



INFORME ANUAL
2009
ANNUAL
REPORT

NICOLÁS CORREA, S.A.



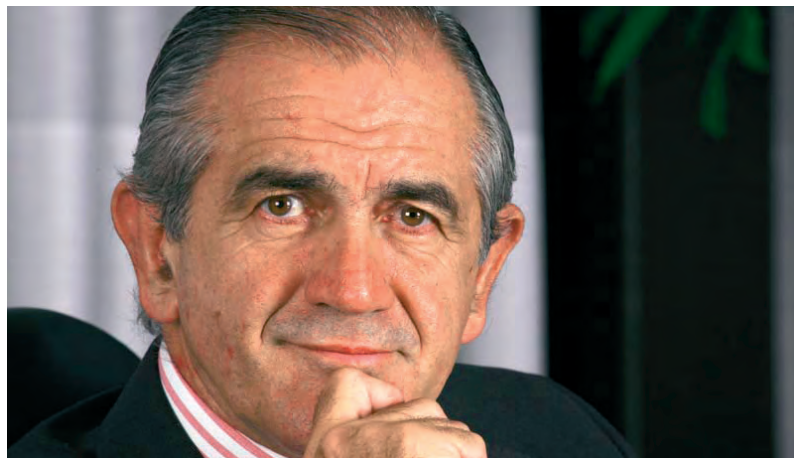
CARTA DEL PRESIDENTE Letter from the President	4
CONSEJO DE ADMINISTRACIÓN Board of Directors	5
FILIALES INDUSTRIALES Industrial Subsidiaries	6
FILIALES COMERCIALES Commercial Subsidiaries	9
SECTORES ESTRATÉGICOS Strategic Sectors	10
INVESTIGACIÓN, DESARROLLO E INNOVACIÓN Research, Development and Innovation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

NICOLÁS CORREA, S.A.
WWW.CORREAAANAYAK.ES

ÍNDICE
CONTENTS

CARTA DEL PRESIDENTE

LETTER FROM THE PRESIDENT



Estimado Sr. Accionista:

A lo largo de 2009, la caída de la entrada de pedidos que venía registrándose en la segunda mitad de 2008, no hizo más que acentuarse, hasta el punto de que al 31 de Diciembre pasado la cartera llegó a ser de 13 millones €.

Dicha situación, nos llevó a unos niveles de inactividad que provocaron un auténtico parón de la producción que nos llevó incluso a tener que recurrir a Expedientes de Regulación Temporal de Empleo en varias empresas del **Grupo Nicolás Correa** (GNC).

Los Ingresos Ordinarios en la Sociedad matriz cayeron un 54% respecto al año anterior, alcanzando únicamente la cifra de 51M€.

A pesar de los esfuerzos realizados para contener los Gastos que se tradujeron en una reducción de los de Personal de un 20% y de los de Estructura en un 44%, la subactividad fue tal, que tuvimos que registrar pérdidas por importe de 4,289 M€.

Las empresas industriales del GNC, al estar muy directamente relacionadas con el sector de máquina-herramienta, no hicieron más que contribuir a incrementar las pérdidas que en cifras consolidadas ascendieron a 5.110 M€.

En previsión de las dificultades que estábamos llamados a pasar, a lo largo del año fuimos tomando todas las medidas a nuestro alcance para reducir drásticamente nuestro nivel de endeudamiento y además, reestructurar nuestro Pasivo, incrementando proporcionalmente la deuda a Largo Plazo frente al Exigible a Corto. El total de nuestro Exigible Consolidado ha pasado en un año de 60 a 37 M€.

En los primeros meses de 2010 se atisba una cierta recuperación del nivel de consultas de nuestros clientes pero, dados los plazos de entrega de nuestras máquinas, será difícil que redunde en un incremento considerable de nuestra actividad productiva, hasta bien entrado el presente Ejercicio.

De todas formas, estamos convencidos de que lo peor de esta agudísima crisis ha pasado y que la demanda, sobre todo proveniente de la exportación, nos hará volver pronto a alcanzar resultados positivos.

Para estar en buena disposición de cara esa recuperación hemos procedido a una reestructuración del Equipo Directivo de la Planta de Burgos que ya está dando sus primeros frutos.

En la esperanza de que seguiré contando con su confianza en nuestra gestión,
y con mi agradecimiento más sincero,

Le saluda muy atentamente,

Dear Shareholders,

The drop in the number of orders received in the second half of 2008 steadily worsened throughout 2009 until on 31 December 2009, the order book stood at 13 million €.

*This is a situation that has led to levels of inactivity that have caused a total halt in production, and even to have to resort to temporary lay-offs of staff in several companies belonging to the **Grupo Nicolás Correa** (GNC).*

Ordinary income in the parent company fell by 54% compared to the previous year, reaching a mere 51 million €.

In spite of the efforts made to contain costs, which translated into a 20% staff reduction, and 44% drop in structure, reduced production was such that we had to register losses of 4.289 million €.

As the industrial companies in the GNC are closely tied up with the machine tool sector, they only helped contribute to the increase in losses, whose total figure reached 5.110 million €.

Foreseeing the difficulties that were about to befall us, we took all measures within our power throughout the year in order to make a drastic reduction in our debt levels, in addition to restructuring our liabilities by increasing long-term debt over that due in the short-term. The total of our liabilities payable on demand has changed from 60 to 37 million € in one year.

A slight increase in level of queries from our customers was glimpsed in the first few months of 2010, but given the delivery times for our machines, it will be difficult for this to result in a considerable increase in production until well into this financial year.

In any case, we are convinced that the worst of this very serious financial crisis is over and that demand, especially for exports, will shortly return us to a positive balance.

In order to be in a good position to make the most of the recovery, we have restructured the Board of Directors in the Burgos plant, which is already proving successful.

*In the hope that I shall be able to continue counting on your confidence in our management,
and with my very sincere thanks,*

I send you my warm regards,

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



CONSEJO DE
ADMINISTRACIÓN
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)

* Hasta Noviembre 2009 / *Untill November 2009*

** Hasta Febrero 2010 / *Untill February 2010*

FILIALES INDUSTRIALES

INDUSTRIAL SUBSIDIARIES



GNC Manufacturing

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

Hechos importantes en el 2009: El ejercicio 2009 se ha caracterizado por estar inmerso en una profunda crisis mundial que ha afectado de manera considerable a nuestro sector y por lo tanto la empresa también ha sufrido de una manera muy importante la parálisis total en los mercados. Por todo ello, una de las medidas más significativas ha sido la presentación, en el mes de Junio de un ERE para el total de la plantilla con el ánimo de adecuar nuestras capacidades a las necesidades de producción y obtener una importante reducción de nuestros gastos de personal y gastos estructurales.

La cifra de negocio con la que hemos cerrado el año es de 1.272 m€, lo que representa una disminución del 80% en nuestra actividad, esto nos ha reportado un resultado Neto negativo después de impuestos de -264 m€ y un cash-flow negativo de -62 m€.

Prácticamente se ha terminado toda la adecuación de la nueva planta de producción con la que aumentamos considerablemente nuestra capacidad de montaje y donde estaremos preparados para una respuesta óptima a las necesidades de producción.

Se ha incorporado en la actividad tradicional de **GNC Manufacturing**, una nueva línea de negocio: Proyecto de Diversificación con nuevos productos.

Se trata de productos periféricos de las máquinas fresadoras en general como Cambiadores Automáticos de herramientas, Mesas Rototraslantes, Evacuadores de viruta,... que serán vendidos e instalados en máquinas tanto de empresas del Grupo como en otros clientes fabricantes de fresadoras en España y en el resto del mundo.

A finales de año se tomó una importante decisión en el **GNC** que consiste en el cambio en la comercialización de las máquinas fabricadas por **GNC Manufacturing**. A partir del año 2010, todos los productos fabricados en nuestras instalaciones serán comercializados directamente por la propia empresa **GNC Manufacturing**. Con esta medida se trata de conseguir unos menores costes de gestión, una mayor implicación y con ello ser más competitivos en un sector de la máquina-herramienta, donde el factor precio es muy importante.

En relación a las actividades de Investigación y Desarrollo, **GNC Manufacturing** participa desde el año 2006 hasta el 2009, en el proyecto "Tecnologías avanzadas para los equipo y procesos de fabricación 2015", dentro del programa CENIT, siendo el líder en la línea 1.2, ECO-MAQUINA en la tarea de Análisis del Ciclo de Vida además de otros numerosos proyectos descritos en la sección de I+D.

GNC Electrónica

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

Hechos importantes en el 2009: El ejercicio 2009 ha tenido dos partes muy diferenciadas para la compañía, manteniendo la primera mitad cifras razonables en cuanto a facturación y rentabilidad en base a la cartera de pedidos existente del año 2008 y concurriendo en la segunda mitad del año 2009 donde se ha producido una dramática caída de la demanda de los clientes, tanto internos como externos.

Esta fuerte caída de la economía española en su conjunto, iniciada ya a finales del año 2008 no ha permitido conseguir los objetivos marcados en cuanto a facturación y beneficios para el pasado 2009, aun tanto en cuanto se ha efectuado un ajuste de gastos y costes drásticos.

De este modo, la cifra de negocio del 2009 ha caído en un 58,4% con respecto al año 2008, siendo los resultados antes de impuestos negativos en un porcentaje del 8,45% sobre las ventas.

De esta manera, se ha terminado el año 2009 con una plantilla de promedio con 15 personas, lo que ha supuesto una caída en la mano de obra directa con respecto al 2008 y un esfuerzo adicional de gestión ante un decremento tan importante.

A pesar de todos los acontecimientos desagradables ocurridos en este año, la adaptación y modernización de nuestra página Web durante el 2009 nos ha permitido potenciar el conocimiento de nuestra compañía en la red de redes, así como aumentar el conocimiento de potenciales clientes, sectores y mercados.

Cabe indicar también, los avances durante el 2009 en la consecución de una ubicación propia que nos permita en un futuro próximo dar respuesta rápida a los previsibles cambios en los mercados.

