

Madrid, 10 de mayo de 2012

## Resultados Enero- Marzo 2012

**ALTO VOLUMEN DE CONTRATACIÓN Y ACELERACIÓN EN LA ESTRATEGIA DE MONETIZACIÓN DEL VALOR DE LA CARTERA DE PARQUES<sup>1</sup>**

En un entorno económico complejo y operando en un mercado volátil, Gamesa Corporación Tecnológica<sup>2</sup> cierra el primer trimestre del año 2012 con un crecimiento récord en el volumen de contratación de Aerogeneradores<sup>3</sup>, + 136% a/a, hasta alcanzar los 687 MW. Asimismo durante el primer trimestre de 2012, se acelera la estrategia de realización de valor de Gamesa Energía<sup>1</sup> con la firma de contratos de venta de parques por 480MW en EE.UU., elevando el total de parques a entregar en 2012 a 720MW.

**Principales magnitudes consolidadas 1T 2012**

- **Ventas:** 777 MM EUR (+33% a/a)
- **EBIT:** -5 MM EUR<sup>4</sup>
- **Beneficio Neto:** -21 MM EUR
- **Deuda Financiera Neta:** 1.035 MM EUR (3,2x EBITDA)

**Principales magnitudes Aerogeneradores<sup>3</sup> 1T 2012**

- **MWe vendidos:** 510 (-12% a/a)
- **Margen EBIT:** -3,0%
- **Cartera de pedidos<sup>4</sup>:** 1.776 MW (+4% a/a)

Las ventas de grupo se sitúan en los 777 MM EUR, un 33% superior a las ventas del primer trimestre de 2011, resultado de la fuerte actividad de construcción y venta en la división de Parques<sup>1</sup>, que cierra acuerdos de venta en EE.UU. por un total de 480 MW durante el primer trimestre del año. La aceleración de la actividad de Parques<sup>1</sup> compensa el menor volumen de actividad de Aerogeneradores<sup>3</sup>, con 519MM EUR de ventas correspondientes a 510MWe vendidos durante el primer trimestre de 2012. Esta desaceleración de la actividad en Aerogeneradores<sup>2</sup> obedece a la alineación progresiva de la fabricación a las entregas de pedidos, en un contexto de volatilidad de la demanda en India, debido a la incertidumbre sobre los recientes cambios regulatorios, y al retraso de proyectos en China por la ralentización de la conexión a red.

A pesar de la mayor volatilidad del mercado, se acelera el volumen de contratación de pedidos de Aerogeneradores<sup>3</sup> que crece un 136% a/a hasta alcanzar los 687 MW<sup>5</sup> en el primer trimestre de 2012 frente a los 291 MW firmados en el primer trimestre del año anterior. Dicho crecimiento es resultado del ejercicio de diversificación comercial realizado durante los dos últimos años, aumentando la presencia en nuevos mercados eólicos para compensar la madurez de la demanda de mercados tradicionales. Así América Latina y Cono Sur y el mercado estadounidense se convierten en las principales fuentes de crecimiento en la contratación con un 17% y un 51%, respectivamente, del total de pedidos firmados. De esta forma la cartera de pedidos a marzo 2012 se sitúa en 1.776 MW<sup>6</sup>, representando un crecimiento anual de un 4%.

<sup>1</sup> Gamesa Energía o Parques, incluye la actividad de desarrollo, construcción y venta de parques.

<sup>2</sup> Gamesa Corporación Tecnológica incluye las actividades de fabricación de aerogeneradores –referidas en el documento como Aerogeneradores- y desarrollo, construcción y venta de parques –referidas en el documento como Parques o Gamesa Energía-.

<sup>3</sup> Aerogeneradores & Holding.

<sup>4</sup> Incluyendo 2 MM EUR en gastos de reestructuración.

<sup>5</sup> Pedidos en firme y confirmación de acuerdos marco para entrega 2012-2013.

