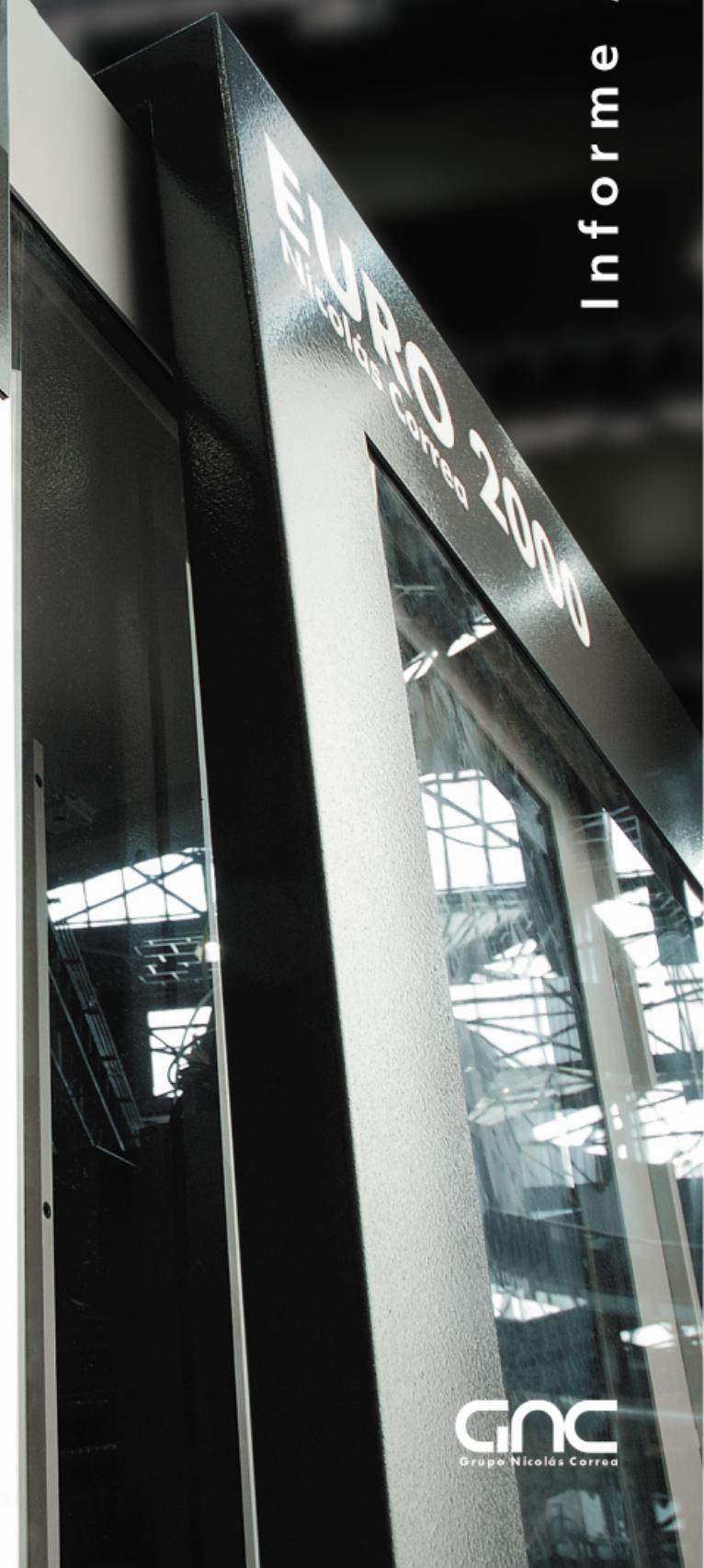




Informe Anual 2004



GNC
Grupo Nicolás Correa







Carta del Presidente

Estimado Sr. Accionista:

El año 2004 ha vuelto a ser un año de recesión para nuestro sector en el mundo occidental que, después de varios ejercicios consecutivos de disminución de la actividad, ha incidido de forma negativa en los resultados de la Compañía.

La coyuntura del sector, con la disminución de las ventas, acompañada del descenso brusco de los márgenes en los pedidos nos ha llevado a un resultado neto consolidado de 1.117 miles de euros. Este contexto adverso nos ha obligado a continuar reduciendo los gastos de estructura de la compañía para adaptarlos a la baja actividad.

La inversión en máquina-herramienta que, tradicionalmente, se concentraba en los grandes países industrializados occidentales como Unión Europea y Norte América, se ha desplazado a otras zonas del mundo que se perfilan como los grandes actores de la inversión en los próximos años.

En la actualidad estamos haciendo grandes esfuerzos para incrementar nuestra presencia en otros mercados emergentes, tal es el caso de China que ha experimentado un crecimiento del 25% en su consumo de máquina-herramienta con respecto al último año pero donde la presencia de **Nicolás Correa** es mucho menor que en los mercados tradicionales de Europa y América.

Con este firme propósito, hemos abierto una Oficina de Representación en China que, junto a la expatriación de personal relevante a la misma, han convertido a ese país en nuestro primer mercado de exportación.

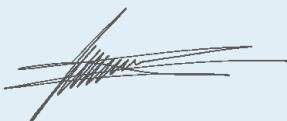
Después de los continuos esfuerzos realizados en I+D en Ejercicios anteriores se ha materializado durante este año el lanzamiento de las nuevas familias de máquinas horizontales de nuestra gama (**Axia, Brava, y Supra**) así como la familia **Prisma**, fabricada por **NC Manufacturing**, todas ellas han consolidado su lanzamiento al mercado y han obtenido los primeros éxitos comerciales.

La penetración comercial de estos nuevos modelos de máquinas, junto a nuestro liderazgo europeo en la fabricación de máquinas de pórtico, constituirá el motor del crecimiento de las ventas que esperamos que se produzca próximamente.

Por otra parte, dentro de la línea estratégica de nuestra política de diversificación del **Grupo Nicolás Correa** (GNC), representada fundamentalmente por las actividades desarrolladas por **NC Hyperbaric** y **NC Inmobiliaria**, cabe destacar su consolidación.

Con la confianza de que se confirme la tan anhelada recuperación del sector y, con la reducción de gastos que hemos llevado a cabo, confiamos que el 2005 refleje un resultado mejor que el del año precedente.

Con nuestro agradecimiento a todos los que confían en el futuro de nuestra Compañía, les saluda muy atentamente.



D. José I. Nicolás-Correa
Presidente



Consejo de Administración

Presidente y Consejero-Delegado

D. José I. Nicolás-Correa Barragán (*Ejecutivo*)

Vocales

D. Javier Eguren Albistegui (*Ejecutivo*)

* D. Joaquín García-Quirós Rodriguez (*Independiente*)

D. Pedro Nuño Iniesta (*Independiente*)

D. Felipe Oriol Díaz de Bustamente (*Independiente*)

6

Consejera-Secretaria

Dña. Ana Nicolás-Correa Barragán (*Dominical*)

* *Sustituido por el sistema de cooptación el 28 de Febrero de 2005 por la Mercantil Moonlech, S.L.S.V. representada por Dña. Chlöe McCracken.*



Consejo de Calidad

* *Consejo de Calidad*

CONSEJERO DELEGADO

D. José Ignacio Nicolás-Correa Barragán

DIRECTOR GENERAL

D. Javier Eguren Albistegui

DIRECTOR DE INGENIERÍA

D. Javier Hernando Saíz

DIRECTOR DE MARKETING

D. Guillermo García Díaz-Ambrona

JEFE ECONÓMICO - FINANCIERO

Dña. María Victoria García Carrancho

JEFE DE ORGANIZACIÓN y RR.HH.

D. Ignacio Alfayate García

* *El Consejo de Calidad es el máximo órgano colegiado y ejecutivo, responsable de la gestión de Nicolás Correa S.A., en aplicación de las directrices, Misión y Visión emanadas del Consejo de Administración.*

Misión

Contribuir a que los clientes desarrollen de forma óptima sus actividades de valor añadido con nuestras soluciones fiables de fresado, para conseguir su fidelización, la satisfacción de los accionistas y el desarrollo de los colaboradores.

Impulsar el desarrollo del **Grupo Nicolás Correa** (GNC) sin más limitaciones que la concepción ética de los negocios.

La fuerza del Grupo

han recuperado los niveles de actividad que habían alcanzado en 2003, **NC Hyperbaric** y **NC Service** han logrado en ese mismo período aumentar su facturación y rentabilidad.

Desde la creación en 2003 de **NC Inmobiliaria**, esta filial, participada 100% por **Nicolás Correa**, y en coherencia con la política de diversificación del Grupo ha empezado a realizar las primeras operaciones inmobiliarias con el claro objetivo de maximizar la puesta en valor y el rendimiento

financiero de los inmuebles no productivos que posee el Grupo.

Durante el ejercicio 2004 se ha ejecutado el proyecto y obtenido la licencia de construcción de un nuevo edificio de oficinas de 4.500 metros cuadrados, anexo a las actuales instalaciones industriales de la matriz, en el Polígono Industrial de Gamonal en Burgos, que se destinará a alquiler.

En este ejercicio, dada la importancia que la nueva actividad de construcción de maquinaria para la higienización de alimentos por alta presión esta adquiriendo frente a las actividades tradicionales de fabricación de componentes mecano soldados y de carenados de chapa fina, se ha procedido a cambiar la denominación de la sociedad filial de **NC Amahe** a **NC Hyperbaric**.

En conjunto, estas filiales han generado a lo largo del presente ejercicio una contribución neta positiva al Grupo cifrada en torno a los 725 k€.

El Grupo Nicolás Correa está compuesto por tres filiales industriales, y dos de servicios, que junto a las siete filiales comerciales, complementan y extienden las capacidades nucleares de la sociedad matriz.

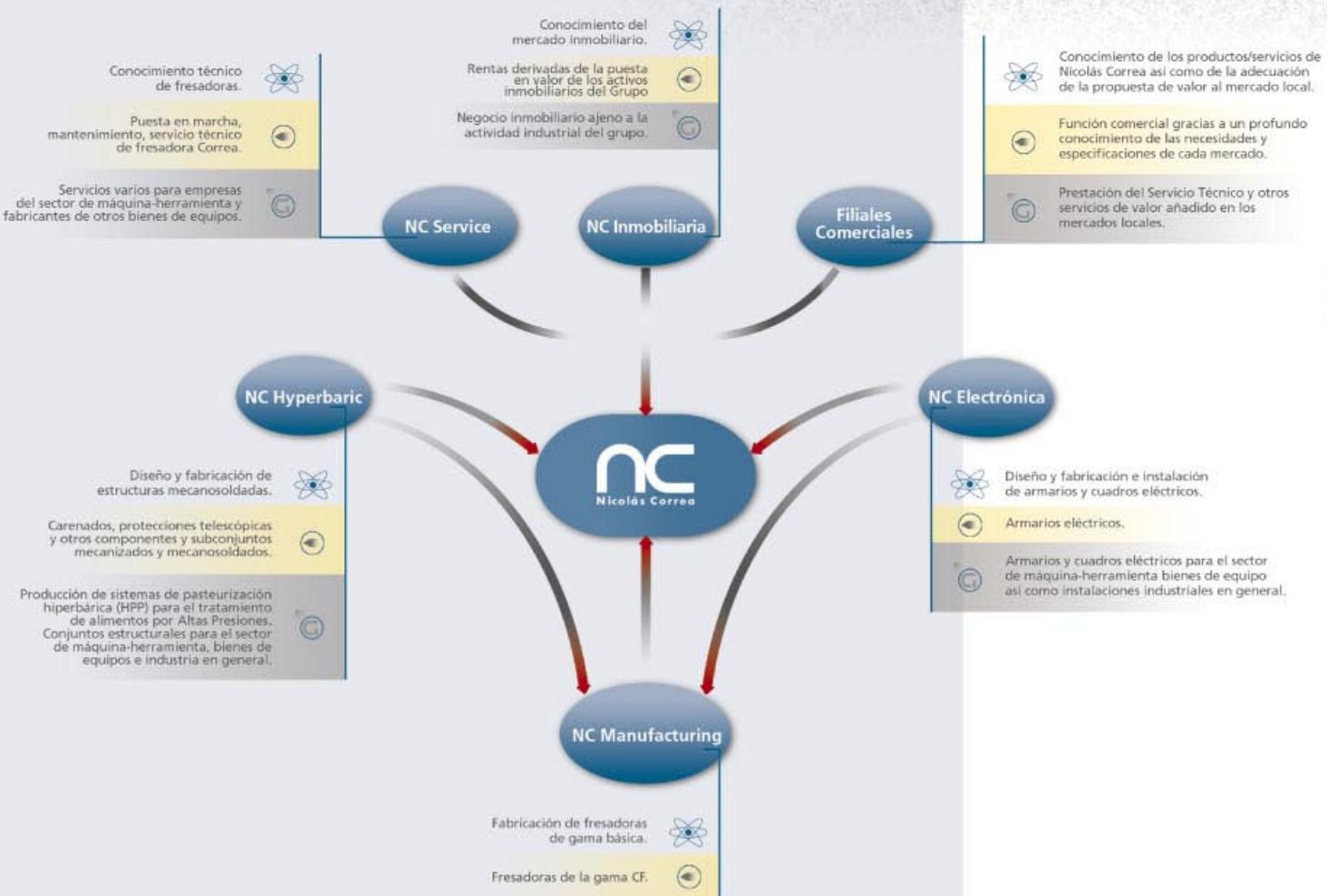
El Grupo se creó con la Misión de desarrollar nuevas oportunidades de negocio, que pudiendo utilizar las necesidades de la empresa matriz como mercado primario, ofrecieran productos y servicios competitivos al mercado en general.

