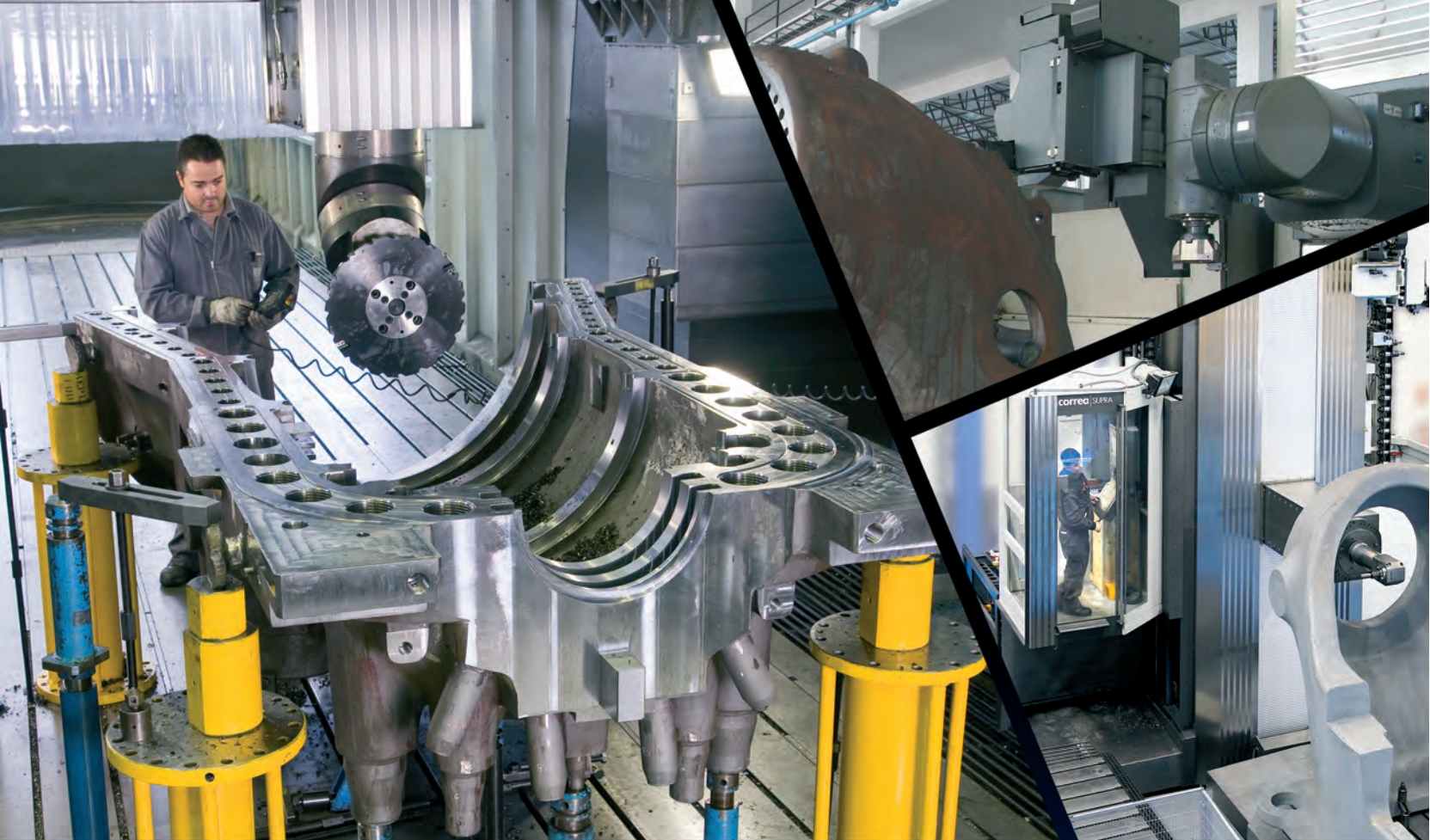




2010 INFORME ANUAL ANNUAL REPORT



Nicolás Correa, S.A.



ÍNDICE Contents

Nicolás Correa, S.A.
www.correaanayak.es

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



CARTA DEL PRESIDENTE

Letter from the President

Estimado Sr. Accionista:

El Ejercicio 2010 ha sido, sin lugar a dudas, uno de los más difíciles que ha vivido la Sociedad, desde su fundación. La crisis nos golpeó mucho más de lo que habíamos previsto inicialmente.

La actividad cayó de tal manera que los Ingresos Totales Consolidados solamente alcanzaron la cifra de 31,1 millones de Euros y los resultados negativos ascendieron a -8,6 millones de Euros.

Dicha situación nos obligó a tomar todo tipo de medidas para reducir nuestros Gastos, incluidos los Expedientes de Regulación de Empleo que produjeron una reducción del 20% en los Gastos de Personal de la Sociedad matriz, en relación con el año anterior. El resto de los Gastos de explotación, también se redujeron en un 27%.

Así mismo, procedimos a reducir la deuda total de la Sociedad matriz y a traspasarla, en todo lo que fuese posible de Corto a Largo Plazo.

A partir del Otoño se empezó a observar un incremento en la entrada de pedidos que hizo que no se renovaran los EREs en el comienzo de 2011.

En el mes de Abril de este año, y con objeto de volver a la senda de Resultados Positivos lo antes posible, se tomaron una serie de importantes medidas:

Se nombraron tres Directores Generales con responsabilidad unificada: En el Área técnica (Javier Hernando), en el Área económica (Andima Laskurain) y en el Área Comercial (Javier Eguren). Así mismo, se reestructuró, simplificando, la gama de fresadoras, para evitar el solapamiento de varios modelos, a la vez que se unificaban los Equipos Comerciales por zonas geográficas. Simultáneamente, se unificó definitivamente la marca de todas nuestras máquinas que pasa a ser **correanayak**.

Estas medidas, así como nuestra decidida apuesta por los mercados emergentes, sin descuidar nuestra presencia en los mercados tradicionales, nos ha hecho duplicar, en el momento de escribir este escrito, nuestra cartera de pedidos, respecto a la que teníamos hace un año.

Todo ello, unido a una incipiente pero sólida recuperación del mercado, nos hace albergar fundadas esperanzas de que el corriente año 2011 pueda, por fin, ser un año de vuelta a la normalidad, con resultado equilibrado y EBITDA positivo.

A ello dedicamos todos nuestros esfuerzos.

Atentamente.

Dear Shareholders,

The year 2010 was, without doubt, one of the most difficult that the Company has experienced since its founding. The crisis hit harder than we initially expected.

The activity dropped so much that the total consolidated revenues totalled only 31.1 million Euro and the negative results amounted to -8.6 million Euro.

This situation forced us to take all types of measures to reduce our expenses, including temporary lay-offs that yielded a 20% reduction in personnel expenses of the Parent Company with respect to the previous year. All other operating expenses also decreased by 27%.

Furthermore, the total debt of the parent company was reduced and, as much as possible, transferred from short to long term.

Autumn last year saw an increase in the order portfolio which led to a stop in the temporary lay-offs at the beginning of 2011.

In the month of April of that year, in order to get back on track with positive results, a number of important measures were introduced:

*Three General Managers with unified responsibility were appointed: in the Technical Area (Javier Hernando), in the Economic Area (Andima Laskurain) and in the Sales Area (Javier Eguren). Also, the range of milling machines was restructured, simplified, to avoid overlapping of several models, and at the same time several Sales Teams were merged according to geographic zones. Simultaneously, the brand **correanayak** finally unified all of our machines.*

These measures, as well as our intense focus on emerging markets, without neglecting our presence in traditional markets have doubled the order portfolio at the time of writing compared to last year.

This, together with the incipient but strong market recovery, has given rise to well-founded hope that 2011 may finally be a year of normality, with a balanced result and positive EBITDA.

To achieve this, we will do everything in our power and more.

Yours sincerely,

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*)

Vocales *Board Members*

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

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

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

Consejera-Secretaria *Director-Secretary*

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



FILIALES INDUSTRIALES

Industrial Subsidiaries

GNC Manufacturing

Actividad: Montaje de fresadoras seriadas de gama básica y moderada dimensión y accesorios como Cargadores Automáticos de Herramienta, Mesas Rototraslantes etc.

En el Ejercicio 2010 la empresa en su totalidad ha estado sumida en un ERE al 60%, lo que nos ha permitido adecuar nuestras capacidades a las necesidades de producción y así obtener una importante reducción de nuestros gastos de personal y gastos estructurales.

Nuestra capacidad de exportación en todo el mundo ha sido la clave para mitigar la tendencia negativa del mercado nacional y prácticamente todas nuestras ventas han sido realizadas en el exterior.

A pesar de que nuestra cifra de negocio con la que hemos cerrado el año de 2.400 m€, ha sido considerablemente superior al año anterior, hemos tenido un resultado negativo de -355 m€, debido ello principalmente a la incorporación y puesta en marcha de una nueva línea de negocio de accesorios.

Todavía estamos lejos de una actividad normal, pero todos los datos nos dicen que el cambio de tendencia ya se ha producido por lo que prevemos un importante incremento de nuestra cifra de negocio llegando a los 3,7 millones de euros que supone un 54% de incremento con respecto al 2010 y que nos permitirá tener un resultado equilibrado al final del Ejercicio.

Cabe destacar que durante el 2010 se empezó la comercialización directa por parte de **GNC Manufacturing** de sus fresadoras, tratando así de potenciar las ventas.

En relación a la nueva línea de negocio, este año 2011, tenemos previsto consolidarnos como proveedores referentes de ATC en el Grupo y validar los prototipos de Mesas Giratorias y Rototraslantes así como la fabricación y venta de cabezales.

Al mismo tiempo y a lo largo de este año iniciaremos los primeros contactos con otros clientes fuera del Grupo para la venta de nuestros nuevos productos, constituyendo un paso importante.

En relación a las actividades de Investigación y desarrollo, **GNC Manufacturing** ha sido seleccionado para el desarrollo de reglas específicas de comunicación ambiental para la categoría de máquina-herramienta liderando el desarrollo de reglas de cálculo (PCR, Product Category Rules) de máquinas-herramienta conforme al sistema internacional EPD@system.

