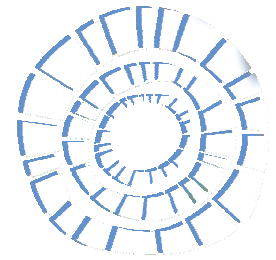


Gamesa



Presentación de Resultados 2007

Madrid, 28 de Febrero de 2008

- 1** Claves del Periodo
- 2** Aerogeneradores
- 3** Parques Eólicos
- 4** Solar
- 5** Resumen 2007 y Perspectivas

Desafío conseguido ...



Claves del periodo

Growth & Cash

GROWTH
AMESA

CASH
CORPORACIÓN

TREND
ECNOLÓGICA

Muy buen desempeño en 4T...



Claves del periodo

- ✓ **Crecimiento del 70% en entregas de aerogeneradores y del 150% en venta en firme de parques eólicos vs. 3T**
 - ✓ **Nuevo record de montaje en Noviembre (505 MW)**
 - ✓ **El 4T representa el 40% de las entregas de aerogeneradores y de ventas en firme de parques del año**
- ✓ **Gestión dinámica del circulante:**
 - ✓ **Nuevas condiciones contractuales: PLA y Venta ExW**
 - ✓ **Anticipos de nuevos contratos (>1.200 MW)**
- ✓ **Recuperación de márgenes**
- ✓ **100% operativos los parques en EEUU afectados por las incidencias de palas**

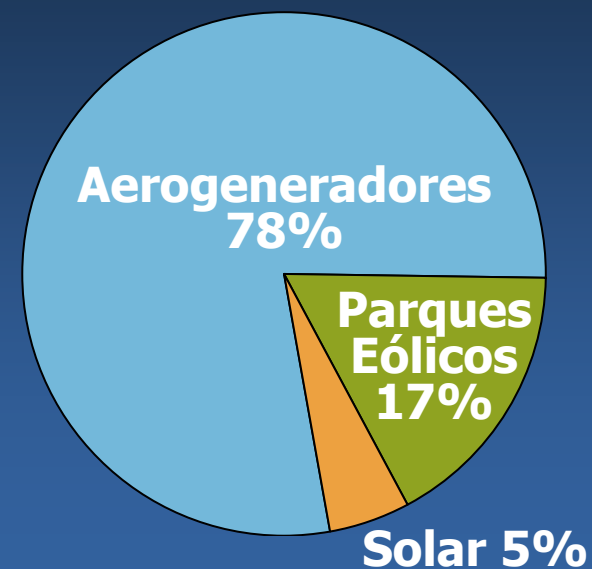
... manteniendo la tendencia de crecimiento sostenible en 2007...



Claves del periodo

(MM EUR)	2007	Var. 06/07
Ventas	3.274	+36%
EBITDA	468	+14%
B. Neto	220	+10%
WC/Ventas	23%	- 21pp
DFN	236	- 1x
DFN/EBITDA	0,5x	
ROCE	16%	+3pp

Contribución al EBITDA por área de negocio ⁽¹⁾



Nota: Magnitudes 2007 presentadas no auditadas. Datos conforme a IFRS

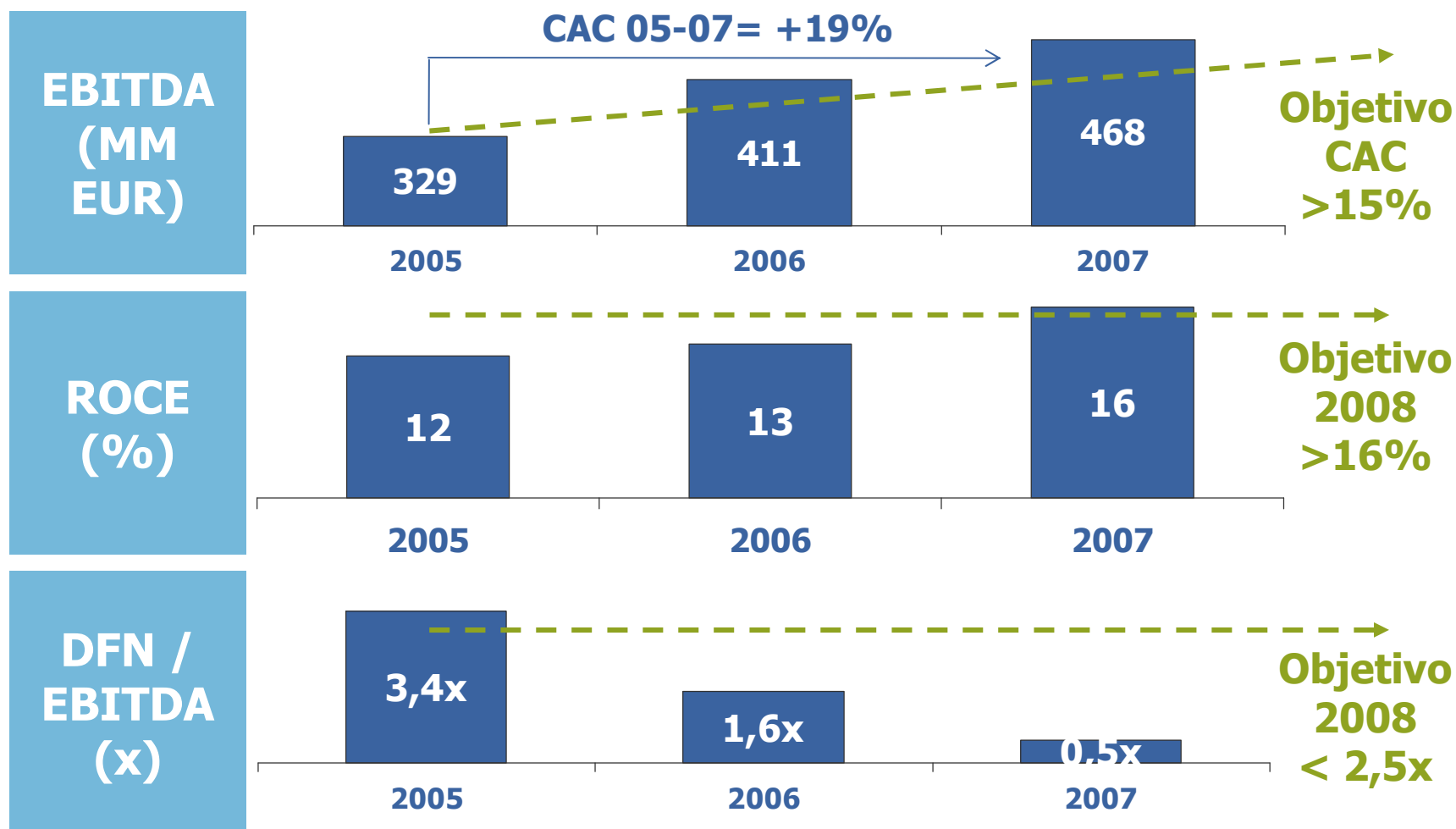
A efectos comparativos el Beneficio Neto 2006 no incluye operaciones discontinuadas

(1) Sobre magnitudes agregadas

... y nos permite alcanzar los objetivos estratégicos con un año de antelación



Claves del periodo



- 1** Claves del Periodo
- 2** Aerogeneradores
- 3** Parques Eólicos
- 4** Solar
- 5** Resumen 2007 y Perspectivas

Un año de importantes avances hacia ...



***Aerogeneradores:
Claves del Periodo***

✓ **Focalización en Mercados y Clientes Estratégicos**

- ✓ **EEUU, España y China: top 3 en instalación eólica 2007 (GWEC)**
- ✓ **Clientes Estratégicos de Gamesa: líderes en el sector eólico a nivel mundial**
- ✓ **Más de 8.000 MW de aerogeneradores comprometidos con Clientes**

✓ **Re-ingeniería de la cadena de suministro**

- ✓ **Alcance de velocidad de crucero en la base industrial internacional**
- ✓ **Integración Vertical: Aumento de capacidad in-house en componentes clave**
- ✓ **Nuevo sistema de producción en Nacelles: Synchronous Manufacturing System**
 - ✓ **2008: Puesta en Marcha en China**
 - ✓ **2009: Puesta en Marcha en España**
- ✓ **Aplicación del T.O.C. y competitividad geográfica en el desarrollo de proveedores**

✓ **Diferenciación Tecnológica**

- ✓ **Diseño y Fabricación de componentes prototipo de la G10x**
- ✓ **Estandarización de Producto (reducción del 50% en el número de variantes G8x)**

