

Nicolás Correa, S.A.



Informe Anual 2006
Annual Report 2006

Índice

Contents

Carta del Presidente •	5
<i>Letter from the President</i>	
Consejo de Administración •	6
<i>Board of Directors</i>	
Consejo de Calidad •	7
<i>Executive Committee</i>	
Sinergias de la Fusión •	8
<i>Merger Synergy</i>	
La estructura del Grupo •	9
<i>Structure of the Group</i>	
Filiales Industriales •	10
<i>Industrial Subsidiaries</i>	
Filiales Comerciales •	13
<i>Commercial Subsidiaries</i>	
Las nuevas exigencias del Mercado •	15
<i>New Market Demands</i>	
Soluciones de Mecanizado •	16
<i>Machining Solutions</i>	
Gama de Equipos •	17
<i>Range of Equipment</i>	
Fiabilidad y Confianza •	22
<i>Reliability and Trust</i>	
Gestión del Cambio - Excelencia •	23
<i>Change-Excellence Managing</i>	
Comunicación e Imagen Corporativa •	24
<i>Communication and Corporate Image</i>	
Evolución de las Cifras Claves del Grupo •	26
<i>Evolution of the Group's Key Figures</i>	
Investigación, Desarrollo e Innovación •	30
<i>Research, Development and Innovation</i>	
Informe de Gestión •	34
<i>Director's Report</i>	
Balance de Situación de la Sociedad •	38
<i>Balance Sheet</i>	
Cuenta de Pérdidas y Ganancias de la Sociedad •	39
<i>Profit and Loss Account</i>	
Balance de Situación del Grupo Consolidado •	40
<i>Consolidated Balance Sheet</i>	
Cuenta de Pérdidas y Ganancias del Grupo Consolidado •	41
<i>Consolidated Profit and Loss Account</i>	
Propuesta de Aplicación del Resultado •	42
<i>Proposed Distribution of Profit</i>	
Acuerdos •	42
<i>Resolutions</i>	



Estimados Accionistas:

Para **Nicolás Correa** y su Grupo de empresas, 2006 no ha sido un año más.

Por una parte, el mercado ha empezado a experimentar una recuperación firme que se ha visto ratificada, en los primeros meses de 2007, lo que confirma un cambio de tendencia en el ciclo económico de nuestro sector que se suele producir aproximadamente cada diez años.

Por otra, 2006 ha sido el primer año en el que se ha hecho efectiva nuestra fusión con **Industrias Anayak, S.A.** y eso ha significado esfuerzos adicionales de adaptación de todo el equipo humano a la nueva situación. Transcurrido ya más de un año de la puesta en marcha efectiva de la fusión, me complace poner de manifiesto que los resultados son muy positivos y que el primer objetivo que era el de alcanzar una mayor dimensión empresarial, imprescindible para abordar los retos de este siglo, se ha conseguido. En la actualidad estamos trabajando para hacer de dicha dimensión un motor de rentabilidad.

En síntesis, 2006 ha sido un año de cambios profundos en nuestra compañía y de mejora del clima inversor en el sector.

Lamentablemente, el incremento considerable de la cartera de pedidos, que se duplicó a lo largo del año, y que, en el momento de redactar esta carta supera los 55 millones, no se pudo reflejar en un incremento equivalente de facturación debido al tipo de pedidos captados cuyo plazo de entrega es considerablemente largo, sin embargo, partimos en el año 2007 con unas posibilidades de crecimiento inmejorables que deberán llevarnos a alcanzar las mayores cifras de facturación de la historia de la compañía en este mismo año.

Además 2006 ha sido el año en el que se ha creado una filial industrial (GNC Kunming) en China, país que consume una cuarta parte de la máquina herramienta mundial. Con esta apuesta se pretende reforzar nuestra presencia en este relevante mercado al igual que puede marcar un hito en el desarrollo industrial del **Grupo Nicolás Correa (GNC)**.

El año 2007 es el que debe ya recoger, con toda seguridad, el importante incremento de actividad y la entrada en rentabilidad de la Sociedad que se beneficie de la mejora de la situación del mercado y de las sinergias provenientes de la fusión.

Confío en que nuestros accionistas, clientes y proveedores se vean recomfortados con esta mejora y sigan confiando en **Nicolás Correa** en los próximos años.

Muy atentamente.

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



CARTA DEL PRESIDENTE

LETTER FROM THE PRESIDENT

Dear shareholders,

For **Nicolás Correa** and the Group, 2006 was not just another year. On the one hand, the market experienced a strong recovery which has been confirmed in the first few months of 2007. This confirms the changing trend in the economic cycle of our sector, something that happens every ten years or so.

On the other hand, 2006 was the first year after merger with **Industrias Anayak, S.A.** came into being and this has required an extra effort of our entire staff to adapt to the new situation. The merger has been effective for over a year now, and I am delighted to inform you that the results are very positive and the first objective to obtain a larger enterprise dimension, essential to tackle the challenges of this century, has already been reached. Currently we are working to use this size as a vehicle towards profitability. In short, 2006 was typified by profound changes in our company and a better investor's climate in the sector.

Unfortunately, a sharp rise in the order portfolio, - it doubled during the year and when this letter was written it stood at more than 55 million, - has not led to an equivalent increase in turnover because of the type of orders with very long delivery times. Nevertheless, possibilities for growth in 2007 are excellent which should lead to the largest turnover in the history of our company.

In addition, in 2006 the industrial subsidiary GNC Kunming was set up in China. This country is responsible for a quarter of the world's consumption of machine tools. This undertaking aims to reinforce our presence in this important market, and at the same time it may mark a milestone in the industrial development of the **Nicolás Correa Group (GNC)**.

Indeed, the year 2007 will indisputably show a rise in trading and profitability for the company taking full advantage of the improvements on the market and the synergies from the merger.

I am confident that our shareholders, clients and suppliers feel reassured with this improvement and that they will continue to put their trust in **Nicolás Correa** in the next few years.

Yours sincerely,



CONSEJO DE ADMINISTRACION

BOARD OF DIRECTORS

Presidente y Consejero-Delegado / President and CEO

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

Consejero Delegado / Chief Executive Officer

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

Vocales / Board Members

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

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

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

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

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

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

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

Consejera-Secretaria / Director-Secretary

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



CONSEJO DE CALIDAD

EXECUTIVE COMMITTEE

* Consejo de Calidad / Executive Committee

PRESIDENTE / PRESIDENT

D. / Mr. José Ignacio Nicolás-Correa Barragán

CONSEJERO DELEGADO / CHIEF EXECUTIVE OFFICER

D. / Mr. Javier Eguren Albistegui

DIRECTOR GENERAL / GENERAL DIRECTOR

D. / Mr. José Ignacio Sáez Martínez

DIRECTOR COMERCIAL ICIAR / ICIAR SALES DIRECTOR

D. / Mr. Roberto Oria Zabalo

DIRECTOR COMERCIAL EXPORTACIÓN BURGOS /
BURGOS' EXPORT SALES DIRECTOR

D. / Mr. Manuel Andrés López

DIRECTOR DE LOGÍSTICA / LOGISTICS DIRECTOR

D. / Mr. Germán López-Ocaña Echarri

DIRECTORA ECONÓMICO ADMINISTRATIVA /
CHIEF FINANCIAL OFFICER

Dña. / Mrs. María Victoria García Carrancho

DIRECTOR INDUSTRIAL / INDUSTRIAL DIRECTOR

D. / Mr. Javier Peluaga Casares

DIRECTOR DE ORGANIZACIÓN y RR.HH. /

CHIEF OF ORGANISATION & HUMAN RESOURCES

D. / Mr. Ignacio Alfayate García

DIRECTOR DE INVESTIGACIÓN Y DESARROLLO /
MANAGER RESEARCH & DEVELOPMENT

D. / Mr. Javier Hernando Sáiz

JEFE DE POSTVENTA / AFTER SALES MANAGER

D. / Mr. Julio Merino González

* El Consejo de Calidad es el 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.

The Executive Committee is the highest professional and executive body, responsible for the management of Nicolás Correa S.A., pursuant to the directives, Mission and Vision established by the Board of Directors.

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)** utilizando nuestras competencias nucleares.

Mission

To provide customers with reliable milling solutions that enable them to maximise their added value activities in order to earn customer loyalty, achieve shareholders satisfaction and help our partners to develop.

*To promote the development of the **Nicolás Correa Group (GNC)** using our core competencies.*



El sector de la máquina herramienta está excesivamente fragmentado. Todos los expertos y analistas coinciden en que la dimensión media de estas empresas en Europa 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, se pueden abordar con menor riesgo con una determinada dimensión empresarial mínima.

Esa fue la razón fundamental que movió a **Nicolás Correa S.A.** a llevar adelante la fusión con un competidor histórico, **Industrias Anayak**, la cual se hizo efectiva el uno de enero del 2006.

Para garantizar el éxito de la fusión se tomaron dos iniciativas básicas:

- Comunicar el uno de enero del 2006 el nuevo organigrama de la empresa resultante de la fusión.
- Lanzar un proyecto de fusión compuesto de 37 subproyectos.

Para garantizar la ejecución de los 37 proyectos se creó la "oficina de la fusión", compuesta por cuatro personas que, durante todo el ejercicio 2006, actuaron como facilitadoras por un lado y controladoras por otro del avance de los proyectos, reportando mensualmente al Consejero Delegado y al Director General las desviaciones más importantes.

Como resultado del proyecto de fusión no solo se consiguieron las sinergias inicialmente previstas, sino que estas quedaron claramente mejoradas tanto en los ahorros alcanzados como en los incrementos de ingresos como consecuencia de las ventas cruzadas por las redes de ambas marcas.

Cabe destacar la mejora inmediata en los costes de las compras, en la optimización del uso de los talleres de mecanización del Grupo y en el incremento de las ventas en Alemania de la marca **correa** como consecuencia de la penetración y prestigio de la marca **anayak** en ese mercado.

La nueva empresa resultante de la fusión encarna sin lugar a dudas al líder del sector del fresado en Europa de piezas de tamaño mediano y grande, liderazgo que pone al servicio de sus clientes para transmitirles la confianza en una organización ágil que ha puesto su cultura de la excelencia al servicio de la fiabilidad de sus productos.

The machine tool sector is characterised by an excessive fragmentation. All experts and analysts agree that the average size of these companies in Europe is not ideal for competing on the global market. The energy required for R&D&i as well as for marketing to attract new emerging markets can only be tackled with a reduced risk if one has a certain minimum business size.

*This was the main factor behind **Nicolás Correa, S.A.** merging with our historical competitor **Industrias Anayak** on January the 1st in 2006.*

Two main ideas were adopted to guarantee the success of the merger:

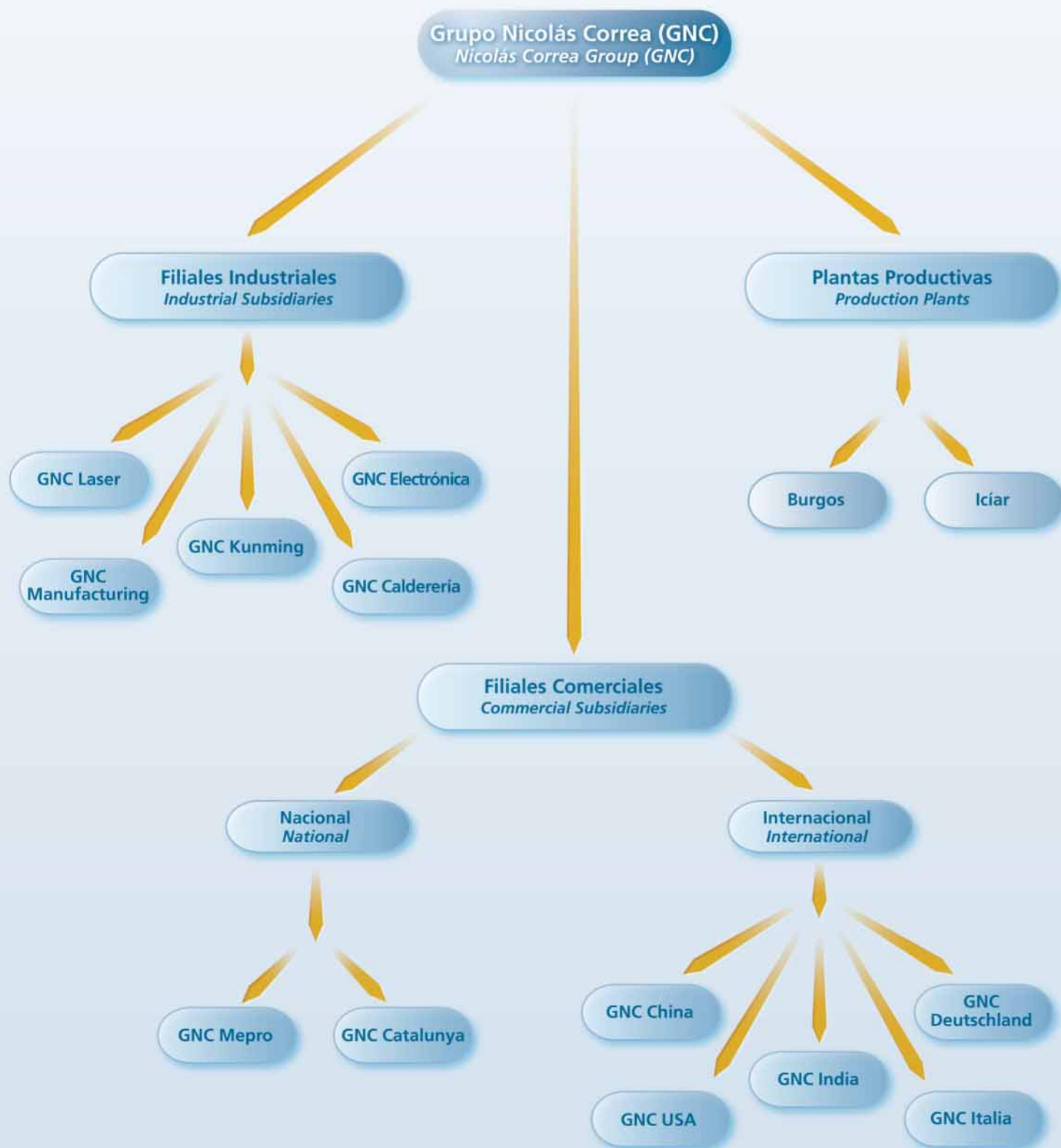
- *Communication of the new company hierarchy after the merger on January 1st, 2006.*
- *Launching of merger Project consisting of 37 sub-projects.*

To favour the fulfilment of the 37 projects, a special "merger office" was set up with four staff who during the whole of 2006 acted as facilitators as well as controllers to monitor the progress of the projects, reporting to the Chief Executive and the Managing Director on a monthly basis about any major deviations and the corrective measures adopted.

