

INFORME ANUAL ANNUAL REPORT

Nicolás Correa, S.A.

2013





ÍNDICE Contents

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





CARTA DEL PRESIDENTE

Letter from the President

Estimado Sr. Accionista:

El Ejercicio 2013 se caracterizó por un comienzo extremadamente difícil, debido a los resultados tan negativos del año anterior.

Sin embargo, las mejores perspectivas y la confianza de la gran mayoría de nuestros acreedores hicieron posible que la Empresa volviese a la senda de la recuperación.

De hecho, los ingresos totales de **Nicolás Correa, S. A.**, al finalizar el Ejercicio ascendieron a 45 Millones de Euros frente a los 20 Millones de 2012, lo que significa un incremento del 125%.

El Resultado neto también fue reflejo de esta recuperación, cerrando el Ejercicio con un Beneficio de 0,4 Millones de Euros frente a unas pérdidas de 7,4 Millones del año 2012.

Como consecuencia de este cambio en la marcha de la Empresa, la cotización también cambió su tendencia negativa de los últimos años: pasó de 0,83€ por acción al inicio del año 2013, a 1,32€ al cerrar el Ejercicio, lo que supone una revalorización de 59%.

También la mayoría de las filiales industriales del **Grupo Nicolás Correa (GNC)**, salvo la *Joint Venture* china, recondujeron su trayectoria, cerrando el Ejercicio con resultados positivos.

A partir de la Feria de Hannover en Septiembre (EMO), coincidiendo con el lanzamiento de nuestro nuevo modelo de máquina de pórtico **FOX**, se empezó a notar un incremento considerable en el número de consultas.

Todo ello, ha venido contribuyendo a un mejor comportamiento de la cotización en Bolsa.

A comienzos de 2014, todavía la Empresa tiene que seguir aumentando su actividad para obtener una rentabilidad mucho mayor, lo que no es fácil debido a que la recuperación de los mercados se está produciendo con gran lentitud y altibajos. Sin embargo, en el mercado nacional, estamos observando los primeros síntomas de reactivación.

Quiero manifestar mi agradecimiento a todos los agentes implicados en sus relaciones con **Nicolás Correa** y muy especialmente a los trabajadores que han contribuido decisivamente a que la Empresa superase momentos de grandes dificultades.

Con la esperanza de poder seguir llevando a la Empresa por la senda de la recuperación,

Le saluda muy cordialmente,

Dear shareholder,

The 2013 financial year was characterised by an extremely difficult start due to the previous year's very negative results.

However, the better prospects and the trust of the great majority of our creditors made it possible for the Company to get back on the road to recovery.

*In fact, the total revenues of **Nicolás Correa, S.A.**, at the end of the financial year, amounted to €45 million, compared to €20 million in 2012, representing an increase of 125%.*

The net result was also a reflection of this recovery, closing the year with a profit of €0.4 million, compared to losses of €7.4 million in 2012.

As a result of this change in the company's fortunes, the share price also bucked the negative trend of the past few years: it moved from €0.83 per share at the beginning of 2013 to close the financial year at €1.32, an increase of 59%.

*The majority of the industrial subsidiaries of **Grupo Nicolás Correa (GNC)**, except for the Chinese joint venture, returned to profitability, ending the financial year with positive results.*

*After the Hanover trade fair in September (EMO), coinciding with the launch of our new **FOX** gantry machine, a considerable increase in the number of enquiries began to be noted.*

All this has contributed to an improvement in the share price on the stock exchange.

At the beginning of 2014, the company still needs to continue increasing its activity to obtain much greater profitability. This is not easy due to the fact that the recovery of the markets is happening very slowly, with ups and downs. However, we are observing the first signs of reactivation in the Spanish market.

*I would like to express my gratitude to all those involved in relationships with **Nicolás Correa** and, most particularly, to the workers who have decisively contributed to the Company overcoming very difficult times.*

I hope I can continue to guide the company along the road to recovery,

Very cordially yours,

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



CONSEJO DE ADMINISTRACIÓN

Board of Directors

Presidente y Consejero-Delegado
President and CEO

D. / Mr. José 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 / Proprietary)

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

Mepro Outremer, S.L. representado por / *represented by:*
D. / Mr. José Nicolás-Correa Barragán
(Externo - Dominical / External - Proprietary)

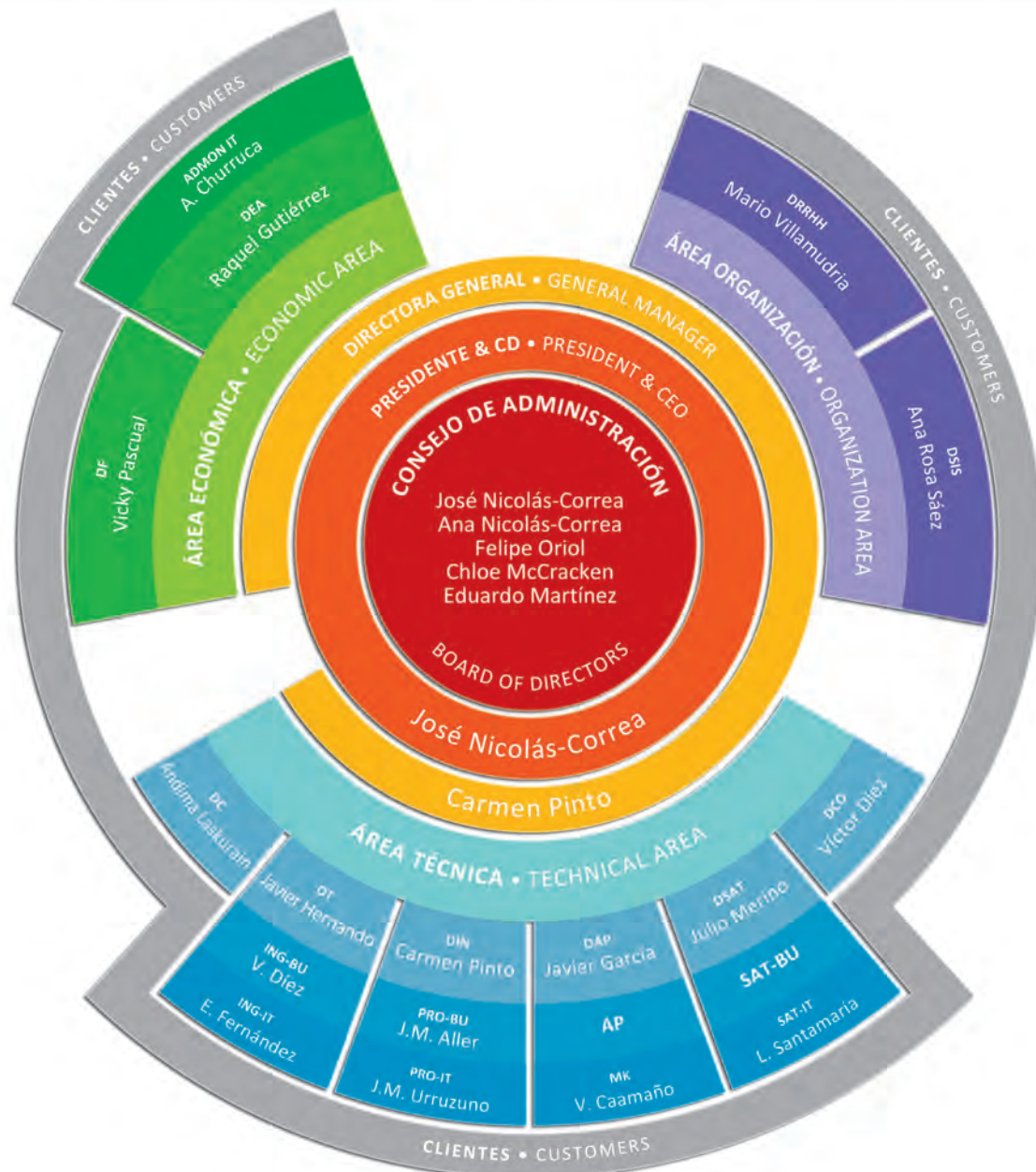
Consejera-Secretaria
Director-Secretary

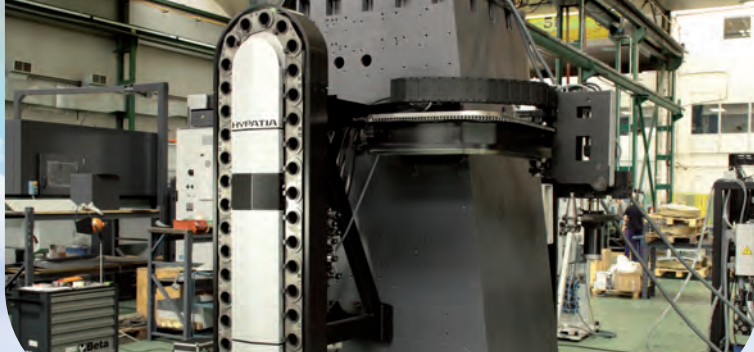
Dña. / Mrs. Ana Nicolás-Correa Barragán
(Dominical / Proprietary)



ORGANIGRAMA

Organization Chart





FILIALES INDUSTRIALES

Industrial Subsidiaries

GNC Hypatia

Actividad: Montaje de Fresadoras estándar con la marca **correanayak** y accesorios para máquina-herramienta con la marca **Hypatia**, todos nuestros productos son muy competitivos y fiables, que complementan la gama de productos de **GNC**.

Hechos importantes en 2013: En el ejercicio 2013 ha sido una año con dos partes bien diferenciadas, la primera parte del año hemos tenido una captación de pedidos mínima lo que ha hecho que tengamos que iniciar un nuevo expediente de regulación de empleo para ajustar nuestra capacidad de producción a la demanda. La segunda parte del año la hemos empezado con una importante captación de nuevos pedidos esto ha supuesto tener una carga de trabajo importante y por lo tanto no hacer uso del expediente de regulación de empleo.

Nuestra capacidad de exportación en todo el mundo con más del 80% de nuestra cifra de negocio es la clave de la recuperación y buena marcha de nuestra empresa.

La cifra de negocio con la que hemos cerrado el año es de 4,867 m€, lo que nos ha permitido acabar, por tercer año consecutivo, con un resultado positivo de 130 m€; esto nos permite confirmar la finalización de la crisis tan profunda sufrida estos últimos años y afrontar el futuro con cierto optimismo.

Continuamos apostando por proyectos de I+D+i invirtiendo un 6% de nuestra cifra de negocio, actualmente participamos junto a otras cuatro empresas y tres Organismos públicos en el proyecto **PROMARE (Mantenimiento Proactivo de Máquinas Remotas Singulares)**, presentado y aprobado al Plan Nacional de I+D+i dentro del programa INNPACTO 2011, con el objetivo de disponer de herramientas que permitan a empresas fabricantes de bienes de equipo realizar el mantenimiento **proactivo de las máquinas** una vez instaladas en las factorías de sus clientes y que hemos finalizado exitosamente este año 2013.

Somos los líderes del proyecto MOD-INT-ECO (Cambiadores Automáticos de Herramientas MODulares, INTeligentes, universales y ECodiseños), presentado y aprobado al Plan Nacional de I+D+i dentro del programa INNPACTO y con el que se pretende desarrollar una nueva familia de Cargadores Automáticos de Herramienta alineada a las nuevas necesidades y demandas de las máquinas-herramientas.

La incorporación en la fabricación de nuestra empresa de los nuevos productos, accesorios para la máquina-herramienta, está reportando un importante volumen de negocio y ya hemos conseguido ser los proveedores de referencia de todo el grupo **GNC**. Por otro lado también hemos conseguido nuevos clientes para nuestros cabezales de giro automático en España, China, Nueva Zelanda...

Otro hito importante a destacar ha sido la decisión tomada por todo el grupo de apostar firmemente por la **fiabilidad** de nuestras máquinas y como consecuencia de ello se ha decidido dar a todos nuestros productos 5 años de garantía, actualmente es una diferenciación muy importante con nuestra competencia al ser los únicos que damos de estándar esta garantía.

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.

