



Informe Anual 2005

Í n d i c e

Carta del Presidente •	5
Consejo de Administración •	6
Consejo de Calidad •	7
El porqué de la fusión con Anayak •	8
La estructura del Grupo •	9
Filiales Industriales •	10
Filiales Comerciales •	12
Fiabilidad, Excelencia y Confianza •	14
Las Nuevas Exigencias del Mercado •	15
Soluciones de Mecanizado •	16
Gama de Equipos •	18
Gestión del Cambio •	22
Comunicación e Imagen Corporativa •	23
Evolución de las Cifras Claves del Grupo •	24
Investigación, Desarrollo e Innovación •	28
Informe de Gestión •	30
Balance de Situación de la Sociedad •	34
Cuenta de Pérdidas y Ganancias de la Sociedad •	35
Balance de Situación del Grupo Consolidado •	36
Cuenta de Pérdidas y Ganancias del Grupo Consolidado •	37
Propuesta de Aplicación del Resultado •	38
Acuerdos •	38





1
2
3
4
5
6
7
8
9
10
11
12
13
14
15
16
17
18
19
20
21
22
23
24
25
26
27
28
29
30
31
32
33
34
35
36
37
38
39
40

Estimado Sr. Accionista:

El año 2005 ha sido un año especial, yo diría que histórico, para nuestra Sociedad. Las circunstancias de la inmensa mayoría de los mercados tradicionales han seguido siendo poco propicias para la inversión en máquina-herramienta y por tanto, para conseguir mantener unos niveles aceptables de actividad se han tenido que realizar grandes esfuerzos en precio. Este hecho ha originado que las cuentas de resultados se hayan resentido considerablemente.

Así, con una Cifra de Negocios de 40 millones de euros, superior a la del año anterior, no hemos conseguido ni siquiera un *cash-flow* positivo y hemos tenido que contabilizar unos resultados negativos.

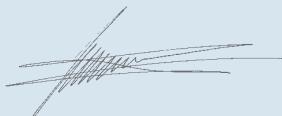


Sin embargo hay algunos hechos positivos que me gustaría resaltar: Por una parte, los indicios de una mejoría recientemente registrada en algunos de los mercados europeos en los últimos meses, la desaparición o debilitamiento profundo de un buen número de nuestros competidores y el éxito confirmado de nuestra penetración en China, el primer consumidor de máquina-herramienta del mundo, donde ya hemos conseguido una cifra de facturación del 17%.

Asimismo quiero destacar lo que a mi juicio considero el hito más importante de la historia de nuestra empresa desde su salida a Bolsa en 1989: la culminación del proceso de fusión con uno de nuestros principales competidores, Industrias **Anayak, S.A.** que nos coloca, según nuestras estimaciones, en el primer lugar de Europa entre los fabricantes de fresadoras de mediano y gran tamaño.

Todo ello debe contribuir, después de cinco años de travesía del desierto, a hacer ya del 2006 un año de recuperación y de regreso a la senda de la rentabilidad. En ello seguimos empeñando todo nuestro esfuerzo.

Muchas gracias por su confianza.



D. José I. Nicolás-Correa
Presidente

Presidente y Consejero-Delegado

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

Vocales

D. Javier Eguren Albistegui (Ejecutivo)
D. Eduardo Martínez Abascal (Independiente)
D. Jorge Mataix Entero (Dominical) *
Dña. Chlöe McCracken (Dominical)
D. Felipe Oriol Díaz de Bustamante (Independiente)
D. José Ignacio Sáez Martínez (Ejecutivo) *

Consejera-Secretaria

Dña. Ana Nicolás-Correa Barragán (Dominical)

* Nombrados en Junta General el 29 de Diciembre de 2005.



* Consejo de Calidad

PRESIDENTE

D. José Ignacio Nicolás-Correa Barragán

CONSEJERO DELEGADO

D. Javier Eguren Albistegui

DIRECTOR GENERAL

D. José Ignacio Sáez Martínez

DIRECTOR COMERCIAL ITZIAR

D. Roberto Oria Zabalo

DIRECTOR COMERCIAL EXPORTACIÓN BURGOS

D. Manuel Andrés López

DIRECTOR DE LOGÍSTICA

D. Germán López-Ocaña Echarri

DIRECTORA ECONÓMICO ADMINISTRATIVA

Dña. María Victoria García Carranco

DIRECTOR INDUSTRIAL

D. Javier Peluaga Casares

DIRECTOR DE ORGANIZACIÓN y RR.HH.

D. Ignacio Alfayate García



DIRECTOR DE INVESTIGACIÓN Y DESARROLLO

D. Javier Hernando Sáiz

* 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.

Nuestro sector está excesivamente fragmentado. Todos los expertos y analistas coinciden en que la dimensión media de nuestras empresas no es la más adecuada para competir a nivel mundial. Los esfuerzos necesarios de I+D+i, así como los de promoción comercial para afrontar los nuevos mercados emergentes, solamente se pueden abarcar con una determinada dimensión mínima.

Esa ha sido la razón fundamental que nos ha movido a llevar adelante la Fusión con un competidor español **Industrias Anayak S.A.**, quien aporta a la fusión, entre otras, dos ventajas competitivas:

- Una gran penetración en el mercado alemán, que ha absorbido tradicionalmente casi la mitad de sus ventas totales.
- Una de las más altas productividades del sector con la más alta facturación por hombre de entre todos nuestros competidores.

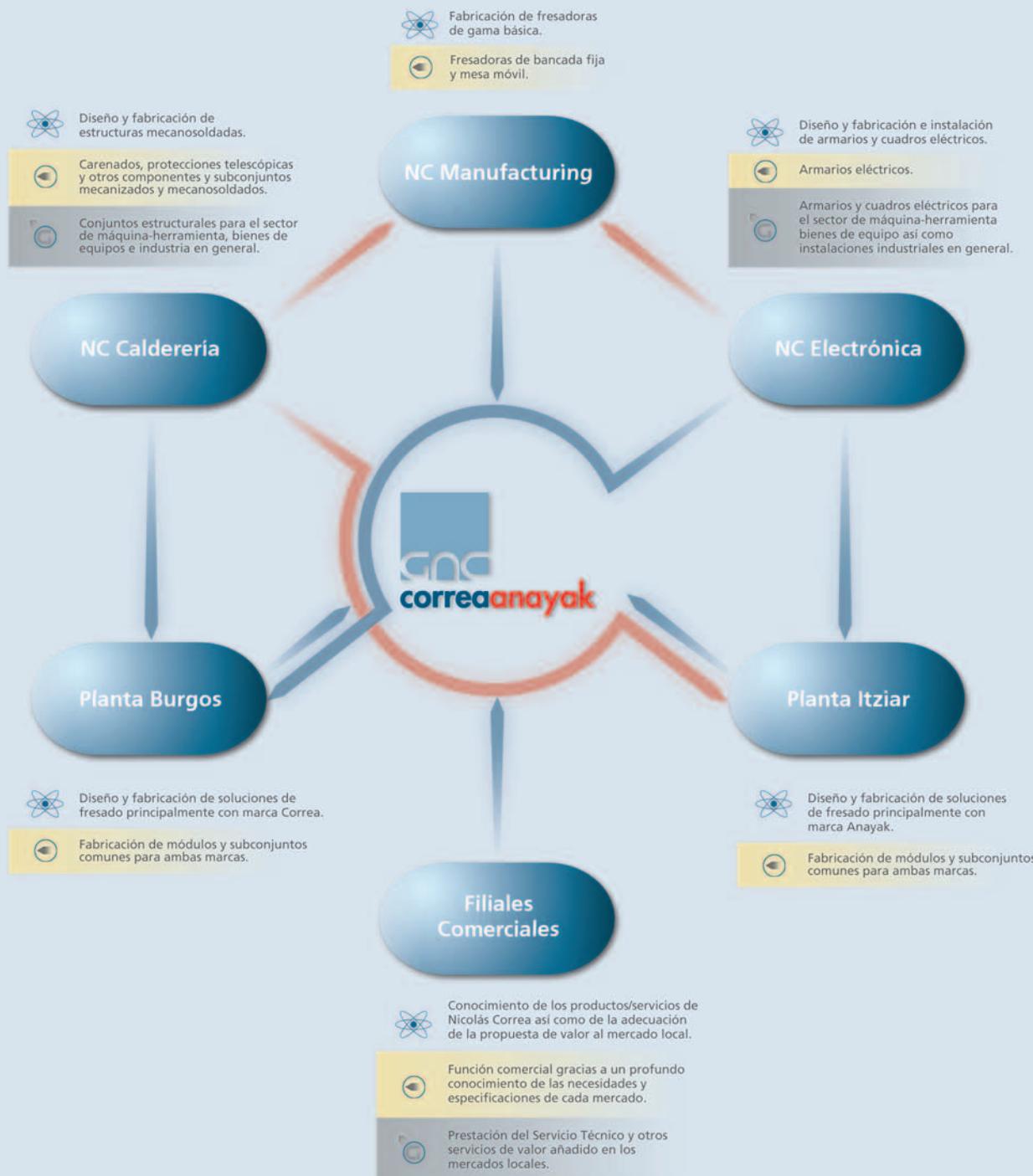
Según la información recogida en registros mercantiles y publicaciones del sector, y partiendo de la base de que el resto de los fabricantes europeos de fresadoras hayan repetido en 2005 la facturación de 2004, si agregamos la facturación individual de **Nicolás Correa** y **Anayak** alcanzaríamos la cifra de

67 millones de euros que nos colocaría en el primer lugar del ranking europeo de entre los fabricantes de fresadoras de mediano y gran tamaño.