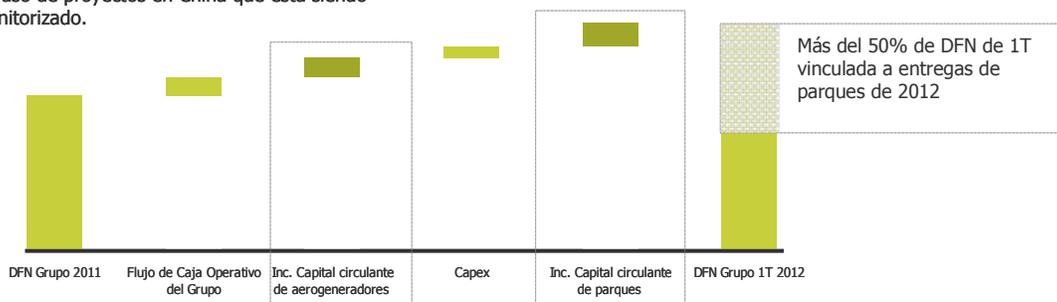
<sup>6</sup> Cartera total de pedidos en firme y confirmación de acuerdos marco para entrega 2012-2013.

En la división de Parques<sup>1</sup> se produce una **aceleración de la estrategia de monetización del valor de la cartera**, tras la firma de un acuerdo de venta de cuatro parques en Estados Unidos por un total de 480 MW con entrega 2012. Esta operación con la eléctrica canadiense Algonquin Power & Utilities<sup>7</sup>, supone un volumen de ventas de c. 700 MM EUR y tiene una contribución al EBIT del grupo de c. 26 MM EUR, en el rango alto del margen guiado para la unidad de Aerogeneradores (2% a 4%)<sup>8</sup>. Se espera completar la venta de la participación de Gamesa, un 29,4%<sup>7</sup> del total, para final de 2012. Conjuntamente con el contrato de venta de parques, se firma también un contrato de operación y mantenimiento por 20 años<sup>9</sup>. **Tras el cierre de esta operación, Gamesa Energía<sup>3</sup> dispone de un total de 720 MW en parques para entrega en el ejercicio en curso.** Dicha entrega tendrá un impacto significativo en el balance de la compañía, al **generar un flujo de caja libre, neta de inversiones, en la división de Parques<sup>1</sup>, de c. 200 MM EUR, que reducirá la deuda de la división hasta los 250 MM EUR a diciembre 2012.**

La aceleración de la actividad de construcción de Parques<sup>1</sup> para cumplir con las entregas previstas para el año, la inversión estacional en circulante típica de la actividad de Aerogeneradores<sup>3</sup> durante el primer trimestre, y la inversión de 50 MM EUR en activos fijos, un 29% más a/a, conducen a una elevación temporal de **la deuda financiera neta del grupo, que asciende a 1.035 MM EUR a 31 de marzo, 2012.** En los próximos trimestres, la progresiva alineación de fabricación a entregas en Aerogeneradores<sup>3</sup>, y la monetización del valor de la cartera de parques contribuirán al desapalancamiento del balance hasta situarse dentro del límite comprometido de 2,5 veces el EBITDA del grupo.

**Aumento estacional del circulante de Aerogeneradores en 1T** para cubrir la internacionalización y estacionalidad de ventas y el retraso de proyectos en China que está siendo monitorizado.

**Intensa actividad de construcción de parques para entregas en 2012**, 6x más altas que en 2011



Igualmente, siguiendo la alineación de fabricación a entregas se producirá una reducción del **capital circulante de Aerogeneradores<sup>3</sup>** que cierra el primer trimestre de 2012 representando un **28% de las ventas anuales.** Además de la mencionada estacionalidad de las ventas de Aerogeneradores, el aumento de circulante responde a la internacionalización de las ventas, con una elevación de los inventarios en Brasil para poder cumplir con las entregas de pedidos firmados, y al retraso de proyectos en China, retraso que se está monitorizando cuidadosamente.