✓ **Gestión del Portafolio de Negocio → Alianzas Estratégicas**

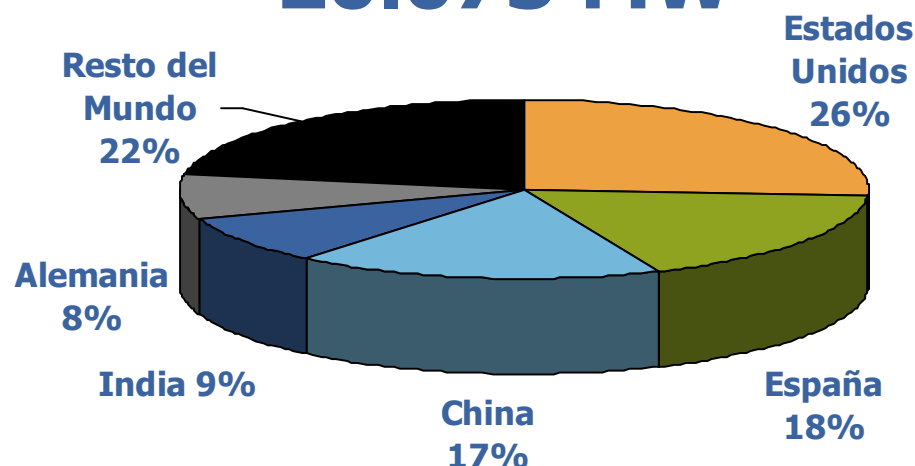
Estados Unidos, España y China lideran el ranking de instalación eólica 2007 con buenas perspectivas de crecimiento



**Aerogeneradores:
Entorno Favorable**

Instalación anual mundial de aerogeneradores 2007

20.073 MW



Datos 2007 (GWEC)	MW	%
Estados Unidos	5.244	26%
España	3.522	17,5%
China	3.449	17,2%

- ✓ *"Los ratios de crecimiento del sector eólico superan las estimaciones más optimistas"*
- ✓ *"Se podría esperar que EEUU supere a Alemania como líder en energía eólica mundial en 2009"*
- ✓ *"Las últimas estimaciones del CREIA estiman una capacidad en torno a los 50.000 MW para 2015"*
- ✓ *"La mayor sorpresa la ha dado España con 3.522 MW de nueva capacidad instalada en 2007"*
- ✓ *"Oriente Medio y Norte de África han incrementado sus instalaciones en un 42%"*

Fuente: Global Wind Energy Council

Nota: CREIA (Chinese Renewable Energy Industry Association)

Gran visibilidad contractual, con Clientes Estratégicos y en Mercados Clave

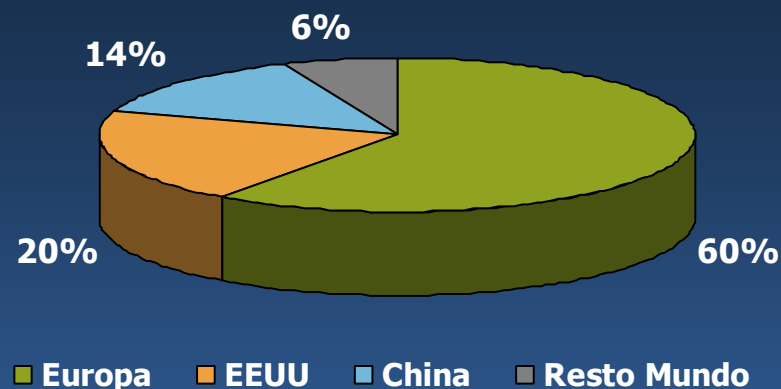


*Aerogeneradores:
Visibilidad contractual*

8.000 MW de
Aerogeneradores
comprometidos con
clientes

Más del 90% con Grandes
Cuentas Estratégicas

Desglose geográfico (MW)



Consolidación en Mercados
Estratégicos (Europa, EEUU y China)

Apertura de nuevos mercados
(Europa del Este y Norte África)

Siguiendo un Enfoque Cliente, Gamesa posiciona su base industrial en los 3 mercados estratégicos, con un equipo internacional de 7.000 personas



***Aerogeneradores:
Customer Driven***

Estados Unidos

Centros de producción:
4 en Pennsylvania

Componentes:
– Ensamblaje de Nacelle
– Pala
– Torre

Capacidad: 900 MW
Equipo: 1.200 personas

Europa

Sede Social en España
Centros de Producción:

25 en España

Componentes:

– Ensamblaje de Nacelle
– Pala
– Multiplicadora
– Generador
– Eléctrico
– Software de Control
– Torres

Capacidad: 2.100 MW
Equipo : 4,850 personas

China

Centros de producción:
3 en Tianjin

Componentes:
– Ensamblaje de Nacelle
– Pala
– Multiplicadora

Capacidad: 600 MW
Equipo: 900 personas

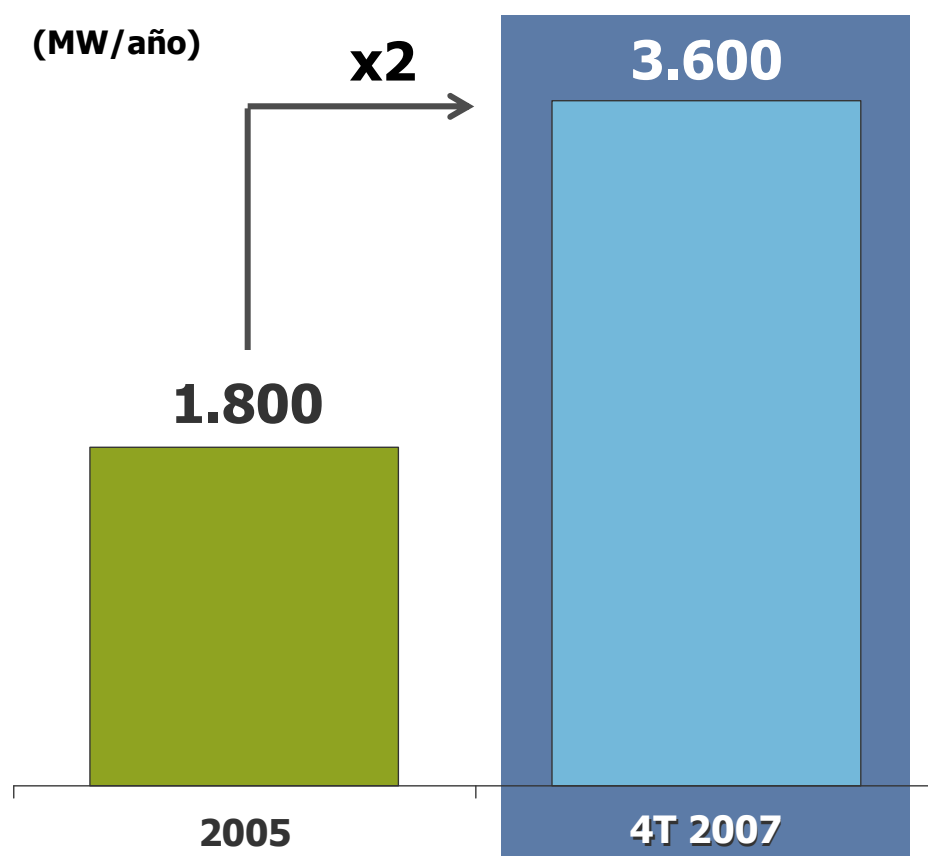
Nota: El número de personas que forman el equipo Gamesa (7.000) incluye el personal de todas las áreas de negocio

1.000 MW adicionales de producción en 2007, alcanzando los 3.600 MW/año de velocidad de crucero en 4T



*Aerogeneradores:
Incremento del ritmo de
producción*

Evolución del ritmo de producción



Nota: Capacidad de palas (interna + subcontratación)

- ✓ **46% de incremento de producción (>1.000 MW adicionales) respecto a 2006**
- ✓ **Multiplicando x2 el ritmo de producción anual en el 4T (3.600MW) respecto a 2005**
- ✓ **Alcanzada la velocidad de crucero en las instalaciones internacionales en el 4T**

El sistema de integración vertical sigue soportando el aumento de las entregas a clientes y establece nuevos records de producción in-house



*Aerogeneradores:
Integración Vertical*

2007	% IN-HOUSE	PRODUCCIÓN IN-HOUSE (MW)	Var. 06 / 07
NACELLES	100%	>3.300	+45%
PALA	85%	>2.800	+30%
MULTIPLICADORA	>50%	>1.900	+50%
GENERADOR	50%	>1.600	+10%
ELÉCTRICO	>50%	>4.300 armarios	+80%
TORRES	>50%	>1.300	+60%

Apoyando el incremento de actividad
con el continuo desarrollo de la base de
proveedores



*Aerogeneradores:
Desarrollo de Proveedores*

- ✓ **Identificación de cuellos de botella (T.O.C.)**
- ✓ **Diseño de suministro en base a competitividad geográfica**
- ✓ **Desarrollo de proveedores locales en China y Estados Unidos**
- ✓ **Firma de acuerdos a Largo Plazo**

Incorporando nuevas competencias a la corporación a través del desarrollo de la cartera de negocio con alianzas estratégicas



***Aerogeneradores:
Alianzas Estratégicas***



- ✓ **Líder mundial en la fabricación de Torres Eólicas**
- ✓ **Más de 2.000 MW de capacidad de torres en España**
- ✓ **Participada 32% Gamesa y 68% Grupo Daniel Alonso**
- ✓ **Contrato de suministro a Largo Plazo**