Las filiales industriales permiten a la empresa matriz concentrarse en sus actividades nucleares contando con proveedores de referencia. Gracias a su esfuerzo, su capacidad de innovación y al respaldo organizativo y financiero del Grupo, estas filiales están abriendo nuevos mercados, no relacionados con el sector de la máquina-herramienta, que contribuyen cada vez en mayor proporción a generar recursos externos, atemperando los efectos del ciclo negativo de la máquina herramienta sobre los resultados del Grupo.

2004 ha sido una año de consolidación para las filiales industriales y de servicios. Así, mientras **NC Manufacturing**, y en menor medida **NC Electrónica**,



La estructura del Grupo



Sinergias Principales dentro del Grupo Industrial

Nicolás Correa S.A.

- Know-how en diseño e integración de sistemas electromecánicos de precisión.
- Capacidades de Gestión.
- Capacidad Financiera.

Filiales Industriales

- Proveedores/Partners técnicos de referencia.
- Negocio externo al Grupo.
- Aumento de la diversificación.



Capacidades nucleares



Flujo bienes/servicios dentro del Grupo



Líneas de negocios externas al Grupo

Filiales Industriales

tradicionales de la filial, se procedió al cambio la denominación de la sociedad durante el ejercicio.

Tras el continuo esfuerzo realizado durante años anteriores en actividades

de I+D dentro del sector de pasteurización hiperbárica para el

procesamiento de alimentos, se ha confirmado empíricamente la

validación de esta tecnología desarrollada. Medios tan prestigiosos como el *Wall Street Journal*, menciona

que “*Los expertos dicen que este podría ser el mayor hallazgo en la eliminación de bacterias en años*”. Lo que avalan junto a las ventas de

las primeras unidades a clientes internacionales referentes del sector

que el camino empezado por esta filial sea prometedor.

Dentro del mercado americano y japonés, donde las exigencias sanitarias de calidad y trazabilidad

de los alimentos son una de las más exigentes a nivel mundial,

NC Hyperbaric suministró una máquina para el segundo productor

cárneo de Japón. De la misma forma obtuvo el primer pedido de un cliente americano que más unidades

de producción por altas presiones tiene de nuestros competidores.

NC Hyperbaric	Participación	Empleados	Facturación	Resultados
2004	93,6%	71	8.686 k€	579 k€
2003	98,9%	64	5.174 k€	617 k€
%	-	11%	68%	-6%

NC Hyperbaric

Actividad Principal: Diseño, desarrollo y producción de sistemas de pasteurización hiperbárica (HPP). Esta filial surge como la extensión natural de las competencias nucleares del **Grupo Nicolás Correa** aplicadas, gracias a una intensa actividad en I+D, al tratamiento de alimentos por Altas Presiones.

Otras actividades: Diseño y fabricación de estructuras mecanosoldadas y mecanizadas, carenados, protecciones telescopicas y otras piezas de chapa para la industria en general.

Hechos importantes: El presente ejercicio ha sido un año de gran relevancia para la filial **NC Hyperbaric**.

Por una parte ha consolidado su posición dentro del Grupo pasando a facturar un 68% más que en el ejercicio 2003. Por otro lado, dentro de la filial, la división de Altas Presiones ha facturado un 220% más que el año anterior empezando a instalar equipos fuera del mercado europeo. Dada esta importancia que la nueva actividad de construcción de maquinaria para la higienización de alimentos por alta presión ha adquirido frente a las actividades



Igualmente se llegó a un acuerdo de venta en firme de una primera unidad a suministrar a uno de los primeros productores de alimentos de USA con la intención mutua de establecer una posible alianza estratégica.

Para reforzar este exigente y significativo mercado se ha establecido un acuerdo con una organización experta para vender y dar asistencia postventa a las máquinas en Norte América.

A parte de los éxitos obtenidos en el mercado americano, la comercialización a nivel mundial de las soluciones de **NC Hyperbaric** se han completado con la venta de la primera máquina en Canadá para el tratamiento de bogavantes así como el acuerdo con el primer productor cárnico de dicho país para el suministro de una primera unidad con objeto de probar la tecnología.

Asimismo **NC Hyperbaric** se ha consolidado como el primer fabricante europeo en equipos de Alta Presión con la instalación de un equipo en Alemania además de otros en España e Italia.

Entre los hitos técnicos que han acompañado al presente ejercicio hemos de destacar la obtención de la certificación ASME. La certificación ASME (*American Society of Mechanical Engineers*. Código ASME VIII div.3) es necesaria para exportar equipos a países con las más elevadas exigencias de calidad, como EEUU, y que supone el mantenimiento de un estricto sistema que garantiza la máxima excelencia desde la etapa de diseño hasta su fabricación bajo los controles más rigurosos. Muestra de ello es el hecho de que solo 22 empresas en todo el mundo disponen de este certificado.

Del mismo modo, más allá del aspecto tecnológico y comercial, el 2004 ha sido un año donde se ha seguido potenciando el equipo humano y se ha continuando con el

despliegue de las acciones de Marketing con la asistencia a importantes Ferias y Congresos así como la inclusión de noticias relevantes relacionadas con la empresa en la web corporativa y en distintos medios de comunicación.

Por otra parte, las secciones tradicionales de chapa y mecano soldado, integradas en **NC Hyperbaric** pero con autonomía propia, siguen consolidadas en el mercado a pesar del momento negativo por el que atraviesa el sector de la máquina herramienta.



Filiales Industriales (cont.)

NC Electrónica

Actividad Principal: Fabricación e instalación de armarios y cuadros eléctricos dentro del sector de la máquina industrial.

Hechos importantes: A pesar de haber sido un año particularmente difícil para la industria auxiliar del sector de la maquinaria-herramienta, donde el fuerte incremento de las materias primas ha sido un factor condicionante y donde la esperada disminución de los niveles de facturación ha sido otro factor clave en el discurrir del ejercicio, se han conseguido unos márgenes operativos, que aunque positivos, distan mucho de los logros de ejercicios anteriores.

En 2004, se ha continuado aumentando el potencial de la Oficina Técnica consiguiendo entrar a formar parte de los nuevos e interesantes proyectos de **Nicolás Correa** así como del resto de las filiales Industriales del Grupo.

NC Electrónica	Participación	Empleados	Facturación	Resultados
2004	88%	11	772 k€	10 k€
2003	88%	12	806 k€	24 k€
%	-	-8%	-4%	-58%

Se ha apostado por potenciar la Oficina Técnica con el fin de responder a la creciente necesidad de los clientes para ofrecerles soluciones técnicas y de diseño integradas, consiguiendo que los productos tengan un mayor valor añadido y constituya un hecho diferencial con la competencia.

Del mismo modo **NC Hyperbaric** ha jugado un papel importante en el desarrollo y ejecución del nuevo diseño industrial aplicado a la imagen de los carenados de las máquinas de **Nicolás Correa**.

Asimismo en el proceso de mejora continua cabe destacar la obtención de la Certificación ISO 9001:2000 en la sección de estructuras mecano soldadas.

En conclusión, 2004 ha sido el año donde la división de Altas Presiones se ha consolidado como referente de esta nueva tecnología con la comercialización a nivel mundial de sus soluciones de higienización de alimentos aumentando el potencial de crecimiento de la filial apoyada en sus actividades tradicionales.



De la misma forma durante este ejercicio, la sociedad ha llevado a cabo la integración y puesta en marcha de un sistema ERP (*Enterprise Resource Planning*) como herramienta esencial para la correcta planificación de recursos, cuyo objetivo primordial es la mejora de la información y planificación del proceso productivo.

En el 2004, se ha apostado fuertemente por el desarrollo de una metodología de gestión orientada a la satisfacción final del cliente, siendo reconocidos los esfuerzos con unas buenas puntuaciones en las evaluaciones de calidad que realiza la empresa Matriz.

NC Manufacturing

Actividad Principal: Fabricación de fresadoras seriadas de gama básica y moderada dimensión.

Hechos importantes: El ejercicio 2004 se ha caracterizado por la continua tendencia negativa e incertidumbre en el consumo de máquina herramienta. A pesar de ello, la sociedad gracias a su continua política de innovación y desarrollo de nuevos productos para garantizar su competitividad, ha culminado este 2004 con el lanzamiento de un nuevo modelo de bancada fija y mesa móvil denominado **Prisma**.

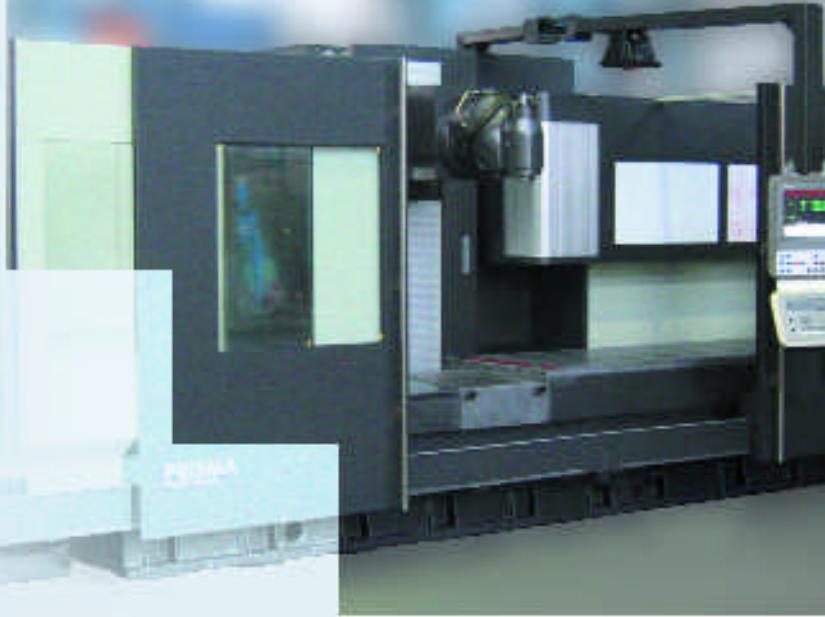
NC Manufacturing	Participación	Empleados	Facturación	Resultados
2004	94%	20	5.555 k€	44 k€
2003	94%	19	2.893 k€	-14 k€
%	-	5%	92%	414%

Gracias a la definición desde el inicio del diseño de la máquina de unos buenos criterios de funcionalidad, fiabilidad y costes, este nuevo modelo ha tenido un buen recibimiento por parte de los clientes que se espera consolidar dentro de un mercado cada vez más exigente.

Los ingresos de explotación han sido de 5.555 K€, lo que supone un aumento respecto al ejercicio anterior de un 92% y un CASH-FLOW de 260 K€ que representa un 4,7% del total de ingresos.

Dentro de la política de contención del gasto con lo que **NC Manufacturing** esta comprometido cabe resaltar el haber sido capaz de aumentar su facturación en un 92% con respecto al pasado año y todo ello manteniendo el mismo efectivo humano.

Esto ha sido posible en gran medida a la mejora de los procesos y al diseño del nuevo producto desde la óptica de optimización de los procesos que intervienen en la fabricación de dicha máquina. Estas medidas junto con la apertura a nuevos proveedores que han permitido una reducción de los costes de compra y el ajuste y control del gasto corriente, han sido los principales factores que han permitido alcanzar los resultados reseñados, pasando de una cifra negativa en el pasado año a presentar un resultado positivo antes de impuestos de 44 K€.





Filiales de Servicios

Igualmente se ha seguido trabajando en la implantación de un nuevo sistema de gestión informática que contribuirá a seguir optimizando la eficiencia en todos los procesos de esta filial.