Como resumen, el ejercicio 2009 es un ejercicio negativo en cuanto a facturación y resultados. Observando la bajada de pedidos y la inestabilidad de los mercados en la parte final del ejercicio hace previsible una continuación de la misma situación en los primeros meses del 2010 por lo que la diversificación, la mejora de los procesos productivos y el control de la caída de la rentabilidad son las líneas continuas claras para trabajar en el ejercicio 2010.

GNC Calderería

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

Hechos importantes en 2009: Un año sin duda complicado para el sector de máquina-herramienta que ha requerido redoblar nuestros esfuerzos en el área comercial para conseguir invertir una situación de dependencia de este sector en el porcentaje de ventas del 70%.

La ofensiva comercial dio sus frutos con la captación de nuevos clientes del sector ferroviario, aeronáutico y de energías renovables. Esto nos ha permitido mantener una actividad relativamente estable durante este ejercicio pero no exenta de dificultades ya que empezamos a trabajar con clientes nuevos y exigentes nos ha hecho esforzarnos en todos los sentidos.

Como consecuencia de la grave crisis económica y a pesar de haber conseguido penetrar en otros sectores, hemos tenido que ajustar nuestra plantilla para adaptarnos a esta nueva situación y por consiguiente reducir un 45% el personal de **GNC Calderería**, pasando de una plantilla en 2008 de 55 personas a 38 en 2009.

La sección de mecano soldado es la que más ha acusado la situación difícil que atraviesa el mercado de máquina-herramienta ya que el 90% de la actividad consistía en realizar las partes estructurales de las máquinas, esto ha provocado que el plan de crecimiento e inversiones que se hicieron en 2008 no esté revirtiendo como esperábamos.

Con todo ello **GNC Calderería** ha cerrado este ejercicio con una facturación de 4 millones de Euros lo que supone un 27% menos que el año pasado con un beneficio negativo de 279 mil Euros.

Seguimos apostando por ser una calderería de elite con clientes exclusivos y exigentes y esto unido a los nuevos sectores en los que hemos empezado a trabajar nos hace ver el futuro con optimismo.

GNC Kunming

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

Durante el año 2009, se ha asentado la producción en la nueva planta, mejorando sensiblemente la calidad e imagen de la filial.

En el mes de Agosto, **GNC Kunming** fue reconocida como una de las empresas de capital extranjero con más proyección y tecnología de la provincia de Yunnan, con la visita de más de 200 personas entre las que figuraban autoridades del Gobierno Local de Kunming, Gobierno Central de Pekín y responsables de importantes Centros Tecnológicos.

A partir del segundo semestre del año, la economía China dio muestras significantes de mejoría, respecto al último semestre del 2008 y el primero del 2009, por lo que ha sido entonces cuando **GNC Kunming** ha empezado a recobrar la actividad que se espera de la filial.

A finales de año se tomó la decisión de empezar con la fabricación de la familia de máquinas FP-50, con esta acertada decisión se ha abierto el mercado y con ello las oportunidades para **GNC Kunming**.

FILIALES INDUSTRIALES INDUSTRIAL SUBSIDIARIES



GNC Manufacturing

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

Important events in 2009: The main feature of 2009 was that it was plunged into a deep global crisis which has hit our sector very hard and therefore the company has felt the total paralysis of the markets very keenly. Owing to the above, one of the most significant measures taken was the introduction of an ERE in the month of June for all staff in order to adapt our capacity to production needs and reduce costs of human resources and structural costs to a large extent.

Turnover at the end of the year is 1,272 million€, which is a drop of 80% in activity, giving us a net loss after tax of -264 million€ and a negative cash flow of -62 million€.

The new production plant has almost finished being fitted out, when we will significantly increase our assembly capacity and where we will be ready to provide the best response to production needs.

The traditional activity of **GNC Manufacturing** now includes a new line of business, the Diversification Project with new products. It concerns peripheral products for milling machines in general, such as automatic tool changers, rotosliding tables, chip conveyors, etc. which will be sold and fitted on machines made within the Group and those of other milling machine manufacturers who are customers in Spain and the rest of the world.

At the end of the year, **GNC** made an important decision to effect changes in the way machines produced by **GNC Manufacturing** are sold. From 2010, all products made in our factories will be sold directly by **GNC Manufacturing**. This measure aims to lower administrative costs, bring greater involvement and make us more competitive in the machine tool sector, where price is a very important factor.

With Research and Development, **GNC Manufacturing** took part in the 'Advanced Technology project for equipment and processes 2015', within the CENIT programme, from 2006 to 2009, and was the leader in line 1.2 ECO-MACHINE in the task of analysing the life cycle, in addition to numerous other projects described in the R&D section.

GNC Electrónica

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

Important events in 2009: 2009 was divided into two very different parts for the company, with the first half maintaining reasonable figures for turnover and profits based on the 2008 order book, and the second half of 2009 seeing a dramatic drop in demand from customers, both internally and externally.

This heavy decline in the Spanish economy as a whole, which started at the end of 2008 did not allow us to achieve objectives set for turnover and profits for 2009, even when a drastic adjustment to outgoings and costs were made.

Thus turnover in 2009 dropped by 58.4% over 2008, with these being the result before tax deduction at a percentage of 8.45% on sales.

Therefore, 2009 ended with an average workforce of 15, which meant a drop of direct labour over 2008 and an additional effort in managing when faced with such a sharp reduction.

In spite of all the unpleasant events occurring in the year, by adapting and updating our web page in 2009, we boosted awareness of our company on the all-important Internet, as well as increasing awareness of potential customers, sectors and markets.

It should also be pointed out that there were steps forward in 2009 in achieving our own positioning to enable us to respond rapidly to foreseeable changes in the markets in the near future.

To summarise, 2009 returned negative turnover and balance. From observing the drop in orders and the instability of the markets and the end of the year, the situation may foreseeably continue into early 2010, making diversification, improvements to production processes, and controlling the fall in profits clear, continuing lines of action for 2010.

GNC Calderería

Activity: Design and manufacture of precision mechanically welded and machined structures, splashguards, platforms, telescopic protection and sheet metal components for industry in general.

Important events in 2009: This was doubtlessly a difficult year for the machine tool sector, which meant that we have had to double our efforts in sales to manage to reverse dependency on the sector with 70% of sales.

The sales attack captured new customers in the rail, aeronautical and renewable energy sectors. This enabled us to maintain relatively stable activity in 2009, but not free from difficulties, as starting to work with new, demanding customers means we have had to make efforts in all directions.

Due to the serious financial crisis, and in spite of having managed to break into other sectors, we have had to reduce our workforce to meet the new situation, and therefore have decreased staff at **GNC Calderería** from 55 workers in 2008 to 38 in 2009.

The mechanical welding sector is where the difficult situation that the machine tool industry has been experiencing is most notable, as 90% of its activity consisted in making the structural parts of the machines. This means that the growth and investment plan carried out in 2008 is not giving the expected returns.

GNC Calderería closed the year with a turnover of 4,000,000 euros, 27% lower than last year, with a shortfall of 279,000 euros.

We still aim to be one of the first-class boiler makers, with exclusive customers who demand the best, and this, together with new sectors we are starting to operate in, allows us to view the future with optimism.

GNC Kunming

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

In 2009, production started in the new plant, thus significantly improving the quality and image of the subsidiary.

In August, **GNC Kunming** was recognised as one of the companies with foreign capital that had the highest visibility and technical expertise in the province of Yunnan. It received over 200 visitors, including leading figures from the Kunming local government, Beijing central government and managers of large technology centres.

China showed definite signs of an improving economy from the second half of the year, over the last half of 2008 and first half of 2009, which was when activity at **GNC Kunming** started to operate as expected from the subsidiary.

At the end of the year, a decision was made to start manufacturing the FP-50 family of machines, which proved to be the right decision, as it opened the market and opportunities for **GNC Kunming**.

FILIALES INDUSTRIALES

INDUSTRIAL SUBSIDIARIES

GNC Manufacturing	PARTICIPACIÓN Ownership	EMPLEADOS Employees	FACTURACIÓN Turnover	RESULTADOS Profits
2009	94%	22	1.272 k€	-264 k€
2008	94%	26	6.586 k€	322 k€
2007	94%	25	7.022 k€	787 k€
%	—	-15%	-81%	-182%