- ✓ **Integración de actividades logísticas de producto terminado**
- ✓ **Participada 51% Gamesa y 49% Grupo Bergé**
- ✓ **Mejora del coste logístico**
- ✓ **Reducción de costes de almacenamiento**
- ✓ **Contrato de servicio a Largo Plazo**

Los resultados 2007 reflejan la sólida capacidad de crecimiento, la importante gestión del circulante y el impacto del arranque de base industrial internacional



Aerogeneradores

(MM EUR)	2007	Var. 06/07	
Ventas	2.800	+46%	✓ Segundo año consecutivo con crecimiento por encima del 45%
EBITDA	393	+21%	✓ Efecto de puesta en marcha de nuevas instalaciones en EEUU y China
EBITDA/Ventas	14%	-3pp	
WC/Ventas	7%	-26pp	✓ Mejora significativa del circulante desde 2005 (52%)
CAPEX	120	-23%	

Nota: Magnitudes 2007 presentadas no auditadas. Datos conforme a IFRS

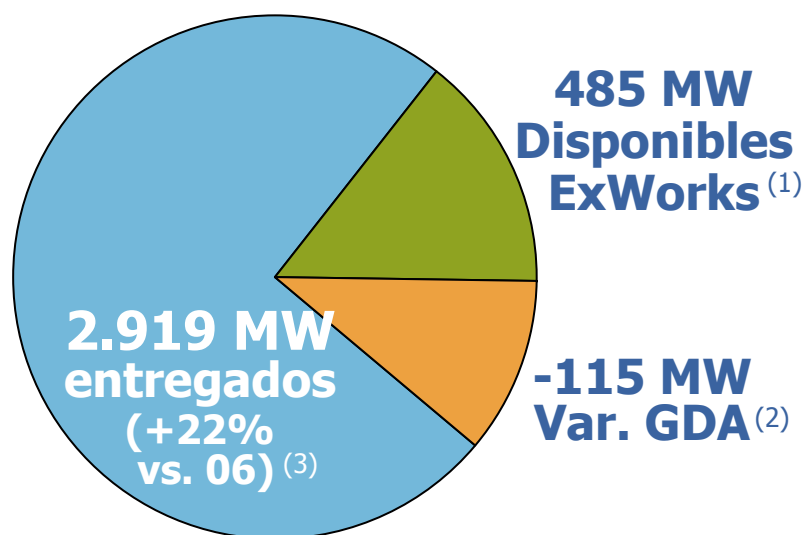
Crecimiento en entregas >20%, con mayor contribución de EEUU y China, y mayor peso de la máquina de 2 MW



*Aerogeneradores:
Actividad*

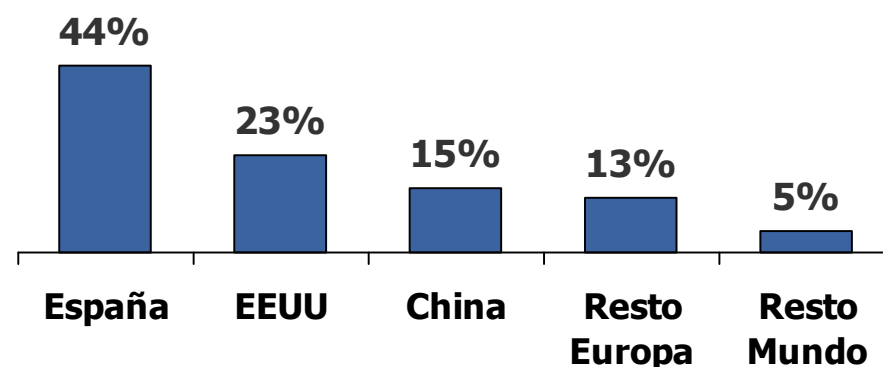
MWe vendidos 2007

3.289 MWe
(+46% vs. 2006)

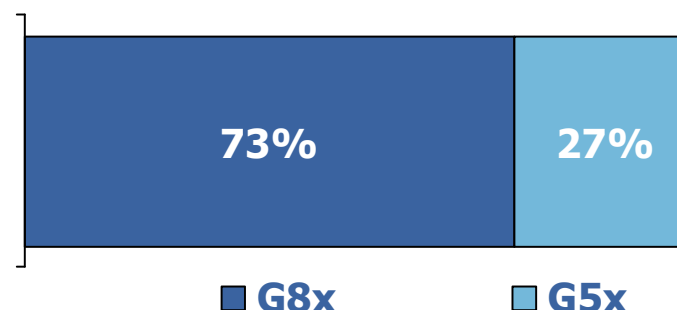


- (1) Var. stock de producto terminado facturado ExW, disponible para la entrega
(2) Var. stock de producto terminado no facturado
(3) MW entregados 2006: 2.402

Mix geográfico de ventas (MWe)



Mix de producto (MWe vendido)

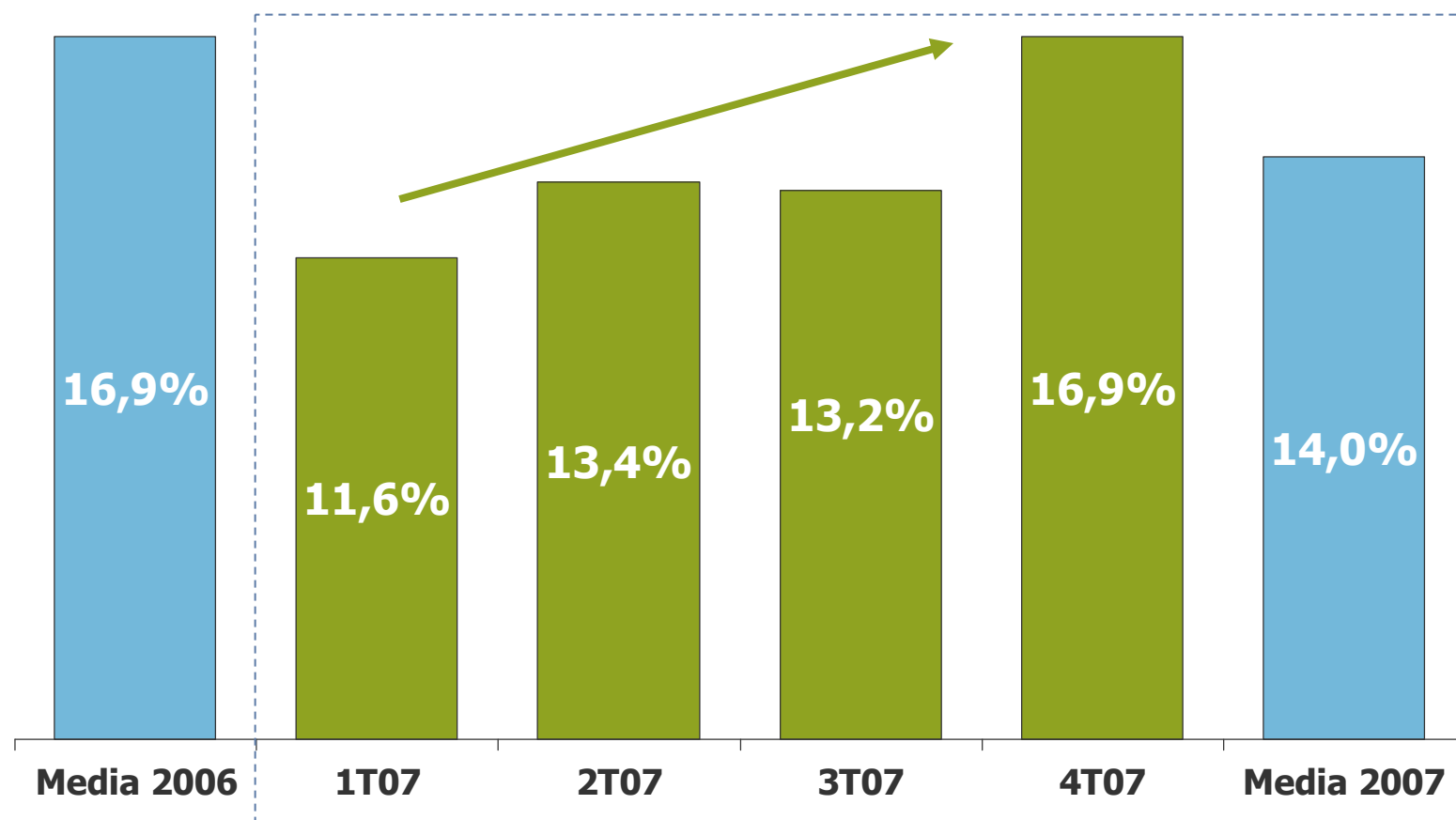


La fuerte actividad del 4T y una mejora progresiva en la gestión del coste contribuyen a la recuperación del margen EBITDA