As a result of the merger, not only the initially foreseen synergy was obtained but this also showed a great improvement both regarding savings and turnover brought about by the cross sales.

*It is relevant to highlight the immediate improvement in the purchase costs, the optimisation in the use of the machining shops of the Group and the rise in sales in Germany of the **correa** brand as a direct result of the penetration and prestige of the **anayak** brand on this market.*

The new resulting company is beyond question the embodiment of the European milling market leader in large to medium sized workpieces which enables us to transmit trust in a flexible organisation using its excellence ethos for product reliability.





FILIALES INDUSTRIALES

INDUSTRIAL SUBSIDIARIES

Nuevamente, tal como ocurriera el año pasado, el año 2006 en su mayor parte ha sido un año difícil para la industria auxiliar del sector de la máquina herramienta ya que, de nuevo, el fuerte incremento de las materias primas, el aumento progresivo del coste de la energía han reducido, aun más, los estrechos márgenes operativos de los que disponen nuestras empresas.

Factor clave a reseñar es la importancia que está 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.

GNC Calderería

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

Hechos importantes en el 2006: Entre los hitos más importantes del ejercicio 2006 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 así como su incorporación como proveedor para la nueva marca **anayak**. Cabe destacar el aumento de la sección de producción de mecanosoldado. Todo ello ha originado que la facturación del ejercicio 2006 haya aumentado un 37% con respecto al año anterior, destacando el incremento hacia clientes externos al grupo. Para los próximos ejercicios, se espera que la evolución siga siendo positiva con previsión de un aumento de la facturación.

GNC 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 2006: En el año 2006, se ha aumentado nuestro potencial de Oficina Técnica así como las inversiones en la misma, siendo factor clave para la integración como proveedor estratégico del Grupo.

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

A lo largo del 2006, se consolidó la apertura a otros mercados distintos a los de la máquina herramienta, siendo el sector de la climatización y el aire acondicionado con un 8% sobre la facturación total el más significativo de dichos mercados.

Nicolás Correa, S.A.

A lo largo del 2006, con la incorporación de la marca **anayak** al Grupo, se ha iniciado un camino, no exento de riesgos, que pretende la aceptación y consolidación de un proveedor de confianza para esta planta en el apartado de subcontratación eléctrica.

GNC Manufacturing

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

Hechos importantes en el 2006: El ejercicio 2006, se ha caracterizado por el buen comportamiento de las ventas en el mercado exterior, 76% del volumen total de ventas, entregándose máquinas muy completas en cuanto al número de opciones, esto ha servido para contrarrestar la bajada en las entregas en el mercado Nacional.

A pesar de haber reducido nuestra cifra de negocio en un 4%, hemos conseguido un resultado antes de impuestos en el año 2006 de 2,4 veces superior al año 2005, que equivale a un 8 % de nuestras ventas.

El año en curso ha servido para lanzar definitivamente la máquina Diana, que por sus características funcionales cubre perfectamente los requisitos exigentes de mecanizado de calidad y prestaciones dinámicas que demandan los sectores modelistas y matriceros.

GNC Manufacturing esta comprometido con un continuo trabajo de optimización en la gestión de stock, contención de gastos, reducción del coste de materiales en las máquinas, la mejora de los procesos, el rediseño de nuevos artículos; todo ello ha supuesto una importante reducción en el coste de los materiales imputados a nuestras máquinas.

En 2006, GNC Manufacturing hace una importante apuesta dentro del capítulo de I+D+i. Destacar la finalización con gran éxito del proyecto EcoDiana, proyecto subvencionado por la Agencia de Desarrollo Económico ADE y que nos ha permitido iniciar el proceso de Pre-Certificación de la máquina conforme al esquema de eco-etiquetado tipo III EPD (Environmental Product Declaration). Con la consecución de esta etiqueta, la fresadora ECO-DIANA se convertirá en la primera máquina herramienta eco-etiquetada en Europa.

Otro reto importante es la participación de Manufacturing en el proyecto "Tecnologías avanzadas para los equipos y procesos de fabricación 2015", dentro del programa CENIT.

Estas iniciativas han sido reconocidas por el sector de Máquina Herramienta otorgándose al prototipo de la máquina EcoDiana el Premio Nacional de Diseño en Máquina Herramienta 2.006 en la modalidad de máquina herramienta de gran tamaño y también por la comunidad empresarial de Castilla y León que en su I Congreso Regional de Innovación nos ha reconocido con un accésit en la categoría de "Producto Innovador". Cabe destacar dos nuevos proyectos, el Montaje modular de máquinas y la Captura de datos en planta a tiempo real.

En resumen, el ejercicio 2006 ha sido un año donde en el último trimestre se percibe un cambio de tendencia en las ventas de máquina herramienta, lo que nos hace ser optimistas para los próximos años. La competitividad en las operaciones de venta sigue siendo muy agresiva, sin embargo, esta sociedad ha sido capaz de adaptarse al entorno con la puesta en marcha de nuevos proyectos, con una optimización de sus stocks, nuevos proveedores, RR.HH. ajustados y el desarrollo de nuevos productos que nos garantice un futuro esperanzador en un mercado difícil.

GNC Kunming

Actividad Principal: Montaje de fresadoras seriadas de gama básica para atender inicialmente la demanda del mercado chino. Como continuación a la satisfactoria apuesta de **GNC** por alcanzar una presencia significativa en el mercado chino, se ha optado por la creación de una filial industrial para el inicio de la producción local de varias familias de fresadoras.

La nueva filial denominada "Nicolas Correa Machine Tools (Kunming) Company Ltd." está ubicada en la ciudad de Kunming, provincia de Yunnan. La factoría, será una planta de 13.000 m², sobre una parcela de 20.000 m² que estará operativa a comienzos de 2008.

GNC invertirá inicialmente cuatro millones de euros en erigir la planta productiva cuyo objetivo es alcanzar una facturación de 18 millones de euros en tres años, con una plantilla que rondará las 70 personas.

La estrategia de la nueva empresa está basada en la producción de máquinas estandarizadas, para atender inicialmente la demanda del mercado chino, que actualmente ya es muy alta, y en una segunda fase abastecer a otros mercados, como complemento a los productos personalizados que se fabrican en las plantas de Burgos e Iciar.

Este es el primer proyecto industrial propio de un fabricante europeo de soluciones de fresado en China.

Entendemos que este primer paso de internacionalización de la producción ha de consolidar la competitividad global del Grupo para garantizar así su crecimiento y rentabilidad.



FILIALES INDUSTRIALES

INDUSTRIAL SUBSIDIARIES

Once more, like the year before, 2006 was on the whole a difficult year for the ancillary industry of the machine tool sector as the rise, again, of raw material, the gradual increase of the cost of energy have reduced the narrow operating margins even further.

A vital factor to point out is the rising number of relocations of large companies as well as the difficulties the important automotive sector is experiencing because of the competition of other production markets.

GNC Calderería

Main Trade: The design and manufacture of machined and mechano-welded structures, enclosures, telescopic protections and other sheet metal parts for industry in general.

Important events in the year 2006: One of the most important milestones in 2006 was the awarding of the ISO 9001 certificate. Also the Engineering Department was further enhanced so as to give a better added value to all products, and to incorporate it as a supplier to the new **anayak** brand. The growth in mechanically-welded production is also a noteworthy fact. This has led to a rise in the turnover of 2006 by 37% with respect to the previous year. A significant fact is that external customers, i.e. non-group members, rose sharply. This upward trend is expected for the coming years as well.

GNC Electrónica

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

Important events in the year 2006: In 2006, the potential of the Engineer's Office was enhanced as well investments in this department, which is the key factor for integration as a strategic supplier of the Group.

Likewise, in this year the integral operation of the ERP system was consolidated as the key towards management of the company's resources, information processing, as well as planning of the production process.

Throughout 2006, breaking open other markets different from the machine tool one was consolidated; with 8% of the total turnover, the air-conditioning sector is one of the best examples.

In 2006, we have been seeking a new trustworthy supplier to out-source the electrics for the new brand **anayak**.



FILIALES INDUSTRIALES

INDUSTRIAL SUBSIDIARIES

GNC Manufacturing

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

Important events in the year 2006: The year 2006 was a good year for sales abroad reaching a figure of 76% of the total sales volume. Very complete machines in terms of accessories were sold which helped to counteract the drop in sales on the domestic market.

Despite a 4% drop in turnover, the income before tax in 2006 is 2.4 times higher compared to 2005, which equals 8% of our sales.

This year, the Diana was definitely launched; its functional features can fully satisfy the strict demands for quality machining and dynamic performance required by the mould and die-making sector.

GNC Manufacturing is fully committed to a continual optimisation of stock management, cost control, cost reduction of material used on machines, process improvement, redesign of new items; all the above has led to a major reduction in the cost of materials used on our machines.

In 2006, GNC Manufacturing was strongly committed to R&D&i. The results of this were, amongst others, the successful completion of the EcoDiana project which was subsidised by the Economic Development Agency ADE. This has enabled us to initiate the Pre-Certification of the machine in accordance with the EPD (Environmental Product Declaration) Type III environmental declaration. As soon as we fully qualify for this declaration, the ECO-DIANA milling machine will be the first eco-labelled machine tool in Europe.

Furthermore, the participation of Manufacturing in the "Advanced technology for manufacturing equipments and processes 2015" within the framework of the CENIT programme is another major challenge.

GNC Caldereria	Participación Ownership	Empleados Employees	Facturación Turnover	Resultados Profits
2006	89,99%	40	3.482 k€	37 k€
2005	89,91%	38	2.514 k€	38 k€
%	—	5%	39%	-3%

GNC Electrónica	Participación Ownership	Empleados Employees	Facturación Turnover	Resultados Profits
2006	88%	12	916 k€	22 k€
2005	88%	11	774 k€	6 k€
%	—	9%	18%	267%

GNC Manufacturing	Participación Ownership	Empleados Employees	Facturación Turnover	Resultados Profits
2006	95%	19	5.204 k€	58 k€
2005	94%	21	5.425 k€	112 k€
%	—	-10%	-4%	-48%

These initiatives were warmly welcomed by the Machine Tool sector and the EcoDiana prototype machine was given the National Design Award for Machine Tools 2006 in the category large-sized machines. Furthermore, the business community of Castilla y León awarded us the second prize in the category "Innovative Product" during their 1st Regional Congress.

Two new projects are especially noteworthy: modular assembly of machines and in-plant data collection in real time.

In short, 2006 was a year typified by the last quarter during which we perceived an upward trend in machine tool sales which allows us to face the next few years optimistically. Competition in sales is fierce, but our company has been able to strengthen itself in this environment by starting new projects, with the optimisation of stocks, new suppliers, cut backs in human resources and development of new products thus guaranteeing a bright future on a difficult market.

GNC Kunming

Main Trade: Assembly of low range standard milling machines to meet the current demand of the Chinese market.

As a continuation of GNC's venture to become a strong player on the Chinese market, an industrial subsidiary was set up to start the local production of several milling machine ranges.

The new "Nicolás Correa Machine Tools (Kunming) Company Ltd." subsidiary is located in the city of Kunming, in the province of Yunnan. The factory has a plant of 13,000 m² on an area of 20,000 m² and will be operational at the start of 2008.

GNC's initial investment amounts up to four million Euros for constructing the production plant, and the aim is to reach a turnover of 18 million Euros in three years with a staff of around 70.

The strategy of the new company is initially based on producing Standard machines to meet the, currently very high, demand on the Chinese market, and during a second stage the aim is to supply other markets as a complement to the customised products of the Burgos and Iciar plants.

This is the first industrial project in China of a European manufacturer providing milling solutions.

We understand that this first step towards internationalisation of our production must consolidate the global competitiveness of the Group to guarantee its growth and profitability.

El ejercicio 2006 ha supuesto un cambio de tendencia en el sector de máquina-herramienta, registrando una recuperación evidente y sostenida en la captación de pedidos a partir del 2º trimestre. La fusión con **anayak** ha propiciado una racionalización de las redes comerciales y estructuras post-venta en los principales países. Ambos factores han contribuido a que la cartera de pedidos del año 2006 duplique a la del año anterior

GNC Deutschland

Durante 2006 se ha continuado potenciando la estructura comercial con la incorporación de un nuevo delegado comercial, responsable de la marca **correa** para la zona Norte. Igualmente se ha trabajado intensamente en la unificación del servicio post-venta y en la colaboración entre las redes comerciales de las marcas **correa** y **anayak**.

A lo largo del año se ha realizado un esfuerzo promocional extraordinario exponiendo en las tres ferias más relevantes con la nueva marca corporativa **GNC correaanayak** alcanzando resultados francamente buenos. Todos estos esfuerzos de racionalización de las estructuras comerciales y aprovechamiento de las sinergias conseguidas con la gran penetración de la marca **anayak** en el mercado alemán. Las expectativas para el próximo año son muy positivas.

GNC USA

Tras la fusión y después de iniciar el proceso de clausura de la filial durante el 2006 se ha optado por potenciar un sistema de agentes independientes para las marcas **correa** y **anayak**. Se espera que durante los próximos meses se produzca un repunte de la demanda que permita mejorar los resultados para ese mercado que en años pasados había experimentado un considerable descenso.

GNC Italia

Tras el continuo deterioro de la demanda de máquina herramienta en Italia en años anteriores y después de la fusión, se ha optado por el cierre de actividad de la filial, pasando a una reorganización de la red de agentes (5 agentes comunes para las marcas **correa** y **anayak**). Durante el 2006 se ha trabajado intensamente en la formación de producto y exponiendo en la principal feria italiana (BIMU).

Asimismo para el próximo año se va a seguir potenciando los recursos humanos con la contratación de un delegado comercial para coordinar la red de agentes. Con esta medida consideramos que nuestra presencia se verá reforzada y estaremos preparados para aprovechar la reactivación del mercado que ya se está produciendo.



FILIALES COMERCIALES

COMMERCIAL SUBSIDIARIES

GNC China

El espectacular incremento de las ventas y de la captación de pedidos en 2006 no hacen sino confirmar que nuestra decisión de implantarnos en China era correcta.

Durante 2006 se han unificado las redes de ventas de **correa** y de **anayak**, contratando un nuevo técnico de ventas y potenciando la oficina de Pekín.