Este posicionamiento y el liderazgo que implica, debe ser la mejor garantía para nuestros clientes.



La voluntad de los negociadores hizo que se considerase sólo objeto de la Fusión las actividades relacionadas con la fabricación de máquina herramienta lo que obligó a escindir previamente las actividades no estratégicas del GNC, es decir: **NC Hyperbaric**, **NC Service** y **NC Inmobiliaria**.



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.



Competencia



Flujo bienes/servicios dentro del Grupo



Líneas de negocios externas al Grupo

Nuevamente, tal como ocurriera el año pasado, el año 2005 ha sido otro año muy difícil para la industria auxiliar del sector de la maquinaherramienta ya que, de nuevo, el fuerte incremento de las materias primas, el aumento progresivo del coste de la energía y el imparable aumento de la inflación han reducido, aun más, los estrechos márgenes operativos de los que disponen nuestras empresas.

Factor clave a reseñar es la importancia que esta adquiriendo el factor de la deslocalización de grandes empresas así como las dificultades de un sector tan importante como es el del automóvil por la competencia de otros mercados de producción.

NC Calderería, S.A.

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

Esta Sociedad ha nacido de la escisión de las secciones tradicionales de NC Hyperbaric.

Hechos importantes en el 2005:

Entre los hitos más importantes del ejercicio 2005 destaca la consolidación de la ISO 9001. Igualmente se ha continuado reforzando el departamento de Ingeniería para dar un mayor valor añadido a los distintos productos. Cabe destacar el éxito en el plan de mejora en la sección de protecciones telescopicas y la Investigación y fabricación de protecciones para máquinas de alta Alta Velocidad. La facturación del ejercicio 2005 ha aumentado con respecto al año anterior destacando el incremento hacia clientes externos al grupo.

Su contribución a la actividad y resultados de NC Hyperbaric en los últimos años ha sido la siguiente:

NC Calderería	Participación	Empleados	Facturación	Resultados
2005	89,91%	38	2.514 k€	38 k€
2004	93,60%	36	2.492 k€	-111 k€
%	-	5,6%	0,9%	134%

NC Electrónica

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



Hechos importantes en el 2005: En el año 2005, se ha consolidado el potencial de Oficina Técnica siendo factor clave para la integración como proveedor estratégico del Grupo.

De esta misma forma, durante este ejercicio se ha asegurado el funcionamiento global del sistema ERP integrado a finales del 2004, como pieza clave para la gestión de recursos de la empresa y tratamiento de la información y planificación del proceso productivo.

NC Electrónica	Participación	Empleados	Facturación	Resultados
2005	88%	11	774 k€	6 k€
2004	88%	11	772 k€	10 k€
%	-	0%	0,3%	-40%

A lo largo del 2005, se consolida la apertura a otros mercados distintos a los de la maquina herramienta, siendo el sector de la climatización y el aire acondicionado con un 9% sobre la facturación total el más significativo de dichos mercados.

Para el año 2006, con la incorporación de la planta de Itziar al grupo, se abre un reto importante, para consolidar el camino iniciado en el mercado de maquina-herramienta, tanto en el apartado de la construcción de equipos industriales como en el apartado de la subcontratación eléctrica.



NC Manufacturing

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

Hechos importantes en el 2005: El ejercicio 2005 ha sido un año donde por tercer año consecutivo, ha continuado la incertidumbre en el consumo de máquina herramienta e incluso se ha manifestado una tendencia bajista en el consumo interno, la competitividad en las operaciones de venta hacen reducir los márgenes, sin embargo, esta sociedad ha sido capaz de adaptarse al entorno con una optimización de sus stocks, nuevos proveedores, RRHH ajustados y el desarrollo de nuevos productos.

NC Manufacturing	Participación	Empleados	Facturación	Resultados
2005	94%	21	5.425 k€	112 k€
2004	94%	20	5.555 k€	44 k€
%	-	5%	-2,3%	154,5%

Durante el ejercicio 2005, se ha consolidado en el mercado la nueva máquina **Prisma** lanzada en el ejercicio anterior. Asimismo este año 2005 siguiendo con la continua política de innovación y mejora continua, **NC Manufacturing** ha lanzado un nuevo producto orientado al sector modelista, este nuevo modelo se caracteriza por tener una dinámica mejorada y con nuevas prestaciones para la realización de trabajos donde los acabados y la velocidad de trabajo son factores prioritarios.

Para el desarrollo de este nuevo proyecto se contó con colaboración del Centro Tecnológico de Miranda (CTM). Este nuevo modelo de máquina denominado **Diana** incluye la metodología de "ecodiseño" con objeto de incluir los aspectos medioambientales como datos de partida del diseño. Este proyecto incluye todos los trabajos necesarios para solicitar la pre-certificación de la máquina conforme al programa oficial de Declaración Medioambiental Ecoetiqueta Tipo III, EPD (*Environmetal Product declaration*).

De esta manera **NC Manufacturing** se convierte en la primera empresa de fabricación de máquina-herramienta de Europa en la utilización de criterios de ecodiseño en sus productos.

De la optimización de recursos, con la que **NC Manufacturing** está comprometido, cabe destacar el buen resultado obtenido en la gestión de sus stock con una reducción de sus gastos de aprovisionamiento respecto al año anterior. Todo esto ha permitido un mayor control del gasto corriente y por lo tanto alcanzar unos resultados positivos en un mercado complicado donde los márgenes se reducen cada año por la continuada tendencia bajista del sector.



El ejercicio 2005 ha sido una continuación de las condiciones de contracción del mercado experimentado en el 2004 con una disminución de márgenes comerciales que han afectado sensiblemente a los resultados de explotación de algunas de las filiales.

La relocalización de ciertas filiales comerciales abordadas por el Grupo anunciadas en el ejercicio anterior han comenzado a dar sus frutos y corroboran que han sido una iniciativa y enfoques correctos, que debemos consolidar y mejorar.

NC Deutschland

La potenciación del equipo comercial y técnico de esta filial acometida en el 2004 ha mostrado su fruto en el presente ejercicio, habiéndose aumentado la captación de pedidos en más del 50% respecto año anterior y alcanzándose cerca del 75% de los objetivos.

Esta consolidación de base nos coloca en una situación muy favorable para el próximo ejercicio donde se pronostica una mejoría generalizada en la actividad industrial que nos permita alcanzar plenamente los objetivos marcados.

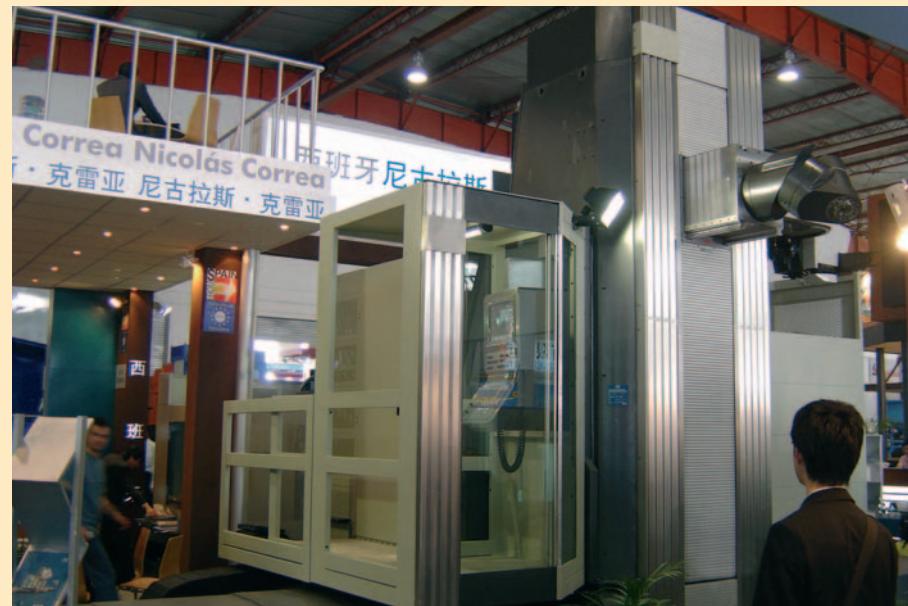
NC USA

Aún cuando el nivel de inversiones en máquinas de producción, tipo *commodity* ha continuado en su tendencia alcista, en el sector aeronáutico existe todavía capacidad suficiente con lo cual las inversiones están ralentizándose.