*Aerogeneradores:
Margen EBITDA*

Evolución del margen EBITDA



Mejora **significativa** del nivel de circulante sobre ventas

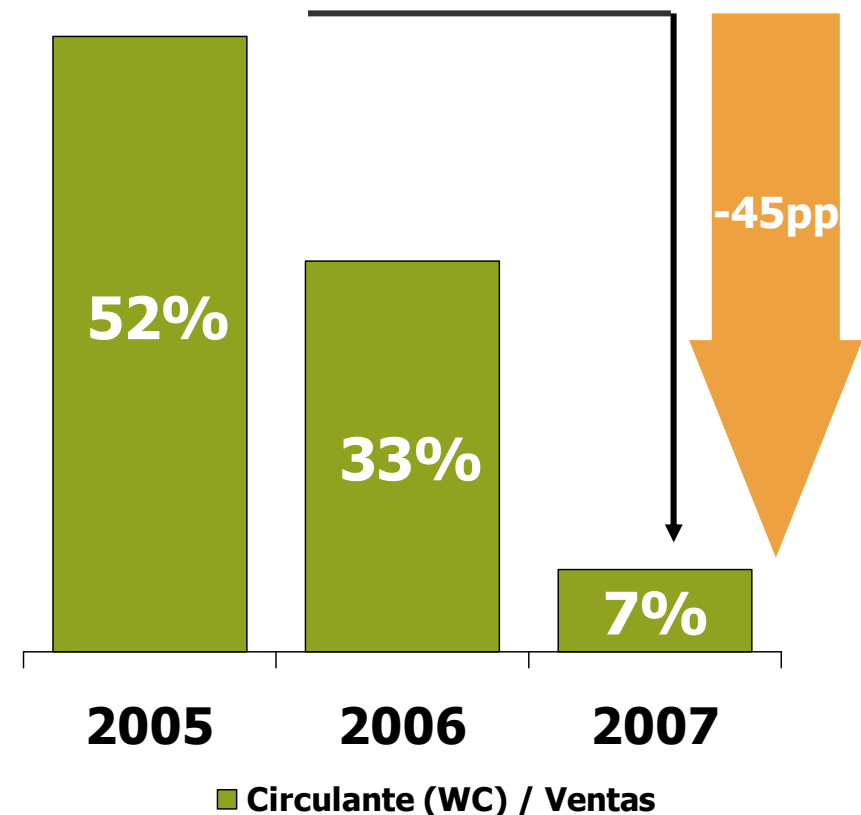


*Aerogeneradores:
Mejora de Circulante*

Medidas que han permitido la mejora del circulante:

- ✓ Programación y Producción en función de necesidades de Cliente
- ✓ Planificación sincronizada de componentes
- ✓ Aumento del nivel de entrega
 - ✓ Record de montaje en Noviembre (505 MW)
- ✓ Facturación ExW
- ✓ Anticipos de nuevos contratos
 - ✓ >1.200 MW firmados en 4T

Reducción del WC/Ventas (%)



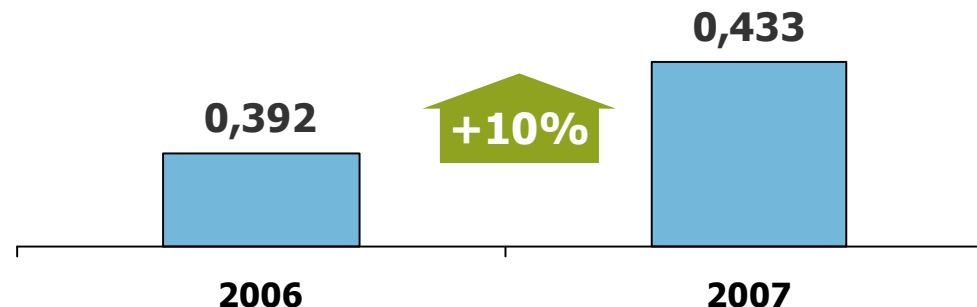
Aumento de la actividad a través de la mejora de la productividad por empleado y de la optimización del CAPEX



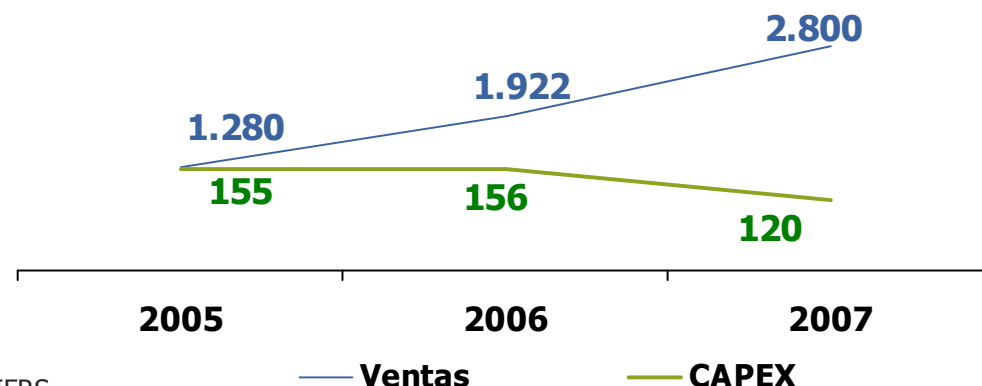
**Aerogeneradores:
Mejora de Productividad**

	2006	2007
Ventas (MM EUR)	1.922	2.800
Personas	4.900	6.470
Capex (MM EUR)	156	120

Productividad por empleado (Ventas MM EUR / Personas)



Evolución Ventas - Capex (MM EUR)



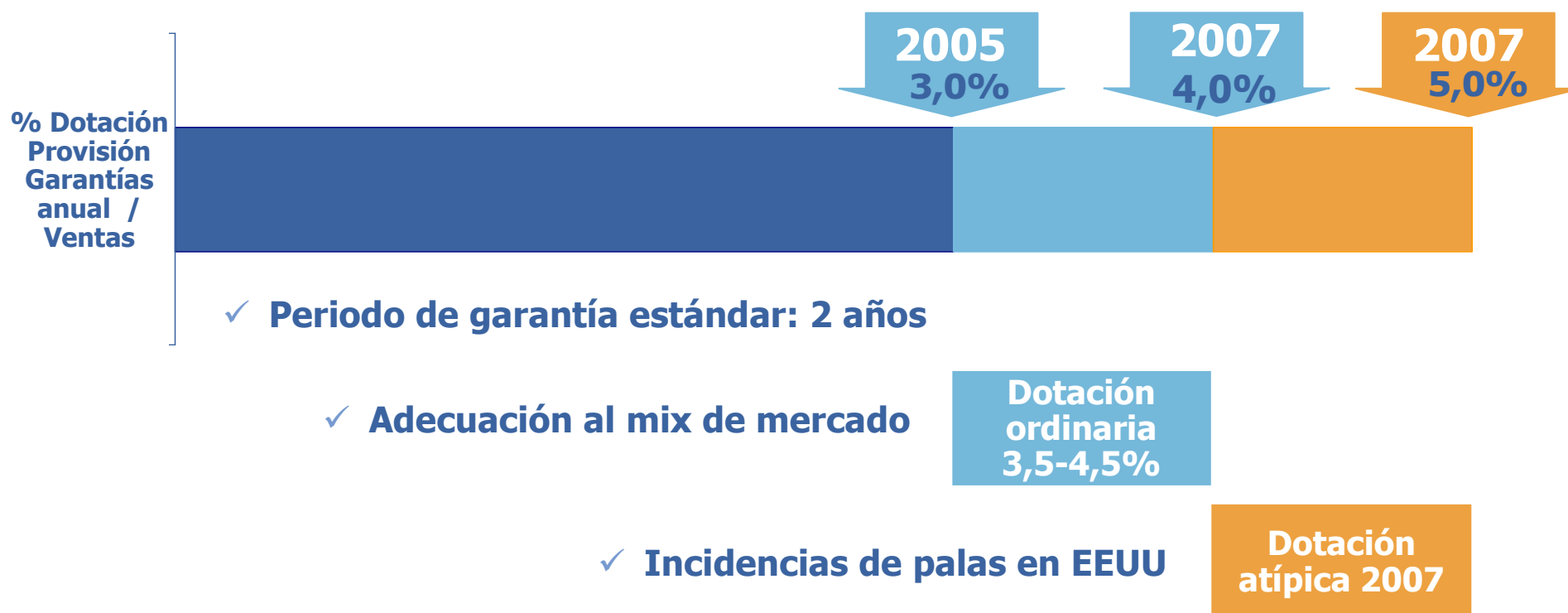
Nota: Magnitudes 2007 presentadas no auditadas. Datos conforme a IFRS
Los datos de plantilla hacen referencia al área de aerogeneradores y corporativa

Adecuación de las provisiones de garantías al mix de mercado y a la venta



***Aerogeneradores:
Provisiones de Garantía***

Evolución de la Dotación Provisión Garantías



Nota: Dotación en el momento de la venta del 100% de la totalidad del gasto futuro estimado por garantía

- 1** Claves del Periodo
- 2** Aerogeneradores
- 3** Parques Eólicos
- 4** Solar
- 5** Resumen 2007 y Perspectivas