NC Inmobiliaria	Participación	Empleados	Facturación	Resultados
2004	100%	1	55 k€	3 k€
2003	100%	1	0 k€	-13 k€
%	100%	-	-	123%

NC Service	Participación	Empleados	Facturación	Resultados
2004	88%	13	1.741 k€	150 k€
2003	88%	14	1.789 k€	70 k€
%	-	-13%	-3%	113%

NC Service

Actividad Principal: Puesta en marcha, mantenimiento, servicio de asistencia técnica, reconstrucción y venta de fresadoras fabricadas por el **Grupo Nicolás Correa**.

Hechos importantes: Esta filial en este ejercicio no ha sido ajena a la tendencia negativa e incertidumbre que ha caracterizado al sector.

A pesar de ello esta filial ha conseguido aumentar sus resultados un 113% gracias a la buena gestión en sus actividades de *retrofiting* y compra de maquinaria usada.

En 2004 la sociedad ha llevado a cabo los proyectos y permisos para iniciar la construcción de unas nuevas instalaciones que estarán terminadas a finales de 2005, esta nueva ubicación acogerá la actividad principal de la empresa: *retrofiting* y compra-venta de maquinaria usada así como la creación de una zona permanente de exposición de máquinas.

NC Inmobiliaria

Durante el 2004, en coherencia con la política de diversificación del Grupo se ha empezado a realizar las primeras operaciones inmobiliarias con el claro objetivo de maximizar la puesta en valor y el rendimiento financiero de los inmuebles no productivos que posee el Grupo.

Se ha producido la transmisión mediante ampliación de capital no dineraria de un inmueble situado en el Polígono Industrial Nuestra Señora de Butarque de Leganés (Madrid) que hasta ahora era propiedad de **Nicolás Correa, S.A.** y que se encuentra arrendado a una empresa multinacional.

Por otro lado, se han realizado una serie de pequeñas inversiones en viviendas así como avanzado significativamente en los trámites para la construcción de un edificio de oficinas en Burgos, el cual se espera que comience a construirse durante el 2005.



Filiales Comerciales

El ejercicio 2004 se ha caracterizado por ser una continuación de las condiciones de contracción del mercado y la disminución de márgenes comerciales que han afectado sensiblemente a los resultados de explotación de las filiales.

La necesidad de competitividad en costes está llevando a muchas industrias transformadoras a instalarse en mercados emergentes, cambiando los patrones de inversión tradicionales. Este hecho ha forzado la relocalización de cierta filiales comerciales, labor que el Grupo está implementando progresivamente pero que su consecución no es inmediata.

NC Deutschland

Como en el pasado ejercicio, **Nicolás Correa** ha continuado su apuesta por el mercado de máquina-herramienta más importante del mundo. Adicionalmente al equipo comercial y técnico creado el año pasado, se ha continuado potenciando la dedicación y el apoyo del equipo comercial y directivo a este mercado. Si bien la red de ventas se ha consolidado en algunas zonas y el volumen de ofertas generadas se ha cuadriplicado con respecto al año anterior no ha sido suficiente para alcanzar los objetivos de ventas fijados. Se están desarrollando una serie de medidas, sobre la base de lo que hasta ahora se ha aprendido del mercado alemán, para conseguir los resultados esperados durante el próximo ejercicio.

NC USA

Aún cuando el consumo de máquina herramienta, en general, ha aumentado en el mercado norteamericano en el presente ejercicio, este aumento ha tenido su efecto principalmente en el sector de producción. En cambio, el sector aeronáutico, donde tenemos nuestra mayor penetración, ha continuado ralentizado durante el año 2004 retrasándose la puesta en marcha de los nuevos programas tanto de aviación militar como comercial. Ello, unido al deterioro de la paridad € / \$, nos ha llevado a otro ejercicio con resultados de explotación negativos.

A mediados del ejercicio se ha incorporado un nuevo gerente, de probada experiencia en el sector, para reorganizar la red de ventas y la política de distribución en este país que esperamos dé sus frutos en el próximo ejercicio.

NC Italia

Del conjunto de los mercados europeos, Italia, según la asociación de fabricantes de máquina herramienta italiano

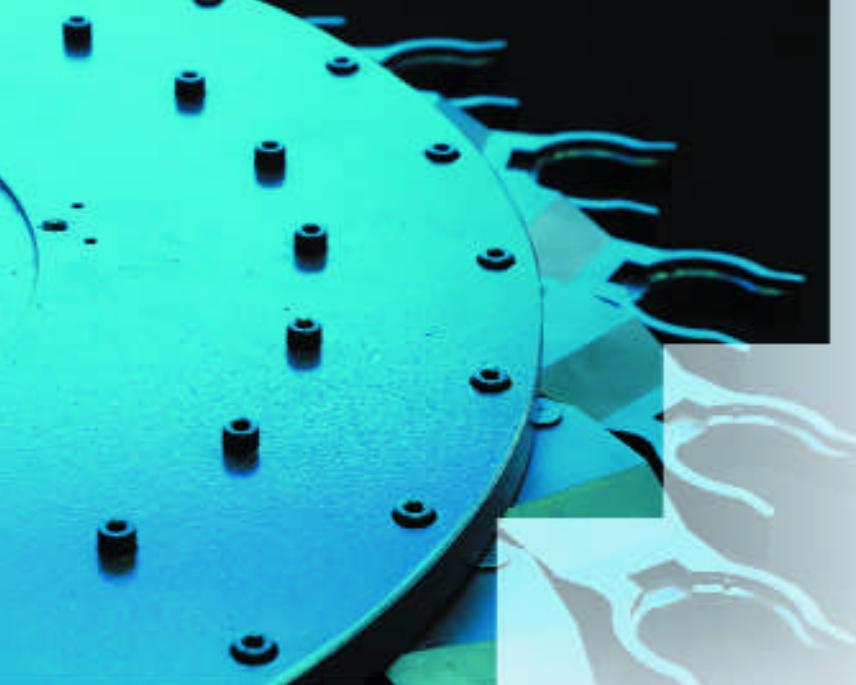


(UCIMU) es uno de los que más restricción ha sufrido en este ejercicio en su consumo de m-h (-1%), prueba de ello es el cese de actividad de algún constructor de fresadoras así como la situación muy crítica de otros fabricantes de renombre mundial.

15

A pesar de las dificultades, esta filial ha mantenido su posición tercera en el ranking de exportación del Grupo, habiéndose iniciado un proceso de reestructuración para encontrar su equilibrio económico manteniendo, no obstante, la penetración y cobertura tanto comercial como de asistencia técnica.





NC China

Durante 2004 se han visto los primeros resultados prometedores que respaldan el enfoque que ha seguido **Nicolás Correa** en el mercado más importante del mundo en los últimos dos años. Durante el presente ejercicio, la apuesta por este mercado se ha visto reforzada por un aumento sensible del nivel de inversión que además de cubrir actividades promocionales y de desarrollo de la red de ventas, incluye el traslado del Director de Marketing de la empresa así como de personal técnico experto a la Oficina de Representación en Shenzhen.

16



De esta forma se pretende seguir fortaleciendo una presencia en China que logre trasladar a este mercado de futuro la posición competitiva que ya posee **Nicolás Correa** en mercados más maduros dentro de sectores como el aeronáutico, el moldista y matricero o el de la fabricación de maquinaria y bienes de equipo.

NC Portugal

El sector del molde en Portugal en el ejercicio 2004 ha continuado la tendencia de baja actividad del pasado año repercutiendo en el nivel de inversiones. En este ejercicio se ha mantenido la mínima estructura de la filial a la espera de una recuperación del mercado, del que ya se ven síntomas en el momento de elaborar este informe, para estar bien posicionados para el futuro inmediato.

NC Catalunya

Durante el año 2004 la captación de pedidos de esta filial ha experimentado

Filiales Comerciales (cont.)

un incremento muy sustancial debido, fundamentalmente, a la integración de la distribución comercial en la zona de Levante y Murcia, zonas que ha experimentado un crecimiento del 102% respecto el ejercicio precedente. Esta integración de la operación comercial de Levante y Murcia en **NC Catalunya**, culmina un proceso ya iniciado en 2002 con la incorporación del SAT de estas zonas en la filial catalana.

En cuanto a los resultados operativos, se han mantenido en el orden de 2003 a pesar de un mayor volumen en la captación de pedidos. La razón de ello se encuentra en la reducción de márgenes debido a un mayor nivel de descuento en la práctica totalidad de las operaciones de venta.

Para el próximo ejercicio se espera una ligera recuperación del volumen de ventas y se mantiene el objetivo permanente de conseguir resultados de explotación positivos.

NC Mepro

Esta filial ha vuelto a los resultados positivos durante el 2004. Se ha consolidado la posición de **Nicolás Correa** como suministrador de las fresadoras para el sector aeronáutico en el centro y sur de España. Asimismo se realizaron los primeros suministros de fresadoras de **Nicolás Correa** y de maquinas-herramienta de diferentes fabricantes españoles a la Federación Rusa.

Las nuevas exigencias del mercado

Los últimos años han sido testigos de los profundos cambios que han acompañado al inicio de la denominada era de la globalización. Estos cambios han supuesto una transformación sin precedentes de la actividad productiva de las empresas industriales, empujadas por la emergencia de un nuevo entorno que, marcado por la exigencia de competitividad, obliga a producir más, mejor y sobre todo más eficientemente.

En consecuencia, la concepción clásica de la tecnología como mero vehículo para la resolución de determinados problemas técnicos, da paso a una visión menos restrictiva de la misma que incide principalmente en aquellos aspectos del proceso productivo susceptibles de generar valor para el cliente final.

En el sector de la fabricación por arranque de metal es patente la creciente presión para con un mismo o incluso superior nivel de calidad, producir más piezas, reduciendo plazos de entrega y abaratando el coste unitario. Esto se traduce en nuevas exigencias, en apariencia contrapuestas, para definir procesos productivos optimizados que, a la vez que reducen su dependencia de tareas auxiliares, fundamentalmente mano

de obra a pie de máquina, permiten un mayor grado de flexibilidad en cuanto a la tipología de piezas que pueden ser abordadas.

En el campo del fresado, este delicado equilibrio entre productividad y flexibilidad está en la base del posicionamiento tecnológico de cada empresa. Así, mientras algunas empresas, generalmente en la zona alta de la cadena industrial, pueden optar por una tecnología altamente para cubrir unas necesidades concretas, la mayor parte de la industria auxiliar sólo puede rentabilizar inversiones en soluciones de mecanizado optimizadas y a la vez flexibles.

Nicolás Correa, consciente de estos nuevos retos, ha diseñado una propuesta de valor que integra a la "máquina" dentro del proceso productivo que más se adapta a

cada uno de sus clientes. De esta forma, el mecanizado de alta velocidad, las prestaciones avanzadas de cabezales de 5-ejes o el rendimiento dinámico y la precisión de las fresadoras de pórtico se convierten en tecnología auténticamente productiva.



Soluciones

de Mecanizado

Sin embargo, la implantación efectiva de esta tecnología exige su adecuada integración en nuevos procesos de mecanizado que abarcan desde la programación en CAD/CAM y el desarrollo de utilajes hasta la estrategia de mecanizado, parámetros de corte e incluso el método de control.

Nicolás Correa, consciente de la importancia de satisfacer la necesidad de incrementar la productividad del cliente de forma integral, ha desarrollado una propuesta de valor integral que incluye un amplio abanico de servicios. Estos servicios, que se están desplegando progresivamente en la mayoría de los mercados con presencia comercial de **Nicolás Correa**, están orientados a cada una de las fases del ciclo de vida de la tecnología de fresado, permitiendo maximizar su rendimiento por las siguientes vías:

Minimización del período de introducción: mediante la asesoría, realización de estudios de factibilidad, amplitud y calidad de la formación, posibilidad de adquisición de maquinaria usada, y una instalación y puesta en marcha del equipo de primer nivel.

18

Nicolás Correa reconoce en su propia misión empresarial que, a diferencia de otras empresas enfocadas al producto, son las "soluciones de fresado" las que verdaderamente aportan valor a los clientes en el entorno competitivo actual, contribuyendo de esta manera a la fidelización de los mismos.

Las estadísticas demuestran que el principal motor de la inversión en tecnología dentro del sector industrial, especialmente en etapas de saturación de capacidad productiva, se realiza con el objetivo de alcanzar un determinado nivel de productividad que pueda mantenerse de forma sostenida en el tiempo.

Los avances tecnológicos que se han producido en el campo del fresado, en particular con el desarrollo de equipos de alta velocidad, permiten drásticas mejoras de productividad.