Hemos participado en la feria de Shanghai con la nueva imagen corporativa **GNC correaanayak**.

Las previsiones de crecimiento del mercado chino a medio plazo son espectaculares. Sin embargo, el Gobierno chino está implantando medidas proteccionistas a las importaciones, por lo que debemos vigilar su evolución.

GNC Portugal

Durante 2006 y debido al continuado descenso de la demanda de máquina herramienta originado por el retroceso del sector del molde en dicho país, se ha optado por el cierre de la filial. Al mismo tiempo se ha reestructurado y unificado la red comercial y Servicio Post-venta.

GNC Catalunya

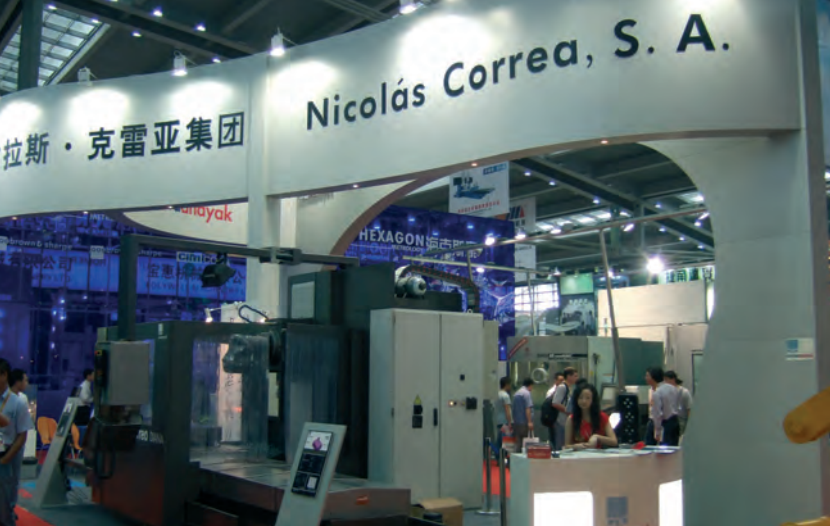
Al igual que en el pasado ejercicio, durante el año 2006 se ha mantenido una tendencia a la baja en el volumen de captación de pedidos de GNC Catalunya, tanto en la zona de Levante como de Cataluña, como consecuencia del sostenido descenso del consumo de fresadoras en el mercado doméstico. No obstante, durante el último trimestre de 2006 se ha observado un ritmo creciente en la generación de ofertas comerciales, lo cual podemos interpretar como un indicador positivo de cara al próximo ejercicio, esperando que 2007 suponga definitivamente el inicio de la recuperación del consumo de fresadoras en esta zona.

En cuanto a los resultados operativos, la cifra de negocios se ha mantenido prácticamente idéntica a la del ejercicio precedente y se han incrementado ligeramente los resultados positivos. Como en 2005, ello es debido esencialmente al incremento de la actividad del servicio técnico, tanto en mantenimiento correctivo como preventivo, que ha compensado la caída de ingresos debidos a la venta de maquinaria.

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.

GNC Mepro

Con la incorporación de la marca **anayak** ha asumido su representación al igual que la marca **correa** para la zona centro y sur de España.



FILIALES COMERCIALES COMMERCIAL SUBSIDIARIES

Nicolás Correa, S.A.

In 2006, the **correa** and **anayak** sales networks were merged, a new sales technician was taken on and a boost was given to the Beijing office.

We were present on the Shanghai fair exhibiting the new **GNC correaanayak** corporate image.

The medium-term prospects for market growth in China are spectacular. Nevertheless, the Chinese government is applying protective measures to imports, and we must keep a close watch on these developments.

The year 2006 saw a change in trends in the machine tool sector with a clear and sustained revival of the order portfolio in the second quarter. The merger with **anayak** has rationalised the sales network and after-sales structure in the main countries. Both factors have doubled the 2006 order portfolio with respect to the previous year.

GNC Deutschland

In 2006, reinforcing the sales structure was continued by appointing a new sales director who is responsible for the brand name **correa** in the North. Likewise, the fusion of the after-sales service and an improved collaboration between the sales networks of the **correa** and **anayak** brands was preceded by an intensive preparatory process.

An extraordinary effort was undertaken using the three main trade fairs as a vehicle to promote the new corporate brand **GNC correaanayak**, with frankly positive results. Rationalisation of the sales structure and maximum use of the synergy achieved with the great market penetration of the **anayak** brand in Germany. Great expectation for next year is expected.

GNC USA

After the merger and after initiating the closing process of the subsidiary in 2006, a system whereby agents act independently for the **correa** and **anayak** brand names was favoured. In the next months an upturn in the demand is expected improving the results for this market which in previous years experienced a significant drop.

GNC Italia

After the continuous downward spiral of the machine tool market in Italy of the previous years and after the merger, the operations of the subsidiary were ceased and the sales agents network was reorganised (5 common dealers for the **correa** and **anayak** brands). During 2006, arduous work was done on product formation and for exhibits on the main Italian trade fair (BIMU).

Furthermore, next year the human resources will be backed by a sales director to coordinate the dealer network. Adopting this measure reinforces our presence and gets us ready to adequately deal with a market recovery, of which the first signs are already visible.

GNC China

The spectacular increase in sales and the 2006 order portfolio is a clear confirmation that our decision to start operating on the Chinese market was correct.

GNC Portugal

The continuing downward trend on the Portuguese machine tool market caused by the mould-making sector has led to the closure of our subsidiary in that country in 2006. Coincident to this development, the sales network as well as the after-sales service were restructured and unified.

GNC Catalunya

As was the case the previous year, 2006 showed a poor order portfolio for GNC Catalunya, both in the Levante area and in Catalonia, as a result from the continuing drop in the use of milling machines on the domestic market. Yet, the last quarter of 2006 showed a steady rise in quotation submissions, which can be considered as a positive sign for next year and encourages us to think that 2007 may see an upturn in the consumption of machine tools in this zone.

Insofar as trading income is concerned, the total revenue remained practically the same as the previous year with a slight improvement. As in 2005, this is largely due to the increased activity in technical support, both in corrective and preventive maintenance, which has cushioned the drop in machine sales.

For the next financial year, a slight recovery in the sales volume is expected and the permanent goal of achieving operating profits is maintained.

GNC Mepro

It has incorporated **anayak's** brand to its portfolio.

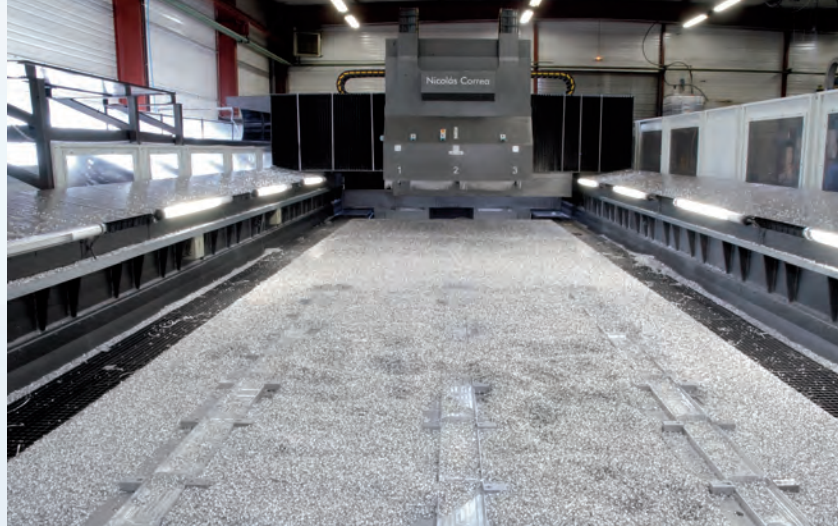
Los últimos años han sido testigos de los profundos cambios que han acompañado al inicio de la denominada era de la globalización. Estos cambios han supuesto una transformación sin precedentes de la actividad productiva de las empresas industriales, empujadas por la emergencia de un nuevo entorno que, 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 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.



**LAS NUEVAS EXIGENCIAS
DEL MERCADO**

**NEW MARKET
DEMANDS**

Over the last few years we have witnessed some profound changes that have accompanied the beginning of the so-called globalisation era. These changes have led to an unprecedented transformation of the industrial companies' production processes. These companies, in the face of the demands made by this new competitive environment, are compelled to produce more, to produce better and, in particular, to produce more efficiently.

As a result, the classic idea of technology as the simple means to resolve certain technical problems has given way to a wider view of technology, which now serves to modify all those aspects of the production process that are able to create value for the end customer.

In the metalworking sector, it is evident that manufacturers are under increased pressure to produce more parts of the same or even higher quality, to reduce lead times and to lower the cost per unit. This gives rise to new, apparently contradictory, demands to define optimum production processes which, whilst reducing dependency on auxiliary tasks, basically man-hours operating the machine, also allow for a greater degree of flexibility with regard to the type of parts that can be made.

In the milling sector, this delicate balance between productivity and flexibility is the basis of a company's technological positioning. In this way, whilst some companies, generally those at the upper end of the industrial chain, can go for highly specialised technology to cover specific requirements, the majority of the ancillary industries can only get a return on investments by employing machining solutions that are both optimised and flexible.

*With these new challenges in mind, **Nicolás Correa** has designed a value proposition which integrates the "machine" into the production process that is best suited to each particular customer. In this way, high speed machining, the advanced features of 5-axis mill heads, or the dynamic performance and precision of the gantry milling machines become truly productive technology.*



SOLUCIONES DE MECANIZADO MACHINING SOLUTIONS

www.anayak.es

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 utillajes 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.

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.

*In the company's mission statement itself, **Nicolás Correa** recognises that, unlike product-orientated companies, it is the “milling solutions” that offer real value to customers in today's competitive environment, and this focus helps to achieve customer loyalty.*

Statistics proves that the principal reason for investing in technology within the industrial sector, particularly during periods in which the production capacity is saturated, is to achieve a certain sustainable level of productivity.

The technological advances that have been made in the milling sector, in particular with the development of high speed equipment, can lead to tremendous improvements in productivity.

However, in order to introduce this technology effectively, it needs to be suitably integrated into new machining processes which include everything from CAD / CAM and the development of tooling right up to machining strategies, cutting parameters and even control methods.

*Aware of the importance of providing an integrated solution to satisfy the customer's requirement to increase productivity, **Nicolás Correa** has developed a value proposition which includes a wide range of services. These services, which are being progressively used in the majority of markets in which **Nicolás Correa** is present, are directed at each of the stages of the milling technology life cycle, enabling performance to be maximised in the following ways:*

By minimising the introductory period: through assessment, carrying out feasibility studies, scope and quality of training, and top quality equipment installation and commissioning.

By stabilising the maturity stage: by guaranteeing up-time, or the time during which the equipment is available for service, through a permanent increase in reliability, a fast and efficient after-sales service, customised maintenance, and an applications service available at all times.

By extending the useful life: by complementing the preventive maintenance service with various re-building and retrofitting operations to postpone the technological or economic obsolescence of the equipment for as long as possible, and with the option to buy or replace used machinery.

El Grupo Nicolás Correa ha desarrollado una de las gamas de fresadoras más amplias del mercado a nivel mundial que incluye las marcas **correa** y **anayak**. Este año 2006, manteniendo una filosofía de adaptación a las necesidades del cliente y maximizando las sinergias industriales, se ha continuado con el desarrollo de las distintas gamas, presentando nuevos modelos y ampliando las familias ya existentes.

Siguiendo esta filosofía y dentro de la arquitectura de máquinas de bancada fija y mesa móvil se presentó en la feria de Bilbao el modelo Diana consiguiendo el premio nacional de diseño en la modalidad de máquina de gran tamaño, asimismo se convertirá en la primera máquina herramienta eco-etiquetada en Europa. Igualmente se presentaron modelos de las familias HVM y Performer de la marca **anayak** utilizando tanto cabezales de 2 ejes continuos de giro como mesas giratorias de alta dinámica.

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 con distinta arquitectura constructiva, máquinas de carnero horizontal representada por la marca **correa** y máquinas con estructura en "T" de marca **anayak**.



GAMA DE EQUIPOS

RANGE OF EQUIPMENT

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 convierte al precio y a la fiabilidad en factores claves. 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 y amplía la oferta del **Grupo Nicolás Correa**, con máquinas con arquitectura en "T" que ofrecen una gran versatilidad, al poder incorporar diversos sistemas complementarios, como mesas rototraslantes, sistemas de taladrado profundo etc.

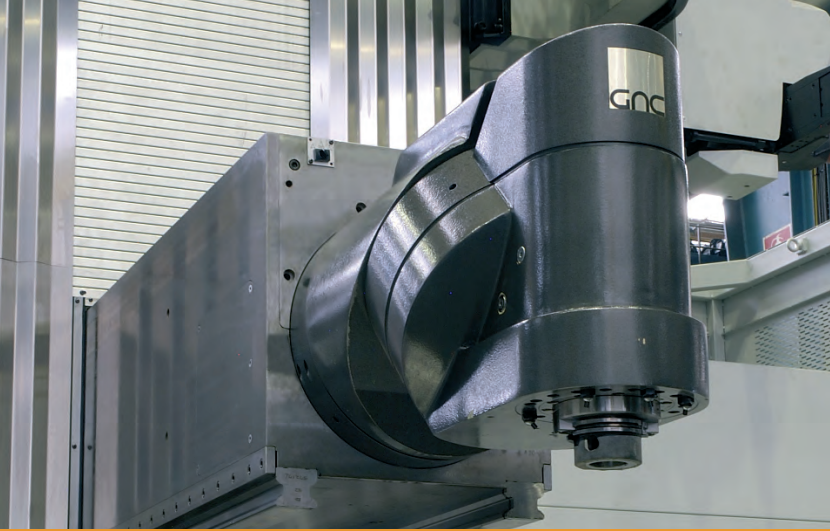
Fresadoras polivalentes de alto rendimiento

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 columna móvil

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.

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.



GAMA DE EQUIPOS

RANGE OF EQUIPMENT

www.anayak.es

Por este motivo, el despliegue de las familias Supra y Axia, basadas en sendas plataformas para maximizar las sinergias industriales, así como la familia HVM están concebidas 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.

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). Igualmente con estructura en "T" y con la marca anayak ofrecemos las familias PERFORMER, VHPLUS y HVM en versión alta velocidad, incorporando diversos cabezales de 5 ejes y mesas giratorias de alta dinámica tanto para fresado como para torneado.