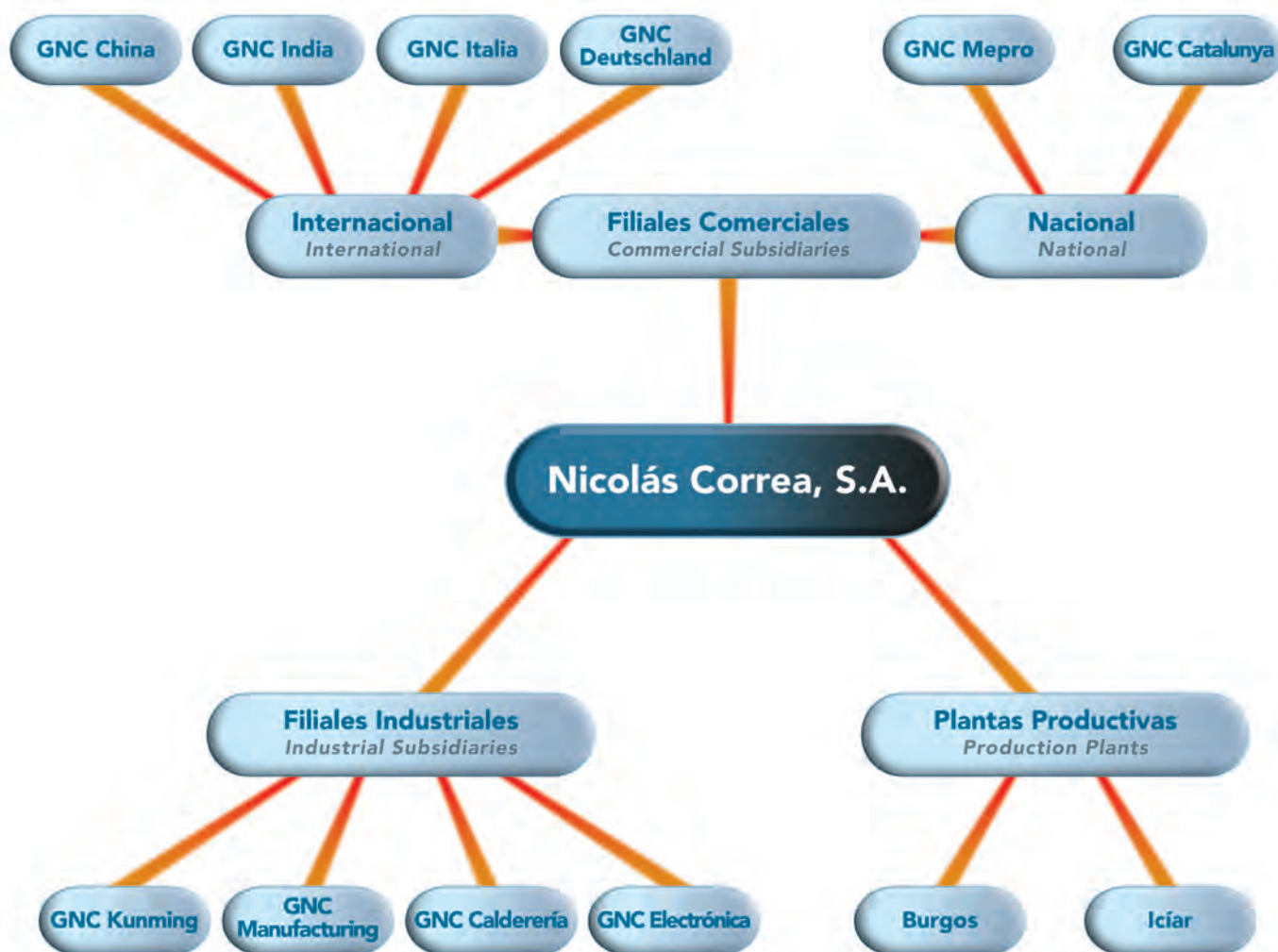
GNC Calderería	PARTICIPACIÓN Ownership	EMPLEADOS Employees	FACTURACIÓN Turnover	RESULTADOS Profits
2009	88,99%	38	3.932 k€	-279 k€
2008	88,99%	55	5.412 k€	259 k€
2007	89,99%	43	5.010 k€	217 k€
%	—	-31%	-27%	-208%

GNC Electrónica	PARTICIPACIÓN Ownership	EMPLEADOS Employees	FACTURACIÓN Turnover	RESULTADOS Profits
2009	88%	13	893 k€	-21 k€
2008	88%	19	2.149 k€	207 k€
2007	88%	18	1.658 k€	114 k€
%	—	-32%	-58%	-110%

GNC Kunming	PARTICIPACIÓN Ownership	EMPLEADOS Employees	FACTURACIÓN Turnover	RESULTADOS Profits
2009	55%	30	1.913 k€	-71 k€
2008	55%	22	2.708 k€	273 k€
2007	55%	22	1.388 k€	-119 k€
%	—	36%	-29%	-126%

LA ESTRUCTURA DEL GRUPO (GNC)

STRUCTURE OF THE GROUP (GNC)





FILIALES COMERCIALES

COMMERCIAL SUBSIDIARIES

El ejercicio 2009 se ha caracterizado por una drástica contracción de la demanda de máquina-herramienta como consecuencia de la crisis económica y la consecuente pérdida de la confianza empresarial en todos los mercados del mundo simultáneamente. En la segunda parte del año hemos podido observar una recuperación en los mercados Asiáticos de rápido crecimiento: China e India.

GNC Deutschland

Durante 2009 se ha consolidado la estructura comercial y de servicio técnico creada, lo que nos ha permitido obtener un alto grado de satisfacción de los clientes con el servicio de instalación y mantenimiento de las máquinas. Las nuevas instalaciones próximas a Frankfurt están totalmente operativas como punto de coordinación y almacenamiento del stock local de repuestos y cabezales. La captación de nuevos pedidos se ha visto drásticamente reducida en el que ha sido nuestro primer mercado en 2008.

GNC Italia

El nuevo profesional con gran experiencia en el sector, incorporado como delegado y responsable de este mercado en el ejercicio anterior, ha conseguido los primeros resultados aún cuando su volumen sigue siendo muy inferior al esperado en condiciones normales de mercado. Durante este ejercicio se ha reestructurado la red de agentes comerciales, con una profunda renovación y reforzamiento de la red previamente existente, que esperamos muestre su fortaleza en los próximos años. Nuestra presencia en la EMO celebrada este año en Milán, ha respondido a una nueva estrategia de presencia en las Ferias sin máquinas, lo que nos ha puesto en evidencia la necesidad de redefinir el formato de los soportes así como el contenido de los mismos, acorde con las nuevas tecnologías hoy disponibles.

GNC China

La economía China ha liderado la recuperación del consumo de máquina-herramienta a nivel mundial gracias a la disponibilidad de crédito y al crecimiento de la demanda interior. En nuestra presencia en la Feria CMT de Pekín en abril se observaron ya los primeros síntomas de la mencionada recuperación. A pesar de ello nuestra captación en China no ha sido la esperada, lo que nos ha exigido una reflexión sobre las debilidades de nuestra presencia en este mercado. Como consecuencia de dicha reflexión hemos decidido la creación de una nueva oficina de representación en Shanghai para reforzar la acción comercial de nuestro actual Agente exclusivo y para conocer más directamente las características y peculiaridades del primer mercado del mundo de máquina-herramienta.

GNC India

Durante 2009 se ha consolidado nuestra apuesta por India, tras el reforzamiento en 2008 del equipo con un nuevo ingeniero de aplicaciones local y con la inauguración de una nueva Oficina. A pesar de que también la restricción del crédito ha afectado a varios de los proyectos en los que veníamos trabajando, India es uno de los mercados en los que mejores resultados relativos hemos conseguido y en el que seguimos viendo un fuerte potencial para los próximos años por lo que nos ratificamos en la apuesta que hemos hecho con la creación de un equipo propio, formado por el Director y responsable comercial, tres técnicos de servicio, un técnico de aplicaciones y una secretaria de apoyo. Nuestra presencia en la Feria IMTEX, celebrada en Enero en Bangalore mostró los primeros síntomas de una recuperación que se ha ido consolidando a lo largo del año. El equipo interno se ve reforzado con la colaboración de tres potentes agentes de ámbito nacional con sólida presencia en diferentes y complementarios segmentos de mercado.

GNC Catalunya

2009 ha continuado la tendencia ya descrita en el ejercicio anterior con una importante caída en el consumo de máquina-herramienta en el mercado español, que ha afectado a Catalunya de la misma forma. La captación de pedidos ha caído de una forma espectacular. El cierre de empresas de los sectores moldista y matricero continúa, lo que hace que en 2009 el servicio técnico y la venta de repuestos hayan generado los principales ingresos. 2010 se inicia con una situación de crisis industrial profunda y por tanto con un alto grado de incertidumbre.

GNC Mepro

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

The year 2009 saw a sharp reduction in the demand for machine tools because of the financial crisis and subsequent loss of business confidence in markets all over the world at the same time. The second half of the year saw a recovery in the rapid growth of Asian markets: China and India.

GNC Deutschland

In 2009, the commercial structure and technical service created were consolidated, which enabled us to obtain a high degree of customer satisfaction with the installation and maintenance service for their machines. The new plant near Frankfurt is fully operational as a point of coordination and storage of local stock of spares and headstocks. New orders have fallen dramatically in 2008, our first year of trading.

GNC Italia

The new professional with excellent experience in the sector, who joined as a director in charge of this market in the previous year, has made his first profits, although they are still much less than would be expected under normal market conditions. During this year, the network of sales agents was restructured, with a thorough renewal and reinforcements to the previous network, which we expect will demonstrate its strength in the next few years. Our presence in the EMO held in Milan this year was in answer to a new strategy of exhibiting at fairs without machinery, which made clear to us the need to redefine the support format, in addition to its content, in accordance with the new technology available today.

GNC China

The Chinese economy has led the recovery in consumption of machine tools at world level, due to the availability of credit and growth in home demand. Our representatives at the CMT Fair in Beijing in April noticed that there were already signs of this recovery. In spite of this, sales in China have fallen short of what was hoped for, which led us to reflect on our weaknesses in this market. Following such reflection, we decided to create a new office to represent us in Shanghai to back up sales activity of our present exclusive agent, and to find out more directly what are the characteristics and peculiarities of the world's leading market in machine tools.

GNC India

Our backing for the Indian market was consolidated in 2009 after reinforcing the team with a new local applications engineer in 2008, and with the opening of a new office. In spite of the fact that credit restrictions have also affected several of the projects we have been working on, India is one of the markets where we have achieved the best results, taking circumstances into account. We can still see strong potential for next few years, which we have decided to back up with the creation of a new team of their own, consisting of the manager and sales representative, three service engineers, an applications engineer and a secretary. Our presence at the IMTEX Fair, held in Bangalore in January showed the first signs of a recovery, which has strengthened over the year. The internal team was reinforced by the collaboration of three powerful agents in the country, with a solid presence in different, but complementary, market sectors.

GNC Catalunya

2009 has seen a continuation of the trend described in the previous year, with a large drop in machine tool consumption in the Spanish market, which has affected Catalonia in the same way. New orders have fallen dramatically. Companies in the die and mould sector are continuing to close, which means that most income has been generated by technical service and sales of spare parts. 2010 started with a deep industrial crisis and, therefore, a high degree of uncertainty.