La incorporación de un nuevo gerente a la filial en el ejercicio anterior ha mejorado los resultados de venta en este ejercicio, pero sin llegar a ser suficiente para cubrir los gastos de explotación de la misma. Con tal motivo a mitad de ejercicio se reconsidera el sistema de distribución en ese mercado de modo autónomo con la participación parcial de los recursos humanos técnico comerciales vinculados a la filial y se inicia el proceso de clausura de ésta.

NC Italia

El consumo de máquina herramienta en Italia en el presente ejercicio ha continuado la misma situación de depresión experimentada en



el ejercicio anterior, empeorando, de una parte los resultados comerciales y, de otra, causando el cierre de otro fabricante local de fresadoras de gran renombre.

Ante el deterioro progresivo de los resultados y la falta de perspectivas futuras nos llevan al cierre de la filial reorganizado el sistema de distribución y asistencia técnica para seguir manteniendo nuestra presencia y estar mejor preparados para cuando reaccione el mercado.

1
2
3
4
5
6
7
8
9
10
11
12
13
14
15
16
17
18
19
20
21
22
23
24
25
26
27
28
29
30
31
32
33
34
35
36
37
38
39
40

NC China

Los resultados de ventas de este ejercicio en este mercado corroboran que **Nicolás Correa** ha estado acertada en la decisión tomada de implantarse en China.

Es el mercado mundial con mayor crecimiento relativo de PIB así como de consumo de máquina herramienta, donde ya representa nuestro primer mercado internacional donde se destina una cuarta parte de nuestras exportaciones, teniendo una especial penetración en el sector aeronáutico así como moldes y matrices y fabricación de maquinaria. Tales hechos relevantes nos llevan a potenciar más aún nuestra estructura técnico comercial en este mercado.



NC Portugal

El sector del molde, motor de las inversiones en nuestro tipo de maquinaria, ha iniciado cierta mejoría respecto al ejercicio anterior hasta el punto que nuestras ventas han aumentado hasta llegar a equilibrar los resultados de explotación de la filial.

De cara al próximo ejercicio se están reorganizando los recursos humanos para afrontar el futuro tras la consolidación de la fusión.

NC Catalunya

Durante el año 2005 la captación de pedidos de **NC Catalunya** ha sufrido un ligero descenso con respecto el pasado ejercicio, como consecuencia del acusado descenso del consumo de fresadoras en el

mercado doméstico. No obstante ello, la contribución de esta filial a la captación total de pedidos en el mercado Español, ha experimentado un incremento de 9 puntos porcentuales en relación a 2004. Como en el ejercicio precedente, el mercado levantino y murciano se han mostrado notablemente más activos que el catalán. Mientras que en las dos primeras comunidades en su conjunto el crecimiento en la captación ha sido del 35% con respecto el año anterior, en Cataluña ha descendido un 25%.

En cuanto a los resultados operativos, la cifra de negocios se ha incrementado en un 20% con respecto el ejercicio precedente y se han mantenido los resultados positivos. Ello es debido esencialmente al incremento de la actividad del servicio técnico, tanto en mantenimiento correctivo como preventivo.

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 obtenido resultados positivos durante el 2005. 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.



Tras definir en el año 2003 nuestra visión en términos de llegar a ser "referente por fiabilidad en soluciones de fresado", hemos alineado nuestra estrategia y nuestras prioridades consiguiendo duplicar la fiabilidad de nuestras máquinas en los tres años transcurridos y es nuestro objetivo volver a duplicarla para el 2008.

Esta estrategia basada en la fiabilidad es continuación de una política de excelencia 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 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: mostrando conocimiento técnico y de aplicaciones, diseñando conjuntamente las pruebas de aceptación...
- **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, servicio de asistencia técnica, garantía de tiempo de respuesta...
- **Confianza** en el momento de la transacción: orientación al beneficio mutuo (*win-win*).
- **Confianza** en los compromisos adquiridos: plazos de entrega, opciones futuras, acuerdos de colaboración...

EXCELENCIA EUROPEA

BVQI Servicios de Certificación, S.A.U., por concesión del Club Excelencia en Gestión, otorga el Sello de Excelencia Europea por su Sistema de Gestión en el nivel 401-500, a

NICOLÁS CORREA, S.A.

De acuerdo con la puntuación obtenida en la evaluación realizada siguiendo los criterios del Modelo EFQM de Excelencia.

Fecha de concesión del Sello: 10 de noviembre 2005
 Período de validez: 2 años
 Certificado nº: BVQI / CO / 0005.05

Firma

Por BVQI Servicios de Certificación, S.A.U.

- **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 los resultados de las encuestas de satisfacción de todos los clientes que realizamos anualmente desde 1999. Dichos resultados reflejan un año tras otro y de forma creciente que más del 95% de los clientes perciben la fiabilidad de nuestras máquinas como igual o superior a la de nuestros competidores. Igualmente la práctica totalidad de los clientes manifiestan que volverían a comprar fresadoras de **Nicolás Correa**, mientras que la mayoría la consideran su mejor proveedor de bienes de equipo.

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,

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 cliente. Así, mientras algunas empresas, generalmente en la zona alta de la cadena de suministro, pueden optar por una tecnología altamente especializada 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 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 tecnologías al servicio de las necesidades de nuestros clientes.



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

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.

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 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, y una instalación y puesta en marcha del equipo de primer nivel.

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.

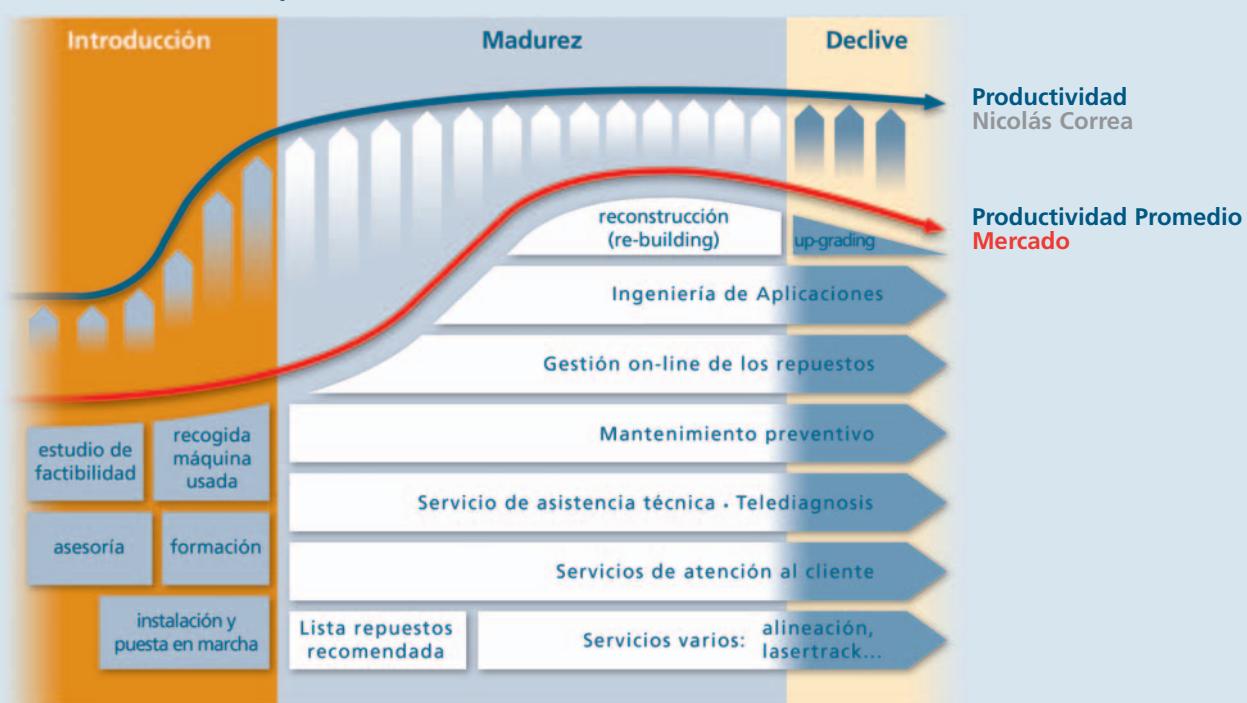
1
2
3
4
5
6
7
8
9
10
11
12
13
14
15
16
17
18
19
20
21
22
23
24
25
26
27
28
29
30
31
32
33
34
35
36
37
38
39
40

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 y con la posibilidad de adquisición o reposición de maquinaria usada.



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. En este año 2005, se ha continuando con el desarrollo de esta gama, presentando nuevos modelos y familias de máquinas, manteniendo una filosofía de adaptación a las necesidades del cliente y maximizando las sinergias industriales al compartir la gran mayoría de componentes con modelos ya existentes.