Las actividades a desarrollar en esta línea de trabajo por **GNC Manufacturing** en colaboración con Centro Tecnológico de Miranda Ebro, CTME (moderador PCR) son la definición de los parámetros que deberán incluir todas las declaraciones ambientales de estos productos, así como cualquier tipo de información que se deba transmitir a terceras partes involucradas.

GNC Electrónica

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

El Ejercicio 2010 ha sido un año condicionado por una paralización global de los mercados, en especial del mercado español, que ha condicionado la situación de la compañía. La medida más significativa ha sido la presentación de un Expediente de Regulación de Empleo a primeros de este año para adaptar las posibilidades de producción a la situación de los mercados así como obtener una adecuación, en la medida de lo posible, de nuestros gastos de personal.

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 2010, aun tanto en cuanto se ha efectuado un segundo ajuste de gastos y costes no estrictamente necesarios.

De este modo, la cifra de negocio del 2010 ha caído en un 34% con respecto al año 2009, siendo los resultados después de impuestos negativos de 94 k€. Igualmente de esta manera, se ha terminado el año 2010 con una plantilla de 13 personas.

Las previsiones para el año 2011 se estiman en un crecimiento de la facturación del 90% con respecto al 2010, llegando a un volumen de 1,1 M€ y volviendo a la senda de los beneficios.

A pesar de todos los acontecimientos desagradables ocurridos en este año, la finalización con éxito de la auditoria de calidad que nos ha permitido conseguir la Certificación ISO 9001: 2008 es un hecho muy importante para la compañía, ya que previsiblemente nos va a facilitar la entrada a mercados mas competitivos y exigentes.

Como resumen, el Ejercicio 2010 ha sido un Ejercicio negativo en cuanto a facturación y resultados de la compañía. A finales del Ejercicio 2010, se observa una ligera mejoría en cuanto a la situación de la cartera de pedidos, por lo que nos permite iniciar el próximo Ejercicio con un ligero optimismo, fijando como objetivos claros la mejora de la rentabilidad así como el cumplimiento del presupuesto previsto para este Ejercicio.

GNC Calderería

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

El Ejercicio 2010 ha sido un año bastante irregular en cuanto a la captación de pedidos, ya que el primer semestre estuvo marcado por la falta de actividad, acumulando en este periodo unas pérdidas que gracias al repunte de pedidos del segundo semestre, nos ha permitido recuperar en parte las pérdidas acumuladas, con un incremento notable de la facturación.

Este segundo periodo del año ha supuesto un punto de inflexión en nuestra actividad, confirmandose una tendencia claramente positiva del sector bienes de equipo que se ha traducido en un incremento de pedidos. Para el Ejercicio 2011 prevemos un incremento de nuestra cifra de negocio en un 14% que nos permitirá tener un resultado positivo al final del mismo.

Se ha implantado un segundo turno en la sección de chapa dándonos una mayor flexibilidad y mejorando notablemente los plazos de entrega.

Por tanto, hemos terminado el Ejercicio con estabilidad, tanto en la sección de mecano-soldado como en la de chapa fina, con una facturación total de 4 M€ con un resultado negativo después de impuestos de 200 k€.

Destacable también ha sido nuestra presencia en la Feria de Bilbao de máquina-herramienta a la que acudimos con un stand compartido con el resto de las filiales del **GNC**, en la que presentamos el carro vertical de las máquinas de columna móvil producidas por **Nicolás Correa** en la planta de Itziar, una pieza de mecano-soldado que anteriormente se hacía en fundido y que hemos mejorado notablemente en cuanto a características mecánicas, con una reducción de peso del 20% y que esperamos realizar en serie para todas la gama de este modelo.

Seguimos apostando por ser una calderería de elite con clientes exclusivos y exigentes que nos permitan ir mejorando día a día.

GNC Kunming

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

Pese a las circunstancias adversas trasladadas del ejercicio anterior, nos mantenemos como una empresa referenciada en la provincia de Yunnan. Pero sin duda el dato ha sido que gracias al esfuerzo en forma de apoyo al area comercial, terminamos el ejercicio con una captación de 6.7 M€, prácticamente la misma que los tres años anteriores conjuntamente.

En Septiembre de este año estará ya operativa la fresadora modelo **Versa**, con esta nueva inversión nos planteamos el objetivo de incrementar la facturación en un 167 % hasta alcanzar la cifra de 8 M€, sin duda un gran salto dada la magnitud de la filial.

Desde el punto de vista Industrial, se consigue el objetivo de completar la transferencia de Tecnología de la gama **FP-50** y se termina la instalación de las dos primeras unidades **FP-50/50** y **FP-50/80**, con mas del 90% de componentes locales.

Con todo ello hemos conseguido una facturación en el ejercicio 2010 de 3 M€ lo que supone un 60% mas que el año anterior con un beneficio positivo después de impuestos de 122 mil€.

Empezamos un nuevo ejercicio con un reto apasionante el cuál esperamos que sea el salto definitivo de **GNC Kunming** en la andadura China, con un equipo reforzado de gente joven pero experimentada, el cuál nos hace ver el futuro de manera muy optimista.

FILIALES INDUSTRIALES

Industrial Subsidiaries



GNC Manufacturing

Activity: Assembly of serialised low range and mid-size milling machines as well as accessories such as automatic tool changers, rotary moving tables.

In 2010, the entire company was involved in a redundancy scheme of 60% which enabled us to adapt our capacity to the production needs and obtain a significant reduction in staff costs and overheads.

Our export capacity worldwide has been the key to mitigating the negative trend of the domestic market and virtually all our sales were made abroad.

Despite a turnover of 2,400 M€ with which we closed the year, considerably higher than last year, we had a negative result of -355 M€, mainly because of the incorporation and implementation of a new business line of accessories.

We are still far from normal activity, but all data tell us that the negative trend change has been reversed so we anticipate a significant increase in our turnover reaching 3.7 million Euro that means 54% higher compared to 2010 and will allow us to have a balanced year-end. It should be noted that in 2010 **GNC Manufacturing** began to sell directly their mills, thus trying to boost the sales.

In relation to the new business line, this year 2011, we plan to consolidate our position as bench-mark suppliers of ATC in the Group and validate the prototype rotary tables and rotary moving tables as well as manufacturing and sale of milling heads.

At the same time, sometime this year we will approach clients outside the Group to introduce our new products, which marks an important step.

As for research and development, **GNC Manufacturing** has been selected to develop specific rules for environmental communication for the machine tool category, leading the development of rules for calculation (PCR, Product Category Rules) of machine tools following the international EPD@system.

In this line of work, **GNC Manufacturing** in collaboration with the Miranda Ebro Technology Centre, CTME (PCR moderator) are to establish the parameters for environmental declarations of these products, as well as any information that must be transmitted to third parties.

GNC Electrónica

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

2010 was typified by an overall market paralysis, in particular the Spanish market, which has largely decided the situation of the company. The most far-reaching measure that was adopted significant was the submission of a redundancy scheme early that year to adapt production capabilities to market conditions and obtain an adjustment, as far as possible, of our staff costs.

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 2010, even when a second round of adjustments of not strictly necessary expenses and costs was made.

Thus turnover in 2010 dropped by 34% with respect to 2009, the result after tax deduction standing at 96 m€. In these circumstances, at the end of 2010 we worked with just 13 staff.

The forecasts for 2011 estimate a turnover growth of 90% compared to 2010, reaching a volume of 1.1 M€ and returning to the path of profits.

Despite all the unpleasant events that occurred that year, the successful completion of the quality audit allowed us to achieve the ISO 9001 Certification: 2008 is very important to the company as we expect to enter on more competitive and demanding markets.

To summarise, 2010 returned a negative turnover and balance. At the end of 2010, the order portfolio saw a slight improvement, so we can start next year with some optimism, setting clear objectives to improve profitability and to keep to the budget set out for this year.

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. Heat treatment and stabilizing of parts.

2010 proved to be quite irregular; the first half was sluggish leading to losses, which were compensated by a sharp rise in orders in the second half allowing us to partly recover the accumulated losses with a notable increase in turnover.

This second period of the year has been a turning point in our activity, indicating a clear positive trend of the capital goods sector which has resulted in an increase in orders. For next 2011 we estimate a 14% of increase of our turnover that will allow us to have a positive result.

A second shift was implemented in the sheet metal section, providing greater flexibility and significantly improving delivery times.

So, the end of year the finished with stability, both in the mechanical welding and in the fine sheet metal section, with a total turnover of 4 M€ with a negative result after a tax of 200 m€.

Also remarkable was our presence at the Bilbao Machine Tool Exhibition where we shared a stand with the rest of the **GNC** subsidiaries. Here we presented our new vertical saddle on the floor-type milling machines produced by **Nicolas Correa** in the Itziar plant. It is now a mechanically welded piece whereas before it was made of cast iron, resulting in a significant improvement of the mechanical properties, as well as a reduction in weight of some 20%. We expect to produce this piece in series for the whole range of this model.

We remain committed to being an elite metal forming manufacturer with exclusive and demanding clients that enable us to improve day by day.

GNC Kunming

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

Despite adverse circumstances coming from the previous year, our position as a bench-mark company was maintained in the province of Yunnan. But surely the most outstanding fact was that thanks to the support given to the sales area, we ended the year with an order portfolio of 6.7 M€, practically the same figure as the previous three years together.

In September this year, the high-tech **Versa** milling machine will be working. With this new investment we plan to increase the turnover by 167% reaching 8 M€ next year, certainly a great jump given the size of the subsidiary.

From an industrial point of view, the objective of completing the transfer of technology of the **FP-50** range was achieved and the installation of the first two units **FP-50/50** and **FP-50/80**, with over 90% of local components, was finished.

All of the above led to a turnover of 3 M€ in the year 2010, which is 60% more than last year with a positive profit after tax of 122 m€.

We have started a new year with an exciting challenge which we hope will be the definite consolidation of **GNC Kunming** in China, with a team backed by young but experienced people, which makes us see the future very optimistically.