GNC Mepro

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

SECTORES ESTRATÉGICOS

STRATEGIC SECTORS

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

Sector energético

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

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

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

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

Sector de matrices y grandes moldes

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



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

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

Sector aeroespacial

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

Bienes de equipo

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

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

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

SECTORES ESTRATÉGICOS

STRATEGIC SECTORS



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

Energy Sector

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

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

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

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

Die and large mould sector

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

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

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

Aerospace sector

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

Capital goods

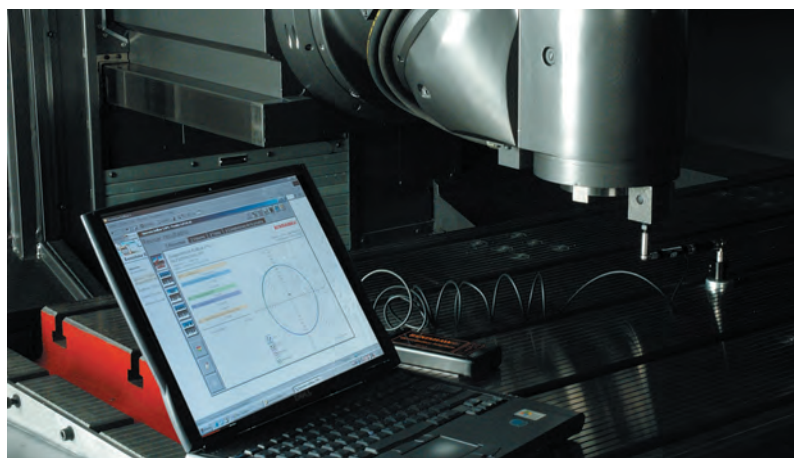
The capital goods industry for metal-mechanical applications in general has become very important, particularly in certain developing countries (China, India, Eastern Countries, Brazil etc) due, fundamentally to policies driven by the governments themselves, designed to improve infrastructures.

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

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

INVESTIGACIÓN, DESARROLLO E INNOVACIÓN

RESEARCH, DEVELOPMENT AND INNOVATION



El año 2009 ha marcado un hito en el desarrollo de proyectos de I+D dentro de **Nicolás Correa**. Durante este Ejercicio la actividad de I+D en **Nicolás Correa** se ha mantenido en el mismo valor que el promedio de los últimos 3 años, con una inversión total de 3,6 millones de euros. En términos relativos, esta inversión significa un renovado esfuerzo por situar a la empresa en la vanguardia tecnológica mundial en el sector de máquina-herramienta dado que equivale el 7,06% de la cifra de negocio, un porcentaje que duplica el de años precedentes. Este importante esfuerzo inversor en I+D ha permitido que se avanzara en el desarrollo de diez proyectos de I+D, de los cuales la mitad se han comenzado a desarrollar durante este Ejercicio. En estos proyectos, los equipos multidisciplinares de I+D han colaborado con dos Universidades, un centro adscrito al CSIC y seis Centros Tecnológicos, así como con varios clientes y proveedores.

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

Desarrollo de nuevos productos

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

2009 ha sido un año crucial para la ampliación de la gama comercial de grandes fresadoras de columna vertical **SUPRA** hacia máquinas de excepcionales recorridos verticales. La familia **SUPRA** nació con el lanzamiento del primer prototipo en el año 2004 y ha tenido una gran aceptación en el mercado desde esa fecha. Pero, hasta ahora, su máximo recorrido vertical de 4m limitaba su nicho de mercado. Su ampliación durante el periodo 2009-10 hasta los 6m de recorrido vertical y la incorporación de prestaciones avanzadas la convierten en una máquina idónea para las aplicaciones más exigentes de nuestros clientes en los sectores eólico y de grandes estructuras. Esta nueva familia de máquinas de grandes dimensiones verticales presenta innovaciones a nivel mundial tanto en la metodología de diseño con la que ha sido diseñada (simulación por Elementos Finitos y análisis Multi-cuerpo de su comportamiento dinámico) como en las prestaciones del cabezal UAD que incorpora donde la precisión ha sido mejorada en un factor 5 frente a su predecesor. Además, un concepto completamente innovador de modularidad permite optimizar su fabricación y reducir drásticamente su tiempo de montaje.

En lo que respecta a la marca **anayak**, durante el año 2009 se ha incorporado el sistema CACII de cambio automático de cabezales a las gamas de fresadoras **HVM** y **VHPLUS**, dotando con ello a dichas máquinas de una mayor flexibilidad de respuesta ante diferentes requisitos de mecanizado. De esta forma se ha conseguido en una sola máquina una solución integral a los requerimientos de sectores que precisan realizar mecanizados de muy distinta naturaleza, aumentando así drásticamente la competitividad de estas dos gamas de fresadoras en el mercado.

Tecnología de máquina

Entre los proyectos genéricos de desarrollo de nuevas tecnologías, dos han alcanzado resultados relevantes durante el año 2009. El primero de ellos es el proyecto europeo **NEXT**.

En este proyecto, **Nicolás Correa S.A.** ha desarrollado diversas estrategias de mejora de la dinámica de grandes fresadoras y de la calidad final de la pieza mecanizada. Entre las primeras cabe citar el desarrollo conjunto con un fabricante europeo de controles numéricos de un sistema de autoajuste de los parámetros dinámicos del CNC. Este sistema permite optimizar la dinámica tanto de ejes lineales como de ejes de giro continuos como los que incorporan los cabezales de 5 ejes. Entre las segundas es importante citar el desarrollo de un sistema de predicción de rugosidad final de la pieza mecanizada considerando parámetros de corte y las vibraciones producidas durante el mecanizado basado en Inteligencia Artificial. Estos desarrollos son fruto de una estrecha colaboración con distintos centros tecnológicos tanto nacionales como europeos.

El segundo proyecto estrella en la organización es el proyecto cuatrienal **CENIT**, "eEe – Tecnologías avanzadas para los equipos y procesos de fabricación de 2015", liderado por **Nicolás Correa, S.A.** que ha concluido en este Ejercicio. En este proyecto han participado 22 empresas del sector y 14 centros tecnológicos de todo el país. En este proyecto se han desarrollado las tecnologías necesarias para mantener la ventaja que hoy tenemos frente a los competidores asiáticos, exceptuados los japoneses, a través del desarrollo de máquinas eco-diseñadas y respetuosas con el medio ambiente, máquinas inteligentes que ayuden en el diagnóstico preventivo y 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.

2009 ha sido el cuarto y último año de este proyecto. Se ha producido una intensa actividad de investigación y desarrollo para alcanzar resultados definitivos en todas las líneas de investigación abiertas y para permitir la integración de los resultados más prometedores obtenidos en las gamas de máquinas **correa** y **anayak**. Parte de estos resultados se han presentado en un demostrador basado en una máquina de la familia **AXIA**. Entre los resultados validados cabe resaltar la incorporación de elementos móviles fabricados con nuevos materiales, nuevos métodos de lubricación de guías más respetuosos con el medio ambiente y la validación de nuevas funcionalidades incorporadas de la plataforma de diagnóstico preventivo y teleservicio finalizada en el 2008. Entre los elementos móviles fabricados con nuevos materiales se encuentra un innovador diseño de carnero basado en una estructura híbridas de acero y hormigón polimérico que ha demostrado un aumento de productividad del 20% gracias a su alta capacidad de amortiguamiento de vibraciones.

Es importante además hacer mención al especial esfuerzo en I+D que realiza **Nicolás Correa** para lograr una posición de liderazgo europeo en el ecodiseño de fresadoras. El esfuerzo actual del **Grupo Nicolás Correa** en esta línea de investigación ha sido reconocido por la Agencia de Inversiones y Servicios de Castilla y León con un importante apoyo al proyecto **EcoFAMILY**: "Diseño de nueva Generación de fresadoras Modulares Ecológicas". Este proyecto, liderado por la filial **GNC Manufacturing**, tiene como objetivo el diseño de nuevas familias de fresadoras caracterizadas por una importante reducción del consumo energético y la cuantificación de la mejora en el impacto ambiental de estas máquinas frente a gamas ya existentes. Este esfuerzo en investigación y desarrollo convierten a **Nicolás Correa** en líder europeo en la aplicación del ecodiseño a bienes de equipo.

INVESTIGACIÓN, DESARROLLO E INNOVACIÓN

RESEARCH, DEVELOPMENT AND INNOVATION



2009 marked a milestone in developing R&D projects within **Nicolás Correa**. During this financial year, R&D activity at **Nicolás Correa** has maintained the same value as the average recorded for the last three years, with a total investment of 3.6 million euros. In relative terms, this investment means that we have renewed efforts to place the company at the forefront of global technology in the machine tool sector, as it is equivalent to 7.06% of turnover, which is double the percentage of previous years. This major investment drive in R&D has enabled ten research and development projects to move forward, of which half were started in this financial year. In these projects, multidisciplinary R&D teams collaborated with two universities, a centre attached to the Spanish National Research Council CSIC, and six technological centres, as well as with several customers and suppliers.

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

Development of new products

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

2009 was a crucial year in extending the commercial range of **SUPRA** large, vertical column milling machines to machines with special vertical strokes. The **SUPRA** family started with the launch of the first prototype in 2004 and has been very well received on the market since then. However, until now, its maximum vertical stroke of 4m restricted its market niche. Extending the vertical stroke to 6m in 2009/2010 and including advanced features has made it into the ideal machine for our customers' most demanding applications in the wind farm and large structures sectors. This family of new, large dimension vertical machines are innovative on a global level, both for the method of design used (simulation by finite elements and multi-body analysis of the dynamic behaviour) and the features of the UAD headstock, which has improved precision by a factor of 5 over its predecessor. Furthermore, a completely innovative concept of modularity allows its manufacture to be optimised, and drastically reduces its assembly time.

During 2009, the **anayak** brand has incorporated the CACII automatic headstock change system for the HVM and VHPLUS ranges of milling machines, providing them with greater flexibility to respond to different machining requirements. This means that a single machine now contains an integral solution to the needs of sectors that have to carry out different types of machining, and the competitiveness of the two ranges of milling machine has improved greatly.