Siguiendo esta filosofía y dentro de la arquitectura de máquinas de bancada fija y mesa móvil se han introducido nuevos modelos que desarrollan las familia **Brava**, introducida el año anterior, y se ha presentado, la familia **Diana**, presentada por primera vez en la feria europea de máquina herramienta, EMO, en la ciudad alemana de Hannover y que ha sido diseñada y fabricada por **Nicolás Correa Manufacturing**, filial del grupo, apoyándose en el *Know-how* de la empresa matriz. Con la introducción de estas máquinas en el mercado se da por terminada la renovación de las gamas de máquinas de bancada fija y mesa móvil.

Igualmente se ha seguido con el desarrollo de las gamas de fresadoras de columna móvil autosoportadas (conocidas como *Floor-type*) **Supra** y **Axia**, introduciendo nuevos modelos de estas familias, con el objeto de completar la oferta del **Grupo Nicolas Correa** en esta arquitectura de máquina, y tener una oferta tan completa, en este segmento de mercado, como la que tiene el grupo en el segmento de máquinas de pórtico.

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

Las fresadoras de tipo “*floor-type*”, dada la ausencia de mesa móvil y al no existir las limitaciones de tamaño de pieza impuestas por la arquitectura de máquina de pórtico, están particularmente adaptadas para las aplicaciones de mecánica general de grandes dimensiones, donde el cliente tiene necesidad de mecanizar una amplia gama de piezas y estructuras de diversos tamaños y formas, representando, este tipo de máquinas, una solución versátil con fuerte aceptación en el mercado.

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, el despliegue de las familias **Supra** y **Axia**, basadas en sendas plataformas para maximizar las sinergias industriales, está concebido para ofrecer soluciones de mecanizado particularmente adaptadas tanto a las empresas de mecánica general como al sector moldista y matricero. Ofreciendo desde la máquina universal flexible hasta soluciones de alta dinámica con cambio automático de cabezales, incluyendo cabezales de 5 ejes y electromandrilos 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 claves. 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. En este segmento es donde la fusión con **Anayak** complementa la

oferta del grupo **Nicolás Correa**, con máquinas de arquitectura en "T" que tienen una gran versatilidad, al poder incorporar diversos sistemas complementarios, como mesas rototraslantes, sistemas de taladrado profundo etc, arquitectura de máquina donde **Anayak** es uno de los actores principales del mercado.

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 mercado, reconocimiento que se materializa en las más de 600 máquinas de este tipo instaladas a lo largo y ancho del planeta, afianzándose nuestra empresa como el primer fabricante europeo y uno de los líderes mundiales en este tipo de fresadoras.

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, matrizero 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 matrizeros de la **Supra** y **Axia** ("floor-type", es decir, columna móvil autosustentada).

anayak

Bancada Fija



PERFORMER



VH-PLUS

Bancada Fija con Mesa Rotatoria



PERFORMER MG



VH-PLUS MG

Columna Móvil



HVM-P



HVM-P



HVM-H

Columna Móvil Autosustentada



HVM-P

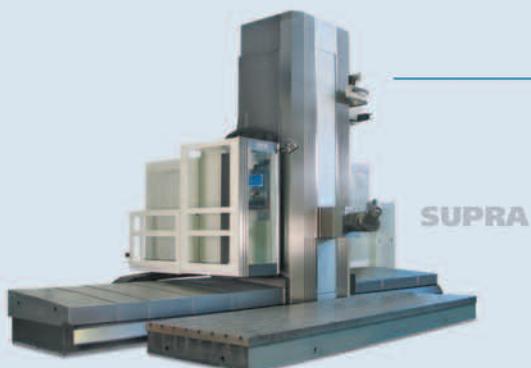
Centro Vertical de Mecanizado



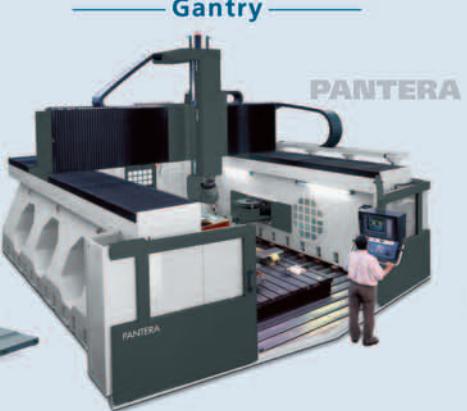
ANAK-MATIC

correa

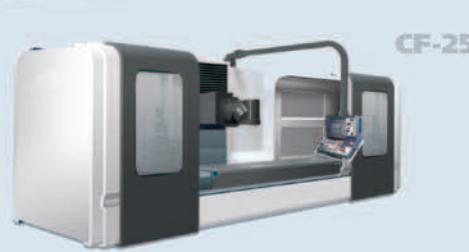
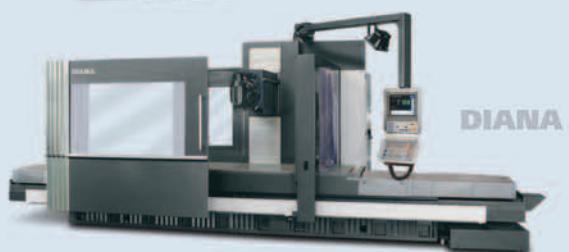
Columna Móvil



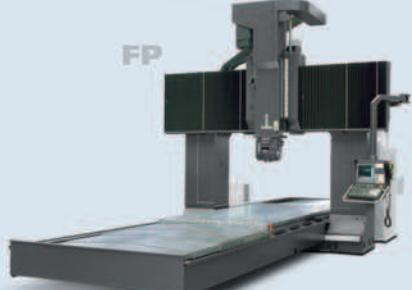
Gantry



Bancada Fija



Pórtico



La trayectoria de disciplina y rigor en la calidad que ha caracterizado históricamente a **Nicolás Correa**, se ha visto reforzada desde 1999 con la adopción de una estrategia de gestión basada en los conceptos fundamentales que soportan el modelo EFQM (*European Foundation on Quality Management*) de excelencia empresarial.

Como expresión de la madurez alcanzada en su despliegue, desde el año 2004 **Nicolás Correa** participa, invitada por la Agencia de Desarrollo Económico de Castilla y León, 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.

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

Tras la evaluación externa realizada en el ejercicio 2005, **Nicolás Correa** ha sido reconocida con el primer Premio a la Excelencia en la Gestión en su categoría Gran Empresa por la Junta de Castilla y León en colaboración con la EFQM.

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.

Un indicador relevante de la implantación de la estrategia centrada en la fiabilidad y del avance del cambio, es el resultante de la encuesta de satisfacción de los clientes en la que más del 95% 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 73% de las personas de la plantilla con una dedicación media de 42 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 9 en los últimos cinco años.

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.

Las empresas se desenvuelven hoy en día en un entorno marcado por el cambio permanente cada vez más acelerado, 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, aún más con la fusión con Industrias **Anayak**, uno de sus activos más valiosos. A tal efecto hemos creado una nueva marca que sintetiza la nueva realidad.

Esta nueva marca se ha generado partiendo de elementos formales fundamentales existentes de ambas marcas que se "fusionan". Por un lado se unen los nombres de las entidades que dan lugar a la nueva empresa, conservando su propia identidad de color, pero unificando y modernizando su tipografía. Por otro, se retoma el nombre del grupo GNC que al enmarcarse en un cuadrado crea un símbolo de gran fuerza visual, que actúa como sello y ejerce la función de "paraguas" de la nueva marca.

Por eso, una de sus metas prioritarias es impulsar una política de comunicación fluida, íntegra y transparente que traslade la imagen fiel de su cultura corporativa, basada en sus valores: Confianza, Orientación al Cliente, Iniciativa y Agilidad y en el compromiso con la excelencia de su capital humano.