La deceleración de la actividad de Aerogeneradores<sup>3</sup> conduce a una **reducción temporal de la rentabilidad del grupo** que cierra el primer trimestre de 2012 con un **margen EBIT de -0,6%**, incluyendo 2MM EUR en gastos de restructuración. **La rentabilidad de Aerogeneradores<sup>3</sup> baja hasta un margen EBIT de un -3%**, incluyendo también 2 MM EUR de gastos de restructuración, debido a una menor absorción de gastos de estructura por menor actividad, el impacto de la caída

<sup>7</sup> La operación de venta de cuatro parques en EE.UU., por un total de 480 MW con entrega 2012, se realiza a través de una estructura que agrupa a inversores fiscales "Tax Equity Investors" (JP Morgan y Morgan Stanley) - 40%- e inversores en efectivo "Cash equity"-60%, del que la eléctrica canadiense tiene la mayoría (51%) y Gamesa retiene temporalmente un 49%-. Por lo tanto, la participación temporal de Gamesa en dicha estructura es de un 29,4%.

<sup>8</sup> Excluyendo gastos de restructuración.

<sup>9</sup> El valor de venta y la rentabilidad del contrato de O&M no está incluido dentro del valor de 700 MM EUR y 26 MM EUR de contribución anual a las ventas y EBIT del grupo.

anual de precios, especialmente en China, y el coste de la implantación global de las nuevas plataformas de producto. Por el contrario **la rentabilidad de Gamesa Energía<sup>1</sup> mejora año a año, con un EBIT de 3 MM EUR** en el primer trimestre de 2012 frente a 0 MM EUR en el primer trimestre de 2011.

**Tanto la rentabilidad de Aerogeneradores como la del grupo se recuperarán progresivamente<sup>10</sup> en los próximos trimestres**, al aumentar el nivel de actividad, disminuir el impacto del lanzamiento de nuevas plataformas y producirse los primeros resultados de las medidas de mejora de costes. En este sentido y para combatir la débil recuperación de la economía mundial y el impacto que está teniendo en el sector de la energía eólica, y de las renovables en general, **Gamesa ha definido durante el primer trimestre de 2012, medidas para acelerar la optimización de costes** que se traducirán en ahorros en el consumo de materiales, en menores costes de fabricación, y en una reducción de los gastos de soporte.

En un entorno de ralentización de la recuperación económica, y en un mercado altamente competitivo y volátil, **Gamesa cierra el trimestre con una aceleración significativa en el volumen de contratación y en la monetización de la cartera de Parques<sup>1</sup>, y con la definición de nuevas medidas de optimización de costes que garanticen no solo la competitividad de la empresa en un entorno complejo, sino la consecución del margen comprometido con el mercado.** En este sentido, se espera para los próximos trimestres, y sobre todo durante la segunda mitad del año, una mejora de la rentabilidad del grupo, acompañada de un considerable desapalancamiento del balance.

---

<sup>10</sup> Rentabilidad normalizada excluyendo gastos de restructuración

**Aerogeneradores**
**Principales Factores**

La ralentización de la recuperación económica de los países occidentales, con su impacto en la demanda energética y en el apoyo a las energías renovables, las incertidumbres regulatorias en mercados eólicos maduros en Europa, en EEUU y en India, y el alargamiento del proceso de concesión de autorizaciones de parques eólicos en China, unido a la sobrecapacidad existente en el sector, se han visto traducidas en una mayor volatilidad de la demanda de aerogeneradores y una continua presión en precios.

**Los resultados del primer trimestre de 2012 de Gamesa son el reflejo de este complejo entorno en el cual se encuentra actualmente inmersa la industria eólica.**

**En este contexto, cabe destacar sin embargo que el perfil diversificado de Gamesa, en cuanto a mercados y a negocios, representa una ventaja competitiva** tanto por la reducción de riesgos como por las sinergias existentes entre las divisiones de Aerogeneradores y Parques Eólicos.