Machine technology

Among the new technology development generic projects, two have given significant results during 2009. The first of them is the European project NEXT.

For this project, **Nicolás Correa S.A.** has developed various strategies to improve the dynamics of large milling machines and the end quality of the machined part. The former was developed jointly with a European manufacturer of numerical controls for a self-regulating system of CNC dynamic parameters. This system optimises the dynamics linear axes and continuous rotation axes, such as those that are fitted to the 5-axis headstocks. With the latter, there is the important development of system to predict final roughness of the machined part, using artificial intelligence and based on cutting parameters and vibrations caused during machining. These developments have come about following close collaboration with several technological centres in Spain and abroad.

The second star project in the company is the 4-year CENIT, "eEe - Advanced technology for manufacturing equipment and processes for 2015", headed by **Nicolás Correa S.A.**, which finished this financial year. 22 companies in the sector and 14 technological centres throughout Spain have taken part. This project has developed the technology that will enable us to maintain the advantage that we have today over our Asian competitors, except the Japanese, through the development of eco-designed environmentally friendly machines. These are intelligent machines that help in preventative diagnostics; are easier for our customers to use; machines with new lighter stronger materials, and machines that are more stable when enduring thermal variations, and are therefore more accurate.

2009 was the fourth and last year of the project. There was intense activity in research and development to achieve definite results for all open lines of research and to enable the most promising results obtained to be integrated into **correa** and **anayak** ranges of machine. Part of these results was presented in a demonstration model based on an **AXIA** family machine. Among the validated results, it is important to highlight the incorporation of moving parts made with new materials, new more environmentally friendly lubrication methods for slides, and the validation of new functionalities integrated into the preventive diagnosis and remote servicing platform that was finished in 2008. Among the moving parts made with new materials is an innovative ram design, based on a hybrid structure of steel and polymer concrete, which has increased productivity by 20%, due to its high shock absorbing capacity to reduce vibrations.

It is important, also, to mention the special effort of the R&D that **Nicolás Correa** is carrying out to achieve a European leadership position in the eco-design of milling machines. The **Grupo Nicolás Correa's** current efforts in this line of research have been recognised by the Castilla y León Agency for Investment and Services, who have lent great support to the EcoFAMILY project: "Design of a new generation of modular, environmentally friendly milling machines". This project, headed by the subsidiary **GNC Manufacturing**, aims to design new families of milling machine, whose main feature is a large reduction in energy consumption and the quantification of this improvement on environmental impact of these machines against the existing ranges. This push in research and development has made **Nicolás Correa** into a leader in Europe in the application of eco-design to capital assets.

anayak

Bancada Fija
Bed-Type



Bancada Fija con Mesa Rotatoria
Bed-Type with rotary table



Columna Móvil
Travelling Column



Columna Móvil
Floor-Type

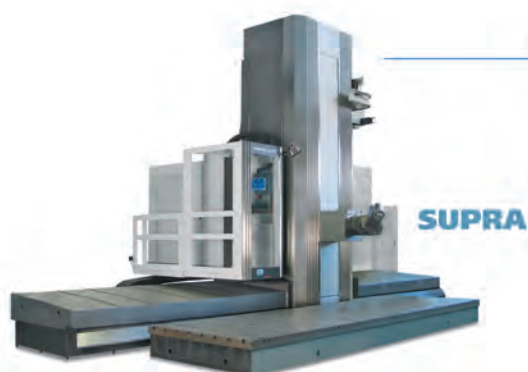


Fresadora-Mandrinadora
Milling-Boring machine



correa

Columna Móvil Floor-Type



SUPRA



AXIA

Gantry Gantry



PANTERA



VERSA-M



VERSA-W

Bancada Fija Bed-Type

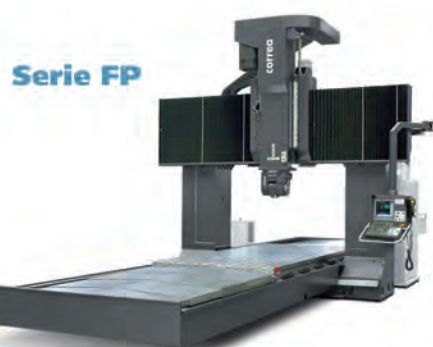


XPERTA



NORMA

Pórtico Bridge-Type

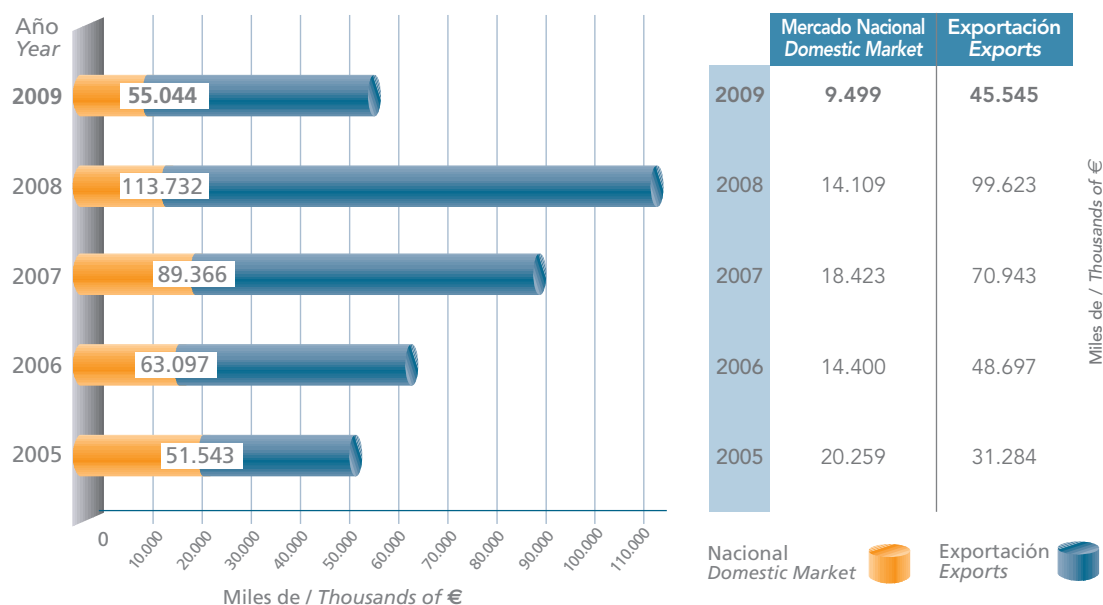


Serie FP



VERSA

Ingresos Ordinarios Consolidados Consolidated Revenues



Beneficios Consolidados Consolidated Profit

Año / Year	2009	2008	2007	2006	2005
Beneficios Consolidados Consolidated Profit	-5.110 m€	4.356 m€	4.306 m€	-2.606 m€	-2.888 m€

Distribución Geográfica de las Ventas 2009 Geographical Distribution of Sales in 2009

62%	21%	17%
Resto de UE Rest of EU	Resto del Mundo Rest of the World	Nacional Domestic

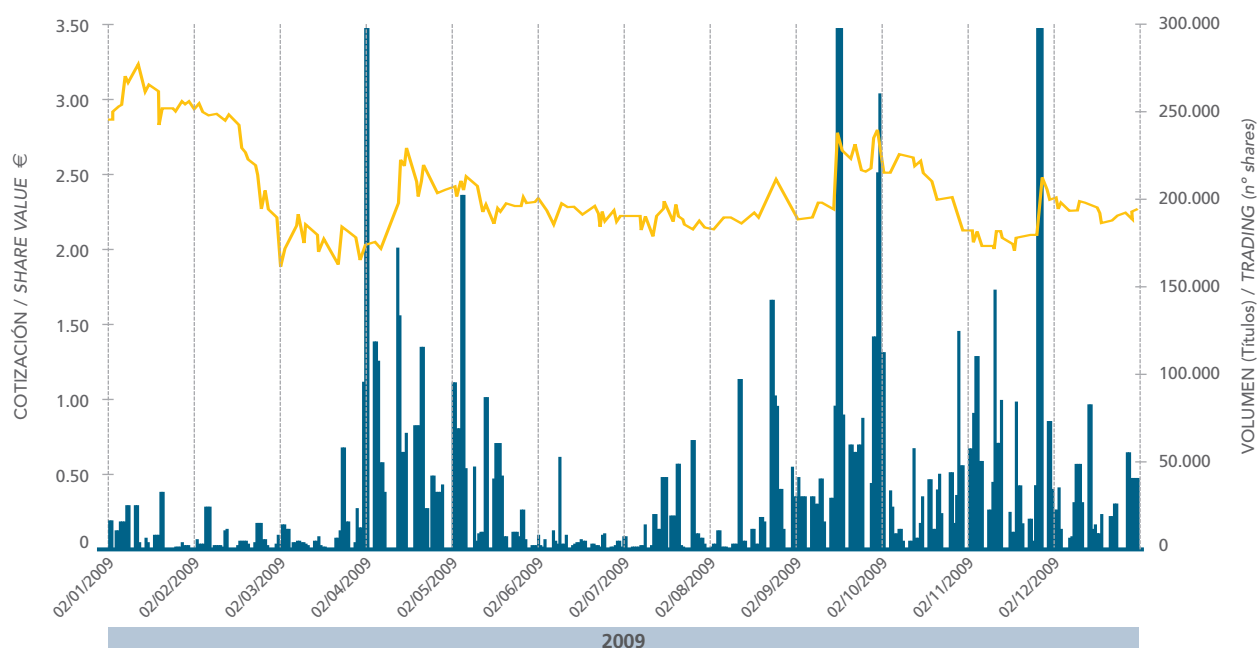
Nº de empleados (Grupo) Employees (Group)

Año / Year	2009	2008	2007	2006	2005
Nº de empleados (Grupo) Employees (Group)	460	478	448	386	316

EBITDA

Año / Year	2009	2008	2007	2006	2005
EBITDA	-2.657 m€	6.309 m€	5.008 m€	529 m€	-1.595 m€

