

A large, dark silhouette of a wind turbine is centered in the upper half of the image against a solid blue background.

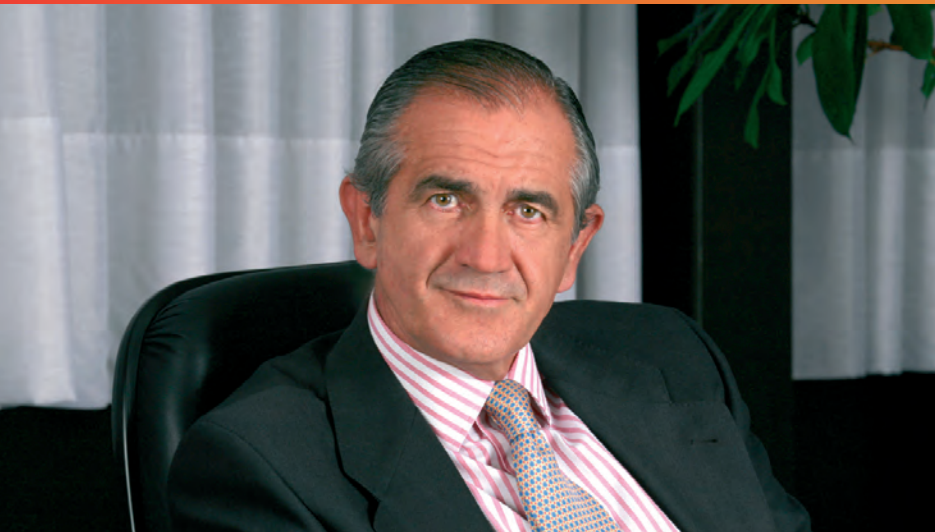
INFORME ANUAL
ANNUAL REPORT

The lower half of the image features a dark, silhouetted landscape with several wind turbines against a dark sky.

2008
NICOLAS CORREA, S.A.



4	CARTA DEL PRESIDENTE Letter from the President
5	CONSEJO DE ADMINISTRACIÓN Board of Directors
6	FILIALES INDUSTRIALES Industrial Subsidiaries
9	FILIALES COMERCIALES Commercial Subsidiaries
10	SECTORES ESTRATÉGICOS Strategic Sectors
12	INVESTIGACIÓN, DESARROLLO E INNOVACIÓN Research, Development and Innovation
14	GAMA DE EQUIPOS Range of Equipment
16	EVOLUCIÓN DE LAS CIFRAS CLAVES DEL GRUPO Evolution of the Group's Key Figures
18	INFORME DE GESTIÓN Director's Report
22	BALANCE DE SITUACIÓN DE LA SOCIEDAD Balance Sheet
23	CUENTA DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS DE LA SOCIEDAD Profit and Loss Account
24	BALANCE DE SITUACIÓN DEL GRUPO CONSOLIDADO Consolidated Balance Sheet
25	CUENTA DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS DEL GRUPO CONSOLIDADO Consolidated Profit and Loss Account
26	PROPUESTA DE APLICACIÓN DEL RESULTADO Proposed Distribution of Profit
26	ACUERDOS Resolutions



Estimado Sr. Accionista:

El Ejercicio 2008 ha sido un año muy especial y en cierta medida, contradictorio. Mientras la Sociedad proseguía su senda de crecimiento, alcanzando cotas históricas de facturación con 114 M€ de Ingresos Consolidados, la cartera iba decreciendo, como consecuencia de la ralentización drástica de la actividad experimentada en el último cuatrimestre del año. Todo esto ha implicado que la Cartera de pedidos al 31 de Diciembre sea de 45 millones €, cuando un año antes ascendía a 84 millones de €.

Los Ingresos Ordinarios crecieron un 27% respecto al año anterior y un 80% respecto a 2006, primer año de la empresa ya fusionada. Este gran crecimiento experimentado, nos ha servido para ampliar nuestra red de usuarios pero no ha podido venir acompañado en igual medida, de un aumento de nuestro ratio de rentabilidad debido a ciertas ineficiencias producidas por el afán de intentar satisfacer la gran demanda originada durante el primer semestre del Ejercicio.

El Beneficio Consolidado antes de Impuestos fue de 4,1 millones € frente a 3,2 del año anterior lo que supone un 31% de incremento y el EBITDA del Grupo consolidado fue de 6,3 millones frente a los 5 millones de 2007, lo que supone un crecimiento del 26%.

La inversión anual en I+D ascendió a 3,8 millones €, lo que representa el 3,6% de la cifra de negocios, confirmando así nuestra apuesta por la innovación tecnológica.

Al mismo tiempo quiero resaltar la culminación de las obras de la nueva planta de China donde nuestra Joint Venture (**GNC Kunming**) ha empezado a desarrollar su producción industrial con buenas perspectivas.

De cara a 2009 y como consecuencia de la crisis económica que azota al mundo industrializado, se prevé una reducción sensible de la facturación que esperamos sea compensada con una mayor eficiencia productiva que haga que la Sociedad pueda mantenerse con una generación positiva de recursos.

Este mismo año, se ha iniciado en la Planta de Iciar (Guipúzcoa) la implantación del modelo de gestión basado en las personas y dirigido por Koldo Saratxaga y su equipo, en el que todo el Grupo tiene puestas muchas esperanzas, de modo que pueda contribuir de forma sustancial a la diferenciación de nuestra empresa y ayude a superar la actual situación.

En esa confianza seguimos trabajando.

Muy atentamente.

D. / Mr. José I. Nicolás-Correa
Presidente / President

Dear Shareholders,

The 2008 financial year has been a very special year and, to a certain extent, contradictory. While the Company has continued on its path of growth, reaching historic turnover levels with 114 million euros of consolidated income, the order book continues to decrease, as a consequence of the drastic slow down of activity experienced in the last quarter of the year. This has meant that the order book had a value of 45 million euros on 31 December, whereas the year before it reached 84 million euros.

Ordinary income grew by 27% with respect to the previous year, and by 80% with respect to 2006, the first year of the merged company. This large growth which has been experienced has allowed us to widen our network of users, but it has not been accompanied in equal measure by an increase in our profitability ratio due to certain inefficiencies, which were the result of eagerness to try to satisfy the large demand that arose during the first quarter of the financial year.

Consolidated profit before tax was 4.1 million euros compared with 3.2 the previous year, which was a 31% increase, and the consolidated EBITDA of the Group was 6.3 million compared with 5 million in 2007, which represented a growth of 26%.

The annual investment in R&D rose to 3.8 million euros, which was 3.6% of turnover, thus confirming our commitment to technological innovation.

At the same time I want to highlight the completion of the construction of the new plant in China, where our joint venture (**GNC Kunming**) has started to develop its industrial production with good prospects.

Looking forward to 2009, and as a consequence of the economic crisis that is hitting the industrialised world, an appreciable reduction in turnover is foreseen, which we hope will be compensated for with greater production efficiency, meaning that the Company can maintain itself with a positive generation of resources.

This same year, in the Iciar plant in Guipúzcoa, the implementation of a management model based on people has been initiated, it is managed by Koldo Saratxaga and his team; the whole Group has high hopes that he can contribute substantially to our company's differentiation, which will help it overcome the current situation.

With this confidence we carry on working.

Yours sincerely,



Presidente y Consejero-Delegado
President and CEO

D. / Mr. José I. Nicolás-Correa Barragán
(Ejecutivo / Executive)

Consejero Delegado
Chief Executive Officer

D. / Mr. Javier Eguren Albistegui
(Ejecutivo / Executive)

Vocales
Board Members

D. / Mr. Eduardo Martínez Abascal
(Independiente / Independent)

Nmas1 Capital Privado Servicios, S.L. representado por
represented by:

D. / Mr. Jorge Mataix Entero (Dominical / Nominated)

Moonlecht, S.L. representado por / *represented by:*

Dña. / Mrs. Chlöe McCracken (Dominical / Nominated)

D. / Mr. Felipe Oriol Díaz de Bustamante
(Independiente / Independent)

D. / Mr. José Ignacio Sáez Martínez
(Ejecutivo / Executive)

Consejera-Secretaria
Director-Secretary

Dña. / Mrs. Ana Nicolás-Correa Barragán
(Dominical / Nominated)



GNC Manufacturing

Actividad: Montaje de fresadoras seriadas de gama básica y moderada dimensión.

Hechos importantes en el 2008: El ejercicio 2008 ha concluido con unos datos muy similares al ejercicio anterior destacando el buen comportamiento de las ventas en el mercado exterior.

La crisis mundial que se empezó a notar a mediados del ejercicio, ha hecho que el número de máquinas vendidas a final del año haya sido sensiblemente inferior al año 2007. Esa disminución de ventas ha sido compensada con la producción de módulos para el modelo AXIA de la marca **correa**.

GNC Manufacturing sigue apostando por una producción lo más seriada posible, estandarizada, haciendo modulares sus productos.

Con objeto de acometer el crecimiento en capacidad de producción, la sociedad ha comprado la nave anexa, con lo que se dispone de una nave industrial de 4.000 m². La sociedad ha desarrollado y está en proceso en la fabricación de los primeros prototipos de la nueva gama de máquinas, XPERTA / PERFORMER / NORMA, con el objetivo de producción en serie a lo largo del año 2009.

Dado el carácter pionero de nuestro enfoque en el Ecodiseño de nuestras máquinas, **GNC Manufacturing** participa en el proyecto "Tecnologías avanzadas para los equipo y procesos de fabricación 2015", dentro del programa CENIT, siendo el líder en la línea 1.2, ECO-MÁQUINA en la tarea de Análisis del Ciclo de Vida.

El ejercicio 2008 ha sido un año de consolidación de las ventas y de transición a un futuro prometedor, para el que nos hemos dotado de una importante ampliación de la capacidad productiva, creciendo en instalaciones, productos a fabricar y personal.

GNC Electrónica

Actividad: Fabricación de armarios eléctricos en función de las necesidades del cliente. Asesoría, análisis y desarrollo de proyectos Eléctricos- Electrónicos, Instalaciones completas de equipos electrónicos industriales.

Hechos importantes en el 2008: En el Ejercicio 2008, **GNC Electrónica** ha consolidado la fuerte demanda de los clientes del Grupo, iniciada en la última parte del 2007, lo que ha permitido conseguir los objetivos en cuanto a facturación y beneficios planteados, demostrando la capacidad de adaptación a la demanda objetiva.

La cifra de negocios ha sido superior en un 30% a la del año anterior, consiguiendo un excelente resultado antes de impuestos de más de un 13% sobre las ventas.

En este ejercicio, el aumento del volumen de negocio ha venido precedido de un trabajo exhaustivo y metódico de toda la organización sobre proyectos de mas valor añadido que en años anteriores, destacando los nuevos desarrollos sobre maquinas de columna móvil de marca **correa** y **anayak**.

Debido al progresivo aumento de la actividad, se ha ampliado la superficie de fabricación y montaje, pasando de 350 m² a los 700 m² actuales.

En este orden, cabe reseñar la participación de la sociedad en un proyecto para la adquisición de naves nido con 1.000 m² de espacio de montaje, sistemas de grúa y amplias oficinas, proveyendo su ocupación en el año 2011.

Como resumen, el ejercicio del 2008 ha sido excepcional en cuanto a facturación y resultados, aunque la bajada del pedidos y la inestabilidad de los mercados detectada en la ultimo trimestre del 2008 hace muy incierta la situación de cara al próximo ejercicio, siendo la diversificación, la mejora de los procesos productivos y la mejora en la planificación las prioridades de actuación.

