frente al mismo periodo del ejercicio anterior, ya que la cartera se ha ido generando durante el año en curso, lo que, teniendo en cuenta el tiempo de producción necesario para la entrega de una fresadora, va a producir una facturación desigual en el primer y segundo semestre.

Los resultados después de impuestos del Grupo consolidado han sido de -2,1 millones de euros, frente a los -0,2 millones de € del mismo período del Ejercicio anterior.

La captación de pedidos consolidada, ha pasado de una cifra de 25,3 millones de euros durante el primer semestre del 2015 a 27,6 millones de euros en el mismo semestre del año 2016 lo que ha supuesto un aumento del 9% con respecto al año anterior.

Al final de este primer semestre, la cartera de pedidos consolidada también ha sido superior a la cartera del grupo en la misma fecha del año anterior. A 30 de junio del 2016 la cartera de pedidos del grupo ascendía a 30,1 millones de euros, frente a una cartera de 26,2 millones de Euros en la misma fecha del año 2015, lo que supone un aumento del 15%.

Comercialmente, durante este primer semestre, constatamos que la automoción y la aeronáutica son los sectores con más oportunidades, puesto que son los que más actividad están generando y consecuentemente en los que hay más proyectos de inversión, mientras que el sector del oil&gas sigue en una profunda depresión.

Por mercados, en lo internacional, destacar el esfuerzo que estamos haciendo en Alemania para situarnos en una posición de liderazgo con la creación de una nueva filial comercial, puesto que Alemania es a día de hoy el principal consumidor de fresadoras europeo. Del resto de Europa, es especialmente buena nuestra penetración en Francia, donde estamos muy bien situados frente a nuestros competidores nacionales e Italia, donde estamos trabajando con un nuevo agente de primer orden para mejorar nuestra presencia y consecuentemente nuestros resultados. En China, mantenemos una cuota de mercado frente a nuestros competidores españoles de liderazgo, que esperamos consolidar en la segunda parte del año.

El mercado nacional mejora frente a los años anteriores, en los que estaba desaparecido, hecho que pudimos constatar en nuestra presencia en la Feria de Máquina Herramienta Bienal de Bilbao, aunque sin recuperar las cifras que manejábamos antes de la crisis. Esta recuperación se percibe especialmente en las filiales industriales españolas, que se nutren principalmente del mercado casero y que están teniendo un año especialmente bueno, tanto en facturación como resultados.

Riesgos e incertidumbres.

Seguimos en un clima de gran incertidumbre política tanto a nivel nacional como internacional, que dificulta las inversiones a todos los niveles, por un lado aquellas ya estudiadas y que encuentran en fase final se dilatan por la falta de confianza y por otro lado, cuesta mucho que se generen nuevos proyectos de inversión.

No obstante, y como apuntábamos en el trimestre anterior, hay sectores que se encuentran en fase de expansión, como son la automoción y el aeronáutico, que nos permiten mantener un moderado optimismo sobre las expectativas comerciales para los próximos meses.