

NICOLAS CORREA, S.A. Y SOCIEDADES DEPENDIENTES

Informe de Gestión Consolidado

31 de diciembre de 2016

1.- Situación del Grupo

En el ejercicio 2016 los ingresos ordinarios del Grupo GNC han sido de 59,6 millones de euros, un 6,6% superiores a los 55,9 millones de euros del Ejercicio anterior.

El EBITDA del Grupo consolidado (GNC) ha pasado a ser de 5,6 millones de euros, respecto a un EBITDA de 4 millones de euros en 2015, lo que supone un aumento del 40%.

El Grupo consolidado (GNC) ha registrado un beneficio antes de impuestos de 4,7 millones de euros, frente a un beneficio de 1,3 millones de euros del Ejercicio 2015 lo que ha supuesto un aumento del 261%.

La captación de pedidos del GNC, incluidos los pedidos intragrupo, ha alcanzado durante el año 2016 la cifra de 58,4 millones de euros, frente a los 53,8 millones de euros del Ejercicio anterior, lo que ha supuesto un aumento del 9% con respecto al año anterior.

La cartera de pedidos del grupo a 31 de diciembre del 2016 ascendía a 18,5 millones frente a los 22,8 millones de euros a 31 de diciembre de 2015. Esta disminución se ha debido en gran medida a la salida del Grupo Nicolás Correa de la filial China, que dejó de formar parte de él con fecha 14 de Diciembre del 2016, al haber reducido Nicolás Correa, S.A. su participación del 55 al 45%.

La Sociedad Matriz, NCSA, ha contribuido con un resultado positivo a las cuentas consolidadas del Grupo. Durante el Ejercicio 2016 ha mantenido el volumen de actividad con respecto al año pasado, cerrando el año con una cifra de negocios de 43,8 millones de euros, lo que le ha permitido obtener un resultado antes de impuestos de 0,8 millones de euros y un EBITDA de 2,8.

La cuenta de resultados individual de la sociedad matriz se ha visto penalizada en 875 miles de Euros por el cambio normativo por el cual a partir del 1 de enero de 2016, los fondos de comercio son activos de una vida útil definida de diez años. La empresa ha optado por amortizar estos activos de forma retroactiva con cargo a reservas, siguiendo un criterio lineal de recuperación y una vida útil de diez años a contar desde el 1 de enero de 2008 como obliga la norma. Consecuentemente, en las cuentas de resultados de los años 2016 y 2017 la empresa registra un gasto por amortización de 875 miles de euros anuales. Este cambio afecta únicamente a las cuentas individuales, ya que es un cambio de normativa del Plan General Contable, que no

tiene efecto en las cuentas consolidadas, ya que estas se rigen por las Normas Internacionales de Contabilidad, en las que no ha habido cambios a este respecto.

Las filiales industriales nacionales también, han contribuido con un resultado positivo a las cuentas consolidadas del Grupo (GNC).

En GNC Calderería, durante el ejercicio 2016 está muy consolidado su proceso productivo. Ha incrementado su actividad, cerrando el año con una facturación de 7,5 millones de euros, cifra superior a la del año 2015 en un 25%, y obteniendo un resultado antes de impuestos de 0,6 millones de euros lo que supone un aumento del 53% con respecto al resultado del año anterior.

En GNC Electrónica se ha consolidado el aumento de actividad que sufrió los años pasados, con una facturación de 1,9 millones de euros y obteniendo un resultado antes de impuestos de 0,2 millones de Euros, cifras similares al año 2015, habiendo asumido los trastornos y gastos del traslado a nuevas instalaciones propias.

GNC Hypatia, durante el ejercicio 2016 ha experimentado un gran aumento de la actividad, pasando de una cifra de negocio en el 2015 de 5,6 millones de euros a 9,8 millones de euros en este Ejercicio, que la ha llevado a alcanzar un resultado positivo antes de impuestos de 1,3 millones de Euros.

La hasta ahora filial china, GNC Kunming, como consecuencia de la venta del 10% del capital social, en Diciembre 2016, ha dejado de ser, formalmente, parte del grupo. El ajuste por la venta del 10% del capital y su consiguiente pérdida de control de la sociedad, en las cuentas consolidadas del año, ha contribuido al resultado consolidado con un beneficio de 0,7 millones de euros, al transferir a la cuenta de pérdidas y ganancias las diferencias de conversión que figuraban en el patrimonio neto.

2.- Evolución previsible del Grupo Nicolás Correa (GNC).

El Grupo Nicolás Correa cierra 2016 con unos resultados que mejoran significativamente los resultados de años anteriores y afianza sus políticas basadas en la rentabilidad, consiguiendo, tanto la empresa matriz como las filiales, el objetivo de mejorar su resultado de explotación.

