

INFORME ANUAL ANNUAL REPORT



2011
Nicolás Correa, S.A.

The European Natural Choice



ÍNDICE Contents

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



Estimado Accionista,

El año 2011, lleno de incertidumbres, ha sido un Ejercicio que marca un antes y un después en nuestro grupo de empresas: **Grupo Nicolás Correa (GNC)**.

En cuanto se refiere a los Ingresos, los hemos doblado, con una cifra de 63 millones, frente a los 31 del año anterior.

El EBITDA ha sido positivo en 3,2 millones, frente a 6 millones negativos de 2010.

Y en lo que se refiere a Beneficio: hemos alcanzado 0,7 millones, en comparación con las pérdidas de 2010 que ascendieron a 8,6 millones.

Esto ha sido posible, además de por la mayor actividad, por el incremento de 8 puntos de nuestro margen bruto.

La cartera a final de año (38 millones) era muy parecida a la de la misma fecha del año anterior (40 millones). Es una cifra todavía insuficiente para alcanzar los objetivos de Ingresos que nos aporten la rentabilidad esperada. Por ello, tendremos que seguir con la política de contención y ajuste de Gastos pero confiamos en que a partir de mitad de año entremos en el nivel de plena actividad que necesitamos.

Antes de terminar quiero hacer público que, desde hace aproximadamente un año, se vienen tomando medidas para consolidar la fusión por absorción de Industrias Anayak que no acababa de dar los frutos esperados. Este año se deben hacer patentes, por fin, las sinergias de dicha operación.

Con mi agradecimiento por su confianza en nuestra gestión a los inversores, proveedores y a la inmensa mayoría de trabajadores,

Le saluda muy cordialmente,

Dear shareholder,

*The year 2011, full of uncertainties, has been a year that marks a before and after in our group of companies: **Nicolás Correa Group (GNC)**.*

As regards income, we have doubled this figure to 63 million, compared to 31 last year.

The EBITDA was positive at 3.2 million, compared to a negative figure of 6 million in 2010.

As far as the profits are concerned: these stood at 0.7 million, compared with losses totalling 8.6 million in 2010.

In addition to increased activity, this has been possible by the increase of 8 decimal points of our gross margin.

The portfolio at the end of the year (38 million) was very similar to that of the same date last year (40 million). This figure still falls short of the revenue target required to meet the expected return. Therefore, we must continue with the policy of effective cost-containment measures but we are confident that from the second semester of this year our activity will be in full swing again to reach the level we need.

Before concluding I would like to inform you of the steps we have been taking for a year now to consolidate the merger of Industrias Anayak which has not yielded the expected results. The synergies of the transaction should finally become clear this year.

With my thanks to investors, suppliers and the vast majority of workers for their confidence in our management.

Very cordially yours,

A handwritten signature in black ink, consisting of several overlapping, sweeping lines that form a stylized representation of the name.

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



Nicolás Correa, S.A.

CONSEJO DE ADMINISTRACIÓN
Board of Directors

Presidente y Consejero-Delegado
President and CEO

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

Vocales
Board Members

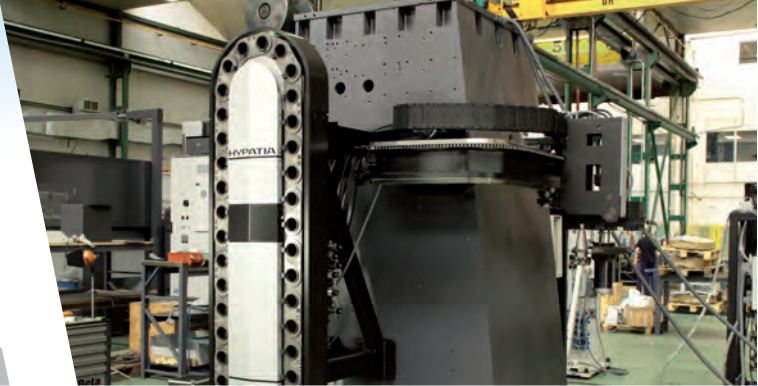
D. / Mr. Eduardo Martínez Abascal
(Independiente / Independent)

Moonlecht, S.L. representado por / *represented by:*
Dña. / Mrs. Chlöe McCracken (Dominical / Nominated)

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

Consejera-Secretaria
Director-Secretary

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



GNC Manufacturing

Actividad: Montaje de Fresadoras estándar con la marca **correanayak** y accesorios para máquina-herramienta con la marca **Hypatia**, todos nuestros productos son muy competitivos y fiables, que complementan la gama de productos de **GNC**.

Hechos importantes en 2011: En el ejercicio 2011 se ha constatado una continua mejoría del mercado de nuestros productos y por consiguiente, también nuestra actividad ha comenzado a estar en unos niveles que aunque estando lejos de una actividad normal para nuestras capacidades, si que nos ha permitido dar por terminado el ERE al 60% que tuvimos en el año 2010 y mantener toda la plantilla con un nivel de trabajo aceptable.

Nuestra capacidad de exportación en todo el mundo con un 73% de nuestra cifra de negocio es la clave de nuestra recuperación.

La cifra de negocio con la que hemos cerrado el año es de 4.050 m€, lo que representa un aumento con respecto al año 2010 del 169%, este importante aumento de la facturación nos ha permitido tener un resultado equilibrado, después de dos años consecutivos negativos hemos conseguido un BAI positivo de 15 m€ y una *cash-flow* de 140 m€.

Estamos participando en un proyecto de investigación junto a otras cuatro empresas y tres organismos públicos llamado PROMARE (Mantenimiento Proactivo de Máquinas Remotas Singulares), presentado y aprobado al Plan Nacional de I+D+i dentro del programa INNPACTO 2011.

El objetivo del proyecto presentado es el de disponer de herramientas que permitan a empresas fabricantes de bienes de equipo realizar el mantenimiento proactivo de las máquinas una vez instaladas en las factorías de sus clientes.

Por otra parte estamos trabajando en el diseño y desarrollo de nuevos ATCs que satisfagan las necesidades de toda la gama de máquinas del **GNC**. Ello nos dará un importante *know-how* en estos productos que nos permitirá iniciar los primeros contactos con otros clientes fuera del grupo en una posición más fuerte y consolidada.

GNC ha tomado la decisión de incorporar en el negocio de **NC Manufacturing** la fabricación y comercialización de los cabezales de 1ª generación que se venían fabricando en **Nicolás Correa** solo para sus propias máquinas.

Son cabezales muy consolidados, con una alta fiabilidad y que pensamos tienen una gran demanda en países como China, Taiwán,... estos países aún no tienen capacidad tecnológica para el desarrollo de estos cabezales y por lo tanto, creemos que tenemos una gran oportunidad de negocio.

GNC Electrónica

Actividad: Diseño de productos eléctricos, desarrollo, producción, comercialización, puesta en marcha inicial y servicio post-venta de equipos de distribución y control eléctrico, neumático e hidráulico, cableado a producto para máquinas-herramientas de control numérico y todo tipo de maquinaria industrial y bienes de equipo.

Hechos importantes en 2011: El ejercicio 2011 ha estado condicionado por dos semestres muy diferenciados. Un primer semestre con movimiento en los mercados, consecución de pedidos y actitudes positivas de nuestros clientes, y un segundo semestre donde se ha vuelto a observar que los mercados se vuelven a paralizar y las actitudes de nuestros clientes se vuelven, de nuevo, pesimistas. Para nuestra compañía, la captación del primer semestre ha sido valuarite firme para forjar un año positivo en cuanto a facturación y resultados.

Estos movimientos de los mercados acontecidos en el año 2011, nos ha permitido conseguir los objetivos marcados en nuestro presupuesto en cuanto a facturación y resultados, compensando, en parte, los recientes ejercicios negativos.

De este modo, la cifra de negocio de 2011 ha aumentado un 50,39% con respecto al año 2010, siendo los resultados después de impuestos positivos en 14 m€. Del mismo modo, se ha terminado el año 2011 con una plantilla media de 12 personas.

Cabe destacar como hechos relevantes del año 2011, la consecución de 2 nuevos clientes externos al grupo **GNC** que nos han permitido llegar a externalizar un 21,75% de nuestra facturación. Otro dato a destacar es el aumento considerable de las ofertas a clientes externos al grupo **GNC**, que nos permite evaluar en su justa medida la situación del mercado en nuestro sector así como a no perder la perspectiva con nuestros competidores.

La asistencia a la Bienal de la ciudad de Bilbao, permitió que nuestra compañía fuera conocida como filial del grupo **GNC**, con capacidad de externalizar parte de su producción y facultada para afrontar los nuevos retos que se nos puedan presentar.

A pesar de los datos positivos del año 2011, la tendencia de entrada de pedidos se ha ralentizado en los últimos meses, haciéndonos prever una disminución de la cartera de pedidos para los próximos meses y una posible desaceleración de la actividad. A pesar de ello, cabe pensar que el próximo ejercicio será positivo, cumpliendo con el presupuesto asignado y fijándonos como metas claras el control del gasto, la austeridad y la mejora de la rentabilidad.

GNC Calderería

Actividad: Diseño y fabricación de estructuras mecano soldadas y mecanizadas de precisión, carenados, plataformas, protecciones telescópicas y otras piezas de chapa para la industria en general. Tratamiento térmico/estabilizado de piezas.

Sin duda alguna el 2011 ha sido un buen año para **GNC Calderería** y que viene a confirmar la tendencia positiva que ya observamos en el último semestre del 2010 en cuanto a captación de pedidos.

La orientación al margen ha sido y sigue siendo uno de nuestros ejes principales de trabajo y por ello hemos canalizado todos nuestros esfuerzos en esa dirección, obteniendo un resultado positivo antes de impuestos de 63.580 € sobre unas ventas de 5.645.185 €.

Hemos hecho una lectura optimista del resultado del ejercicio 2011, teniendo en cuenta la situación coyuntural actual, y ello nos ha hecho plantearnos nuevas inversiones con el fin de modernizar nuestros medios productivos más importantes, como es la máquina de corte por láser, que sin duda alguna mejorará notablemente nuestra productividad y calidad con el fin de ser más competitivos.