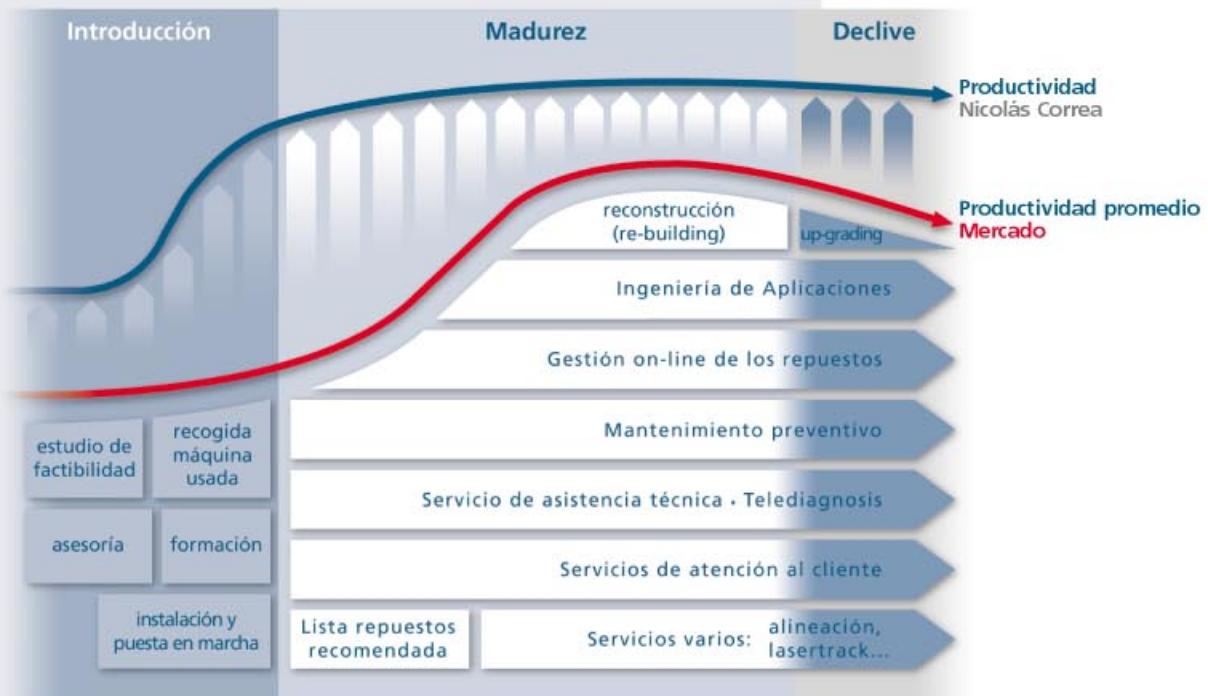


Estabilización de la fase de madurez:
garantizando el *uptime*, o
disponibilidad operativa de los
equipos, mediante un incremento
permanente de la fiabilidad, un
servicio post-venta rápido y eficiente,
un mantenimiento a medida y un
servicio de aplicaciones disponible
en todo momento.

Prolongación de la vida útil:
complementando el servicio de
mantenimiento preventivo con
diferentes opciones de reconstrucción
y *retrofitting* para retrasar al máximo
el inicio de la obsolescencia tecnológica
o económica de los equipos.

19

Mapa de Servicios de Valor Añadido





El Grupo Nicolás Correa ha desarrollado una de las gamas de fresadoras más amplias del mercado a nivel mundial. Este año 2004, ha supuesto la finalización y puesta en el mercado de tres nuevas familias de máquinas. El modelo de bancada fija y mesa móvil **Prisma**, que valiéndose del *know-how* aportado por la empresa matriz ha sido íntegramente diseñado y desarrollado por **Nicolás Correa Manufacturing**, filial del grupo.

Asimismo con misma tipología de máquina, el modelo **Brava**, el cual fue presentado por primera vez este año en la Bienal de Máquina Herramienta de Bilbao, feria de referencia del mercado español, que junto al modelo **Euro 2000** fueron galardonados en sus respectivas categorías con el primer premio por su innovación y diseño industrial aportado. Finalmente con el lanzamiento del modelo **Axia** durante este ejercicio se viene a completar la familia de fresadoras de columna móvil auto-soportada, denominadas "*floor-type*". Este último modelo junto a la máquina **Supra** amplían la actual oferta de **Nicolás Correa** para abordar el último importante segmento de mercado que todavía no cubría.

Gama de Equipos

De esta forma, se pretende proyectar el tradicional liderazgo europeo en fresadoras de pórtico, por el que **Nicolás Correa** es conocido en todo el mundo, hacia una arquitectura de máquina que en algunos importantes mercados puede significar hasta el 30% en valor del volumen de mercado de fresadoras.

Las fresadoras "*floor-type*" están particularmente adaptadas para aplicaciones de mecánica general en las que se espera mecanizar una amplia gama de piezas y estructuras generalmente de gran tamaño. En estos casos, la ausencia de mesa móvil y la eliminación de las restricciones de tamaño sobre la pieza de trabajo que imponen las fresadoras de pórtico, hacen de las fresadoras "*floor-type*" una solución versátil y de gran atractivo.

Asimismo, en algunos países, incluyendo importantes mercados como el alemán e italiano, el mecanizado de grandes moldes y matrices con fresadoras "*floor-type*" de media-alta dinámica constituye una alternativa frecuente a las soluciones basadas en fresadoras de pórtico.

Por este motivo, aunque basado en una sola plataforma para maximizar las sinergias industriales, el despliegue de la familia **Supra** y **Axia** está concebido para ofrecer soluciones de mecanizado particularmente adaptadas tanto a las empresas de mecánica general como al sector moldista y matricero.



En este último caso, se ofrecen altas prestaciones dinámicas y un cabezal de 5-ejes intercambiable con un electromandrino de altas revoluciones para garantizar un óptimo acabado superficial.

El valor de la tecnología de fresado depende de la capacidad de cada empresa para rentabilizar dicha tecnología en función de su perfil específico de necesidades, lo que a su vez está condicionado principalmente por dos factores.

Naturaleza de la carga de trabajo

- Tipología de las piezas a mecanizar.
- Volatilidad e incertidumbre de la carga de trabajo.
- Tamaño de las series

Presión hacia la productividad

- Entorno competitivo.
- Potencial de mejora en procesos productivos derivado de la introducción de nuevas tecnologías.

Nicolás Correa es consciente que desde una perspectiva inversora, el cliente debe posicionarse entre dos extremos: productividad (eficiencia obtenida en un segmento específico de aplicaciones) y universalidad (capacidad de hacer frente a un amplio abanico de aplicaciones).

Esa decisión crítica es la que en mayor medida determina la morfología de máquina óptima. Por ello, **Nicolás Correa** ha articulado su propuesta de valor en torno a tres segmentos de fresadoras, siempre optimizando la relación calidad / precio de sus soluciones.

Fresadoras universales

Fresadoras adaptadas a la variabilidad de trabajos de la mecánica general, en donde el alcance limitado de la optimización de los procesos productivos convierten al precio y



a la fiabilidad en factores clave. El traslado gradual de la fabricación de algunos de estos modelos a **NC Manufacturing** es esencial para mantener la competitividad en este segmento. La mayoría de las fresadoras de "salida horizontal", es decir, de bancada o columna móvil, se encuentran en esta categoría.





Gama de Equipos (cont.)

mercado. El pedido este año de la unidad número 500 de este tipo de máquina ha marcado un importante hito que sigue afianzando a nuestra empresa como el primer fabricante europeo, y uno de los líderes mundiales en este tipo de fresadoras de pórtico.

Fresadoras polivalentes de alto rendimiento

Las fresadoras de pórtico de dinámica moderada y cabezales mecánicos, ya sea en su vertiente de mesa móvil ó “gantry” (pórtico móvil), debido a su especial arquitectura, ofrecen el mejor compromiso posible entre productividad y versatilidad. Los diferentes modelos de la familia FP, FPM, FPW y FPMW, constituyen la gama de fresadoras de pórtico polivalentes de alto rendimiento de **Nicolás Correa**, reconocida mundialmente como una de las más completas y competitivas del

Fresadoras de alta velocidad

Estas fresadoras están diseñadas para el mecanizado de alta velocidad. La introducción de esta tecnología incrementa drásticamente la productividad en algunos procesos concretos de fabricación primordialmente ligados a los sectores moldista, matricero y aeronáutico. Este es un mercado de alto valor añadido considerado estratégico para **Nicolás Correa**, por lo que hemos desarrollado varias familias de fresadoras para abordarlo adecuadamente: **Rapid** (pórtico y mesa móvil), **Pantera** (pórtico y travesaño móvil) y la versión para moldistas y matriceros de la **Supra** y **Axia** (“floor-type”, es decir, columna móvil autosustentada).





Posicionamiento de la Gama de Equipos

Pórtico



FPM



FPMW



PANTERA

Gantry

23



FPW



EURO 2000



RAPID

Columna Móvil



AXIA



L-30



SUPRA

Bancada Fija



A-30

PRISMA



BRAVA

CF-25



UNIVERSALIDAD



POLIVALENCIA



PRODUCTIVIDAD



Fiabilidad, Calidad y Confianza

trando conocimiento técnico y de aplicaciones, diseñando conjuntamente las pruebas de aceptación...

24
Desde nuestra última reflexión estratégica hemos hecho de la fiabilidad el centro de nuestra atención y de nuestras prioridades, con el claro objetivo de convertirnos en referente mundial por la fiabilidad de nuestras soluciones de fresado.

Esta estrategia basada en la fiabilidad es continuación de una política de Calidad que en **Nicolás Correa** tiene como razón de ser la satisfacción de las necesidades de los clientes más

allá de sus propias expectativas. El planteamiento de este ambicioso objetivo es posible gracias a una cultura empresarial enraizada en sólidos valores: confianza, agilidad, iniciativa y orientación al cliente, que fomentan el compromiso y la contribución de todo el personal en la mejora continua de la Calidad.

De entre los valores corporativos, la confianza ocupa un lugar central en la definición de los productos y servicios del Grupo. El valor de la confianza, que bajo el prisma del cliente minimiza el riesgo inherente a toda inversión en bienes de equipos, sólo puede construirse transmitiendo al cliente:

- **Confianza** en que la tecnología es la adecuada a sus necesidades: mos-

- **Confianza** en el cumplimiento de los aspectos básicos del rendimiento del equipo: identificando adecuadamente aquellos parámetros críticos para el cliente y mostrando cómo éstos quedan satisfechos.

- **Confianza** en la disponibilidad de la inversión (*up-time*): garantía, fiabilidad, SAT, garantía de tiempo de respuesta...

- **Confianza** en el momento de la transacción: ausencia de oportunismo, orientación al beneficio mutuo (*win-win*).

- **Confianza** en los compromisos adquiridos: plazos de entrega, opciones futuras, acuerdos de colaboración...

- **Confianza** en la perdurabilidad del proveedor tecnológico: proveedor dinámico e innovador capaz de adaptarse a un entorno cambiante.

El éxito de este enfoque ha quedado refrendado por las encuestas de satisfacción de todos los clientes que desde 1999 realiza **Nicolás Correa**. Los resultados reflejan que la práctica totalidad de los clientes volverían a comprar fresadoras de

Nicolás Correa, mientras que la mayoría la consideran su mejor proveedor de bienes de equipo.



Gestión del Cambio

Como expresión de la madurez alcanzada en el despliegue de una estrategia de gestión basada en los conceptos fundamentales que soportan el modelo EFQM (*European Foundation on Quality Management*) de excelencia empresarial, durante el año 2004

Nicolás Correa ha sido invitada, por la Agencia de Desarrollo Económico de Castilla y León, a participar en el núcleo fundador del Foro de Sociedades Inductoras, que tiene por objetivo extender la cultura de la excelencia entre las PYMES de Castilla y León.

Uno de los instrumentos de cambio para extender e implantar el nuevo sistema de gestión han sido las minicompañías, instrumento facilitador de la gestión autónoma y participativa de las personas que nos ha permitido avanzar de forma decisiva en la gestión y mejora de los procesos claves que aportan valor a los clientes.

Para evaluar el grado de avance en la implantación del nuevo sistema de gestión, hemos preparado una memoria de autoevaluación, que someteremos a evaluadores externos, para que puedan comparar nuestra organización con las mejores de nuestro entorno.

Un indicador relevante de la implantación de la estrategia y del avance del cambio, es el resultante de la encuesta de satisfacción de los clientes en la que el 94,1% de los

clientes consideran la fiabilidad de nuestros productos igual o superior a la de los productos de nuestros competidores.