La empresa matriz, tras cerrar un año muy similar en cifra de negocio a los dos años anteriores y en previsión de seguir afianzándose en este entorno de facturación, puesto que no hay indicadores que nos hagan prever lo contrario, se enfrenta a un 2017 de decisiones difíciles en pro de aumentar su rentabilidad aprovechando al máximo las economías de escala que le proporcionen más eficiencia, reduciendo al máximo, sus costes fijos. La principal realidad a la que nos enfrentamos es que no necesitamos dos centros productivos para poder atender este volumen y que el hecho de tenerlos, nos ha estado penalizando, tanto organizativa como económicamente. Además, durante los tres últimos años, la contribución de las plantas productivas de Nicolás Correa a su resultado final ha sido claramente desigual, puesto que la contabilidad analítica de la planta de Icíar ha estado arrojando un resultado negativo

importante, debido a una falta de actividad manifiesta. Como consecuencia de todo esto, la primera decisión de 2017 ha sido el cierre de la planta, ofreciendo a todos sus trabajadores la posibilidad del traslado a la planta de Burgos, para lo cual, se ha llegado a un acuerdo con el Comité de Empresa, que todos los trabajadores han suscrito en este mismo mes de febrero.

Los objetivos de Nicolás Correa seguirán siendo ambiciosos para este 2017, basados siempre en cuidar la calidad de un producto tecnológico de primer nivel con un servicio completo a nuestros clientes, sin descuidar en ningún momento la política de vigilancia de costes, consolidada ya en nuestra empresa.

Comercialmente, esperamos en 2017, poder incrementar nuestra cuota de mercado global. Por países, es muy importante para nosotros mantener nuestra posición de liderazgo en China, que sigue siendo nuestro primer mercado, y donde vemos que tenemos mucho más potencial aún, ya que la Oficina de Representación que se montó en 2015 en Shanghai está permitiéndonos el acceso a nuevos sectores y clientes. En Europa las perspectivas también son positivas, por un lado está Francia, donde nuestro liderazgo es indiscutible frente a nuestros competidores españoles y por otro Alemania e Italia donde estamos haciendo esfuerzos importantes para conseguir una penetración mayor a la que tenemos actualmente y vemos que está empezando a dar sus frutos, finalmente Reino Unido, otro país de referencia, sigue sin despertar desde el Brexit aunque mantenemos buena presencia comercial. En cuanto al mercado interior, confiamos en aumentar nuestras ventas en España, que se está recuperando como mercado de máquina herramienta, aunque sin volver aún a los niveles anteriores a la crisis.

GNC Calderería se ha consolidado como empresa que puede ofertar un producto de claro valor añadido, más allá de la calderería tradicional, proporcionando un producto completo, muy elaborado y en ocasiones mecanizado, aprovechando por un lado su capacidad de ingeniería y montaje diversificado y por otro, todas las inversiones que ha realizado durante los últimos años. El Grupo Nicolás Correa sigue siendo uno de los principales clientes de NC Calderería, pero además, todo esto nos ha permitido poder acceder a nuevos clientes, de gran relevancia y de diversos sectores más allá de la máquina herramienta como son la automoción, los bienes de equipo o la mecánica general, adaptándonos a los cumplimientos de requisitos diversos de estándares de calidad que abren aún más nuestro abanico de posibilidades. En 2017, esperamos poder seguir aumentando el volumen de facturación, manteniendo la rentabilidad proporcional conseguida.

GNC Electrónica en 2016 ha dado un paso muy importante, ubicándose en instalaciones propias, (hasta ahora estaba arrendada en otra de nuestras filiales), con las inversiones y trastornos que esto implica. En 2017, ya consolidados estos cambios, el reto es poder dar un salto importante tanto en tipología como en tamaño de empresa. El Grupo Nicolás Correa es, a día de hoy, su principal cliente, aunque poco a poco vamos penetrando en otros segmentos de mercado y nos enfrentamos ahora al reto de diversificar tanto en producto como en clientes, de manera más activa.

GNC Hypatia ha tenido un crecimiento espectacular durante 2016, posicionándose claramente en otro nivel de empresa, mejorando además del volumen de facturación la rentabilidad de la misma, situándose en unos niveles de eficiencia al alcance de muy pocas empresas dentro del sector de la máquina herramienta en Europa. La contribución al grupo se ve muy fortalecida, además de por los resultados, por el número de referencias de clientes propios de Hypatia que ayuda a la penetración y visibilidad de nuestra marca en otros sectores de mercado. Los principales mercados para el producto que fabricamos en Hypatia son los mercados Europeos, Francia, Italia y Alemania, además del propio mercado español. La fresadora de Hypatia es una máquina muy versátil y muy competitiva que tiene una muy buena penetración en este tipo de mercados y atendiendo tanto a la captación durante los últimos meses de 2016 como a la demanda de nuevas ofertas, nos permite empezar 2017 con el mismo optimismo que acabamos el año, y por consiguiente con objetivos de crecimiento. GNC Hypatia se consolida también como proveedor de accesorios de cambio de herramientas de referencia para el grupo, actividad que completa su mix de producto y facturación.