The **Nicolás Correa Group** has developed one of the widest ranges of milling machines on the global market with the **correa** and **anayak** brand. In 2006, in keeping with customer needs and optimising industrial synergy, the development of several ranges was continued with new models and expanding the already existing series.

On this basis and within the architecture of fixed-bed and moving-table machines the Diana model was presented on the trade fair in Bilbao. It achieved the National Award for Design in the category large machines. In addition, it is the first eco-labelled machine tool in Europe. Furthermore, some models of the HVM and Performer Series of the anayak brand were on exhibit. These machines feature heads with dual continuous rotating axes and rotary tables with high dynamics.

The value of milling technology depends on a particular company's ability to achieve a good return on the technology it has acquired, based on the company's specific requirements profile. This profile, in turn, is essentially conditioned by two main factors.

The nature of the work load:

- The types of parts to be machined.
- The instability and uncertainty of the work load.
- The size of production runs.

Productivity pressure:

- Competitive environment.
- The potential to improve the production processes by introducing new technology.

Nicolás Correa is aware that, from an investment point of view, the customer needs to adopt a middle position: productivity (the efficiency obtained in a specific application segment) and versatility (the capacity to be used in a wide range of applications).

This critical decision determines to a large extent the morphology of the optimum type of machine. For this reason, **Nicolás Correa** has developed the company's value proposition around three milling machine segments with a different structural architecture: machines with a horizontal ram of the **correa** brand and machines with a T-structure of the **anayak** brand.

Universal milling machines

Milling machines adapted to the variability of general machining work, where the limited scope for optimising the production processes convert price and reliability in key factors. The majority of the horizontal milling machines, that is the travelling column or bed type, are to be found in this category.

In this segment, the merger with **anayak** completes and extends the offer of the **Nicolás Correa Group** with T-architecture machines offering great versatility since several complementary systems can be fitted such as rotary moving tables, deep-drilling systems, etc.

High performance, multi-purpose milling machines

The particular architecture of the bridge and gantry type milling machines, with moderate dynamics and mechanical heads, either as a moving table or as gantry (travelling column) models, offer the best possible compromise between productivity and versatility. The different models pertaining to the FP, FPM, FPW and FPMW make up the versatile high performance range of gantry type milling machines manufactured by **Nicolás Correa**. It is globally recognised as one of the most complete and competitive ranges on the market: more than 600 machines of this type installed across the globe provide evidence of this, consolidating our firm as the leading European manufacturer and one of the world leaders in this type of milling machines.

Floor-type milling machines

Likewise, in some countries, including markets as important as the German and Italian ones, the machining of large moulds and dies with floor type milling machines of medium-high dynamics represents a frequent alternative to solutions based on the gantry type of milling machine.

Given the fact that the floor type milling machines have no travelling table and workpiece dimensions are not dependent on the gantry machine architecture, they are particularly suitable for general machining of a wide variety of bulky pieces and structures with different sizes and shapes. The versatile feature is the exact reason for which this type of machine has found a warm welcome and a wide acceptance on the market.



GAMA DE EQUIPOS

RANGE OF EQUIPMENT

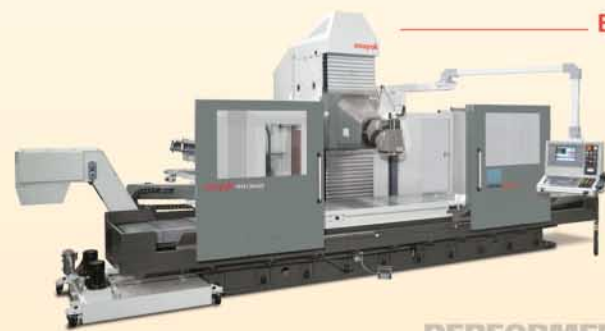
For this reason, the development of the Supra and Axia series, both based on the same platform in order to maximise industrial synergies, as well as of the HVM series has been conceived to offer machining solutions that are particularly suited to both general machining companies as well as to the mould and die making sector. The offer goes from a flexible universal machine to high dynamics solutions with automatic head change, including 5-axis heads and high speed electro-spindles to guarantee an optimum surface finish.

High speed milling machines

These milling machines are designed for high speed machining operations. The introduction of this technology dramatically increases productivity in several specific manufacturing processes, primarily related to the mould and die making and aeronautics sectors. This is a market with a high added value and is therefore a strategic sector for **Nicolás Correa**. For this reason, the company has developed various families of milling machines to provide adequate coverage: Rapid (gantry and double column bridge type) and the Supra and Axia version for mould and die makers (travelling column floor type). Also with T-structure of the anayak brand are the PERFORMER, VHPLUS and HVM series in the high-speed version, with several 5-axis heads and rotary tables with high dynamics for both milling and turning.

Nicolás Correa, S.A.

anayak



PERFORMER

Bancada Fija
Bed-Type

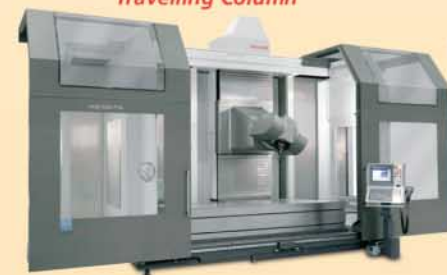
VH-PLUS

Bancada Fija con Mesa Rotatoria
Bed-Type with rotary table

PERFORMER MG



VH-PLUS MG

Columna Móvil
Travelling Column

HVM-P HS

HVM-H



HVM-P MG

Columna Móvil
Floor-Type

HVM-P

Centro Vertical de Mecanizado
Vertical machining center

ANAK-MATIC

Nicolás Correa, S.A.

correa

Columna Móvil
Floor-Type

SUPRA



AXIA

Gantry



FPM



PANTERA



FPMW

Bancada Fija
Bed-Type

BRAVA



DIANA

Pórtico
Bridge-Type

CF-25



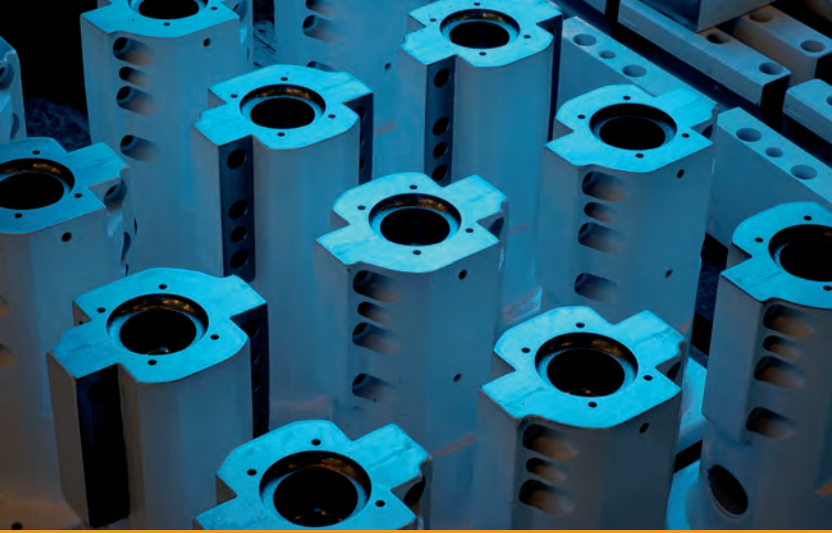
FP



RAPID



FP-50



FIABILIDAD Y CONFIANZA

RELIABILITY AND TRUST

www.nicolascorrea.es

Tras definir, por primera vez 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: compartiendo el 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), mediante la búsqueda de alternativas que beneficien a ambas partes involucradas.
- **Confianza** en los compromisos adquiridos: plazos de entrega, opciones futuras, servicio de asistencia técnica, repuestos, acuerdos de colaboración...
- **Confianza** en la perdurabilidad del proveedor tecnológico: proveedor dinámico e innovador capaz de adaptarse a un entorno cambiante, líder en su segmento de fresado de piezas de tamaño mediano y grande en Europa.

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.

If in 2003 for the first time we established our vision as becoming a "reference for reliability in milling solutions, in the past three years we have brought into line our strategy and our priorities thus doubling the reliability of our machines, and what is more, it is our firm intention to double it again for the year 2008.

*This strategy based on reliability is the result of **Nicolás Correa's** excellence policy: being committed to meeting and exceeding customer expectations. We have been able to implement this ambitious goal thanks to our corporate culture which is based on solid values: trust, promptness, initiative and customer guidance, values that promote heightened staff commitment and contribution to continuous improvement.*

Amongst our corporate values, Trust is fundamental to the definition of our Group's products and services. In the customer's opinion, when trust exists the risk inherent in any investment in capital equipment is minimised. However, trust can only be achieved by transmitting to the customer:

- **Trust** that the technology will be adequate for his requirements: by sharing technical knowledge and knowledge of the application, by jointly designing the acceptance tests...
- **Trust** that the equipment will comply with the basic performance parameters: by adequately identifying the customer's critical parameters and by demonstrating how compliance with these parameters will be assured.
- **Trust** that the equipment will be available for use (up-time): guarantee, reliability, technical support, guaranteed response time...
- **Trust** when completing the deal: geared towards a win/win situation by seeking alternatives that are beneficial to both parties.
- **Trust** in the commitments made: delivery dates, future options, after-sales service, spares, collaboration agreements...
- **Trust** in the equipment supplier staying in business and offering leading edge products: dynamic and innovative supplier capable of adapting to changing environments, leading European manufacturer in the medium to large sized workpiece milling segment.

*The success of this approach is supported by the yearly customer satisfaction surveys that **Nicolás Correa** has been sending out to all customers since 1999. These show that year after year more than 95% of our customers perceive the reliability of our machines as equal as or higher than that of our competitors. Furthermore, the findings show that practically all customers would purchase a **Nicolás Correa** milling machine again, whilst the majority of customers consider the company to be their best capital goods supplier.*

La trayectoria de disciplina y rigor en la calidad del producto 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 del modelo EFQM (European Foundation on Quality Management) de excelencia empresarial, como instrumento para la transformación de la gestión interna, con el objetivo de conseguir una organización orientada al cliente y capaz de poner en práctica las estrategias definidas con la participación de todas las personas.

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, se han venido realizando una serie de auto evaluaciones, la última de ellas 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 la 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 ha sido la implantación de 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.

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 81% de las personas de la plantilla con una dedicación media de 49 horas por persona.

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

La edad media de la actual plantilla de 386 personas se ha visto reducida de 48 a 43 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.



*The constant and thorough road map of product quality has always been one of the pillars of **Nicolás Correa** which was consolidated in 1999 by adopting a management strategy based on the concepts of the EFQM model (European Foundation of Quality Management) as a vehicle to change internal management with the aim of building an organisation geared towards the client and capable of implementing the strategy defined by all stakeholders.*

*As a token of the maturity reached in its general performance, in 2004 **Nicolás Correa** was invited by Castilla y León's Economic Development Agency to take part with the core founder members of the Foro de Sociedades Inductoras (Inducting Companies' Forum), whose goal is to extend the culture of excellence to the Small and Medium-Sized Enterprises of Castilla y León.*

In order to evaluate the degree of progress in the implementation of the new management system, we have performed several self-assessment sessions, drawing up a report for the last session that has been submitted to external evaluators so that they may compare our organization with the best in our sector.

*After the internal evaluation in the year 2005, **Nicolás Correa** received first Prize in Management Excellence in the category Large Enterprise awarded by the Provincial Government of Castilla y León together with the EFQM.*

One of the instruments of change to extend and implement the new management system has been the mini-companies, an instrument to facilitate staff autonomous management and participation of the people that have allowed us to make decisive progress in the management and improvement of the key processes that provide value to customers.

The implementation of the process of change has been made easier by the good communications policy adopted by the management team and by the increasing investment in human resources through a Training Plan in which 81% of employees have participated, dedicating an average of 49 hours per person to this.

As a result of the motivation and training of people, we have progressively reduced the number of accidents that cause employees to take sick in the last five years.

The average age of the current staff of 386 has gone down from 48 to 43, which means a staff made up of young people, with a high level of training, and mature people with a high degree of experience, all of them making a team of great potential, qualified and prepared to take on the market's most requiring challenges.



COMUNICACION E
IMAGEN CORPORATIVA

COMMUNICATION AND
CORPORATE IMAGE

www.anayak.es

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, S.A. es consciente de que su imagen corporativa es, aún más después de la fusión con **Industrias Anayak, S.A.**, uno de sus activos más valiosos.

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 se ha aprovechado nuestra presencia en ferias tanto nacionales como internacionales como Shanghai, Bilbao, París, Munich, Chicago... etc. para presentar la 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 notas de prensa relacionadas con ambas marcas, tanto en medios nacionales como internacionales 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.

Nowadays, companies develop in a continuously and increasingly rapidly changing environment in which information and knowledge have become the key to success. In this setting, the "value" of a company is largely based on qualitative and intangible components closely related to its corporate culture and the way the latter is conveyed in all dealings of the stakeholders with each other. This relationship has its origin in an entrepreneurial activity but goes far beyond any trading area and results in the following unifying concept: corporate image.

Nicolás Correa is fully aware that its corporate image is one of its most valuable assets, especially after the merger with **Anayak, S.A.**

For this reason one of the priority goals in **Nicolás Correa** is to boost a flowing, straightforward and transparent communication that aims to be a truthful reflection of its corporate culture based on its values. Trust, Customer Focussed, Initiative and Agility and commitment to excellence in human capital.

Only these pillars can sustain the trust of our clients, shareholders, employees and other agents in our ability to generate value.

In 2006, we have been prominently present at trade fairs in Spain and abroad, amongst others Shanghai, Bilbao, Paris, Munich, Chicago, etc. to present the new corporate image which together with the key focus of our communication campaign "Two brands, one leader in reliability and service", we hope will reinforce and transmit, internally and externally, the values and unique style of our company.