GNC Calderería

Actividad: Diseño y fabricación de estructuras mecano soldadas de precisión, diseño de carenados, protecciones telescópicas y otras piezas de chapa para la industria en general.

Como consecuencia del aumento significativo en la actividad de la empresa matriz (**NCSA**), el Ejercicio 2008 se ha caracterizado por la tensión para responder al crecimiento de la demanda tanto del Grupo como de los clientes externos. Cabe destacar el aumento espectacular en la producción en la sección de Mecano Soldado, fruto del plan de crecimiento realizado en 2007.

Todo esto hace que el ejercicio 2008 se haya caracterizado por un incremento en la facturación de un 8% obteniendo un BAI sobre ventas del 6,5%. Igualmente se ha producido un incremento de la plantilla terminando el año con 53 personas lo que supone una evolución positiva y progresiva como consecuencia de la demanda de los clientes y el compromiso de seguir creciendo.

Entre los hitos más importantes conseguidos en este ejercicio destaca la ampliación en la actividad de la sección de mecano soldado con la incorporación y acondicionamiento de 1.000 m² de la nave anexa.

Igualmente se han realizado las inversiones previstas en nuestro Plan de Crecimiento, teniendo como máxima la modernización de medios productivos y la dotación en medios tecnológicos necesarios para mejorar la competitividad. Resalta la adquisición de un horno para el estabilizado de piezas mecano soldadas de grandes dimensiones, incorporando al proceso productivo la última fase de fabricación, con el objetivo de conseguir tanto un ahorro significativo en el precio final de la pieza, como acortar el plazo de entrega.

GNC Kunming

Actividad: Montaje de Fresadoras seriadas de gama básica para atender inicialmente la demanda del mercado chino.

El año 2008 ha supuesto un año especialmente relevante para el futuro de esta filial industrial. A finales de año, se ha procedido la inauguración y traslado a las nuevas instalaciones productivas de la ciudad de Kunming.

Esta nueva fábrica, cuenta con 22.000 m² de modernas instalaciones donde además de incorporar el último equipamiento productivo, se ha habilitado una zona especialmente acondicionada con viviendas para los trabajadores de la planta. Este cambio ha supuesto una gran inyección de moral y perspectivas.

A pesar de las turbulencias vividas a partir del segundo semestre del ejercicio en que la economía China no ha sido ajena a ellas, el comportamiento de esta filial ha sido positivo y se mira con optimismo el futuro próximo donde se seguirá ampliando y fabricando los distintos modelos de fresadoras destinados al mercado chino.

GNC Manufacturing

Activity: Assembly of a basic range of standard medium-sized milling machines.

Important events in 2008: The 2008 financial year ended with figures very similar to the previous year, highlighting the good performance of sales in the foreign market.

The world crisis that started to be noticeable in the middle of the financial year has meant that the number of machines sold at the end of the year has been significantly less than 2007. This reduction in sales has been off set by the production of modules for the correa brand's AXIA model.

GNC Manufacturing continues to commit to the most effective mass production methods possible, by standardising and making its products modular.

With the aim of increasing its production capability, the company has bought the adjoining building, which is an industrial building of 4,000 m². The company has developed and is in the process of manufacturing the first prototypes for the new range of XPERTA / PERFORMER / NORMA machines with the aim of mass production throughout 2009.

Given the pioneering character of our focus on the eco-design of our machines, **GNC Manufacturing** is participating in the "Advanced technologies for the manufacturing equipment and processes 2015" project, within the CENIT program, being the leader on the 1.2 line, ECO-MACHINE, in the Life Cycle Analysis task.

The 2008 financial year has been a year of sales consolidation and of transition to a promising future, for which we have equipped ourselves with a large new extension of our production capacity, with growth in installations, products to manufacture and personnel.

GNC Electrónica

Activity: Manufacturing of electrical cabinets according to clients' specs. Consultancy, analysis and development of Electrical-Electronic projects, complete installations of industrial electronic equipment.

Important events in the year 2008: In the 2008 financial year, **GNC Electrónica** has consolidated the strong demand from the customers of the group, starting in the final part of 2007, which has allowed the objectives to be achieved as regards planned turnover and profits, showing the capacity for adaptation to the objective demand.

Turnover has been 30% greater than the previous year, achieving an excellent result before tax of more than 13% on sales.

In this financial year, the increase of business volume has come from exhaustive and methodical work throughout the entire organisation, on projects of more added value than in previous years, new developments in travelling column machines of the **correa** and **anayak** brand prominent among them.

Due to a progressive increase in activity, the manufacturing and assembly area has been increased from 350 m² to the current 700 m².

In this regard, the company's acquisition of small industrial buildings should be reported, with 1,000 m² of assembly space, crane systems, and large offices, their occupation planned for 2011.



In summary, the 2008 financial year has been exceptional as regards turnover and results, although the drop in orders and the instability of the markets detected in the last quarter of 2008, makes the situation very uncertain facing the next financial year; diversification, the improvement of production processes, and improvement in planning being the priorities for action.

GNC Calderería

Activity: Design and manufacture of precision mechanically welded structures, design of enclosures, telescopic guards and other sheet metal components for industry in general.

As a consequence of the significant increase in the activity of the parent company (**NCSA**), the 2008 financial year has been characterised by the effort to respond to the growth of both the demand of the Group and external customers. The spectacular growth in the Mechanical Welding section should be noted, the result of a growth plan carried out in 2007.

All this has meant that the 2008 financial year has been characterised by an increase in turnover of 8% achieving a PBT on sales of 6.5%. Likewise, the year has ended with an increase of staff to 53 people signifying positive and progressive development as a consequence of customer demand and a commitment to continuous growth.

Prominent among the major milestones achieved in this financial year is the growth of activity in the mechanical welding section, with the incorporation and fitting out of 1,000 m² of the adjoining building.

Likewise, the investments have been made according to planning in our Growth Plan, following a core principle: the modernisation of production means and the provision of the necessary technological means to improve competitiveness. Notable is the acquisition of an oven for the stabilisation of large mechanically welded parts, and incorporating the last stage of manufacture into the production process, with the aim of achieving a significant saving in the final price of the product, and shortening the lead-time.

GNC Kunming

Activity: Assembly of a basic range of standard milling machines to meet the current demand of the Chinese market.

2008, has been a particularly important year for the future of this industrial subsidiary. At the end of the year, the inauguration and transfer of the new production facilities at Kunming City were started.

This new factory has 22,000 m² of modern facilities where, as well as incorporating the latest production equipment, a special area has been provided with housing for the plant workers. This change has meant a great boost to moral and prospects.

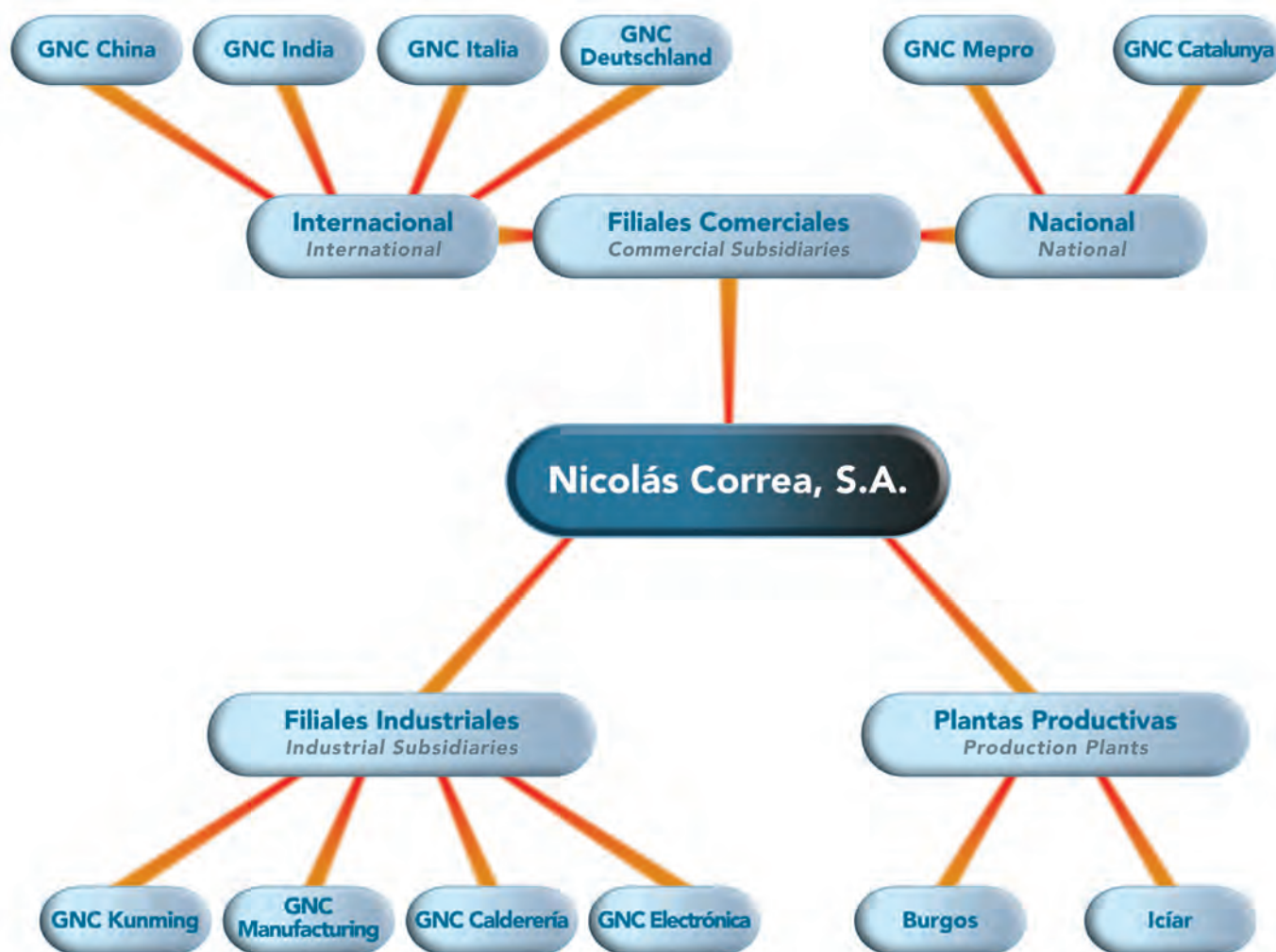
In spite of the turbulence experienced in the second part of the financial year, which the Chinese economy has not been immune to, the performance of this subsidiary has been positive, and the near future is seen with optimism, where it will continue growing and manufacturing the various models of milling machine destined for the Chinese market.