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

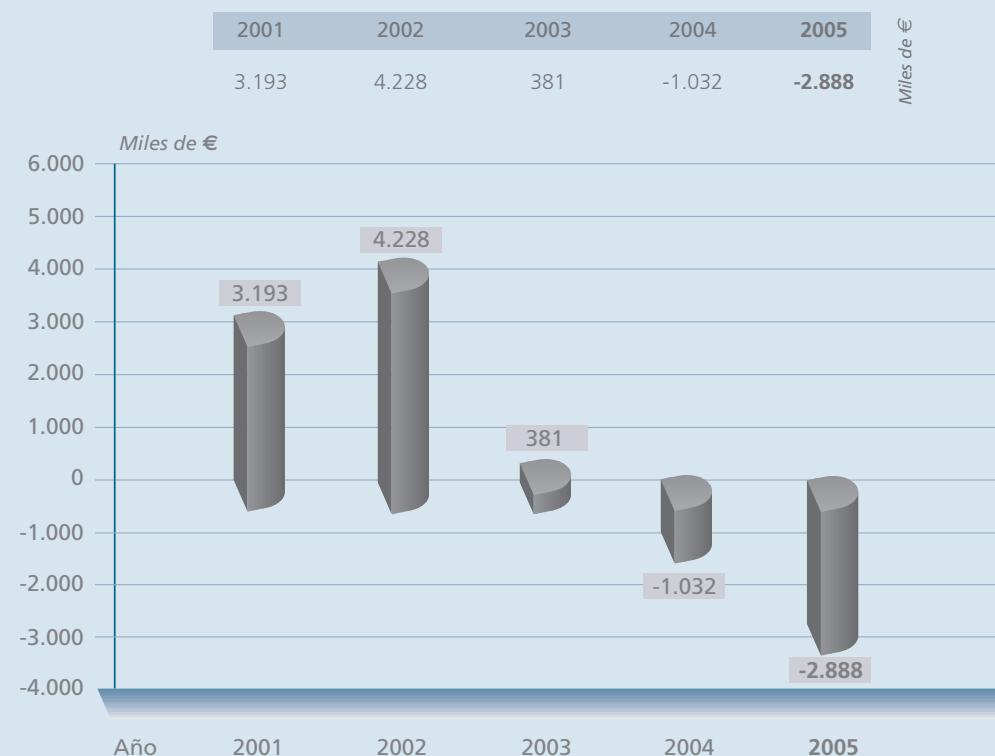
Durante el año 2006 vamos a aprovechar nuestra presencia en ferias tanto nacionales como internacionales como Shanghai, Bilbao, París, Munich, Chicago...etc para presentar las grandes líneas de lo que va a ser nuestra nueva imagen corporativa que junto al eje central de nuestra campaña de comunicación "Dos marcas, un líder en fiabilidad y servicio.", esperamos que refuerce y transmita, tanto interna como externamente, nuestros valores y estilo propio como empresa.

Asimismo, la inclusión de numerosas noticias en la web de **Nicolás Correa**, así como las notas de prensa relacionadas con ambas marcas, 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.

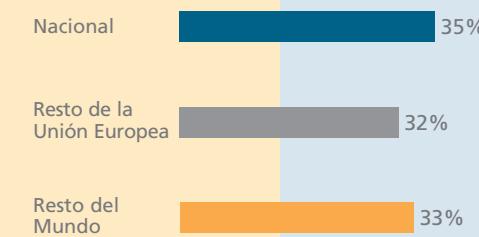
Ingresos Ordinarios Consolidados



Beneficios Consolidados



Facturación por Trabajador



Recursos Generados Consolidados



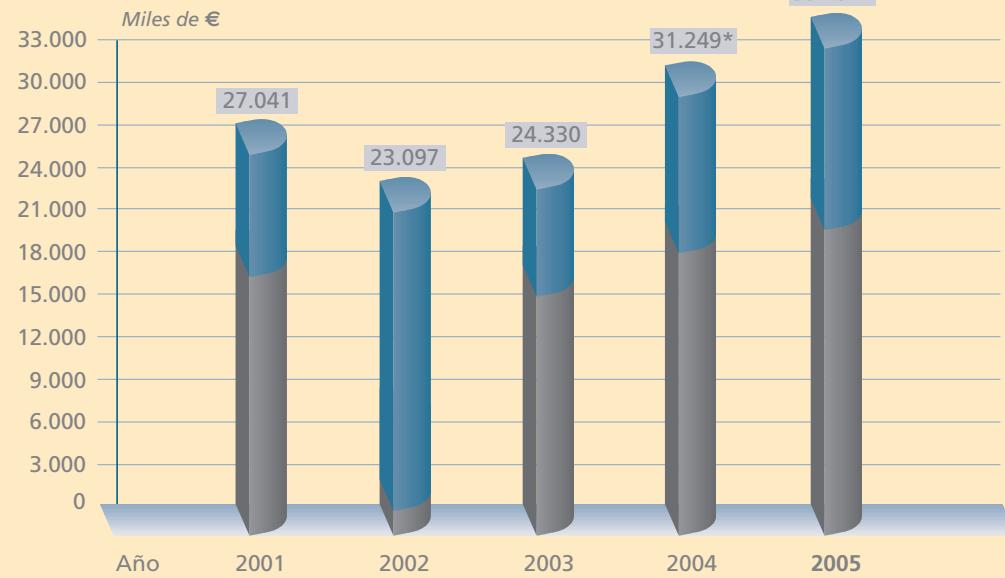
Patrimonio Neto Consolidado



* Años 2004 y 2005 adaptados a NIIF.

Pasivo Consolidado

	2001	2002	2003	2004	2005
No corriente	8.825	7.726	7.187	11.047	13.771
Corriente	18.216	15.371	17.143	20.202	21.526



* Años 2004 y 2005 adaptados a NIIF.

No corriente  Corriente 

Evolución Bursatil



Datos Bursátilles

Cotización de la acción	2003	2004	2005
Variación de la cotización en el ejercicio (%)	37	7,72	45
Cotización al cierre del ejercicio (€)	3,03	3,21	4,63
Cotización máxima anual (€)	3,09	3,64	6,25
Cotización media anual (€)	2,61	3,49	4,95
Cotización mínima anual (€)	2,15	2,68	3,20
Liquidez de la acción			
Acciones admitidas a cotización (nº acciones)	9.000.000	9.000.000	9.000.000
Capitalización bursátil (M€)	27,27	28,89	41,67
Volumen negociado total (nº acciones)	980.744	1.699.528	4.617.725
Efectivo negociado total (k€)	2.568	5.931	22.898
Volumen medio diario (nº acciones)	4.478	7.389	18.180
Efectivo negociado medio diario (k€)	11,7	23,3	90,2
Días de cotización (nº de días)	219	230	254
Rotación del capital social (%)	10,9	18,9	51,3
Ratios de rentabilidad			
PER (nº veces)	71,57	—	—
Beneficio por acción (€)	0,04	—	—
Rentabilidad por dividendo (%)	0	0	0

El fuerte compromiso que **Nicolás Correa** ha demostrado siempre con la investigación, el desarrollo y la innovación se ha hecho visible de forma rotunda durante el año 2005.

Durante este ejercicio **Nicolás Correa** ha desplegado una intensa actividad de I+D que ha supuesto una inversión del 6% de la cifra de negocios con un aumento relativo del 16% respecto a la inversión del ejercicio anterior. Se ha trabajado en el desarrollo de 12 proyectos de I+D, 7 de los cuales se han lanzado durante este ejercicio y otros 5 se continuaban del ejercicio anterior. En estos proyectos, los equipos multidisciplinares de I+D han colaborado con 4 Universidades y 6 Centros Tecnológicos, así como con varios clientes y proveedores. Entre los proyectos finalizados durante el año 2005 se encuentra el diseño y fabricación de los primeros prototipos de la Gama **Supra** así como el desarrollo de un software específico para el cálculo del coste del ciclo de vida de las máquinas-fresadoras. La alta calidad técnica de estos proyectos y su comprometido enfoque en la búsqueda de nuevas soluciones a los problemas diarios de nuestros clientes han hecho posible un amplio apoyo de las distintas Administraciones Públicas a los mismos. Así las 8 nuevas propuestas de proyectos de I+D presentadas a convocatorias nacionales han recibido resolución favorable.

Nicolás Correa cuenta con el apoyo del Ministerio de Industria, Turismo y Comercio para 2 de estas iniciativas, del Ministerio de Educación y Ciencia para 6, del CDTI para 3 y de la Agencia de Desarrollo Económico de la Junta de Castilla y León para 2. Agradecemos a todas estas entidades el apoyo prestado para la realización de todas estas iniciativas de I+D de la Sociedad.

Un lugar destacado dentro de las propuestas de I+D preparadas durante el año 2005 lo ocupa el macroproyecto "eEe - Tecnologías avanzadas para los equipos y procesos de fabricación de 2015" que **Nicolás Correa** presentó dentro de la primera convocatoria del programa CENIT del Centro para el desarrollo Técnico e Industrial-CDTI. Esta propuesta, liderada por **Nicolás Correa**, agrupa a 22 fabricantes de máquina-herramienta españoles, que concentran más del 60% de la producción del sector, y 17 Centros tecnológicos y universidades, en un proyecto con un presupuesto cercano a los 30 millones de euros para el periodo de ejecución 2006-2010. A estas alturas del año, se ha hecho público ya que esta propuesta es una de las 16 seleccionadas por el CDTI a nivel nacional para recibir



apoyo público. Este nuevo proyecto permitirá a **Nicolás Correa** liderar una iniciativa que definirá las tecnologías a desarrollar en el horizonte del año 2010.