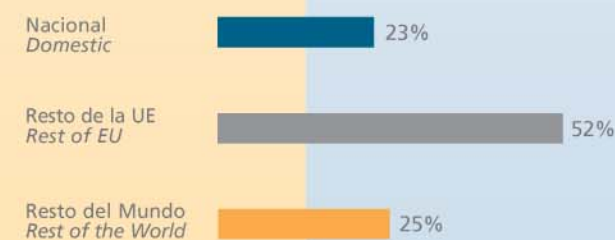
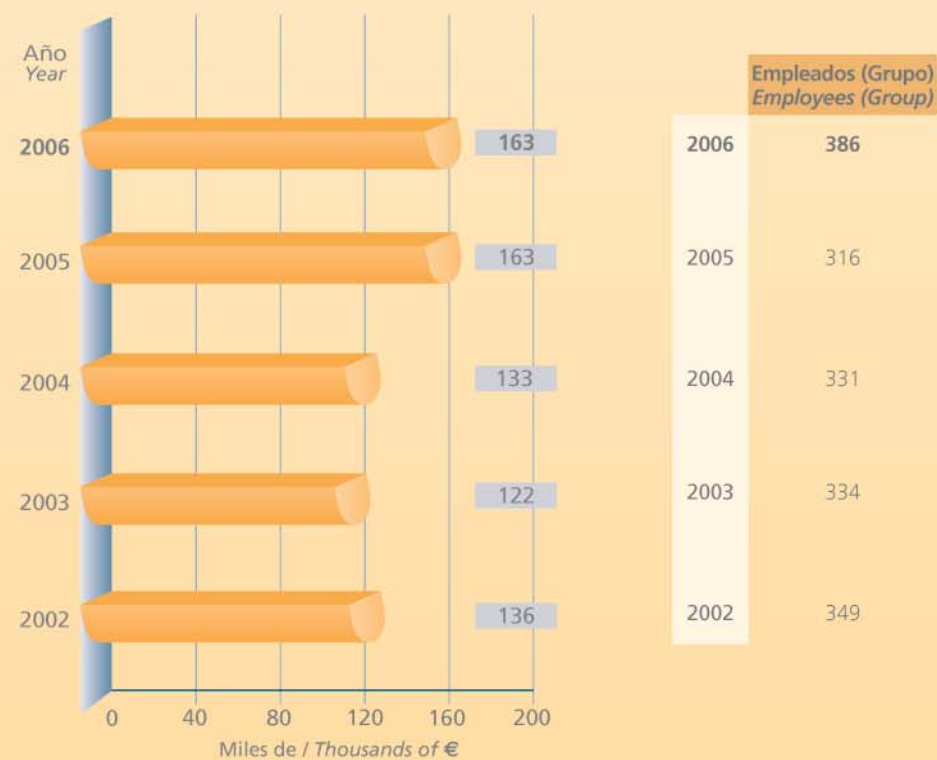
Likewise, numerous news reports in both the national and international press about both brands make this an excellent means to get to know the company's progress and a key element in developing one of the communications policies that has become a benchmark for the machine tool sector.

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

Ingresos Ordinarios Consolidados Consolidated Revenues

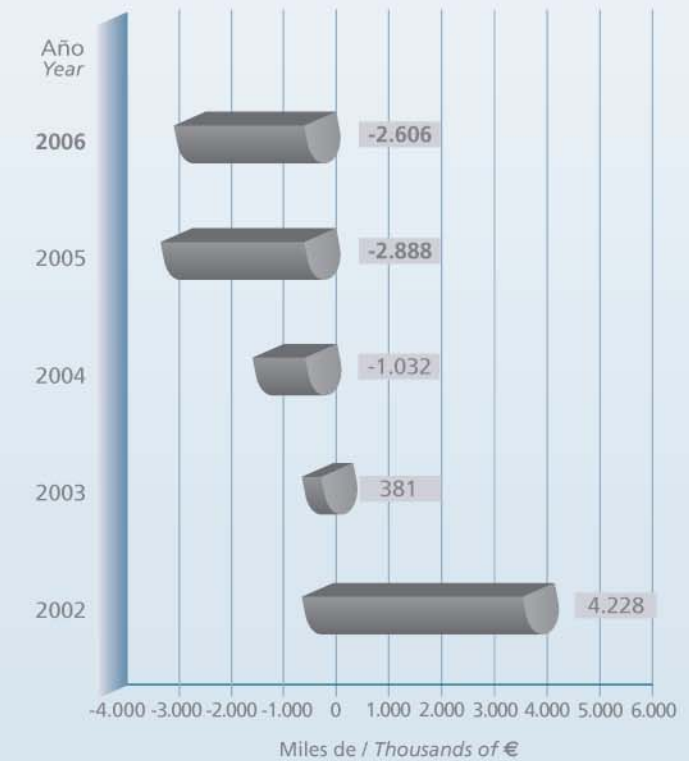


Facturación por Trabajador Turn-Over per Employee

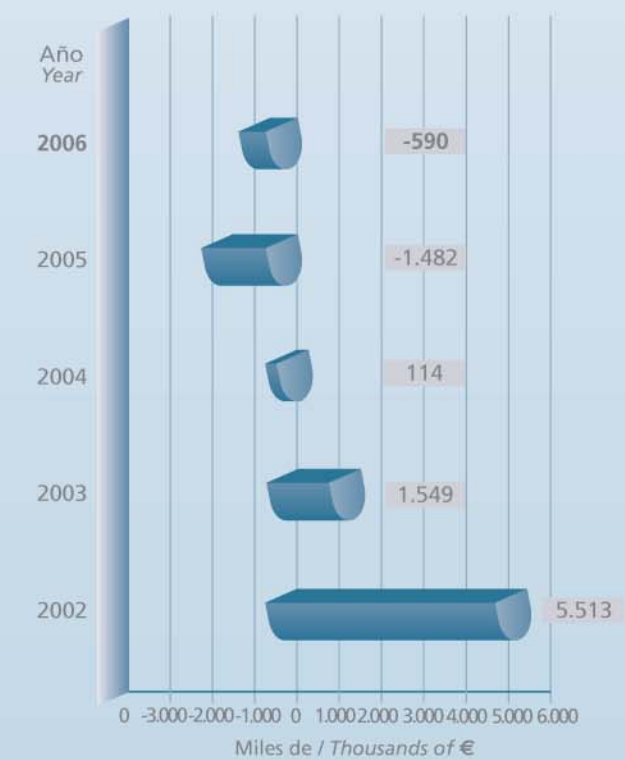


The figures of 2005 and years before are previous to the spin-off of the Inmobiopres Holding, S.A. Group and the merger with Industrias Anayak S.A.

Beneficios Consolidados Consolidated Profit

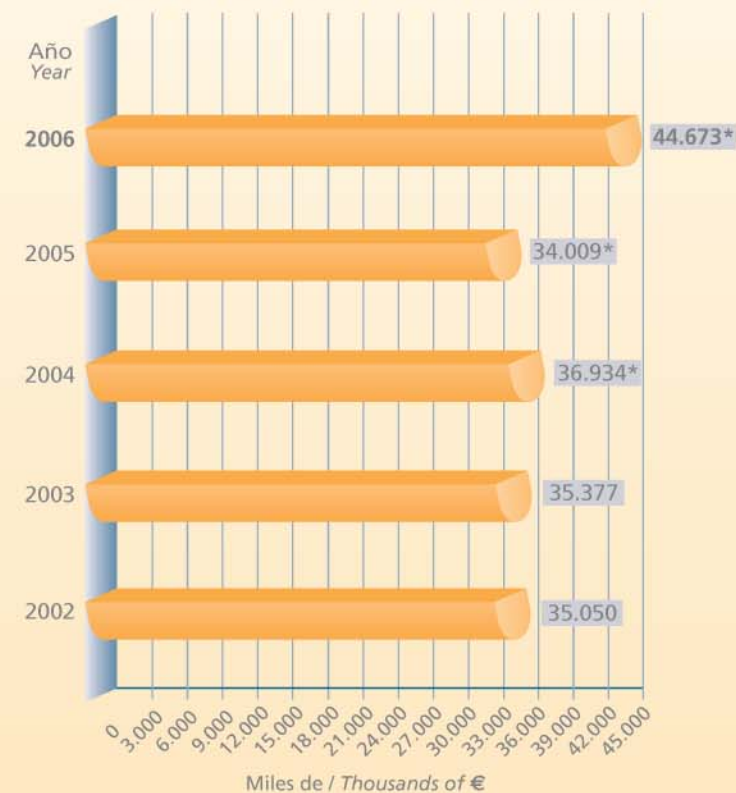


Recursos Generados Consolidados Consolidated Cash-flow from Operations



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

Patrimonio Neto Consolidado Consolidated Total Equity



* Años 2004, 2005 y 2006 adaptados a NIIF.
2004, 2005 and 2006 adapted to IFRS.

Pasivo Consolidado Consolidated Liabilities



* Años 2004, 2005 y 2006 adaptados a NIIF.
2004, 2005 and 2006 adapted to IFRS.

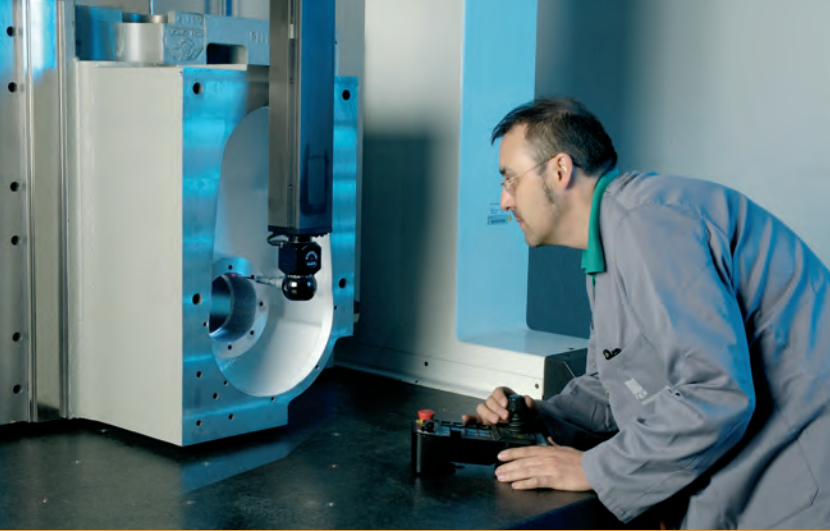
The figures of 2005 and years before are previous to the spin-off of the Inmobiopres Holding, S.A. Group and the merger with Industrias Anayak S.A.

Evolución Bursatil Evolution of Value on the Stock Market



Datos Bursátiles Stock Exchange Data

Cotización de la acción / Share Prices	2004	2005	2006	09 May 2007
Variación de la cotización en el ejercicio (%) Inter-annual price variation	7,72	45	0,65	28,48
Cotización al cierre del ejercicio (€) Year-end price	3,21	4,63	4,67	6,00
Cotización máxima anual / Maximum annual price (€)	3,64	6,25	6,60	7,67
Cotización media anual / Average annual price (€)	3,49	4,95	4,78	6,30
Cotización mínima anual / Minimum annual price (€)	2,68	3,20	3,75	4,72
Liquidez de la acción / Stock Liquidity				
Acciones admitidas a cotización (n° acciones) Listed Shares (shares)	9.000.000	9.000.000	12.555.000	12.555.000
Capitalización bursátil / Capitalisation (M€)	28,89	41,67	58,60	75,30
Volumen negociado total (n° acciones) Total trading (shares)	1.699.528	4.617.725	12.492.000	11.049.000
Efectivo negociado total / Total cash trading (k€)	5.931	22.898	65.005	72.078
Volumen medio diario (n° acciones) Average daily volume (shares)	7.389	18.180	49.375	
Efectivo negociado medio diario (k€) Average daily cash trading	23,3	9,2	257	
Días de cotización (n° de días) Number of days with effective trading	230	254	253	
Rotación del capital social (%) Equity capital turnover at year-end	18,9	51,3	99,5	
Ratios de rentabilidad / Profitability Ratios				
PER (n° veces) / PER (n° times)	-	-	-	
Beneficio por acción / Profit per share (€)	-	-	-	
Rentabilidad por dividendo (%) Return per dividend	0	0	0	



INVESTIGACION,
DESARROLLO E INNOVACION

RESEARCH, DEVELOPMENT
AND INNOVATION

www.anayak.es

El año 2006 ha sido especialmente fecundo en el lanzamiento y desarrollo de nuevos proyectos de I+D dentro de **Nicolás Correa**. La fusión con **Industrias Anayak S.A.** ha supuesto además un acicate añadido para el lanzamiento de nuevas propuestas de I+D gracias a las sinergias e intercambio de conocimientos y experiencias desarrolladas entre ambas organizaciones. Durante este ejercicio la actividad de I+D en **Nicolás Correa** ha duplicado su presupuesto respecto al año 2005, con una inversión total de 5,6 millones de euros, el 9% de la cifra de negocios. Este importante aumento del presupuesto dedicado a I+D ha permitido que se avanzara en el desarrollo de catorce proyectos de I+D, siete de los cuales se han lanzado durante este ejercicio y otros siete provenían del ejercicio anterior. En estos proyectos, los equipos multidisciplinares de I+D han colaborado con dos Universidades, un centro adscrito al CSIC y ocho Centros Tecnológicos, así como con varios clientes y proveedores.

La alta calidad técnica de estos proyectos y la comprometida participación de varios de nuestros clientes en los mismos han hecho posible un amplio apoyo de las distintas Administraciones Públicas a los mismos. Así, los tres nuevos proyectos de I+D presentados a convocatorias nacionales han recibido resolución favorable. Además, los proyectos relacionados con las tecnologías híbridas fresado + radiación láser desarrolladas para resolver los problemas concretos de fabricación de nuestros clientes han merecido la obtención del 2º premio en la XVII edición del Premio Toribio Echevarría 2006, en el apartado "Creación e Innovación Tecnológica en la Empresa", el más prestigioso premio a la innovación empresarial en el País Vasco.

Un lugar destacado dentro de los proyectos de I+D que han comenzado a lo largo del año 2006 lo ocupa el macroproyecto "eEe - Tecnologías avanzadas para los equipos y procesos de fabricación de 2015" que **Nicolás Correa** lidera y que cuenta con el apoyo del programa CENIT del Centro para el desarrollo Técnico e Industrial (CDTI). Este proyecto aglutina 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 2006-2009. Durante el año 2006 se ha avanzado dentro del proyecto en distintas líneas de investigación prioritarias para **Nicolás Correa** tales como eco-diseño, integración de nuevos materiales en máquina-herramienta o telediagnóstico y telemonitorización de máquina entre otros.

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

Desarrollo de nuevos productos

Entre los proyectos finalizados durante el año 2006 se encuentra la renovación de la gama Pantera y la finalización de la nueva familia de soluciones de 5 ejes para las gamas **anayak**. La nueva familia Pantera presenta importantes novedades funcionales como el aumento en un 50% de la velocidad máxima de avance en su eje longitudinal o la modularización del recorrido vertical mediante la utilización de un sistema elevado de cimentaciones. Así mismo, durante la Bienal de Máquina-Herramienta celebrada en Bilbao se han presentado las nuevas soluciones de 5 ejes incorporadas en las familias VH-Plus y Performer-MG utilizando tanto cabezales de 2 ejes continuos de giro como mesas giratorias.