GNC Manufacturing	PARTICIPACIÓN Ownership	EMPLEADOS Employees	FACTURACIÓN Turnover	RESULTADOS Profits
2008	94%	26	6.586 k€	322 k€
2007	94%	25	7.022 k€	787 k€
2006	94%	19	5.204 k€	58 k€
%	—	4%	-6%	-59%

GNC Calderería	PARTICIPACIÓN Ownership	EMPLEADOS Employees	FACTURACIÓN Turnover	RESULTADOS Profits
2008	88,99%	55	5.412 k€	259 k€
2007	88,99%	43	5.010 k€	217 k€
2006	89,99%	40	3.482 k€	37 k€
%	—	28%	8%	19%

GNC Electrónica	PARTICIPACIÓN Ownership	EMPLEADOS Employees	FACTURACIÓN Turnover	RESULTADOS Profits
2008	88%	19	2.149 k€	207 k€
2007	88%	18	1.658 k€	114 k€
2006	88%	12	916 k€	22 k€
%	—	6%	30%	82%

GNC Kunming	PARTICIPACIÓN Ownership	EMPLEADOS Employees	FACTURACIÓN Turnover	RESULTADOS Profits
2008	55%	22	2.708 k€	273 k€
2007	55%	22	1.388 k€	-119 k€
2006	55%	10	92 k€	0 k€
%	—	0%	95%	329%

LA ESTRUCTURA DEL GRUPO (GNC)
STRUCTURE OF THE GROUP (GNC)


El ejercicio 2008 ha presentado dos períodos claramente diferenciados. En los ocho primeros meses del año se mantuvo la clara consolidación del sector de máquina-herramienta, consiguiendo récords históricos en captación de pedidos, actuando el mercado europeo y asiático como tractores de la economía. Sin embargo, como consecuencia de la crisis financiera mundial, durante el último cuatrimestre del año se ha producido una severa contracción de la demanda, haciendo que iniciemos 2009 con una cartera de pedidos a niveles de finales de 2006.

GNC Deutschland

Durante 2008 se ha continuado potenciando la estructura de la filial, trasladándola a nuevas instalaciones más adecuadas para el mantenimiento del stock de cabezales de repuesto. Se ha reforzado la colaboración tanto con los Agentes como con las empresas proveedoras de servicios de puesta en marcha y mantenimiento. Asimismo se ha participado en las ferias METAV (Düsseldorf) y AMB (Stuttgart), las más importantes del sector en Alemania, proyectando la nueva marca corporativa **GNC correaanayak**, con resultados muy favorables.

GNC Italia

Con el objetivo de potenciar la presencia y desarrollo en este mercado, a mediados del ejercicio se incorporó un nuevo profesional con gran experiencia en el sector como delegado y responsable de este mercado. Lamentablemente, la crisis financiera se ha notado de forma considerable en este mercado, por lo que nuestros esfuerzos no se han visto correspondidos, y finalmente hemos conseguido unas cifras de facturación similares a las del año anterior.

GNC China

La economía China ha sufrido una fuerte paralización tras los Juegos Olímpicos, que ha afectado a los bienes de equipo de una manera especial. Si bien hemos conseguido una facturación récord duplicando holgadamente la cifra de 2007, la captación se ha resentido durante la segunda mitad del ejercicio. Por primera vez, en 2008, China se ha convertido en nuestro 2º mercado, por delante del mercado doméstico.

La participación en ferias locales, junto a nuestra extensa red de agentes a lo largo de toda la geografía China todo ellos fuertemente apoyados por la filial **GNC Kunming** ha motivado que se haya visto aumentada nuestra notoriedad de marca y la obtención de importantes resultados, demostrándose así que nuestra apuesta por el mercado chino está siendo acertada.

GNC India

Durante 2008 se ha intensificado nuestra apuesta por India, reforzando el equipo con un nuevo ingeniero de aplicaciones local e inaugurando la nueva Oficina. Gracias al tirón de la demanda del mercado Indio durante el Ejercicio, el resultado ha sido el incremento de la facturación y captación de forma considerable.

Para 2009 se ha planificado intensificar la formación del personal técnico en España, además de la contratación de dos nuevos técnicos cualificados, en función de la evolución del mercado.

GNC Catalunya

2008 ha presentado una importante caída en el consumo de m-h en el mercado español, que ha afectado a Catalunya de la misma forma. Si bien la facturación sólo ha sufrido un ligero retroceso, la captación de pedidos ha caído de una forma espectacular. El cierre de empresas de los sectores moldista y matricero continúa, lo que hace que 2009 –que se inicia con una situación de crisis profunda– se presente con un alto grado de incertidumbre.

GNC Mepro

La situación es muy similar a la de Catalunya. Debido a la crisis que afecta a las inversiones en bienes de equipo de una forma especial no se han visto cumplidas nuestras expectativas ni en cuanto a facturación ni en cuanto a la captación de pedidos.



The 2008 financial year consisted of two clearly distinct periods. In the first eight months of the year the clear consolidation of the machine tool sector was maintained, achieving historic records in the winning of orders, the European and Asian markets acting as drivers of the economy. However, as a consequence of the global financial crisis during the last quarter of the year a severe contraction of demand occurred, meaning that we are starting 2009 with an order book at the same level as the end of 2006.

GNC Deutschland

During 2008 the structure of the subsidiary continued to be strengthened, moving to new more suitable facilities for the maintenance of replacement head stock. Collaboration has been strengthened with both the Agents and the start-up and maintenance supplier companies. Likewise, there has been participation in the METAV (Düsseldorf) and AMB (Stuttgart) fairs, the most important in the sector in Germany, promoting the new **GNC corporate brand correaanayak**, with very favourable results.

GNC Italia

With the aim of strengthening its presence and development in this market, halfway through the financial year a new professional with great experience in the sector joined as regional representative responsible for this market.

Unfortunately, the financial crisis has had a notable effect in this market, for that reason our efforts have not been repaid, and in the end we achieved turnover figures similar to that of the year before.

GNC China

The Chinese economy suffered a strong slow down after the Olympic Games, which has specifically affected capital goods.

Although we achieved a record turnover, comfortably doubling the 2007 figure, orders have suffered during the second half of the financial year.

For the first time, in 2008, China became our 2nd market, after the domestic market.

Participation in local trade fairs, together with our extensive network of agents throughout China strongly supported by the **GNC Kunming** subsidiary, has led to the growing prestige of our brands and the achievement of some excellent results; demonstrating that our decision to commit to the Chinese market was the right one.

GNC India

During 2008 our commitment to India was intensified, strengthening the team with a new local applications engineer and opening the new office. Thanks to the demand pull of the Indian market during the financial year, the result was a considerable increase in turnover and winning of orders.

For 2009, an increase in training of technical personnel in Spain has been planned in addition to the hiring of new qualified technicians, depending on the evolution of the market.

GNC Catalunya

2008 has seen a large drop in machine tool consumption in the Spanish market, which has affected Catalonia in the same way. Although the turnover has only suffered a small reverse, orders have fallen spectacularly. The closure of business in the mould and die making sectors continues, which gives 2009 –which started in a condition of deep crisis– a high degree of uncertainty.

GNC Mepro

The situation is very similar to that of Catalonia. Due to the crisis, which especially affects investment in capital goods, our expectations have not been fulfilled, either in turnover or in the winning of orders.



Nicolás Correa ha identificado como sectores estratégicos aquellos mercados que además de representar un importante volumen de fresado y poseer buenas perspectivas de crecimiento, ofrecen un marco adecuado en el que desarrollar y capitalizar las capacidades nucleares de la empresa. En este sentido, son precisamente los sectores más exigentes a nivel de fresado, en donde convergen mecanizado de alta velocidad y uso de 5-ejes con una fuerte presión hacia la productividad, en donde **Nicolás Correa** puede mantener y reforzar una posición competitiva sólida.

Sector energético

Hoy, más que nunca el sector energético juega un papel fundamental en la demanda de grandes máquinas de fresado, entre otras. La continua subida de los precios del petróleo y la escasez de recursos naturales hace que la continua mayor demanda de energía haga necesario la búsqueda de soluciones alternativas como pueden encontrarse el sector eólico o el solar.

El sector eólico, desde hace unos años atrás ha experimentado un crecimiento rápido y significativo. **Nicolás Correa** consciente de ello ha desarrollado soluciones específicas con máquinas de pórtico (VERSA W, VERSA M...) y máquinas de columna móvil (AXIA, SUPRA, HVM) que permiten mecanizar la creciente necesidad de piezas de gran envergadura de los aerogeneradores como pueden ser el chasis principal y el buje de soporte de las palas.

El uso complementario de diferentes mesas rototraslantes, cabezales ortogonales y angulares especiales hacen que nuestras soluciones se adapten perfectamente a los requerimientos de este pujante sector que esperamos que sea fuente de crecimiento en los próximos años.

Para un mejor posicionamiento en este sector, estamos desarrollando nuevas familias de cabezales de nueva generación, –tanto integrados como de cambio automático– así como fresadoras de columna móvil de gran capacidad.

Sector de matrices y grandes moldes

La fabricación de matrices y grandes moldes se ha visto profundamente afectada por la transformación que ha sufrido la industria de automoción en los últimos años. De ser un sector en donde la componente artesanal era considerada un factor diferenciador, se ha convertido en una actividad altamente profesionalizada, en la que es clave definir procesos productivos robustos y eficientes.

En este sentido, la adecuada integración de nuevas tecnologías, tanto a nivel de diseño como de mecanizado, e incluso en la propia gestión del proyecto, es determinante para hacer frente a nuevas exigencias del mercado que se resumen en: menores costes, reducidos plazos de entrega que permitan una disminución del *time to market* y niveles de calidad iguales o superiores a los tradicionales.

Con este objetivo se ha desarrollado la nueva familia de máquinas de pórtico/gantry VERSA, mejorando de forma muy significativa tanto las prestaciones dinámicas como el volumen del área de trabajo de la anterior familia FP.

Sector aeroespacial

Se trata de un mercado muy interesante en términos de volumen de fresado, ya que el tamaño medio de las series hace del mecanizado la mejor alternativa de fabricación. Las estructuras monolíticas en aluminio constituyen la categoría más representativa del sector aeroespacial. Estos elementos estructurales se caracterizan por una geometría esbelta y plana, compuesta de cajas separadas por nervios que suelen requerir fresado de 5-ejes. Unido a que la producción de series medias permite rentabilizar el coste de optimización del proceso de mecanizado, convierte a las aplicaciones monolíticas aeronáuticas en un auténtico referente tecnológico a nivel de fresado. Por todo ello se ha rediseñado la serie PANTERA, con mejoras dinámicas significativas que permiten acabados de gran calidad muy necesarios en este sector.

Bienes de equipo

La industria de bienes de equipo para aplicaciones metal-mecánicas en general ha adquirido una importancia relevante, sobre todo en determinados países en desarrollo (China, India, Países del Este, Brasil, etc.), debido fundamentalmente a políticas impulsadas por los propios gobiernos, destinadas a mejorar infraestructuras.

Hay sectores tales como la fabricación de maquinaria para obras públicas, construcción (grúas), grandes instalaciones de tratamientos, ferrocarril, etc. que requieren máquinas polivalentes, que a la vez sean universales y de gran capacidad.

La modularidad en el diseño de las máquinas **correa** y **anayak** así como la variedad de soluciones propuestas (máquinas pórtico, fresadoras con carnero, fresadoras con estructura en T, mandrinadoras, familias de cabezales con cambio automático, etc.) hacen que la oferta de **Nicolás Correa** sea posiblemente la más completa del mercado.

Nicolás Correa has identified as strategic those markets which, as well as accounting for a high volume of machining and offering good growth prospects, also offer an adequate framework in which the company can develop and capitalise its core competences. In this respect, it is precisely in those more demanding milling sectors where high speed machining and the use of 5-axes converge towards achieving greater productivity so that Nicolás Correa can maintain and strengthen the company's solid competitive position.

Energy Sector

The energy sector is more important nowadays than ever before in terms of demand for large milling machines. The ever-increasing oil prices and scarce natural resources make the need for immediate alternatives to meet the greater demand for energy more pressing. Such alternatives can be found in the wind energy or solar sector.