Desarrollo de nuevos equipos

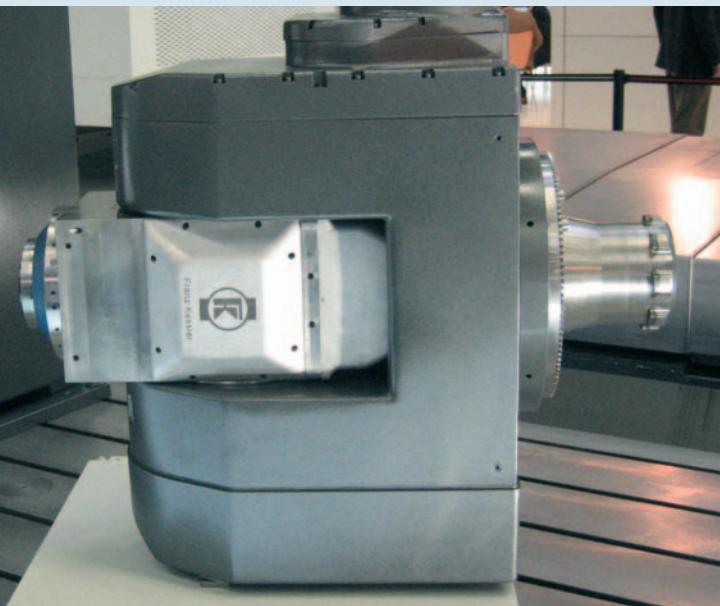
A lo largo del año 2005, hemos completado el lanzamiento de la gama de máquinas "floor type" modelos **Supra** y **Axia**, aprovechando el módulo de columna, armazón y carnero de esta última para el modelo equivalente moderno de fresadora de bancada: el modelo **Brava**.

Por otra parte, se ha perfeccionado la gama de distintos cabezales como elemento clave de la universalidad del uso de las fresadoras y se ha profundizado en los esfuerzos conducentes a mejorar la fiabilidad, eje estratégico básico de nuestra empresa.

Hay que señalar que todos los nuevos productos desarrollados han sido diseñados de acuerdo con la nueva línea de diseño industrial, registrado en la Oficina Europea de Armonización del Mercado Interior (OAMI) en el ejercicio 2004, que integra mejoras en la ergonomía, mantenimiento, ahorro energético y fiabilidad de nuestros productos.

Tecnología de máquina

Durante el año 2005, las tecnologías asociadas a máquina, tales como nuevos sistemas de accionamiento, cálculos avanzados de simulación en diseño, control y mantenimiento predictivo para electromandrilos, diseño ecológico de máquina y sistemas de



compensación automática de errores térmicos-volumétricos, han ocupado un lugar fundamental en el esfuerzo de investigación de la empresa.

Por otro lado, el convenio de colaboración suscrito con la Universidad de Burgos en 2003, para la formación teórico-práctica especializada de ingenieros recién titulados en el desarrollo de procesos de diseño de nuevos productos, se ha consolidado en el 2005 con la incorporación de 4 nuevos ingenieros a este programa y la solicitud a la Agencia de Desarrollo Económico de 14 nuevos titulados para desarrollar proyectos específicos de I+D+i

Tecnología de proceso

Nicolás Correa es consciente de que sólo una adecuada combinación de tecnología de máquina y de proceso de mecanizado 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 y de desarrollo de útiles de mayor valor añadido por parte de nuestros clientes. Así, **Nicolás Correa** ha liderado y participado en varios proyectos de I+D enfocados a la mejora en la tecnología de mecanizado de alta velocidad para el sector aeronáutico, la disminución de las vibraciones en el acabado de moldes y matrices mediante el análisis de lóbulos de estabilidad, desarrollo de sistemas de control y supresión de vibraciones a altas revoluciones y el desarrollo de dispositivos de aporte de material por láser para la recuperación de útiles y piezas de alto valor añadido en el sector de automoción y aeronáutico.

El I+D+i a nivel del Grupo

NC Manufacturing siguiendo su compromiso con el desarrollo de nuevos productos, durante este ejercicio, y en su línea de incrementar su apuesta por el aumento de su capacidad de innovación, ha desarrollado un nuevo modelo (**Diana**). Este proyecto industrial se ha realizado según los criterios de ECODISEÑO, con objeto de incluir los aspectos medioambientales como datos de partida del diseño. De forma pionera se ha solicitado la pre-certificación de la máquina conforme al programa oficial de Declaración Medioambiental Ecoetiqueta Tipo III, EPD (Environmetal Product Declaration). Esta iniciativa es el primer referente europeo de máquina herramienta ecodiseñada y certificada.

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 2005.

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 2005, 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.

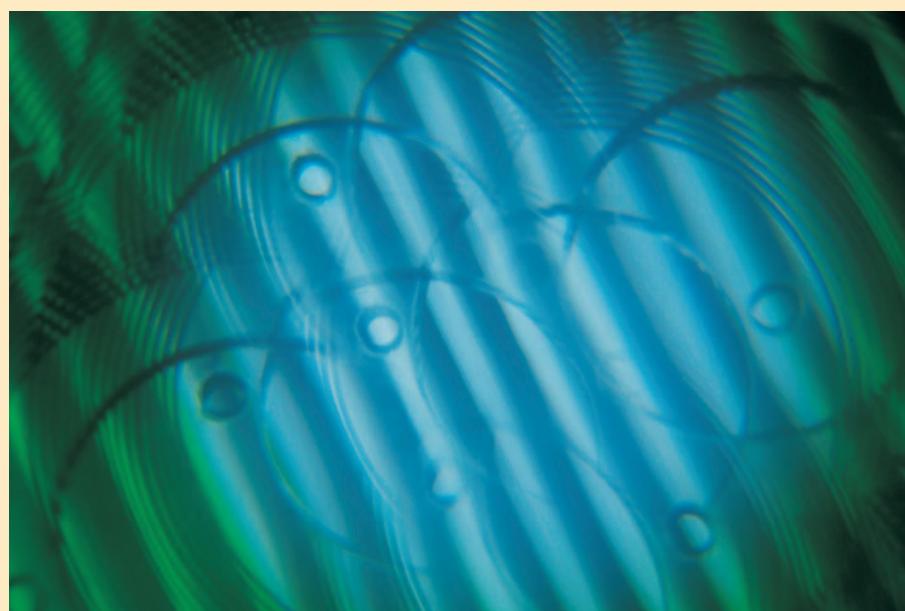
Como consecuencia del Informe Aldama, la Ley de Reforma del Sistema Financiero y la Ley de Transparencia, **Nicolás Correa** incorporará, como ya se hizo en años anteriores, el Informe Anual en su web en la dirección www.correa.es, cumpliendo con ello los objetivos de transparencia y difusión recomendados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

Evolución de los negocios y operaciones de **Nicolás Correa, S.A.** y sociedades dependientes

Por segundo año consecutivo, en el año 2005, la demanda mundial de máquina-herramienta ha crecido, pasando de 36,4 a 41,5 miles de millones de euros, sin contar repuestos y accesorios. Este incremento apenas se ha visto reflejado en

Europa, donde el consumo ha pasado de 13,1 a 13,6 miles de millones de euros. El incremento mundial se ha debido nuevamente al crecimiento del consumo en Asia, donde se han producido incrementos de dos dígitos.

En esta coyuntura desfavorable en los mercados tradicionales, el **Grupo Nicolás Correa** ha incrementado también el importe de sus Ingresos Ordinarios, pasando de 44,1 millones de euros en 2004 a 51,6 millones de euros en 2005, lo que supone un crecimiento del 17%, superior al crecimiento de la producción en Europa, que ha sido del 7%. A pesar de ello, la presión a la baja de los precios de ventas nos ha hecho perder rentabilidad.



En los mercados exteriores, los Ingresos Ordinarios han sido de 31,3 millones de euros, importe que representa el 61% del total.

En cuanto a la captación de pedidos del segmento de negocio de máquina herramienta, aún habiendo mantenido la cuota de mercado respecto al resto de los fabricantes españoles, hemos conseguido una captación de 34,2 millones de euros frente a los 39,5 captados en el ejercicio 2004. De esta captación, el 37% corresponde al mercado nacional y el 63% restante a los mercados de exportación.

Como consecuencia de esta captación de pedidos, inferior a la cifra de Ingresos Ordinarios, la cartera de pedidos se ha visto reducida hasta alcanzar a final del año 2005 los 12,4 millones de euros, lo que supone una disminución del 33% con respecto a la cartera final del año 2004.

De la actividad ajena, por completo, a la máquina-herramienta, cabe destacar la facturación de 8,2 millones de euros en el ejercicio 2005, frente a los 5,2 millones de euros del 2004, de máquinas de altas presiones para higienizar alimentos.

En este ejercicio, y también en el sector de máquina herramienta, hemos continuado con la apuesta estratégica en los mercados de China y Alemania. Esta apuesta nos ha permitido hacer nuevamente del mercado chino el primer mercado de exportación, tanto en captación de pedidos como en facturación, durante 2005, así como obtener en Alemania una captación de pedidos similar al objetivo presupuestado, lo que permite confirmar el inicio de una presencia sólida en ambos mercados.



La reducción de los márgenes de las ventas, en el sector de máquina-herramienta, como consecuencia de la fuerte presión de precio ejercida por la competencia en los mercados europeos, y muy especialmente en España, derivada de la sobrecapacidad existente, 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 unas pérdidas de 3 millones euros, frente a unas pérdidas de 1,1 millones de euros del ejercicio anterior.