Hechos importantes en 2013: El ejercicio 2013 ha estado condicionado por dos semestres muy diferenciados. Un primer semestre con movimiento en los mercados, consecución de pedidos y actitudes positivas de nuestros clientes, y un segundo semestre donde se ha vuelto a observar que los mercados se vuelven a paralizar y las actitudes de nuestros clientes se vuelven, de nuevo, pesimistas. Para nuestra compañía, la captación del primer semestre, ha sido valuarle firme para forjar un año positivo en cuanto a facturación y resultados.

Estos movimientos de los mercados acontecidos en el año 2013, nos ha permitido superar en un porcentaje superior al 15% los objetivos marcados en nuestro presupuesto en cuanto a facturación y resultados.

De este modo, la cifra de negocio del 2013 ha aumentado un 44,69% con respecto al año 2012, siendo los resultados después de impuestos positivos en 45 m€. Del mismo modo, se ha terminado el año 2013 con una plantilla media de 13 personas.

Cabe destacar como hechos relevantes del año 2013, la consecución de nuevos clientes externos al grupo **GNC** que nos han permitido llegar a externalizar un 19,71% de nuestra facturación. Otro dato a destacar es el aumento considerable de las ofertas a clientes externos al grupo **GNC**, que nos permite evaluar en su justa medida la situación del mercado en nuestro sector así como a no perder la perspectiva con nuestros competidores.

A pesar de los datos positivos del año 2013, la tendencia de entrada de pedidos se ha ralentizado en los últimos meses, haciéndonos prever una disminución de la cartera de pedidos para los próximos meses y una posible desaceleración de la actividad. A pesar de ello, cabe pensar que el próximo ejercicio será positivo, cumpliendo con el presupuesto asignado y fijándonos como metas claras el aumento de la facturación externa al grupo **GNC**, la adquisición de Inmovilizado propio, el control del gasto, la austeridad y la mejora de la rentabilidad.

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/estabilizado de piezas. Mecanizado.

Durante el año 2013 **GNC Calderería** ha realizado inversiones muy importantes para mejorar y modernizar sus medios productivos. En la sección de chapa fina hemos adquirido un láser **Bystronic** de última generación y una máquina plegadora **Adira** de altas prestaciones que nos han permitido dar un salto cualitativo y también reducir notablemente la subcontratación en estos procesos, siendo más competitivos. También hemos realizado una ampliación de nuestras instalaciones en 300 m² para montar una máquina fresadora **correanayak** de columna móvil de gran capacidad para ofrecer a nuestros clientes las piezas mecano-soldadas mecanizadas que estará operativa a mediados de 2014.

Durante el ejercicio 2013 hemos obtenido un resultado antes de impuestos de 119.560 € sobre unas ventas de 4.361.465 €; este resultado positivo es fruto de las inversiones y mejoras realizadas en nuestros procesos y de la reducción de los costes de fabricación.

Futuro: En nuestro afán por encontrar un producto propio que nos permita depender de nosotros mismos y optimizar nuestros recursos, vamos a desarrollar un proyecto de mesas rototraslantes durante el año 2014 que sin duda alguna nos hará crecer como empresa significativamente.

GNC Kunming

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

El año 2013 ha sido un año de cambios para **GNC** al asumir dentro de su organización todo el peso de la actividad comercial. **GNC** ha acabado el año con una facturación de 4,8 m€, que no han sido suficiente para cerrar el año en positivo debido a los gastos comerciales derivados de este cambio.

Respecto a la actividad industrial de 2013, hay que destacar que **GNC** ha llevado a cabo una revisión tanto de su producto como de su proceso de fabricación, siempre bajo la apuesta de la mejora de la calidad, que le ha permitido obtener un producto mucho más competitivo para este mercado.

Empezamos un nuevo ejercicio de manera optimista, con el reto de volver a obtener un resultado positivo, con un equipo reforzado, con tres personas expatriadas, una en la dirección comercial y otras dos en el área industrial, que nos permitan consolidar tanto los cambios comerciales en la organización como el propio proceso industrial.



FILIALES INDUSTRIALES

Industrial Subsidiaries

GNC Hypatia

Activity: Assembly of standard **correanayak** brand milling machines and **Hypatia** brand machine tool accessories – all our very competitive and reliable products, complementing the **GNC** product range.

Important events in 2013: 2013 has been a year of two highly differentiated halves. In the first half of the year we received very few orders, which meant we had to apply to make further redundancies in order to adjust our production capacity to demand. During the second half of the year we began to achieve a considerable number of new orders. This meant a large workload so we did not actually have to make those redundancies.

Our capacity to export throughout the world, accounting for 80% of our turnover, is key to the recovery and successful progress of our company.

We closed the year with a turnover of €4.867 million, which has allowed us to end with a profit for the third consecutive year, this time amounting to €130,000. This allows us to confirm the end of the very serious crisis suffered in the last few years and to face the future with a degree of optimism.

We continue to be committed to R&D&i projects, investing 6% of our turnover in them. Together with another four companies and three public bodies, we have taken part in the **PROMARE (Proactive Maintenance of Singular Remote Machines)**, project, presented and approved in the National R&D&i Plan within the INNPACTO 2011 programme, in order to have the tools available to allow equipment manufacturing companies to carry out the **proactive maintenance of machines** once they are installed in their customers' factories. This has been successfully completed in 2013.

We are leaders of the MOD-INT-ECO (MODular, INTelligent, universal and ECO-designed Automatic Tool Changes), presented and approved in the National R&D&i Plan in the INNPACTO programme and intended to develop a new family of Automatic Tool Changers in line with new needs and demands for machine tools.

The incorporation of new products – machine tool accessories – in this company's manufacturing programme is providing a considerable volume of turnover and we have already managed to become the leading supplier to the whole **GNC** group. We have also won new customers for our automatic revolving heads in Spain, China, New Zealand and other countries.

Another important milestone to highlight has been the decision made by the whole group to make a firm commitment to the **reliability** of our machines. As a result of this, it has been decided to give all our products a 5-year warranty. This currently provides us with a major differentiation from our competitors, as we are the only company giving warranty as standard.

GNC Electrónica

Activity: Designing electrical products; the development, production, sale, initial commissioning and after-sales service of electrical distribution and control, pneumatic and hydraulic equipment, product cabling for digitally controlled machine tools and all kinds of industrial machinery and equipment.

Important events in 2013: The 2013 financial year has been marked by two highly differentiated halves. A first half with movement in the markets, achievement of orders and positive attitudes among our customers, and a second half when we have once again seen the markets becoming paralysed and the return of pessimistic attitudes among our customers. At our company, the receipts from the first year were sufficient to forge a positive year in terms of turnover and results.

The market movements occurring in 2013 have allowed us to exceed the manufacturing and results targets set in our budget by more than 15%.

Along these lines, turnover for 2013 has increased by 44.69% compared to 2012, with a profit after tax of €45 m. We have ended 2013 with an average workforce of 13 people.

As relevant events for 2013, we should highlight the capture of new customers outside the **GNC** group, which has allowed us to externalise 19.71% of our turnover. Another figure to be highlighted is the considerable increase in offers to customers outside the **GNC** group, which allows us to accurately assess the market situation in our sector and not to lose perspective regarding our competitors.

Despite the positive figures for 2013, the trend in the receipt of orders has slowed down over the last few months, leading us to forecast a reduction in our order portfolio for the next few months and a possible slowdown in activity. However, we consider that the next financial year will be positive, meeting the established budget and setting clear targets of increasing turnover outside the **GNC** group, purchasing our own fixed assets, controlling expenditure, maintaining austerity and improving profitability.

GNC Calderería

Activity: Design and manufacturing of fabricated steel frame structures, guards, platforms, telescopic protections and other sheet metal pieces for industry in general. Heat treatment/Stabilisation of pieces. Machining.

During 2013 **GNC Calderería** has made considerable investments to improve and modernise its means of production. In the thin sheet metal section, we have purchased a latest-generation Bystronic laser and a high-performance Adira folding machine, allowing us to make a leap forward in terms of quality and notably reduce the subcontracting of these processes, making us more competitive. We have also expanded our facilities by 300 m² to assemble a large-capacity mobile column **correanayak** milling machine in order to offer our customers machined steel fabricated parts. It will be operational from mid-2014.

During 2013, we have obtained a pre-tax profit of €119,560 on a turnover of €4,361,465. This positive result is a result of the investments and improvements made in our processes and the reduction of manufacturing costs.

Future: In our desire to find a product of our own that will allow us to be more autonomous and optimise our resources, we are going to develop a project for rototranslating tables during 2014. One of them will undoubtedly help us to grow significantly as a company.

GNC Kunming

Activity: Assembly of mass-produced basic range milling machines to meet the demand from the Chinese market.

2013 has been a year of changes for **GNC** as it has taken on the full burden of sales activity. **GNC** ended the year with a turnover of €4.8 million, which has not been sufficient to close the year with a profit due to the commercial costs deriving from this change.

With respect to industrial activity in 2013, it must be highlighted that **GNC** has carried out a review of both its product and its manufacturing process, as part of its ongoing commitment to improving quality, which has allowed it to obtain a much more competitive product for this market.

We are beginning the new financial year with an optimistic outlook, with the challenge of returning to profit and with a strengthened team, including three people sent out from Spain, one in sales management and the other two in the industrial area, allowing us to consolidate both the commercial changes in the organisation and the industrial process itself.

FILIALES INDUSTRIALES

Industrial Subsidiaries

GNC Hypatia	PARTICIPACIÓN Ownership	EMPLEADOS Employees	FACTURACIÓN Turnover	RESULTADOS Profits
2013	94%	23	4.867 k€	105 k€
2012	94%	25	5.741 k€	208 k€
2011	94%	22	4.049 k€	2 k€
%	—	-8%	-15%	-50%

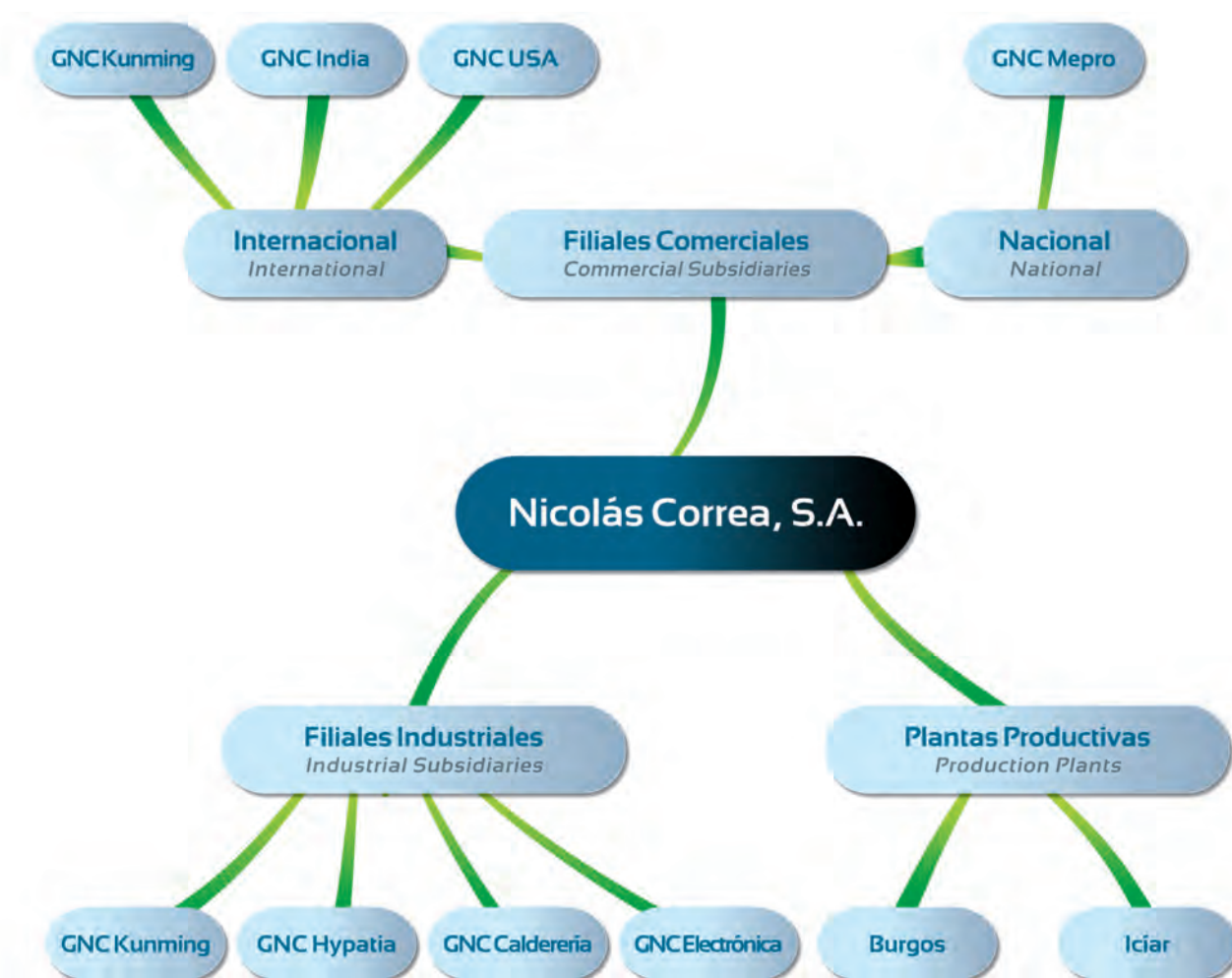
GNC Calderería	PARTICIPACIÓN Ownership	EMPLEADOS Employees	FACTURACIÓN Turnover	RESULTADOS Profits
2013	90%	49	4.361 k€	84 k€
2012	90%	45	4.777 k€	45 k€
2011	90%	43	5.648 k€	44 k€
%	—	9%	-9%	87%

