

Nicolás Correa, S.A.



Junio, 2006

Después de casi 60 años de vida empresarial...

el 1 de enero de 2006, culminó la fusión de **Industrias Anayak, S.A.** y **Nicolás Correa S.A.** en una sola entidad legal que continua cotizando en la bolsa de Madrid, bajo el nombre de Nicolás Correa, S.A.

Es el hecho más significativo desde la salida a Bolsa en 1989.

anayak ↓ **correa**



Misión

Contribuir a que los clientes desarrollen de forma óptima sus actividades de valor añadido con nuestras **soluciones fiables de fresado**, para conseguir la **fidelización de los clientes**, la satisfacción de los **accionistas** y el desarrollo de nuestra gente y de los **colaboradores**.

Facturación de competidores

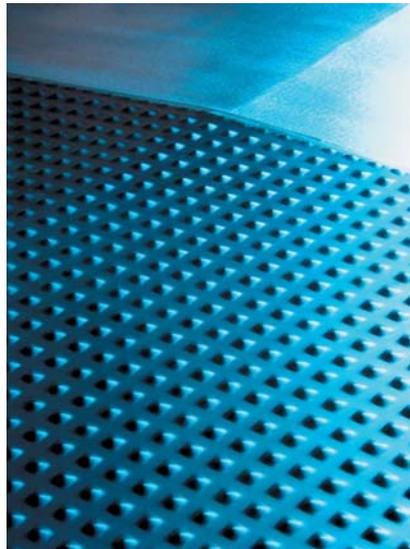
	64.100	K€
	54.500	
	48.230	
	34.760	
	34.540	
	28.680	
	27.380	
	26.290	
	25.665	

año 2004

	25.140	K€
	24.424	
	18.627	
	16.430	
	15.000	
	16.500	

Cuota de mercado de Nicolás Correa, S.A.

Nicolás Correa (Correa y Anayak): 4,14% de la producción mundial de grandes y medianas fresadoras en 2005.



Modelo EFQM

Nicolás Correa obtiene, en el año 2005, el 1er premio de CyL a la excelencia en gestión, en la modalidad Gran Empresa.

Nicolas Correa obtiene tres premios nacionales en los últimos dos años al Diseño en máquina herramienta.



Premio a la Excelencia Europea

Visión

Ser referente europeo por **fiabilidad** en *soluciones de fresado*, con dos marcas “ANAYAK” y “CORREA”.

Datos

- El primer trimestre de este ejercicio muestra una clara recuperación de la captación de pedidos del sub-sector de fresado nacional, llegando a niveles similares al 2002 y significativamente superiores a la captación del 2003, 2004 y 2005, fundamentalmente gracias al crecimiento de la exportación.
- **NC SA (con sus dos marcas: correaanayak)**, una vez realizada la fusión, recupera y alcanza una cuota del 41% de las ventas del sector español de fresado.
- La cartera de pedidos ha crecido un 30% en los últimos tres meses.
- Las sinergias de la fusión empiezan a producir resultados que se verán confirmados a lo largo del año.

Previsiones 2006

Si la captación de pedidos de los próximos meses confirma o mejora la del último trimestre (Marzo/Abril/Mayo):

- Nuestra facturación alcanzará la cifra presupuestada de 81 millones de €.
- Los resultados serán superiores a los presupuestados, como consecuencia de las sinergias de la fusión y los menores esfuerzos en precios.
- **Nicolás Correa (con sus dos marcas)** consolidará el liderazgo europeo en su segmento y le permitirá avanzar el objetivo de facturación de 100M€ del 2008 al 2007.

Estrategia

- Convertir la fiabilidad en nuestra ventaja competitiva.
- Hacer de la dimensión alcanzada un arma poderosa de cara a la globalización.
- Apostar prioritariamente por los mercados de China y Alemania a corto plazo e India a largo plazo.

**‘DOS MARCAS, UN LIDER EN
FIABILIDAD Y SERVICIO’**

correaanayak****