Evolución Bursatil Evolution of Value on the Stock Market



Datos Bursátiles Stock Exchange Data

Cotización de la acción / Share Prices	2007	2008	2009
Variación de la cotización en el Ejercicio (%) <i>Inter-annual price variation</i>	5,21	-46,17	-22,00
Cotización al cierre del Ejercicio (€) <i>Year-end price</i>	5,05	2,95	2,3
Cotización máxima anual / <i>Maximum annual price (€)</i>	7,67	6,69	3,29
Cotización media anual / <i>Average annual price (€)</i>	6,46	5,33	2,42
Cotización mínima anual / <i>Minimum annual price (€)</i>	4,72	2,95	1,9
Liquidez de la acción / Stock Liquidity			
Acciones admitidas a cotización (n° acciones) <i>Listed Shares (shares)</i>	12.555.204	12.555.204	12.555.204
Capitalización bursátil / <i>Capitalisation (M€)</i>	63,40	37,04	28,88
Volumen negociado total (n° acciones) <i>Total trading (shares)</i>	15.913.700	4.595.000	9.458.472
Efectivo negociado total / <i>Total cash trading (k€)</i>	102.802	24.492	22.936
Volumen medio diario (n° acciones) <i>Average daily volume (shares)</i>	62.900	18.307	37.986
Efectivo negociado medio diario (k€) <i>Average daily cash trading</i>	406	98	92
Días de cotización (n° de días) <i>Number of days with effective trading</i>	253	251	249
Rotación del capital social (%) <i>Equity capital turnover at year-end</i>	126,8	36,6	75,3
Ratios de rentabilidad / Profitability Ratios			
PER (n° veces) / <i>PER (n° times)</i>	14,85	8,48	—
Beneficio por acción / <i>Profit per share (€)</i>	0,34	0,348	—
Rentabilidad por dividendo <i>Return per dividend</i>	0,05€/acción	0	0

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

INFORME DE GESTIÓN

DIRECTOR'S REPORT

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 2009.

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 2009, el Informe Anual, en el que se describen los hitos principales del desarrollo del Grupo durante el Ejercicio y la información económico-financiera resumida, comparada con los Ejercicios precedentes.

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

Evolución de los Negocios y Situación del Grupo

Este Ejercicio 2009 se ha caracterizado por un descenso de la facturación y un empeoramiento en la tendencia de la captación de pedidos, especialmente, a partir del segundo semestre, terminando el Ejercicio con una reducida cartera de pedidos.

Los ingresos ordinarios del Grupo han sido de 55 millones de Euros, lo que supone un descenso del 52 % respecto a los 114 millones de Euros del Ejercicio anterior.

El EBITDA del Grupo consolidado ha pasado a ser -2,7 millones de Euros, respecto a un EBITDA positivo de 6,3 millones de Euros en 2008, lo que supone un descenso del 143 %.

El Grupo Consolidado ha registrado unos resultados negativos, antes de impuestos de 5,2 millones de euros, frente a los 4,1 millones de Euros de beneficios del Ejercicio anterior, lo que supone un descenso del 227%.

El resultado negativo se ha originado básicamente en el conjunto de las sociedades industriales del Grupo. El conjunto de las sociedades comerciales presenta unos beneficios antes de impuestos de 0,01 millones de Euros.

Finalmente el resultado del grupo consolidado después de impuestos, ha sido -5.1 millones de Euros, habiendo sido el Resultado consolidado después de impuestos de 2008 de 4,4 millones de Euros.

En 2009 la captación de pedidos neta de la sociedad matriz (deducidas las anulaciones) ha alcanzado la cifra de 23,4 millones de Euros, lo que supone una reducción del 70% con respecto a los 78,2 millones de Euros del Ejercicio anterior. La captación en los mercados exteriores se ha reducido en un 71% mientras que en el mercado interior la reducción ha sido del 59%.

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



En consecuencia, la cartera de pedidos ha pasado de 45 millones de Euros a finales de 2008 a 16,4 millones de Euros a 31 de Diciembre de 2009, lo que supone una reducción del 64%.

Esta evolución, está en línea con la mayoría de los fabricantes similares europeos de máquina-herramienta.

Evolución Previsible del Grupo

La limitada cartera con la que iniciamos el año 2010 y la reducción en el ritmo de entrada de pedidos, nos llevará indefectiblemente en el presente Ejercicio, a un nivel muy bajo de la actividad y a la necesidad de seguir adoptando medidas, tanto para maximizar la captación de pedidos, como para reducir los gastos estructurales del Grupo de forma que, con un menor nivel de actividad, consigamos frenar los resultados negativos.

Nuestra filial china (**GNC Kunming**) está consolidando su capacidad productiva y su *Know How* para poder ofrecer máquinas en condiciones de calidad idénticas a la producción española, tanto para el propio mercado chino como para los mercados de exportación a los que creamos oportuno que se enfoquen.

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

El Grupo sigue desarrollando sus políticas de incremento de su presencia en los mercados exteriores que significan en este momento la mayor potencialidad comercial.

Se está invirtiendo decididamente en mejorar nuestra presencia comercial y de asistencia técnica en los principales países emergentes, donde observamos mayor demanda y nos estamos afianzando en nuestros grandes mercados tradicionales, de manera que, en el momento en que se produzca una cierta recuperación, podamos volver a volúmenes aceptables de actividad.

La exportación, previsiblemente, significará del orden del 90% de las ventas futuras del Grupo.

En cuanto a los segmentos de mercado, el sector eólico en particular y el de la energía en general, siguen mostrando un mejor perfil en estos momentos de crisis, contando la Sociedad con soluciones perfectamente adaptadas a sus necesidades. Así mismo, últimamente, hemos observado una mayor actividad en algunos de los sectores tradicionales como la matricería.

Las Sociedades filiales prevén igualmente una reducción de su actividad para la Sociedad Matriz lo que intentarán compensar con la venta de productos y servicios como proveedores de terceros clientes.

Esta crisis, que está afectando y mucho a todo el mundo de la máquina herramienta está empezando a producir una cierta reordenación del sector, en el que están proliferando las operaciones corporativas de todo tipo.

Como consecuencia de las medidas tomadas, en varios campos, a lo largo de los últimos meses y siempre y cuando sigamos contando con la confianza de las Entidades Financieras, no prevemos problemas graves de tesorería a lo largo de 2010.

Como evolución de cambio en la estrategia de gestión iniciada en 2009 ya se ha implantado en la planta de Iciar un modelo de gestión basado en las personas.



Actividades en Materia de Investigación y Desarrollo

2009 ha sido el año del lanzamiento de la familia de máquinas **VERSA** herederas de las fresadoras de pórtico **FP** que ha dado a la empresa una posición de liderazgo europeo en ese segmento. La nueva familia incorpora prestaciones avanzadas que permitirán su uso en las aplicaciones más exigentes de nuestros clientes tanto del sector aeronáutico como de automoción, entre otros.

En 2009 se ha finalizado el desarrollo de una nueva solución orientada al sector eólico y a las grandes estructuras, mediante una nueva máquina de columna móvil con un mayor recorrido vertical que la actual **SUPRA**.

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

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

2009 ha sido el cuarto año de este proyecto, en el que se han obtenido los primeros resultados del mismo. Parte de estos resultados se han presentado en un prototipo realizado sobre una máquina de la familia **Axia**, entre los que cabe mencionar: incorporación de estructuras críticas ejecutadas con nuevos materiales más ligeros, nuevos sistemas de amortiguamiento activo, nuevos materiales respetuosos con el medio ambiente, y una plataforma de servicios que nos permitirá registrar la historia de los modos de funcionamiento de las máquinas y sus parámetros fundamentales para facilitar el diagnóstico preventivo y el teleservicio.

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

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

La inversión total en I+D del Grupo, en este Ejercicio 2009 ha sido de 4,5 millones de €, lo que supone dar continuidad a nuestro permanente esfuerzo por la innovación tecnológica.

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

Adquisiciones de Acciones Propias

Durante el Ejercicio 2009 el grupo ha mantenido las 11.000 acciones propias que ya disponía al cierre del 2008.

En la Junta General de **Nicolás Correa, S.A.** se autorizó expresamente la amortización de 90.366 acciones propias de 0,80€ de valor nominal de una sola serie y clase, representadas por anotaciones en cuenta, numeradas correlativamente del 12.464.839 al 12.555.204 ambas inclusive.

A lo largo del año 2009 se procedió a la amortización de dichas acciones propias haciendo uso de dicha autorización. Dicha operación ha quedado totalmente formalizada.

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

Nuestro sector se enfrenta a una crisis profunda como consecuencia de una drástica caída de la demanda que sólo en los países emergentes se espera que siga mejorando. Por tanto, mientras nuestros mercados tradicionales no recuperen su actividad normal será difícil que el Grupo compense suficientemente, esa situación negativa con el incremento de la demanda de mercados como China, India y Rusia.

Las dificultades de tesorería de algunos de nuestros clientes como consecuencia de la menor accesibilidad al crédito, nos preocupan, sin embargo, el riesgo vivo que mantenemos con ellos se ha reducido drásticamente y la relación con las entidades financieras sigue siendo positiva.

Información sobre Instrumentos Financieros y Riesgos del Grupo

Los instrumentos financieros que utiliza el Grupo siguen basados en la cobertura de tipos de cambio de las operaciones comerciales realizadas. Su impacto en los resultados del Ejercicio no ha sido significativo. De no haber sido utilizados, el impacto económico hubiera sido negativo en aproximadamente 44 mil euros.

En cuanto al riesgo financiero de tipos de interés, tampoco es de gran materialidad, en el Grupo. Si la oscilación de tipo de interés hubiera sido del más menos 0,5% la repercusión en resultados hubiera sido de más menos 44 mil euros aproximadamente.

En los últimos tiempos se viene observando un cambio de tendencia del valor del € respecto al \$ americano que, de confirmarse, debería aumentar nuestra competitividad.