GNC Electrónica	PARTICIPACIÓN Ownership	EMPLEADOS Employees	FACTURACIÓN Turnover	RESULTADOS Profits
2013	88%	13	1.364 k€	46 k€
2012	88%	12	942 k€	7 k€
2011	88%	12	1.175 k€	13 k€
%	—	8%	45%	557%

GNC Kunming	PARTICIPACIÓN Ownership	EMPLEADOS Employees	FACTURACIÓN Turnover	RESULTADOS Profits
2013	55%	57	4.809 k€	-537 k€
2012	55%	50	3.513 k€	18 k€
2011	55%	46	5.244 k€	508 k€
%	—	14%	37%	—

LA ESTRUCTURA DEL GRUPO (GNC)

Structure of the Group (GNC)





FILIALES COMERCIALES

Commercial Subsidiaries

GNC Kunming

En 2013 **GNCK** además de su actividad industrial y de servicio postventa a las máquinas **correanayak**, ha asumido la responsabilidad de la actividad comercial en China, tanto para las máquinas fabricadas en España como las fabricadas por la propia filial. A finales de 2012 se integraron dentro de la organización de **GNCK** el personal propio que teníamos en nuestra oficina de Representación de Shanghai y el que había sido hasta entonces nuestro Agente exclusivo. Además de contar con personal comercial propio, **GNCK** ha trabajado durante todo el año en la consolidación y mejora de la red de agentes cubriendo la mayor parte de la geografía China y en especial las zonas más industrializadas y con más opciones para nuestro producto.

La captación de pedidos en China de máquinas de España ha sido durante 2013 de 10.8 millones de euros, lo que supone una cuota del 63% sobre la captación de los fabricantes españoles de fresadores en este país. China, a pesar de haber ralentizado su crecimiento en 2013 se consolida con un consumo de máquina-herramienta superior al 40% mundial y sigue siendo para nosotros un mercado prioritario.

GNC India

Durante 2013 se ha consolidado nuestra apuesta por India, donde actualmente tenemos una Oficina Comercial situada en Pune, que cuenta con un Director que es a su vez el responsable comercial, tres técnicos de servicio, dos técnicos de aplicaciones y una secretaria de apoyo. Tanto la restricción del crédito como el tipo de cambio de la moneda, que nos deja muy desfavorecidos sobre todo frente a nuestros competidores japoneses, han afectado a varios de los proyectos en los que veníamos trabajando, y han ralentizado el ritmo de nuevas consultas, pero seguimos viendo un fuerte potencial para los próximos años. La captación de pedidos en India ha sido durante 2013 de 3,3 millones de euros, lo que supone una cuota del 75% sobre la captación de los fabricantes españoles de fresadores en este país.

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 Mepro

Dado que la situación comercial en la zona Centro de España ha sido de atonía en los últimos años, con una captación nula de pedidos, en 2013 se ha decidido que **GNC Mepro** deje la representación en esta zona y centre su actividad en la representación de nuestros productos en Rusia.

GNC USA

En 2013 se ha hecho una apuesta importante por el mercado en EE. UU., creando una nueva filial, en asociación con uno de nuestros principales agentes, que empezará a estar operativa a principios de 2014. Además de la actividad comercial, con esta filial se pretende mejorar el servicio de asistencia técnica, para lo que se ha expatriado un técnico cualificado que pueda atender a nuestros clientes con mayor agilidad de respuesta.

GNC Kunming

*In 2013, as well as its industrial activity and after-sales service for **correanayak** machines, **GNCK** has taken responsibility for sales activity in China, both for machines made in Spain and those manufactured by the subsidiary. At the end of 2012, our own staff at the office in Shanghai and what had until then been our exclusive agent were integrated into the **GNCK** organisation. As well as having its own sales staff, **GNCK** has worked all year to consolidate and improve the network of agents covering most of China, particularly the most industrialised areas, with more opportunities for our product.*

The achievement of orders in China for machines from Spain has, in 2013, been worth €10.8 million, a 63% share of the orders from Spanish milling machine manufacturers in that country. Although its growth slowed down in 2013, China has consolidated machine tool consumption at more than 40% of world demand, and continues to be a priority market for us.

GNC India

During 2013 our commitment to India has been consolidated. We currently have a sales office in Pune, which has a Director who is also the sales manager, three service technicians, two application technicians and a support secretary. Both credit restrictions and the exchange rate, which leaves us at a great disadvantage compared to our Japanese competitors, have affected several of the projects we had been working on and slowed down the pace of enquiries, but we continue to see great potential for the next few years. The capture of orders in India for machines from Spain in 2013 has been worth €3.3 million, a 75% share of the orders for Spanish milling machine manufacturers in that country.

The sales office's own team has been strengthened by the cooperation of three strong Indian agents with a solid presence in different but complementary market segments.

GNC Mepro

*Considering that the commercial situation in the central zone in Spain has been lethargic over the last few years, with no orders, in 2013 it was decided that **GNC Mepro** should cease representation in this area and should focus its activity on representing our product in Russia.*

GNC USA

In 2013, a big commitment has been made to the US market, setting up a new subsidiary in association with one of our principal agents, which will become operational at the beginning of 2014. In addition to sales activity, the idea with this subsidiary is to improve the technical assistance service, so a qualified technician has been sent out to provide a faster response in dealing with our customers.



SECTORES ESTRATÉGICOS

Strategic Sectors

Nicolás Correa ha logrado incrementar sus ventas en el 2013. A pesar de la bajada de la demanda de los países asiáticos. Esto ha sido gracias a la recuperación de las ventas en el mercado Europeo, donde países como Reino Unido, Francia, Alemania y España se han recuperado muy positivamente logrando triplicar las ventas en algunos de estos países respecto a años anteriores.

Aún la bajada de la demanda de los países asiáticos, China sigue siendo el mercado principal de **Nicolás Correa**, donde la posición de **Nicolás Correa** sigue siendo privilegiada respecto a sus directos competidores.

Para el 2014 **Nicolás Correa** prevé que China siga siendo su mercado principal. Europa siga aumentando la demanda, de fresadoras de gran tamaño y gran complejidad, en el cual **Nicolás Correa** sigue manteniendo una posición competitiva sólida. En países como Reino Unido, Alemania, Francia y España que tras años de muy pocas inversiones empieza a recuperarse muy positivamente. Estados Unidos se consolida como mercado importante gracias a sus excelentes proyecciones macro económicas, para ello se ha creado una filial con técnicos propios que nos permitirá mejorar la satisfacción de nuestros clientes actuales así como los clientes potenciales.

Nicolás Correa mantiene la apuesta de años anteriores de los sectores estratégicos, debido a los resultados obtenidos y las buenas perspectivas de crecimiento.

Sector energético

El sector energético mantiene la demanda de máquinas de fresado de gran tamaño. Algunos subsectores como el eólico y el solar han empezado a recuperar su actividad, tras la bajada de la demanda en los 2 últimos años.

El sector del petróleo y gas sigue acometiendo inversiones importantes.

El sector eólico requiere cada vez máquinas de mayores dimensiones y ante esta situación **Nicolás Correa** ha desarrollado su familia de máquinas **Magna** hasta los 6,5 metros en vertical.

Sector de matrices y grandes moldes

Europa ha recuperado su posicionamiento como fabricante de moldes y matrices. El sector sigue aumentando su capacidad productiva debido a la demanda de coches en Asia, por ello **Nicolás Correa** ha diseñado una nueva familia de máquina puente (**FOX**) que le permite ofrecer soluciones punteras tecnológicamente a un sector muy exigente en cuanto precisiones de mecanizado.

Sector aeroespacial

Es el sector donde mayor incremento de demanda se ha producido. El auténtico boom de ventas de aviones, tanto comerciales como militares, producido en el último año ha supuesto que la capacidad instalada de fresado sea insuficiente. Por ello ha crecido de manera muy significativa la demanda de máquinas de fresado de gran tamaño y con un plazo inmediato.

Es un sector donde la alta velocidad unido al mecanizado de 5 ejes, permite a **Nicolás Correa** mantener una posición de liderazgo en el sector y como consecuencia el incremento de ventas.

Para este sector junto al sector de Molde y Matriz de gran tamaño, la nueva máquina puente diseñada (**FOX**) permite mantener la posición de liderazgo a **Nicolás Correa**.

Sector ferroviario

Continúa el crecimiento la de reposición en los desarrollados y crecimiento en las redes de cercanías, suburbanos y alta velocidad en los países emergentes.

Este crecimiento hace que la demanda de fresado de gran tamaño sea siendo alto para el mecanizado de los *boggies*, motores de las locomotoras y el mecanizado de los raíles, tanto para los cruzamientos como para las agujas.

Para el mecanizado de estos 3 componentes fundamentales para el sector ferroviario **Nicolás Correa** ofrece soluciones llave en mano, con experiencia probada en los cinco continentes.

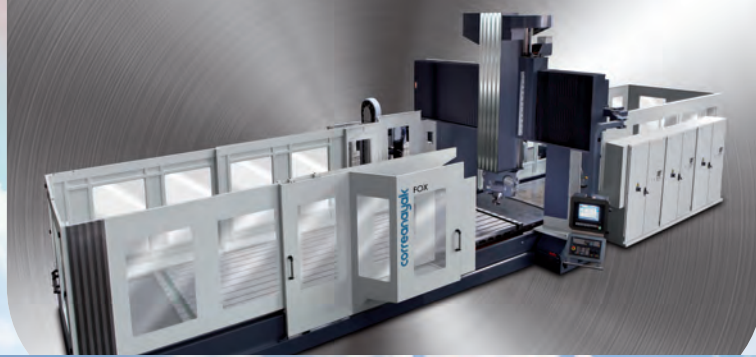
Bienes de equipo

El sector de bienes de equipo sigue jugando un papel fundamental para el fresado de gran tamaño. Todos los bienes de equipo necesarios para realizar las infraestructuras, maquinaria de obras públicas, grúas, excavadora, etc., requieren máquinas flexibles (por la variedad del proceso de mecanizado, no solo fresado) y de gran capacidad de mecanizado.

Nicolás Correa ha desarrollado múltiples soluciones para satisfacer las necesidades actuales y de futuro de dicho sector:

- Ha desarrollado máquinas multifunción, además de fresado y mandrinado la misma máquina tiene la disponibilidad de torneado y rectificar. Siendo pioneros en el mundo en ofrecer esta tecnología.
- Ha desarrollado máquinas con mayor capacidad de mecanizado, aumentando las potencias (como consecuencia mayor capacidad de mecanizado) ofrecidas a los clientes.
- Ha desarrollado 2 nuevas familias de máquina de columna móvil que permite ofrecer soluciones adecuadas de fresado de una manera muy competitiva.