Seguimos apostando por ser una calderería de elite con clientes exclusivos y exigentes que nos permitan dar un mayor valor añadido a nuestros productos.

GNC Kunming

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

El ejercicio 2011, pese a empezar el año en una dinámica muy esperanzadora, el resultado final ha venido marcado por la brusca paralización en el mercado global chino, y en especial algún sector en el cuál teníamos previstas muchas expectativas, de los últimos 6 meses.

Esto nos ha condicionado a no alcanzar los objetivos planteados al inicio del ejercicio, pero si se ha obtenido una relevante mejora, superando nuestra cifra de negocio los 5 M€, lo que supone un incremento de más del 60% respecto al ejercicio del año anterior. Lo que conlleva a un beneficio neto superior a los 0,5 M€, todo esto con una plantilla a final de año de 45 personas.

Desde el punto de vista industrial, se está siguiendo un plan de estandarización tanto de nuestros componentes locales como de nuestros proveedores, lo que se ha visto reflejado en la fiabilidad de nuestras máquinas, siendo un proceso que se seguirá exprimiendo en el próximo año. Igualmente se han realizado ciertos cambios en nuestro diseño, que le dan a nuestro producto otra imagen dentro del mercado local.

Hay que destacar la instalación de nuestra propia máquina para mecanizado, **Versa-145** adquirida en 2010, la cual esta a pleno rendimiento y nos aporta gran flexibilidad cara a abordar unos objetivos más ambiciosos para los años sucesivos.

Todos estos factores, la evolución vivida en este año y la mejoría que se percibe en el mercado, nos anima a ser optimistas para el 2012, en el que se pretende seguir creciendo y mejorando nuestros resultados, hasta alcanzar el objetivo de **GNC Kunming**, convertirse en una empresa de máquina-herramienta referente en el mercado chino.

GNC Manufacturing

Activity: Assembly of serialized low range and mid-size **correanayak** milling machines and also accessories under the brand **Hypatia**, all our products are very competitive and reliable, which complement the product range of **GNC**.

Important events in 2011: The year 2011 has shown a continued improvement of the market of our products and consequently also our business has reached levels that, although still far from normal activity for our capacity, have enabled us to terminate the 60% redundancy scheme we had in 2010 and to keep all staff working at an acceptable level.

Our export capacity worldwide making up 73% of our turnover, is the key to our recovery.

Turnover for this year stood at €4,050 m, up 169% from 2010. This significant increase has resulted in a balanced outcome, after two consecutive years of negative results and we have achieved positive pre-tax profits of €15 m and a cash flow of €140 m.

We are emerged in a research project with four other companies and three public agencies, called PROMARE (Proactive Maintenance of Remote Singular Machinery), submitted and approved by the National R&D&I Scheme within the INNPACTO 2011 program.

The aim of the presented project is to have tools that enable manufacturers of capital goods to perform proactive maintenance of the machines once installed in the factories of their customers.

Moreover we are working on the design and development of new ATCs that meet the needs of the entire range of **GNC** machines. This will provide an important know-how of these products which will enable us to approach other customers outside the group from a stronger and more consolidated position.

GNC has taken the decision to incorporate in the business of **NC Manufacturing** the manufacturing and sales of 1st-generation heads that were being manufactured in **Nicolás Correa** only for their own machines.

These are well-established, highly reliable milling heads for which there is great demand in countries like China, Taiwan... These countries still do not have the technological capacity to develop these heads and therefore we believe that this makes a perfect business opportunity.

GNC Electrónica

Activity: Design of electrical products, development, production, sales, initial start-up and after-sales service of distribution equipment and electrical, pneumatic and hydraulic control, wiring of products for CNC machine tools and all kinds of industrial machinery and capital goods equipment.

Important events in 2011: 2011 was typified by two clearly distinct semesters. A first half with a dynamic market, procurement of orders and positive attitudes of our customers, and a second half where markets ground to a halt again and our customers lapsed back into pessimism. For our company, order procurement in the first half was a stronghold which enabled us to forge a positive year in terms of turnover and results.

These market movements in 2011 have allowed us to achieve the objectives set in our planning in terms of turnover and results, offsetting in part the recent negative annual results.

Thus, the turnover in 2011 increased by 50.39% compared to 2010; results were positive after tax at €14 m. Furthermore, 2011 was ended with an average staff of 12 people.

As a significant event of 2011, the capturing of two new clients outside the **GNC** group should be noted which has helped in setting the outsourcing figure at 21.75% of our turnover.

A significant increase in quotes to customers outside the **GNC** group is another point to note. This helps us a great deal in assessing true market conditions in our sector and to keep things in perspective with our competitors.

Being present at the Biennial in Bilbao, helped our company to become known as a subsidiary of the **GNC** group, with capacity to outsource part of its production and capable to take on new future challenges.

Despite the positive data of 2011, the trend in attracting new orders has slowed in recent months; hence we anticipate a decrease in the order book for the coming months and a possible slowdown. However, it is conceivable that next year will be positive, meeting the planned budget by focussing on clear goals like cost control, austerity and improving profitability.

GNC Calderería

Activity: Design and manufacture of precision mechanically welded and machined structures, splash guards, platforms, telescopic protection and sheet metal components for industry in general. Heat treatment/stabilizing of parts.

No doubt 2011 was a good year for **GNC Calderería** which confirms the positive trend already observed in the last half of 2010 in terms of attracting orders.

Focussing on the profit margin has been and remains one of our main pillars and therefore we channelled all our efforts in this direction, obtaining a positive result before tax of €63,580 on sales of €5,645,185.

We have drawn an optimistic conclusion from the result for 2011, bearing in mind the current economic situation. This has led to new investments to modernize our most important means of production, such as the laser cutting machine, which undoubtedly significantly improves our productivity and quality, with the ultimate aim to become more competitive.

We remain committed to being an elite metal forming manufacturer with exclusive and demanding clients that enable us to provide a value added factor to our products.

GNC Kunming

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

In spite of starting the 2011 financial year with high hopes, the final result has been marked by the sudden stoppage in the Chinese global market over the last 6 months, and especially in a sector for which we had great expectations.

This has meant that we have not reached the targets set at the beginning of the year but there has been a significant improvement, our turnover was exceeded by 5 M€, an increase of more than 60% with respect to the previous year. This has resulted in a net profit greater than 0.5 M€, all with a staff of 45 at the end of the year.

From an industrial point of view, a standardisation plan is being followed both for our local components and our suppliers, this has been reflected in the greater reliability of our machines, this process will continue next year. Furthermore, certain changes have been made in our design, which gives our product another image within the local market.

The installation of own machine for machining should be noted, the **Versa-145** acquired in 2010, which is in full operation and provides us with great flexibility for achieving more ambitious targets over the coming years.

All these factors, the developments this year and the improvement that is seen in the market, make us optimistic for 2012, a year in which we intend to continue growing and improving our results, until **GNC Kunming's** target is achieved of becoming a benchmark machine tool company in the Chinese market.

FILIALES INDUSTRIALES

Industrial Subsidiaries

GNC Manufacturing	PARTICIPACIÓN Ownership	EMPLEADOS Employees	FACTURACIÓN Turnover	RESULTADOS Profits
2011	94%	22	4.449 k€	2 k€
2010	94%	22	2.400 k€	-355 k€
2009	94%	22	1.272 k€	-264 k€
%	—	—	85%	101%

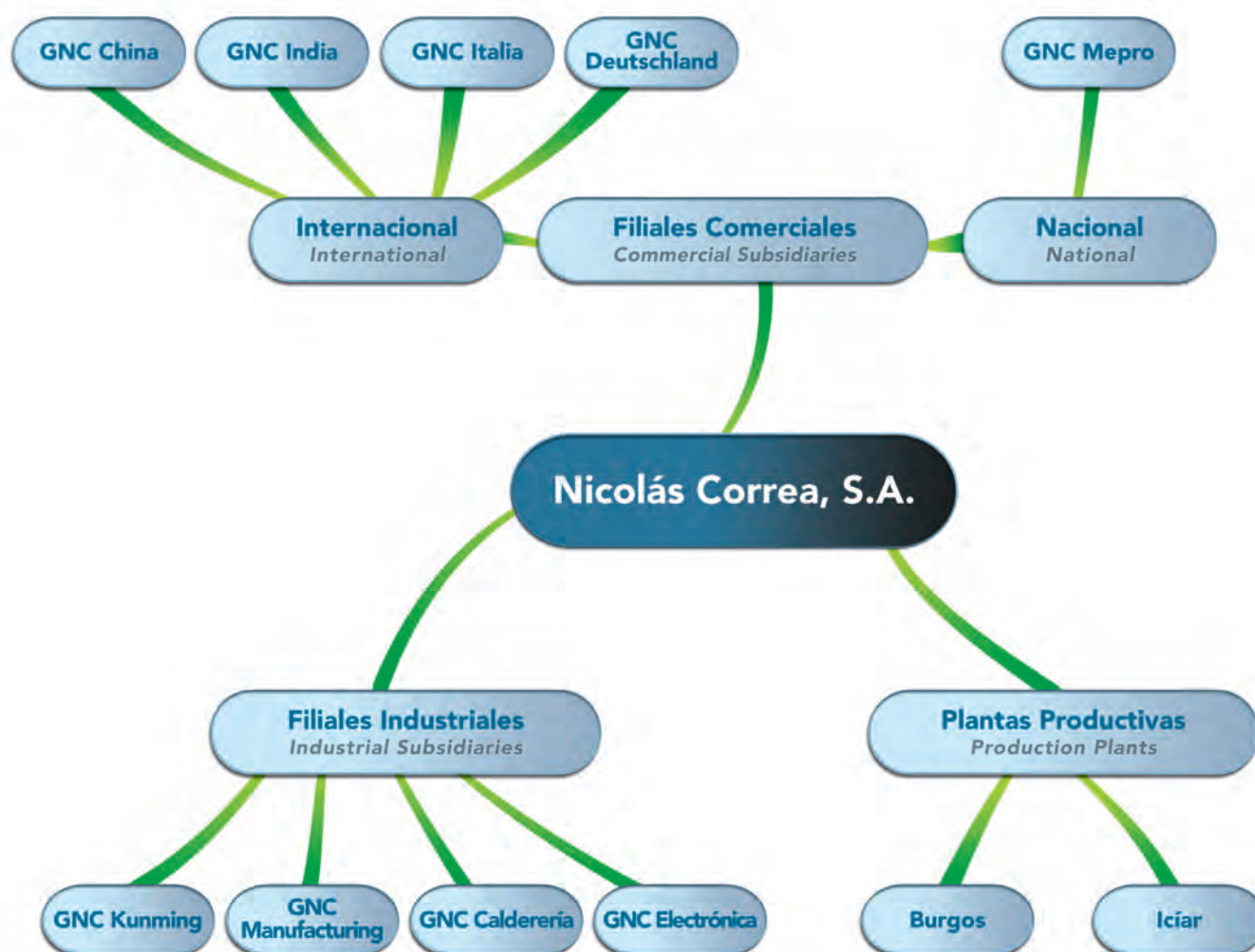
GNC Calderería	PARTICIPACIÓN Ownership	EMPLEADOS Employees	FACTURACIÓN Turnover	RESULTADOS Profits
2011	89,98%	43	5.648 k€	44 k€
2010	89,98%	37	4.045 k€	-200 k€
2009	89,98%	38	3.932 k€	-279 k€
%	—	16%	40%	122%