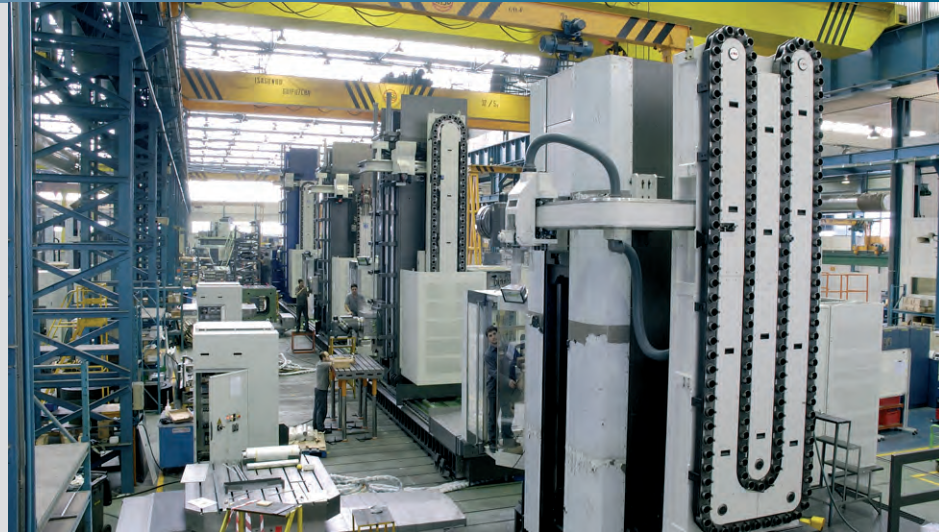
The wind energy sector has undergone a rapid and significant growth in the last few years. Nicolás Correa aware of this, has developed specific solutions with gantry machines (VERSA W, VERSA M, etc) and floor type milling machines (AXIA, SUPRA, HVM), which fulfil the ever growing need for the machining of parts of large sections of wind generators, such as the main frame and the blade support hub.

The complementary use of several rotary moving tables, special orthogonal and angular heads fit the requirements of this booming sector perfectly. This makes it an excellent basis for growth in the next few years.

For better positioning in this sector, we are developing new generation families of heads, both integrated and automatic change, as well as large capacity floor type milling machines.

Die and large mould sector

The manufacture of dies and large moulds has been profoundly affected by the changes that have occurred in the automotive industry over the last few years. In the past, the level of craftsmanship was considered to be a differentiating factor within this sector, this is no longer the case and the sector has now moved on to become a highly professionalised activity in which it is essential to define solid and efficient production processes.



In this respect, an adequate integration of new technology, at both the design and machining level, and even during the actual project management, is a determining factor in facing up to the new market demands. These demands can be summarised as: lower costs, lower lead times in order to reduce the time to market and quality levels that are either equivalent to or higher than traditional levels.

With this objective, the new VERSA gantry machines have been developed, significantly improving both the dynamic performance and the volume of the work area of the previous FP family.

Aerospace sector

This is a very important market in terms of milling volumes, since the average size of production runs makes machining the best manufacturing alternative. Monolithic aluminium structures constitute the most representative category in the aerospace sector. These structural elements characterised by a thin, flat geometry made up of pockets separated by ribs, generally require 5-axis milling. Combined with the average production runs, it allows a return to be made on the cost of optimising the machining process. The aeronautical monolithic applications have become the technological benchmark for the milling sector. For these reasons, the PANTERA series has been redesigned, with significant dynamic improvements that allow finishes of high quality, which are very important in this sector.

Capital goods

The capital goods industry for metal-mechanical applications in general has become very important, particularly in certain developing countries (China, India, Eastern Countries, Brazil etc) due, fundamentally to policies driven by the governments themselves, designed to improve infrastructures.

There are sectors such as machinery manufacture for public works, (cranes) large processing installations, railways etc., which require multipurpose machines that are both universal and large capacity.

The modularity in the design of the **correa** and **anayak** machines as well as the variety of the proposed solutions (gantry machines, milling machines with rams, T structure milling machines, boring machines, head families with automatic change, etc.) mean that those offered by Nicolás Correa are possibly the most complete on the market.



El año 2008 ha sido especialmente fecundo en el lanzamiento y desarrollo de nuevos proyectos de I+D dentro de **Nicolás Correa**. Durante este Ejercicio la actividad de I+D en **Nicolás Correa** se ha mantenido en el mismo valor que el promedio de los últimos 3 años, con una inversión total de 3,8 millones de euros, el 3,6% de la cifra de negocios. Este importante esfuerzo inversor en I+D ha permitido que se avanzara en el desarrollo de trece proyectos de I+D, cuatro de los cuales se han lanzado durante este Ejercicio y otros nueve provenían de Ejercicios anteriores. En estos proyectos, los equipos multidisciplinares de I+D han colaborado con dos Universidades, dos centros adscritos al CSIC y seis Centros Tecnológicos, así como con varios clientes y proveedores.

Nicolás Correa cuenta con el apoyo para el desarrollo de todos estos proyectos del Ministerio de Industria, Turismo y Comercio, el Ministerio de Ciencia e Innovación, la Agencia de Inversiones y Servicios de la Junta de Castilla y León, el Gobierno Vasco y la Unión Europea. Agradecemos a todas estas entidades el apoyo prestado para la realización de todas estas iniciativas de I+D de la Sociedad.

Desarrollo de nuevos productos

Nicolás Correa mantiene su propuesta de valor en torno a cuatro segmentos de fresadoras con distinta arquitectura constructiva: máquinas de carnero horizontal o de estructura en "T" de tamaño medio, máquinas fresadoras de pórtico de dinámica moderada y cabezales mecánicos, fresadoras de columna móvil de mediana y gran dimensión y máquinas específicas de Alta Velocidad.

2008 ha sido el año de la presentación comercial y finalización de la familia de máquinas VERSA herederas de las fresadoras de pórtico FP. La nueva familia incorpora prestaciones avanzadas que permiten su uso en las aplicaciones más exigentes de nuestros clientes tanto del sector aeronáutico como de automoción. Esta nueva familia de máquinas de pórtico de grandes dimensiones mejora radicalmente las prestaciones de sus predecesoras al introducir nuevas soluciones para el accionamiento de los ejes. Además, un concepto completamente innovador de modularidad, permite optimizar su fabricación y reducir drásticamente su tiempo de fabricación.

En lo que respecta a la marca **anayak**, durante el año 2008 se ha desarrollado la remodelación de la familia HVM así como la integración en la misma de la familia de cabezales UAD, OAD, UGA. Este rediseño ha seguido tres ejes fundamentales: racionalización de gama de producto, orientación a la fiabilidad y ecodiseño. La metodología de eco-diseño desarrollada en el proyecto genérico CENIT, aplicada a esta nueva gama de productos, permite consolidar nuestro liderazgo en la introducción de máquinas respetuosas con el medio ambiente.

De cara al futuro, 2008 ha marcado el inicio del desarrollo de una nueva solución orientada al sector eólico y al de las grandes estructuras, mediante una nueva máquina de columna móvil con un mayor recorrido vertical que la gama actual SUPRA.

Tecnología de máquina

Entre los proyectos genéricos de desarrollo de nuevas tecnologías, dos han alcanzado resultados relevantes durante el año 2008. El primero de ellos es el proyecto europeo ECOFIT.

En este proyecto, **Nicolás Correa S.A.** ha desarrollado diversas estrategias mecatrónicas para reducir las masas móviles de sus máquinas sin perder con ello precisión o capacidad de mecanizado. Estas estrategias mecatrónicas han abordado aspectos tales como el diseño deliberado de elementos estructurales de máquina de menor robustez mecánica, la definición de estrategias de control capaces de ofrecer una mayor robustez activa ante la presencia de perturbaciones o la inclusión de sistemas avanzados de amortiguamiento activo. Estas estrategias han permitido reducir en más de un 50% la inercia reflejada en el motor, consiguiendo de esta manera reducciones de consumo de hasta un 30% sin que ello haya supuesto ninguna penalización sobre la precisión de las trayectorias ni sobre la productividad de la máquina. Esta disminución de masa y del consumo energético supondrá una disminución notable tanto en los costes de fabricación como en los gastos de funcionamiento de las nuevas familias de fresadoras diseñadas con estas nuevas estrategias.

El segundo proyecto estrella en la organización es el proyecto cuatrienal CENIT, "eEe – Tecnologías avanzadas para los equipos y procesos de fabricación de 2015", liderado por **Nicolás Correa, S.A.**, en el que participan 22 empresas del sector y 8 centros tecnológicos de todo el país. En este proyecto se pretende desarrollar la tecnología que ha de permitir mantener la ventaja que hoy tenemos frente a los competidores asiáticos, exceptuados los japoneses, a través del desarrollo de máquinas eco-diseñadas y respetuosas con el medio ambiente, máquinas inteligentes que ayuden en el diagnóstico preventivo y faciliten su utilización por parte de los clientes, máquinas con nuevos materiales más ligeros y resistentes y máquinas más estables frente a las variaciones térmicas y por tanto más precisas.

2008 ha sido el tercer año del proyecto en el que se han obtenido los primeros resultados integrables en las gamas de máquina **correa** y **anayak**. Parte de estos resultados se han presentado en un primer demostrador basado en una máquina de la familia AXIA. Entre los resultados validados cabe resaltar la incorporación de elementos móviles fabricados con nuevos materiales, nuevos métodos de refrigeración y pintura más respetuosos con el medio ambiente y la validación de una plataforma de servicios que permitirá registrar la historia de los modos de funcionamiento de las máquinas y sus parámetros fundamentales para facilitar el diagnóstico preventivo y el teleservicio.

Es importante además hacer mención al especial esfuerzo en I+D que realiza **Nicolás Correa** para lograr una posición de liderazgo europeo en el ecodiseño de fresadoras. En la actualidad distintos equipos multidisciplinares trabajan en la reducción de fluidos contaminantes para la lubricación de máquina, la reducción del consumo energético siguiendo distintas estrategias, la cuantificación de la mejora en el impacto ambiental de los nuevos productos respecto a las gamas ya existentes y el desarrollo de indicadores ecológicos claramente evaluables por nuestros clientes. Todos estos desarrollos, junto con el esfuerzo realizado por la filial **GNC Manufacturing** en esta misma dirección desde el año 2005, convierten a **Nicolás Correa** en líder europeo en la aplicación del ecodiseño a bienes de equipo.

2008 has been especially fruitful in the launching and developing of new R&D projects at **Nicolás Correa**. During this financial year, R&D activity at **Nicolás Correa** has maintained the same value as the average recorded for the last three years, with a total investment of 3.8 million euros or 3.6% of the turnover. This significant investment effort in R&D has enabled the development of thirteen R&D projects to progress, four of which were launched this financial year while a further nine were continued from previous years. In these projects, multidisciplinary R&D teams collaborated with two universities, two centres affiliated to the Spanish National Research Council CSIC, and six technological centres as well as with several customers and suppliers.

Nicolás Correa has the support, for the development of all these projects, of the Ministry of Industry, Tourism and Trade, the Ministry of Science and Innovation, the Agency for Investment and Services of the Provincial Government of Castilla y León, the Basque Government and the European Union. We thank all these entities for their support in the fulfilment of the Company's R&D initiatives.

Development of new products

Nicolás Correa is maintaining its value proposal around four milling machine segments with different build architecture: medium size horizontal ram or T structure machines; gantry type with moderate dynamics and mechanical heads; large and medium size travelling column milling machines, and specific high speed machines.