Estos desarrollos tecnológicos unidos a la modularidad en el diseño de las máquinas **correanayak** (máquinas pórticos, máquinas columna móvil, máquinas de bancada, soluciones con carnero, soluciones con estructura en T, máquinas multifunción, cabezales adecuados para cada sector, etc.) posicionan a **Nicolás Correa** como líder en solución de fresado y multifunción a nivel mundial.



SECTORES ESTRATÉGICOS

Strategic Sectors

Nicolás Correa has managed to increase its sales in 2013 despite a fall in demand in Asian countries. This has been thanks to the recovery of sales in the European market, where countries like the United Kingdom, France, Germany and Spain have picked up very positively and sales in some countries have been tripled the figures for the previous year.

Despite the fall in demand from Asian countries, China continues to be **Nicolás Correa's** main market, where it continues to be in an excellent position compared to its direct competitors.

For 2014, **Nicolás Correa** forecasts that China will continue to be its principal market. Demand for large and very complex milling machines continues to increase in Europe, where **Nicolás Correa** maintains a solid competitive position in countries like the United Kingdom, Germany, France and Spain, which, after years of very little investment, is beginning to recover very positively. The United States is becoming consolidated as an important market thanks to its excellent macroeconomic projects. For this reason it has set up a subsidiary with its own technicians which will allow us to improve satisfaction among our current customers as well as potential customers.

Nicolás Correa is maintaining the commitment of previous years to its strategic sectors due to the results obtained and the good prospects for growth.

Energy sector

The energy sector is maintaining demand for large milling machines. Some subsectors, such as wind farms and solar power, have begun to recover their activity after the fall in demand of the last two years.

The oil and gas sector continues to make considerable investments.

The wind farm sector increasingly requires larger machines and, faced with this situation, **Nicolás Correa** has developed its **Magna** family of machines, measuring 6.5 metres vertically.

The die and large mould sector

Europe has recovered its positioning as a manufacturer of moulds and dies. The sector continues to increase its production capacity due to the demand for cars in Asia, which is why **Nicolás Correa** has designed a new family of bridge machine (**FOX**) making it possible to offer machines with cutting-edge technology in a sector which is very demanding in terms of machining specifications.

Aerospace sector

This is the sector where there has been the greatest increase in demand. The real boom in commercial and military aircraft sales over the past year has meant that the established milling capacity is not sufficient. That is why the demand for large milling machines with immediate deadlines has increased very significantly.

It is a sector where high speed combined with 5-axis machining allows **Nicolás Correa** to maintain a position of leadership in the sector and, as a result, increase sales.

For this sector, as well as the large mould and die sector, the new bridge machine designed (**FOX**) makes it possible to maintain **Nicolás Correa's** position of leadership.

Railway sector

The growth in replacements in developed countries and the increase in local train, suburban and high-speed networks in emerging countries continues.

This growth means demand for large-scale milling continues to be high for machining bogeys, locomotive engines and rails, as well as for crossings and points.

For machining these 3 fundamental components for the railway sector, **Nicolás Correa** offers turnkey solutions with proven experience on the five continents.

Capital goods

The equipment sector continues to play a fundamental role in large-scale milling. All equipment necessary for creating infrastructures, machinery for public works, cranes, excavators, etc. requires flexible machines (because of the variety of machining processes, not just milling) and with great machining capacity.

Nicolás Correa has developed multiple solutions to meet this sector's current and future needs:

- It has developed multifunction machines: as well as milling and boring, the same machine can be used for turning and rectifying. The company is a world pioneer in offering this technology.
- It has developed machines with greater machining capacity, increasing the power (and, as a result, greater machining capacity) offered to customers.
- It has developed 2 new mobile column machining families, making it possible to offer the right machining solutions in a very competitive way.

These technological developments, together with the modular design of the **correanayak** machines (gantry machines, moving column machines, bench machines, ram solutions, T structure solutions, multifunction machines, the right heads for each sector, etc.), position **Nicolás Correa** as a leader in milling and multifunction machines at world level.



INVESTIGACIÓN, DESARROLLO E INNOVACIÓN

Research, Development and Innovation

Nicolás Correa ha continuado, durante el ejercicio 2013, con su esfuerzo en investigación y desarrollo de nuevos productos a pesar de la negativa coyuntura económica. La empresa ha continuado focalizando sus actividades de I+D en el desarrollo de una gama de productos a la vez competitiva en un mercado global y puntera en cuanto a tecnología y fiabilidad. Durante este ejercicio, **Nicolás Correa** ha realizado una inversión en I+D+i de 0,57 millones de euros, un 1,3% de la cifra de ingresos. Estas cifras no incluyen la fabricación de prototipos debido a la modificación de la normativa aplicable a proyectos de I+D en los últimos años; aún así, han permitido que **Nicolás Correa** haya continuado el avance de seis proyectos de I+D con ayudas públicas, a pesar de la drástica reducción de este tipo de incentivos. En estos proyectos, los equipos multidisciplinares de I+D han colaborado con dos Universidades y cuatro Centros Tecnológicos, así como con varios clientes y proveedores.

Estos proyectos han sido apoyados financieramente por la Unión Europea, el Ministerio de Economía y Competitividad, el Centro para el Desarrollo Tecnológico Industrial (CDTI) y el Gobierno Vasco. Esta contribución resulta fundamental para el desarrollo exitoso de los mismos, queriendo aprovechar esta ocasión para agradecer la colaboración de estas instituciones con **Nicolás Correa**.

Desarrollo de nuevos productos

Siguiendo la estrategia de producto establecida en años anteriores, **Nicolás Correa** mantiene su propuesta de valor en torno a tres segmentos de fresadoras con distinta arquitectura constructiva: máquinas de carnero horizontal o de estructura en "T" de tamaño medio, máquinas fresadoras de pórtico equipadas con cabezales mecánicos y fresadoras de columna móvil de mediana y gran dimensión, con una clara orientación de estas tres tipologías de máquina hacia el sector de la fabricación de bienes de equipo.

Durante el año 2013 se ha completado una nueva familia de fresadoras de columna móvil, mesa fija y carnero horizontal, denominada **Norma-FT** cuyo primer lanzamiento se realizó en 2012. La fabricación e instalación en clientes internacionales de las 3 primeras máquinas de este tipo ha permitido demostrar las elevadas prestaciones ofrecidas por esta nueva familia de máquinas y su magnífica adaptación a las necesidades actuales de distintos sectores cliente.

La nueva metodología de diseño de máquina, creada en **Nicolás Correa** en los últimos años, al incorporar la dinámica del proceso de mecanizado y su interacción con la máquina a las simulaciones de diseño mecatrónico se ha aplicado igualmente al lanzamiento de una nueva familia de máquinas denominada **FOX**.

Esta nueva familia viene a renovar la actual oferta en el mercado de máquinas de pórtico de pequeña y mediana dimensión y que **Nicolás Correa** ha tenido tradicionalmente una gran presencia en el mercado. Esta nueva familia incorpora los últimos desarrollos técnicos y funcionalidades y a lo largo del próximo año estarán fabricadas las primeras unidades. Además, durante el año 2013, y partiendo de las familias de máquinas **HVM** y **VH-Plus**, se ha lanzado un proyecto de modularización de ambas familias que aumente aún más la unificación de sus componentes, reduciendo sus costes de fabricación y tiempos de entrega, factores actualmente cruciales en la competitividad de esta tipología de producto.

Tecnología de máquina

Igualmente, durante este año se ha avanzado positivamente en todos los proyectos de I+D, cuya orientación es el desarrollo de nuevas tecnologías que permitirán realizar el diseño en años venideros de nuevas familias de fresadoras punteras a nivel mundial en cuanto a funcionalidades y reducido impacto medioambiental.

Cabe destacar la finalización en el 2013 del proyecto PROMARE apoyado por el Ministerio de Economía y Competitividad, que ha permitido desarrollar herramientas de análisis estadístico e inteligencia artificial, aplicadas al diagnóstico de máquina. Estas herramientas se apoyan en la incorporación de sistemas de monitorización *on-line* de múltiples variables de operación de las máquinas fresadoras. Actualmente se encuentra monitorizada una máquina fresadora de grandes dimensiones y se espera que estos dispositivos se extiendan a las nuevas máquinas a instalar en próximos ejercicios. Esta estrategia permitirá aumentar la información de la que dispone la empresa sobre el uso que los clientes dan a las máquinas de **Nicolás Correa** y mejorar, a corto plazo, su diagnóstico y disponibilidad.

En relación con **Hypatia GNC Accesorios S.A.** cabe citar tanto su participación en el proyecto PROMARE como su liderazgo en el proyecto Mod-Int-Eco y en cuyo consorcio participan otras dos empresas y dos centros tecnológicos. Este proyecto continua la línea estratégica de convertir al **Grupo Nicolás Correa** en un referente mundial en el ecodiseño de máquina-herramienta. Mod-Int-Eco pretende el desarrollo de una nueva familia de cargadores automáticos de cabezales (ATC)s competitiva a escala mundial y especialmente diseñados para ser un referente mundial en inteligencia y ecoeficiencia. La alta modularidad de los nuevos productos a desarrollar con la estrategia Mod-Int-Eco continúa la senda ya lanzada para la modularización de máquinas en **Nicolás Correa** y que tan buenos resultados ha dado en el aumento de la competitividad de sus productos. De la misma manera, el aumento de autonomía que este proyecto permitirá tener a los nuevos ATCs de **Hypatia**, les permitirá avanzar en la dirección de un mejor diagnóstico y predicción de su funcionamiento, línea estratégica ya marcada en otros proyectos como el PROMARE.



INVESTIGACIÓN, DESARROLLO E INNOVACIÓN

Research, Development and Innovation

During the 2013 financial year, **Nicolás Correa S.A.** has continued with its efforts to research and develop new products, despite the unfavourable economic circumstances. The company has continued to focus its R+D activities on the development of a range of products which is both competitive in a global market and cutting-edge in terms of technology and reliability. During this financial year, **Nicolás Correa S.A.** has made R&D&i investment of 0.57 million euros, or 1.3% of revenue. These figures do not include the manufacture of prototypes due to the change in the rules applied to R&D projects over the last few years. Even so, it has allowed **Nicolás Correa S.A.** to continue to make progress with six R&D projects with the aid of public money, despite the drastic reduction in this kind of incentive. In these projects, the multidisciplinary R&D teams have worked with two universities and four technology centres, as well as a variety of customers and suppliers.

These projects have been financially supported by the European Union, the Ministry of the Economy and Competitiveness, the Centre for Technological and Industrial Development (CDTI) and the Basque Government. This contribution is fundamental for their successful development and we would like to take this opportunity to thank these institutions for their cooperation with **Nicolás Correa**.

Development of new products

Following the product strategy established in previous years, **Nicolás Correa S.A.** is maintaining its value offer based on three segments of milling machines with different constructive architectures: medium sized horizontal ram or T-structure machines; gantry milling machines equipped with mechanical heads, and medium sized and large mobile column milling machines. These three types of machine are clearly orientated towards the equipment manufacturing sector.

During 2013, a new family of mobile column, fixed table and horizontal ram milling machines has been completed, called **Norma-FT** and first launched in 2012. Manufacturing and installation of the first three machines of this type for international customers has made it possible to show the high performance offered by this new family of machines and how wonderfully well suited it is to the current needs of different customer sectors.

The new machine design methodology established at **Nicolás Correa S.A.** in the last few years, incorporating the dynamic of the machining process and its interaction with the machine in the mechatronic design simulations, has also been applied to the launch of a new family of machines called **FOX**.

This new family is intended to renew the current range of small and medium-sized gantry machines on the market, a sector where **Nicolás Correa S.A.** has traditionally had a big presence. The new family incorporates the latest technical developments and functions and the first units will be manufactured during the coming year. In addition during 2013, a product to modularise the **HVM** and **VH-Plus** machine families has been launched. This will further increase the unification of their components, reducing their manufacturing costs and delivery times, factors that are currently crucial for the competitiveness of this type of product.

Machine technology

Also during this year, positive advances have been made in all R&D projects orientated towards developing new technologies that make it possible to design new families of milling machines that could be world leaders in the coming years in terms of functions and their reduced environmental impact.