2007, gestión del Valor de los parques y focalización en la ejecución



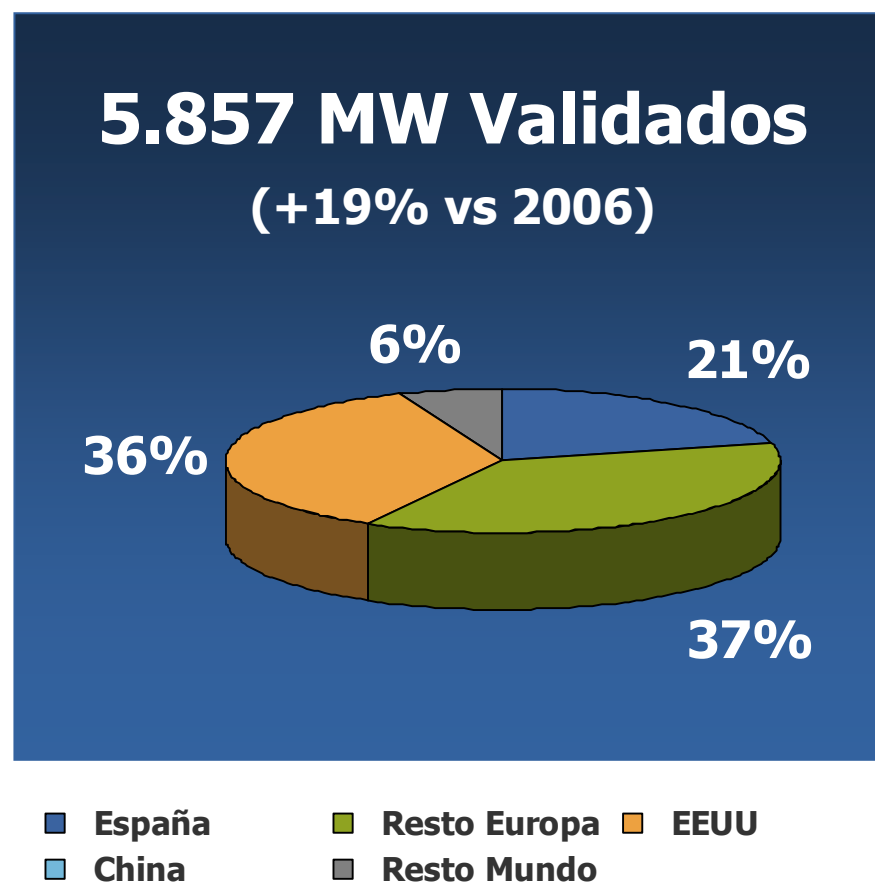
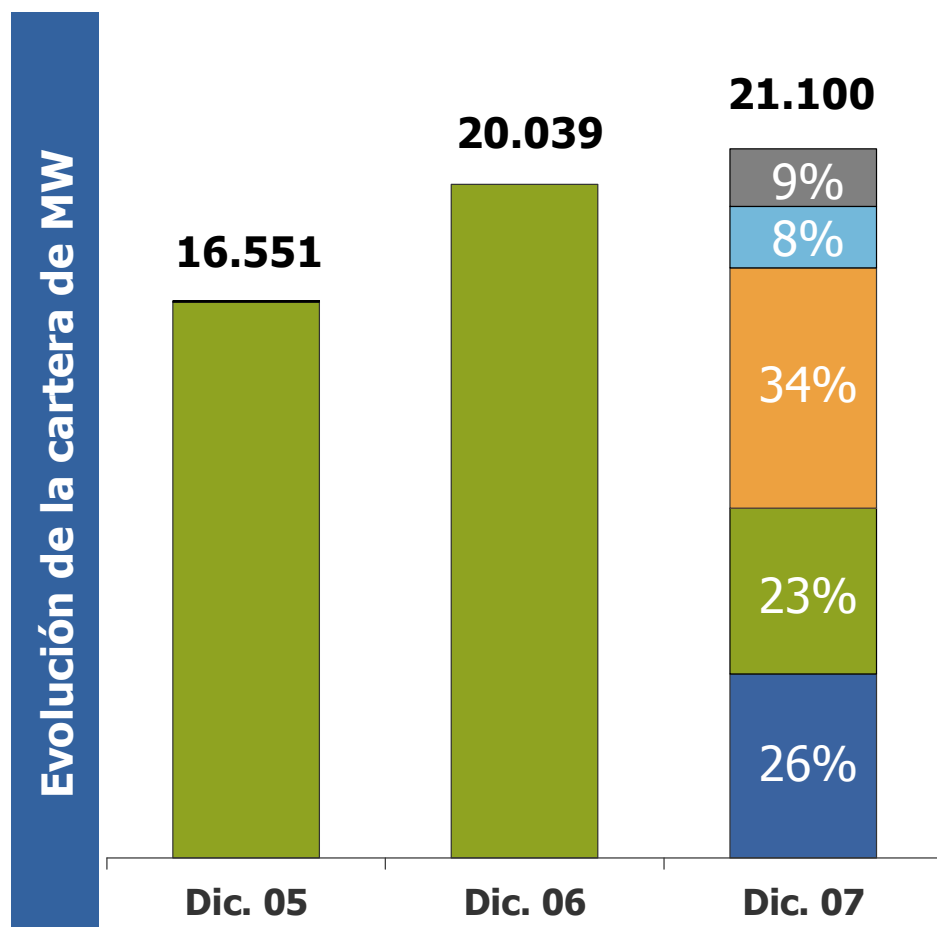
*Parques Eólicos:
Claves del Periodo*

- ✓ **Orientación a Clientes Estratégicos**
 - ✓ Cooperación del cliente en las fases iniciales del proyecto
 - ✓ Más de 2.100 MW de parques eólicos comprometidos con Clientes
- ✓ **Cumplimiento de compromisos de entrega**
 - ✓ Focalización en la ejecución y entrega de parques
 - ✓ Gestión del Riesgo: Reducción de stock de parques en GDA
- ✓ **Gestión orientada a la propuesta de valor de los parques**
 - ✓ **Concentración en Mercados de Rentabilidad**
 - ✓ 60% de la cartera de parques en desarrollo en España y EEUU
 - ✓ Estados Unidos, fuente principal de crecimiento
 - ✓ **Asignación de Prioridades**
 - ✓ En función de la visibilidad y de la rentabilidad de los parques

La actividad de promoción de parques permite el crecimiento de la cartera de parques en desarrollo, a la vez que se focaliza en activos de mayor visibilidad



*Parques Eólicos:
Avance de Cartera*



Visibilidad contractual para más
de 2 años de actividad, en
mercados de rentabilidad

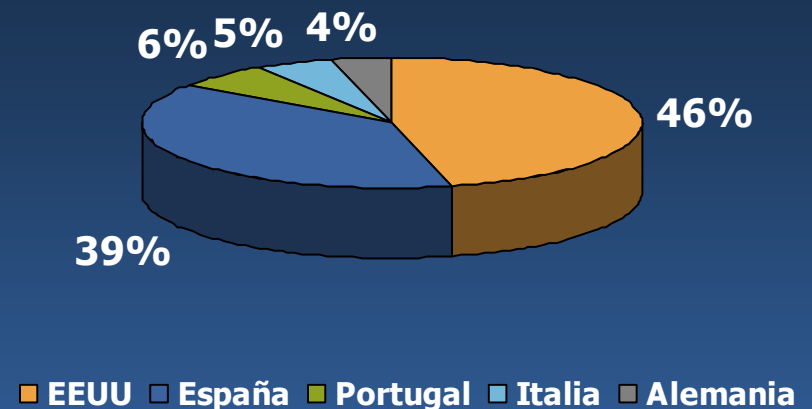


*Parques Eólicos:
Visibilidad contractual*

2.160 MW de
Parques Eólicos
comprometidos con
clientes

100% con Grandes
Cuentas Estratégicas

Desglose geográfico (MW)



Consolidación en Mercados
Estratégicos (España y EEUU)

2007, crecimiento de ventas con mejora del EBITDA/MW por priorización de proyectos y un mayor avance de parques en stock



Parques Eólicos

(MM EUR)	2007	Var. 06/07	
Ventas	576	+22%	✓ Mayor contribución parques vendidos al CAP ⁽¹⁾ en 2007
EBITDA	88	-12%	✓ Mayor avance de parques en GDA
EBITDA/MWe	0,210	+21%	✓ Reducción del MWe vendido por focalización en la entrega de GDA
			✓ Plusvalía media (170.000 EUR/MW)
			✓ Priorización de proyectos
WC/Ventas	90%		✓ Mayor madurez de parques en stock

(1) Certificado de Aceptación Provisional. Implica la venta del parque con toda la inversión asociada
 Nota: Magnitudes 2007 presentadas no auditadas. Datos conforme a IFRS