2008 was the year that the VERSA family of machines, successors to the FP gantry milling machines, were commercially presented and completed. The new family incorporates advanced features that allow them to be used in the most demanding of our customers' applications in both the aeronautical and the car sector. This new family of large gantry machines radically improves upon the performance of their predecessors by introducing new solutions for the spindle drives. Furthermore, a completely innovative concept of modularity allows its manufacture to be optimised, and drastically reduces its manufacturing time.

With regard to the **anayak** brand, during 2008 the re-modulisation of the HVM family was carried out, in addition to integrating the UAD, OAD, UGA head family into it. This redesign has followed three fundamental principles: rationalisation of the product range, focussing on reliability and eco-design. The methodology of eco-design, developed in the CENIT generic project, applied to this new range of products allows us to consolidate our leadership in the introduction of machines that are environmentally friendly.

Looking to the future, 2008 has marked the start of the development of a new solution aimed at the wind power and large structure sectors, with a new travelling column machine with a greater vertical travel than the current SUPRA range.



Machine technology

Among the new technology development generic projects, two have given significant results during 2008. The first of them is the European project ECOFIT. In this project, **Nicolás Correa S.A.** has developed various mechatronic strategies to reduce the moving mass of its machines without losing precision or machining capacity at the same time. These mechatronic strategies have included aspects such as the deliberate design of lower mechanical strength structural elements; the definition of control strategies capable of offering greater active strength when there are disturbances, or the inclusion of advanced systems with active damping. These strategies have enabled the inertia reflected in the motor to be reduced by 50%, thus achieving reductions in consumption of up to 30% without it causing any loss of precision of the trajectories or in the machines productivity. This reduction of mass and in energy consumption will lead to a notable reduction both in the manufacturing costs and in the operational costs of the new milling machine families designed with these new strategies.

The second major project in the organisation is the CENIT four year project "eEe – Advanced technologies for Equipment and manufacturing Processes 2015", led by **Nicolás Correa, S.A.**, in which 22 businesses of the sector and 8 technological centres are participating from the whole country. In this project, it is intended to develop the technology that will enable us to maintain the advantage that we have today over our Asian competitors, except the Japanese, through the development of eco-designed environmentally friendly machines. These are intelligent machines that help in preventative diagnostics; are easier for our customers to use; machines with new lighter stronger materials, and machines that are more stable when enduring thermal variations, and are therefore more accurate.

2008 was the third year of the project, and the one in which the first results which could be integrated into the **correa** and **anayak** machine ranges were obtained. Part of these results was presented in a first demonstrator based on an AXIA family machine. Among the validated results, the following are notable: the incorporation of moving elements manufactured with new materials, new cooling methods and more environmentally friendly paint, and the validation of a service platform that will allow the history of operational modes to be recorded, as well as its basic parameters to facilitate preventative and teleservice diagnostics.

It is important, also, to mention the special effort of the R&D that **Nicolás Correa** is carrying out to achieve a European leadership position in the eco-design of milling machines. At present, several multidisciplinary teams work on the reduction of contaminating fluids for machine lubrication, energy reducing solutions following different strategies, the quantification of a lower environmental impact of the new products compared to the existing ranges and the specification of clearly assessable ecological indicators by our clients. All these new developments, together with the efforts along the same lines of the **GNC Manufacturing** subsidiary since 2005 have made **Nicolás Correa** the European leader in applying eco-design to capital goods.

anayak

Bancada Fija
Bed-Type



PERFORMER



VH-PLUS

Bancada Fija con Mesa Rotatoria
Bed-Type with rotary table



PERFORMER MG



VH-PLUS MG

Columna Móvil
Travelling Column



HVM



HVM



HVM MG

Columna Móvil
Floor-Type



HVM

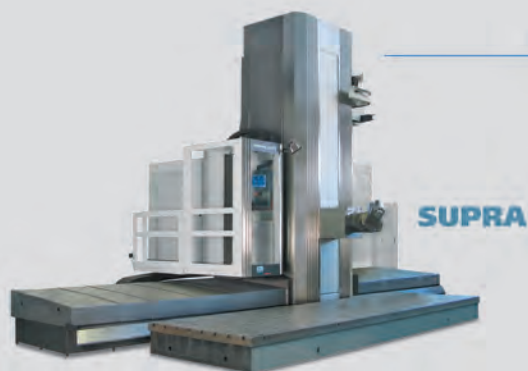
Fresadora-Mandrinadora
Milling-Boring machine



LANZA

correa

Columna Móvil Floor-Type



SUPRA



AXIA

Gantry Gantry



PANTERA



VERSA-M



VERSA-W

Bancada Fija Bed-Type

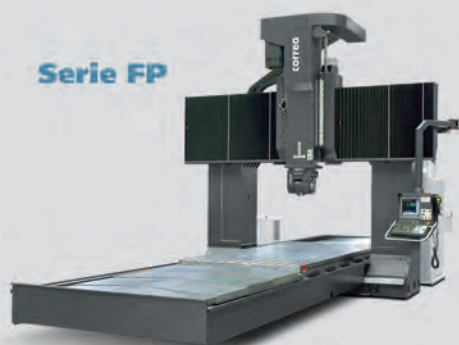


XPERTA



NORMA

Pórtico Bridge-Type



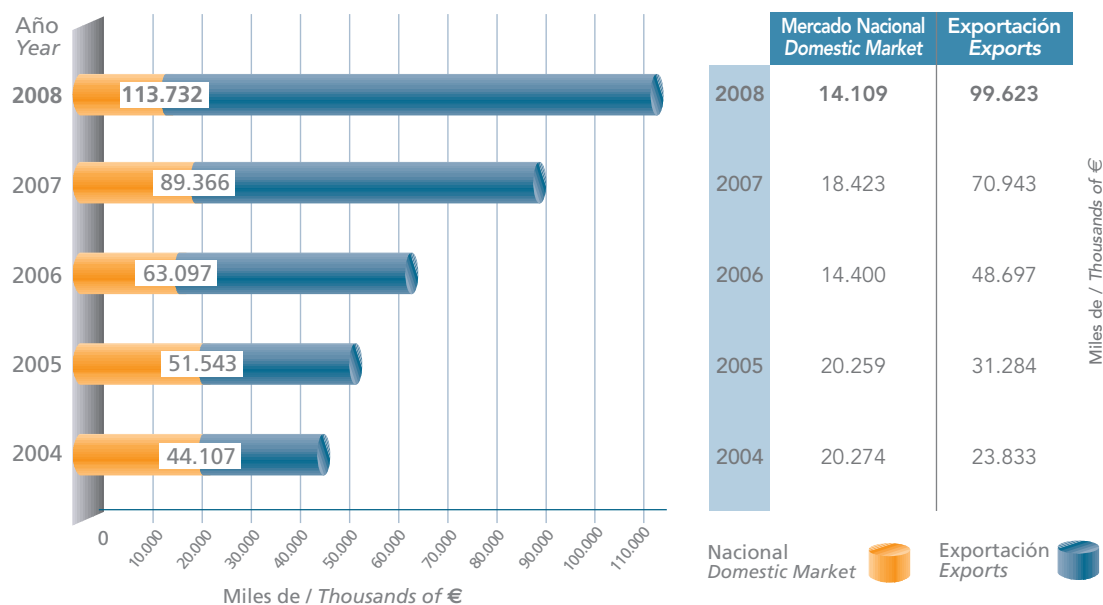
Serie FP



VERSA

Los datos de los Ejercicios 2005 y anteriores son previos a la segregación del Grupo Inmobiopres Holding, S.A y a la fusión con Industrias Anayak S.A.

Ingresos Ordinarios Consolidados Consolidated Revenues



Beneficios Consolidados Consolidated Profit

Año / Year	2008	2007	2006	2005	2004
Beneficios Consolidados Consolidated Profit	4.356 m€	4.306 m€	-2.606 m€	-2.888 m€	-1.032 m€

Distribución Geográfica de las Ventas 2008 Geographical Distribution of Sales in 2008

59%	29%	12%
Resto de UE Rest of EU	Resto del Mundo Rest of the World	Nacional Domestic

Nº de empleados (Grupo) Employees (Group)

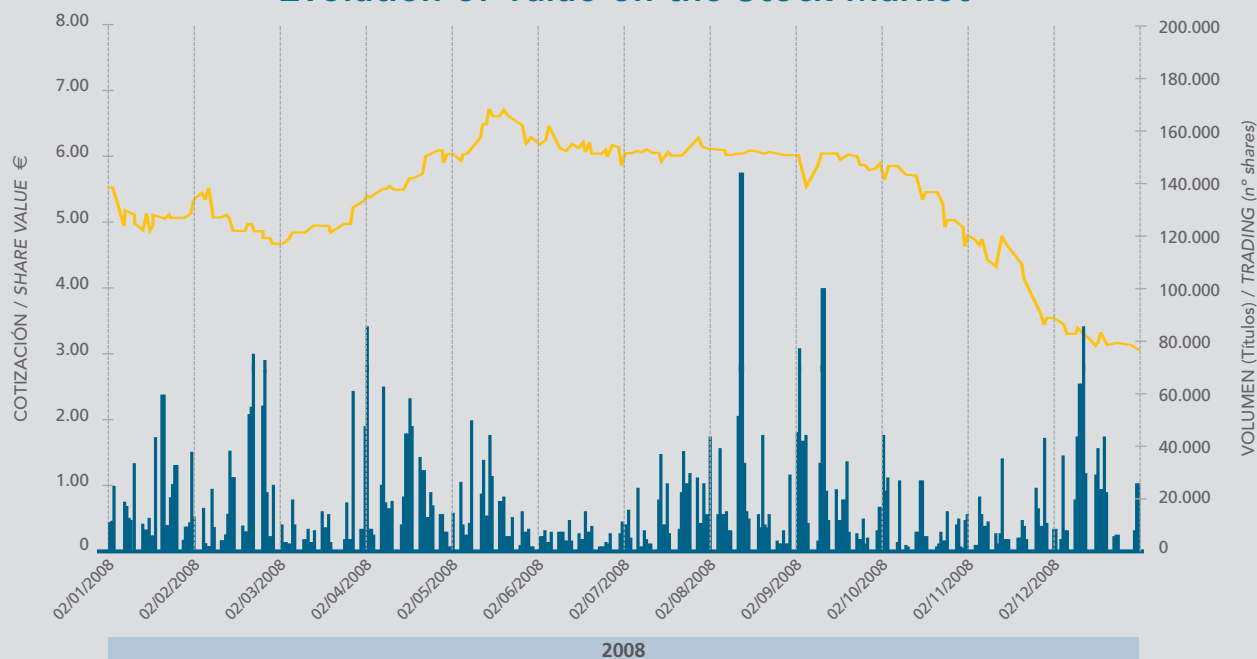
Año / Year	2008	2007	2006	2005	2004
Nº de empleados (Grupo) Employees (Group)	478	448	386	316	331

EBITDA

Año / Year	2008	2007	2006	2005	2004
EBITDA	6.309 m€	5.008 m€	529 m€	-1.595 m€	335 m€

The figures of 2005 and years before are previous to the spin-off of the Inmobiliopres Holding, S.A. Group and the merger with Industrias Anayak S.A.