FILIALES INDUSTRIALES

Industrial Subsidiaries

GNC Manufacturing	PARTICIPACIÓN Ownership	EMPLEADOS Employees	FACTURACIÓN Turnover	RESULTADOS Profits
2010	94%	22	2.400 k€	-355 k€
2009	94%	22	1.272 k€	-264 k€
2008	94%	26	6.586 k€	322 k€
%	—	—	89%	-34%

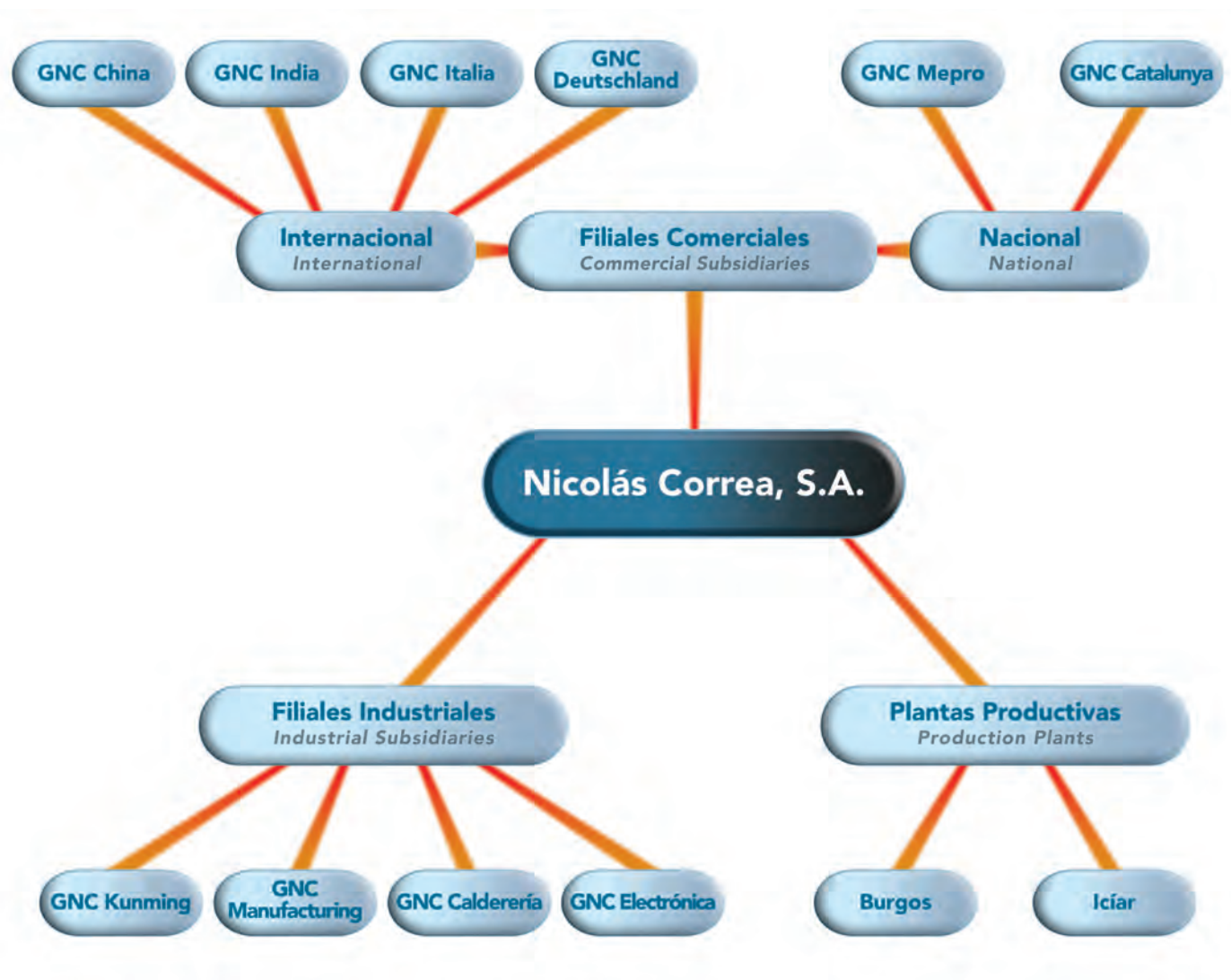
GNC Calderería	PARTICIPACIÓN Ownership	EMPLEADOS Employees	FACTURACIÓN Turnover	RESULTADOS Profits
2010	88,99%	37	4.045 k€	-200 k€
2009	88,99%	38	3.932 k€	-279 k€
2008	89,99%	55	5.412 k€	259 k€
%	—	-3%	3%	28%

GNC Electrónica	PARTICIPACIÓN Ownership	EMPLEADOS Employees	FACTURACIÓN Turnover	RESULTADOS Profits
2010	88%	13	586 k€	-94 k€
2009	88%	13	893 k€	-48 k€
2008	88%	19	2.149 k€	207 k€
%	—	—	-34%	-96%

GNC Kunming	PARTICIPACIÓN Ownership	EMPLEADOS Employees	FACTURACIÓN Turnover	RESULTADOS Profits
2010	55%	31	3.071 k€	122 k€
2009	55%	30	1.913 k€	-71 k€
2008	55%	22	2.708 k€	273 k€
%	—	3%	81%	272%

LA ESTRUCTURA DEL GRUPO [GNC]

Structure of the Group [GNC]



FILIALES COMERCIALES Commercial Subsidiaries



El ejercicio 2010 se ha caracterizado por un inicio de la recuperación de la confianza empresarial incluso en Europa y en consecuencia una recuperación de la demanda de máquina-herramienta, especialmente en la segunda parte del año. El índice BCI de confianza empresarial de la OCDE muestra un crecimiento en los últimos 18 meses, y supera el nivel 100, por primera vez tras la crisis, en el último trimestre del 2010. El crecimiento del índice BCI pronostica la expansión de la actividad industrial y muestra un alto grado de correlación con la tendencia de la entrada de pedidos en el sector de la máquina-herramienta con un retraso de 6 meses, por lo que esperamos que los pedidos sigan su senda de crecimiento, en los países CECIMO.

Nicolás Correa ha duplicado la captación anual, pasando de los 22,3 millones de Euros de 2009 a los 44,2 millones de Euros de este ejercicio 2010, y preveemos que la mejora continúe a lo largo de 2011.

GNC Deutschland

Durante 2010 la estructura comercial y de servicio técnico creada ha permitido aprovechar el inicio de la recuperación pasando de una captación en 2009 de 3 millones de Euros a una captación de 6,8 millones de Euros en 2010. Las nuevas instalaciones próximas a Frankfurt están totalmente operativas como punto de coordinación y almacenamiento del stock local de repuestos y cabezales y su cuenta de resultados ha quedado básicamente equilibrada con los gastos gracias tanto a los ingresos comerciales, como de puesta en marcha y garantía.

GNC Italia

La crisis en el consumo ha producido una drástica reducción de la exportación Española de fresadoras a Italia y el nuevo profesional incorporado como delegado y responsable de este mercado, no ha conseguido los primeros resultados. Durante este ejercicio se ha continuado con la reestructuración de la red de agentes comerciales, con una profunda renovación y reforzamiento de la red previamente existente, que esperamos muestre su fortaleza en los próximos años.

GNC China

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. 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 en el primer trimestre del 2010 decidimos 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. Dicha oficina estuvo totalmente operativa para el segundo semestre del propio 2010. En la Feria CIMT celebrada en abril del 2011, nuestra presencia organizada entre la Oficina de Shanghai y nuestro Agente, ha dado lugar a una significativa mejora de contactos con clientes con proyectos concretos lo que nos hace albergar buenas expectativas para la captación en el 2011.

GNC India

Durante 2010 se ha consolidado nuestra apuesta por India, tras el reforzamiento en 2008 del equipo con un nuevo ingeniero de aplicaciones local y con la inauguración de una sede de la Oficina Comercial. A pesar de que también la restricción del crédito ha afectado a varios de los proyectos en los que veníamos trabajando, India es uno de los mercados en los que mejores resultados relativos hemos conseguido y en el que seguimos viendo un fuerte potencial para los próximos años, por 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. El equipo interno de la Oficina Comercial se ve reforzado con la colaboración de tres potentes agentes de ámbito nacional con sólida presencia en diferentes y complementarios segmentos de mercado.

GNC Catalunya

En mayo 2010 se ha producido la desinversión de **Nicolás Correa** en esta filial comercial, dejando la propiedad en manos de nuestro principal colaborador, para que continúe como Agente independiente para la zona de Cataluña y Levante.

GNC Mepro

La situación comercial en la zona Centro ha sido también de atonía con una captación nula. No obstante **GNC Mepro** ha asumido la representación de nuestros productos en Rusia, para lo que ha expatriado a uno de sus empleados de nacionalidad rusa y que domina tanto el Ruso como el Español. Aunque en este ejercicio no hemos podido recoger los primeros resultados, estos han llegado en el primer trimestre del 2011, por lo que seguimos convencidos que este paso va a permitir un mejor posicionamiento en un mercado con fuerte potencial de crecimiento, especialmente en máquinas de grandes dimensiones.

The year 2010 was characterised by the start of recovery in business confidence, also in Europe and therefore a recovery in the demand for machine tools, especially in the second half of the year. The BCI index of business confidence in the OECD shows a clear growth in the last 18 months and has exceeded the 100 level for the first time since the crisis in the last quarter of 2010. The BCI growth represents the expansion of industrial activity and entry of orders in the machine tool sector with a lag of 6 months. As this trend has continued in the first months of 2011, orders continue to grow significantly in the CECIMO countries. As a result, we won twice as many orders on a yearly basis, rising from 22.3 million Euro in 2009 to 44.2 million Euro in 2010, and we expect this trend to continue throughout 2011.

GNC Deutschland

In 2010, the created structure for sales and technical service proved its worth and enabled to tap into the beginning of recovery rising the order portfolio from 3 million Euro in 2009 to 6.8 million Euro in 2010. The new facility near Frankfurt is fully operational as a coordination point and storage of local stock of spare parts and heads. The income statement is balanced with the expenses thanks to commercial revenue, as well as commissioning and warranty.