A estos nuevos productos hay que añadir una importante sinergia generada por la fusión con **Industrias Anayak S.A.**: la incorporación de la gama de cabezales de 0,1º de giro de posicionamiento mínimo y 6.000 rpm de giro de mandrino desarrollados en los últimos años para la marca Correa a las distintas gamas de familia **anayak**.

Tecnología de máquina

Durante el año 2006 se ha avanzado de forma significativa en las distintas líneas estratégicas de desarrollo tecnológico fijadas por la empresa. Entre estas líneas sobresalen las siguientes: fiabilidad de componentes, diseño ecológico de máquina, nuevos sistemas de accionamiento, cálculos avanzados de simulación en diseño y sistemas de compensación automática de errores térmicos-volumétricos.

En la línea de mejora de fiabilidad se han realizado importantes avances. Por un lado se han racionalizado las gamas existentes de las dos marcas **correa** y **anayak** para evitar solapes entre ambas. La reducción de gama es un camino fundamental para la mejora de la fiabilidad. Además se ha realizado un importante esfuerzo en la unificación de componentes entre las dos marcas y se ha finalizado la modularización de la gama Pantera, lo que ha permitido reducir drásticamente el número total de componentes necesarios para la configuración de todas las variantes de esta familia. Esta última línea de trabajo se extenderá a todas las gamas de productos existentes a lo largo del periodo 2007-2008.

El desarrollo de nuevas gamas de producto con un menor impacto ambiental tanto en su fase de fabricación como, especialmente, durante sus fases de vida activa y achatarramiento se han convertido en un elemento fundamental en la estrategia de I+D de **Nicolás Correa**. En la actualidad distintos equipos multidisciplinares trabajan en la reducción de fluidos contaminantes para la lubricación de máquina, la reducción del consumo energético siguiendo distintas estrategias, la cuantificación de la mejora en el impacto ambiental de los nuevos productos respecto a las gamas ya existentes y el desarrollo de indicadores ecológicos claramente evaluables por nuestros clientes. Todos estos desarrollos, junto con el esfuerzo realizado por la filial GNC Manufacturing en esta misma dirección desde el año 2005, convierten a **Nicolás Correa** en líder europeo en la aplicación del ecodiseño a bienes de equipo.

Tecnología de proceso

Nicolás Correa es consciente de que sólo la correcta adaptación de las máquinas desarrolladas a los procesos que deben realizar puede responder de forma integral a las nuevas demandas de productividad de los clientes. Por ello durante el año 2006 se ha seguido avanzando en dos líneas de investigación fundamentales para este propósito: disminución de las vibraciones en el acabado de moldes



INVESTIGACION,
DESARROLLO E INNOVACION

RESEARCH, DEVELOPMENT
AND INNOVATION

y matrices mediante el análisis de lóbulos de estabilidad y el desarrollo de dispositivos basados en tecnología láser de alta potencia para la recuperación y para el tratamiento superficial de útiles y piezas de alto valor añadido en el sector de automoción y aeronáutico.

Como fruto de la investigación en la mencionada área de las tecnologías láser durante el 2006 se identificó una posible nueva área de negocio consistente en ofrecer al mercado dichas tecnologías como un servicio a terceros. Con este fin, se ha realizado un Estudio de Mercado así como un Plan de Empresa para analizar la viabilidad del mencionado negocio. Ante las positivas expectativas encontradas en dichos análisis, **Nicolás Correa** aprobó en 2006 la creación de una nueva empresa, Grupo Nicolás Correa Láser S.A. (GNC Láser), cuya materialización se ha producido en el primer semestre del 2007. Es especialmente reseñable el hecho de que en la nueva empresa participa como socio minoritario el Centro Tecnológico Lortek de Guipúzcoa, contando así con el soporte de uno de los Centros referentes en nuestro país en el campo de las aplicaciones industriales del láser.



INVESTIGACION,
DESARROLLO E INNOVACION

RESEARCH, DEVELOPMENT
AND INNOVATION

www.anayak.es

The year 2006 has been especially fruitful in launching and developing new R&D projects in **Nicolás Correa**. In addition, the merger between **Anayak S.A.** has given new impetus to launch new R&D proposals because of the synergy and exchange of know-how and experiences between both enterprises. The year 2006 saw its R&D budget doubled with respect to 2005 with a total investment of 5.6 million Euros, 9% of the revenue. This major budget cash boost for R&D has resulted in fourteen R&D projects of which seven were launched in 2006 and another seven were continued from the year before. In these projects, multidisciplinary R&D teams collaborated with two universities, a centre attached to the Spanish National Research Council CSIC, and eight technological centres as well as with several customers and suppliers.

The high quality of these projects and the committed participation of several of our customers have made it possible to count on the support of Public Administration. Hence, the three new projects submitted to a national call for R&D projects were all approved. Moreover, the projects for hybrid milling technology + laser radiation to solve some specific production problems of our customers were given second prize in the 17th edition of the Toribio Echevarria 2006 award in the category "Technological Creation and Innovation in the Enterprise". This award is the most prestigious given for entrepreneurial innovation in the Basque Country.

One of the most noteworthy R&D projects which started in 2006 was the macro-project "eEe – Advanced Technologies for manufacturing processes and equipment of 2015", headed by **Nicolás Correa** and supported by the CENIT programme of the Centre for Technical and Industrial Development (CDTI). This project has brought together 22 Spanish machine tool manufacturers who together make up more than 60% of the total production in the sector, and 17 Technological Centres and Universities in one single project with a budget of close to 30 million Euros with a performance period running from 2006 to 2009. In 2006, we made headway in several priority research lines for **Nicolás Correa**, particularly in eco-design, use of new materials on machine tools or remote diagnosis and remote monitoring of machines among others.

To bring these projects to a successful end, **Nicolás Correa** can bank on the support of the Ministry of Industry, Tourism and Trade, the Ministry for Education and Science, the Agency for Economic Development of Castilla y León's Government, Basque Government and the European Union. We thank all these entities for their support in the fulfilment of the Company's R&D initiatives.

Development of new products

Among the finished projects in 2006, we can name the renovation of the Pantera range, and the completion of the new range of 5-axis solutions for the **anayak** series. The new Pantera series shows some major functional improvements such as a 50% feed rate increase along the longitudinal axis or the modular construction of the vertical stroke with the use of a heightened foundation system. Additionally, at the machine tool fair held in Bilbao, **Nicolás Correa** launched the new 5-axis solutions on the VH-Plus and Performer-MG series using heads with dual continuous rotating axes as well as rotary tables.

Of course we have to add the valuable synergy generated by the merger with **Industrial Anayak S.A.** to these new products: the inclusion of the head range with 0.1° minimum positioning rotation and 6,000 rpm spindle rotation developed in the last few years for the **correa** brand on the different ranges of the **anayak** series.

Machine technology

In 2006, significant progress was made in several company-specific strategic lines for technological development. In this respect, the following are mentioned: component reliability, ecological design, new drive systems, advanced calculations systems in design and automatic compensation systems for thermal-volumetric errors.

As for reliability enhancement, the following advances were made: The existing ranges of the two brands **correa** and **anayak** have been rationalised to avoid overlapping products. The reduction of the range is an essential road to take to enhance reliability. Furthermore, great efforts were made to unify the components of both brands and the modular construction of the Pantera range has been completed. This has resulted in a drastic reduction of the total number of components required for the make-up of all variations within this series. In 2007-08, this work line will also be extended to the entire product range.

The development of a new product range with a lower environmental impact during the manufacturing stage, but particularly during active service and final scrapping has become a fundamental part of **Nicolás Correa's** R&D strategy. At present, several multidisciplinary teams work on the reduction of contaminating fluids for machine lubrication, energy reducing solutions following different strategies, the quantification of a lower environmental impact of the new products compared to the existing ranges and the development of clearly assessable ecological indicators by our clients. All these new developments, together with the efforts along the same lines of the GNC Manufacturing subsidiary since 2005 have made **Nicolás Correa** the European leader in applying eco-design to capital goods.

Process technology

Nicolás Correa is aware that only a correct adaptation of the machines to the processes they performs is the only way to fully meet new customer productivity demands. Therefore, two essential research lines for this purpose are continued in 2006: vibration control in the finishing of moulds and dies through stability lobe analysis, and the development of high-power laser devices for



INVESTIGACION,
DESARROLLO E INNOVACION

RESEARCH, DEVELOPMENT
AND INNOVATION

recovery and surface treatment of tool devices and parts with a high added value in the automotive and aeronautic sector.

Research in the aforementioned laser technology in 2006 yielded a possible new business opportunity consisting of offering this technology to the market as a service to third parties. To this purpose, a market research was launched as well as a business plan to study the feasibility of this venture. Because of the positive outcome of this study, **Nicolás Correa** approved the setting up of the new company Grupo Nicolás Correa Láser S.A. (GNC Láser) in the first quarter of 2007. It is particularly noteworthy that one of the partners in the new company is the Technological centre Lortek from Gipuzkoa, a benchmark company in our country in the field of industrial laser applications.

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 2006.

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 2006, 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 Situación del Grupo

Este informe de gestión del ejercicio 2006, es el primero que emitimos de un ejercicio completo tras la configuración del nuevo perímetro de consolidación, consecuencia en primer lugar, de la fusión de **Industrias Anayak, S.A.** con la sociedad absorbente **Nicolás Correa, S.A.** y, en segundo lugar, por la segregación del **Grupo Inmobiopres Holding, S.A.**

Para facilitar la comprensión de la evolución de los negocios, en el siguiente texto establecemos comparaciones con datos equivalentes al actual perímetro de consolidación para los ejercicios 2005 y 2006. Al final de este informe, mostramos un cuadro aclaratorio con magnitudes equivalentes, en el que las cifras de 2005 tienen el mismo perímetro de consolidación que en 2006.

Dos elementos son los más destacables en este ejercicio, en primer lugar, el inicio de la recuperación de la demanda, con el consiguiente incremento de la captación de pedidos y en segundo lugar, la gestión de la fusión que se ha llevado a cabo con el objetivo de materializarla en el menor espacio de tiempo posible, clarificando así las expectativas del mercado y de las personas que componen la Organización. La captación de pedidos de la sociedad matriz ha alcanzado la cifra de 85,5 millones de Euros, lo que supone un incremento del 54% con respecto al ejercicio anterior. La captación en los mercados exteriores ha crecido un 64% mientras que en el mercado interior el crecimiento ha sido del 22%.

Este importantísimo incremento de los pedidos se debe a una mejora del consumo de máquina-herramienta en Europa y a los efectos que la fusión ha tenido con la mejora radical de las ventas de la marca **correa** en Alemania y el excelente resultado de las ventas en China. Diez millones de Euros de captación, han sido fruto de la captación cruzada de las redes de una marca para los productos de la otra, suponiendo una de las sinergias más importantes de la fusión.

En España no se ha producido un cambio en el consumo de fresado de la intensidad con la que lo ha hecho en el resto de Europa, pero esperamos que lo haga en los próximos meses. Asia por su parte, con

China a la cabeza como primer consumidor mundial, ha continuado el ritmo de crecimiento de los últimos años.

Como consecuencia de esta captación la cartera de final de año ha pasado de 20 a 44 millones de Euros lo que supone un crecimiento del 123%.

Los ingresos ordinarios del Grupo han sido de 63 millones de Euros, lo que supone una reducción del 6% respecto al ejercicio anterior. Esta reducción de los ingresos ordinarios se ha debido a la escasa cartera de principios de año y a un sesgo de la captación de pedidos durante este ejercicio hacia máquinas de gran tamaño y sofisticación tecnológica con mayor plazo de entrega que en ejercicios precedentes.

A pesar de esta reducción en los ingresos ordinarios, el EBITDA del Grupo consolidado ha pasado a 0,3 millones de Euros positivos, frente a un EBITDA negativo de 3,8 millones de Euros en el ejercicio anterior. Esta radical mejora de resultados se ha debido fundamentalmente a una mejora de los márgenes de las ventas, a las sinergias obtenidas de la fusión.

Las pérdidas antes de impuestos de actividades continuadas en el Grupo Consolidado han sido de 2,2 millones de Euros, frente a unos resultados también negativos de 5,4 millones de Euros en el ejercicio anterior, lo que supone una importantísima reducción de un 59%.

Entre las filiales industriales cabe destacar el resultado positivo de todas ellas.

GNC Manufacturing presenta unos beneficios antes de impuestos de 0,1 millones de Euros, GNC Calderería presenta unos beneficios antes de impuestos de 0,2 millones de Euros y GNC Electrónica presenta unos beneficios antes de impuestos de 0,03 millones de Euros. GNC Kunming, constituida en Septiembre del pasado ejercicio 2006, ha iniciado sus actividades de producción y venta durante el ejercicio 2007, por lo que su resultado del pasado ejercicio ha sido neutro.

En este Ejercicio se ha consolidado la presencia de la compañía tanto en el mercado alemán como en el chino, que se han convertido junto con el español en los tres mercados de mayor importancia suponiendo juntos el 60% de la captación.

Cerramos por tanto un Ejercicio en el que el mercado ha dado claras muestras de recuperación, lo que ha permitido mejorar radicalmente la cartera de pedidos que ha pasado de 19 a 52 millones en un año (de Febrero 2006 a Febrero 2007) y en el que la fusión con **Industrias Anayak** ha producido una clara mejora de los resultados como consecuencia de las sinergias alcanzadas, a pesar de no haber alcanzado en el año el nivel de actividad suficiente para lograr el punto de equilibrio.

La Fusión

La fusión que se inició formalmente el uno de enero de 2006, ha sido gestionada con un objetivo central: conseguir una integración total de las dos sociedades fusionadas en el menor plazo posible.

Para ello se tomaron dos medidas fundamentales:

- La primera fue el anuncio del organigrama resultante de la fusión, al día siguiente de la aprobación definitiva de la misma por sendas Juntas Generales, en el que se clarificaban las responsabilidades de todo el personal.
- La segunda fue definir y gestionar un Proyecto de Fusión, para lo que se creó la Oficina de Fusión, a la cual, dependiendo del Consejero Delegado, se le asignó la responsabilidad de definir, facilitar y controlar el avance de los 37 proyectos que finalmente se identificaron para garantizar la integración de ambas organizaciones.