La visión del Grupo Nicolás Correa en su conjunto, mirando hacia 2017, es optimista, sin perder de vista que será un año de adaptación a la nueva estructura tras el cierre de la planta de Icíar, pero con unas previsiones de aumentar tanto la facturación como la rentabilidad futura en el conjunto del Grupo, consolidando los crecimientos de las filiales.

Financieramente, a lo largo de este año 2016 hemos continuado en la línea de reducción de nuestra deuda atendiendo a los vencimientos, conforme a los calendarios establecidos, y no formalizando nuevas operaciones. La disminución total de la deuda financiera del grupo ha sido del 17 %. Las acciones iniciadas en 2015, con novaciones en algunos préstamos para disminuir su precio, sumadas a la llevada a cabo este año 2016 y a los bajos tipos de interés actuales de la financiación de circulante, han tenido como efecto una reducción de los gastos financieros del grupo de un 44 % .

Cabe mencionar la sustitución, en la empresa matriz, de Deuda con la Administración, concretamente el Préstamo para la Mejora de la Competitividad de 4 millones de euros, concedido en el año 2013, por Deuda con entidades de crédito, instrumentalizada ésta en préstamos personales con tres entidades financieras, con un calendario muy similar al aprobado en su día por el Ministerio, pero a unos tipos de interés sensiblemente menores, más concretamente, inferiores a la mitad del tipo de interés original.

Los resultados de los dos ejercicios anteriores, así como nuestra evolución a lo largo de éste, nos han permitido seguir contando con la confianza de las entidades financieras y, por lo tanto, con el acceso a la financiación de circulante necesaria para el día a día de nuestro negocio.

El período medio de pago a proveedores del GNC en este ejercicio 2016 ha sido de 64 días. A lo largo del ejercicio 2017 seguiremos dando pasos para adecuar dicho período a lo establecido por ley, como ya venimos haciendo en los últimos años, si bien, dado que la empresa matriz es una empresa cuyo producto tiene un plazo medio de fabricación de 6 meses, será algo paulatino, de modo que este proceso de acortamiento de plazos de pago no suponga tensiones de tesorería ocasionadas por desfases respecto al periodo medio de cobro.

3.- Actividades en materia de Investigación y Desarrollo.

Nicolás Correa, S.A. ha continuado, durante el ejercicio 2016, con su política de priorización del esfuerzo en Investigación y Desarrollo de nuevos productos. La empresa ha mantenido el foco de sus actividades de I+D en el desarrollo y mejora de una gama de productos competitiva en un mercado global y puntero en cuanto a tecnología y fiabilidad.

3.1.- Proyectos financiados con ayudas públicas

Nicolás Correa, S.A. en 2016 ha estado presente en cuatro proyectos de I+D con ayudas públicas, en los que ha trabajado intensamente a pesar de la actual reducción de este tipo de incentivos. En dichos proyectos, los equipos multidisciplinares de I+D han colaborado con Universidades y Centros Tecnológicos, así como con varios clientes y proveedores.

Dos de estos cuatro proyectos han tocado a su fin durante el ejercicio 2016:

El proyecto “**HIDRODAMP**”, proyecto que se nos hemos dedicado a estudiar el comportamiento vibratorio en los procesos de mecanizado y sus mejoras a través de la construcción de un actuador que mitigue las vibraciones tipo chatter que se da en los procesos de mecanizado y el proyecto “**ZERO**” que se ha desarrollado implementando las nuevas tecnologías en demostradores que permitirán un control total del proceso, incluyendo e integrando en máquina módulos de proceso y de monitorización para mejorar las prestaciones de productividad y mitigación de defectos.

Ambos proyectos han sido apoyados financieramente por el Gobierno Vasco y el Centro para el Desarrollo Tecnológico Industrial (CDTI) respectivamente, estando el segundo de ellos enmarcado dentro de la convocatoria del programa Etorgai.

Los otros dos proyectos que han contado con ayudas públicas se han puesto en marcha durante el 2016 y tendrán un recorrido de varios años son los siguientes:

El primero de ellos es un proyecto de Investigación y Desarrollo, PID, presentado a convocatoria del CDTI y que finalizará en 2017, en el que se está desarrollando un innovador concepto de cabezal universal de amplias prestaciones que permitirá mejorar la oferta de Nicolás Correa en segmentos de mercados como moldistas y troquelistas.