GNC Italia

The crisis in consumption has led to a drastic reduction of Spanish milling machine exports to Italy and the new professional taken on as a delegate and head of this market has not achieved the expected results. During this year, the ongoing restructuring of the network of sales agents was continued, with a thorough renewal and reinforcements to the previous network, which we expect will demonstrate its strength in the next few years.

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. 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. This office was fully operational by the second half of 2010. The CIMT Fair held in April 2011 and organized both by our Shanghai office and our agent has resulted in a significant improvement in customer contacts projects that makes us think to have good results for 2011.

GNC India

Our backing for the Indian market was consolidated in 2010 after reinforcing the team with a new local applications engineer in 2009, 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 a strong potential for the next few years, which we have decided to back up with the creation of a new independent team, consisting of the manager and sales representative, three service engineers, an applications engineer and a secretary. The internal team was reinforced with the collaboration of three powerful agents in the country, with a solid presence in different, but complementary, market sectors.

GNC Catalunya

In May 2010, a disinvestment of **Nicolás Correa** in this commercial subsidiary took place, leaving the property in the hands of our main partner, who will continue as an independent agent for the region of Catalonia and Levante.

GNC Mepro

The business situation in the Central zone was also sluggish with no new orders. However **GNC Mepro** has taken on the representation of our products in Russia, for which reason they have sent a Russian employee who perfectly speaks both Russian and Spanish and who masters both languages. Although this year did not see positive results, we believe that this step will allow a better positioning on the market with a strong potential for growth in large machines.



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 sistemas de cambio automático de cabezales, junto con cabezales ortogonales y angulares especiales, así como de diferentes mesas rototraslantes 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 subsector en el que la componente artesanal era considerada un factor diferenciador, se ha convertido en una actividad altamente profesionalizada, en la que es clave definir procesos productivos robustos y eficientes con la mínima intervención de las personas.

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

Con este objetivo se ha desarrollado la nueva familia de máquinas de pórtico/gantry **VERSA**, mejorando de forma muy significativa tanto las prestaciones dinámicas como el volumen del área de trabajo de la anterior familia **FP**, igualmente la introducción del nuevo sistema de cambio de cabezales, incluyendo cabezales con electromandrilos y cabezales mecánicos, mejora la disponibilidad efectiva de la máquina, evitando el tener que mover las piezas de unas máquinas a otras.

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 alcanzar altos niveles de productividad.

Con nuestra gama de productos damos también soluciones optimizadas para los utillajes aeronáuticos y para los componentes de titanio de uso creciente y paralela a la introducción de los composites.

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 máquina-herramienta, 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 **correanayak** así como la variedad de soluciones propuestas (máquinas pórtico, fresadoras con carnero, fresadoras con estructura en T, mandrinadoras, familias de cabezales con cambio automático, etc.) hacen que la oferta de **Nicolás Correa** sea posiblemente la más completa del mercado para este sector.

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 automatic head changer systems together with several rotary tables and 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 of heads, both integrated and for 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 with minimal human intervention.

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** double column/gantry machines have been developed, significantly improving both the dynamic performance and the volume of the work area of the previous **FP** family. Also with the introduction of the new head changing system, including electrospindles and mechanical heads, improves the effective availability of the machine, avoiding having to move pieces to others.

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 high level of productivity.

With our range of products we also provide optimized solutions for aerospace toolings and titanium components for the growing use and introduction of composites.

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



INVESTIGACIÓN, DESARROLLO E INNOVACIÓN

Research, Development and Innovation

El año 2010 ha sido un año muy fructífero en el desarrollo de nuevos productos en **Nicolás Correa**. Durante este Ejercicio la actividad de I+D ha supuesto una inversión del 5% de la cifra de negocio, esta inversión demuestra la clara vocación de la empresa por mantenerse en la vanguardia tecnológica mundial en el sector de máquina-herramienta. Este importante esfuerzo inversor en I+D ha permitido que se avanzara en el desarrollo de ocho proyectos de I+D, de los cuales dos se han comenzado a desarrollar durante este Ejercicio. En estos proyectos, los equipos multidisciplinares de I+D han colaborado con una Universidad 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, el CDTI, 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.

2010 ha sido un año crucial para la ampliación de la gama comercial de grandes fresadoras de **Nicolás Correa**. Por un lado se ha completado la validación del primer prototipo de máquina de columna vertical móvil SUPRA de 6 m de recorrido vertical. Esta nueva máquina de gran desarrollo vertical presenta innovaciones a nivel mundial tanto en la metodología de diseño con la que ha sido diseñada (simulación por Elementos Finitos y análisis Multicuerpo 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. Estas innovaciones tecnológicas se traducen en unas prestaciones dinámicas únicas en el mercado y la convierten en una máquina idónea para las aplicaciones más exigentes de nuestros clientes en los sectores eólico y de grandes estructuras.

Además en el año 2010 se ha extendido la nueva familia **Versa** con la incorporación de los modelos **Versa-M**, **Versa MW** y **Versa Pantera**, destinados al sector de bienes de equipo y al sector de la automoción. Con estos nuevos modelos se extienden sus ventajas, en prestaciones para el cliente y modularidad para su fabricación, a toda la oferta de máquina de pórtico del grupo. Esta amplia oferta puntera tecnológicamente en Europa, ha permitido que, durante el 2010, se hayan instalado en Alemania dos máquinas de grandes dimensiones que pueden abrir un mercado muy importante dada la escasa competencia en ese segmento.

Asimismo cabe destacar la instalación de dos fresadoras enfrentadas con estructura en T, modelo **HVM** que mejorarán la productividad del cliente y que han supuesto un gran reto dada la complejidad de las mismas.

Entre las Sociedades filiales cabe destacar la ejecución por parte de **NC Manufacturing, S.A.** del Proyecto AUTOMA, mediante el cual, esta Sociedad va a extender su oferta de productos a una serie de accesorios para máquina-herramienta.

Tecnología de máquina

El Ejercicio 2010 ha sido un año fundamental para el lanzamiento de nuevos proyectos genéricos. Estos proyectos pretenden desarrollar nuevas tecnologías incorporables a las nuevas fresadoras de la próxima década sin adaptarlas, en esta primera etapa, a ninguna familia actual de fresadoras. La estrategia para el desarrollo de estos proyectos se ha centrado, por primera vez en la historia de la empresa, en la colaboración con otras empresas del sector de la máquina-herramienta española, junto con la participación de Centros Tecnológicos y Universidades nacionales punteras en el desarrollo de nuevas tecnologías. Esta forma de colaboración fue desarrollada con éxito en el proyecto CENIT "eEe" concluido en el ejercicio 2009.

En este sentido el Centro para el Desarrollo Tecnológico Industrial (CDTI) ha aprobado durante el Ejercicio 2010 el lanzamiento de dos proyectos en los que participa **Nicolás Correa**. El primero de ellos, denominado *Impeler*, pretende aumentar las funcionalidades de máquinas de grandes dimensiones. El proyecto durará hasta el año 2012 y en el participan 5 fabricantes españoles de máquina-herramienta, 3 Centros Tecnológicos y una Universidad. El proyecto se orienta hacia el desarrollo de tecnologías de control de vibraciones, calibración volumétrica y automática de máquinas y automatización de procesos como la medición e inspección de las piezas. Estas tecnologías deben permitir aumentar la precisión y productividad de las nuevas gamas de fresadoras, así como hacerlas capaces de realizar nuevos procesos de fabricación de modo integrado y multifuncional. El segundo de estos proyectos, denominado *Deep Milling*, tiene como objetivo desarrollar una nueva metodología de diseño que incluya herramientas avanzadas de simulación y realidad virtual. Esta metodología hará posible el diseño de nuevas fresadoras de columna de alta productividad orientadas al mecanizado profundo de aceros, estrategia alternativa al mecanizado de Alta Velocidad y especialmente apropiada para las tipologías de pieza de nuestros clientes en los sectores Eólico y Mecánica General. Este proyecto, liderado por **Nicolás Correa**, durará hasta el año 2012 y en el participan junto con la empresa, un Centro Tecnológico y una Universidad.

Ambos proyectos siguen la estela del proyecto CENIT "eEe - Tecnologías avanzadas para los equipos y procesos de fabricación de 2015", liderado por **Nicolás Correa, S.A.** que concluyó en el Ejercicio 2009 y permitió el desarrollo de distintas tecnologías para reducir el impacto ecológico de las nuevas gamas de fresadoras, aumentar su autonomía e inteligencia, productividad, precisión y funcionalidades.

INVESTIGACIÓN, DESARROLLO E INNOVACIÓN

Research, Development and Innovation



2010 was an extremely successful year in **Nicolás Correa** as far as developing new products is concerned. During this year, R&D stood at 5% of the turnover. This investment is proof of the clear commitment of the company to remain at the forefront of technology in the machine tool sector worldwide. This major investment drive in R&D has enabled eight research and development projects to move forward, of which two were started in this financial year. In these projects, multidisciplinary R&D teams collaborate with one university, six technology centres and 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 CDTI, 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 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.

2010 was a crucial year in extending the commercial range of large **Nicolás Correa** milling machines. On the one hand, the validation was completed of the first prototype of the **SUPRA** travelling vertical column machine with a vertical travel of 6 m. This new machine with an excellent vertical run features globally new innovations in both design methodology (Finite Element Simulation and Analysis of Multi-body dynamic behaviour) and in the performance of the UAD head, where accuracy has been improved by a factor of 5 over its predecessor. Furthermore, a completely innovative concept of modularity enables optimised production, and drastically reduces assembly time. These technological innovations result in a unique dynamic performance available on the market and make it an ideal machine for our customers' most demanding applications in the wind energy sector and large structure sector.

Also in 2010, the new **Versa** family was extended with the **Versa-M**, **Versa MW** and **Versa Pantera** models aimed at the capital goods sector and the automotive sector. With these new models the advantages, in performance for the client and greater modularity for manufacturing, are further enhanced for the entire gantry machine range of the group. This wide range of cutting-edge technology in Europe, has meant that, in 2010, two large machines were installed for the German market. This may open a very important market since there is hardly any competition in that segment.

Also it is noticed the installation of two facing mills with T-Shape, model **HVM** that will enhance customer productivity and have been a major challenge given the complexity.