GNC Electrónica	PARTICIPACIÓN Ownership	EMPLEADOS Employees	FACTURACIÓN Turnover	RESULTADOS Profits
2011	88%	12	1.175 k€	13 k€
2010	88%	13	586 k€	-94 k€
2009	88%	13	893 k€	-48 k€
%	—	-8%	101%	114%

GNC Kunming	PARTICIPACIÓN Ownership	EMPLEADOS Employees	FACTURACIÓN Turnover	RESULTADOS Profits
2011	55%	45	5.490 k€	507 k€
2010	55%	40	3.071 k€	122 k€
2009	55%	30	1.913 k€	-71 k€
%	—	13%	79%	316%

LA ESTRUCTURA DEL GRUPO [GNC]

Structure of the Group [GNC]





Tras una esperanzadora tendencia a final de 2010, el ejercicio 2011 se ha caracterizado por una progresiva y constante reducción del índice BCI de confianza empresarial de la OCDE para Europa (17), traspasando en su descenso la cifra 100 en septiembre de 2011.

En este contexto **Nicolás Correa** ha reducido la captación anual, pasando de los 44,2 millones de euros de 2010 a los 36 millones de euros de este ejercicio 2011.

GNC Deutschland

Durante 2011 la estructura comercial y de servicio técnico existente ha permitido mantener básicamente el nivel de captación de 6,8 millones de euros en 2010, llegando a los 5,9 millones en 2011. Considerando este nivel insuficiente para el potencial del mercado alemán, hemos iniciado una reflexión sobre la forma de reforzar nuestra presencia en este mercado, cuyas conclusiones han de verse en 2012.

GNC Italia

La crisis en el consumo ha producido una drástica reducción de la exportación española de fresadoras a Italia, acompañada de una nula captación por nuestra parte, lo que nos ha llevado a prescindir del profesional incorporado como delegado y responsable de este mercado, sustituyéndolo por un experto de nuestros servicios centrales. En este ejercicio se ha consolidado la reestructuración de la red de agentes comerciales, con una profunda renovación y reforzamiento de la red previamente existente, que esperamos muestre su fortaleza en los próximos años.

GNC China

Tras la apertura de la oficina de representación en Shanghái en el primer trimestre de 2010, durante este ejercicio 2011 hemos visto los primeros resultados esperanzadores, con una captación en China de 18 millones de euros, lo que supone el 50% de nuestra captación del ejercicio y una cuota del 63% sobre la captación de los fabricantes españoles de fresadoras en este país. La nueva oficina ha reforzado la acción comercial de nuestro anterior agente exclusivo y ha iniciado la creación de una nueva red propia de agentes obteniendo los primeros resultados. Dado que China se consolida con un consumo de maquinaria superior al 40% del consumo mundial, éste reforzamiento de nuestra presencia resulta extraordinariamente importante.

GNC India

Durante 2011 se ha consolidado nuestra apuesta por India, tras el reforzamiento en 2008 del equipo con un nuevo ingeniero de aplicaciones local y con la inauguración de una sede de la Oficina Comercial. A pesar de que también la restricción del crédito ha afectado a varios de los proyectos en los que veníamos trabajando, India es uno de los mercados en los que mejores resultados relativos hemos conseguido y en el que seguimos viendo un fuerte potencial para los próximos años. Por todo ello nos ratificamos en la apuesta que hemos hecho con la creación de un equipo propio, formado por el Director y responsable comercial, tres técnicos de servicio, un técnico de aplicaciones y una secretaria de apoyo.

El equipo interno de la Oficina Comercial se ve reforzado con la colaboración de tres potentes agentes de ámbito nacional con sólida presencia en diferentes y complementarios segmentos de mercado.

GNC Mepro

La situación comercial en la zona centro ha sido de atonía con una captación nula. No obstante **GNC Mepro** ha asumido la representación de nuestros productos en Rusia, para lo que ha expatriado a uno de sus empleados de nacionalidad rusa y que domina tanto el ruso como el español. En el primer trimestre de 2011 hemos conseguido un importante pedido, siendo el único de los obtenidos por los fabricantes españoles de fresadoras, por lo que seguimos convencidos que este paso va a permitir un mejor posicionamiento en un mercado con fuerte potencial de crecimiento, especialmente en máquinas de grandes dimensiones.

After an encouraging trend at the end of 2010, the year 2011 showed a gradual decline in the business confidence index BCI of the OECD for Europe (17), falling below 100 in September 2011.

*In this context **Nicolás Correa** reduced the annual order portfolio, from 44.2 million Euro in 2010 to 36 million Euro in 2011.*

GNC Deutschland

In 2011, the existing structure for sales and technical service proved its worth and enabled to practically maintain the level of orders of 6.8 million Euro in 2010 to 5.9 million Euro in 2011. Considering this level insufficient for the German market potential, we have begun to look at ways to strengthen our presence on this market, and conclusions are to be seen in 2012.

GNC Italia

The crisis in consumption has caused a dramatic drop in Spanish exports of milling machines to Italy. This together with no further capturing of orders, has obliged us to let the delegate and head of this market go, and replace this person by an expert of our central services. During this year, the ongoing restructuring of the network of sales agents was consolidated, with a thorough renewal and reinforcements to the previous network, which we expect will demonstrate its strength in the next few years.

GNC China

After opening the dealership office in Shanghai in the first quarter of 2010, the year 2011 showed the first encouraging results, with an order portfolio in China of 18 million Euro, representing 50% of our total of the year and a share of 63% on orders of Spanish manufacturers of milling machines in this country. The new office has reinforced the marketing effort of our previous exclusive agent and a new network of dealers is being established, already showing some results. Since China is consolidated with a machine tool consumption exceeding 40% of the world consumption, this prominent presence is extremely important.

GNC India

Our backing for the Indian market was consolidated in 2011 after reinforcing the team with a new local applications engineer in 2008, and with the opening of a branch of the Sales Office. Although the credit crunch has also affected several of the projects we have been working on, India is one of the markets on which we achieved relatively good results with a potential growth over the next years. The above confirms our view and strengthens our commitment with the creation of a team with a Sales Director and manager, three service technicians, an applications technician and a support secretary.

The internal team of the Sales Office was reinforced with the collaboration of three powerful agents in the country, with a solid presence in different, but complementary, market sectors.

GNC Mepro

*The business situation in the Central zone was sluggish with no new orders. However **GNC Mepro** has taken on the representation of our products in Russia, for which reason they have sent a Russian employee who masters both Russian and Spanish. In the first quarter of 2011 we achieved a major order, in fact the only order by Spanish milling machine manufacturers and we believe that this fact will allow a better positioning on the market with a strong potential for growth in large machines.*



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, 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..**), máquinas de columna móvil (**Axia**, **Supra**, **HVM**) y máquinas de bancada con mesa rototraslante integrada (**VHP-MG**) 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 o los cuerpos de las cajas multiplicadoras.

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, hemos desarrollado cabezales de nueva generación, tanto integrados como de cambio automático, así como fresadoras de columna móvil de gran capacidad hasta alcanzar con la **Magna** recorridos verticales de 6.000 mm.

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**.

Igualmente se ha rediseñado la familia **Pantera**, con mejoras dinámicas significativas que permiten acabados de gran calidad con alta precisión, colocando a esta máquina en la élite tecnológica para el acabado de moldes y matrices.

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, junto con los utillajes de acero y los componentes de titanio, constituyen la categoría más representativa del sector aeroespacial.

Los elementos estructurales de aluminio 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.

Nuestras familias **Versa** y **Pantera** cubren las necesidades del sector tanto en pieza de aluminio como en utillaje de acero, ofreciendo la gama **FP**, **VH-Plus** para el mecanizado de componentes de titanio.

Sector ferroviario

Es un sector con un fuerte nivel de crecimiento en los mercados emergentes y un buen nivel de reposición en los desarrollados en los que además se produce crecimiento en las redes de cercanías, suburbanos y alta velocidad.

Todo ello genera una importante demanda de fresado sobre todo para los componentes de vehículos, como los bogies, aplicación en la que hemos desarrollado soluciones de fresado ofrecidas en proyectos llave en mano a nuestros clientes.

Por otro lado la mecanización de raíles, tanto para los cruzamientos como para las agujas suponen un subsector en el que **correanayak** ofrece probadas soluciones presentes en los cinco continentes.

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 flexibles, que a la vez sean universales y de gran capacidad.

La modularidad en el diseño de las máquinas **correanayak** 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, apart from 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**) and bed-type machines with built-in rotary table (**VHP-MG**) which fulfil the ever growing need for the machining of parts with large sections of wind generators, such as the main frame and the blade support hub or the bodies of the gearboxes.

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.

In order to obtain a better positioning in this sector, we have developed a new generation of heads, both integrated and with automatic change, as well as heavy-duty floor-type milling machines to achieve a maximum vertical travel of 6.000 mm with the **Magna**.

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.