El proceso de cambio ha estado facilitado por un importante esfuerzo de comunicación realizado por el equipo directivo y por una creciente inversión en el desarrollo de las personas mediante un Plan de Formación en el que, en el último año, han participado el 79% de las personas de la plantilla con una dedicación media de 46 horas por persona.

Como consecuencia de la formación y motivación de las personas hemos reducido progresivamente el número de accidentes con baja de 26 a 8 en los últimos cinco años.

Con la jubilación anticipada de parte del equipo humano, la edad media de la actual plantilla de 210 personas se ha visto reducida de 48 a 44 años, lo que supone una plantilla compuesta de jóvenes, con un alto nivel formativo, y personas maduras con gran experiencia, que forman todos ellos un equipo de gran potencial, capaz y dispuesto a asumir los retos más exigentes del mercado.



Comunicación e Imagen Corporativa

Sólo sobre estos pilares puede sustentarse la confianza de clientes, accionistas, empleados y otros agentes en nuestra capacidad de generar valor.

26

Las empresas se desenvuelven hoy en día en un entorno marcado por el cambio permanente, en el que la información y el conocimiento devienen factores claves de éxito. En este contexto, el "valor" de una empresa se basa fundamentalmente en componentes cualitativos e intangibles que están estrechamente ligados a su cultura corporativa, y a

la forma en que ésta se proyecta a través de la relación continua con todos los agentes implicados (*stakeholders*). Esta relación es el origen de un activo empresarial que trasciende las diferentes áreas de negocios y actúa como elemento unificador: la imagen corporativa.

Nicolás Correa es consciente de que su imagen corporativa es, y será aún más en el futuro, con el desarrollo del Grupo y consolidación de la marca "GNC", su activo más valioso. Por eso, una de sus metas prioritarias es impulsar una política de comunicación fluida, íntegra y transparente que traspase la imagen fiel de su cultura corporativa, basada en la orientación al cliente y en el compromiso con la excelencia de su capital humano.

En el 2004, se ha continuado con el impulso hacia una transparencia financiera accesible a todos. Toda la información relevante y susceptible de ser comunicada para los distintos agentes de la empresa se ha incluido en la web corporativa. Información como el reglamento interno de conducta, los informes de gobierno corporativo, los documentos relativos a las juntas ordinarias y extraordinarias de accionistas así como la información financiera periódica publicada ante la Comisión del Mercado de Valores puede ser consultada al instante.

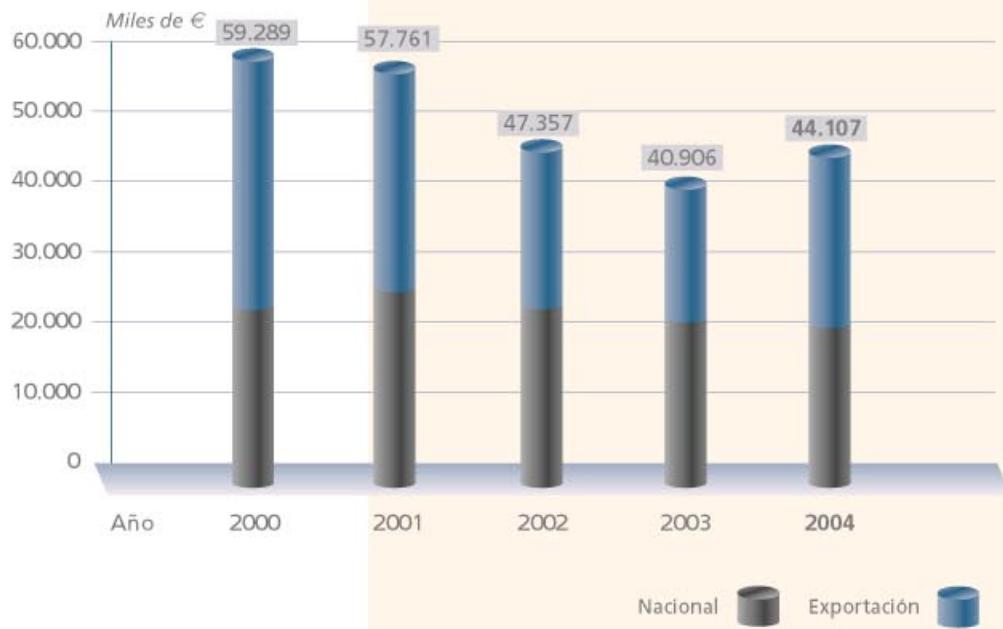
Asimismo, la inclusión de numerosas noticias en la web de **Nicolás Correa**, así como las notas de prensa relacionadas con las actividades del Grupo convierten a éstas en una excelente ventana para conocer la marcha de la empresa y en un elemento central para desarrollar una de las políticas de comunicación externa referentes dentro del sector de la máquina-herramienta.





Ventas Consolidadas

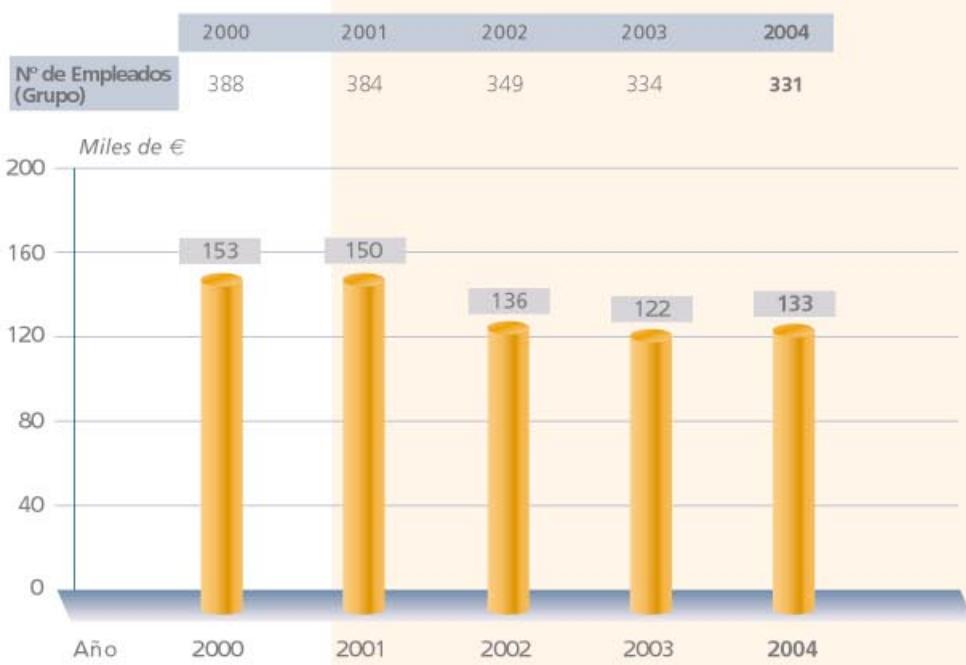
	2000	2001	2002	2003	2004	
Mercado Nacional	22.431	24.088	22.097	20.565	20.274	Miles de €
Exportación	36.858	33.673	25.260	20.341	23.833	



28



Facturación por Trabajador



Nacional

Resto de la
Unión Europea

Resto del
Mundo

24%

Beneficios Consolidados



de las Ventas en 2004

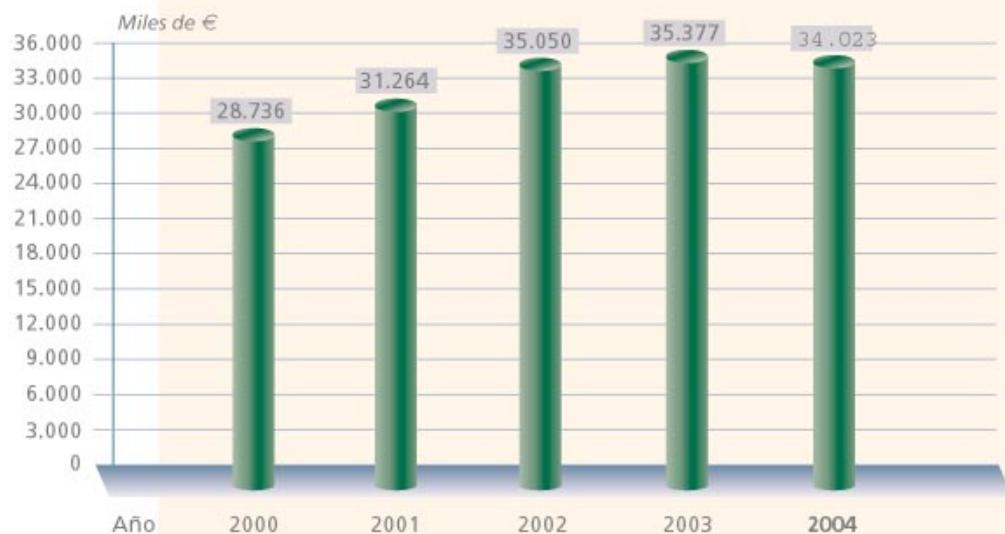
46%

30%

Recursos Generados



Fondos Propios

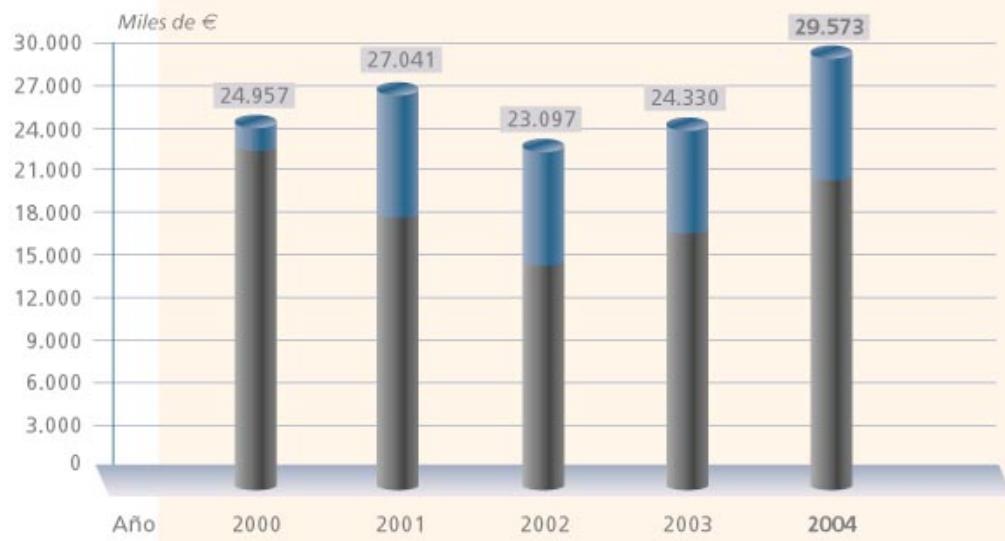


30

Exigible

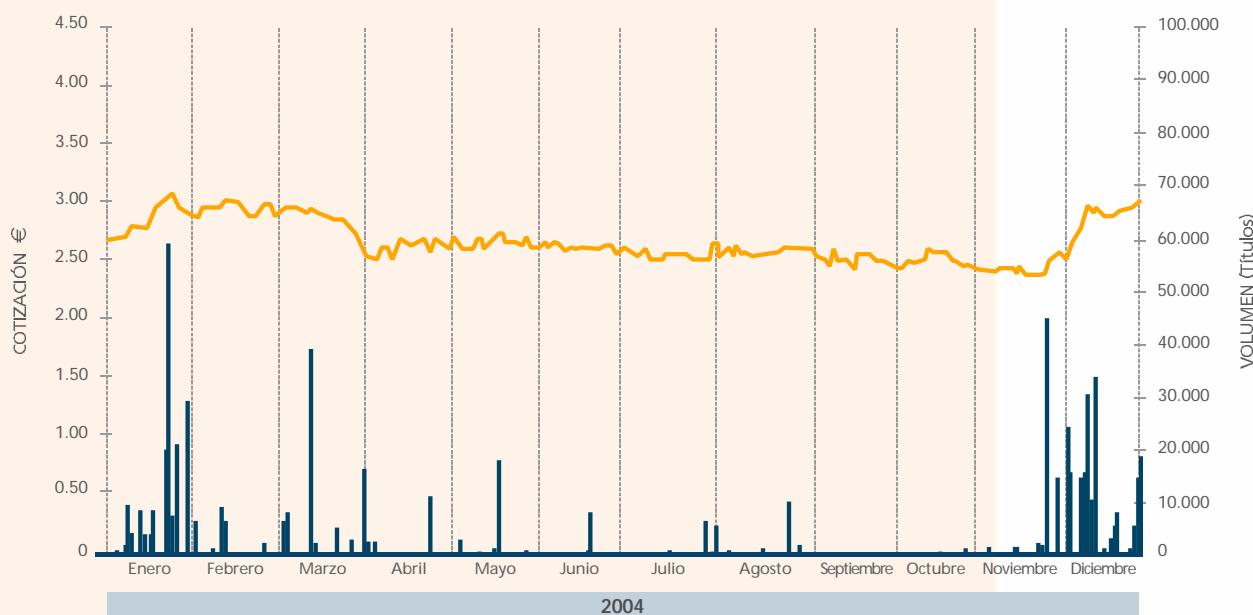
	2000	2001	2002	2003	2004
Largo plazo	1.993	8.825	7.726	7.187	9.054
Corto plazo	22.964	18.216	15.371	17.143	20.519