Efectuadas las correspondientes estimaciones sobre las ganancias fiscales futuras y teniendo en cuenta el sector cíclico de la actividad de fabricación de máquina-herramienta, la probabilidad de la recuperación de nuevos créditos fiscales no aconsejaba un incremento a los ya generados en ejercicios anteriores. Por lo que en el año 2005 no se han reconocido en la Sociedad Matriz como activo, los créditos fiscales por las pérdidas del

ejercicio, ni las deducciones tributarias generadas en las actividades de I+D por importe de 1,8 millones de euros. A pesar de la progresiva reducción de sus estructuras, la apuesta por los mercados tradicionales de exportación reporta a la cuenta de resultados, en estos años de baja demanda, un componente negativo importante a través de nuestras filiales comerciales exteriores.

Evolución de la plantilla

La plantilla media anual del año 2005 ha sido de 316 personas frente a las 331 del año 2004, lo que supone una reducción del 5% en la plantilla.

El **Grupo Nicolás Correa** 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, basado en los Principios Fundamentales de la Excelencia.

Actividades en materia de investigación y desarrollo

El **Grupo Nicolás Correa** ha culminado en este ejercicio, y dentro del segmento de máquina herramienta, el diseño de máquinas que completan las nuevas familias **Axia** y **Supra**. Continuando el esfuerzo en el desarrollo de tecnología y nuevos productos, durante el 2005, los equipos de I+D e Ingeniería 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. Además, cinco proyectos han recibido ayudas de la Agencia de Desarrollo de Castilla León y tres del Centro para el Desarrollo Tecnológico e Industrial (CDTI).



Además, cabe mencionar la dedicación, en el segmento de altas presiones, a la investigación y construcción de un prototipo de maquina de higienización de alimentos que combina alta presión y alta temperatura, así como al proyecto de diseño y construcción de un prototipo de acuerdo al código ASME, cuya finalización se estima en el ejercicio 2006.

Evolución de la cotización del Grupo en Bolsa

La cotización del **Grupo Nicolás Correa** se ha incrementado mediante una revalorización de la acción en un 44% al subir la cotización de 3,21 a 4,63 euros por acción, valor este último que representa, muy posiblemente, las expectativas del mercado de una próxima recuperación del mercado de los Bienes de Equipo en general y de la máquina-herramienta en particular, así como la confianza en la anunciada fusión por absorción de Industrias **Anayak, S.A.**.

Durante el ejercicio se han contratado en bolsa 4.611.725 acciones frente a 1.699.528 acciones contratadas en 2004.

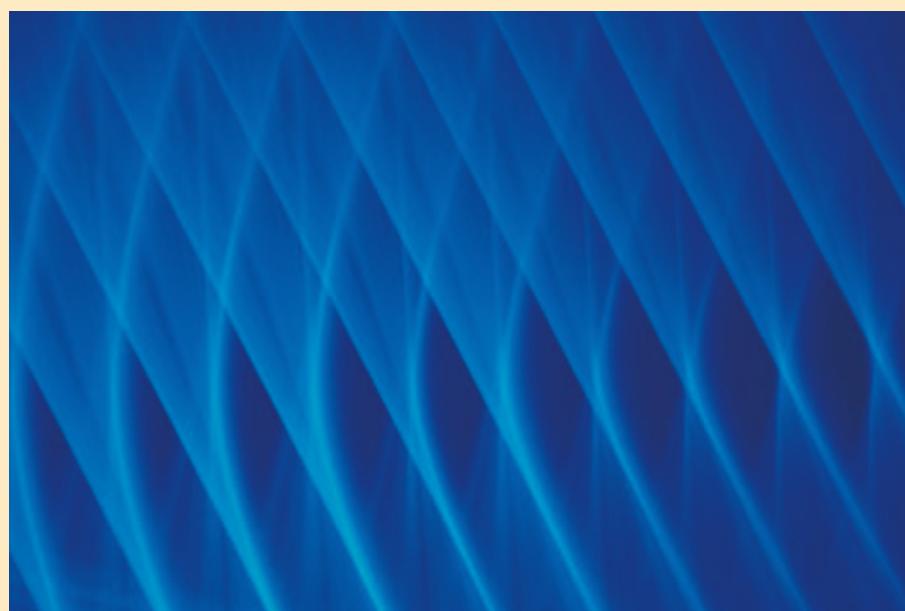
Política de gestión de riesgos

Como consecuencia del desarrollo de su actividad y operaciones, el **Grupo Nicolás Correa** incurre en riesgos financieros por tipo de cambio e interés que son objeto de gestión mediante la realización de coberturas con instrumentos financieros derivados, con el objetivo de minimizar o acotar el impacto de potenciales variaciones en los tipos de interés y de cambio.

Los instrumentos financieros se contratan con entidades financieras de reconocida solvencia. La elección se efectúa de acuerdo al servicio y riesgo de contrapartida en operaciones existentes, teniendo importancia que dicha entidad forme parte del pool bancario del grupo.

Acontecimientos registrados en fechas posteriores a 31.12.2005

Con fecha 29 de diciembre de 2005, la Junta General de Accionistas de la Sociedad aprobó la escisión de los activos no estratégicos de **Nicolás Correa, S.A.** y su posterior fusión con Industrias **Anayak, S.A.** mediante la absorción de esta última. Dichos acuerdos se



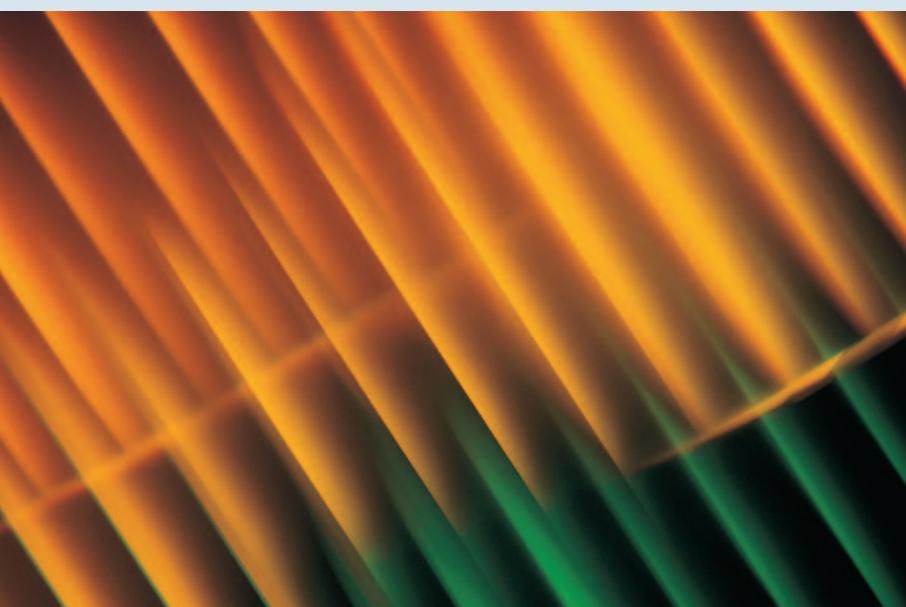
inscribirán previsiblemente en el Registro Comercial de Burgos a finales de febrero de 2006.

Con fecha 7 de noviembre de 2005, la Junta General de Accionistas de **NC Hyperbaric, S.A.**, aprobó la escisión parcial de la rama de actividad de máquina-herramienta, con el consiguiente traspaso en bloque de una parte de su patrimonio a una sociedad de nueva creación denominada **Nicolás Correa Calderería, S.L.**, que quedará integrada dentro del **Grupo Nicolás Correa**, una vez culminada la escisión.

Además, serán objeto de escisión los activos y pasivos registrados en **Nicolás Correa Inmobiliaria, S.L.**, **Nicolás Correa Service, S.A.** y **NC Hyperbaric, S.A.**, una vez escindida de esta última sociedad la rama de actividad relacionada con máquina-herramienta, que serán aportados a la nueva sociedad, **Nicolás Correa Calderería, S.L.**, que permanecerá en el **Grupo Nicolás Correa**.

La Sociedad denominada **Inmobipress Holding, S.A.** será la beneficiaria de la escisión parcial.

En resumen, el ejercicio 2005 ha sido un año de crecimiento de la producción y reducción de la captación, en el que el **Grupo Nicolás**



Correa ha vuelto a ajustar 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, consolidando su presencia en los mercados estratégicos de China y Alemania.

En dicho ejercicio, se ha culminado la operación de fusión por absorción de Industrias **Anayak, S.A.**, fortaleciendo el liderazgo del **Grupo Nicolás Correa** en el sector europeo de fresadoras de mediano y gran tamaño.