The **Pantera** series have also been redesigned, with significant dynamic improvements enabling high-quality and high-accuracy finishes; as a result the machine takes up a prominent place in the technological elite in terms of finishing moulds and dies.

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, together with the steel tooling steel and titanium components, form the most representative category in the aerospace sector.

These structural aluminium elements characterised by a thin, flat geometry consisting 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.

Our **Versa** and **Pantera** series meet the needs for aluminium parts and steel tooling of the sector, and the **FP**, **VH-Plus** range covers the requirements encountered in machining titanium parts.

Railway sector

It is a sector with a strong level of growth in emerging markets and a good level of replacement in the developed ones, which also produces growth in commuter and high speed networks.

All this generates significant demand of milling for the components of vehicles, such as bogies, application in which we have developed milling solutions offered in turnkey projects to our customers.

On the other hand the mechanization of Rails, both clockwise and the crosses represent a subsector in which **correanayak** offers proven solutions present in the five continents.

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 flexible machines that are both universal and large capacity.

The modularity in the design of **correanayak** 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.



Pese a la negativa coyuntura económica, **Nicolás Correa** sigue apostando por la I+D como medio para lograr una gama de productos adaptada a las necesidades del mercado actual, así como para reducir los costes de producción, aspectos todos ellos imprescindibles para competir en un mercado global. Durante el ejercicio 2011, **Nicolás Correa** ha incrementado su inversión en I+D+i alcanzando la cifra de 1.7 millones de euros. Este importante esfuerzo inversor en I+D ha permitido que se avanzara en el desarrollo de siete proyectos de I+D, de los cuáles tres se han comenzado a desarrollar durante este Ejercicio. En estos proyectos, los equipos multidisciplinares de I+D han colaborado con dos Universidades y cuatro Centros Tecnológicos, así como con varios clientes y proveedores.

Estos proyectos han sido apoyados financieramente por la Unión Europea, el Ministerio de Ciencia e Innovación, el CDTI y el Gobierno Vasco. Esta contribución resulta fundamental para el desarrollo exitoso de los mismos, aprovechando esta ocasión para agradecer la colaboración de estas instituciones con **Nicolás Correa**.

Desarrollo de nuevos productos

Siguiendo la estrategia de producto establecida en años anteriores, **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.

Durante el año 2011 se ha lanzado una nueva familia de fresadoras de columna móvil, mesa fija y carnero horizontal móvil denominada **Magna**, capaz de cubrir las necesidades de mecanizado de los siguientes sectores del mercado: troqueles, moldes y matrices, mecánica general y aeronáutica. Su diseño termosimétrico *box in the box* permite realizar complejas operaciones de fresado con óptima precisión y su estructura completamente modular la convierten en una de las gamas más extensas del mercado, con configuraciones que van desde los 36 m³ de volumen de trabajo hasta los 360 m³. Este éxito de la metodología de diseño desarrollada por **Nicolás Correa** en los últimos años permite lograr máquinas con elevadas prestaciones minimizando sus costes de producción.

Esta misma metodología de diseño se ha aplicado a la reingeniería de costes y modularización de la familia de máquinas **HVM** logrando una importante reducción en los costes de fabricación manteniendo todas sus prestaciones. Además, para mejorar la oferta de cabezales de fresado, durante el año 2011 se ha completado el desarrollo de un nuevo cabezal con dos ejes de giro continuos (E5E). Este cabezal ofrece una alta rigidez y es apto tanto para operaciones de acabado como de desbaste. En función del electromandrino que incorpore puede llegar hasta las 24.000 rpm de giro de herramienta y potencias de hasta 60 kW.

Tecnología de máquina

Igualmente, durante este año se han iniciado varios proyectos de I+D orientados al desarrollo de nuevas tecnologías aplicadas a máquina-herramientas que permitirán sentar las bases para el diseño en años venideros de nuevas familias de fresadoras punteras a nivel mundial en cuanto a funcionalidades y reducido impacto medioambiental. Entre estos proyectos destacan el proyecto *Deep Milling* apoyado por el CDTI y el proyecto *EMC²-Factory* financiado por la Comisión Europea dentro del Séptimo Programa Marco.

El proyecto *Deep Milling* tiene como principal objetivo completar la metodología de diseño de fresadoras propia de **Nicolás Correa S.A.** con nuevas posibilidades que anticipen el comportamiento dinámico de la máquina antes de la construcción de un primer prototipo. Se podrán así optimizar los costes de fabricación y reducir los tiempos de puesta en mercado de nuevos productos.

Por último, el proyecto *EMC²-Factory* desarrollará un nuevo paradigma de plantas de fabricación del siglo XXI. Con una triple orientación, fabricación ferroviaria, aeronáutica y del automóvil, pretende desarrollar nuevos sistemas de fabricación orientados a reducir drásticamente su consumo energético y de materias primas, optimizando la planificación, eligiendo las mejores tecnologías de fabricación, seleccionando su forma óptima de integración en las plantas productivas y desarrollando herramientas de diseño y simulación integral del proceso de fabricación y de la evaluación de su impacto ecológico. Este proyecto resulta de especial importancia al continuar la tradición de la empresa de estar presente en los proyectos europeos punteros para el desarrollo de la máquina-herramienta europea, tras la finalización en los dos últimos años de los proyectos europeos ECOFIT y NEXT en los que también participaba la empresa.

Despite the gloomy economic outlook, **Nicolás Correa** continues investing in R&D as a means of achieving a range of products that meets the needs of the current market, in addition to reducing production costs, all of which are essential to compete in a global market. During 2011, **Nicolás Correa** increased its investment in R&D&I to 1.7 million euros. This major investment drive in R&D has enabled eight research and development projects to move forward, of which two were started in this financial year. In these projects, multidisciplinary R&D teams collaborate with two universities and four technological centres, as well as with several customers and suppliers.

The European Union, the ministry of Science and Education, the CDTI and the Basque regional government have provided financial support for these projects. Success in developing them depends on such contributions, and we would like to take this opportunity to thank all these institutions for working with **Nicolás Correa**.

Development of new products

Continuing with the product strategy decided in previous years, **Nicolás Correa** is maintaining its value proposal around four milling machine segments with different 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.

In 2011, the new **Magna** family of travelling column, fixed table and horizontal travelling ram was launched to cater for machining requirements in the following sectors: dies, moulds and templates, general mechanics and aeronautics. The "box in the box" thermo-symmetric design enables complex milling operations to be carried out at high precision, its fully modular structure made it one of the most complete ranges on the market, capable of processing work volumes from 36 m³ up to 360 m³. The success of the design method developed by **Nicolás Correa** over the last few years has meant that high performance machines can be made at low production costs.

The same design method has been applied to re-engineering costs and making the **HVM** family of machines modular, greatly reducing manufacturing costs while maintaining all features. Furthermore, to improve the offer of milling heads, a new two-axis, continuous rotation head (E5E) was completed in 2011. This head offers high rigidity and is suitable for both finishing and roughing. Depending on the electro-spindle used, it can reach tool rotation of up to 24,000 rpm and a power of up to 60 kW.

Machine technology

This year has also seen the start of several R&D projects aimed at developing new technology applied to machine-tools, which will establish design criteria in the coming years for new families of milling machines that will be world leaders in functionalities and low environmental impact. Two of the projects are particularly important: the Deep Milling project supported by the CDTI, and the EMC²-Factory project financed by European Commission within the Seventh Framework Programme.

The main objective of Deep Milling was to complete **Nicolás Correa's** own milling machine design method incorporating new features that anticipate the dynamic behaviour of a machine before building the first prototype. This enables the lowest manufacturing costs and shorter times before launching new products onto the market.

Finally, the EMC²-Factory project will develop a new paradigm for manufacturing plants in the 21st century. Working on three fronts, railways, aeronautics and automotive, **Nicolás Correa** plans to develop new manufacturing systems aimed at a drastic reduction in energy consumption and raw materials, by optimising planning, choosing the best manufacturing technology, the best way of integrating it into production plant and developing design tools and integrated simulation of the manufacturing process, and an assessment of environmental impact. This project is particularly important in continuing the company's tradition of holding a presence in leading EU projects for developing European machine tools, with the EU ECOFIT and NEXT projects, in which the company also took part, having ended in the last two years.