The completion in 2013 of the PROMARE project, supported by the Ministry of the Economy and Competitiveness, should be highlighted. This has made it possible to develop statistical analysis and artificial intelligence tools applied to machine diagnosis. These tools are based on the incorporation of online monitoring systems for the multiple operational variables of milling machines. A large milling machine is currently being monitored and it is hoped that these devices can be extended to new machines to be installed in the coming years. This strategy makes it possible to increase the information the company has about the use that customers make of **Nicolás Correa S.A.'s** machines and, in the short term, to improve their diagnosis and availability.

In relation to **Hypatia GNC Accessories S.A.** both its participation in the PROMARE project and its leadership of the Mod-Int-Eco project should be mentioned. The latter also includes two other companies and two technology centres and continues with the strategic line of making **Grupo Nicolás Correa** a world leader in the green design of machine tools. Mod-Int-Eco is attempting to develop a new family of automatic tool changers (ATCs), competitive at world level and specially to be world leaders in terms of intelligence and eco-efficiency. The high level of modularity of the new products to be developed with the Mod-Int-Eco strategy continues in the direction already begun for machine modularisation at **Nicolás Correa S.A.** which has given such good results in increasing the competitiveness of its products. In the same way, the increase in autonomy allowed by this project for the new **Hypatia** ATCs will allow it to move forward towards better diagnosis and operational prediction, a strategic line already laid down in other projects, such as PROMARE.

correanayak

HVM-LANZA



MANDRINADORA
Boring Machines

VH-PLUS LANZA



GANTRY • Travesaño móvil
GANTRY TYPE • Moving cross beam



GANTRY • Puente móvil
GANTRY TYPE • Moving bridge



PANTERA



FPM



GANTRY • Puente móvil
GANTRY TYPE • Moving bridge

VERSA-M



FPMW



VERSA-MW



XPERTA



TIPO BANCADA
Bed Type

PERFORMER-MG



NORMA

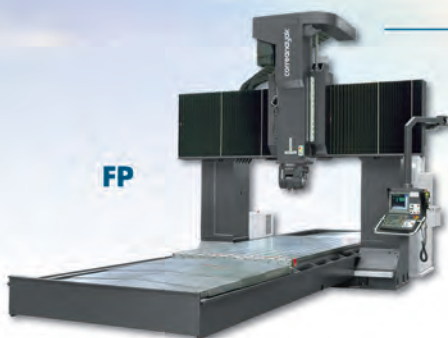


VH-PLUS



correanayak

TIPO PUENTE Bridge type

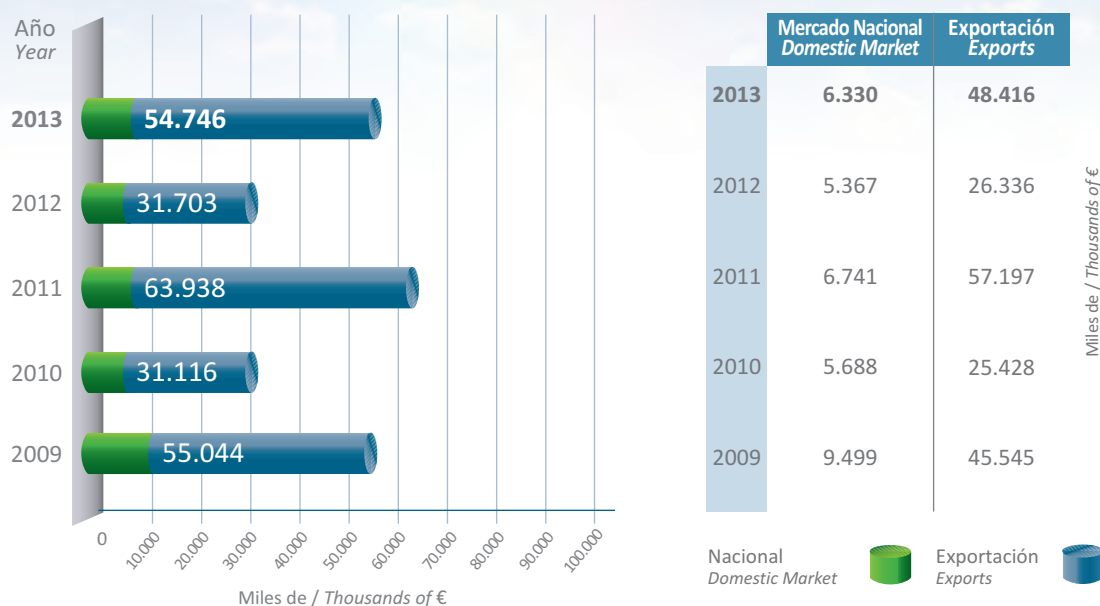
FP**FOX****FP-50****VERSA****FPW****VERSA-W****NORMA-L**

COLUMNA MÓVIL Travelling column

NORMA-FT**AXIA****HVM-FLOOR TYPE****MAGNA**

Ingresos Ordinarios Consolidados

Consolidated Revenues



Beneficios Consolidados

Consolidated Profit

Año / Year	2013	2012	2011	2010	2009
Beneficios Consolidados / Consolidated Profit	-306 m€	-7.067 m€	685 m€	-8.592 m€	-5.110 m€

Distribución Geográfica de las Ventas 2013

Geographical Distribution of Sales in 2013

48%	41%	11%
Resto de UE / Rest of EU	Resto del Mundo / Rest of the World	Nacional / Domestic

Nº de empleados (Grupo)

Employees (Group)

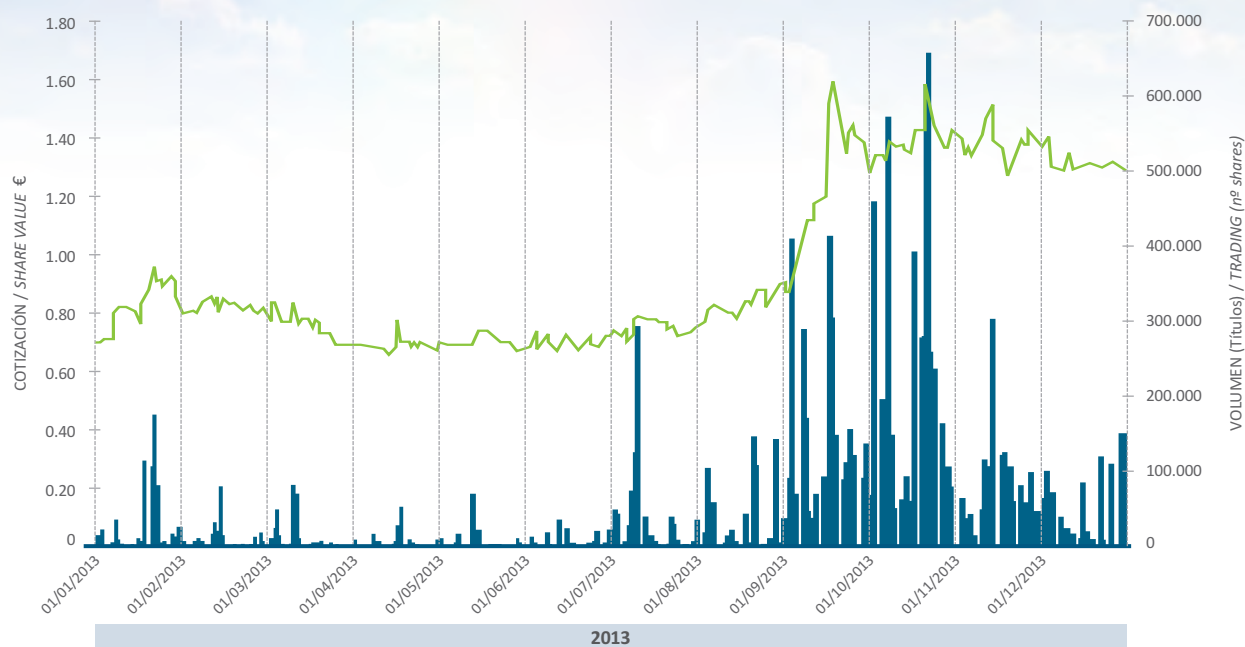
Año / Year	2013	2012	2011	2010	2009
Nº de empleados (Grupo) / Employees (Group)	388	391	422	418	447

EBITDA

Año / Year	2013	2012	2011	2010	2009
EBITDA	2.405 m€	-4.268 m€	3.244 m€	-6.147 m€	-2.657 m€

Evolución Bursatil

Evolution of Value on the Stock Market



Datos Bursátiles

Stock Exchange Data

Cotización de la acción / Share Prices	2013	2012	2011
Variación de la cotización en el Ejercicio (%) <i>Inter-annual price variation</i>	84,29	-30,00	-30,41
Cotización al cierre del Ejercicio (€) <i>Year-end price</i>	1,29	0,7	1,03
Cotización máxima anual / <i>Maximum annual price</i> (€)	1,69	1,15	2,23
Cotización media anual / <i>Average annual price</i> (€)	1,22	0,83	1,8
Cotización mínima anual / <i>Minimum annual price</i> (€)	0,62	0,61	0,9
Liquidez de la acción / Stock Liquidity			
Acciones admitidas a cotización (nº acciones) <i>Listed Shares (shares)</i>	12.316.627	12.316.627	12.316.627
Capitalización bursátil / <i>Capitalisation</i> (M€)	15,9	8,6	12,7
Volumen negociado total (nº acciones) <i>Total trading (shares)</i>	13.961.425	1.474.261	3.764.149
Efectivo negociado total / <i>Total cash trading</i> (k€)	17.127	1.236	6.780
Volumen medio diario (nº acciones) <i>Average daily volume (shares)</i>	57.454	7.192	15.750
Efectivo negociado medio diario (k€) <i>Average daily cash trading</i>	70	6	28
Días de cotización (nº de días) <i>Number of days with effective trading</i>	243	205	239
Rotación del capital social (%) <i>Equity capital turnover at year-end</i>	113,4	12,0	30,6
Ratios de rentabilidad / Profitability Ratios			
PER (nº veces) / <i>PER (nº times)</i>	—	—	—
Beneficio/Pérdida por acción / <i>Profit/Loss per share</i> (€)	-0,007	-0,580	—
Rentabilidad por dividendo <i>Return per dividend</i>	0 €/acción	0 €/acción	0 €/acción



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 2013.

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 2013, 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.eu, cumpliendo con ello los objetivos de transparencia y difusión recomendados por los mismos.

Situación del Grupo

Los ingresos ordinarios del Grupo han sido de 55 millones de euros, lo que supone un aumento del 72% respecto a los 32 millones de euros del Ejercicio anterior.

El EBITDA del Grupo consolidado ha pasado a ser de 2,4 millones de euros, respecto a un EBITDA de -4,3 millones de euros en 2012. El Grupo consolidado ha registrado unas pérdidas antes de impuestos de 0,3 millones de euros, frente a unas pérdidas de 6,8 millones de euros del Ejercicio 2012.

La captación de pedidos del grupo ha alcanzado durante el año 2013 la cifra de 51 millones de euros, lo que supone un aumento del 10% con respecto a los 46,3 millones de euros del Ejercicio anterior.

La cartera de pedidos del grupo ha pasado de 32 millones de euros a finales de 2012 a 24,5 millones de euros a 31 de diciembre de 2013.

La Sociedad Matriz, **NCSA**, ha contribuido con un resultado positivo a las cuentas consolidadas del grupo. Durante el Ejercicio 2013 se ha incrementado su actividad, cerrando el año con una cifra de negocio de 45,4 millones de Euros, que representa un aumento con respecto al año 2012 del 123%, lo que le ha permitido obtener un resultado antes de impuestos de 0,4 millones de euros y un EBITDA de 1,9 millones de Euros.

Las filiales industriales nacionales también, han contribuido con un resultado positivo a las cuentas consolidadas del Grupo (**GNC**).

En **GNC Calderería**, durante el ejercicio 2013 se ha constatado una mejora de su proceso productivo, como consecuencia de la utilización de nuevas máquinas recién instaladas, que le ha llevado a un incremento de su rentabilidad manteniendo su actividad. Ha cerrado el año con una facturación de 4,4 millones de euros, cifra similar a la del año 2012, obteniendo un resultado antes de impuestos de 0,12 millones de Euros que representa un aumento del 82% frente a la cifra del año 2012. La facturación fuera del grupo se consolida, representando un 73% de su cifra de negocio.