El segundo, es un proyecto que engloba nuestra propia tecnología con las oportunidades ofrecidas por las novedades en cuanto a conectividad y la globalización de la información. En este contexto de y en relación al concepto de Industria 4.0. estamos liderando y desplegando junto a diferentes socios, el proyecto denominado **Mill-IoT**, “**La Fresadora del futuro: Máquina conectada 4.0**”.

Este proyecto se desarrollará entre 2016 y 2018 y está financiado por el Ministerio de Economía, Industria y Competitividad dentro de la convocatoria RETOS DE COLABORACIÓN 2016. El objetivo general del proyecto Mill-IoT es diseñar y desarrollar un entorno de máquina fresadora conectada que, en el marco de la

Industria 4.0 y las tecnologías IoT, esperemos que aporte nuevas ventajas competitivas y funcionalidades en la propuesta de valor de Nicolás Correa.

Todos estos proyectos mencionados anteriormente han sido apoyados financieramente por distintos organismos tales como la Unión Europea, el Ministerio de Economía y Competitividad, el Centro para el Desarrollo Tecnológico Industrial (CDTI) y el Gobierno Vasco. Esta contribución resulta fundamental para el desarrollo exitoso de los mismos, y aprovechamos la ocasión para agradecer la colaboración que nos brindan dichas instituciones.

3.2.- Proyectos autofinanciados

Durante el 2016 se finalizó con éxito el primer prototipo del modelo **FOX-M**. Este prototipo completa la gama actual de máquinas de pórtico, tratándose de una máquina de puente móvil y mesa fija con las prestaciones actualizadas respecto a su predecesora, la FP-M.

Con este nuevo modelo se consigue una clara mejora en dinámica y fiabilidad de máquina, necesarias ambas para poder seguir compitiendo en el mercado al máximo nivel. El buen posicionamiento de esta tipología de máquina ha sido refrendado por el mercado, con un alto nivel de aceptación, refrendado ya por la consecución de un número importante de ventas de este modelo a diversos clientes.

En 2016 se ha consolidado el concepto de **FRESADORA MULTIFUNCIÓN** dentro de la gama de Nicolás Correa. Durante este año se ha trabajado en la ampliación de funcionalidades y capacidades de las máquinas, con el desarrollo de un prototipo de fresado-torneado que fue presentado en la Bienal de Máquina Herramienta de Bilbao, que completa nuestra gama tradicional con nuevas soluciones para nuestros clientes, abriendo así las posibilidades de trabajo de nuestras máquinas.

3.3.- I+D en el Grupo Nicolás Correa

Con respecto a las actividades de I+D realizadas por el Grupo, durante al año 2016 GNC Hypatia ha continuado trabajando tanto en el desarrollo y ampliación de la oferta de nuevos accesorios de cambio de herramientas como de máquinas fresadoras de su gama de producto.

Hypatia durante el 2016 ha completado su gama de Cargadores Automáticos de Herramientas que acompañan a las máquinas desarrolladas tanto por Nicolás Correa como por Hypatia, con nuevos desarrollos tanto funcionales como tecnológicos.

Por otra parte, este Ejercicio 2016 finalizó con gran éxito el proyecto denominado **MECANEF**, donde se ha conseguido desarrollar una aplicación que permite y facilita la definición de las mejores estrategias de mecanizado eficiente, al igual que maximiza la eficiencia en la utilización de los recursos, este punto clave, en el impacto de los productos tienen sobre el cambio climático y el consumo energético asociado a su producción.

Además y siguiendo la política definida en el Grupo, en el marco de la Industria 4.0, Hypatia GNC Accesorios S.A, ha apostado por diseñar y desarrollar un entorno de

máquina fresadora conectada. Por ello y al igual que la empresa matriz y sus socios tecnológicos, participa en el proyecto Mill-IoT de la convocatoria RETOS 2016 del Ministerio de Economía y Competitividad

De la misma forma, durante el ejercicio 2016 también cabe reseñar el estudio y desarrollo de un nuevo plato giratorio integrado en los actuales modelos de máquina, que amplía las posibilidades de ofrecer una máquina “multitarea”, y la gama de opciones disponibles para adaptarse a los requerimientos de los distintos sectores tractores de la demanda.

4.- Adquisición de acciones propias.

Durante el año 2016 no se han realizado operaciones con acciones propias para autocartera.

El total de autocartera del Grupo a cierre del Ejercicio es de 77.198 acciones.

5.-Informe Anual de Gobierno Corporativo

El texto literal del Informe Anual de Gobierno Corporativo 2016 que ha sido aprobado por el Consejo de Administración de Nicolás Correa, S.A. que forma parte integrante del Informe de Gestión del ejercicio 2016, se encuentra disponible en la dirección web de la Comisión Nacional del Mercado de Valores (<http://www.cnmv.es>).