Bancada Fija
Bed-Type

**XPERTA
NORMA**



VH-PLUS

Bancada Fija con Mesa Rotatoria
Bed-Type with rotary table



VH-PLUS MG

Fresadora-Mandrinadora
Milling-Boring machine



LANZA

Columna Móvil
Travelling Column

MAGNA



NORMA-FT



AXIA

HVM

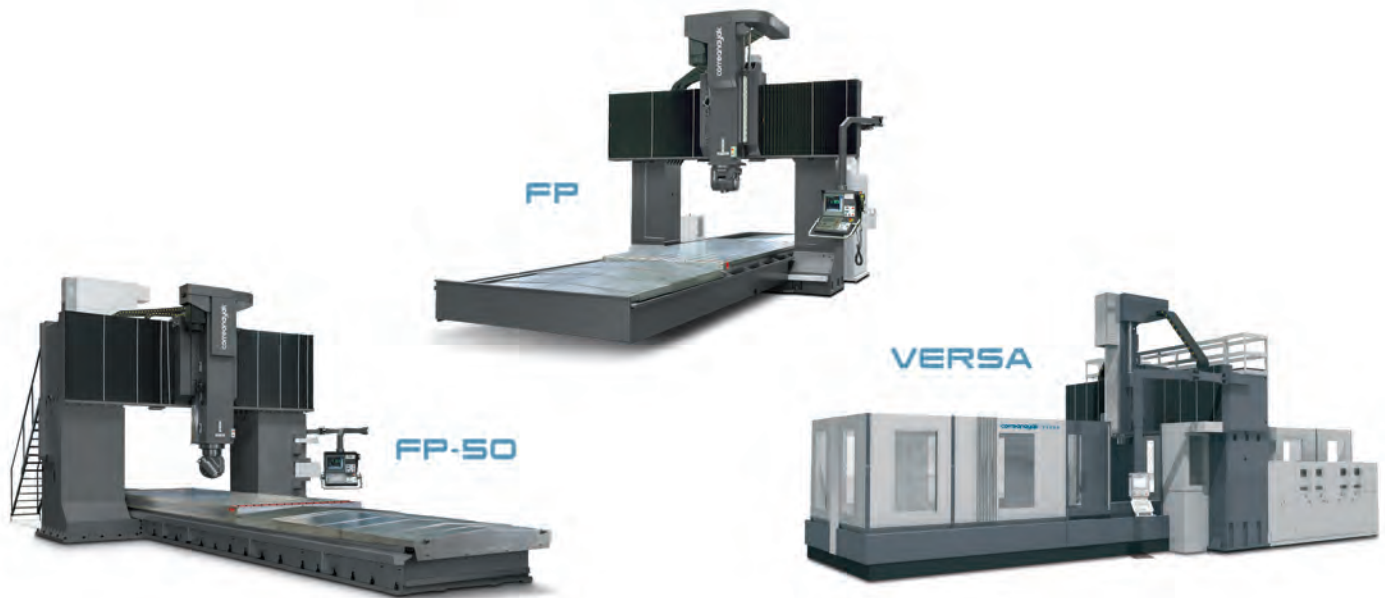


HVM MG



correanayak

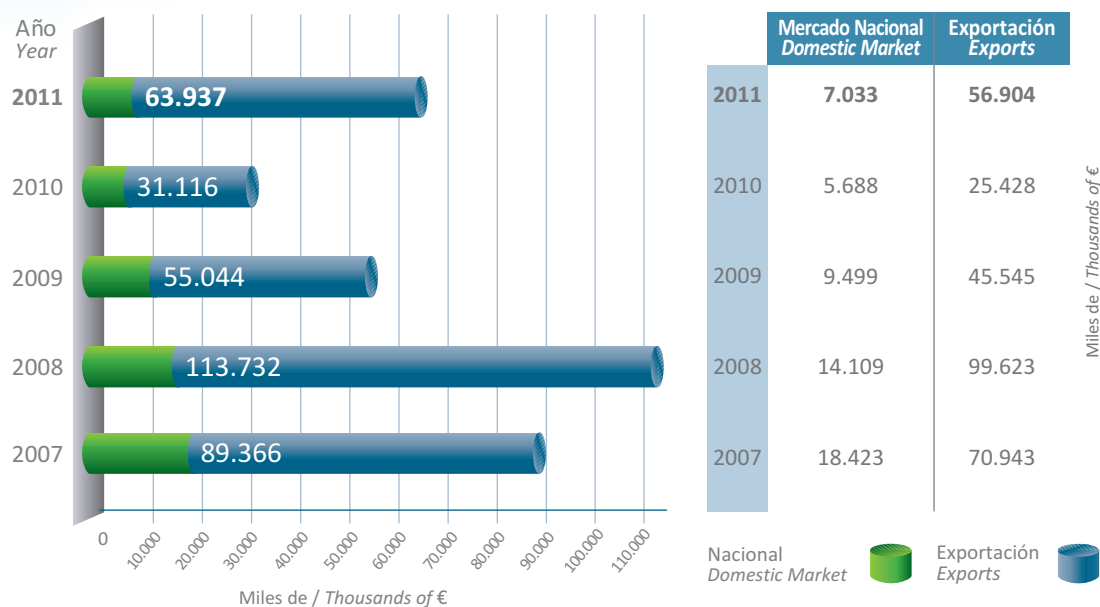
Pórtico
Bridge-Type



Gantry
Gantry



Ingresos Ordinarios Consolidados Consolidated Revenues



Beneficios Consolidados Consolidated Profit

Año / Year	2011	2010	2009	2008	2007
Beneficios Consolidados Consolidated Profit	685 m€	-8.592 m€	-5.110 m€	4.356 m€	4.306 m€

Distribución Geográfica de las Ventas 2011 Geographical Distribution of Sales in 2011



Nº de empleados (Grupo) Employees (Group)

Año / Year	2011	2010	2009	2008	2007
Nº de empleados (Grupo) Employees (Group)	422	418	447	478	448

EBITDA

Año / Year	2011	2010	2009	2008	2007
EBITDA	3.244 m€	-6.147 m€	-2.657 m€	6.309 m€	5.008 m€

Evolución Bursatil

Evolution of Value on the Stock Market



Datos Bursátiles

Stock Exchange Data

Cotización de la acción / Share Prices	2011	2010	2009
Variación de la cotización en el Ejercicio (%) <i>Inter-annual price variation</i>	-30,41	-36,70	-22,00
Cotización al cierre del Ejercicio (€) <i>Year-end price</i>	1,03	1,48	2,3
Cotización máxima anual / <i>Maximum annual price</i> (€)	2,23	2,8	3,29
Cotización media anual / <i>Average annual price</i> (€)	1,8	2,00	2,42
Cotización mínima anual / <i>Minimum annual price</i> (€)	0,9	1,22	1,9
Liquidez de la acción / Stock Liquidity			
Acciones admitidas a cotización (nº acciones) <i>Listed Shares (shares)</i>	12.316.627	12.465.000	12.555.204
Capitalización bursátil / <i>Capitalisation</i> (M€)	12,7	18,4	28,88
Volumen negociado total (nº acciones) <i>Total trading (shares)</i>	3.764.149	7.325.031	9.458.472
Efectivo negociado total / <i>Total cash trading</i> (k€)	6.780	14.663	22.936
Volumen medio diario (nº acciones) <i>Average daily volume (shares)</i>	15.750	29.536	37.986
Efectivo negociado medio diario (k€) <i>Average daily cash trading</i>	28	59	92
Días de cotización (nº de días) <i>Number of days with effective trading</i>	239	248	249
Rotación del capital social (%) <i>Equity capital turnover at year-end</i>	30,6	58,8	75,3
Ratios de rentabilidad / Profitability Ratios			
PER (nº veces) / <i>PER (nº times)</i>	—	—	—
Beneficio por acción / <i>Profit per share</i> (€)	—	—	—
Rentabilidad por dividendo <i>Return per dividend</i>	0 €/acción	0 €/acción	0 €/acción



De 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 2011.

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 2011, 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.correanayak.eu, cumpliendo con ello los objetivos de transparencia y difusión recomendados por los mismos.

Evolución de los negocios y situación del Grupo

Este Ejercicio 2011 se ha caracterizado en todo el Grupo por un incremento de la facturación, una contención de los gastos, y un incremento del margen bruto de las operaciones.

Los ingresos ordinarios del Grupo han sido de 64 millones de euros, lo que supone un aumento del 106% respecto a los 31 millones de Euros del ejercicio anterior.

El EBITDA del Grupo consolidado ha pasado a ser de 3,2 millones de euros, respecto a un EBITDA negativo de 6 millones de euros en 2010.

El Grupo Consolidado ha registrado unos resultados positivos, antes de impuestos de 0,73 millones de euros, frente a las pérdidas de 8,6 millones de euros del Ejercicio anterior.

El resultado positivo se ha originado tanto en la matriz como en el conjunto de las sociedades industriales del Grupo.

En 2011 la captación de pedidos neta de la Sociedad Matriz (deducidas las anulaciones) ha alcanzado la cifra de 38,1 millones de euros, lo que supone una reducción del 6% con respecto a los 40,4 millones de euros del ejercicio anterior.

En consecuencia, la cartera de pedidos de la Sociedad Matriz ha pasado de 32,2 millones de euros a finales de 2010 a 17,2 millones de euros a 31 de diciembre de 2011, lo que supone una reducción del 47%.

Tal y como reflejan los datos se ha confirmado durante el segundo semestre, el cambio de tendencia de la sociedad, ya iniciado en los 2 últimos meses del primer semestre, y este hecho ha permitido que hayamos acabado el año con un beneficio neto en la matriz de 0,2 millones de Euros.

Se ven claramente los resultados de la reestructuración y el cambio de estrategia de la sociedad, el cual en 2009, con unos ingresos totales similares, reflejó unas pérdidas de 4,3 millones de Euros y en 2011 se ha obtenido un resultado positivo. La clave de este cambio ha estado en el aumento del margen bruto del 27,86% al 35,83%.

A su vez las filiales industriales, como consecuencia de la recuperación de actividad, han contribuido con un resultado positivo a las cuentas consolidadas del grupo.

Se confirma el crecimiento de **GNC Kunming** con un resultado positivo del 9.68% respecto a lo ingresos totales que han superado los 5,2 millones de Euros. En la planta de **GNC Kunming** se ha acometido una inversión de una máquina de gran tamaño de fresado, que hará más competitiva la planta.

En **GNC Manufacturing**, durante el Ejercicio 2011 se ha constatado una continua mejoría del Mercado de sus productos y por consiguiente, también de su actividad que nos ha permitido dar por terminado el ERE al 60% que tuvimos en el año 2010 y mantener toda la plantilla con un nivel de trabajo estable.

Su capacidad de exportación en todo el mundo sigue siendo la clave de la recuperación de su plena actividad. El Mercado Exterior ha representado el 73% de su cifra de negocio y pensamos que esa va a ser la tónica de los próximos años.

La cifra de negocio con la que ha cerrado el año es de 4.050 m€, lo que representa un aumento con respecto al año 2010 del 169%. Este importante aumento de la facturación ha permitido tener un resultado equilibrado, después de dos años consecutivos negativo, con un BAI positivo de 15 mil Euros y un EBITDA de 0,3 millones de Euros

Evolución previsible del Grupo

La tendencia del buen ritmo de la entrada de pedidos en la sociedad matriz, que se viene observando en los últimos meses, nos hacen prever un primer semestre con poca actividad y en el que previsiblemente, deberemos mantener el ERE, y un segundo semestre en plena actividad que nos permita equilibrar el resultado anual. No ocurre lo mismo en las filiales donde han iniciado ya el año con plena actividad.

Las prioridades de la Sociedad se centran en incrementar el ritmo de entrada de pedidos, mantener las políticas de contención de gastos y mantener el margen de las ventas como garantía de la rentabilidad de las operaciones. Con todo ello se prevé una radical mejora de la actividad para el segundo semestre y como consecuencia un Ejercicio 2012 con un resultado también positivo y una buena cartera de pedidos que permita continuar con la recuperación en 2013.

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



La Sociedad sigue desarrollando sus políticas de incremento de su presencia en los mercados exteriores que significan en este momento la mayor potencialidad comercial, según recogen todos los informes del sector.