En **GNC Electrónica** se ha producido un importante aumento de actividad, con una facturación de 1,4 millones de Euros, que representa un aumento del 45% respecto a 2012, obteniendo un resultado antes de impuestos de 0,07 millones de Euros frente al resultado equilibrado que consiguió en 2012.

En **GNC Hypatia**, durante el ejercicio 2013 también se ha obtenido un resultado positivo antes de impuestos de 0,14 millones de Euros con una facturación de 4,9 millones.

La filial china, **GNC Kunming**, como consecuencia de una ralentización del mercado y de una reestructuración de su actividad, en la que en 2013 asumió la representación comercial de **NCSA** en China, con sus gastos comerciales correspondientes, ha acabado el año con unas pérdidas de 0,54 millones de Euros.

Evolución previsible del Grupo Nicolás Correa (GNC)

El objetivo para el año 2014 es aumentar la cifra de negocio en un 15%, y consecuentemente, los resultados. Durante el año 2013 hemos conseguido consolidar una importante reducción de gastos fijos, que, continuando con la política de incrementar el ritmo de entrada de pedidos, manteniendo el margen, permitirían a la Sociedad Dominante acabar el año con un resultado positivo superior al obtenido en 2013.

Durante el año 2014, la prioridad de la Sociedad Matriz, es reforzar su presencia y posición comercial en el mercado exterior, ya que, aunque se prevé una leve recuperación del mercado español, todos nuestros indicadores nos hacen pensar que la exportación seguirá siendo del orden del 90% de las ventas totales, tal y como ha venido siendo los últimos años.

Dentro de los mercados exteriores, **NCSA** apuesta por Alemania y China como mercados prioritarios, ya que el consumo de fresadoras en estos países representa más del 60% del consumo mundial. En ambos países, hemos trabajado tanto en potenciar la propia red comercial como en la mejora del Servicio Técnico, pilares, junto con las referencias que ya tenemos, imprescindibles para conseguir una buena cuota de mercado. En Alemania hemos reforzado nuestra red con personal propio y con nuevos agentes, y en China, con nuevos agentes de primer nivel que gestionamos desde nuestra filial en este país, **GNCK**, que sin duda nos concede una ventaja competitiva sobre nuestros competidores directos.

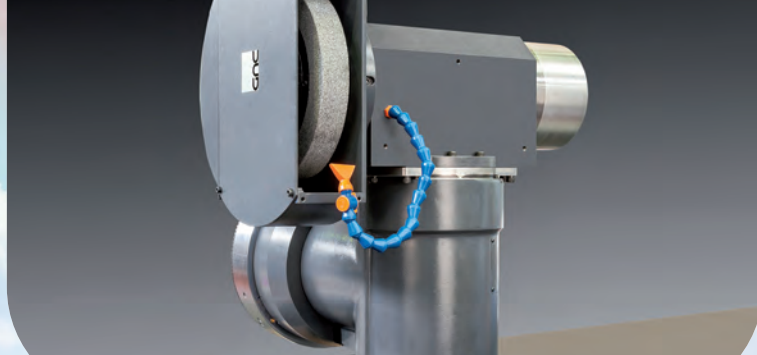
Seguimos también trabajando en países, que aunque con menos consumo de fresadoras, son para nosotros mercados importantes como Reino Unido, India, Francia, Turquía, Rusia, Italia, EE. UU. y España. Este último esperamos que vuelva a ser para nosotros un mercado importante si se consolida la tendencia de la recuperación del mercado interior. En estos países trabajamos tanto con personal propio como con agentes locales.

Cabe destacar la creación de una nueva *Joint Venture* en USA, con técnicos propios, con la que queremos mejorar tanto el Servicio Técnico como la presencia comercial y poder así obtener una tendencia positiva en las ventas.

Esperamos que todas estas acciones comerciales nos faciliten incrementar la cuota de mercado y conseguir un aumento paulatino de nuestras ventas en los próximos años, que nos permitan situarnos en un horizonte de 2 años con unos niveles de facturación superiores a los 60 millones de Euros, siempre y cuando el mercado no vuelva a estancarse.

Durante el ejercicio 2013 se presentó al Ministerio de Industria, Energía y Turismo dentro del programa de mejora de competitividad de sectores industriales, "Plan de competitividad Nicolás Correa 2013".

Este plan, con un plazo de ejecución de 18 meses desde su aprobación por el ministerio, en diciembre de 2013, contempla una inversión total de 5,6 millones de Euros, habiendo concedido el Ministerio de Industria un préstamo para la ejecución de este plan de 4 millones de Euros con un plazo de devolución de 3 años de carencia más 7 de amortización de capital.



Este plan aborda diversos proyectos de desarrollo de producto y mejora de los medios productivos que permitirán a **Nicolás Correa S.A.** afrontar en mejores condiciones los retos de los años venideros aumentando sensiblemente su competitividad.

GNC Calderería, tras acometer en 2013 una inversión de 2 millones de euros, con la adquisición de una fresadora **correanayak**, modelo **Supra**, una máquina de corte de chapa por láser y una plegadora de control numérico, espera en 2014 poder captar nuevos clientes ya que puede ofrecer un producto de más valor añadido. Además de hacer que se incremente su cifra de negocio, estas inversiones tendrán reflejo en su rentabilidad, como ya se ha visto incipientemente en 2013, puesto que estos activos suponen además una gran mejora en su proceso productivo. Además en 2014 **GNC Calderería** espera sacar al mercado un producto propio con el que mejorar tanto sus ingresos como su margen industrial significativamente en los próximos años.

GNC Hypatia, durante el año 2014 confía mejorar su cifra de negocio recuperando la actividad de 2012. Espera, además de continuar con su gama de máquinas, consolidarse como primer proveedor del grupo de almacenes automáticos de herramientas, y seguir aumentando la exportación de cabezales en empresas fuera del grupo como ha venido haciendo los dos últimos años.

GNC Electrónica, sigue incrementando sus ventas en clientes externos al **Grupo Nicolás Correa** y mantiene su cartera de pedidos y sus resultados positivos.

El objetivo en 2014 para la filial china, **GNC Kunming**, es obtener beneficio de la actividad comercial que ha asumido en 2013, al pasar a ser el único representante de **NCSA** en China, a pesar de haber tenido que asumir todos los gastos comerciales que dicha misión lleva consigo. Teniendo en cuenta que la actividad de Producción y la de Servicio Técnico, tanto de las máquinas de China como de España, en los últimos años han producido un resultado positivo, con la recuperación del mercado chino, si se confirma, confiamos en 2014 en que esta filial obtenga, al menos, un resultado equilibrado.

Actividades en materia de investigación y desarrollo

Nicolás Correa, S.A. ha continuado, durante el ejercicio 2013, con su esfuerzo en Investigación y Desarrollo de nuevos productos a pesar de la negativa coyuntura económica. La empresa ha continuado focalizando sus actividades de I+D en el desarrollo de una gama de productos a la vez competitiva en un mercado global y puntera en cuanto a tecnología y fiabilidad. Durante este Ejercicio, **Nicolás Correa, S.A.** ha realizado una inversión en I+D+i de 0,57 millones de euros, un 1,26% de la cifra de ingresos. Estas cifras no incluyen la fabricación de prototipos debido a la modificación de la normativa aplicable a proyectos de I+D en los últimos años; aún así, han permitido que **Nicolás Correa, S.A.** haya continuado el avance de seis proyectos de I+D con ayudas públicas, a pesar de la drástica reducción de este tipo de incentivos. En estos proyectos, los equipos multidisciplinares de I+D han colaborado con dos Universidades y cuatro Centros Tecnológicos, así como con varios clientes y proveedores.

Durante el año 2013 se ha completado una nueva familia de fresadoras de columna móvil, mesa fija y carnero horizontal, denominada **Norma-FT** cuyo primer lanzamiento se realizó en 2012. La fabricación e instalación en clientes internacionales de las 3 primeras máquinas de este tipo, ha permitido demostrar las elevadas prestaciones ofrecidas por esta nueva familia de máquinas y su magnífica adaptación a las necesidades actuales de distintos sectores cliente.

La nueva metodología de diseño de máquina creada en **Nicolás Correa, S.A.** en los últimos años al incorporar la dinámica del proceso de mecanizado y su interacción con la máquina a las simulaciones de diseño mecatrónico, se ha aplicado igualmente al lanzamiento de una nueva familia de máquinas de gama más económica pero de alta fiabilidad que sustituya a las tradicionales máquinas de pórtico **FP-40**, denominada **FOX**, que está llamada a renovar la alta presencia en el mercado de máquinas de pórtico que **Nicolás Correa, S.A.** ha tenido tradicionalmente. Además, durante el año 2013, y partiendo de las familias de máquinas **HVM** y **VH-Plus**, se ha lanzado un proyecto de modularización de ambos modelos que aumente aún más la unificación de sus componentes, reduciendo sus costes de fabricación y tiempos de entrega, factores actualmente cruciales en la competitividad de esta tipología de producto.

Igualmente, durante este año se ha avanzado positivamente en todos los proyectos de I+D, lanzados durante Ejercicios anteriores. Cabe destacar la finalización del proyecto **PROMARE** que ha permitido desarrollar herramientas de análisis estadístico e inteligencia artificial, aplicadas al diagnóstico de máquina, gracias a la incorporación de sistemas de monitorización *on-line* de las mismas. Actualmente se encuentra monitorizada una máquina real y se espera que estos dispositivos se extiendan a las nuevas máquinas a instalar en próximos Ejercicios. Esta estrategia permitirá aumentar la información de la empresa en tiempo real, sobre el uso que los clientes dan a las máquinas de **Nicolás Correa, S.A.** y mejorar, a corto plazo, su diagnóstico y disponibilidad.

Hypatia GNC Accesorios S.A. ha intensificado su labor investigadora finalizando el proyecto **PROMARE**, ya lanzado en el ejercicio 2011, y avanzando en este Ejercicio 2013 con el proyecto **Mod-Int-Eco** liderado por esta empresa y en cuyo consorcio participan otras 2 empresas y 2 Centros Tecnológicos. Este proyecto continua la línea estratégica de convertir al **Grupo Nicolás Correa** en un referente mundial en el ecodiseño de máquina-herramienta. **Mod-Int-Eco** pretende el desarrollo de una nueva familia de ATCs competitiva a escala mundial y especialmente diseñados para ser un referente mundial en inteligencia y ecoeficiencia. La alta modularidad de los nuevos productos a desarrollar con la estrategia **Mod-Int-Eco** continúa la senda ya lanzada para la modularización de máquinas en **Nicolás Correa, S.A.** y que tan buenos resultados ha dado en el aumento de la competitividad de sus productos. De la misma manera, el aumento de autonomía que este proyecto permitirá tener a los nuevos ATCs de **Hypatia**, les permitirá avanzar en la dirección de un mejor diagnóstico y predicción de funcionamiento, marcada en otros proyectos como el **PROMARE**.

Adquisición de acciones propias

Durante el año 2013 no se han realizado operaciones con acciones propias para autocartera.

El total de autocartera del Grupo a cierre del Ejercicio es de 77.198 acciones.

Informe Anual de Gobierno Corporativo

El texto literal del Informe Anual de Gobierno Corporativo 2013 que ha sido aprobado por el Consejo de Administración de **Nicolás Correa, S.A.** que forma parte integrante del Informe de Gestión del ejercicio 2013, se encuentra disponible en la dirección web de la Comisión Nacional del Mercado de Valores (<http://www.cnmv.es>).

27 de marzo de 2014



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 2013.

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 2013 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.eu).

Current Situation of the Group

Revenue of the Group stood at 55 million euros, an increase of 72% compared to the 32 million euros of the previous year.

The Group's consolidated EBITDA reached 2.4 million euros, compared to the EBITDA of -4.3 million euros in 2012.

The consolidated Group recorded a loss of 0.3 million euros before tax, compared with a loss of 6.8 million euros in 2012.

The group order intake amounted to 51 million euros in 2013, up 10% compared to the 46.3 million euros from the previous year.

The group's order book grew from 32 million euros at the end of 2012 to 24.5 million euros on December 31, 2013.

The Parent Company, **NCSA**, contributed with gains to the consolidated accounts. In 2013, trading was on the rise, closing the year with a turnover of 45.4 million euros, an increase of 123% compared to 2012, yielding a result of 0.4 million euros before tax and an EBITDA of 1.9 million euros.