The **AUTOMA** project performed by the subsidiary **NC Manufacturing, S.A.** will result in an extended product range with a series of accessories for machine tools.

Machine technology

The year 2010 was an important year for the launch of new generic projects. These projects aim to develop new technologies which can be used on new milling machines of the next decade without adapting them, at this early stage, to any current family of milling machines. The strategy for the development of these projects was focused, for the first time in the history of the company, on partnering with other companies from the Spanish machine tool sector together with the participation of leading national technology centres and universities in the development of new technologies. This type of partnering was developed successfully in the CENIT "eEe" project completed in 2009.

In this regard, during the year 2010 the Centre for Industrial Technological Development (CDTI) approved the launch of two projects that involved **Nicolás Correa**. The first, called **Impeler**, aims to increase the functionality of large machines. The project will run until 2012 and involves 5 Spanish machine tool manufacturers, 3 Technology Centres and 1 University. The project focuses on developing technologies for vibration control, volumetric and automatic calibration of machines and process automation such as measurement and inspection of parts. These technologies should enable greater accuracy and productivity on the new generation of milling machines and make them capable of new manufacturing processes in an integrated and multifunctional fashion. The second of these projects, called **Deep Milling**, aims to develop a new design methodology which includes advanced tools for simulation and virtual reality. This methodology enables the design of new high-output column milling machines aimed at deep milling of steels, an alternative strategy to high-speed machining and particularly suitable for typical parts of our customers in the wind energy and general machining sector. This project, led by **Nicolás Correa**, will last until 2012 and apart from our company, a technology centre and a university are involved.

Both projects go along the same lines as the CENIT project "eEe - Advanced technology for manufacturing equipment and processes of 2015", led by **Nicolás Correa S.A.** and which ended in 2009 resulting in the development of various technologies to reduce the ecological impact of the new range of milling machines, increasing their autonomy and intelligence, productivity, accuracy and functionality.

GAMA DE EQUIPOS

Range of Equipment

Bancada Fija
Bed-Type



Bancada Fija con Mesa Rotatoria
Bed-Type with rotary table



Fresadora-Mandrinadora
Milling-Boring machine



Columna Móvil
Travelling Column



HVM

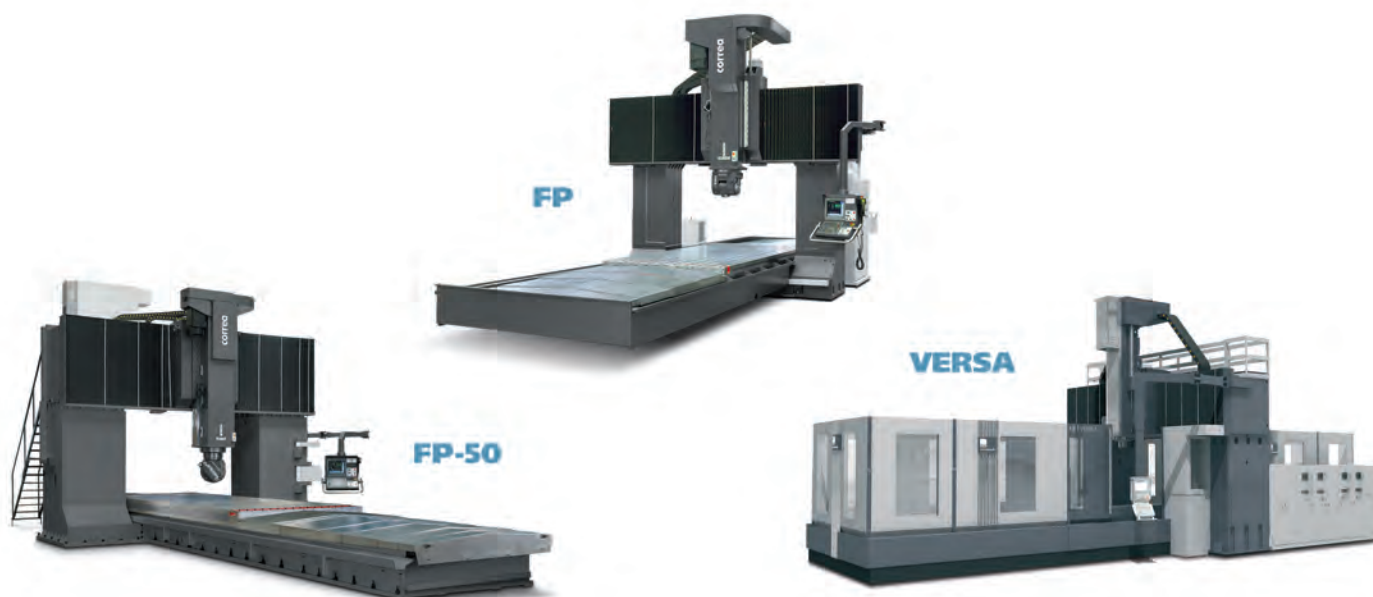


HVM MG

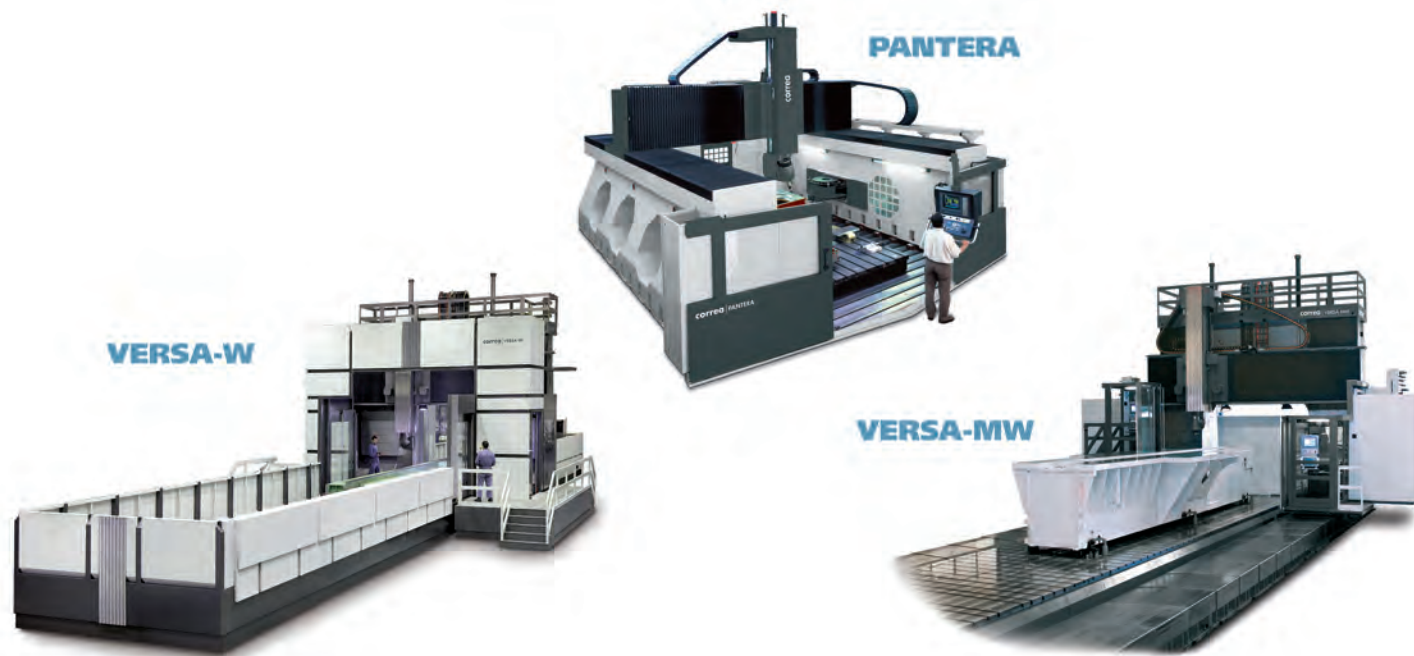


correanayak

Pórtico Bridge-Type

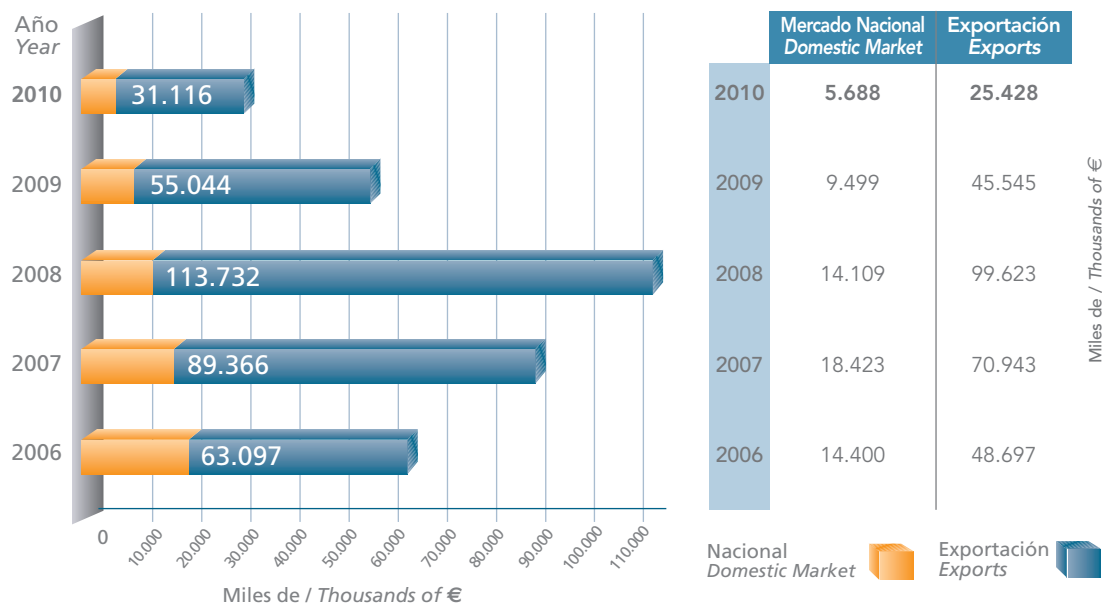


Gantry Gantry



EVOLUCIÓN DE LAS CIFRAS CLAVE DEL GRUPO

Evolution of the Group's Key Figures

Ingresos Ordinarios Consolidados
Consolidated RevenuesBeneficios Consolidados
Consolidated Profit