La exportación, previsiblemente, significará más del 90% de las ventas de los próximos años.

Según todas las previsiones, el mercado chino supondrá más del 40% del consumo mundial de máquina-herramienta, y nuestra apuesta tanto con la fabricación propia en Kunming como con la oficina comercial de Shanghái, nos permite estar muy presentes en ese mercado y seguir incrementando nuestra penetración, habiendo alcanzado hasta la fecha una posición privilegiada frente a nuestros competidores europeos.

En Italia y USA hemos renovado y reforzado nuestra red de Agentes por lo que esperamos resultados significativos en este Ejercicio 2012, para aprovechar el mejor clima industrial, especialmente en USA.

Durante este Ejercicio, hemos unificado las marcas previamente existentes correa y anayak en una sola marca "correanayak" y, consecuentemente, hemos unificado la red comercial, tanto interna como externa, lo que produce un importante incremento de nuestra capacidad comercial y de asistencia técnica que esperamos redunde en una mayor eficacia en la captación de pedidos a lo largo de 2012.

GNC ha tomado la decisión de incorporar en el negocio de **NC Manufacturing** la fabricación y comercialización de los cabezales de segunda generación que se venían fabricando en **Nicolás Correa** solo para sus propias máquinas. Son cabezales muy consolidados, con una alta fiabilidad y que pensamos que tienen una gran demanda en países como China, Taiwán,... dado que estos países aún no tienen capacidad tecnológica para el desarrollo de dichos cabezales y, por lo tanto, creemos que tenemos una gran oportunidad de negocio. En este año 2011 ya hemos conseguido los primeros clientes externos y entregado las primeras unidades.

Hemos incorporando a nuestra plantilla personal para potenciar la puesta en marcha de esta nueva línea de negocio y esperamos que a lo largo del año consigamos nuevos clientes en otros países. Como consecuencia de las medidas tomadas, y de las mejores perspectivas, siempre y cuando sigamos contando con la confianza de las Entidades Financieras, no prevemos problemas de tesorería a lo largo de 2012.

Actividades en materia de investigación y desarrollo

Pese a la negativa coyuntura económica **Nicolás Correa** sigue apostando por la I+D como medio para lograr renovar y actualizar su gama de productos para la reducción de los costes de producción y el aumento de la productividad, aspectos todos ellos imprescindibles para competir en un mercado global. Durante el ejercicio 2011, **Nicolás Correa** ha incrementado su inversión en I+D+i alcanzando la cifra de 1.7 millones de euros. Este importante esfuerzo inversor en I+D ha permitido que se avanzara en el desarrollo de diez proyectos de I+D, de los cuáles la mitad se han comenzado a desarrollar durante este Ejercicio. En estos proyectos, los equipos multidisciplinares de I+D han colaborado con dos Universidades, un centro adscrito al CSIC y seis Centros Tecnológicos, así como con varios clientes y proveedores.

Durante el año 2011 se ha lanzado una nueva familia de fresadoras de columna móvil, mesa fija y carnero horizontal móvil denominada **Magna**, capaz de cubrir las necesidades de mecanizado de los siguientes sectores del mercado: troqueles, moldes y matrices, mecánica general y aeronáutica. Su diseño termosimétrico *box in the box* permite realizar complejas operaciones de fresado con óptima precisión y su estructura completamente modular la convierten en una de las gamas más extensas del mercado, con configuraciones que van desde los 36 m³ de volumen de trabajo hasta los 360 m³. Este éxito de la metodología de diseño desarrollada por **Nicolás Correa** en los últimos años permite lograr máquinas con elevadas prestaciones minimizando sus costes de producción.

Esta misma metodología de diseño se ha aplicado a la reingeniería de costes y modularización de la familia de máquinas **HVM**, logrando una importante reducción en los costes de fabricación manteniendo todas sus prestaciones. Además, para mejorar la oferta de cabezales de fresado, durante el año 2011 se ha completado el desarrollo de un nuevo cabezal con dos ejes de giro continuos (ESE). Este cabezal ofrece una alta rigidez y es apto tanto para operaciones de acabado como de desbaste. En función del electromandrino que incorpore puede llegar hasta las 24.000 rpm de giro de herramienta y potencias de hasta 60 kW.

Igualmente, durante este año se han iniciado varios proyectos de I+D orientados al desarrollo de nuevas tecnologías aplicadas a máquina-herramientas que permitirán sentar las bases para el diseño en años venideros de nuevas familias de fresadoras punteras a nivel mundial en cuanto a funcionalidades y reducido impacto medioambiental. Entre estos proyectos destacan el proyecto *Deep Milling* apoyado por el CDTI y el proyecto *EMC²-Factory* financiado por la Comisión Europea dentro del VII Programa Marco.

En la filial **GNC Manufacturing, S.A.** se está participando en un proyecto de investigación, junto a otras cuatro empresas y tres Organismos públicos llamado PROMARE (Mantenimiento Proactivo de Máquinas Remotas Singulares), presentado y aprobado por el Plan Nacional de I+D+i dentro del programa INNPACTO 2011.

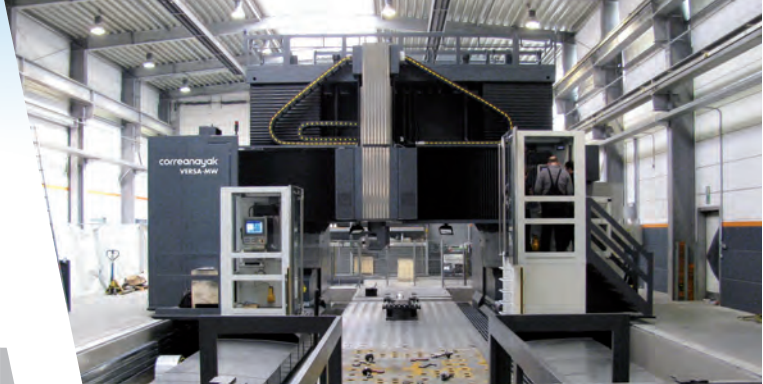
El objetivo del proyecto presentado es el de disponer de herramientas que permitan a empresas fabricantes de bienes de equipo realizar el mantenimiento proactivo de las máquinas una vez instaladas en las factorías de sus clientes.

Por otra parte, está trabajando en el diseño y desarrollo de nuevos ATCs que satisfagan las necesidades de toda la gama de máquinas del **GNC**.

Informe Anual de Gobierno Corporativo

El texto literal del Informe Anual de Gobierno Corporativo 2011 que ha sido aprobado por el Consejo de Administración de **Nicolás Correa, S.A.** que forma parte integrante del Informe de Gestión del ejercicio 2011, se encuentra disponible en la dirección web de la Comisión Nacional del Mercado de Valores (<http://www.cnmv.es>).

29 de marzo de 2012.



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 2011.

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 2011 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.correanayak.eu).

Performance and situation of the Group

For the Group as a whole, 2011 was characterised by an increase in turnover, cost savings and higher gross operating margin.

Group revenue amounted to Euros 64 million, up 105 % on the Euros 31 million generated during the prior year.

Consolidated group EBITDA rose from a negative Euros (6) million in 2010 to Euros 3.2 million in 2011.

The consolidated Group posted a profit before tax of Euros 0.73 million compared with losses of Euros 8.7 million the prior year.

Both the Parent company and the Group's industrial companies returned a profit.

Net Parent company orders (less cancellations) amounted to Euros 38.1 million in 2011, down 6% on the Euros 40.4 million recorded the prior year.

Consequently, the Parent company's order book is down from Euros 32.2 million at the end of 2010 to Euros 17.2 million at 31 December 2011, a decrease of 47%.

As reflected in the data, the second half of the year confirms the Parent company's turnaround, which began in May and June and resulted in a year-end parent net profit of Euros 0.2 million.

The results of the restructuring measures and the change in Parent company strategy are clear to see as similar revenues in 2009 resulted in losses of Euros 4.3 million compared to a profit in 2011. The key factor behind this change was the increase in gross margin from 27.86% to 35.83%.

As a result of the upturn in activity, industrial subsidiaries have contributed a profit to the Group's consolidated annual accounts. Growth at **GNC Kunming** has been confirmed with a profit of over Euros 5.2 million, equivalent to 9.68% of total revenues. A large-scale milling machine was installed at **GNC Kunming**, which will make the plant more competitive.

As regards **GNC Manufacturing**, the continual improvement in the market for its products during 2011, and consequently, in activity, meant it was able to end the 60% temporary workforce reduction plan implemented in 2010 and retain the entire staff with a stable workload.

Its global export capacity remains a key factor in returning to full activity. The foreign market accounted for 73% of revenues, which we believe is representative of the years to come.

Revenues at year end totalled Euros 4,049 thousand, a 69% increase compared to the prior year. This considerable increase in turnover after two consecutive years of losses resulted in a PBT of Euros 15 thousand and EBITDA of Euros 0.3 million.

Outlook for the Group

The recent upturn in Parent company orders means we can expect little activity in the first half of the year, and will probably have to maintain the temporary workforce restructuring plan, and a second six months of full activity which will balance out the annual result. Subsidiaries however started the year at full capacity.

The Parent company's priorities are focused on increasing the rate of incoming orders, maintaining cost cutting policies and upholding sales margin to ensure the profitability of operations. In light of the above, activity is expected to improve radically in the second half of the year, which bodes well for a profitable 2012 and a healthy order book that will see the recovery through 2013.

From a market perspective, the Parent company remains committed to improving its established position in China and India and dramatically increasing its market share in Germany, Spain, Italy, Brazil and Russia.

The Parent company continues to drive expansion in international markets with the best sales potential, as reflected in all market reports.

Exports look set to account for more than 90% of sales over the coming years.

According to forecasts, the Chinese market will account for over 40% of global demand for machine tools, and our commitment to own manufacturing in Kunming and the sales office in Shanghai means we have a very visible presence in this market and can continue to enhance our penetration. At present, we have a privileged position compared to our European competitors.



In Italy and the US we renewed and boosted our network of agents and thus expect significant results in 2012 in light of the healthier industrial climate, particularly in the US.