02 febrero de 2006

Balances de Situación de la Sociedad

Cerrados al 31 de Diciembre de 2005 y comparados con el Ejercicio anterior

(Expresado en miles de euros)

ACTIVO	2005	2004	PASIVO	2005	2004
INMOVILIZADO	20.362	20.098	FONDOS PROPIOS	25.891	29.700
Inmovilizaciones inmateriales	473	560	Capital suscrito	9.000	9.000
Inmovilizaciones materiales	5.982	6.632	Prima de emisión	736	736
Inmovilizaciones financieras	12.484	12.268	Reservas de revalorización	999	999
Deudores por operaciones de tráfico a largo plazo	1.126	341	Reservas	18.965	21.057
			Pérdidas del ejercicio	(3.809)	(2.092)
GASTOS A DISTRIBUIR EN VARIOS EJERCICIOS	144	65	INGRESOS A DISTRIBUIR EN VARIOS EJERCICIOS	204	93
ACTIVO CIRCULANTE	26.040	29.072	PROVISIONES PARA RIESGOS Y GASTOS	427	219
Existencias	12.479	15.189	ACREDORES A LARGO PLAZO	6.136	5.284
Deudores	13.054	12.457	Deudas con entidades de crédito	3.863	2.869
Inversiones financieras temporales	—	559	Otros acreedores	2.273	2.415
Tesorería	507	867	ACREDORES A CORTO PLAZO	13.888	13.939
			Deudas con entidades de crédito	3.639	2.268
			Deudas con empresas del grupo y asociadas	1.809	2.653
			Acreedores comerciales	6.042	6.366
			Otras deudas no comerciales	2.034	2.245
			Provisiones para operaciones de tráfico	323	355
			Ajustes por periodificación	41	52
TOTAL ACTIVO	46.546	49.235	TOTAL PASIVO	46.546	49.235

Datos cerrados sin escisión ni fusión

Cuentas de Pérdidas y Ganancias de la Sociedad

Cerradas al 31 de Diciembre de 2005 y comparadas con el Ejercicio anterior

(Expresada en miles de euros)

GASTOS	2005	2004	INGRESOS	2005	2004
GASTOS DE EXPLOTACION	46.292	42.342	INGRESOS DE EXPLOTACION	42.639	39.209
Reducción de existencias de productos terminados y en curso de fabricación	2.072	639	Importe neto de la cifra de negocios	40.295	36.897
Aprovisionamientos	21.604	21.331	Trabajos realizados por la empresa para su inmovilizado	2.213	2.088
Gastos de personal	10.948	11.290	Otros ingresos de explotación	131	224
Dotaciones para amortizaciones de inmovilizado	2.947	2.633			
Variación de las provisiones de tráfico	634	(103)			
Servicios exteriores	8.023	6.481			
Tributos	64	71			
GASTOS FINANCIEROS	292	368	PERDIDAS DE EXPLOTACION	3.653	3.133
Gastos financieros y asimilados	275	324	INGRESOS FINANCIEROS	361	378
Diferencias negativas de cambio	17	44	Ingresos de participación en capital	103	26
RESULTADOS FINANCIEROS POSITIVOS	69	10	Otros intereses e ingresos asimilados	242	325
PERDIDAS Y GASTOS EXTRAORDINARIOS	1.316	2.104	Diferencias positivas de cambio	16	27
Variación de las provisiones de inmovilizado inmaterial, material y cartera de control	816	977	PERDIDAS DE LAS ACTIVIDADES ORDINARIAS	3.584	3.123
Otros gastos extraordinarios	500	1.127	BENEFICIOS E INGRESOS EXTRAORDINARIOS	525	393
			Beneficios en enajenación de inmovilizado inmaterial, material y cartera de control	78	121
			Subvenciones de capital transferidas al resultado del ejercicio	444	217
			Otros ingresos extraordinarios	3	55
			RESULTADOS EXTRAORDINARIOS NEGATIVOS	791	1.711
			PERDIDAS ANTES DE IMPUESTOS	4.375	4.834
			IMPUESTO SOBRE SOCIEDADES	566	2.742
			PERDIDAS DEL EJERCICIO	3.809	2.092

Datos cerrados sin escisión ni fusión

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

Cerrados al 31 de Diciembre de 2005 y comparados con el Ejercicio anterior

(Expresado en miles de euros)

ACTIVO	2005	2004	PATRIMONIO NETO	2005	2004
ACTIVOS NO CORRIENTES	29.322	27.948	PATRIMONIO ATRIBUIDO A TENEDORES DE INSTRUMENTOS DE PATRIMONIO NETO DE LA DOMINANTE		
Inmovilizado material	18.171	17.374	Capital	9.000	9.000
Activos tangibles	128	128	Prima de emisión	736	736
Inversiones contabilizadas aplicando el método de la participación	410	382	Otras reservas	23.400	24.190
Activos financieros	904	463	Acciones propias	(355)	—
Activos por impuestos diferidos	9.709	9.246	Ganancias acumuladas	426	2.489
Acciones de la Sociedad	—	355	INTERESES MINORITARIOS	802	519
ACTIVOS CORRIENTES	39.984	40.235	TOTAL PATRIMONIO NETO	34.009	36.934
Existencias	21.537	21.619	PASIVO		
Activos por impuestos sobre las ganancias corrientes	34	66	PASIVOS NO CORRIENTES	13.771	11.047
Deudores comerciales y otras cuentas a cobrar	16.624	15.215	Otros pasivos financieros	3.600	4.071
Efectivo y otros medios líquidos equivalentes	1.754	3.285	Préstamos y otros pasivos remunerados	7.214	4.890
Otros activos corrientes	35	50	Prestaciones a los empleados	424	154
			Subvenciones oficiales	802	350
			Provisiones	36	65
			Pasivos por impuestos diferidos	1.695	1.517
			PASIVOS CORRIENTES	21.526	20.202
			Otros pasivos financieros	504	545
			Préstamos y otros pasivos remunerados	6.440	3.960
			Acreedores comerciales y otras cuentas a pagar	13.769	14.735
			Pasivos por impuestos sobre las ganancias corrientes	—	223
			Provisiones	813	739
			TOTAL PASIVO	35.297	31.249
TOTAL ACTIVO	69.306	68.183	TOTAL PATRIMONIO NETO Y PASIVO	69.306	68.183

Datos cerrados sin escisión ni fusión

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

Cerradas al 31 de Diciembre de 2005 y comparadas con el Ejercicio anterior

(Expresado en miles de euros)

	2005	2004	
PERDIDA ANTES DE IMPUESTOS DE ACTIVIDADES CONTINUADAS	(3.337)	(3.624)	
Ingresos ordinarios	51.583	44.107	
Otros ingresos	1.521	971	
Variación de existencias de productos terminados y en curso de fabricación	567	1.315	
Trabajos efectuados por el Grupo para activos no corrientes	—	101	
Consumos de materias primas y consumibles	(25.554)	(21.931)	
Gastos de personal	(16.194)	(16.139)	
Gastos por amortización	(1.406)	(1.146)	
Otros gastos	(13.518)	(10.788)	
Ingresos financieros	317	380	
Gastos financieros	(670)	(511)	
Participación en beneficios del ejercicio de las asociadas contabilizadas aplicando el método de la participación	17	17	
INGRESO POR IMPUESTO SOBRE LAS GANANCIAS	449	2.592	
PERDIDA DEL EJERCICIO	(2.888)	(1.032)	
Atribuido a:			
Tenedores de instrumentos de patrimonio neto de la dominante	(2.990)	(1.085)	
Intereses minoritarios	102	53	
Pérdidas por acción básica (expresado en euros)	(0,337)	(0,122)	

Datos cerrados sin escisión ni fusión

Propuesta de Aplicación del Resultado del Ejercicio 2005

Se propone el traspaso íntegro de las pérdidas del ejercicio 2005 que ascienden a 3.808.879,83 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 2005.
- 2)** Cese y nombramiento Consejeros.
- 3)** Consolidación fiscal.
- 4)** Nombramiento de Auditores de Cuentas de la Sociedad y del Grupo.
- 5)** Autorización al Consejo de Administración para la adquisición derivativa de acciones propias, directamente o a través de sociedades de su Grupo, dentro de los límites y requisitos previstos en el artículo 75 de la Ley de Sociedades Anónimas, así como para la enajenación de las mismas, dejando sin efecto la autorización concedida por la Junta General de Accionistas celebrada el 28 de Junio 2005.
- 6)** Autorización al Consejo de Administración para aumentar en una o varias veces el capital social hasta una cifra máxima de la mitad del capital social y hasta el plazo de cinco años, dentro de los límites y requisitos previstos en el artículo 153 de la Ley de Sociedades Anónimas, dejando sin efecto la autorización concedida por la Junta General de Accionistas celebrada el 28 de Junio de 2005.
- 7)** 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.
- 8)** Lectura y aprobación, en su caso, del acta de la Junta.



correa

Alcalde Martín Cobos, s/n.
09007 BURGOS - ESPAÑA
Tel.: +34 - 947 28 81 00
Fax: +34 - 947 28 81 17
www.correa.es • correa@correa.es

anayak

Pol. Industrial de Itziar
20820 DEBA - GUIPÚZCOA - ESPAÑA
Tel.: +34 - 943 60 60 11
Fax: +34 - 943 60 61 50
www.anayak.es • anayak@anayak.es