Evolución Bursatil Evolution of Value on the Stock Market



Datos Bursátiles Stock Exchange Data

Cotización de la acción / Share Prices	2006	2007	2008
Variación de la cotización en el Ejercicio (%) <i>Inter-annual price variation</i>	0,65	5,21	-46,17
Cotización al cierre del Ejercicio (€) <i>Year-end price</i>	4,67	5,05	2,95
Cotización máxima anual / <i>Maximum annual price (€)</i>	6,60	7,67	6,69
Cotización media anual / <i>Average annual price (€)</i>	4,78	6,46	5,33
Cotización mínima anual / <i>Minimum annual price (€)</i>	3,75	4,72	2,95
Liquidez de la acción / Stock Liquidity			
Acciones admitidas a cotización (n° acciones) <i>Listed Shares (shares)</i>	12.555.204	12.555.204	12.555.204
Capitalización bursátil / <i>Capitalisation (M€)</i>	58,60	63,40	37,04
Volumen negociado total (n° acciones) <i>Total trading (shares)</i>	12.492.000	15.913.700	4.595.000
Efectivo negociado total / <i>Total cash trading (k€)</i>	65.005	102.802	24.492
Volumen medio diario (n° acciones) <i>Average daily volume (shares)</i>	49.375	62.900	18.307
Efectivo negociado medio diario (k€) <i>Average daily cash trading</i>	257	406	98
Días de cotización (n° de días) <i>Number of days with effective trading</i>	253	253	251
Rotación del capital social (%) <i>Equity capital turnover at year-end</i>	99,5	126,8	36,6
Ratios de rentabilidad / Profitability Ratios			
PER (n° veces) / <i>PER (n° times)</i>	–	14,85	8,48
Beneficio por acción / <i>Profit per share (€)</i>	–	0,34	0,348
Rentabilidad por dividendo <i>Return per dividend</i>	0	0,05€/acción	0



Te acuerdo con lo dispuesto en el artículo 171 del Texto Refundido de la Ley de Sociedades Anónimas, se indican a continuación los hechos más relevantes referidos a la actividad de **Nicolás Correa, S.A.** y sociedades dependientes (en adelante **Grupo Nicolás Correa**) correspondientes al Ejercicio económico 2008.

Este Informe de Gestión Consolidado complementa la información económico-financiera facilitada por el Grupo, que se amplía en la Memoria Consolidada de las Cuentas Anuales.

Además de este informe, se edita, con anterioridad a la celebración de la Junta General de Accionistas en la que corresponde aprobar las cuentas anuales del Ejercicio 2008, el Informe Anual, en el que se describen los hitos principales del desarrollo del Grupo durante el Ejercicio y la información económico-financiera resumida, comparada con los Ejercicios precedentes.

Como consecuencia del Informe Aldama, la Ley de Reforma del Sistema financiero y la Ley de Transparencia, **Nicolás Correa** incorporará, como ya se hizo en años anteriores, el Informe Anual en su web en la dirección www.correaanayak.es, cumpliendo con ello los objetivos de transparencia y difusión recomendados por los mismos.

Evolución de los Negocios y Situación del Grupo

Este Ejercicio 2008 se ha caracterizado por un nuevo e importante crecimiento de la facturación por segundo año consecutivo, pero la buena tendencia de la captación se ha visto truncada a partir del primer semestre, terminando el Ejercicio con una moderada cartera de pedidos, insuficiente para poder seguir manteniendo los niveles de actividad a los que venimos acostumbrándonos en los últimos tiempos.

Los ingresos ordinarios del Grupo han sido de 114 millones de Euros, lo que supone un incremento del 27 % respecto a los 89 millones de Euros al ejercicio anterior. El incremento acumulado de los ingresos ordinarios en los dos últimos años alcanza el 80%.

El EBITDA del Grupo consolidado ha pasado a ser 6,3 millones de Euros, frente a un EBITDA de 5 millones de Euros en 2007, lo que supone un crecimiento del 26%.

Los beneficios antes de impuestos del Grupo Consolidado han sido de 4,1 millones de Euros, frente a los 3,2 millones de Euros en el ejercicio anterior, lo que supone un incremento del 29%.

Entre las filiales industriales cabe destacar el resultado positivo de: **GNC Manufacturing** con unos beneficios antes de impuestos de 0,43 millones de Euros, **GNC Calderería** con unos beneficios antes de impuestos de 0,37 millones de Euros, **GNC Electrónica** con unos beneficios antes de impuestos de 0,29 millones de Euros y **GNC Kunming** que en su segundo año de operaciones presenta unos beneficios antes de impuestos de 0,27 millones de Euros, a pesar de los trastornos producidos por la construcción de su nueva planta de 8000 m² terminada a final de 2008.

El conjunto de las sociedades comerciales presentan un beneficio antes de impuestos de 0,06 millones de Euros.

Finalmente los beneficios consolidados después de impuestos, como consecuencia de la activación de créditos fiscales, son de 4,3 millones de Euros es decir un 3,8% de los ingresos ordinarios. El Resultado consolidado después de impuestos de 2007 fue de 4,3 millones de Euros.

En 2008 la captación de pedidos neta de la sociedad matriz ha alcanzado la cifra de 78,2 millones de Euros, lo que supone una reducción del 41% con respecto a los 133,4 millones de Euros del ejercicio anterior. La captación en los mercados exteriores se ha reducido en un 39% mientras que en el mercado interior la reducción ha sido del 58%.

Esta reducción de la captación de pedidos se ha acelerado en el segundo semestre y especialmente en el último trimestre en que hemos visto incluso cancelaciones de pedidos anteriormente registrados.

En una tendencia que viene confirmándose en los últimos años el 92% de la captación ha sido en mercados de exportación, entre los que destacan Alemania, Inglaterra, China e India.

En consecuencia, la cartera de pedidos de final de año ha pasado de 84 millones de Euros a fin de 2007 a 45 millones de Euros a fin de 2008, lo que supone una reducción del 46% volviendo a los niveles de cartera de finales de 2006.

Cerramos por tanto un ejercicio en el que se ha producido un brusco cambio de ciclo, en el que gracias a la cartera de principios de año hemos crecido fuertemente en la cifra de negocios pero en el que la caída de captación en el segundo semestre ha producido una sensible reducción de la cartera de pedidos al cierre.

Evolución Previsible del Grupo

La limitada cartera con la que iniciamos el 2009 y la reducción en el ritmo de entrada de pedidos, nos llevará indefectiblemente en 2009, a una reducción significativa de la cifra de negocios y a la necesidad de adoptar medidas tanto para maximizar la captación de pedidos como para reducir los gastos estructurales de la Sociedad, de forma que con un menor nivel de actividad evitemos entrar en resultados negativos.

Desde el punto de vista de los mercados, la Sociedad Matriz sigue apostando por mejorar su privilegiada posición en Alemania, España, China e India y mejorar radicalmente la posición en Italia y Brasil.

En cuanto a los segmentos de mercado, el sector eólico y el de la energía en general sigue mostrando un mejor perfil en estos momentos de crisis, contando la Sociedad con soluciones perfectamente adaptadas a sus necesidades.

Las Sociedades filiales prevén igualmente un ajuste de su actividad para la Sociedad Matriz lo que intentarán compensar con la venta de productos y servicios como proveedores de terceros clientes, lo que tampoco será fácil.

Como evolución de cambio en la estrategia de gestión iniciada en 1999, en 2009 hemos iniciado en la planta de Itziar un nuevo cambio radical adoptando un modelo de gestión basado en la personas trabajando con un nuevo estilo de relaciones.

El objetivo de este cambio es transformar radicalmente la organización para facilitar la participación de todas las personas en nuestra actividad basada en el conocimiento, para el suministro de soluciones de fresado que tienen cada día mayor contenido tecnológico. Para ello contamos con la colaboración de D. Koldo Saratxaga y su equipo de K2K Emocionando quienes después de desarrollar el modelo en el fabricante de autobuses de lujo Irizar, lo han implantado en otra docena de sociedades industriales y de servicios.

Estamos convencidos que esta transformación de la organización, que iremos extendiendo al resto del Grupo, se convertirá en la auténtica ventaja competitiva por su carácter radicalmente innovador y movilizador del potencial de las personas que componen el **GNC**.

Actividades en Materia de Investigación y Desarrollo

2008 ha sido el año de la presentación comercial y finalización de la familia de máquinas VERSA heredadas de las fresadoras de pórtico FP. La nueva familia incorpora prestaciones avanzadas que permiten su uso en las aplicaciones más exigentes de nuestros clientes tanto del sector aeronáutico como de automoción.

En 2008 hemos iniciado el desarrollo de una nueva solución orientada al sector eólico y a las grandes estructuras, mediante una nueva máquina de columna móvil con un mayor recorrido vertical que la actual SUPRA.

El esfuerzo de innovación en desarrollos precompetitivos se ha planificado mediante un proyecto cuatrienal CENIT, "eEe – Tecnologías avanzadas para los equipos y procesos de fabricación de 2015", liderado por **Nicolás Correa, S.A.**, en el que participan 22 empresas del sector y 8 centros tecnológicos de todo el país.

En este proyecto se pretende desarrollar la tecnología que ha de permitir mantener la ventaja que hoy tenemos frente a los competidores asiáticos, exceptuados los japoneses, a través del desarrollo de máquinas eco-diseñadas y respetuosas con el medio ambiente, máquinas inteligentes que ayudan en el diagnóstico preventivo y facilitan su utilización por parte de los clientes, máquinas con nuevos materiales más ligeros y resistentes y máquinas más estables frente a las variaciones térmicas y por tanto más precisas.

2008 ha sido el tercer año del proyecto en el que se han obtenido los primeros resultados del mismo. Parte de estos resultados se han presentado en una maqueta realizada sobre una máquina de la familia AXIA, entre los que cabe mencionar: incorporación de estructuras críticas ejecutadas con nuevos materiales más ligeros, nuevos sistemas de amortiguamiento activo, nuevos materiales respetuosos con el medio ambiente, y una plataforma de servicios que nos permitirá registrar la historia de los modos de funcionamiento de las máquinas y sus parámetros fundamentales para facilitar el diagnóstico preventivo y el teleservicio.



La metodología de eco-diseño desarrollada en este proyecto CENIT y en el proyecto ECOWATIO, aplicada a toda nuestra gama de productos, nos ha de permitir consolidar nuestro liderazgo en la introducción de máquinas respetuosas con el medio ambiente.

Estos proyectos han sido apoyados financieramente por el Ministerio de Ciencia e Innovación, Ministerio de Industria, el CDTI, La Agencia de Desarrollo de Castilla y León y el Gobierno Vasco.

La inversión total en I+D en este Ejercicio 2008 ha sido de 3,8 millones de Euros, lo que supone dar continuidad a nuestro permanente esfuerzo por la innovación tecnológica.

Entre las Sociedades filiales **GNC Manufacturing** destaca por su activa participación como uno más de los miembros del mencionado proyecto CENIT.

Adquisiciones de Acciones Propias

Durante el Ejercicio 2008 el grupo ha mantenido las 101.366 acciones.

Descripción de los Principales Riesgos e Incertidumbres a las que se enfrenta el Grupo

El futuro próximo viene claramente condicionado por el nuevo escenario de crisis global generada inicialmente por la crisis financiera. El indicador de confianza empresarial se ha derrumbado en los cuatro continentes, afectando severamente a las decisiones de inversión y por tanto a la adquisición de máquinas-herramienta. La profundidad y duración de esta reducción de las inversiones son los riesgos explícitos más claros para los próximos años.

No identificamos otros riesgos comerciales o tecnológicos a corto plazo.

Información sobre Instrumentos Financieros y Riesgos del Grupo

Los instrumentos financieros que utiliza el Grupo siguen basados en la cobertura de tipos de cambio de las operaciones comerciales realizadas. Su impacto en los resultados del Ejercicio no ha sido significativo. De no haber sido utilizados, el impacto económico hubiera sido negativo en aproximadamente 530 mil euros.