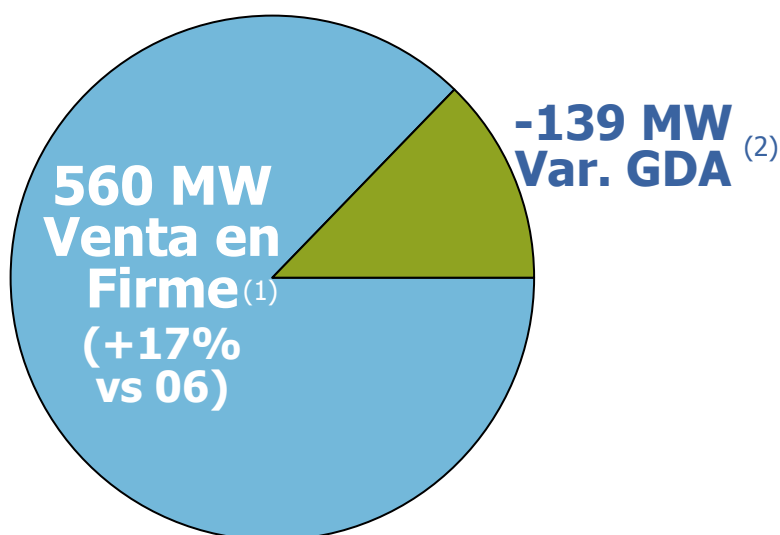
Crecimiento de ventas en firme del 17%, con reducción de GDA y mayor contribución de las ventas al CAP



*Parques Eólicos:
Actividad*

MWe vendidos 2007

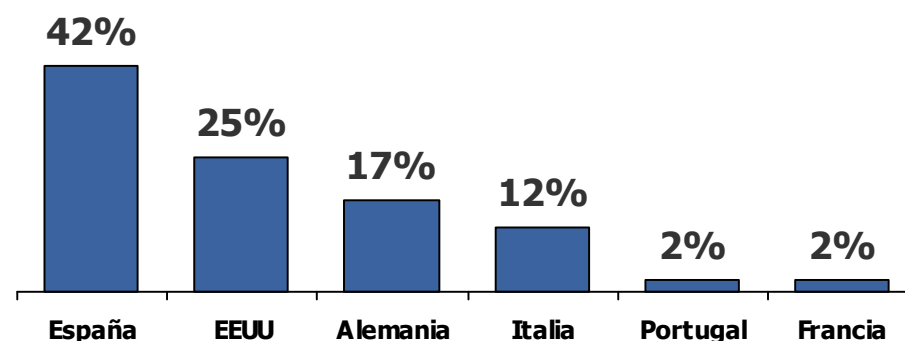
421 MWe
(-28% vs. 2006 por ▽ de GDA)



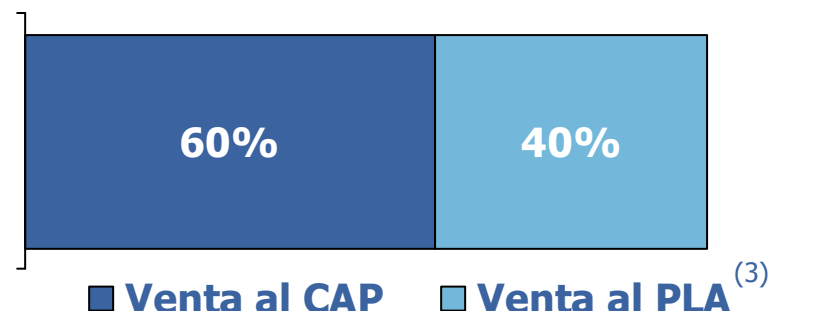
(1) Entrega de la propiedad del parque al cliente, incluye parques vendidos al PLA y al CAP. MW vendidos en firme en 2006: 477

(2) Variación de stock de parques en grado de avance

Mix geográfico de ventas (MWe)



Venta en Firme: Mix PLA - CAP



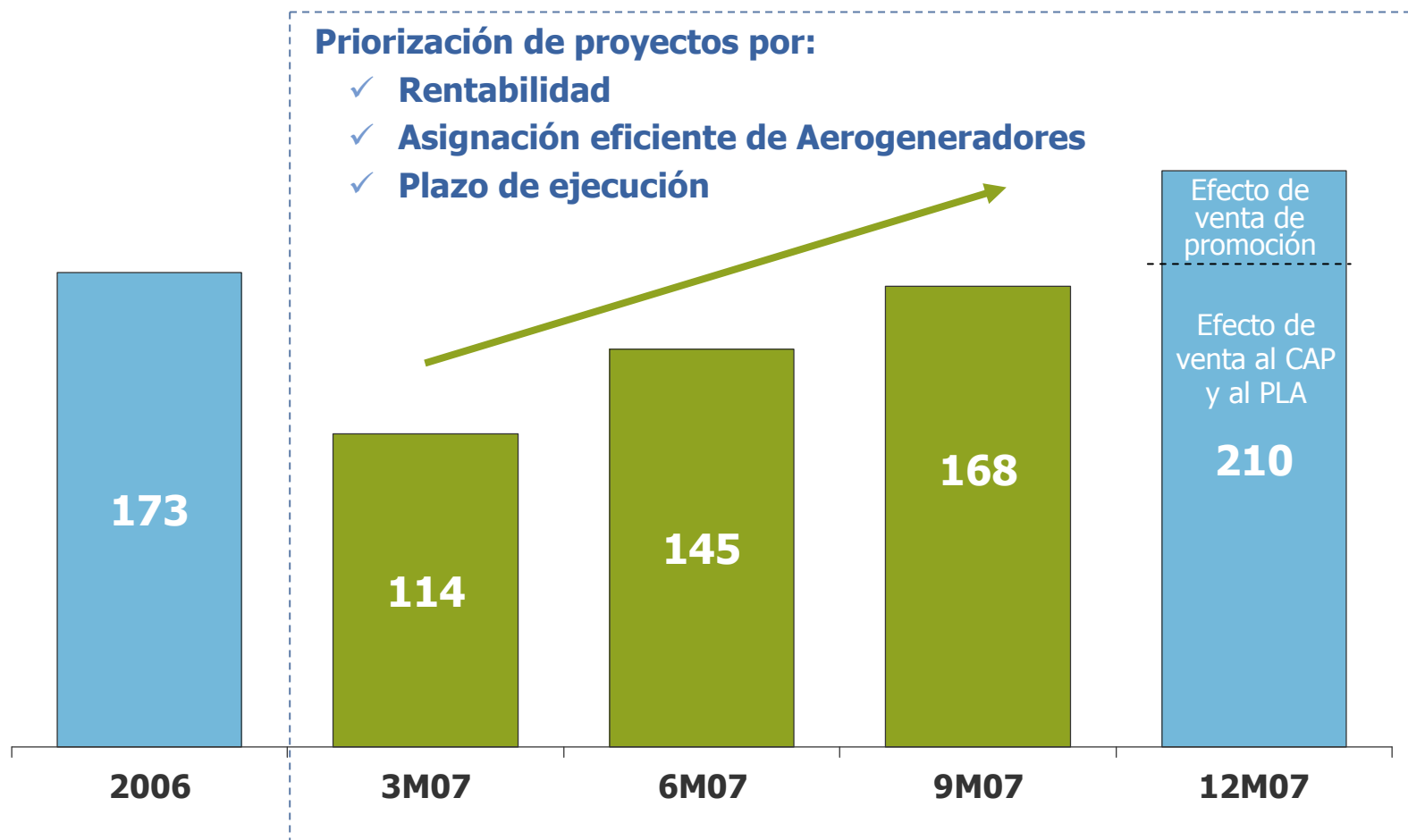
(3) Permisos, Licencias y Autorizaciones

Desde la gestión orientada a la actividad hacia la propuesta de Valor de los Parques



***Parques Eólicos:
Propuesta de Valor***

Evolución del EBITDA/MWe ('000 EUR)



Aumento del Circulante en Parques por mayor madurez de los parques en stock



*Parques Eólicos:
Circulante*

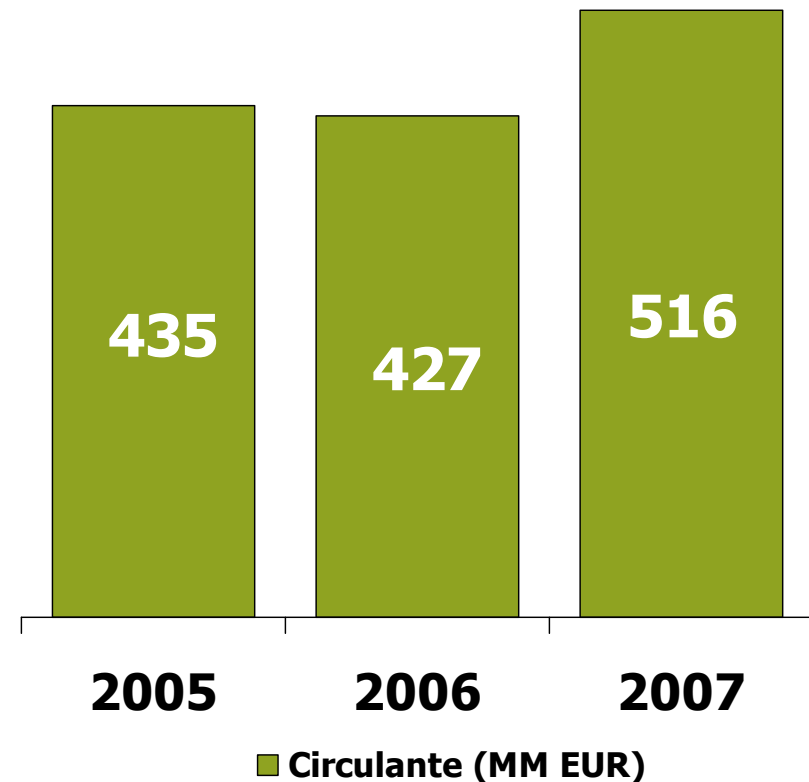
✓ Avance en el desarrollo de los parques