La unidad de Aerogeneradores de Gamesa cierra el primer trimestre 2012 con:

- **510 MWe de aerogeneradores vendidos**, un -12% inferior respecto al primer trimestre 2011, como consecuencia de una menor actividad en China e India
- un **EBIT de -16 MM EUR** como consecuencia de una menor actividad, el proceso de industrialización a nivel mundial de la G97-2.0 MW y la presión en precios, especialmente en China
- **y un capital circulante sobre ventas del 28%, superior al reportado a cierre 2011 (24%)**, como consecuencia de la estacionalidad tradicional de las ventas, la apertura de nuevos mercados (Brasil e India), con una contribución creciente a las ventas del grupo, y con una cadena de suministro en proceso de localización, y el retraso de proyectos en China que están siendo monitorizado cuidadosamente.

La actividad de Aerogeneradores durante el primer trimestre de 2012 se desglosa de la siguiente manera:

(MW)	1T 2011	1T 2012	% var.	Estatus
<b>MW Entregado a cliente</b>	<b>546</b>	<b>397</b>	<b>-27%</b>	Transmisión de propiedad al cliente, en parque o en fábrica; Facturado.
<b>+ Variación de MWe Disponible ExWorks</b>	<b>-154</b>	<b>38</b>	<b>N.A.</b>	Variación del stock de aerogeneradores disponible para entrega a cliente; Facturado ExW.
<b>+ Variación de MWe Grado de Avance</b>	<b>187</b>	<b>75</b>	<b>N.A.</b>	Variación del stock de aerogeneradores no disponible para entrega cliente; No Facturado.
<b>MWe Vendidos</b>	<b>579</b>	<b>510</b>	<b>-12%</b>	

Al cierre del primer trimestre de 2012, **los MWe vendidos han ascendido a 510 MW, un 12% inferior al registrado en 1T 2011 como consecuencia de una menor actividad en China e India, pero también a un mayor alineamiento de producción a las entregas.** Dicho mayor alineamiento se aprecia en una reducción anual del 60% en la cifra de MWs en grado de avance, que pasa de 187MW en marzo 2011 a 75 MW en marzo 2012.

La volatilidad y complejidad del entorno sin embargo no se ha visto reflejada en la contratación de pedidos durante el trimestre, contratación que crece un 136% a/a hasta alcanzar los 687 MW, con una contribución significativa de EE.UU. y América Latina y Cono Sur, regiones que también tienen una contribución significativa a las ventas del trimestre.

En este sentido **América Latina y Cono Sur representan conjuntamente un 30% de las ventas del primer trimestre, gracias a la contribución de Brasil y México.**

**EEUU supone un 27% de total de ventas del periodo, tras el acuerdo de venta firmado por Gamesa Energía con Algonquin Power & Utilities Corp por un volumen de 480 MW, demostrando la importancia de la unidad de Promoción y Venta de Parques como tractor de demanda en un entorno complejo.**

**India mantiene un peso significativo sobre el total de ventas, con una contribución del 19%, mientras que la contribución de China (6%) se ve impactada por el alargamiento del proceso de aprobación de proyectos eólicos.**

Desglose geográfico de MWe vendidos de Aerogeneradores (%)	1T 2011	1T 2012
EE.UU.	8%	27%
China	13%	6%
India	24%	19%
Latinoamérica y Cono Sur	28%	30%
Europa y Resto del Mundo	27%	19%
<b>TOTAL</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>

Unido al éxito en la estrategia de diversificación geográfica, **Gamesa trabaja en ampliar su oferta de producto** con:

- **Turbinas de mayores rotores para cada una de las clases de vientos** (IEC I, II y III) dentro de la nueva plataforma de producto G9X-2,0 MW como la G97-2,0 MW Clase II, la G87-2,0 MW Clase S y la G114-2,0 MW Clase III.
- **Turbinas de mayor potencia** (G10X-4,5 MW).

El éxito de la nueva cartera de producto queda reflejado en la significativa contribución de **la turbina G97-2,0 MW Clase III a las ventas en el primer trimestre, superior al 25% del total de MWe vendidos. Así, el segmento G9X-2,0 MW representa en su conjunto un 84% de los MWe vendidos** frente al 68% del mismo periodo del año anterior. La plataforma G5X-850 KW contribuye un 16% a los MWe vendidos.