Miles de €



Largo plazo Corto plazo

Evolución Bursatil



Datos Bursátilles

Cotización de la acción	2002	2003	2004
Variación de la cotización en el ejercicio (%)	-18,15	37	7,72
Cotización al cierre del ejercicio (€)	2,21	3,03	3,21
Cotización máxima anual (€)	3,31	3,09	3,64
Cotización media anual (€)	2,77	2,61	3,49
Cotización mínima anual (€)	2,21	2,15	2,68
Liquidez de la acción			
Acciones admitidas a cotización (nº acciones)	9.000.000	9.000.000	9.000.000
Capitalización bursátil (M€)	19,89	27,27	28,89
Volumen negociado total (nº acciones)	977.262	980.744	1.699.528
Efectivo negociado total (k€)	2.716	2.568	5.931
Volumen medio diario (nº acciones)	4.305	4.478	7.389
Efectivo negociado medio diario (k€)	12	11,7	23,3
Días de cotización (nº de días)	227	219	230
Rotación del capital social (%)	10,9	10,9	18,9
Ratios de rentabilidad			
PER (nº veces)	4,7	71,57	-
Beneficio por acción (€)	0,47	0,04	-
Rentabilidad por dividendo (%)	0	0	0

Sectores Estratégicos

ha sufrido la industria de automoción en los últimos años. De ser un sector en el que 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.

La propuesta de valor de **Nicolás Correa** dirigida a este sector se centra en torno a la gama de equipos de alta velocidad, que junto a las fresadoras

de pórtico y máquinas de salida horizontal tipo "floor-type" ofrecen una completa gama de soluciones para este exigente sector. Esto se complementa con una creciente capacidad de asesoría en los procesos de mecanizado de matrices y grandes moldes. Sólo así, uniendo "máquina"

y "proceso", es posible implantar eficientemente una tecnología de alta velocidad que permita extraer importantes ganancias de productividad. Esto se traduce en valor para el cliente: mejor nivel de acabado de las complejas superficies tri-dimensionales, llegando hasta hacer innecesario el costoso pulido manual, minimización del número de puestas y reducción sensible de la duración del proceso de fabricación.

Nicolás Correa reconoce la importancia de seguir manteniendo su posición de liderazgo europeo en los sectores tractores de la demanda de fresado más tradicionales, como el de la mecánica general y el de la fabricación de bienes de equipo. La

apuesta de la empresa por estos mercados que siguen contribuyendo a más de la mitad de su facturación, se ha visto reforzada con la introducción de la nueva familia de fresadoras horizontales "floor-type".

Sin embargo, dentro del proceso de reflexión estratégica, **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 a través de un aumento significativo de su cuota de mercado.

Sector de matrices y grandes moldes

La fabricación de matrices y grandes moldes se ha visto profundamente afectada por la transformación que

Sector aeroespacial

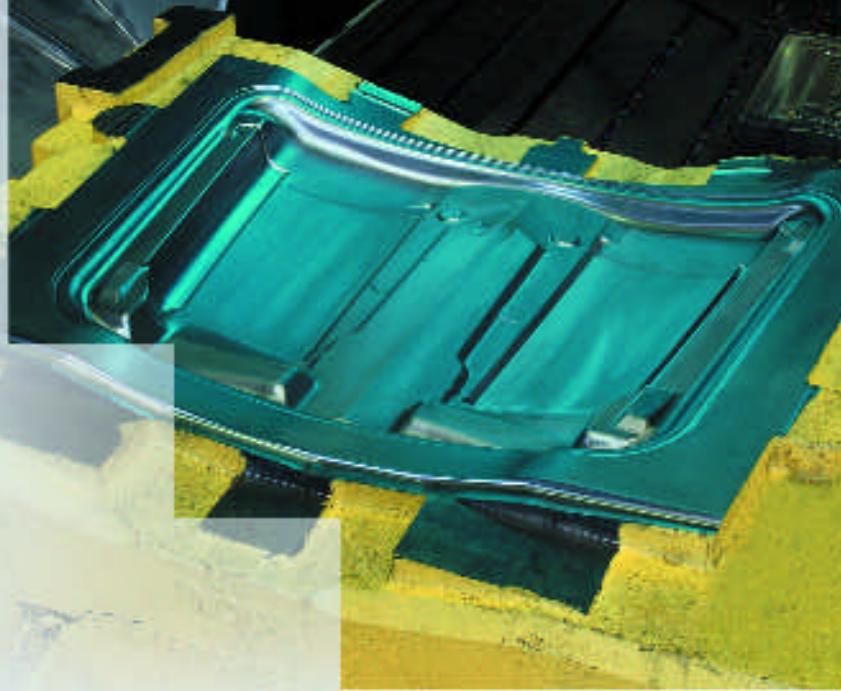
Este sector es estratégico para **Nicolás Correa** por tres razones fundamentales. Primero, las características propias del ciclo de inversión en la industria aeroespacial se traducen en una diversificación sectorial muy efectiva para un sector tan cíclico como el de la máquina-herramienta. En segundo lugar, 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. Finalmente, el sector aeroespacial ha sido tractor de la tecnología de fresado en las últimas décadas.

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 cajeras separadas por nervios que suelen requerir fresado de 5-ejes. Además, son precisamente las aleaciones ligeras, como el aluminio, las que más se benefician del fresado de alta velocidad. Todo esto, 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. La apuesta de **Nicolás Correa** por este sector ha sido y sigue siendo intensa. La pertenencia a ATECMA

(Asociación Española de Constructores de Material Aeroespacial), la presencia en ferias aeronáuticas, pero sobretodo la importante base instalada en subcontratistas aeronáuticos en Estados Unidos y Europa, con más de 60 fresadoras de pórtico, son ejemplos de ello.

Más importante aún, **Nicolás Correa** ha desarrollado equipos de alta velocidad que, respaldados por una de las más extensas experiencias en el mundo del fresado en 5-ejes, ofrecen soluciones adaptadas al mecanizado de piezas monolíticas y utillaje aeronáutico. Esta tecnología de fresado se emplea en los mercados más desarrollados del mundo para fabricar la nueva generación de aviones civiles y militares, como el Airbus 380,

recientemente presentado a la opinión pública. Todo esto unido a un importante *know-how* en ingeniería de procesos, sitúa a **Nicolás Correa** en una posición competitiva privilegiada dentro de un sector que al menos en Europa ha comenzado a dar señales de recuperación durante el 2004.



Investigación Desarrollo e Innovación

para el desarrollo Técnico e Industrial-CDTI y 2 de la Agencia de desarrollo de la Junta de Castilla y León). Agradecemos a todas estas entidades el apoyo para la realización de las iniciativas de I+D+i de la Sociedad.

La inversión de recursos humanos y materiales en actividades de investigación, desarrollo e innovación ha sido tradicionalmente, y sigue siendo hoy más que nunca, una apuesta de futuro para **Nicolás Correa**.

Continuando en esta línea, **Nicolás Correa** ha desplegado durante 2004 una intensa actividad de I+D+i que ha supuesto una inversión del 6,31% de la cifra de negocios. Durante este ejercicio se han ejecutado 16 proyectos de investigación y desarrollo. En estos proyectos, los equipos de I+D+i e Ingeniería han colaborado a

nivel Nacional y Europeo con 6 Universidades y 11 Centros Tecnológicos, así como con varios clientes y proveedores. Además se ha presentado 1 nueva propuesta a la convocatoria del VI Programa Marco de Investigación de la UE y 1 propuesta de Proyecto Europeo EUREKA además de 7 propuestas a convocatorias nacionales.

Entre los proyectos de la UE ejecutados, destacamos el proyecto Europeo V.I.N.O, que se ha finalizado en este ejercicio con la construcción de un prototipo de máquina de alta velocidad, utilizando materiales ligeros y mejorando de forma radical las condiciones dinámicas. Continuando estos desarrollos, a nivel nacional, la sociedad ha conseguido el apoyo de las Administraciones Públicas (11 proyectos del Ministerio de Ciencia y Tecnología, 1 del Centro

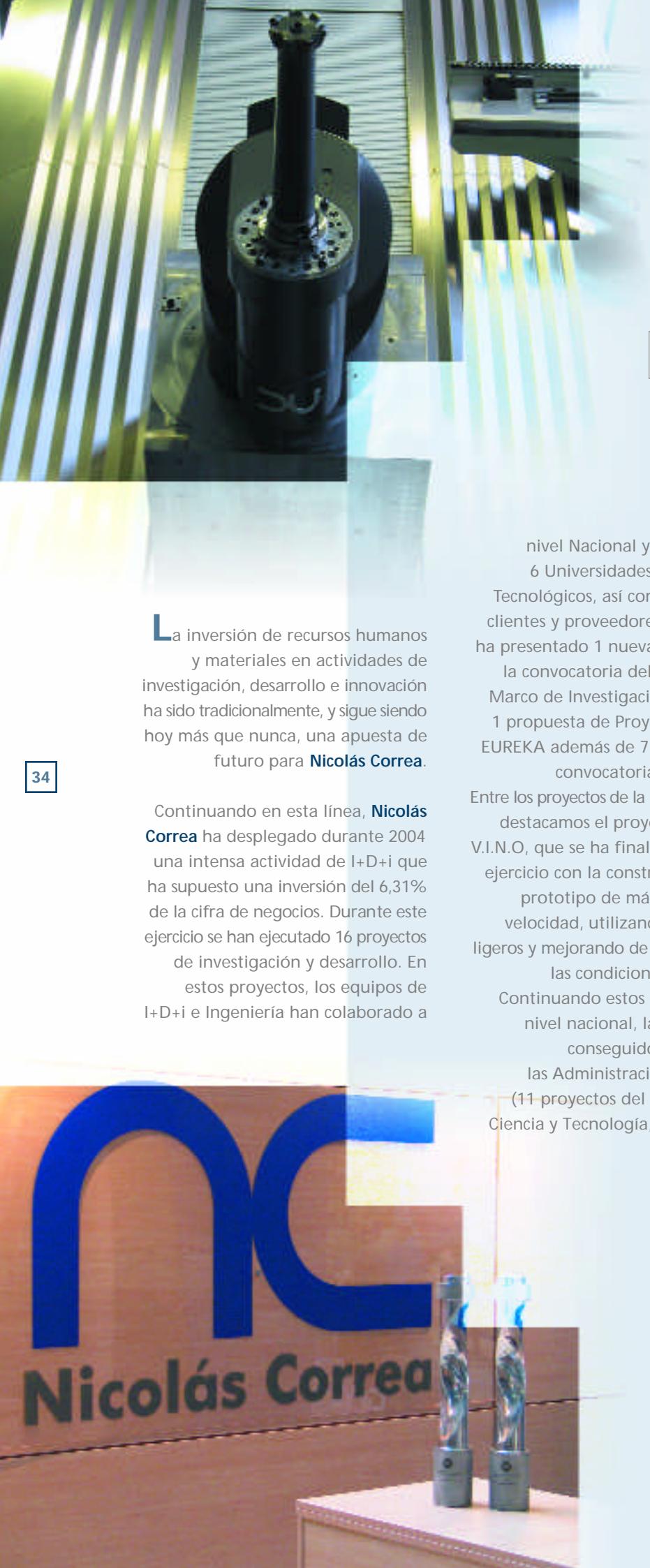
Desarrollo de nuevos equipos

En 2004, **Nicolás Correa** ha desarrollado e iniciado la comercialización de tres nuevas familias de máquinas de las cuales dos de ellas se exhibieron el pasado mes de Junio en la Bienal Internacional de Bilbao, obteniendo dos Premios Nacionales de Diseño en sus respectivas categorías. Estos productos sientan las bases de una nueva línea de diseño industrial, registrado en la Oficina Europea de Armonización del Mercado Interior (OAMI), que integra mejoras en la ergonomía, mantenimiento, ahorro energético y fiabilidad de nuestros productos.