The national industrial subsidiaries also contributed with gains to the consolidated accounts of the Group (**GNC**).

GNC Boilers saw an improvement in its production process in 2013 as a result of the use of recently installed new machines, which led to an increase in profitability while maintaining its sales. This company closed the year with a turnover of 4.4 million euros, similar to the 2012 figure, earning a profit of 0.12 million euros before tax, i.e. an increase of 82% against the 2012 figure. Turnover outside the group is stable, representing 73% of its revenue.

GNC Electronics underwent a significant increase in trading, with a turnover of 1.4 million euros, representing an increase of 45 % compared to 2012, earning a profit before tax of 0.07 million euros compared to the break-even result achieved in 2012.

Also **GNC Hypatia** showed gains before tax of 0.14 million euros in 2013 and a turnover of 4.9 million.

The China subsidiary, **GNC Kunming**, ended the year 2013 with a loss of 0.54 million euros as a result of a slowdown in the market and a restructuring of its business, which included taking on the sales offices of **NCSA** in China with the resulting business expenses.

Outlook for the Nicolas Correa Group (GNC)

The objective for 2014 is to increase turnover by 15%, and along with that the results. In 2013 we managed to bring down fixed costs significantly, following the usual policy of increasing the incoming orders, keeping the profit margin, thus allowing the parent company to end the year with higher gains than in 2013.

In 2014, the priority of the parent company is to strengthen its presence and position on the foreign market, because, although a slight recovery in the Spanish market is expected, all our indicators lead us to believe that exports will remain around 90% of total sales, as has been the case in recent years.

In foreign markets, **NCSA** is focusing on Germany and China as priority markets, since sales of milling machines in these countries accounts for over 60% of global consumption. In both countries, we have boosted the sales network and improved customer service, which is paramount, with other already existing factors, to obtaining a good market share. In Germany we have strengthened our network with our own people and new agents, and in China, with new first-level agents who will be coordinated from **GNCK**, our subsidiary in this country, which undoubtedly will provide us with a new competitive advantage over our direct competitors.

We also continue to work in countries with a lower consumption of milling machines but which are important markets for us, such as the UK, India, France, Turkey, Russia, Italy, USA and Spain. We expect that Spain will regain its position as a major market if the trend towards recovery in the domestic market consolidates. In all the above countries we work with our own staff as well as with local agents.

A highlight is the new Joint Venture in the USA, with our own technicians, with which we want to improve both technical service and commercial presence to increase sales.

We expect to obtain a larger market share with this focus on commercial activities and thus achieve a gradual increase in our sales in the coming years, with an outlook of increasing turnover to more than 60 million euros within two years, provided that the market does not stagnate again.

In 2013, we submitted the "Nicolás Correa competitiveness plan 2013" to the Ministry of Industry, Energy and Tourism within the competitiveness improvement program for industry.

This plan, which must be completed within 18 months following approval by the Ministry in December 2013, envisages a total investment of 5.6 million euros, the Ministry of Industry having granted a loan of 4 million euros to implement the plan with a 3 year grace period 7 years to repay the capital.

This plan addresses a variety of projects on product development and improvement of production processes, to significantly increase **Nicolás Correa S.A.'s** competitiveness and help face the challenges of the coming years.



In 2013, **GNC Boilers** made investments of 2 million euros to purchase a **correanayak Supra** milling machine, a sheet metal laser cutting machine and CNC press brake, expected to attract new customers in 2014 as they provide added value products. In addition to making its turnover increase, these investments will be reflected in profitability, as already begun in 2013, since these assets also represent a great improvement in the production process. Also in 2014 **GNC Boilers** expected to market its own product to improve both its income and industrial margin significantly in the coming years.

In 2014, **GNC Hypatia** expects to improve its turnover to 2012 levels. It also expects to continue with its range of machines, consolidate its position as the leading supplier in the group for automatic tool magazines, and increase exports of headstocks to companies outside the group as it has been doing for the last two years.

GNC Electronics continues to increase sales to customers outside the **Nicolás Correa Group** and maintain its order book and positive balance.

The aim for the Chinese subsidiary, **GNC Kunming**, in 2014 is to obtain profits from the business taken on in 2013, as it has become the sole sales office of **NCSA** in China, in spite of having to take on the business costs involved in the mission. Bearing in mind that activity by the Production and Technical Service departments, both for machines in China and Spain, has produced a positive balance, if the Chinese market recovers, we expect the subsidiary to break even, at least, in 2014.

Research and Development

During 2013, **Nicolás Correa, S.A.** continued with its efforts in research and development of new products, despite the downturn. The company is focusing its R&D activities on developing a range of products that will be both competitive on the global market and have cutting-edge technology and reliability. **Nicolás Correa, S.A.** invested 0.57 million euros in RDI in 2013, 1.26% of income. This figure does not include making prototypes due to changes in the regulations on RDI projects; even so, **Nicolás Correa, S.A.** has been able to move forward with six R&D projects with public finance, in spite of severe reductions in this type of incentive. The multi-disciplinary R&D teams have worked with two universities and four technological centres on these projects, as well as with several customers and suppliers.

In 2013, a new family of **Norma-FT** travelling column, fixed table and horizontal ram milling machines was completed. The first launch was in 2012. The first 3 machines manufactured and installed for international customers have shown the excellent features of this new family of machines and their capability for adapting to current needs of various customer sectors.

The latest design method for machines created in **Nicolás Correa, S.A.** over the last few years by incorporating machining dynamics and their interaction with the machine into mechatronic design simulations, has also been applied to launching the new **FOX** range of more economic, but highly reliable machines to replace the old **FP-40** gantry machines, and which will invigorate the high level of market presence in gantry machines that **Nicolás Correa, S.A.** has always enjoyed.

In addition, in 2013 and based on the **HVM** and **VH-Plus** machines, a project to modularize both models was started and which will unify their components even further, thus reducing manufacturing costs and delivery times, which are currently crucial factors in competitiveness for this type of product.

Likewise, 2013 has seen positive advances in all R&D projects launched in previous years. Mention must also be made of the completion of the **PROMARE** project which has developed statistical analysis and artificial intelligence tools for machine diagnostics by integrating online monitoring systems. At present, a working machine is being monitored and it is expected that these devices will extend to new machines installed in coming years. This strategy will increase the company's information in real time on the use made by customers of **Nicolás Correa** machines, and improve diagnosis and availability in the short-term.

Hypatia GNC Accessories S.A. has increased its research work by completing the **PROMARE** project, launched in 2011, and moving forward this year with the **Mod-Int-Eco** project led by this company, with a consortium of 2 partners and 2 technological centres. The project follows the strategic line of making the **Nicolás Correa Group** into a world leader in the eco-design of machine tools. **Mod-Int-Eco** is a new family of ATCs that will compete on a global level, and especially designed to be a benchmark in intelligence and eco-efficiency. The high modularity of the new products to be designed using the **Mod-Int-Eco** strategy follows the path already opened for modularizing machines at **Nicolás Correa, S.A.** and which has given such good results in increasing the competitiveness of its products. Similarly, the increased autonomy provided by the project for the new **Hypatia** ATCs will enable them to progress in making better diagnosis and prediction of operation that was a feature of other projects, such as **PROMARE**.

Own equity transactions

There were no transactions of own equity for the treasury stock in 2013.

The total amount of treasury stock for the Group at the close of 2013 was 77,198 shares.

Annual corporate governance Report

The literal text of the Annual Corporate governance Report 2013, which was approved the **Nicolás Correa, S.A.** Board of Directors and forms an integral part of the Management Report for 2013, is available on the National Securities Market commission website (<http://www.cnmv.es>).

27th march, 2014

Balances de Situación de la Sociedad

Balance Sheet

Cerrados al 31 de Diciembre de 2013 y comparados con el Ejercicio anterior
At December 31, 2013, compared to 2012

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

ACTIVO ASSETS	2013	2012	PASIVO SHAREHOLDERS' EQUITY AND LIABILITIES	2013	2012
ACTIVOS NO CORRIENTES NON-CURRENT ASSETS	35.047	35.610	TOTAL PATRIMONIO NETO TOTAL EQUITY	25.230	24.878
Inmovilizado intangible Property, plant and equipment	8.785	8.811	Capital escriturado Issued capital	9.853	9.853
Inmovilizado material Tangible assets	10.577	11.194	Prima de emisión Share premium	9.471	15.633
Inversiones en empresas del grupo y asociadas a largo plazo Investments in group companies and associates	4.202	4.202	Reservas Reserves	5.619	6.922
Inversiones financieras a largo plazo Non-current financial investments	1.284	1.259	Acciones en patrimonio propias Treasury shares and own equity instruments	(66)	(66)
Activos por impuesto diferido Deferred tax assets	10.199	10.144	Resultado del Ejercicio Profit for the year	353	(7.464)
ACTIVO CORRIENTES CURRENT ASSETS	22.064	26.703	PASIVOS NO CORRIENTES NON-CURRENT LIABILITIES	16.105	12.108
Existencias Inventories	9.839	16.043	Provisiones a largo plazo Obligations under long-term	251	401
Deudores comerciales y otras cuentas a cobrar Trade and other receivables	9.713	9.078	Deudas con entidades de crédito Interest-bearing debt	6.830	6.088
Inversiones financieras en empresas del grupo y asociadas a corto plazo Investments in group companies and associates	387	429	Acreedores por arrendamiento financiero Financial Leasing Creditors	442	761
Inversiones financieras a corto plazo Current financial investments	1.648	99	Derivados Derivates	5	22
Periodificaciones a corto plazo Accruals	82	27	Otros pasivos financieros Other financial liabilities	6.832	3.208
Efectivo y otros activos líquidos equivalentes Cash and cash equivalents	395	1.027	Pasivos por impuesto diferido Deferred tax liabilities	1.745	1.628
			PASIVOS CORRIENTES CURRENT LIABILITIES	15.776	25.327
			Otras provisiones Other provisions	489	276
			Deudas a corto plazo Payable debt	5.390	9.387
			Proveedores a corto plazo Payable to suppliers	4.449	5.805
			Proveedores, empresas del grupo y asociadas a corto plazo Payable to suppliers, group companies and associates	917	1.434
			Acreedores varios Sundry payables	1.062	1.334
			Personal (remuneraciones pendientes de pago) Salaries and wages payable	29	44
			Pasivos por impuesto corriente Current tax liabilities	6	—
			Otras deudas con las Administraciones Públicas Other payables to public authorities	534	447
			Anticipos a clientes Customer advances	2.900	6.600
TOTAL ACTIVO TOTAL ASSETS	57.111	62.313	TOTAL PASIVO TOTAL SHAREHOLDERS' EQUITY AND LIABILITIES	57.111	62.313

Cuentas de Pérdidas y Ganancias de la Sociedad

Profit and Loss Account

Cerradas al 31 de Diciembre de 2013 y comparadas con el Ejercicio anterior
For the year ended December 31, 2013, compared to 2012

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

	2013	2012
Ventas <i>Sale of goods</i>	43.262	18.655
Prestaciones de servicios <i>Rendering of services</i>	2.115	1.738
Variación de existencias producto terminado y en curso <i>Changes in inventory of finished goods and work in progress</i>	(6.250)	5.043
Trabajos realizados por la empresa para su activo <i>Work performed by the entity and capitalized</i>	135	36
Aprovisionamientos <i>Cost of sales</i>	(17.958)	(13.869)
Otros ingresos de explotación <i>Other operating income</i>	687	1.328
Gastos de personal <i>Personnel expenses</i>	(11.476)	(11.159)
Otros gastos de explotación <i>Other operating expenses</i>	(9.423)	(7.901)
Amortización del inmovilizado <i>Depreciation and amortization</i>	(756)	(847)
Imputación de subvenciones de inmovilizado no financiero y otras <i>Grants related to non-financial assets and other grant</i>	229	269
Exceso de provisiones <i>Overprovisions</i>	600	312
Deterioro y resultado por enajenaciones del inmovilizado <i>Impairment losses and gains (losses) on disposal of non-current</i>	26	12
RESULTADOS DE EXPLOTACIÓN OPERATING PROFIT	1.191	(6.383)
Ingresos financieros <i>Finance revenue</i>	35	86
Gastos financieros <i>Finance costs</i>	(849)	(917)
Variación de valor razonable en instrumentos financieros <i>Fair Value turnover of financial instruments</i>	(25)	29
Diferencias de cambio <i>Exchange gains (losses)</i>	1	(104)
Deterioro y pérdidas <i>Impairment losses and losses</i>	—	(175)
RESULTADO FINANCIERO NET FINANCE REVENUE	(838)	(1.081)
RESULTADO DEL EJERCICIO PROCEDENTE DE OPERACIONES CONTINUADAS PROFIT FOR THE YEAR	353	(7.464)