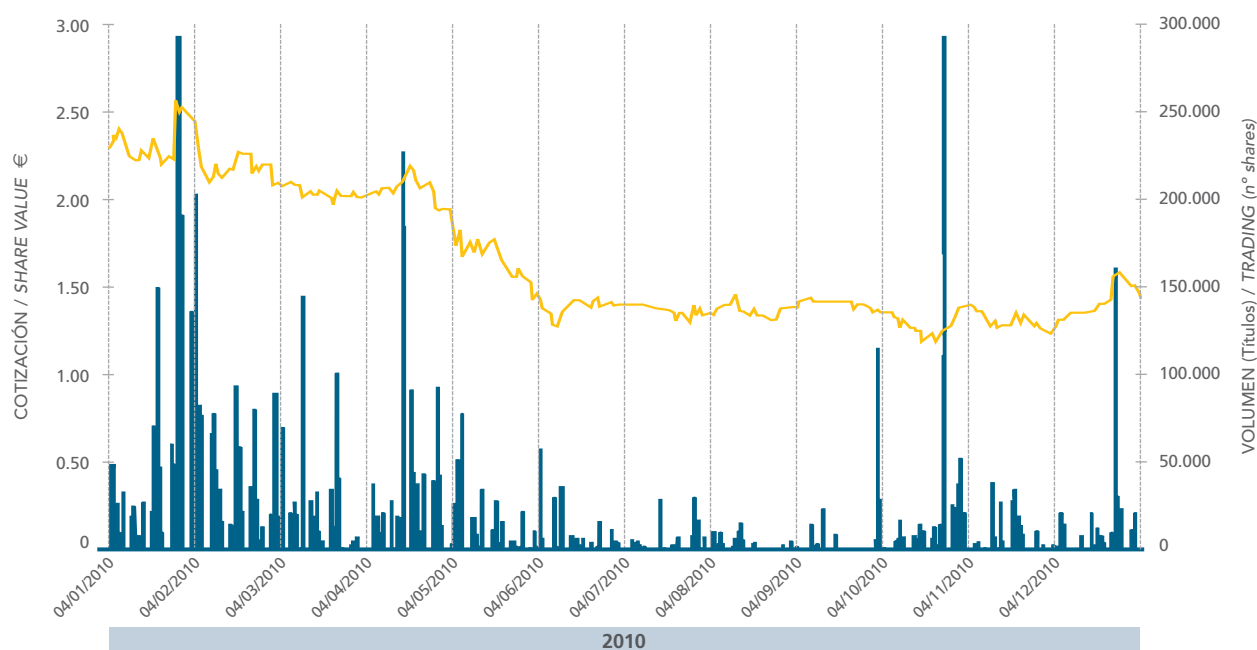
Año / Year	2010	2009	2008	2007	2006
Beneficios Consolidados Consolidated Profit	-8.592 m€	-5.110 m€	4.356 m€	4.306 m€	-2.606 m€

Distribución Geográfica de las Ventas 2010
Geographical Distribution of Sales in 2010Nº de empleados (Grupo)
Employees (Group)

Año / Year	2010	2009	2008	2007	2006
Nº de empleados (Grupo) Employees (Group)	413	447	478	448	386

EBITDA

Año / Year	2010	2009	2008	2007	2006
EBITDA	-6.147 m€	-2.657 m€	6.309 m€	5.008 m€	529 m€

Evolución Bursatil
Evolution of Value on the Stock Market

Datos Bursátiles
Stock Exchange Data

Cotización de la acción / Share Prices	2010	2009	2008
Variación de la cotización en el Ejercicio (%) <i>Inter-annual price variation</i>	-36,70	-22,00	-46,17
Cotización al cierre del Ejercicio (€) <i>Year-end price</i>	1,48	2,3	2,95
Cotización máxima anual / <i>Maximum annual price (€)</i>	2,8	3,29	6,69
Cotización media anual / <i>Average annual price (€)</i>	2,00	2,42	5,33
Cotización mínima anual / <i>Minimum annual price (€)</i>	1,22	1,9	2,95
Liquidez de la acción / Stock Liquidity			
Acciones admitidas a cotización (n° acciones) <i>Listed Shares (shares)</i>	12.465.000	12.555.204	12.555.204
Capitalización bursátil / <i>Capitalisation (M€)</i>	18,4	28,88	37,04
Volumen negociado total (n° acciones) <i>Total trading (shares)</i>	7.325.031	9.458.472	4.595.000
Efectivo negociado total / <i>Total cash trading (k€)</i>	14.663	22.936	24.492
Volumen medio diario (n° acciones) <i>Average daily volume (shares)</i>	29.536	37.986	18.307
Efectivo negociado medio diario (k€) <i>Average daily cash trading</i>	59	92	98
Días de cotización (n° de días) <i>Number of days with effective trading</i>	248	249	251
Rotación del capital social (%) <i>Equity capital turnover at year-end</i>	58,8	75,3	36,6
Ratios de rentabilidad / Profitability Ratios			
PER (n° veces) / <i>PER (n° times)</i>	—	—	8,48
Beneficio por acción / <i>Profit per share (€)</i>	—	—	0,348
Rentabilidad por dividendo <i>Return per dividend</i>	0 €/acción	0 €/acción	0 €/acción



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 2010.

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 2010, 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.correaanayak.es, cumpliendo con ello los objetivos de transparencia y difusión recomendados por los mismos.

Evolución de los Negocios y Situación del Grupo

Este ejercicio 2010 se ha caracterizado por un descenso de la facturación y una mejora en la tendencia de la captación de pedidos, especialmente, a partir del segundo semestre. Los ingresos ordinarios del Grupo han sido de 31 millones de euros, lo que supone un descenso del 44 % respecto a los 55 millones de Euros del ejercicio anterior.

El EBITDA del Grupo consolidado ha pasado a ser -6 millones de euros, respecto a un EBITDA de -2,6 millones de euros en 2009, lo que supone un descenso del 130 %.

El Grupo Consolidado ha registrado unos resultados negativos, antes de impuestos de 8,6 millones de euros, frente a los -5,2 millones de euros del ejercicio anterior, lo que supone un descenso del 65%.

El resultado negativo se ha originado básicamente en el conjunto de las sociedades industriales del Grupo debido a la baja cartera de pedidos con que se inició el Ejercicio.

En 2010 la captación de pedidos neta de la Sociedad Matriz (deducidas las anulaciones) ha alcanzado la cifra de 40,4 millones de euros, lo que supone un incremento del 74% con respecto a los 23,3 millones de euros del ejercicio anterior.

Este incremento de la captación de pedidos se ha acelerado en el segundo semestre y especialmente en el último trimestre. Los principales mercados que han originado este incremento son China, India y Alemania, que ya suponen el más del 75% de nuestras futuras entregas.

En consecuencia, la cartera de pedidos ha pasado de 16,3 millones de euros a finales de 2009 a 32,2 millones de euros a 31 de diciembre de 2010, lo que supone un incremento del 97%.

Evolución Previsible del Grupo

El incremento de la cartera de pedidos en la matriz se ha reflejado igualmente en las filiales que empiezan a notar la recuperación del sector.

En todas ellas se está a plena actividad y ninguna al igual que la matriz, ha renovado el ERE que tuvo que aplicar el año 2010. Las filiales industriales han presentado unos presupuestos para el 2011 con unos resultados positivos en todas ellas.

Entre las filiales industriales cabe destacar a nuestra filial china (**GNC Kunming**) que 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. Así mismo se va a equipar para poder mecanizar las piezas de nuestras máquinas que ya se montan en China.

Se ha abierto una nueva oficina comercial en Shanghai, para reforzar nuestra presencia en el primer mercado mundial, que sigue creciendo de forma acelerada. Con esta nueva oficina pretendemos dar apoyo a nuevos agentes comerciales que nos ayuden a cubrir más eficazmente la extensa geografía China.

Nuestra filial **GNC Manufacturing, S.A.** ya ha comercializado directamente durante el año 2010 las máquinas que fabrica en su fábrica y además está desarrollando nuevos productos para su venta al Grupo y a terceros.

Nicolás Correa Electrónica, S.A. está vendiendo a terceros, fuera del Grupo una parte cada vez más significativa de su producción.

Entre las filiales comerciales, se sigue apostando por la filial alemana que presta servicios comerciales y de servicio técnico en el mercado alemán, en el que se ha iniciado una clara recuperación especialmente en máquinas de grandes dimensiones y por parte de grandes grupos industriales. Simultáneamente se está reforzando la presencia en India y Rusia.

Actividades en Materia de Investigación y Desarrollo

En el año 2010 se ha extendido la nueva familia **Versa** (lanzada en el 2009) con la incorporación de los modelos **Versa-M**, **Versa MW** y **Versa Pantera**, destinados al sector de bienes de equipo y al sector de la automoción. Con estos nuevos modelos se extienden sus ventajas, en prestaciones para el cliente y modularidad para su fabricación, a toda la oferta de máquina de pórtico del grupo.

INFORME DE GESTIÓN

Director's Report



En este sentido, durante el 2010, se han fabricado con destino a Alemania dos máquinas de grandes dimensiones que pueden abrir un mercado muy importante dada la escasa competencia en ese segmento.

Durante el 2010 se ha completado el desarrollo de la nueva solución orientada al sector eólico y a las grandes estructuras, mediante una nueva máquina de columna móvil con un recorrido vertical de 6 metros que extiende la capacidad de la actual SUPRA.

En 2010, año en el que se realizó una reestructuración importante de responsabilidades, se ha trabajado intensamente en la reducción de Gastos de No Calidad en el proceso productivo y en la reducción considerable de los costes de algunos modelos de máquinas, cuya competitividad y rentabilidad eran muy escasas.

En el ejercicio 2010 se ha lanzado el proyecto IPELER, consecuencia directa del CENIT, "eEe – Tecnologías avanzadas para los equipos y procesos de fabricación de 2015", terminado en el 2009, para el aumento de funcionalidades de máquina grande, proyecto en el que participamos junto con otras 4 empresas del sector y 4 centros tecnológicos.