En cuanto al riesgo financiero de tipos de interés, tampoco es de gran materialidad, en el Grupo. Si la oscilación de tipo de interés hubiera sido del más menos 0,5% la repercusión en resultados hubiera sido de más menos 3 mil euros aproximadamente.

Acontecimientos importantes Ocrrridos Después del Cierre del Ejercicio

No se han producido ninguno después del cierre.

26 de Febrero de 2009.



As required by Article 171 of the revised Spanish Companies Act, below is a summary of the most significant aspects of the activity of **Nicolás Correa, S.A.** and subsidiary companies (hereinafter the **Nicolás Correa Group** or the Group) for the year ended 31 December 2008.

This consolidated directors' report complements the economic and financial information provided by the Group, which is elaborated on in the notes to the consolidated annual accounts.

In addition to this report, and prior to the holding of the annual general shareholders' meeting at which the annual accounts for 2008 should be approved, the Group issues an Annual Report describing the main features of the Group's performance during the year and summarising the economic and financial information in comparison with that of prior years.

With a view to complying with the Aldama Report, legislation governing the reform of the financial system and transparency laws, as in prior years **Nicolás Correa** will publish the Annual Report on its web site (www.correaanayak.es).

Performance and Situation of the Group

This year has been characterised by considerable growth in turnover for the second consecutive year, but the positive trend in securing new orders slowed in the second half of the year to finish the period with a moderate order book, insufficient to continue maintaining the levels of activity we have been used to in recent years.

Revenue for the Group came to Euros 114 million in 2008, which is 27% up on the Euros 89 million of the previous year. The accumulated increase in revenue in the last two years stands at 80%.

Consolidated group EBITDA rose from Euros 5 million in 2007 to Euros 6.3 million in 2008, which represents an increase of 26%.

Consolidated profit before income tax amounted to Euros 4.1 million compared to Euros 3.2 million in the prior year, which is an increase of 29%.

The Group's industrial subsidiaries generated the following pre-tax profits: **GNC Manufacturing**, Euros 0.43 million; **GNC Calderería**, Euros 0.37 million; **GNC Electrónica**, Euros 0.29 million; and **GNC Kunming**, which in its second year of activity has generated pre-tax profit of Euros 0.27 million, despite the construction of its new 8,000 m² plant, which was concluded in 2008.

The Group's commercial companies recorded a combined profit before income tax of Euros 0.06 million.

Consolidated profit after income tax amounted to Euros 4.3 million as a result of the capitalisation of tax credits, which is equivalent to 3.8% of revenues. Consolidated profit after income tax in 2007 was Euros 4.3 million.

Net parent company orders amounted to Euros 78.2 million in 2008, which is 41% down on the Euros 133.4 million in the prior year. Export orders fell by 39%, while domestic orders decreased by 58%.

This reduction in orders was most notable in the second half of the year and particularly in the last quarter, when a number of previously placed orders were cancelled.

In a continuation of the trend seen in recent years, 92% of new orders come from export markets, including Germany, the UK, China and India.

As a result, the year-end order book has fallen from Euros 84 million in 2007 to Euros 45 million in 2008, which is a reduction of 46% and a return to the levels of 2006.

This year has therefore seen a sharp change in cycles. The orders in place at the beginning of the year have allowed the Group to grow strongly in terms of turnover, but the drop in the number of new orders placed in the second half of the year has led to a notable reduction in secured orders at year end.

Outlook for the Group

The limited order book with which the Group has commenced 2009 and the reduction in the number of new orders being placed will inevitably lead to a considerable drop in turnover in 2009 and the need to adopt measures to maximise the securing of new orders and to reduce overheads to ensure that the Company can avoid negative results during times of reduced activity.

The parent company continues to strive to build on its leading position in Germany, Spain, China and India, and radically increase its market share in Italy and Brazil.

In terms of market sectors, wind energy and energy in general continue to be best suited to these times of crisis and the Company has solutions that are perfectly matched to the needs of these areas of activity.

The Group's subsidiaries also predict having to adjust their activity for the parent company, which they will try to offset by selling products and services to third parties, which will not be easy for them.

As further progress in the change in management strategy initiated in 1999, in 2009 the Group has implemented a radical new change in the Itziar plant through the adoption of a management model based on people working with a new style of relations.

The objective of this change is to radically transform the organisation to facilitate the participation of all personnel in the Group's activity based on the best available know-how and thus provide milling solutions that incorporate the latest technical advances. In this regard, we are collaborating with Mr. Koldo Saratzaga and his K2K Emocionando team who, after developing the model in the luxury coach-building firm Irizar, have implemented it in another dozen industrial and services companies.

We are convinced that this transformation, which we will extend to the rest of the Group, will become an excellent competitive advantage thanks to its radically innovative nature and ability to motivate people.

Research and Development Activities

2008 has seen the finalisation and commercial presentation of the new family of VERSA milling machines. These new machines incorporate advanced technology that allow them to be used even in the most demanding of circumstances in the aeronautics and automotive industries.

We also initiated the development of a new solution aimed at the wind energy sector and large structures through the use of a new travelling column machine with greater vertical span than the current SUPRA range.

This pre-competitive development innovation work is planned through the four-year CENIT project – “eEe: Advanced technology for machines and manufacturing processes in 2015: e-efficient, E-cological, e-machine” – in which Nicolás Correa, S.A. is the leading collaborator of 22 companies in the sector and 8 technological centres from around the country.

This project is geared towards developing the technology which will enable us to maintain our competitive advantage over our Asian competitors, with the exception of Japan, through the development of environmentally-friendly machines, intelligent machines which aid in preventive diagnostics and are more user-friendly, machines with new, lighter and more resistant materials and machines which are more stable against changes in temperature and therefore more precise.

This year was the third of this project and the first in which we have seen results. Some of these results were presented using a model of an AXIA machine: incorporation of critical structures made using new lighter materials, new active suspension systems, new more environmentally-friendly materials and a platform of services that will enable us to record a history of machine functioning modes and main parameters that will facilitate preventive diagnostics and tele-servicing.



The eco-design methodology developed in the CENIT and ECO-WATIO projects and applied to our entire range of products will allow us to consolidate our leadership in the use of technology that respects the environment.

These projects have been financially supported by the Ministry of Science and Innovations, the Ministry of Industry, the CDTI, the Castilla y León Development Agency and the Basque Government.

The total cost of research and development activities in 2008 amounted to Euros 3.8 million, which reflects our continued efforts in investing in technological innovation.

Of the Group's subsidiaries, **GNC Manufacturing** is an active participant in the aforementioned CENIT project.

Treasury Shares

During 2008 the Group retained 101,366 treasury shares.

Main Risks and Uncertainties Facing the Group

The near future will clearly be conditioned by the current global economic crisis. Levels of corporate confidence have plummeted worldwide, severely affecting investment decisions and, therefore, acquisitions of machine tools. The depth and duration of this reduced level of investment are the main risks for the coming years.

We have not identified any other short-term commercial or technological risks.

Financial Instruments and Group Risks

Financial instruments used by the Group continue to be based on foreign currency hedges on trade operations, and their impact on profit for the year has not been significant. Had they not been used, this would have had a negative economic impact of Euros 530 thousand.

The financial risk associated with interest rates is not significant for the Group. Had interest rates varied by 0.5%, the effect on profit would have been approximately Euros 3 thousand.

Significant Subsequent Events

There have been no significant events subsequent to the closing date.

26 February, 2009.

Cerrados al 31 de Diciembre de 2008 y
comparados con el Ejercicio anterior
At December 31, 2008, compared to 2007

(Expresado en miles de euros / Expressed in thousands of euros)

ACTIVO ASSETS	2008	PASIVO SHAREHOLDERS' EQUITY AND LIABILITIES	2008
ACTIVOS NO CORRIENTES NON-CURRENT ASSETS	35.776	FONDOS PROPIOS SHAREHOLDERS' EQUITY	44.428
Inmovilizado intangible <i>Property, plant and equipment</i>	8.892	Capital escriturado <i>Issued capital</i>	10.044
Inmovilizado material <i>Tangible assets</i>	12.929	Prima de emisión <i>Share premium</i>	15.633
Inversiones en empresas del grupo y asociadas a largo plazo <i>Investments in group companies and associates</i>	3.376	Reservas <i>Reserves</i>	15.542
Inversiones financieras a largo plazo <i>Non-current financial investments</i>	647	Acciones en patrimonio propias <i>Treasury shares and own equity instruments</i>	(454)
Activos por impuesto diferido <i>Deferred tax assets</i>	9.932	Resultado del Ejercicio <i>Profit for the year</i>	3.663
ACTIVO CORRIENTES CURRENT ASSETS	63.703	PASIVOS NO CORRIENTES NON-CURRENT LIABILITIES	11.527
Existencias <i>Inventories</i>	29.041	Obligaciones por prestaciones a largo plazo al personal <i>Obligations under long-term employee benefits</i>	925
Deudores comerciales y otras cuentas a cobrar <i>Trade and other receivables</i>	30.560	Deudas con entidades de crédito <i>Interest-bearing debt</i>	5.109
Inversiones financieras en empresas del grupo y asociadas a corto plazo <i>Investments in group companies and associates</i>	1.034	Derivados <i>Derivates</i>	24
Inversiones financieras a corto plazo <i>Current financial investments</i>	558	Otros pasivos financieros <i>Other financial liabilities</i>	4.163
Periodificaciones a corto plazo <i>Accruals</i>	15	Pasivos por impuesto diferido <i>Deferred tax liabilities</i>	1.306
Efectivo y otros activos líquidos equivalentes <i>Cash and cash equivalents</i>	2.495	PASIVOS CORRIENTES CURRENT LIABILITIES	43.524
TOTAL ACTIVO TOTAL ASSETS	99.479	Otras provisiones <i>Other provisions</i>	576
		Deudas con entidades de crédito <i>Interest-bearing debt</i>	1.039
		Derivados <i>Derivates</i>	142
		Otros pasivos financieros <i>Other financial liabilities</i>	2.505
		Proveedores a corto plazo <i>Payable to suppliers</i>	16.903
		Proveedores, empresas del grupo y asociadas a corto plazo <i>Payable to suppliers, group companies and associates</i>	2.759
		Acreedores varios <i>Sundry payables</i>	4.483
		Personal (remuneraciones pendientes de pago) <i>Salaries and wages payable</i>	951
		Otras deudas con las Administraciones Públicas <i>Other payables to public authorities</i>	731
		Anticipos a clientes <i>Customer advances</i>	13.435
		TOTAL PASIVO TOTAL SHAREHOLDERS' EQUITY AND LIABILITIES	99.479

Cuentas de Pérdidas y Ganancias de la Sociedad

Profit and Loss Account

NICOLÁS CORREA, S.A.