Acontecimientos importantes Ocurredos Después del Cierre del Ejercicio

Con fecha 25 de febrero 2010 se ha producido la dimisión, como vocal del Consejo de Administración de Nmas1 Capital Privado y Servicios, S.L.

26 de Febrero de 2010.

INFORME DE GESTIÓN

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** or the Group) for the year ended 31 December 2009.

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

In addition to this report, and prior to the holding of the annual general shareholders' meeting at which the annual accounts for 2009 should be approved, the Group issues an Annual Report describing the main features of the Group's performance during the year and summarising the economic and financial information in comparison with that of prior years.

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

Performance and Situation of the Group

2009 has been characterised by a drop in turnover and the securing of fewer orders, particularly in the second half of the year, resulting in a smaller order book at year end.

Revenue for the Group came to Euros 55 million in 2009, which is 52 % down on the Euros 114 million of the previous year.

Consolidated group EBITDA fell to Euros -2.7 million from Euros 6.3 million in 2008, which represents a decrease of 143 %.

The consolidated group has posted losses before income tax of Euros 5.2 million compared to profit of Euros 4.1 million in the prior year, a drop of 227%.

The loss for the year is primarily attributable to the Group's industrial segment. The Group's commercial companies recorded a combined profit before income tax of Euros 0.01 million.

Consolidated losses before income tax amounted to Euros -5.1 million compared to consolidated profit of Euros 4.4 million in 2008.

Net parent company orders secured (less cancellations) amounted to Euros 23.4 million in 2009, which is 70% down on the Euros 78.2 million in the prior year. Export orders fell by 71%, while domestic orders declined by 59%.

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



Consequently, the order book fell from Euros 45 million at the end of 2008 to Euros 16.4 million at 31 December 2009, a reduction of 64%.

This trend is in line with the majority of similar European machine tool manufacturers.

Outlook for the Group

The limited order book at the beginning of 2010 and the reduction in the number of new orders being placed will inevitably lead to very low levels of activity and the need to continue adopting measures to maximise the securing of new orders and reduce Group overheads in order to arrest losses during times of slack activity.

Our Chinese subsidiary (**GNC Kunming**) is enhancing its production capacity and know how with a view to offering machines with the same level of quality as those manufactured in Spain, both for the Chinese market and for export.

The parent company is continuing to build on its firm position in Germany, China and India, and radically increase its market share in Italy, Brazil and Russia.

The Group is forging ahead with its strategy to increase its market presence in foreign markets, which at present represent the best option for growth potential.

A conscious effort is being made to boost our commercial presence and technical assistance in the main emerging economies, where higher demand has been observed, and consolidate our position in our main traditional markets so that we can return to acceptable volumes of activity at the first signs of recovery.

Exports will foreseeably account for 90% of future group sales.

In terms of market sectors, energy in general and wind energy in particular continue to be best suited to these times of crisis and the Company has solutions that are perfectly matched to the needs of these areas of activity. Lately, we have also observed heightened activity in some traditional sectors such as die-stamping.

Subsidiaries also predict a slowdown in parent company activity, which they will attempt to offset through sales of products and services to third party customers.

The current economic climate, which is having a profound effect on the entire machine tool sector, is giving rise to a proliferation of corporate transactions resulting in a certain reorganisation of the sector.

As a result of the different measures taken in recent months, and providing we can still count on the support of the banks, we do not foresee serious cash flow problems in 2010.

As part of the change in management strategy initiated in 2009, a people-based management model has already been implemented in the Iciar plant.



Research and Development Activities

2009 saw the launch of the **VERSA** family of machines, heir to the **FP** portico milling machines which gave the Company its leading edge in this segment in Europe. These new machines incorporate advanced technology which will allow them to be used in the most demanding of circumstances in sectors such as the aeronautics and automotive industries.

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

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

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

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

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

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

The total cost of the Group's research and development activities in 2009 amounted to Euros 4.5 million, which reflects our continued efforts in investing in technological innovation.

Of the Group's subsidiaries, **N.C. Manufacturing, S.A.** is an active participant in the aforementioned CENIT project.

Treasury Shares

During 2009, the Group maintained the 11,000 treasury shares it had at the 2008 closing date.

The shareholders of **Nicolás Correa, S.A.** at their annual general meeting authorized the redemption of 90,366 treasury shares of Euros 0.80 par value each, each of a single series and class, represented by book entries, and numbered correlatively from 12,464,839 to 12,555,204, both inclusive.

During 2009, these treasury shares were redeemed as authorised and the operation was completely formalised.

Main Risks and Uncertainties Facing the Group

Our sector is facing a grave crisis as a result of plummeting demand, in contrast with rising demand in emerging countries. Consequently, until our traditional markets recover it will be difficult for the Group to alleviate this situation through sales to markets with rising demand such as China, India and Russia.

We are concerned about the cash flow difficulties of some of our customers as a result of the credit crunch. However, we have managed to substantially mitigate the associated risk and our relationship with the banks remains healthy.

Financial Instruments and Group Risks

Financial instruments used by the Group continue to be based on foreign currency hedges on trade operations, and their impact on the loss for the year has not been significant. Had they not been used, this would have had a negative economic impact of approximately Euros 44 thousand.

Interest rates risk is not significant for the Group either. Had interest rates varied by 0.5%, the effect on losses would have been approximately Euros 44 thousand.

In recent times there has been a shift in trends in the €/USD exchange rate. If these trends continue, it should enhance our competitiveness.

Significant Subsequent Events

On 25 February 2010, Nmas1 Capital Privado y Servicios, S.L. resigned from the board of directors.

26 February, 2010.

Balances de Situación de la Sociedad Balance Sheet

Cerrados al 31 de Diciembre de 2009 y
comparados con el Ejercicio anterior
At December 31, 2009, compared to 2008

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

ACTIVO ASSETS	2009	2008	PASIVO SHAREHOLDERS' EQUITY AND LIABILITIES	2009	2008
ACTIVOS NO CORRIENTES NON-CURRENT ASSETS	36.551	35.776	FONDOS PROPIOS SHAREHOLDERS' EQUITY	40.139	44.428
Inmovilizado intangible Property, plant and equipment	8.892	8.892	Capital escriturado Issued capital	9.972	10.044
Inmovilizado material Tangible assets	13.494	12.929	Prima de emisión Share premium	15.633	15.633
Inversiones en empresas del grupo y asociadas a largo plazo Investments in group companies and associates	3.376	3.376	Reservas Reserves	18.823	15.542
Inversiones financieras a largo plazo Non-current financial investments	768	647	Acciones en patrimonio propias Treasury shares and own equity instruments	—	(454)
Activos por impuesto diferido Deferred tax assets	10.021	9.932	Resultado del Ejercicio Profit for the year	(4.289)	3.663
ACTIVO CORRIENTES CURRENT ASSETS	34.481	63.703	PASIVOS NO CORRIENTES NON-CURRENT LIABILITIES	18.123	11.527
Existencias Inventories	18.439	29.041	Obligaciones por prestaciones a largo plazo al personal Obligations under long-term employee benefits	715	925
Deudores comerciales y otras cuentas a cobrar Trade and other receivables	10.696	30.560	Deudas con entidades de crédito Interest-bearing debt	10.125	5.109
Inversiones financieras en empresas del grupo y asociadas a corto plazo Investments in group companies and associates	778	1.034	Acreedores por arrendamiento financiero Financial Leasing Creditors	1.581	—
Inversiones financieras a corto plazo Current financial investments	3.890	558	Derivados Derivates	—	24
Periodificaciones a corto plazo Accruals	30	15	Otros pasivos financieros Other financial liabilities	4.307	4.163
Efectivo y otros activos líquidos equivalentes Cash and cash equivalents	648	2.495	Pasivos por impuesto diferido Deferred tax liabilities	1.395	1.306
			PASIVOS CORRIENTES CURRENT LIABILITIES	12.770	43.524
			Otras provisiones Other provisions	364	576
			Deudas con entidades de crédito Interest-bearing debt	1.318	1.039
			Derivados Derivates	75	142
			Otros pasivos financieros Other financial liabilities	2.395	2.505
			Proveedores a corto plazo Payable to suppliers	3.244	16.903
			Proveedores, empresas del grupo y asociadas a corto plazo Payable to suppliers, group companies and associates	417	2.759
			Acreedores varios Sundry payables	1.535	4.483
			Personal (remuneraciones pendientes de pago) Salaries and wages payable	434	951
			Otras deudas con las Administraciones Públicas Other payables to public authorities	410	731
			Anticipos a clientes Customer advances	2.578	13.435
TOTAL ACTIVO TOTAL ASSETS	71.032	99.479	TOTAL PASIVO TOTAL SHAREHOLDERS' EQUITY AND LIABILITIES	71.032	99.479

Cuentas de Pérdidas y Ganancias de la Sociedad

Profit and Loss Account

NICOLÁS CORREA, S.A.
WWW.CORREANAYAK.ES

Cerradas al 31 de Diciembre de 2009 y
comparadas con el Ejercicio anterior
For the year ended December 31, 2009, compared to 2008

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

	2009	2008
RESULTADOS DE EXPLOTACIÓN <i>OPERATING PROFIT</i>	(3.549)	3.460
Ventas <i>Sale of goods</i>	48.422	108.478
Prestaciones de servicios <i>Rendering of services</i>	2.597	2.332
Variación de existencias producto terminado y en curso <i>Changes in inventory of finished goods and work in progress</i>	(7.407)	765
Trabajos realizados por la empresa para su activo <i>Work performed by the entity and capitalized</i>	—	150
Aprovisionamientos <i>Cost of sales</i>	(22.471)	(70.304)
Otros ingresos de explotación <i>Other operating income</i>	1.340	342
Gastos de personal <i>Personnel expenses</i>	(14.374)	(17.762)
Otros gastos de explotación <i>Other operating expenses</i>	(11.587)	(21.078)
Amortización del inmovilizado <i>Depreciation and amortization</i>	(1.077)	(1.101)
Imputación de subvenciones de inmovilizado no financiero y otras <i>Grants related to non-financial assets and other grant</i>	1.011	1.444
Exceso de provisiones <i>Overprovisions</i>	—	121
Deterioro y resultado por enajenaciones del inmovilizado <i>Impairment losses and gains (losses) on disposal of non-current</i>	(3)	73
RESULTADO FINANCIERO <i>NET FINANCE REVENUE</i>	(740)	(166)
Ingresos financieros <i>Finance revenue</i>	244	686
Gastos financieros <i>Finance costs</i>	(894)	(923)
Variación de valor razonable en instrumentos financieros <i>Fair Value turnover of financial instruments</i>	42	(69)
Diferencias de cambio <i>Exchange gains (losses)</i>	(132)	74
Deterioro y pérdidas <i>Impairment losses and losses</i>	—	66
RESULTADO DEL EJERCICIO PROCEDENTE DE OPERACIONES CONTINUADAS <i>PROFIT FOR THE YEAR</i>	(4.289)	3.663