Estos Premios, han supuesto un gran impulso y reconocimiento para la transformación de nuestra gama de productos, en la línea de la modernización tecnológica. Agradecemos a DZ Diseño su apoyo para la consecución de estos objetivos.

Tecnología de máquina

Nicolás Correa, además de los proyectos de ejecución propia, ha participado durante el año 2004 en numerosos proyectos nacionales y europeos de vanguardia.



Asimismo, ha presentado ponencias y publicado artículos en varios foros, revistas y congresos especializados.

De este modo la empresa se asegura un activo papel en el desarrollo de las tecnologías que se incorporarán en las fresadoras del futuro (rodamientos cerámicos, sistemas de control y supresión de vibraciones, control y mantenimiento predictivo para electromandrilos con altas revoluciones, análisis de vibraciones en el mecanizado de alta velocidad, estructuras ligeras, sistemas de compensación automática de errores térmicos-volumétricos, dispositivos de aporte de material por láser, nuevos materiales...).

Tecnología de proceso

Nicolás Correa es consciente de que sólo una adecuada combinación de tecnología de máquina y proceso puede responder de forma integral a las nuevas demandas de productividad de los clientes. Por eso, dedica cada vez una mayor proporción de su inversión en I+D+i a la mejora de los procesos de mecanizado, participando, y en ocasiones liderando, varios proyectos de ámbito europeo y nacional. Estos proyectos abordan desde la tecnología de mecanizado con lubricación mínima en materiales compuestos y superaleaciones, hasta el desarrollo de procesos de mecanizado de alta velocidad para el sector aeronáutico, pasando por la disminución de las vibraciones en

el acabado de moldes y matrices mediante el análisis de lóbulos de estabilidad.

Por otro lado, el convenio de colaboración suscrito con la Universidad de Burgos en 2003, para la formación teórico-práctica especializada de 13 ingenieros recién titulados en el desarrollo de soluciones de ingeniería de procesos de mecanizado en alta velocidad y diseño de nuevos productos, se ha consolidado en el 2004, con la redacción y presentación de 6 proyectos fin de carrera.

El I+D+i a nivel del Grupo

Durante el presente ejercicio, las filiales industriales han continuado aumentando su cuota de I+D+i en el total del Grupo.

En particular **NC Hyperbaric** ha continuado con el desarrollo de la tecnología de higienización de alimentos por altas presiones. **NC Manufacturing** siguiendo su compromiso con el desarrollo de nuevos productos, está trabajando en una nueva máquina la cual está prevista su salida al mercado para el cuarto trimestre del año en curso. Este creciente nivel de inversión en I+D+i es fundamental para profundizar y extender sus capacidades tecnológicas actuales hacia nuevos clientes y oportunidades de mercado.



36

La propia naturaleza de los bienes de equipos, amplificado en el caso de la máquina-herramienta por su inserción en los primeros eslabones de la cadena de valor industrial, hace que este sector tenga que vivir con una volatilidad en la demanda sensiblemente superior a la media del sector industrial. El año 2004 ha sido nuevamente fiel reflejo del lado negativo de este comportamiento.

Los ciclos económicos, con contracciones en la entrada de pedidos a nivel sectorial que pueden superar el 40% interanual, han afectado tradicionalmente a todos los fabricantes de máquina-herramientas, aunque con diferente intensidad. Así, el valor de una empresa en el sector de máquina-herramienta depende en gran medida de su capacidad para mitigar los efectos de las recesiones así como para aprovechar los tirones de la demanda que suelen producirse en los momentos de recuperación económica.

En **Nicolás Correa**, la reducción del riesgo, tanto económico como financiero, es una prioridad estratégica.

En relación con la disminución del riesgo derivado de la actividad económica, **Nicolás Correa** ha adoptado un enfoque equilibrado, basado en:

Un Valor Seguro

a) El fortalecimiento de la posición competitiva de la empresa en los sectores estratégicos diferenciándonos por la fiabilidad de nuestras soluciones como forma de obtener una ventaja competitiva sostenible en mercados de alto volumen y crecimiento.

b) Una política efectiva de diversificación estructurada en varios ejes: geográfico (contrapeso Asia frente a U.E. y EE.UU.), sectorial (aeroespacial frente al automóvil y mecánica general) y de actividad (nuevas actividades emprendidas por las filiales). Ya en este ejercicio **NC Hyperbaric** ha contribuido de forma significativa con resultados positivos y esperamos que esa contribución crezca de forma importante en los próximos ejercicios.

c) Una capacidad industrial flexible que, mediante una adecuada gestión de la cadena de valor, retiene el nivel de control necesario sobre los procesos productivos críticos, ajustando la capacidad a la demanda.

En cuanto al riesgo financiero, tanto la política de recapitalización basada en la reinversión de gran parte de los beneficios obtenidos durante los últimos años, como la adecuación de la estructura financiera del Grupo a la naturaleza cíclica de la demanda, han contribuido a dar solidez al valor respecto a la media del sector.







Informe de Gestión

Los miembros del Consejo de Administración de **Nicolás Correa, S.A.** presentan ante sus Accionistas el Informe de Gestión Consolidado que han formulado, correspondiente al Ejercicio económico 2004.

A pesar de que el ejercicio 2004 ha supuesto el inicio de la recuperación de la demanda mundial de máquina-herramienta, que ha pasado de 32,5 a 36,4 miles de millones de euros, este incremento apenas se ha visto reflejado en Europa donde el consumo ha pasado de 15,9 a 16,9 miles de millones de euros.

El incremento mundial se ha debido fundamentalmente al crecimiento del consumo en Asia y más específicamente en China, que ha pasado de 5,97 a 7,44 miles de millones de euros.

En esta coyuntura, la Sociedad Matriz, aún habiendo mantenido la cuota de mercado respecto al resto de los fabricantes españoles, ha conseguido una captación de pedidos de 39,5 millones de euros, frente a los 42,3 captados en el ejercicio 2003. De esta captación el 45,3% corresponde al mercado nacional y el 54,7% restante a los mercados de exportación.

Gracias al esfuerzo iniciado el año 2002 para atacar el mercado Chino, éste se ha convertido en 2004, en el primer mercado de exportación para **Nicolás Correa**.

Por otra parte, en este Ejercicio la contribución del negocio de altas presiones desarrollado por **NC Hyperbaric, S.A.**, comienza a ser significativa, pasando a representar el 14,4% de la cifra neta de negocios consolidada en 2004 frente al 5,8% del año 2003. Esta tendencia podría continuar incrementándose en los próximos años.

Los ingresos de explotación del Grupo han alcanzado los 48,07 millones de euros, lo que supone un incremento del 0,9% en relación con el ejercicio 2003.

En los mercados exteriores, la cifra de negocios ha sido de 23,8 millones de euros, importe que representa el 54% del total y que muestra un incremento de 4,3 puntos porcentuales respecto al ejercicio anterior. La cifra de negocios en España ha sido 20,3 millones de euros, equivalente al 46% del total.

Como consecuencia de que la captación de pedidos en el segundo semestre, 22,1 millones de euros, ha sido un 28% superior a la del primer semestre, 17,3 millones de euros,



se ha producido una mayor captación de pedidos que facturación de máquinas, por lo que la cartera de pedidos mejoró hasta alcanzar a final del año 2004 los 18,5 millones de euros, lo que supone un incremento del 16,3% con respecto a la cartera final del año 2003.

La relativamente baja facturación de la Sociedad Matriz ha tenido un importante impacto en la cuenta de resultados, la cual, a pesar de la adopción de medidas de contención del gasto, no ha evitado presentar unos resultados consolidados netos negativos de 1,1 millones euros, frente a un beneficio neto consolidado de 0,4 millones de euros del ejercicio anterior.

Un factor relevante en estos resultados, ha sido la composición del mix de producto facturado, ya que las máquinas con menor valor añadido han crecido un 118%, y las de mayor valor se han reducido al 82%. A este hecho debemos añadir la reducción de los precios de venta, como consecuencia de la fuerte presión ejercida por la competencia en los mercados, por la sobrecapacidad existente.

La apuesta por los mercados más tradicionales en el consumo de máquina-herramienta reporta a la cuenta de resultados, en estos años de baja demanda, un factor negativo importante a través de nuestras filiales comerciales exteriores. Simultáneamente la continuada revalorización del dólar frente al euro ha puesto mayor presión de precios a la baja.

La contribución positiva del resto de las sociedades industriales del Grupo aporta al resultado consolidado 725 mil euros, equivalentes al 1,6% del importe neto de la cifra de negocios, magnitud similar a la del ejercicio 2003.

Por el contrario, las filiales comerciales han presentado resultados negativos, excepto **Nicolás Correa Catalunya, S.A.**, por importe de 597 mil euros, siendo las sociedades más deficitarias **Nicolás Correa USA** (-247 mil euros) y **Nicolás Correa Deutschland** (-209 mil euros). Para reducir su impacto en próximos Ejercicios, se han tomado acciones de reestructuración en las filiales de USA y se ha cerrado definitivamente la filial de Suecia, integrando su personal comercial en la organización del nuevo distribuidor.

Un impacto importante en el resultado extraordinario negativo se ha producido como consecuencia del plan de reestructuración del personal en la Sociedad Matriz. Dentro de las medidas adoptadas para la contención del gasto, hemos continuado con la política progresiva de reducción planificada de la plantilla iniciada en el año 2000, pasando en este período de una plantilla consolidada media anual de 334 a 331 en el 2004, lo que supone una reducción del 0,9%. La plantilla consolidada a final del año 2004 era de 361 personas.

La Sociedad Matriz ha culminado en este Ejercicio el diseño y la ejecución de tres nuevas familias de máquinas, que se han expuesto en la Bienal de la Máquina Herramienta que se celebró en Bilbao el pasado mes de junio, obteniendo dos Premios Nacionales de Diseño en dos categorías, de las tres existentes, en las que presentó sus máquinas a concurso: el **Euro 2000**, en el epígrafe de máquinas pequeñas de corte, y la **Brava** en el epígrafe de máquinas grandes de corte. Continuando el esfuerzo en el desarrollo de tecnología y nuevos productos, durante 2004 los equipos de I+D+i, han participado en cuatro Proyectos del V Programa Marco de la Unión Europea y en once proyectos del Programa de Fomento a la Investigación Técnica (Profit) del Ministerio de Ciencia y Tecnología.

Informe de Gestión (cont.)

Además, dos proyectos han recibido ayudas de la Agencia de Desarrollo de Castilla León y uno del Centro para el Desarrollo Tecnológico e Industrial (CDTI).

La Sociedad Matriz ha continuado la implantación de su estrategia orientada a convertirse en referente del sector por la fiabilidad de sus productos, así como con el proceso de cambio del sistema de gestión iniciado en 1999, consolidando el ámbito de implantación de las minicompañías, como instrumento para la gestión autónoma del día a día basada en los Principios Fundamentales de la Excelencia, en dos nuevas áreas de la empresa. Al mismo tiempo ha aprovechado el ejercicio para reforzar la formación de sus empleados con una dedicación de 46 horas por persona y año.

Durante el año 2004 la Sociedad matriz ha adquirido 57.501 acciones propias, que sumadas a las 43.499 adquiridas en el año 2003 hacen una autocartera de 101.000 acciones, representativas del 1,12% del capital social de la Empresa. A través de las Sociedades filiales se han adquirido 21.000 acciones, que agregadas a las anteriores elevan a 122.000 las acciones propias, equivalentes al 1,35% del capital social.



La cotización de la Sociedad se ha revalorizado a lo largo del año, en un 7,72% al subir la cotización de 2,98 a 3,21 euros por acción, valor este último que representa, muy posiblemente, las expectativas del mercado de una próxima recuperación del sector de los Bienes de Equipo en general y de la Máquina-Herramienta en particular, así como del potencial de crecimiento y resultados que la iniciativa de diversificación, iniciada en 1999 y desarrollada en **NC Hyperbaric** aporta al Grupo. Durante el ejercicio se han contratado en bolsa 1.699.528 acciones frente a las 980.744 acciones contratadas en 2003.

En resumen, el ejercicio 2004 ha sido un año de recesión en el consumo de máquina-herramienta en España y Europa, en el que la Sociedad ha reestructurado los recursos humanos para adaptarse mejor a la demanda actual y ha afianzado su gestión y su oferta de productos y servicios ligados a la mecanización en alta velocidad con objeto de hacer frente a esta difícil situación y estar preparados para el momento de la recuperación de los mercados europeos.