- ✓ 1.350 MW en cartera con PLA no vendidos en firme (+68% vs. 2006)
- ✓ ... de los que 324 MW en cartera con PEM no vendidos en firme (+60% vs. 2006)

✓ En proceso de reducción del stock de GDA:

- ✓ 19% de reducción del stock de parques en 2007

Evolución del WC (MM EUR)



- 1** Claves del Periodo
- 2** Aerogeneradores
- 3** Parques Eólicos
- 4** Solar
- 5** Resumen 2007 y Perspectivas

Continúa la tendencia de crecimiento de la unidad de negocio solar



*Solar:
Claves del Periodo*

- ✓ **El nivel de contratación con clientes alcanza los 28,5 MWp**
- ✓ **Crecimiento de ventas del 63% respecto a 2006**
- ✓ **Focalización en la ejecución y en la entrega**
 - ✓ **36 MWp contruidos (x6 volumen de construcción en 2006)**
- ✓ **En un entorno de incertidumbre regulatoria en España con fuerte presión en los plazos de entrega**
 - ✓ **Actual regulación expira en Septiembre 2008**
 - ✓ **Expectativa de reducción de primas con reducción del precio de componentes**

Resultados 2007, crecimiento con mejora de márgenes y mantenimiento de circulante



Solar

(MM EUR)	2007	Var. 06/07	
Ventas	207	+63%	✓ Mayor contribución de la construcción a las ventas
EBITDA	26	+68%	
Margen EBITDA	13%	+1pp	✓ Mejora de márgenes
WC/Ventas	35%	-	✓ Mantenimiento del nivel de circulante sobre ventas

Nota: Magnitudes 2007 presentadas no auditadas. Datos conforme a IFRS

- 1** Claves del Periodo
- 2** Aerogeneradores
- 3** Parques Eólicos
- 4** Solar
- 5** Resumen 2007 y Perspectivas

18 meses después, el desarrollo de las 4 acciones estratégicas y los 10 programas clave de gestión permiten avanzar en el Crecimiento Sostenido y Rentable



*Modelo de Gestión
de Valor de Gamesa*

Acciones Estratégicas

Focalización Mercados y Clientes
Estratégicos

Optimización de la cadena de
suministro

Diferenciación Tecnológica

Gestión del Portafolio de Negocio

10 Programas de Gestión

- Estructura organizativa
- Medioambiente, salud y seguridad
- Sistemas de información
- Innovación
- Creación de valor al cliente
- Gamesa Operating System
- Gestión de la Cadena de Suministro
- Internacionalización
- Equipos multidisciplinares
- Alianzas Estratégicas

Objetivos Estratégicos

Crecimiento

✓ CAC 05-07 del 19% en
EBITDA, superior al
objetivo del 15%

Rentabilidad

✓ ROCE del 16%, cumpliendo
con el objetivo con un año
de antelación

Solidez
Financiera

✓ DFN/EBITDA en 0,5x, por
debajo del objetivo de 2,5x
en 2008

Avance en 2007



Resumen 2007

- ✓ **Política y estrategia comercial**
 - ✓ Planificación sincronizada de la producción y entrega de aerogeneradores
 - ✓ Cooperación del cliente en las fases iniciales del proyecto en parques
- ✓ **El ritmo de producción del 4T alcanza los 3.600 MW / año**
- ✓ **9 nuevos centros productivos puestos en marcha en 18 meses**
 - ✓ Culminación de la puesta en marcha de 7 instalaciones en Europa, EEUU y China
 - ✓ Inicio de actividad en 2 nuevas instalaciones en China (multiplicadoras y palas)
 - ✓ Preparación del arranque de la planta de generadores en China
- ✓ **Gestión de la cadena de suministro basada en gestión de cuellos de botella y desarrollo de una plataforma internacional de suministro en China y EEUU**
- ✓ **Superación de los 700 MW de PEM de parques**
- ✓ **Disminución continua del stock de GDA en parques (-139 MWe en 2007)**
- ✓ **Diseño, fabricación y acopio del 80% de los componentes prototipo de la G10x**
- ✓ **Alianzas Estratégicas con suministradores clave en competencias no core**
- ✓ **Consolidación del negocio Solar en 18 meses alcanzando 26 MM EUR EBITDA 07**

Reconocimiento de un buen performance



Resumen 2007



Obtención de la categoría *In Accordance* del *Global Reporting Initiative* en el informe de Sostenibilidad



Reconocida entre las 100 empresas a nivel mundial que más aportan a la lucha contra el cambio climático por el KLD Global Climate 100 Index



Premio a la mejor *iniciativa ambiental* dentro de la X Edición de los Premios de Medioambiente convocados por Garrigues y Expansión, por su iniciativa: "La tecnología aplicada a la lucha contra el cambio climático".



Premio "2007 Excellence Leadership Awards: Energy" por el International Technology Forum (ITF)



Entre las 5 compañías con mejores resultados globales dentro del IBEX 35 en el estudio publicado por el Observatorio de la Responsabilidad Social Corporativa

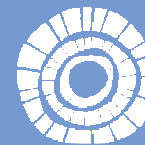
Incluida en índices internacionales de sostenibilidad y de energías limpias

S&P Global Clean Energy Index



Perspectivas 2008

Gamesa



Perspectivas 2008

Perspectivas de Mercado y Demanda

- ✓ **Buenas perspectivas de crecimiento en mercados estratégicos**
 - ✓ Mantenimiento de la posición de liderazgo de Europa, con objetivos definidos a 2020
 - ✓ Incremento de la contribución de EEUU y Asia (China e India)
- ✓ **Enfoque Cliente: Visibilidad contractual para los próximos 2 años en aerogeneradores y en parques**
- ✓ **Primer montaje de prototipo de G10x en 2008**

Desafíos de Proceso 2008

- ✓ **Mantenimiento en 2008 del ritmo de producción de 3.600 MW/año alcanzado en 4T 2007**
- ✓ **Gestión de la cadena de suministro**
 - ✓ En capacidad y servicio
 - ✓ En calidad y entrega a tiempo
 - ✓ Presión en coste de materias primas y componentes
- ✓ **Implantación del Six Sigma en operaciones**
- ✓ **Implantación del Synchronous Manufacturing System en China**
- ✓ **Aumento de los suministros locales por región**

Objetivos Estratégicos

- ✓ **Confirmación del CAC 05-08 del EBITDA superior al 15%**
- ✓ **Confirmación del ROCE del 16% en 2008**
- ✓ **Confirmación del nivel DFN / EBITDA por debajo de 2,5x en 2008**

Gestión del Portafolio de Negocio



*Desinversión del
Negocio Solar*

Situación de Gamesa Solar

- ✓ **Desarrollo de un Plan de Negocio que requiere la internacionalización de la compañía (expansión por Sur de Europa)**
- ✓ **Previsión a la baja de las nuevas tarifas en España**
- ✓ **Necesidad de negociación en compras de paneles**
- ✓ **Fortaleza del negocio: la ingeniería en la ejecución**
- ✓ **Área de mejora: conocimiento tecnológico**

Puesta en Valor del Negocio Solar

- ✓ **Venta del 100% de Gamesa Solar a First Reserve Corporation**
- ✓ **261 MM EUR de Valor Empresa, de los cuales 53 MM EUR son deuda financiera neta**
- ✓ **Plantilla asociada de 116 personas**

Nota: Operación sujeta a condiciones suspensivas

El Plan de Negocio 2006-2008 da paso a la transformación de Gamesa Corporación Tecnológica



La transformación

Liderazgo

Sostenibilidad



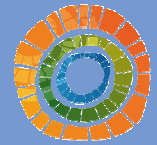
Tecnología

Calidad

Sesión de preguntas y respuestas



Gracias



Advertencia

"El presente documento ha sido elaborado por Gamesa Corporación Tecnológica, S.A., quien lo difunde exclusivamente a efectos informativos.

Este documento contiene enunciados que son manifestaciones de futuro, e incluye declaraciones con respecto a nuestra intención, creencia o expectativas actuales sobre las tendencias y acontecimientos futuros que podrían afectar a nuestra condición financiera, a los resultados de nuestras operaciones o al valor de nuestra acción.

Estas manifestaciones de futuro son garantías del desempeño e implican riesgos e incertidumbres. En consecuencia, los resultados reales pueden diferir considerablemente de los resultados de las manifestaciones de futuro, como consecuencia de diversos factores, riesgos e incertidumbres, tales como factores económicos, competitivos, regulatorios o comerciales. El valor de las inversiones puede subir o bajar, circunstancia que el inversor debe asumir incluso a riesgo de no recuperar el importe invertido, en parte o en su totalidad. Igualmente, el anuncio de rentabilidades pasadas, no constituye promesa o garantía de rentabilidades futuras.