En este proyecto se pretende industrializar las tecnologías desarrolladas en el CENIT, que nos 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.

La metodología de eco-diseño desarrollada en el proyecto CENIT y en el proyecto ECOWATIO, ya se está aplicando a toda nuestra gama de productos, permitiéndonos 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+i, en este Ejercicio 2010 ha sido de 1,5 millones de euros, que supone un 5% de la cifra de negocios del grupo, dando continuidad a nuestro permanente esfuerzo por la innovación tecnológica.

Entre las Sociedades filiales cabe destacar la ejecución por parte de **NC Manufacturing, S.A.** del Proyecto AUTOMA, mediante el cual, esta Sociedad va a extender su oferta de productos a una serie de accesorios para máquina-herramienta.

Adquisiciones de Acciones Propias

Durante el ejercicio 2010 hemos mantenido las 11.000 acciones propias que ya disponíamos al cierre del 2009.

Por otro lado, durante el ejercicio 2010 la Sociedad Matriz ha adquirido 148.211 acciones propias.

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

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.

A destacar que **GNC Manufacturing** ha sido autorizada a vender directamente al mercado, utilizando la marca **correa**, las fresadoras que fabrica y sin tener que pasar a través de **Nicolás Correa, S.A.**

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 positivo en, aproximadamente, 42 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 0,5% la repercusión en resultados hubiera sido de más menos 40 mil euros aproximadamente.

Acontecimientos importantes Occurridos Después del Cierre del Ejercicio

No se han registrado.

30 de marzo de 2011.



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 2010.

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 2010 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.correaanayak.es).

Performance and Situation of the Group

2010 has been characterised by a drop in turnover and the securing of a greater volume of orders, particularly in the second half of the year. Revenue for the Group came to Euros 31 million in 2010, down 43 % on the Euros 55 million generated during the previous year.

Consolidated group EBITDA fell from Euros (2.6) million in 2009 to Euros (6.1) million in 2010, representing a decrease of 135%.

The consolidated group has posted losses before income tax of Euros 8.6 million compared with losses of Euros 5.2 million the prior year, a drop of 65%.

The negative performance for the year is primarily attributable to the low volume of orders with which the Group's industrial companies began the year.

Net parent company orders (less cancellations) amounted to Euros 40.4 million in 2010, up 74% on the Euros 23.3 million recorded the prior year.

This increase in orders was most notable in the second half of the year and particularly in the last quarter. These orders came primarily from China, India and Germany, which represent over 75% of future deliveries.

Consequently, the order book is up from Euros 16.3 million at the end of 2009 to Euros 32.2 million at 31 December 2010, an increase of 97%.

Outlook for the Group

The increase in the Parent company's order book is also reflected in its subsidiaries, which are beginning to feel the impact of the recovery in the sector.

All subsidiaries are working at full capacity and none of them, nor the Parent company, have had to renew the workforce restructuring plans implemented in 2010. All of the budgets presented by the industrial subsidiaries predict positive results for 2011.

Among the Group's industrial companies, the 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. It also plans to equip its facilities to be able to mechanise the machine parts that are already being assembled in China.

A new sales office has been opened in Shanghai to strengthen the Group's presence in this leading global market, which continues to flourish. This office will support the new sales agents who will help us to cover the extensive geographical region of China more effectively.

In 2010 our subsidiary **NC Manufacturing, S.A.** began to sell the machines it manufactures directly to the end customers and is also developing new products for sale to the Group and third parties.

Nicolás Correa Electrónica, S.A. sells an increasingly significant portion of its production to third parties outside the Group.

Among our non-industrial subsidiaries, we have particular expectations of our German subsidiary, which renders marketing and technical services in the German market, where clear signs of recovery can be seen, especially in the large machinery segment and in major industrial groups. This subsidiary is simultaneously strengthening its presence in both India and Russia.

Research and Development Activities

In 2010 the new **Versa** product family (launched in 2009) was extended with the incorporation of the **Versa-M**, **Versa MW** and **Versa Pantera** models, earmarked for the equipment and automotive sectors. These new models enhance the Group's entire range of gantry milling machines by offering additional benefits to the customer and increasing modularity for the manufacturer.

In 2010 two large machines were manufactured for sale in Germany, affording the Group a potential foothold in a highly significant market given the lack of competition in that segment.

INFORME DE GESTIÓN

Director's Report



During 2010 we completed the development of a new solution aimed at the wind energy sector and large structures through the use of a new travelling column machine with a six-metre vertical span which increases the capacity of the current SUPRA.

In 2010, a year in which the Group carried out a major restructuring of duties, we have worked intensely to reduce non-quality costs in the production process and to considerably reduce the costs incurred to manufacture certain models of machine, the competitiveness and profitability of which were low.

In 2010 the IPELER project was launched as a direct consequence of the CENIT project "eEe - Advanced technologies for equipment and manufacturing processes in 2015", which was completed in 2009. We participated in this project, the purpose of which was to increase the functionalities of large machinery, with four other companies of the sector and four technological centres.

The new project is geared towards industrialising the technology developed in the CENIT project, which has enabled 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 stable against changes in temperature and therefore more precise.

The eco-design methodology developed in the CENIT and ECOWATIO projects and applied to our entire range of products has enabled us to consolidate our leadership in the use of environmentally-friendly technology.

These projects were financially supported by the Spanish Ministry of Science and Innovation, the Ministry of Industry, the Centre for the Development of Industrial Technology (CDTI), the Castilla y León Development Agency and the Basque Government.

The total investment in R&D&i in 2010 amounted to Euros 1.5 million, or 5% of Group revenues, cementing our ongoing commitment to technological innovation.

Among our subsidiaries, **NC Manufacturing, S.A.** carried out the AUTOMA project, by which it will extend its range of products to include a number of machine tool accessories.

Own shares

During 2010 the Company maintained the 11,000 own shares held at 31 December 2009.

The Parent company acquired a further 148,211 own shares in 2010.

Main Risks and Uncertainties Facing the Group

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 financial institutions remains healthy.

It should be noted that **NC Manufacturing** has been authorised to sell the milling machines it manufactures directly to the market under the Correa brand and no longer has to sell these products through **Nicolás Correa, S.A.**

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 positive economic impact of approximately Euros 42 thousand.

The financial risk associated with interest rates is not significant for the Group. Had interest rates varied by 0.5%, the effect on the loss for the year would have been less than Euros 52 thousand.

Significant Subsequent Events

No significant events have been reported since 31 December 2010.

30 March, 2011.

Balances de Situación de la Sociedad

Balance Sheet

Cerrados al 31 de Diciembre de 2010 y comparados con el Ejercicio anterior
At December 31, 2010, compared to 2009

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

ACTIVO ASSETS	2010	2009	PASIVO SHAREHOLDERS' EQUITY AND LIABILITIES	2010	2009
ACTIVOS NO CORRIENTES NON-CURRENT ASSETS	36.647	36.551	FONDOS PROPIOS SHAREHOLDERS' EQUITY	32.204	40.139
Inmovilizado intangible <i>Property, plant and equipment</i>	8.842	8.892	Capital escriturado <i>Issued capital</i>	9.972	9.972
Inmovilizado material <i>Tangible assets</i>	12.597	13.494	Prima de emisión <i>Share premium</i>	15.633	15.633
Inversiones en empresas del grupo y asociadas a largo plazo <i>Investments in group companies and associates</i>	3.803	3.376	Reservas <i>Reserves</i>	14.534	18.823
Inversiones financieras a largo plazo <i>Non-current financial investments</i>	1.276	768	Acciones en patrimonio propias <i>Treasury shares and own equity instruments</i>	(243)	—
Activos por impuesto diferido <i>Deferred tax assets</i>	10.129	10.021	Resultado del Ejercicio <i>Profit for the year</i>	(7.692)	(4.289)
ACTIVO CORRIENTES CURRENT ASSETS	30.231	34.481	PASIVOS NO CORRIENTES NON-CURRENT LIABILITIES	13.084	18.173
Existencias <i>Inventories</i>	17.530	18.439	Obligaciones por prestaciones a largo plazo al personal <i>Obligations under long-term employee benefits</i>	650	715
Deudores comerciales y otras cuentas a cobrar <i>Trade and other receivables</i>	6.697	10.696	Deudas con entidades de crédito <i>Interest-bearing debt</i>	5.606	10.125
Inversiones financieras en empresas del grupo y asociadas a corto plazo <i>Investments in group companies and associates</i>	656	778	Acreedores por arrendamiento financiero <i>Financial Leasing Creditors</i>	1.367	1.581
Inversiones financieras a corto plazo <i>Current financial investments</i>	4.766	3.890	Derivados <i>Derivates</i>	40	50
Periodificaciones a corto plazo <i>Accruals</i>	48	30	Otros pasivos financieros <i>Other financial liabilities</i>	3.917	4.307
Efectivo y otros activos líquidos equivalentes <i>Cash and cash equivalents</i>	534	648	Pasivos por impuesto diferido <i>Deferred tax liabilities</i>	1.504	1.395
			PASIVOS CORRIENTES CURRENT LIABILITIES	21.590	12.770
			Otras provisiones <i>Other provisions</i>	231	364
			Deudas a corto plazo <i>Payable debt</i>	7.921	3.738
			Proveedores a corto plazo <i>Payable to suppliers</i>	5.760	3.244
			Proveedores, empresas del grupo y asociadas a corto plazo <i>Payable to suppliers, group companies and associates</i>	1.440	417
			Acreedores varios <i>Sundry payables</i>	1.420	1.535
			Personal (remuneraciones pendientes de pago) <i>Salaries and wages payable</i>	211	434
			Otras deudas con las Administraciones Públicas <i>Other payables to public authorities</i>	358	410
			Anticipos a clientes <i>Customer advances</i>	4.249	2.578
TOTAL ACTIVO TOTAL ASSETS	66.878	71.032	TOTAL PASIVO TOTAL SHAREHOLDERS' EQUITY AND LIABILITIES	66.878	71.032

Cuentas de Pérdidas y Ganancias de la Sociedad

Profit and Loss Account

Cerradas al 31 de Diciembre de 2010 y comparadas con el Ejercicio anterior
For the year ended December 31, 2010, compared to 2009