**Resultados Aerogeneradores 1T 2012**

Gamesa cierra el primer trimestre 2012 con unos **resultados económicos en la actividad de Aerogeneradores:**

(MM EUR)	1T 2011	1T 2012	% Var.
<b>Ventas</b>	614	519	-16%
<b>EBITDA</b>	80	22	-73%
EBITDA / Ventas (%)	13,0%	4,2%	
<b>EBIT</b>	31	-16	N.A.
EBIT / Ventas (%)	5,1%	-3,0%	
<b>Beneficio Neto</b>	18	-28	N.A.
B. Neto / Ventas (%)	3,0%	-5,4%	
<b>Capital Circulante</b>	425	790	
% Ventas	15%	28%	+13 pp
<b>DFN</b>	63	495	
DFN / EBITDA	0,2	1,8	+ 1,6x

Cifras no auditadas

**Las ventas del período han experimentado un descenso del -16% respecto al primer trimestre de 2011**, como consecuencia del menor volumen de MWe vendidos (-12% respecto al 1T 2011). **La contribución de la unidad de Servicios a las ventas ha sido de 73 MM EUR comparado con 78 MM EUR en el 1T 2011** debido a unos mayores ingresos no recurrentes por fallos fuera del periodo de garantía en el primer trimestre de 2011. **Con un nivel de ventas normalizadas, las ventas habrían experimentado un crecimiento de 10 MM EUR respecto al primer trimestre el año pasado.**

**El resultado operativo (EBIT) del periodo de -16 MM EUR es consecuencia de una menor actividad (menor absorción de costes fijos), presión en precios, especialmente en China, mayores costes ligados al proceso de industrialización de la G97 a nivel mundial**, así como al aumento de los gastos de estructura de la compañía a lo largo de 2011, aumento necesario para acometer la optimización de la cartera de producto y la diversificación comercial y de fabricación.

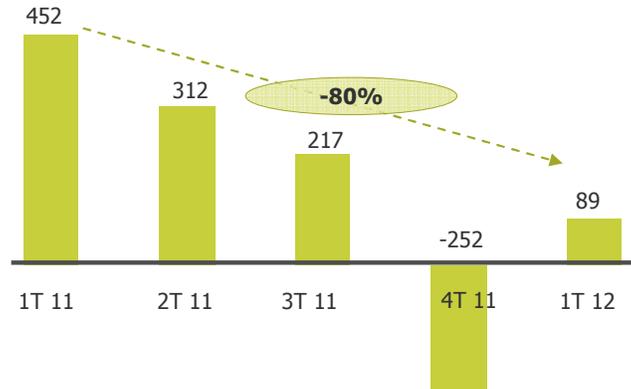
**La provisión por garantías se mantiene en torno al 3,5%** de las ventas de Aerogeneradores a pesar de la internacionalización de la plataforma de fabricación y ventas y la ampliación de la oferta de producto, lo que demuestra la mejora continua de los procesos, la solidez de la plataforma de producto Gamesa y la orientación a la excelencia en la operación.

**Gamesa cierra el primer trimestre 2012 con un nivel de capital circulante sobre ventas del 28%**, por encima de cierre de 2011(24%), como consecuencia de la **estacionalidad** (incremento

tradicional de capital circulante en el primer trimestre del año), la **apertura de nuevos mercados** (Brasil y la India), con una cadena de suministro en proceso de localización, y **retraso de proyectos en China** como consecuencia del alargamiento del proceso de aprobación y conexión a red de proyectos eólicos.

Adicionalmente, cabe destacar el **esfuerzo realizado por Gamesa en la contención del capital circulante durante 2012**, esfuerzo que está encuadrado dentro de la protección de la solidez del balance de la compañía. Como resultado, **el incremento de capital circulante en el primer trimestre de 2012 (s/ cierre 2011) ha sido un 80% menor del experimentado en el primer trimestre 2011 (s/ cierre 2010)**, como se refleja en el gráfico adjunto.