De los 37 proyectos identificados, al final del ejercicio 2006, 17 estaban totalmente terminados, 18 tenían tareas pendientes de ejecución para su plena satisfacción y dos proyectos se consideraron mal enfocados o a destiempo por lo que se trasladaron como proyectos para el Plan de Gestión del 2007. Con ello decidimos cerrar la oficina de fusión y dejar una sola persona, como coordinador de los proyectos mencionados con tareas pendientes para garantizar su correcta finalización, ya que la fusión de los dos competidores requiere un esfuerzo que tardará años en culminarse totalmente.

En la integración al Grupo de **Industrias Anayak, S.A.** no ha sido necesario acometer reestructuraciones de personal ya que como consecuencia del ciclo recesivo en que se encontraba el mercado en los últimos años, las plantillas de ambas sociedades estaban muy ajustadas y existían acuerdos previos de jubilaciones anticipadas con 32 personas y el incremento de la entrada de pedidos requiere el esfuerzo de todo el personal.

Como consecuencia la plantilla del Grupo a 31 de diciembre 2006 ha sido de 398 personas, frente a las 379 del año 2005, lo que supone un incremento del 5%.

Evolución Previsible del Grupo

Esperamos que la actual fortaleza de los mercados de máquina-herramienta se mantenga al menos en los dos próximos ejercicios permitiendo un crecimiento de la cifra de negocios, 85 millones de Euros en 2007 y 100 millones de Euros en 2008, lo que conllevará una clara mejora de los resultados empresariales en comparación con éste y los ejercicios anteriores.

La Sociedad Matriz, debe aprovechar su condición de líder Europeo en el mercado de fresado medio-grande para consolidar su posición en los principales mercados mundiales: Alemania, China, Italia, así como el mercado interior.

El desarrollo de la filial de producción GNC Kunming, abierta en este ejercicio en China, confirma la estrategia de crecimiento basada en el desarrollo de un Grupo industrial, formado por sociedades filiales ágiles y competitivas: GNC Calderería, GNC Manufacturing y GNC Electrónica, que ha de permitir mejorar la competitividad de nuestra oferta, en los mercados internacionales, y contribuir de forma positiva tanto al crecimiento de la actividad del **Grupo GNC**, como al resultado consolidado.

Actividades en Materia de Investigación y Desarrollo

Si en los ejercicios anteriores el mayor esfuerzo de I+D ha estado centrado en el desarrollo de dos nuevas gamas de máquinas fresa-

doras de columna móvil, el mayor esfuerzo de este ejercicio se ha centrado en la innovación y en el inicio del desarrollo de una solución de mandrinado, inicialmente prevista para las fresadoras de marca **anayak**.

El esfuerzo de innovación se ha planificado mediante un proyecto cuatrienal CENIT, en el que **Nicolás Correa, S.A.** lidera la participación de 22 empresas del sector y 8 centros tecnológicos de todo el país. La propuesta de **Nicolás Correa, S.A.** ha sido seleccionada por el CDTI (Centro para el Desarrollo Tecnológico e Industrial) del Ministerio de Industria y Comercio, junto con otros trece proyectos de los 50 presentados, asignándole una importante subvención del coste de las actividades planificadas; el presupuesto global de este proyecto asciende a 30 millones de euros.

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

Otro conjunto de proyectos apoyados por el programa PROFIT, el CDTI, la Agencia de Desarrollo de Castilla y León y el Gobierno Vasco, han permitido avanzar en los desarrollos de diferentes soluciones de fresado, en los que las dos marcas del Grupo venían trabajando en ejercicios anteriores. La inversión total en I+D de este ejercicio 2006 ha sido de 5,6 millones de Euros, lo que supone un importantísimo esfuerzo por la innovación tecnológica.

Adquisiciones de Acciones Propias

En el ejercicio 2006, la Sociedad Matriz ha procedido a la venta de la totalidad de las acciones propias que disponía. Al finalizar el año una de las sociedades filiales mantenía en cartera 11.000 acciones.

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

A corto plazo la revalorización del Euro es la mayor amenaza para la atraktividad de nuestra propuesta de valor.

No identificamos otros riesgos comerciales o tecnológicos a corto plazo, si bien prevemos que el robustecimiento y avance tecnológico de los competidores asiáticos, especialmente chinos y taiwaneses pueden suponer una nueva competencia hoy prácticamente inexistente.

Información sobre Instrumentos Financieros

Los instrumentos financieros que utiliza el Grupo siguen basados en la cobertura de tipos de cambio e interés de las operaciones comerciales que se realizan. Su impacto en los resultados del ejercicio no ha sido significativo.

Evolución de la cotización del Grupo en Bolsa

La cotización al cierre del ejercicio de **Nicolás Correa**, se ha mantenido en 4,67 euros por acción, con 4,63 euros por acción se cerró en el año 2005. Durante el ejercicio se han contratado en bolsa 12.491.889 acciones frente a las 4.611.725 acciones contratadas en 2005.

Acontecimientos importantes ocurridos después del Cierre del Ejercicio

No se han producido ninguno después del cierre.

02 febrero de 2007

INFORME DE GESTION

DIRECTOR'S REPORT

As required by Article 171 of the revised Spanish Companies Act, below is a summary of the most significant aspects of the activity of **Nicolás Correa, S.A.** and subsidiary companies (hereinafter the Nicolás Correa Group) for the year ended 31 December 2006.

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

In addition to this report, and prior to the holding of the annual general shareholders' meeting at which the annual accounts for 2006 should be approved, the Group issues an Annual Report describing the main features of the Group's performance during the year and summarising the economic and financial information in comparison with that of prior years.

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

Performance and Situation of the Group

This directors' report for 2006 is the first to be issued for an entire year after the new consolidated group was formed, a consequence of the merger of **Industrias Anayak, S.A.** with **Nicolás Correa, S.A.** and the spin-off of the Inmobiopres Holding, S.A. Group.

In order to facilitate understanding of the Group's business performance, the text below contains a comparison of data for the actual consolidated group for 2005 and 2006. At the end of this report is a table which shows 2005 figures as if they had been applied to the same consolidated group as in 2006.

There are two items of particular note this year: the upturn in demand, with the ensuing increase in orders, and the management of the merger process, which was carried out with a view to completing it as quickly as possible in order to satisfy market expectations and the members of the organisation.

Parent company orders amounted to Euros 85.5 million, an increase of 54% on the prior year. Export orders grew by 64%, while domestic orders increased by 22%.

This considerable growth in orders is due to the rise in demand for machine tools in Europe, coupled with the effects the merger has had on correa brand sales in Germany and excellent sales in China. Orders totalling Euros 10 million are attributable to the cross-selling of each brand through the other's network, resulting in one of the most important synergies of the merger.

The rise in demand for milling machines in Spain has not matched the intensity of growth in the rest of Europe, but we expect this to occur in the coming months.

Growth in Asia, powered by China as the world's leading consumer, has continued in line with recent years.

As a result of these orders, the year-end order book rose from Euros 20 million to Euros 44 million, which represents an increase of 123%.

Group revenues totalled Euros 63 million, which is 6% down on the prior year due to the low volume of orders placed at the beginning of the year and a shift towards larger, more technologically sophisticated machines with longer delivery periods than in previous years.

Despite this reduction in revenue, consolidated group EBITDA came to Euros 0.3 million, compared to a negative figure of Euros 3.8 million in the prior year. This radical improvement is mainly attributable to higher sales margins and the synergies attained through the merger.

Loss before income tax from continuing activities in the consolidated group amounted to Euros 2.2 million compared to Euros 5.4 million in the prior year, a significant improvement of 59%.

All industrial subsidiaries generated a profit.

GNC Manufacturing recorded a profit before tax of Euros 0.1 million, GNC Calderería, Euros 0.2 million and GNC Electrónica, Euros 0.03 million. GNC Kunming, incorporated in September 2006, commenced production and selling activity in 2007 and managed to break even.

The Company has consolidated its presence in both Germany and China, which, in conjunction with the Spanish market, comprise the most important markets, accounting for 60% of orders.

The market has shown clear signs of recovery during the year, evidenced by a radical improvement in the order book from Euros 19 million to Euros 52 million in the space of a year (February 2006 to February 2007). The merger with **Industrias Anayak** has significantly improved results due to the synergies achieved, despite not having attained levels of activity during the year to reach the break-even point.

The merger

The merger, which formally commenced on 1 January 2006, was managed with one primary goal: to completely integrate the two merged companies in the shortest time possible.

In order to achieve this, two fundamental initiatives were taken:

- The announcement of a post-merger organisation chart the day after the merger was approved at the respective shareholders' meetings, clarifying the duties of all personnel involved.

- The definition and management of a merger project, which required the setting up of a merger office. This office, which reported to the Managing Director, was charged with defining, facilitating and controlling the preliminary stages of 37 projects which were ultimately identified as being necessary to guarantee the integration of the two organisations.

Of the 37 projects identified, 17 had been fully completed at the end of 2006, 18 had tasks pending and two projects were considered misguided or behind schedule and were transferred as projects for the 2007 Management Plan. We subsequently decided to close down the merger office, leaving one person to coordinate the aforementioned pending tasks, as the merger of the two companies will take years to fully conclude.

The integration of the **Industrias Anayak, S.A.** Group did not entail any restructuring of personnel as, due to the recession in recent years, the workforces of both companies just covered requirements and early retirement agreements had been signed with 32 workers. The ensuing growth in orders has required the efforts and participation of all staff.

The Group's headcount at 31 December 2006 numbered 398 compared to 379 in 2005, an increase of 5%.

Outlook for the Group

We expect the current healthy demand for machine tools to continue for at least the next two years, and sales to grow to Euros 85 million in 2007 and Euros 100 million in 2008, which would be a clear improvement on prior years.

The parent company must take advantage of its leading position in Europe in the medium- large machine tool market in order to consolidate itself in the main markets worldwide: Germany, China and Italy, as well as in the domestic market.

The production subsidiary GNC Kunming, which opened this year in China, is proof of the Group's growth strategy based on developing an industrial group of agile, competitive subsidiaries: GNC Calderería, GNC Manufacturing and GNC Electrónica, which must work towards improving our competitiveness in international markets and contributing positively to the **GNC Group's** activity and consolidated results.

Research and Development Activities

While research and development activities in prior years were focused on the development of two new ranges of mobile column milling machines, efforts this year switched to innovation and the development of a tube expander solution for **anayak** milling machines.

Innovation activities have been centred on a four - year CENIT project, in which **Nicolás Correa, S.A.** is the leading collaborator of 22 companies in the sector and 8 technological

centres from around the country. **Nicolás Correa, S.A.'s** proposal has been selected by the CDTI (Centre for Technological and Industrial Development) of the Ministry for Industry and Commerce, together with a further thirteen projects of the fifty presented. A substantial grant was awarded to help cover the costs of the planned activities, and the overall budget for this project amounts to Euros 30 million.

This project is geared towards developing the technology which would allow us to maintain our competitive advantage over our Asian competitors, except for Japan, through the development of environmentally-friendly machines, intelligent machines which aid in preventive diagnostics and are easier to use by customers, machines with new, lighter and more resistant materials and machines which are more stable against changes in temperature and therefore more accurate.

Another bundle of projects with the backing of the PROFIT programme, the CDTI, the Castilla y León Development Agency and the Basque Government has enabled us to make progress in developing different milling solutions in which the two group brands were involved in previous years.

The cost of total research and development activities in 2006 amounted to Euros 5.6 million, which is a significant investment in technological innovation.

Own Shares

The parent company sold all its own shares in 2006. At year end, a subsidiary company held 11,000.

Main Risks and Uncertainties Facing the Group

In the short term, the biggest threat facing the Group relates to fluctuations in the value of the Euro.

We have not identified any other short - term commercial or technological risks, although we expect that the technological progress of our Asian competitors, particularly in China and Taiwan, could give rise to new competition which today is practically non - existent.

Financial Instruments

Financial instruments used by the Group continue to be based on interest rate and foreign currency hedges on trade operations. Their impact on results for the year has not been significant.

Group Performance on the Stock Exchange

The year - end quotation for **Nicolás Correa Group** was Euros 4.67 per share compared to Euros 4.63 per share at the 2005 closing date. 12,491,889 shares were traded on the stock exchange during the year compared to 4,611,725 in 2005.

02 february, 2007

CUADRO PARA LA COMPRENSION DE LAS CIFRAS DEL INFORME DE GESTION
TABLE TO AID UNDERSTANDING OF THE FIGURES IN THE NOTES TO THE DIRECTORS' REPORT

	Grupo Correa con fusión y escisión Correa Group with merger and spin-off	Memoria Grupo Correa Notes to annual accounts Correa Group	Variación en k€ o % Variation in k€ or %
	2005	2006	2005/2006
Ingresos ordinarios Revenues	66.997	63.097	-6%
EBITDA	-3.868	302	4,1 k€
Pérdidas de explotación Operating loss	-5.239	-1.714	-67%
Pérdidas antes de impuestos Loss before income tax	-5.397	-2.203	-59%
Plantilla final año Year-end headcount	396	415	5%

Los datos del ejercicio 2005 son previos a la segregación del Grupo Inmobioptes Holding, S.A y a la fusión con Industrias Anayak S.A.