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

	2010	2009
RESULTADOS DE EXPLOTACIÓN OPERATING PROFIT	(7.030)	(3.549)
Ventas <i>Sale of goods</i>	23.959	48.422
Prestaciones de servicios <i>Rendering of services</i>	1.347	2.597
Variación de existencias producto terminado y en curso <i>Changes in inventory of finished goods and work in progress</i>	662	(7.407)
Trabajos realizados por la empresa para su activo <i>Work performed by the entity and capitalized</i>	62	—
Aprovisionamientos <i>Cost of sales</i>	(14.772)	(22.471)
Otros ingresos de explotación <i>Other operating income</i>	2.401	1.340
Gastos de personal <i>Personnel expenses</i>	(11.536)	(14.374)
Otros gastos de explotación <i>Other operating expenses</i>	(8.582)	(11.587)
Amortización del inmovilizado <i>Depreciation and amortization</i>	(1.103)	(1.077)
Imputación de subvenciones de inmovilizado no financiero y otras <i>Grants related to non-financial assets and other grant</i>	223	1.011
Exceso de provisiones <i>Overprovisions</i>	299	—
Deterioro y resultado por enajenaciones del inmovilizado <i>Impairment losses and gains (losses) on disposal of non-current</i>	10	(3)
RESULTADO FINANCIERO NET FINANCE REVENUE	(662)	(740)
Ingresos financieros <i>Finance revenue</i>	234	244
Gastos financieros <i>Finance costs</i>	(841)	(894)
Variación de valor razonable en instrumentos financieros <i>Fair Value turnover of financial instruments</i>	(77)	42
Diferencias de cambio <i>Exchange gains (losses)</i>	70	(132)
Deterioro y pérdidas <i>Impairment losses and losses</i>	(48)	—
RESULTADO DEL EJERCICIO PROCEDENTE DE OPERACIONES CONTINUADAS PROFIT FOR THE YEAR	(7.692)	(4.289)

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 2010 y comparados con el Ejercicio anterior
At December 31, 2010, compared to 2009

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

ACTIVO ASSETS	2010	2009	PATRIMONIO NETO EQUITY	2010	2009
ACTIVOS NO CORRIENTES NON-CURRENT ASSETS	45.288	45.700	PATRIMONIO ATRIBUIDO A TENEDORES DE INSTRUMENTOS DE PATRIMONIO NETO DE LA DOMINANTE TOTAL EQUITY ATTRIBUTABLE TO EQUITY HOLDERS OF THE PARENT	37.489	46.102
Inmovilizado material <i>Property, plant and equipment</i>	23.195	24.242	Capital social <i>Share capital</i>	9.972	9.972
Activos intangibles <i>Intangible assets</i>	9.737	9.719	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>	292	420	Otras reservas <i>Other reserves</i>	20.742	23.011
Activos financieros <i>Financial assets</i>	1.303	772	Acciones propias <i>Treasury shares</i>	(266)	(23)
Activos por impuestos diferidos <i>Deferred tax assets</i>	10.761	10.547	Ganancias acumuladas <i>Retained earnings</i>	(8.908)	(2.654)
ACTIVOS CORRIENTES CURRENT ASSETS	37.793	39.860	Diferencias de conversión <i>Translation differences</i>	316	163
Existencias <i>Inventories</i>	21.707	22.144	INTERESES MINORITARIOS MINORITY INTEREST	2.222	1.934
Deudores comerciales y otras cuentas a cobrar <i>Trade and other receivables</i>	9.547	12.341	TOTAL PATRIMONIO NETO TOTAL EQUITY	39.711	48.036
Activos financieros <i>Financial assets</i>	4.822	3.917	PASIVO LIABILITIES		
Efectivo y otros medios líquidos equivalentes <i>Cash and cash equivalents</i>	1.655	1.417	PASIVOS NO CORRIENTES NON-CURRENT LIABILITIES	16.280	20.920
Otros activos corrientes <i>Other current assets</i>	62	41	Otros pasivos financieros <i>Other financial liabilities</i>	4.142	4.317
			Préstamos y otros pasivos remunerados <i>Interest-bearing loans and borrowings</i>	8.649	13.187
			Prestaciones a los empleados <i>Employee benefits</i>	183	178
			Provisiones <i>Provisions</i>	519	537
			Instrumentos financieros derivados <i>Derivative financial instruments</i>	40	50
			Pasivos por impuestos diferidos <i>Deferred tax liabilities</i>	2.747	2.651
			PASIVOS CORRIENTES CURRENT LIABILITIES	27.090	16.604
			Otros pasivos financieros <i>Other financial liabilities</i>	1.397	2.954
			Préstamos y otros pasivos remunerados <i>Interest-bearing loans and borrowings</i>	8.797	2.743
			Acreedores comerciales y otras cuentas a pagar <i>Trade and other payables</i>	16.550	10.409
			Instrumentos financieros derivados <i>Derivative financial instruments</i>	37	25
			Provisiones <i>Provisions</i>	309	473
			TOTAL PASIVO TOTAL LIABILITIES	43.370	37.524
TOTAL ACTIVO TOTAL ASSETS	83.081	85.560	TOTAL PATRIMONIO NETO Y PASIVO TOTAL EQUITY AND LIABILITIES	83.081	85.560

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 2010 y comparadas con el Ejercicio anterior
At December 31, 2010, compared to 2009

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

	2010	2009
INGRESOS ORDINARIOS Y OTROS INGRESOS REVENUE AND OTHER INCOME	31.116	55.044
TRABAJOS EFECTUADOS POR EL GRUPO PARA ACTIVOS NO CORRIENTES SELF-CONSTRUCTED NON-CURRENT ASSETS	63	—
GASTOS DE EXPLOTACIÓN OPERATING EXPENSES		
Variación de existencias de productos terminados y en curso de fabricación Change in stocks of finished goods and work in progress	81	(7.091)
Consumos de materias primas y consumibles Raw and other materials consumed	(16.355)	(23.967)
Gastos de personal Personnel expenses	(14.696)	(17.963)
Gastos por amortización Amortisation and depreciation	(1.725)	(1.620)
Otros gastos Other expenses	(9.259)	(11.625)
RESULTADO DE EXPLOTACIÓN OPERATING PROFITS	(7.872)	(4.277)
RESULTADO ANTES DE IMPUESTOS DE ACTIVIDADES CONTINUADAS PROFITS BEFORE INCOME TAX FROM CONTINUING ACTIVITIES	(8.677)	(5.245)
Ingresos financieros Financial income	243	318
Gastos financieros Financial expenses	(920)	(1.242)
Participación en beneficios del Ejercicio de las asociadas contabilizadas aplicando el método de la participación Share of profit of equity accounted investees	(128)	(44)
IMPUESTO SOBRE LAS GANANCIAS INCOME TAX / REVENUE	88	135
RESULTADO DEL EJERCICIO PROFITS FOR THE YEAR	(8.589)	(5.110)
Atribuido a / Attributable to:		
Tenedores de instrumentos de patrimonio neto de la dominante Equity holders of the parent	(8.592)	(5.029)
Intereses minoritarios Minority interest	3	(81)
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)	(0,693)	(0,404)

Propuesta de Aplicación del Resultado del Ejercicio 2010

Profit and Loss Distribution Proposal for the Financial Year of 2010

La propuesta de distribución de resultados del Ejercicio finalizado el 31 de diciembre de 2010, 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 2010 que ascienden a 7.692.198,41 euros a la cuenta de reservas voluntarias.

The proposal to distribute profits and losses from the year ending 31 December 2010, drawn up by the Directors and awaiting approval by the Shareholders' General Meeting, is as follows:

The transfer of the entire losses for the FY 2010, amounting to 7,692,198.41 Euro, to the voluntary reserve account.

Acuerdos que se someten a la aprobación de la Junta General de Accionistas

Agreements submitted for approval by the General Meeting of Shareholders

- 1- 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 2010.

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 2010.

- 2- Reclasificación de reserva voluntaria a reserva indisponible por fondo de comercio.

Reclassification of voluntary reserve to restricted reserve for going concern value.

- 3- Autorización al Consejo de Administración para la adquisición derivativa de acciones propias, directamente o a través de sociedades de su Grupo, dentro de los límites y requisitos previstos en el artículo 146 del Texto Refundido de la Ley de Sociedades de Capital, así como para la enajenación de las mismas, dejando sin efecto la autorización concedida por la Junta General de Accionistas celebrada el 23 de Junio 2010.

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 146 of the Consolidated Text of Corporate Law, in addition to the disposal of such shares, thereby cancelling the authorisation granted by the General Shareholders Meeting held on 23rd of June 2010.

- 4- Autorización al Consejo de Administración para aumentar en una o varias veces el capital social hasta una cifra máxima de la mitad del capital social y hasta el plazo de cinco años, dentro de los límites y requisitos previstos en el artículo 297.1.b del Texto Refundido de la Ley de Sociedades de Capital, dejando sin efecto la autorización concedida por la Junta General de Accionistas celebrada el 23 de Junio de 2010.

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 297.1.b of the Consolidated Text of Corporate Law, thereby cancelling the authorisation granted by the General Shareholders Meeting held on 23rd June 2010.

- 5- Autorización para la reducción de capital por amortización de acciones propias.

Authorisation for reduction of capital by redemption of own shares.

- 6- Modificación de los artículos 4º y 9º de los Estatutos Sociales en relación al capital social y a la convocatoria de la Junta General respectivamente. De conformidad con lo establecido en el artículo 287 del Texto Refundido de la Ley de Sociedades de Capital, se informa a todos los accionistas que pueden examinar en el domicilio social el texto íntegro de las modificaciones propuestas y los informes sobre las mismas, así como solicitar el envío gratuito de dichos documentos.

Amendment of items 4 and 9 of the Articles of Association relative to the share capital and the announcement of the General Meeting respectively. In accordance with article 287 of the Consolidated Text of Corporate Law, all the shareholders are informed that they can examine in the registered office the unabridged text of the proposed amendments and the associated reports, as well as being able to request that the documents be sent free of charge.

- 7- 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.

- 8- 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