Los datos, opiniones, estimaciones y proyecciones que se incluyen en el presente documento se refieren a la fecha que figura en el mismo y se basan en previsiones de la propia compañía y en fuentes de terceras personas, por lo que Gamesa Corporación Tecnológica, S.A. , no garantiza que su contenido sea exacto, completo, exhaustivo y actualizado y , consecuentemente, no debe confiarse en él como si lo fuera.

Tanto la información como las conclusiones contenidas en el presente documento se encuentran sujetas a cambios sin necesidad de notificación alguna. Gamesa Corporación Tecnológica, S.A. no asume ninguna obligación de actualizar públicamente ni revisar las manifestaciones de futuro, ya sea como resultado de nueva información, acontecimientos futuros o de otros efectos. Los resultados y evolución señalados podrían diferir sustancialmente de aquellos señalados en este documento.

En ningún caso deberá considerarse este documento como una oferta de compra o venta de valores, ni asesoramiento ni recomendación para realizar cualquier otra transacción. Este documento no proporciona ningún tipo de recomendación de inversión , ni asesoramiento legal, fiscal, ni de otra clase, y nada de lo que en él se incluye debe ser tomado como base para realizar inversiones o tomar decisiones.

Todas y cada una de las decisiones que cualquier tercero adopte como consecuencia de la información, reportes e informes que contiene este documento, es de exclusiva y total responsabilidad y riesgo de dicho tercero, y Gamesa Corporación Tecnológica, S.A. no se responsabiliza por los daños que pudieran derivarse de la utilización del presente documento o de su contenido.

Este documento ha sido proporcionado exclusivamente como información y no puede ser reproducido o distribuido a cualquier tercero, ni puede ser publicado total o parcialmente por ninguna razón sin el previo consentimiento por escrito de Gamesa Corporación Tecnológica, S.A."

Gamesa. Relación con Inversores



Sobre Gamesa

- Gamesa es una empresa especializada en tecnologías para la sostenibilidad energética, principalmente la eólica. Líder en España y está situada entre los primeros fabricantes de aerogeneradores a nivel mundial, con una cuota de mercado del 15,6% en 2006.
- En el ejercicio 2007, las actividades de energías renovables llevaron a Gamesa a facturar 3.273 MM. EUR con una plantilla de 6.945 personas.
- Gamesa ha instalado más de 13.000 MW de sus principales líneas de producto en 20 países, situados en 4 continentes. El equivalente anual de esa producción supone el consumo eléctrico de una ciudad como Madrid durante 6 años, y ha permitido el ahorro de 7,5 millones de toneladas/año equivalentes de petróleo y una reducción de emisiones de 51,9 millones de toneladas/año de CO₂.
- Con una cartera de más de 21.100 MW eólicos en promoción, en Europa, América y Asia, y delegaciones en 13 países, Gamesa se sitúa asimismo como una de las principales compañías a nivel mundial en la promoción y desarrollo de parques eólicos.

Relación con Inversores

+34 94 431 76 11

Maite Bermejo
Leire Martínez
Beatriz García

mbermejo@gamesacorp.com
lmartinez@gamesacorp.com
bgovejero@gamesacorp.com

Anexo

Estados Financieros Consolidados



Cuenta de Resultados (Mill. €)		
	2006	2007
Facturación	2.401	3.274
Trabajos Inmovilizado	47	49
Consumos	-1.627	-2.347
Personal	-187	-241
Otros Gastos	-223	-267
EBITDA	411	468
Amortizaciones	-63	-80
Provisiones	-87	-138
EBIT	262	250
Resultados financieros	-53	-79
Rdos Enajenación Act. no Corrientes	17	30
Pta.Equival & Dot. F.Com	0	1
Beneficio antes de Impuestos	227	203
Impuestos	-29	20
Beneficio dp. Impuestos	198	223
Intereses Minoritarios	2	-3
Beneficio Neto op. continuadas	200	220
Beneficio Neto	313	220

Balance (Mill. €)		
	2006	2007
Activos Fijos Netos	449	479
Fondo de Comercio y Otros Activos	422	498
Activos Corrientes	2.553	2.709
Activos act no continuadas	1	
Caja	278	652
Activos c/p cobertura		26
Total Activos	3.702	4.365
Capital y Reservas	772	1.036
Beneficio Neto	313	220
Intereses Minoritarios	1	2
Provisiones y otros	163	254
Deuda Financiera c/p y l/p	950	888
Otros Pasivos	1.502	1.956
Pasivos act no continuadas	2	
Pasivos c/p cobertura		7
Total Pasivo	3.702	4.365

Nota: Las cifras presentadas no están auditadas.

Anexo

Estados Financieros Aerogeneradores



Cuenta de Resultados (Mill. €)		
	2006	2007
Facturación	1.922	2.800
Trabajos Inmovilizado	45	48
Consumos	-1.310	-2.050
Personal	-152	-202
Otros Gastos	-180	-204
EBITDA	325	393
Amortizaciones	-57	-76
Provisiones	-82	-140
EBIT	185	178
Resultados financieros	-46	-67
Rdos Enajenación Act. no Corrientes	13	29
Pta.Equival & Dot. F.Com		1
Beneficio antes de Impuestos	152	141
Impuestos	-13	13
Beneficio dp. Impuestos	139	154
Intereses Minoritarios	0	0
Beneficio Neto op. continuadas	140	154
Beneficio Neto	135	154

Balance (Mill. €)		
	2006	2007
Activos Fijos Netos	406	452
Fondo de Comercio y Otros Activos	335	401
Activos Corrientes	1.997	2.161
Activos act no continuadas		
Caja	243	544
Activos c/p cobertura		17
Total Activos	2.981	3.575
Capital y Reservas	455	577
Beneficio Neto	135	154
Intereses Minoritarios	0	1
Provisiones y otros	149	236
Deuda Financiera c/p y l/p	874	630
Otros Pasivos	1.369	1.977
Pasivos act no continuadas		
Pasivos c/p cobertura		
Total Pasivo	2.981	3.575

Nota: Las cifras presentadas no están auditadas.

Anexo

Estados Financieros Parques Eólicos



Cuenta de Resultados (Mill. €)			Balance (Mill. €)		
	2006	2007		2006	2007
Facturación	472	576	Activos Fijos Netos	146	141
Trabajos Inmovilizado	2	0	Fondo de Comercio y Otros Activos	3	3
Consumos	-335	-444	Activos Corrientes	566	697
Personal	-20	-22	Activos act no continuadas	1	
Otros Gastos	-18	-22	Caja	128	81
EBITDA	101	88	Activos c/p cobertura		1
Amortizaciones	-4	-3	Total Activos	843	923
Provisiones	-3	6	Capital y Reservas	176	412
EBIT	93	92	Beneficio Neto	237	80
Resultados financieros	-5	-9	Intereses Minoritarios	1	2
Rdos Enajenación Act. no Corrientes	1	1	Provisiones y otros	9	11
Pta.Equival & Dot. F.Com	0	0	Deuda Financiera c/p y l/p	281	238
Beneficio antes de Impuestos	88	83	Otros Pasivos	138	181
Impuestos	-10	-1	Pasivos act no continuadas	1	
Beneficio dp. Impuestos	78	83	Pasivos c/p cobertura		
Intereses Minoritarios	2	-3	Total Pasivo	843	923
Beneficio Neto op. continuadas	80	80			
Beneficio Neto	237	80			

Nota: Las cifras presentadas no están auditadas.

Anexo

Estados Financieros Solar



Cuenta de Resultados (Mill. €)		
	2006	2007
Facturación	127	207
Trabajos Inmovilizado	0	0
Consumos	-107	-167
Personal	-3	-5
Otros Gastos	-2	-9
EBITDA	16	26
Amortizaciones	0	-1
Provisiones	0	0
EBIT	15	25
Resultados financieros	-1	-3
Rdos Enajenación Act. no Corrientes		0
Pta.Equival & Dot. F.Com		0
Beneficio antes de Impuestos	14	23
Impuestos	-5	-5
Beneficio dp. Impuestos	10	18
Intereses Minoritarios		
Beneficio Neto op. continuadas	10	18
Beneficio Neto	10	18

Balance (Mill. €)		
	2006	2007
Activos Fijos Netos	2	2
Fondo de Comercio y Otros Activos	0	2
Activos Corrientes	107	135
Activos act no continuadas		
Caja	2	23
Activos c/p cobertura		
Total Activos	112	162
Capital y Reservas	1	9
Beneficio Neto	10	18
Intereses Minoritarios		
Provisiones y otros	0	0
Deuda Financiera c/p y l/p	38	65
Otros Pasivos	63	63
Pasivos act no continuadas		
Pasivos c/p cobertura		7
Total Pasivo	112	162

Nota: Las cifras presentadas no están auditadas.