This year we merged the former brand names *correa* and *anayak* into a single brand name "**correanayak**", and as a result, combined both the internal and external sales networks into one. This has substantially raised our sales and technical assistance capacity which we envisage will lead to greater efficiency in winning orders in 2012.

GNC has decided to incorporate the manufacture and sale of second generation heads formerly produced at **Nicolás Correa, S.A.** for proprietary machines into **NC Manufacturing, S.A.**

These heads are highly consolidated, extremely reliable and we believe there is great demand for them in countries such as China and Taiwan as they do not yet have the technological capability to develop these heads. Consequently, we view this as a wonderful business opportunity.

In 2011, we won our first foreign customers and delivered the first units.

We have incorporated personnel into our workforce to assist in setting up this new line of business and expect to attract new customers in other countries throughout the year.

As a result of these initiatives and the promising outlook, and providing we continue to receive financing from banks, we do not foresee any cash flow difficulties during 2012.

Research and Development Activities

In spite of the current economic climate, **Nicolás Correa, S.A.** remains committed to R&D activities as a means to renewing and upgrading its range of products in order to reduce manufacturing costs and increase productivity, all of which are essential for competing in a global market. In 2011, **Nicolás Correa, S.A.** raised its investment in R&D&i to Euros 1.7 million. This significant investment meant progress has been made on 10 R&D projects, half of which began this year. In these projects, the multidisciplinary R&D teams have collaborated with two universities, a centre attached to the CSIC (Spanish National Research Council) and six technological centres, as well as various customers and suppliers.

In 2011 a new family of travelling column, fixed bed, horizontal mobile ram milling machines called **Magna** was launched, which is capable of addressing the mechanisation needs of the following market sectors: dies, moulds and matrices, general engineering and aeronautical. Its thermosymmetric "box in the box" design means it can perform complex milling operations, which, coupled with its entirely modular structure, makes it one of the most extensive ranges on the market, with workload settings ranging from 36m³ to 360m³. The success of the design methodology developed by **Nicolás Correa** in recent years means high performance machines can be produced at minimal manufacturing costs.

This design methodology has been applied to cost restructuring and the modularisation of the **HVM** family of machines, resulting in substantial manufacturing cost savings without sacrificing performance. With a view to improving the range of milling heads, development of a new 2-axis continuous milling head (E5E) concluded in 2011. This is an extremely rigid head suitable for both finishing and polishing. Depending on its electrospindle, it can reach speeds of up to 24,000 rpm and 60 kW of power.

Several R&D projects were initiated during the year with the aim of developing new machine tool technologies which will lay the foundations for the design of new categories of state-of-the-art milling machines in terms of functionality and their impact on the environment. These projects include the Deep Milling project, backed by the CDTI, and the EMC²-Factory project funded by the European Commission as part of its VII Framework Programme.

The subsidiary **GNC Manufacturing, S.A.**, together with four other companies and three public entities, is participating in a research project called PROMARE (Proactive Maintenance of Singular Remote Machines), submitted and approved by the National R&D&i plan under the INNFACTO 2011 programme.

The aim of the project is to avail of tools which will allow manufacturers of capital goods to provide proactive maintenance for the machines once installed at their customers' plants.

Work is also being carried out on the design and development of new ATCs (automatic tool change) which satisfy the needs of the entire range of **GNC** machines.

Annual Corporate Governance Report

The full text of the 2011 Annual Corporate Governance Report approved by the board of directors of **Nicolás Correa, S.A.**, which forms an integral part of the 2011 consolidated directors' report, is available on the website of the Spanish National Securities Market Commission (<http://www.cnmv.es>).

29th march, 2012.

Balances de Situación de la Sociedad

Balance Sheet

Cerrados al 31 de Diciembre de 2011 y comparados con el Ejercicio anterior
At December 31, 2011, compared to 2010

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

ACTIVO ASSETS	2011	2010	PASIVO SHAREHOLDERS' EQUITY AND LIABILITIES	2011	2010
ACTIVOS NO CORRIENTES NON-CURRENT ASSETS	36.453	36.647	TOTAL PATRIMONIO NETO TOTAL EQUITY	32.357	32.204
Inmovilizado intangible <i>Property, plant and equipment</i>	8.790	8.842	Capital escriturado <i>Issued capital</i>	9.853	9.972
Inmovilizado material <i>Tangible assets</i>	11.886	12.597	Prima de emisión <i>Share premium</i>	15.633	15.633
Inversiones en empresas del grupo y asociadas a largo plazo <i>Investments in group companies and associates</i>	4.294	3.803	Reservas <i>Reserves</i>	6.718	14.534
Inversiones financieras a largo plazo <i>Non-current financial investments</i>	1.271	1.276	Acciones en patrimonio propias <i>Treasury shares and own equity instruments</i>	(51)	(243)
Activos por impuesto diferido <i>Deferred tax assets</i>	10.212	10.129	Resultado del Ejercicio <i>Profit for the year</i>	204	(7.692)
ACTIVO CORRIENTES CURRENT ASSETS	29.288	30.231	PASIVOS NO CORRIENTES NON-CURRENT LIABILITIES	13.966	13.084
Existencias <i>Inventories</i>	11.110	17.530	Provisiones a largo plazo <i>Obligations under long-term</i>	610	650
Deudores comerciales y otras cuentas a cobrar <i>Trade and other receivables</i>	17.259	6.697	Deudas con entidades de crédito <i>Interest-bearing debt</i>	6.868	5.606
Inversiones financieras en empresas del grupo y asociadas a corto plazo <i>Investments in group companies and associates</i>	692	656	Acreedores por arrendamiento financiero <i>Financial Leasing Creditors</i>	1.075	1.367
Inversiones financieras a corto plazo <i>Current financial investments</i>	50	4.766	Derivados <i>Derivates</i>	39	40
Periodificaciones a corto plazo <i>Accruals</i>	37	48	Otros pasivos financieros <i>Other financial liabilities</i>	3.762	3.917
Efectivo y otros activos líquidos equivalentes <i>Cash and cash equivalents</i>	140	534	Pasivos por impuesto diferido <i>Deferred tax liabilities</i>	1.612	1.504
			PASIVOS CORRIENTES CURRENT LIABILITIES	19.418	21.590
			Otras provisiones <i>Other provisions</i>	333	231
			Deudas a corto plazo <i>Payable debt</i>	6.039	7.921
			Proveedores a corto plazo <i>Payable to suppliers</i>	5.890	5.760
			Proveedores, empresas del grupo y asociadas a corto plazo <i>Payable to suppliers, group companies and associates</i>	1.168	1.440
			Acreedores varios <i>Sundry payables</i>	2.896	1.420
			Personal (remuneraciones pendientes de pago) <i>Salaries and wages payable</i>	594	211
			Otras deudas con las Administraciones Públicas <i>Other payables to public authorities</i>	564	358
			Anticipos a clientes <i>Customer advances</i>	1.934	4.249
TOTAL ACTIVO TOTAL ASSETS	65.741	66.878	TOTAL PASIVO TOTAL SHAREHOLDERS' EQUITY AND LIABILITIES	65.741	66.878

Cuentas de Pérdidas y Ganancias de la Sociedad

Profit and Loss Account

Cerradas al 31 de Diciembre de 2011 y comparadas con el Ejercicio anterior
For the year ended December 31, 2011, compared to 2010

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

	2011	2010
RESULTADOS DE EXPLOTACIÓN <i>OPERATING PROFIT</i>	1.078	(7.030)
Ventas <i>Sale of goods</i>	51.488	23.959
Prestaciones de servicios <i>Rendering of services</i>	2.113	1.347
Variación de existencias producto terminado y en curso <i>Changes in inventory of finished goods and work in progress</i>	(5.863)	662
Trabajos realizados por la empresa para su activo <i>Work performed by the entity and capitalized</i>	51	62
Aprovisionamientos <i>Cost of sales</i>	(21.751)	(14.772)
Otros ingresos de explotación <i>Other operating income</i>	305	2.401
Gastos de personal <i>Personnel expenses</i>	(13.748)	(11.536)
Otros gastos de explotación <i>Other operating expenses</i>	(11.680)	(8.582)
Amortización del inmovilizado <i>Depreciation and amortization</i>	(981)	(1.103)
Imputación de subvenciones de inmovilizado no financiero y otras <i>Grants related to non-financial assets and other grant</i>	574	223
Exceso de provisiones <i>Overprovisions</i>	568	299
Deterioro y resultado por enajenaciones del inmovilizado <i>Impairment losses and gains (losses) on disposal of non-current</i>	2	10
RESULTADO FINANCIERO <i>NET FINANCE REVENUE</i>	(874)	(662)
Ingresos financieros <i>Finance revenue</i>	131	234
Gastos financieros <i>Finance costs</i>	(1.036)	(841)
Variación de valor razonable en instrumentos financieros <i>Fair Value turnover of financial instruments</i>	(158)	(77)
Diferencias de cambio <i>Exchange gains (losses)</i>	178	70
Deterioro y pérdidas <i>Impairment losses and losses</i>	11	(48)
RESULTADO DEL EJERCICIO PROCEDENTE DE OPERACIONES CONTINUADAS <i>PROFIT FOR THE YEAR</i>	204	(7.692)

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 2011 y comparados con el Ejercicio anterior