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 2013 y comparados con el Ejercicio anterior
At December 31, 2013, compared to 2012

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

ACTIVO ASSETS	2013	2012	PATRIMONIO NETO EQUITY	2013	2012
ACTIVOS NO CORRIENTES NON-CURRENT ASSETS	44.934	44.773	PATRIMONIO ATRIBUIDO A TENEDORES DE INSTRUMENTOS DE PATRIMONIO NETO DE LA DOMINANTE TOTAL EQUITY ATTRIBUTABLE TO EQUITY HOLDERS OF THE PARENT	30.945	31.039
Inmovilizado material <i>Property, plant and equipment</i>	22.919	22.732	Capital social <i>Share capital</i>	9.853	9.853
Activos intangibles <i>Intangible assets</i>	9.684	9.720	Prima de emisión <i>Share premium</i>	9.471	15.633
Inversiones contabilizadas aplicando el método de la participación <i>Investments in equity accounted investees</i>	183	309	Otras reservas <i>Other reserves</i>	11.736	12.806
Activos financieros <i>Financial assets</i>	1.304	1.273	Acciones propias <i>Treasury shares</i>	(89)	(89)
Activos por impuestos diferidos <i>Deferred tax assets</i>	10.844	10.739	Ganancias acumuladas <i>Retained earnings</i>	(589)	(7.737)
ACTIVOS CORRIENTES CURRENT ASSETS	30.023	36.285	Diferencias de conversión <i>Translation differences</i>	563	573
Existencias <i>Inventories</i>	13.816	22.036	PARTICIPACIONES NO DOMINANTES MINORITY INTEREST	3.141	3.371
Deudores comerciales y otras cuentas a cobrar <i>Trade and other receivables</i>	12.373	10.821	TOTAL PATRIMONIO NETO TOTAL EQUITY	34.086	34.410
Activos financieros <i>Financial assets</i>	2.238	1.777	PASIVO LIABILITIES		
Instrumentos financieros derivados <i>Derivate financial instruments</i>	—	51	PASIVOS NO CORRIENTES NON-CURRENT LIABILITIES	20.859	16.811
Efectivo y otros medios líquidos equivalentes <i>Cash and cash equivalents</i>	1.507	1.498	Otros pasivos financieros <i>Other financial liabilities</i>	6.948	3.245
Otros activos corrientes <i>Other current assets</i>	89	102	Préstamos y otros pasivos remunerados <i>Interest-bearing loans and borrowings</i>	10.583	10.143
			Prestaciones a los empleados <i>Employee benefits</i>	175	165
			Provisiones <i>Provisions</i>	142	336
			Instrumentos financieros derivados <i>Derivative financial instruments</i>	5	22
			Pasivos por impuestos diferidos <i>Deferred tax liabilities</i>	3.006	2.900
			PASIVOS CORRIENTES CURRENT LIABILITIES	20.012	29.837
			Otros pasivos financieros <i>Other financial liabilities</i>	786	1.114
			Préstamos y otros pasivos remunerados <i>Interest-bearing loans and borrowings</i>	6.085	10.101
			Acreedores comerciales y otras cuentas a pagar <i>Trade and other payables</i>	12.610	18.314
			Instrumentos financieros derivados <i>Derivative financial instruments</i>	42	31
			Provisiones <i>Provisions</i>	489	277
			TOTAL PASIVO TOTAL LIABILITIES	40.871	46.648
TOTAL ACTIVO TOTAL ASSETS	74.957	81.058	TOTAL PATRIMONIO NETO Y PASIVO TOTAL EQUITY AND LIABILITIES	74.957	81.058

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 2013 y comparadas con el Ejercicio anterior
At December 31, 2013, compared to 2012

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

	2013	2012
INGRESOS ORDINARIOS Y OTROS INGRESOS <i>REVENUE AND OTHER INCOME</i>	55.744	33.362
TRABAJOS EFECTUADOS POR EL GRUPO PARA ACTIVOS NO CORRIENTES <i>SELF-CONSTRUCTED NON-CURRENT ASSETS</i>	1.048	36
GASTOS DE EXPLOTACIÓN <i>OPERATING EXPENSES</i>		
Variación de existencias de productos terminados y en curso de fabricación <i>Change in stocks of finished goods and work in progress</i>	(7.373)	5.931
Consumos de materias primas y consumibles <i>Raw and other materials consumed</i>	(21.345)	(19.296)
Gastos de personal <i>Personnel expenses</i>	(15.033)	(14.713)
Gastos por amortización <i>Amortisation and depreciation</i>	(1.495)	(1.513)
Otros gastos <i>Other expenses</i>	(10.636)	(9.588)
RESULTADO DE EXPLOTACIÓN <i>OPERATING PROFITS</i>	910	(5.781)
Ingresos financieros <i>Financial income</i>	39	194
Gastos financieros <i>Financial expenses</i>	(1.101)	(1.138)
Diferencias de tipo de cambio <i>Exchange gains (losses)</i>	8	(105)
Participación en beneficios del Ejercicio de las asociadas contabilizadas aplicando el método de la participación <i>Share of profit of equity accounted investees</i>	(126)	(7)
RESULTADO ANTES DE IMPUESTOS DE ACTIVIDADES CONTINUADAS <i>PROFITS BEFORE INCOME TAX FROM CONTINUING ACTIVITIES</i>	(270)	(6.837)
IMPUESTO SOBRE LAS GANANCIAS <i>INCOME TAX / REVENUE</i>	(35)	(230)
RESULTADO DEL EJERCICIO <i>PROFITS FOR THE YEAR</i>	(305)	(7.067)
Atribuido a / <i>Attributable to:</i>		
Tenedores de instrumentos de patrimonio neto de la dominante <i>Equity holders of the parent</i>	(84)	(7.093)
Intereses minoritarios <i>Minority interest</i>	(221)	26
Resultado por acción atribuible a los accionistas de la Sociedad durante el Ejercicio (expresado en euros) <i>Profit per share attributable to shareholders during the year (expressed in euros)</i>	(0,007)	(0,579)

Propuesta de Aplicación del Resultado del Ejercicio 2013

Profit and Loss Distribution Proposal for the Financial Year of 2013

La propuesta de distribución de resultados del Ejercicio finalizado el 31 de diciembre de 2013, formulada por los Administradores y pendiente de aprobación por la Junta General de Accionistas, es como sigue:

<u>Base de reparto</u>	
Beneficio del ejercicio	353.000 Euros
<u>Distribución</u>	
Reserva indisponible por fondo de comercio	758.000 Euros
Prima de emisión de acciones	(405.000) Euros
TOTAL:	353.000 Euros

The proposal to distribute profits and losses from the year ending 31 December 2013, drawn up by the Directors and awaiting approval by the Shareholders' General Meeting, is as follows:

<u>Basis for distribution</u>	
Profit for the financial year	353,000 Euros
<u>Distribution</u>	
Restricted reserve for goodwill	758,000 Euros
Share issue premium	(405,000) Euros
TOTAL:	353,000 Euros

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

Agreements submitted for approval by the General Meeting of Shareholders

- 1- Aprobar las Cuentas Anuales y el Informe de Gestión de la Sociedad correspondientes al Ejercicio de 2013, que han sido verificados por la firma de auditoría KPMG Auditores, S.L.
To approve the Annual Accounts and the Company Management report for the financial year 2013, approved by the auditors, KPMG Auditores, S.L.
- 2- Aprobar las Cuentas Anuales y el Informe de Gestión del Grupo Consolidado formado por Nicolás Correa, S.A. y sus sociedades dependientes relativas al Ejercicio de 2013, que han sido verificados por la firma de auditoría KPMG Auditores, S.L.
To approve the Annual Accounts and the Management report for the Consolidated Group formed by Nicolás Correa, S.A. and its dependent companies for the financial year 2013, approved by the auditors, KPMG Auditores, S.L.
- 3- Aprobar la gestión llevada a cabo por el Consejo de Administración, tanto a nivel de la Sociedad como del Grupo, a lo largo del Ejercicio 2013.
To approve the Board of Director's management of both the Company and the Group in the financial year 2013.
- 4- Aprobar la propuesta de aplicación del resultado de Nicolás Correa, S.A. correspondiente al ejercicio 2013.
To approve the proposal for applying the balance from Nicolás Correa S.A. for the financial year 2013.
- 5- Aprobar con carácter consultivo el informe anual de remuneración de los miembros del Consejo de Administración.
To approve, on a consultation basis, the annual remuneration report from the members of the Board of Directors.
- 6- Autorizar al Consejo de Administración de la Sociedad para la adquisición derivativa de acciones propias, directamente o a través de sociedades integradas en su Grupo Consolidado, durante un plazo de dieciocho meses, hasta un máximo del cinco por ciento del capital social, por un precio mínimo del valor nominal de la acción y máximo de veinte euros, así como la enajenación de las mismas, dejando sin efecto la autorización concedida por la Junta General de Accionistas celebrada el 19 de junio de 2013.

Expresamente se hace constar que la autorización otorgada, para adquirir acciones de Nicolás Correa, S.A. puede ser utilizada total o parcialmente para que la Sociedad deba entregar o transmitir a administradores o a trabajadores de la Compañía o de sociedades de su grupo, directamente o como consecuencia del ejercicio por parte de aquéllos de derechos de opción, todo ello en el marco de los sistemas retributivos referenciados al valor de cotización de las acciones de la compañía aprobados en debida forma.

To authorise the Company's Board of Directors for the derivative purchase of its own shares, directly or via companies forming part of its consolidated group, within a period of eighteen months up to a maximum of five per cent (5%) of the share capital, for a minimum price of the face value of the shares and a maximum of twenty euros (€20), as well as to sell them, cancelling the authorisation granted by the General Meeting of Shareholders held on 19 June 2013.

It is expressly stated that the authorisation granted to purchase Nicolás Correa, S.A. shares may be used in whole or in part, so the Company must hand over or transmit to the Company's administrators or workers or group companies, directly or as a result of an exercise of options by those entitled to them, as part of the duly approved remuneration systems referenced to the company share price.
- 7- Autorizar al Consejo de Administración de la Sociedad para aumentar, en una o varias veces, el capital social hasta la cifra de cuatro millones novecientos veinte y seis mil seiscientos cincuenta euros, importe que equivale a la mitad del capital actual, y hasta el plazo de cinco años, mediante aportaciones dinerarias, dejando sin efecto la autorización concedida por la Junta General de Accionistas celebrada el 19 de junio de 2013.
To authorise the Company's Board of Directors to increase the share capital in one or more ways by a figure of up to four million, nine hundred and twenty-six thousand six hundred and fifty euros (€4,926,650), a sum equivalent to half the current capital for a period of up to five years through cash contributions, cancelling the authorisation granted by the General Meeting of Shareholders held on 19 June 2013.
- 8- Delegar en el Presidente del Consejo de Administración y en la Secretaria para que, indistintamente, puedan subsanar, ejecutar, formalizar e inscribir en el Registro Mercantil los acuerdos adoptados por la Junta General y para llevar a cabo el preceptivo depósito de cuentas.
To delegate powers to the Chairman of the Board of Directors and the Secretary so that, indistinctly, they may correct, enforce, formalise or enter in the Companies Register the agreements adopted by the General Meeting and make the required deposit of accounts.
- 9- Aprobar el acta de la presente Junta General de Accionistas. Dicha acta será una transcripción literal de la constitución y desarrollo de la Junta General y de los acuerdos que sean adoptados en ella.
To approve the minutes of this General Meeting of Shareholders. These minutes shall be a verbatim transcript of the constitution and development of the General Meeting and any resolutions adopted there.



www.correanayak.eu

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.eu