Por otro lado, hay que destacar que el crecimiento de la facturación del negocio de fabricación de máquinas de higienización de alimentos por altas presiones de **NC Hyperbaric** de 2.385 millones de euros en 2003 a 6.349 millones de euros en 2004, supone la confirmación de la viabilidad comercial de esta nueva actividad, de la que se espera un importante crecimiento, y consiguiente contribución a los resultados, en los próximos ejercicios.

28 febrero de 2005

Balance de Situación de la Sociedad

Cerrado al 31 de Diciembre de 2004, comparado con el Ejercicio anterior

(Expresado en miles de euros)

ACTIVO	2004	2003	PASIVO	2004	2003
INMOVILIZADO	20.098	17.355	FONDOS PROPIOS	29.700	31.792
Inmovilizaciones inmateriales	560	653	Capital suscrito	9.000	9.000
Inmovilizaciones materiales	6.632	7.057	Prima de emisión	736	736
Inmovilizaciones financieras	12.268	8.733	Reservas de revalorización	999	999
Deudores por operaciones de tráfico a largo plazo	341	790	Reservas	21.057	21.131
Acciones propias	297	122	Beneficios del ejercicio	(2.092)	(74)
GASTOS A DISTRIBUIR EN VARIOS EJERCICIOS	65	103	INGRESOS A DISTRIBUIR EN VARIOS EJERCICIOS	93	64
ACTIVO CIRCULANTE	29.072	32.720	PROVISIONES PARA RIESGOS Y GASTOS	219	348
Existencias	15.189	15.922	ACREDORES A LARGO PLAZO	5.284	5.529
Deudores	12.457	13.656	Deudas con entidades de crédito	2.869	3.944
Inversiones financieras temporales	559	2.620	Otros acreedores	2.415	1.585
Tesorería	867	511	ACREDORES A CORTO PLAZO	13.939	12.445
Ajustes por periodificación	—	11	Deudas con entidades de crédito	2.268	1.331
			Deudas con empresas del grupo y asociadas	2.653	1.391
			Acreedores comerciales	6.366	6.974
			Otras deudas no comerciales	2.245	2.311
			Provisiones para operaciones de tráfico	355	374
			Ajustes por periodificación	52	64
TOTAL ACTIVO	49.235	50.178	TOTAL PASIVO	49.235	50.178

Cuenta de Pérdidas y Ganancias de la Sociedad

Del ejercicio terminado en 31 de Diciembre de 2004, comparada con el Ejercicio anterior

(Expresada en miles de euros)

GASTOS	2004	2003	INGRESOS	2004	2003
GASTOS DE EXPLOTACION			INGRESOS DE EXPLOTACION	39.209	41.303
Reducción de existencias de productos terminados y en curso de fabricación	42.342	43.647	Importe neto de la cifra de negocios	36.897	36.525
639	—		Aumento de existencias de productos terminados y en curso de fabricación	—	281
Aprovisionamientos	21.331	20.714	Trabajos realizados por la empresa para su inmovilizado	2.088	4.079
Gastos de personal	11.290	12.052	Otros ingresos de explotación	224	418
Dotaciones para amortizaciones de inmovilizado	2.633	4.820			
Variación de las provisiones de tráfico	(103)	(126)			
Servicios exteriores	6.481	6.128			
Tributos	71	59			
			PERDIDAS DE EXPLOTACION	3.133	2.344
GASTOS FINANCIEROS	368	442	INGRESOS FINANCIEROS	378	512
Gastos financieros y asimilados	324	324	Ingresos de participación en capital	26	63
Diferencias negativas de cambio	44	118	Otros intereses e ingresos asimilados	325	397
			Diferencias positivas de cambio	27	52
RESULTADOS FINANCIEROS POSITIVOS	10	70			
			PERDIDAS DE LAS ACTIVIDADES ORDINARIAS	3.123	2.274
PERDIDAS Y GASTOS EXTRAORDINARIOS	2.104	613	BENEFICIOS E INGRESOS EXTRAORDINARIOS	393	710
Variación de las provisiones de inmovilizado inmaterial, material y cartera de control	977	426	Beneficios en enajenación de inmovilizado inmaterial, material y cartera de control	121	89
Otros gastos extraordinarios	1.127	187	Subvenciones de capital transferidas al resultado del ejercicio	217	595
			Otros ingresos extraordinarios	55	26
RESULTADOS EXTRAORDINARIOS POSITIVOS	—	97			
			RESULTADOS EXTRAORDINARIOS NEGATIVOS	1.711	—
			PERDIDAS ANTES DE IMPUESTOS	4.834	2.177
			IMPUESTO SOBRE SOCIEDADES	2.742	2.103
			PERDIDAS DEL EJERCICIO	2.092	74

Balance de Situación del Grupo Consolidado de Nicolás Correa, S.A. y filiales

Cerrado al 31 de Diciembre de 2004, comparado con el Ejercicio anterior

(Expresado en miles de euros)

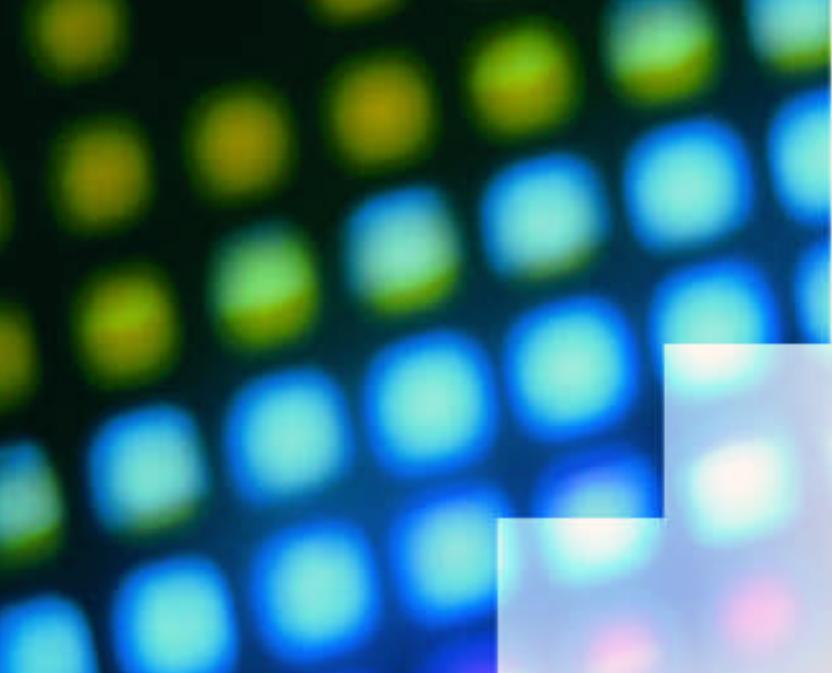
ACTIVO	2004	2003	PASIVO	2004	2003
INMOVILIZADO	24.384	20.726	FONDOS PROPIOS	34.023	35.377
Gastos de establecimiento	42	38	Capital suscrito	9.000	9.000
Inmovilizaciones inmateriales	832	983	Prima de emisión	736	736
Inmovilizaciones materiales	13.222	11.951	Reservas de revalorización	1.105	1.105
Inmovilizaciones financieras	9.592	6.842	Otras reservas de la sociedad dominante	22.766	22.069
Acciones propias	355	122	Resultados acumulados en sociedades consolidadas por integración global	1.214	1.724
Deudores por operaciones de tráfico a largo plazo	341	790	Resultados acumulados en sociedades puestas en equivalencia	319	362
GASTOS A DISTRIBUIR EN VARIOS EJERCICIOS	76	117	Beneficios consolidados	(1.064)	371
ACTIVO CIRCULANTE	40.250	39.629	Beneficios atribuidos a socios externos	(53)	10
Existencias	21.619	18.721	SOCIOS EXTERNOS	519	214
Deudores	15.220	15.652	INGRESOS A DISTRIBUIR EN VARIOS EJERCICIOS	376	390
Inversiones financieras temporales	771	3.491	PROVISIONES PARA RIESGOS Y GASTOS	219	161
Tesorería	2.514	1.720	ACREEDORES A LARGO PLAZO	9.054	7.187
Ajustes por periodificación	126	45	Deudas con entidades de crédito	4.907	4.965
			Otros acreedores	4.147	2.222
			ACREEDORES A CORTO PLAZO	20.519	17.143
			Deudas con entidades de crédito	4.019	3.146
			Acreedores comerciales	11.682	9.645
			Otras deudas no comerciales	3.734	3.523
			Provisiones para otras operaciones de tráfico	739	718
			Ajustes por periodificación	345	111
TOTAL ACTIVO	64.710	60.472	TOTAL PASIVO	64.710	60.472

Cuenta de Perdidas y Ganancias del Grupo Consolidado de Nicolás Correa, S.A. y filiales

Del ejercicio terminado en 31 de Diciembre de 2004, comparada con el Ejercicio anterior

(Expresado en miles de euros)

GASTOS	2004	2003	INGRESOS	2004	2003
GASTOS DE EXPLOTACION	50.988	50.191	INGRESOS DE EXPLOTACION	48.073	47.662
Aprovisionamientos	21.931	18.646	Importe neto de la cifra de negocios	44.107	40.906
Gastos de personal	16.139	16.654	Aumento de existencias de productos en curso y producto terminado	1.315	1.357
Dotaciones para amortizaciones de inmovilizado	3.250	5.297	Trabajos realizados por el Grupo para su inmovilizado	2.126	4.166
Variación de las provisiones de tráfico	71	226	Otros ingresos de explotación	525	1.233
Otros gastos de explotación	9.597	9.368	PERDIDAS DE EXPLOTACION	2.915	2.529
GASTOS FINANCIEROS	511	604	INGRESOS FINANCIEROS	380	491
Por deudas con terceros y gastos asimilados	466	486	Otros intereses e ingresos asimilados	353	439
Diferencias negativas de cambio	45	118	Diferencias positivas de cambio	27	52
PARTICIPACION EN PERDIDAS DE SOCIEDADES PUESTAS EN EQUIVALENCIA	—	49	RESULTADOS FINANCIEROS NEGATIVOS	131	113
PERDIDAS Y GASTOS EXTRAORDINARIOS	1.104	132	PARTICIPACION EN BENEFICIOS DE SOCIEDADES PUESTAS EN EQUIVALENCIA	17	—
Variación de las provisiones de inmovilizado inmaterial, material y cartera de control	2	2	PERDIDAS DE LAS ACTIVIDADES ORDINARIAS	3.029	2.691
Pérdidas procedentes del inmovilizado	—	45	BENEFICIOS E INGRESOS EXTRAORDINARIOS	446	696
Otros gastos extraordinarios	1.102	85	Beneficios procedentes del inmovilizado	121	17
RESULTADOS EXTRAORDINARIOS POSITIVOS	—	564	Subvenciones de capital transferidas al resultado del ejercicio	265	649
PERDIDAS CONSOLIDADOS ANTES DE IMPUESTOS	(3.687)	(2.127)	Otros ingresos extraordinarios	60	30
Impuesto sobre beneficios	(2.623)	(2.498)	PERDIDAS DE LAS ACTIVIDADES ORDINARIAS	658	—
BENEFICIOS CONSOLIDADOS DEL EJERCICIO	(1.064)	371			
Beneficios atribuidos a socios externos	53	(10)			
BENEFICIOS ATRIBUIDOS DEL EJERCICIO	(1.117)	381			



Propuesta de Aplicación del Resultado del Ejercicio 2004

Se propone el traspaso íntegro de las pérdidas del ejercicio 2004 que ascienden a 2.091.771,14 euros, a la cuenta de reservas voluntarias.

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 (Balance, Cuenta de Pérdidas y Ganancias y Memoria) 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 2004.
- 2)** Nombramiento y/o reelección de Consejeros.
- 3)** Nombramiento de Auditores de Cuentas de la Sociedad y su Grupo.
- 4)** 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 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 24 de Junio de 2004.
- 5)** Autorización al Consejo de Administración para aumentar en una ó 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 24 de Junio de 2004.
- 6)** Delegación en el Presidente del Consejo de Administración y en la Secretaría para que, indistintamente, puedan ejecutar, formalizar e inscribir los acuerdos adoptados por la Junta General y, en su caso, para su interpretación y subsanación, y para llevar a cabo el preceptivo depósito de cuentas en el Registro Mercantil.
- 7)** Lectura y aprobación, en su caso, del acta de la Junta.



www.correa.es

NICOLAS CORREA, S.A.
Alcalde Martín Cobos, s/n.
09007 BURGOS - ESPAÑA
Tel.: +34 - 947 28 81 00
Fax: +34 - 947 28 81 17
sales@correa.es