At December 31, 2011, compared to 2010

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

ACTIVO ASSETS	2011	2010	PATRIMONIO NETO EQUITY	2011	2010
ACTIVOS NO CORRIENTES NON-CURRENT ASSETS	46.084	45.288	PATRIMONIO ATRIBUIDO A TENEDORES DE INSTRUMENTOS DE PATRIMONIO NETO DE LA DOMINANTE TOTAL EQUITY ATTRIBUTABLE TO EQUITY HOLDERS OF THE PARENT	38.220	37.489
Inmovilizado material <i>Property, plant and equipment</i>	23.896	23.195	Capital social <i>Share capital</i>	9.853	9.972
Activos intangibles <i>Intangible assets</i>	9.715	9.737	Prima de emisión <i>Share premium</i>	15.633	15.633
Inversiones contabilizadas aplicando el método de la participación <i>Investments in equity accounted investees</i>	316	292	Otras reservas <i>Other reserves</i>	12.684	20.742
Activos financieros <i>Financial assets</i>	1.299	1.303	Acciones propias <i>Treasury shares</i>	(74)	(266)
Activos por impuestos diferidos <i>Deferred tax assets</i>	10.858	10.761	Ganancias acumuladas <i>Retained earnings</i>	(518)	(8.908)
ACTIVOS CORRIENTES CURRENT ASSETS	40.124	37.793	Diferencias de conversión <i>Translation differences</i>	642	316
Existencias <i>Inventories</i>	16.858	21.707	PARTICIPACIONES NO DOMINANTES MINORITY INTEREST	3.398	2.222
Deudores comerciales y otras cuentas a cobrar <i>Trade and other receivables</i>	20.096	9.547	TOTAL PATRIMONIO NETO TOTAL EQUITY	41.618	39.711
Activos financieros <i>Financial assets</i>	2.072	4.822	PASIVO LIABILITIES		
Efectivo y otros medios líquidos equivalentes <i>Cash and cash equivalents</i>	1.024	1.655	PASIVOS NO CORRIENTES NON-CURRENT LIABILITIES	18.793	16.280
Otros activos corrientes <i>Other current assets</i>	74	62	Otros pasivos financieros <i>Other financial liabilities</i>	3.837	4.142
			Préstamos y otros pasivos remunerados <i>Interest-bearing loans and borrowings</i>	11.381	8.649
			Prestaciones a los empleados <i>Employee benefits</i>	258	183
			Provisiones <i>Provisions</i>	435	519
			Instrumentos financieros derivados <i>Derivative financial instruments</i>	39	40
			Pasivos por impuestos diferidos <i>Deferred tax liabilities</i>	2.843	2.747
			PASIVOS CORRIENTES CURRENT LIABILITIES	25.797	27.090
			Otros pasivos financieros <i>Other financial liabilities</i>	1.331	1.397
			Préstamos y otros pasivos remunerados <i>Interest-bearing loans and borrowings</i>	6.715	8.797
			Acreedores comerciales y otras cuentas a pagar <i>Trade and other payables</i>	17.206	16.550
			Instrumentos financieros derivados <i>Derivative financial instruments</i>	196	37
			Provisiones <i>Provisions</i>	349	309
			TOTAL PASIVO TOTAL LIABILITIES	44.590	43.370
TOTAL ACTIVO TOTAL ASSETS	86.208	83.081	TOTAL PATRIMONIO NETO Y PASIVO TOTAL EQUITY AND LIABILITIES	86.208	83.081

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

Cerradas al 31 de Diciembre de 2011 y comparadas con el Ejercicio anterior
At December 31, 2011, compared to 2010

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

	2011	2010
INGRESOS ORDINARIOS Y OTROS INGRESOS <i>REVENUE AND OTHER INCOME</i>	64.877	34.019
TRABAJOS EFECTUADOS POR EL GRUPO PARA ACTIVOS NO CORRIENTES <i>SELF-CONSTRUCTED NON-CURRENT ASSETS</i>	51	63
GASTOS DE EXPLOTACIÓN <i>OPERATING EXPENSES</i>		
Variación de existencias de productos terminados y en curso de fabricación <i>Change in stocks of finished goods and work in progress</i>	(5.619)	81
Consumos de materias primas y consumibles <i>Raw and other materials consumed</i>	(26.196)	(16.355)
Gastos de personal <i>Personnel expenses</i>	(17.405)	(14.696)
Gastos por amortización <i>Amortisation and depreciation</i>	(1.521)	(1.725)
Otros gastos <i>Other expenses</i>	(12.464)	(9.259)
RESULTADO DE EXPLOTACIÓN <i>OPERATING PROFITS</i>	1.723	(7.872)
RESULTADO ANTES DE IMPUESTOS DE ACTIVIDADES CONTINUADAS <i>PROFITS BEFORE INCOME TAX FROM CONTINUING ACTIVITIES</i>	730	(8.677)
Ingresos financieros <i>Financial income</i>	458	359
Gastos financieros <i>Financial expenses</i>	(1.464)	(1.036)
Participación en beneficios del Ejercicio de las asociadas contabilizadas aplicando el método de la participación <i>Share of profit of equity accounted investees</i>	13	(128)
IMPUESTO SOBRE LAS GANANCIAS <i>INCOME TAX / REVENUE</i>	(45)	88
RESULTADO DEL EJERCICIO <i>PROFITS FOR THE YEAR</i>	685	(8.589)
Atribuido a / <i>Attributable to:</i>		
Tenedores de instrumentos de patrimonio neto de la dominante <i>Equity holders of the parent</i>	451	(8.592)
Intereses minoritarios <i>Minority interest</i>	234	3
Resultado por acción atribuible a los accionistas de la Sociedad durante el Ejercicio (expresado en euros) <i>Profit per share attributable to shareholders during the year (expressed in euros)</i>	0,037	(0,693)

Propuesta de Aplicación del Resultado del Ejercicio 2011 **Profit and Loss Distribution Proposal for the Financial Year of 2011**

La propuesta de distribución de resultados del Ejercicio finalizado el 31 de diciembre de 2011, formulada por los Administradores y pendiente de aprobación por la Junta General de Accionistas, es como sigue:

El traspaso íntegro de los beneficios del ejercicio 2011 que ascienden a 203.500,38 euros a la cuenta de reservas voluntarias.

The proposal to distribute profits and losses from the year ending 31 December 2011, drawn up by the Directors and awaiting approval by the Shareholders' General Meeting, is as follows:

The transfer of the entire profits for the FY 2011, amounting to 203,500.38 Euro, to the voluntary reserve account.

Acuerdos que se someten a la aprobación de la Junta General de Accionistas **Agreements submitted for approval by the General Meeting of Shareholders**

- 1- Aprobar las Cuentas Anuales y el Informe de Gestión de la Sociedad correspondientes al Ejercicio de 2011, que han sido verificados por la firma de auditoría KPMG Auditores, S.L.
To approve the Annual Accounts and the Company Management report for the financial year 2011, approved by the auditors, KPMG Auditores, S.L.
- 2- Aprobar las Cuentas Anuales y el Informe de Gestión del Grupo Consolidado formado por Nicolás Correa, S.A. y sus sociedades dependientes relativas al Ejercicio de 2011, que han sido verificados por la firma de auditoría KPMG Auditores, S.L.
To approve the Annual Accounts and the Management report for the Consolidated Group formed by Nicolás Correa, S.A. and its dependent companies for the financial year 2011, approved by the auditors, KPMG Auditores, S.L.
- 3- Aprobar la gestión llevada a cabo por el Consejo de Administración, tanto a nivel de la Sociedad como del Grupo, a lo largo del Ejercicio 2011.
To approve the Board of Director's management of both the Company and the Group in the financial year 2011.
- 4- Aprobar la siguiente propuesta de aplicación del resultado de Nicolás Correa, S.A. correspondiente al ejercicio 2011.
To approve the following proposal for applying the balance from Nicolás Correa S.A. for the financial year 2011.
- 5- Aprobar la modificación de los siguientes artículos: 2, 6, 8, 9, 10, 11, 12, 14, 15, 17, 17-bis, 19, 20-bis, 23 y 25 de los Estatutos Sociales.
To approve amendment of the following articles: 2, 6, 8, 9, 10, 11, 12, 14, 15, 17, 17-b, 19, 20-b, 23 and 25 in the Corporate Bylaws.
- 6- Aprobar la refundición en un único documento los Estatutos Sociales tras las modificaciones del punto quinto.
To approve recasting the Corporate Bylaws into a single document after the amendments in point five.
- 7- Aprobar la modificación de los artículos 7, 8, 9 y 24 del Reglamento de la Junta General.
To approve amendment of the articles 7, 8, 9 y 24 of regulating the General Meeting.
- 8- Informar a la Junta del nuevo texto unificado y revisado del Reglamento del Consejo de Administración aprobado por el Consejo de Administración el 29 de marzo de 2012.
To inform the Meeting of the new unified, revised text of Regulations for the Board of Directors approved by the Board of Directors on 29 March 2012.
- 9- De acuerdo con lo previsto en el artículo 11-bis de la Ley de Sociedades de Capital, se acuerda ratificar la página web corporativa que tendrá su dirección en www.correanayak.eu.
In accordance with article 11-b of the Capital Companies Act, it has been agreed to ratify the corporate website at the following address www.correanayak.eu.
- 10- Aprobar con carácter consultivo el informe anual de remuneración de los miembros del Consejo de Administración.
To approve, in an advisory capacity, the annual report on pay for members of the Board of Directors.
- 11- Nombramiento de Consejero.
Appointment of a new member on the Board of Directors.
- 12- Nombrar a la firma de auditores KPMG Auditores, S.L. como auditores de Nicolás Correa, S.A. para la realización de la auditoría de las cuentas individuales y de las consolidadas del Grupo.
To appoint the auditing company, KPMG Auditores, S.L., as auditors for Nicolás Correa, S.A. to audit individual accounts and Group accounts.
- 13- Autorizar al Consejo de Administración de la Sociedad para la adquisición derivativa de acciones propias.
To give authorisation to the company's Board of Directors for the derivative acquisition of own shares.
- 14- Autorizar al Consejo de Administración de la Sociedad para aumentar, en una o varias veces, el capital social hasta la cifra de cuatro millones novecientos veinte y seis mil seiscientos cincuenta euros.
To give authorisation to the Board of Directors to to increase, one or more times, the capital stock up to four million, nine hundred and twenty-six thousand, six hundred and fifty Euros.
- 15- Delegar en el Presidente del Consejo de Administración y en la Secretaria para que, indistintamente, puedan ejecutar, formalizar e inscribir en el Registro Mercantil los acuerdos adoptados por la Junta General y para llevar a cabo el preceptivo depósito de cuentas.
To delegate powers to the Chairman of the Board of Directors and the Secretary so that either may execute, formalise and register the agreements adopted by the General Meeting and carry out the mandatory deposit of accounts in the Companies Register.
- 16- Aprobar el acta de la presente Junta General de Accionistas.
To approve the minutes of this General Shareholders Meeting.

Nicolás Correa, S.A.
correanayak.eu



Nicolás Correa, S.A.

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