Cerradas al 31 de Diciembre de 2008 y
comparadas con el Ejercicio anterior

For the year ended December 31, 2008, compared to 2007

(Expresado en miles de euros / Expressed in thousands of euros)

	2008
RESULTADOS DE EXPLOTACIÓN <i>OPERATING PROFIT</i>	3.460
Ventas <i>Sale of goods</i>	108.478
Prestaciones de servicios <i>Rendering of services</i>	2.332
Variación de existencias producto terminado y en curso <i>Changes in inventory of finished goods and work in progress</i>	765
Trabajos realizados por la empresa para su activo <i>Work performed by the entity and capitalized</i>	150
Aprovisionamientos <i>Cost of sales</i>	(70.304)
Otros ingresos de explotación <i>Other operating income</i>	342
Gastos de personal <i>Personnel expenses</i>	(17.762)
Otros gastos de explotación <i>Other operating expenses</i>	(21.078)
Amortización del inmovilizado <i>Depreciation and amortization</i>	(1.101)
Imputación de subvenciones de inmovilizado no financiero y otras <i>Grants related to non-financial assets and other grant</i>	1.444
Exceso de provisiones <i>Overprovisions</i>	121
Deterioro y resultado por enajenaciones del inmovilizado <i>Impairment losses and gains (losses) on disposal of non-current</i>	73
RESULTADO FINANCIERO <i>NET FINANCE REVENUE</i>	(166)
Ingresos financieros <i>Finance revenue</i>	760
Gastos financieros <i>Finance costs</i>	(1.066)
Diferencias de cambio <i>Exchange gains (losses)</i>	74
Deterioro y pérdidas <i>Impairment losses and losses</i>	66
RESULTADO DEL EJERCICIO PROCEDENTE DE OPERACIONES CONTINUADAS <i>PROFIT FOR THE YEAR</i>	3.663

Balances de Situación del Grupo Consolidado de Nicolás Correa, S.A. y Filiales

Consolidated Balance Sheet of Nicolás Correa, S.A. and Subsidiaries

Cerrados al 31 de Diciembre de 2008 y
comparados con el Ejercicio anterior
At December 31, 2008, compared to 2007

(Expresado en miles de euros / Expressed in thousands of euros)

ACTIVO ASSETS	2008	2007	PATRIMONIO NETO EQUITY	2008	2007
ACTIVOS NO CORRIENTES NON-CURRENT ASSETS	44.656	42.302	PATRIMONIO ATRIBUIDO A TENEDORES DE INSTRUMENTOS DE PATRIMONIO NETO DE LA DOMINANTE TOTAL EQUITY ATTRIBUTABLE TO EQUITY HOLDERS OF THE PARENT	51.332	48.144
Inmovilizado material Property, plant and equipment	23.176	20.105	Capital social Share capital	10.044	10.044
Activos intangibles Intangible assets	9.678	9.673	Prima de emisión Share premium	15.633	15.633
Inversiones contabilizadas aplicando el método de participación Investments in equity accounted investees	465	465	Otras reservas Other reserves	20.015	16.959
Activos financieros Financial assets	653	807	Acciones propias Treasury shares	(477)	(23)
Instrumentos financieros derivados Derivate financial instruments	—	362	Ganancias acumuladas Retained earnings	6.117	5.531
Activos por impuestos diferidos Deferred tax assets	10.684	10.890	INTERESES MINORITARIOS MINORITY INTEREST	1.945	1.498
ACTIVOS CORRIENTES CURRENT ASSETS	69.128	66.823	TOTAL PATRIMONIO NETO TOTAL EQUITY	53.277	49.642
Existencias Inventories	32.874	29.573	PASIVO LIABILITIES		
Deudores comerciales y otras cuentas a cobrar Trade and other receivables	32.263	27.532	PASIVOS NO CORRIENTES NON-CURRENT LIABILITIES	14.455	16.754
Instrumentos financieros derivados Derivate financial instruments	75	—	Otros pasivos financieros Other financial liabilities	4.201	4.820
Efectivo y otros medios líquidos equivalentes Cash and cash equivalents	3.394	9.683	Préstamos y otros pasivos remunerados Interest-bearing loans and borrowings	6.732	5.938
Otros activos corrientes Other current assets	522	35	Prestaciones a los empleados Employee benefits	925	919
			Subvenciones oficiales Government grants	—	1.752
			Provisiones Provisions	—	291
			Instrumentos financieros derivados Derivative financial instruments	24	—
			Pasivos por impuestos diferidos Deferred tax liabilities	2.573	3.034
			PASIVOS CORRIENTES CURRENT LIABILITIES	46.052	42.729
			Otros pasivos financieros Other financial liabilities	2.326	1.199
			Préstamos y otros pasivos remunerados Interest-bearing loans and borrowings	1.842	1.888
			Acreedores comerciales y otras cuentas a pagar Trade and other payables	41.077	39.065
			Instrumentos financieros derivados Derivative financial instruments	142	—
			Provisiones Provisions	665	577
			TOTAL PASIVO TOTAL LIABILITIES	60.507	59.483
TOTAL ACTIVO TOTAL ASSETS	113.784	109.125	TOTAL PATRIMONIO NETO Y PASIVO TOTAL EQUITY AND LIABILITIES	113.784	109.125

Cuentas de Pérdidas y Ganancias del Grupo Consolidado de Nicolás Correa, S.A. y Filiales

Consolidated Profit and Loss Account of Nicolás Correa, S.A. and Subsidiaries

NICOLÁS CORREA, S.A.

Cerradas al 31 de Diciembre de 2008 y
comparadas con el Ejercicio anterior
At December 31, 2008, compared to 2007

(Expresado en miles de euros / Expressed in thousands of euros)

	2008	2007
INGRESOS ORDINARIOS Y OTROS INGRESOS REVENUE AND OTHER INCOME	115.960	91.376
TRABAJOS EFECTUADOS POR EL GRUPO PARA ACTIVOS NO CORRIENTES SELF-CONSTRUCTED NON-CURRENT ASSETS	150	520
GASTOS DE EXPLOTACIÓN OPERATING EXPENSES	(111.281)	(88.281)
Variación de existencias de productos terminados y en curso de fabricación Change in stocks of finished goods and work in progress	1.274	4.060
Consumos de materias primas y consumibles Raw and other materials consumed	(67.186)	(51.240)
Gastos de personal Personnel expenses	(22.451)	(19.779)
Gastos por amortización Amortisation and depreciation	(1.480)	(1.393)
Otros gastos Other expenses	(21.438)	(19.929)
BENEFICIOS DE EXPLOTACIÓN OPERATING PROFITS	4.829	3.615
BENEFICIOS ANTES DE IMPUESTOS DE ACTIVIDADES CONTINUADAS PROFITS BEFORE INCOME TAX FROM CONTINUING ACTIVITIES	4.119	3.184
Ingresos financieros Financial income	881	681
Gastos financieros Financial expenses	(1.614)	(1.154)
Participación en beneficios del Ejercicio de las asociadas contabilizadas aplicando el método de la participación Share of profit of equity accounted investees	23	42
IMPUESTO SOBRE LAS GANANCIAS INCOME TAX / REVENUE	237	1.122
BENEFICIOS DEL EJERCICIO PROFITS FOR THE YEAR	4.356	4.306
Atribuido a / Attributable to:		
Tenedores de instrumentos de patrimonio neto de la dominante Equity holders of the parent	4.163	4.282
Intereses minoritarios Minority interest	193	24
Beneficio por acción atribuible a los accionistas de la Sociedad durante el Ejercicio (expresado en euros) Profit per share attributable to shareholders during the year (expressed in euros)	0,348	0,341

Propuesta de Aplicación del Resultado del Ejercicio 2008

La propuesta de distribución de resultados del Ejercicio finalizado el 31 de diciembre de 2008, formulada por los Administradores y pendiente de aprobación por la Junta General de Accionistas, es como sigue:

- A reserva indisponible por fondo de Comercio	421.245 €.-
- A reserva voluntaria	3.241.807 €.-
TOTAL	3.663.052 €.-

Acuerdos que se someten a la aprobación de la Junta General de Accionistas

- 1- Examen y aprobación, si procede, de la gestión del Consejo de Administración, Cuentas Anuales e Informe de Gestión, tanto de la Sociedad como de su Grupo Consolidado, y de la Propuesta de Aplicación del Resultado, todo ello referido al Ejercicio 2008.
- 2- Nombramiento de Auditores de Cuentas de la Sociedad y del Grupo.
- 3- Autorización al Consejo de Administración para la adquisición derivativa de acciones propias, directamente o a través de sociedades de su Grupo, dentro de los límites y requisitos previstos en el artículo 75 de la Ley de Sociedades Anónimas, así como para la enajenación de las mismas, dejando sin efecto la autorización concedida por la Junta General de Accionistas celebrada el 26 de Junio 2008.
- 4- Autorización al Consejo de Administración para aumentar en una o varias veces el capital social hasta una cifra máxima de la mitad del capital social y hasta el plazo de cinco años, dentro de los límites y requisitos previstos en el artículo 153 de la Ley de Sociedades Anónimas, dejando sin efecto la autorización concedida por la Junta General de Accionistas celebrada el 26 de Junio de 2008.
- 5- Autorización para la reducción de capital por amortización de acciones propias.
- 6- Modificación del artículo 4º de los Estatutos Sociales. De conformidad con lo establecido en el artículo 144 de la Ley de Sociedades Anónimas, se informa a todos los accionistas que pueden examinar en el domicilio social el texto íntegro de la modificación propuesta y los informes sobre la misma, así como solicitar el envío gratuito de dichos documentos.
- 7- Autorización al Órgano de Administración para la interpretación, subsanación, complemento, ejecución y desarrollo de los acuerdos que se adopten por la Junta, así como para sustituir las facultades que reciba de la Junta y concesión de facultades para la elevación a público de tales acuerdos.
- 8- Lectura y aprobación, en su caso, del acta de la junta.

Proposals for Application of Results of the 2008 Financial Year

The directors will propose to the shareholders at their annual general meeting that the profit generated by **Nicolás Correa, S.A.** for 2008 be distributed as follows:

- Non-distributable goodwill reserve	421,245 €.-
- Voluntary reserves	3,241,807 €.-
TOTAL	3,663,052 €.-

Agreements subject to approval by the General Meeting of Shareholders

- 1- Examination and approval, if applicable, of management by the Board of Directors, Annual Accounts (Balance, Profit and Loss Account and Report) and Management Report, both the Company and for its consolidated Group, and the proposal for Application of the Results, all in relation with the 2008 Financial Year.
- 2- Appointment of Accounts Auditors for the Company and the Group.
- 3- Authorise the Board of Directors for the derivative acquisition of own shares, directly or through the Groups's companies, within the limits and requirements contemplated in article 75 of Company Law, in addition to the disposal of such shares, thereby cancelling the authorisation granted by the General Shareholders Meeting held on 26th June, 2008.
- 4- Authorise the Board of Directors to increase the share capital once or several times, up to a maximum amount of half the corporate capital and within a five year period, within the limits and requirements contemplated in article 153 of Company Law, thereby cancelling the authorisation granted by the General Shareholders Meeting held on 26th June, 2008.
- 5- Authorisation for reduction of capital by redemption of own shares.
- 6- Amendment of article 4 of the Corporate Bylaws. In accordance with article 144 of the Company Law, all the shareholders are informed that they can examine in the registered office the unabridged text of the proposed amendment and the reports on it, as well as being able to request that the documents be sent free of charge.
- 7- Authorisation given to the Administrative Body for interpretation, rectification, completion, implementation and enforcement of the decisions adopted by the Board. Furthermore, the Administrative Body is empowered by the Board to submit notarisations of such decisions.
- 8- Reading and approval, if applicable, of the minutes of the General Meeting.



NICOLAS CORREA, S.A.



WWW.CORREANAYAK.ES

Nicolás Correa, S.A.

Alcalde Martín Cobos, 16A
09007 BURGOS - ESPAÑA/Spain
Tel./Phone: +34 - 947 288 100
Fax: +34 - 947 288 117
correanayak@correanayak.es