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

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

Cerrados al 31 de Diciembre de 2009 y
comparados con el Ejercicio anterior
At December 31, 2009, compared to 2008

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

ACTIVO ASSETS	2009	2008	PATRIMONIO NETO EQUITY	2009	2008
ACTIVOS NO CORRIENTES NON-CURRENT ASSETS	45.700	44.656	PATRIMONIO ATRIBUIDO A TENEDORES DE INSTRUMENTOS DE PATRIMONIO NETO DE LA DOMINANTE TOTAL EQUITY ATTRIBUTABLE TO EQUITY HOLDERS OF THE PARENT	46.102	51.332
Inmovilizado material <i>Property, plant and equipment</i>	24.242	23.176	Capital social <i>Share capital</i>	9.972	10.044
Activos intangibles <i>Intangible assets</i>	9.719	9.678	Prima de emisión <i>Share premium</i>	15.633	15.633
Inversiones contabilizadas aplicando el método de la participación <i>Investments in equity accounted investees</i>	420	465	Otras reservas <i>Other reserves</i>	23.011	20.015
Activos financieros <i>Financial assets</i>	772	653	Acciones propias <i>Treasury shares</i>	(23)	(477)
Activos por impuestos diferidos <i>Deferred tax assets</i>	10.547	10.684	Ganancias acumuladas <i>Retained earnings</i>	(2.654)	6.117
ACTIVOS CORRIENTES CURRENT ASSETS	39.860	69.128	INTERESES MINORITARIOS MINORITY INTEREST	1.934	1.945
Existencias <i>Inventories</i>	22.144	32.874	TOTAL PATRIMONIO NETO TOTAL EQUITY	48.036	53.277
Deudores comerciales y otras cuentas a cobrar <i>Trade and other receivables</i>	12.341	32.263	PASIVO LIABILITIES		
Activos financieros <i>Financial assets</i>	3.917	499	PASIVOS NO CORRIENTES NON-CURRENT LIABILITIES	20.870	14.455
Instrumentos financieros derivados <i>Derivate financial instruments</i>	—	75	Otros pasivos financieros <i>Other financial liabilities</i>	4.317	4.201
Efectivo y otros medios líquidos equivalentes <i>Cash and cash equivalents</i>	1.417	3.394	Préstamos y otros pasivos remunerados <i>Interest-bearing loans and borrowings</i>	13.187	6.732
Otros activos corrientes <i>Other current assets</i>	41	23	Prestaciones a los empleados <i>Employee benefits</i>	178	220
			Provisiones <i>Provisions</i>	537	705
			Instrumentos financieros derivados <i>Derivative financial instruments</i>	—	24
			Pasivos por impuestos diferidos <i>Deferred tax liabilities</i>	2.651	2.573
			PASIVOS CORRIENTES CURRENT LIABILITIES	16.654	46.052
			Otros pasivos financieros <i>Other financial liabilities</i>	2.954	2.326
			Préstamos y otros pasivos remunerados <i>Interest-bearing loans and borrowings</i>	2.743	1.842
			Acreedores comerciales y otras cuentas a pagar <i>Trade and other payables</i>	10.409	41.077
			Instrumentos financieros derivados <i>Derivative financial instruments</i>	75	142
			Provisiones <i>Provisions</i>	473	665
			TOTAL PASIVO TOTAL LIABILITIES	37.524	60.507
TOTAL ACTIVO TOTAL ASSETS	85.560	113.784	TOTAL PATRIMONIO NETO Y PASIVO TOTAL EQUITY AND LIABILITIES	85.560	113.784

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

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

Cerradas al 31 de Diciembre de 2009 y
comparadas con el Ejercicio anterior
At December 31, 2009, compared to 2008

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

	2009	2008
INGRESOS ORDINARIOS Y OTROS INGRESOS REVENUE AND OTHER INCOME	57.780	115.960
TRABAJOS EFECTUADOS POR EL GRUPO PARA ACTIVOS NO CORRIENTES SELF-CONSTRUCTED NON-CURRENT ASSETS	—	150
GASTOS DE EXPLOTACIÓN OPERATING EXPENSES	(62.057)	(111.281)
Variación de existencias de productos terminados y en curso de fabricación Change in stocks of finished goods and work in progress	(7.091)	1.274
Consumos de materias primas y consumibles Raw and other materials consumed	(23.967)	(67.186)
Gastos de personal Personnel expenses	(17.963)	(22.451)
Gastos por amortización Amortisation and depreciation	(1.620)	(1.480)
Otros gastos Other expenses	(11.625)	(21.438)
	209	—
RESULTADO DE EXPLOTACIÓN OPERATING PROFITS	(4.277)	4.829
RESULTADO ANTES DE IMPUESTOS DE ACTIVIDADES CONTINUADAS PROFITS BEFORE INCOME TAX FROM CONTINUING ACTIVITIES	(5.245)	4.119
Ingresos financieros Financial income	318	881
Gastos financieros Financial expenses	(1.242)	(1.614)
Participación en beneficios del Ejercicio de las asociadas contabilizadas aplicando el método de la participación Share of profit of equity accounted investees	(44)	23
IMPUESTO SOBRE LAS GANANCIAS INCOME TAX / REVENUE	135	237
RESULTADO DEL EJERCICIO PROFITS FOR THE YEAR	(5.110)	4.356
Atribuido a / Attributable to:		
Tenedores de instrumentos de patrimonio neto de la dominante Equity holders of the parent	(5.029)	4.163
Intereses minoritarios Minority interest	(81)	193
Resultado por acción atribuible a los accionistas de la Sociedad durante el Ejercicio (expresado en euros) Profit per share attributable to shareholders during the year (expressed in euros)	(0,410)	0,350



PROPUESTA DE APLICACIÓN DEL RESULTADO DEL EJERCICIO 2009

PROPOSAL FOR DISTRIBUTING PROFIT AND LOSS FROM THE YEAR 2009

La propuesta de distribución de resultados del Ejercicio finalizado el 31 de diciembre de 2009, formulada por los Administradores y pendiente de aprobación por la Junta General de Accionistas, es como sigue:

El traspaso íntegro de las pérdidas del ejercicio 2009 que ascienden a 4.289.296,65 euros a la cuenta de reservas voluntarias.

The proposal to distribute profits and loss from the year ending 31 December 2009, drawn up by the Directors and awaiting approval by the Shareholders' General Meeting, is as follows:

The transfer the entire losses for the FY 2009, amounting to 4,289,296.65 euros, to the voluntary reserve account.

ACUERDOS QUE SE SOMETEN A LA APROBACIÓN DE LA JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS

AGREEMENTS SUBMITTED FOR THE APPROVAL OF THE GENERAL MEETING OF SHAREHOLDERS

- 1- Examen y aprobación, si procede, de la gestión del Consejo de Administración, Cuentas Anuales (Balance, Cuenta de Pérdidas y Ganancias, Estado de Flujos de Efectivo, Estado Total de cambios en el Patrimonio 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 2009.

Examination and approval, if applicable, of the management of the Board of Directors, Annual Accounts (Balance sheet, Profit and Loss account, Cash flow, Overall state of changes in assets and Financial Report) and Management Report, both for the Company and for the Consolidated Group, and the Profit and Loss Distribution Proposal, all referring to the financial year of 2009.

- 2- Cese y nombramiento de miembros del Consejo de Administración.

Resignation and appointment of members of the Board of Directors.

- 3- Modificación del artículo 14º de los Estatutos Sociales. De conformidad con lo establecido en el artículo 144 de la Ley de Sociedades Anónimas, se informa a todos los accionistas que pueden examinar en el domicilio social el texto íntegro de la modificación propuesta y los informes sobre la misma, así como solicitar el envío gratuito de dichos documentos.

Amendment of article 4 of the Corporate Bylaws. In accordance with article 144 of the Company Law, all the shareholders are informed that they can examine in the registered office the unabridged text of the proposed amendment and the reports on it, as well as being able to request that the documents be sent free of charge.

- 4- Autorización al Consejo de Administración para la adquisición derivativa de acciones propias, directamente o a través de sociedades de su Grupo, dentro de los límites 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 25 de Junio 2009.

Give authorisation to the Board of Directors for the derivative acquisition of own shares, directly or through the Group'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 25th of June 2009.

- 5- 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 25 de Junio de 2009.

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 25th of June 2009.

- 6- Autorización al Órgano de Administración para la interpretación, subsanación, complemento, ejecución y desarrollo de los acuerdos que se adopten por la Junta, así como para sustituir las facultades que reciba de la Junta y concesión de facultades para la elevación a público de tales acuerdos.

Authorisation given to the Administrative Body for interpretation, rectification, completion, implementation and enforcement of the decisions adopted by the Board. Furthermore, the Administrative Body is empowered by the Board to submit notarisations of such decisions.

- 7- Lectura y aprobación, en su caso, del acta de la junta.

Reading and approval, if applicable, of the minutes of the General Meeting.



NICOLÁS CORREA, S.A.
WWW.CORREANAYAK.ES

Nicolás Correa, S.A.

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