Balances de Situación de la Sociedad Balance Sheet

Cerrados al 31 de Diciembre de 2006 y comparados con el Ejercicio anterior
At December 31, 2006, compared to 2005

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

ACTIVO ASSETS	2006	2005	PASIVO SHAREHOLDERS' EQUITY AND LIABILITIES	2006	2005
INMOVILIZADO FIXED ASSETS	34.407	20.362	FONDOS PROPIOS SHAREHOLDERS' EQUITY	37.854	25.891
Inmovilizaciones inmateriales Intangible assets	9.253	473	Capital suscrito Share capital	10.044	9.000
Inmovilizaciones materiales Tangible assets	13.273	5.982	Prima de emisión Share premium	15.633	736
Inmovilizaciones financieras Investments	10.921	12.484	Reserva de revalorización Revaluation reserve	999	999
Acciones propias Own shares	—	297	Reservas Reserves	14.803	18.965
Deudores por operaciones de tráfico a largo plazo Long-term trade debtors	960	1.126	Pérdidas del ejercicio Loss for the year	(3.625)	(3.809)
GASTOS A DISTRIBUIR EN VARIOS EJERCICIOS DEFERRED EXPENSES	117	144	INGRESOS A DISTRIBUIR EN VARIOS EJERCICIOS DEFERRED INCOME	2.217	204
ACTIVO CIRCULANTE CURRENT ASSETS	45.803	26.040	PROVISIONES PARA RIESGOS Y GASTOS PROVISIONS FOR LIABILITIES AND CHARGES	974	427
Existencias Stocks	21.255	12.479	ACREEDORES A LARGO PLAZO LONG-TERM CREDITORS	10.486	6.136
Deudores Debtors	23.025	13.054	Deudas con entidades de crédito Bank loans	3.896	3.863
Inversiones financieras temporales Short-term investments	27	—	Otros acreedores Other creditors	5.492	2.273
Tesorería Cash in hand and at banks	1.358	507	Impuesto sobre beneficios diferido a largo plazo Long-term deferred tax liabilities	1.098	—
Ajustes por periodificación Prepayments	138	—	ACREEDORES A CORTO PLAZO CURRENT LIABILITIES	28.796	13.888
			Deudas con entidades de crédito Bank loans	4.948	3.639
			Deudas con empresas del grupo y asociadas Group and associated companies	2.408	1.809
			Acreedores comerciales Trade creditors	17.952	6.042
			Otras deudas no comerciales Other creditors	2.971	2.034
			Provisiones para operaciones de tráfico Trade provisions	475	323
			Ajustes por periodificación Accruals	42	41
TOTAL ACTIVO TOTAL ASSETS	80.327	46.546	TOTAL PASIVO TOTAL SHAREHOLDERS' EQUITY AND LIABILITIES	80.327	46.546

The figure of 2005 are previous to the spin-off of the Inmobiopres Holding, S.A. Group and the merger with Industrias Anayak S.A.

Cuentas de Pérdidas y Ganancias de la Sociedad Profit and Loss Account

Cerradas al 31 de Diciembre de 2006 y comparadas con el Ejercicio anterior

For the year ended December 31, 2006, compared to 2005

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

GASTOS <i>EXPENSES</i>	2006	2005	INGRESOS <i>INCOME</i>	2006	2005
GASTOS DE EXPLOTACION <i>OPERATING EXPENSES</i>	72.746	46.292	INGRESOS DE EXPLOTACION <i>OPERATING INCOME</i>	68.472	42.639
Reducción de existencias de productos terminados y en curso de fabricación <i>Decrease in stocks of finished products and work in progress</i>	—	2.072	Importe neto de la cifra de negocios <i>Net sales</i>	61.452	40.295
Aprovisionamientos <i>Materials consumed</i>	36.541	21.604	Aumento de existencias de productos terminados y en curso de fabricación <i>Increase in stocks of finished products and work in progress</i>	1.081	—
Gastos de personal <i>Personnel expenses</i>	14.816	10.948	Trabajos realizados por la empresa para su inmovilizado <i>Self-constructed assets</i>	5.589	2.213
Dotaciones para amortizaciones de inmovilizado <i>Amortisation and depreciation</i>	7.617	2.947	Otros ingresos de explotación <i>Other operating income</i>	350	131
Variación de las provisiones de tráfico <i>Changes in trade provisions</i>	194	634			
Servicios exteriores <i>External services</i>	13.497	8.023			
Tributos <i>Taxes</i>	81	64	PERDIDAS DE EXPLOTACION <i>OPERATING LOSSES</i>	4.274	3.653
GASTOS FINANCIEROS <i>FINANCIAL EXPENSES</i>	593	292	INGRESOS FINANCIEROS <i>FINANCIAL INCOME</i>	407	361
Gastos financieros y asimilados <i>Interest and similar expenses</i>	512	275	Ingresos de participación en capital <i>Dividends</i>	12	103
Diferencias negativas de cambio <i>Exchange losses</i>	81	17	Otros intereses e ingresos asimilados <i>Other interest and similar income</i>	341	242
			Diferencias positivas de cambio <i>Exchange gains</i>	54	16
RESULTADOS FINANCIEROS POSITIVOS <i>NET FINANCIAL INCOME</i>	—	69	RESULTADOS FINANCIEROS NEGATIVOS <i>NET FINANCIAL EXPENSE</i>	186	—
PERDIDAS Y GASTOS EXTRAORDINARIOS <i>EXTRAORDINARY EXPENSES</i>	767	1.316	PERDIDAS DE LAS ACTIVIDADES ORDINARIAS <i>LOSSES ON ORDINARY ACTIVITIES</i>	4.460	3.584
Variación de las provisiones de inmovilizado inmaterial, material y cartera de control <i>Movement in provisions for tangible assets and investment portfolio</i>	64	816	INGRESOS EXTRAORDINARIOS <i>EXTRAORDINARY PROFIT</i>	1.606	525
Otros gastos extraordinarios <i>Extraordinary expenses</i>	703	500	Beneficios en enajenación de inmovilizado inmaterial, material y cartera de control <i>Profit on disposal of tangible and intangible assets and investment portfolio</i>	13	78
			Beneficios por operaciones con acciones y obligaciones propias <i>Profit on own share and obligation operations</i>	329	—
			Subvenciones de capital transferidas al resultado del ejercicio <i>Capital grants taken to income</i>	1.260	444
			Ingresos extraordinarios <i>Extraordinary income</i>	4	3
RESULTADOS EXTRAORDINARIOS POSITIVOS <i>NET EXTRAORDINARY INCOME</i>	839	—	RESULTADOS EXTRAORDINARIOS NEGATIVOS <i>NET EXTRAORDINARY EXPENSE</i>	—	791
			PERDIDAS ANTES DE IMPUESTOS <i>LOSS BEFORE INCOME TAX</i>	3.621	4.375
			IMPUESTO SOBRE SOCIEDADES <i>INCOME TAX</i>	(4)	566
			PERDIDAS DEL EJERCICIO <i>LOSS FOR THE YEAR</i>	3.625	3.809

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

Balances de Situación del Grupo Consolidado de Nicolás Correa, S.A. y Filiales *Consolidated Balance Sheet of Nicolás Correa, S.A. and Subsidiaries*

Cerrados al 31 de Diciembre de 2006 y comparados con el Ejercicio anterior
At December 31, 2006, compared to 2005

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

ACTIVO <i>ASSETS</i>	2006	2005	PATRIMONIO NETO <i>EQUITY</i>	2006	2005
ACTIVOS NO CORRIENTES <i>NON-CURRENT ASSETS</i>	40.126	29.322	PATRIMONIO ATRIBUIDO A TENEDORES DE INSTRUMENTOS DE PATRIMONIO NETO DE LA DOMINANTE <i>TOTAL EQUITY ATTRIBUTABLE TO EQUITY HOLDERS OF THE PARENT</i>	43.877	33.207
Inmovilizado material <i>Property, plant and equipment</i>	19.717	18.171	Capital social <i>Share capital</i>	10.044	9.000
Activos intangibles <i>Intangible assets</i>	9.592	128	Prima de emisión <i>Share premium</i>	15.633	736
Inversiones contabilizadas aplicando el método de participación <i>Investments accounted for using the equity method</i>	387	410	Otras reservas <i>Other reserves</i>	20.183	23.400
Activos financieros <i>Financial assets</i>	743	904	Acciones propias <i>Own shares</i>	(23)	(355)
Instrumentos financieros derivados <i>Derivate financial instruments</i>	39	—	Ganancias acumuladas <i>Retained earnings</i>	(1.960)	426
Activos por impuestos diferidos <i>Deferred tax assets</i>	9.648	9.709	INTERESES MINORITARIOS <i>MINORITY INTEREST</i>	796	802
ACTIVOS CORRIENTES <i>CURRENT ASSETS</i>	49.819	39.984	TOTAL PATRIMONIO NETO <i>TOTAL EQUITY</i>	44.673	34.009
Existencias <i>Inventories</i>	23.697	21.537	PASIVO <i>LIABILITIES</i>		
Activos por impuestos sobre las ganancias corrientes <i>Current tax assets</i>	—	34	PASIVOS NO CORRIENTES <i>NON-CURRENT LIABILITIES</i>	14.961	13.771
Deudores comerciales y otras cuentas a cobrar <i>Trade and other receivables</i>	23.603	16.624	Otros pasivos financieros <i>Other financial liabilities</i>	4.664	3.600
Efectivo y otros medios líquidos equivalentes <i>Cash and cash equivalents</i>	2.366	1.754	Préstamos y otros pasivos remunerados <i>Interest-bearing loans and borrowings</i>	3.821	7.214
Otros activos corrientes <i>Other current assets</i>	153	35	Prestaciones a los empleados <i>Employee benefits</i>	644	424
			Subvenciones oficiales <i>Government grants</i>	2.591	802
			Provisiones <i>Provisions</i>	330	36
			Pasivos por impuestos diferidos <i>Deferred tax liabilities</i>	2.911	1.695
			PASIVOS CORRIENTES <i>CURRENT LIABILITIES</i>	30.311	21.526
			Otros pasivos financieros <i>Other financial liabilities</i>	881	504
			Préstamos y otros pasivos remunerados <i>Interest-bearing loans and borrowings</i>	6.217	6.440
			Acreedores comerciales y otras cuentas a pagar <i>Trade and other payables</i>	22.714	13.769
			Provisiones <i>Provisions</i>	499	813
			TOTAL PASIVO <i>TOTAL LIABILITIES</i>	45.272	35.297
TOTAL ACTIVO <i>TOTAL ASSETS</i>	89.945	69.306	TOTAL PATRIMONIO NETO Y PASIVO <i>TOTAL EQUITY AND LIABILITIES</i>	89.945	69.306

The figure of 2005 are previous to the spin-off of the Inmobiopres Holding, S.A. Group and the merger with Industrias Anayak S.A.

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

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

Cerrados al 31 de Diciembre de 2006 y comparados con el Ejercicio anterior

At December 31, 2006, compared to 2005

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

	2006	2005
INGRESOS ORDINARIOS Y OTROS INGRESOS <i>REVENUE AND OTHER INCOME</i>	66.440	53.104
GASTOS DE EXPLOTACIÓN <i>OPERATING EXPENSES</i>	(68.154)	(56.105)
Variación de existencias de productos terminados y en curso de fabricación <i>Increase in stocks of finished goods and work in progress</i>	599	567
Consumos de materias primas y consumibles <i>Raw and other materials consumed</i>	(33.724)	(25.554)
Gastos de personal <i>Personnel expenses</i>	(17.612)	(16.194)
Gastos por amortización <i>Amortisation and depreciation</i>	(2.016)	(1.406)
Otros gastos <i>Other expenses</i>	(15.401)	(13.518)
PERDIDAS DE EXPLOTACIÓN <i>OPERATING LOSSES</i>	(1.714)	(3.001)
PERDIDAS ANTES DE IMPUESTOS DE ACTIVIDADES CONTINUADAS <i>LOSS BEFORE INCOME TAX FROM CONTINUING ACTIVITIES</i>	(2.203)	(3.337)
Ingresos financieros <i>Financial income</i>	469	317
Gastos financieros <i>Financial expenses</i>	(935)	(670)
Participación en beneficios del ejercicio de las asociadas contabilizadas aplicando el método de la participación <i>Share of profit of equity accounted investees</i>	(23)	17
IMPUESTO SOBRE LAS GANANCIAS <i>INCOME TAX (EXPENSE) / REVENUE</i>	(403)	449
PERDIDA DEL EJERCICIO <i>LOSS FOR THE YEAR</i>	(2.606)	(2.888)
Atribuido a / Attributable to:		
Tenedores de instrumentos de patrimonio neto de la dominante <i>Equity holders of the parent</i>	(2.620)	(2.990)
Intereses minoritarios <i>Minority interest</i>	14	102
Pérdida por acción atribuible a los accionistas de la Sociedad durante el ejercicio (expresado en euros) <i>Loss per share attributable to shareholders during the year (expressed in euros)</i>	(0,209)	(0,337)

Propuesta de Aplicación del Resultado del Ejercicio 2006

Se propone el traspaso íntegro de las pérdidas del ejercicio 2006 que ascienden a 3.625.181 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 2006.
- 2) Nombramiento de Auditores de Cuentas de la Sociedad y del Grupo.
- 3) Autorización al Consejo de Administración para la adquisición derivativa de acciones propias, directamente o a través de sociedades de su Grupo, dentro de los límites y requisitos previstos en el artículo 75 de la Ley de Sociedades Anónimas, así como para la enajenación de las mismas, dejando sin efecto la autorización concedida por la Junta General de Accionistas celebrada el 22 de Junio de 2006.
- 4) Autorización al Consejo de Administración para aumentar en una o varias veces el capital social hasta una cifra máxima de la mitad del capital social y hasta el plazo de cinco años, dentro de los límites y requisitos previstos en el artículo 153 de la Ley de Sociedades Anónimas, dejando sin efecto la autorización concedida por la Junta General de Accionistas celebrada el 22 de Junio de 2006.
- 5) 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.
- 6) Lectura y aprobación, en su caso, del acta de la Junta.

Proposals for Application of Results of the 2006 Financial Year

It is proposed to transfer the entire losses for the Financial Year 2006, amounting to 3.625.181 euros, to the voluntary reserve account.

Agreements subject to approval by the General Meeting of Shareholders

- 1) Examination and approval, if applicable, of management by the Board of Directors, Annual Accounts (Balance, Profit and Loss Account and Report) and Management Report, both the Company and for its consolidated Group, and the proposal for Application of the Results, all in relation with the 2006 Financial Year.
- 2) Appointment of Accounts Auditors for the Company and the Group.
- 3) Authorise the Board of Directors for the derivative acquisition of own shares, directly or through the Groups's companies, within the limits and requirements contemplated in article 75 of Company Law, in addition to the disposal of such shares, thereby cancelling the authorisation granted by the General Shareholders Meeting held on 22th June, 2006.
- 4) Authorise the Board of Directors to increase the share capital once or several times, up to a maximum amount of half the corporate capital and within a five year period, within the limits and requirements contemplated in article 153 of Company Law, thereby cancelling the authorisation granted by the General Shareholders Meeting held on 22th June, 2006.
- 5) Delegate powers to the President of the Board of Directors and the Secretary so that either may execute, formalise and register the agreements adopted by the Annual General Meeting, and, if necessary, interpret and correct the same, and carry out the mandatory deposit of accounts in the Mercantile Register.
- 6) Reading and approval, if applicable, of the minutes of the General Meeting.

www.correa.es
www.anayak.es

Nicolás Correa, S.A.
Alcalde Martín Cobos, s/n.
09007 BURGOS - ESPAÑA / SPAIN
Tel./Phone: +34 - 947 28 81 00
Fax: +34 - 947 28 81 17
correa@correa.es



Nicolás Correa, S.A.