**Evolución de la variación trimestral del capital circulante de la compañía (MM EUR)**



Además, **Gamesa continúa focalizada en el control estricto de sus inversiones, asegurando así el retorno adecuado de las mismas. Las inversiones del primer trimestre (50 MM EUR) se distribuyen en:**

- Planta de palas para la máquina G5X-850 KW en India.
- Adecuación de capacidad productiva a la G97-2,0 MW
- Inversión vinculada a la fabricación del aerogenerador G10X-4,5 MW.
- Planta de nacelles para la máquina G9X-2,0 MW en Brasil
- Inversión en I+D asociada a nuevas plataformas (G97-2,0 MW, G114-2,0 MW, G10X-4,5 MW y offshore)

Así, **Gamesa cierra el primer trimestre de 2012 con una deuda financiera neta de 495 MM EUR en el área de Aerogeneradores**, vinculado al nivel de circulante y a la inversión registrada en el periodo.

**Parques Eólicos**
**Principales Factores**

Durante el primer trimestre de 2012, Gamesa ha firmado nuevos acuerdos de venta por un total de 480 MW en EEUU con la eléctrica canadiense Algonquin Power & Utilities, cuya puesta en marcha está prevista durante 2012.

La unidad de Promoción y Venta de Parques cierra el primer trimestre de 2012 con unas ventas de 394 MM EUR y un EBIT de 3 MM EUR, vinculado principalmente al acuerdo de venta firmado de 480 MW en EEUU.

A marzo de 2012 la cartera de parques eólicos de Gamesa asciende a 23.752 MW en todo el mundo.

<b>Cartera de Parques Fases de desarrollo (MW)</b>	<b>1T 2011</b>	<b>1T 2012</b>	<b>% Crec.</b>
<b>Prácticamente Seguro</b>	3.352	4.025	+20%
<b>Cartera total</b>	<b>24.097</b>	<b>23.752</b>	<b>-1%</b>

Dentro de la cartera, Gamesa mantiene **834 MW en las últimas fases de construcción y puesta en marcha, avanzando en el desarrollo de su cartera de parques a entregar en los próximos meses.** El incremento de los MW en construcción y con puesta en marcha se debe a la intensa actividad de la Unidad de Promoción y Venta de Parques principalmente en Polonia (152 MW con puesta en marcha, todos con acuerdos de venta firmados) y en EEUU (150 MW en construcción y 130 MW con puesta en marcha, todos con acuerdo firmados). En el mes de abril se inicia la construcción de 200 MW adicionales en EE.UU., también correspondientes a acuerdos de venta ya firmados.

De esta forma, **540 MM EUR del total de capital circulante de la Unidad de Venta de Promoción y Venta de Parques (772 MM EUR) están asociados a parques con acuerdos de venta que serán monetizados, principalmente en el segundo semestre de 2012,** y otros 100MM EUR están asociados a parques en las últimas fases cuyos acuerdos de venta se están negociando.

<b>Evolución del Perfil de Actividad (MW)</b>	<b>1T 2011</b>	<b>1T 2012</b>	<b>% Crec.</b>
<b>MW en Construcción</b>	230	417	82%
<b>MW con Puesta en Marcha</b>	166	417	151%
<b>Total</b>	<b>396</b>	<b>834</b>	<b>111%</b>

Nota: no incluidos MW correspondientes a los acuerdos de promoción conjunta firmados en China, donde Gamesa posee una participación minoritaria, e India.

**Resultados de Parques Eólicos 1T 2012**

Los resultados de la unidad de Parques Eólicos en el primer trimestre muestran una intensa actividad de inversión en la construcción de parques para cumplir con los compromisos de venta firmados en los últimos meses en Europa y Norte América.

En este sentido, la unidad de Promoción y Venta de Parques cierra el primer trimestre de 2012 con unas ventas de 394 MM EUR y un EBIT de 3 MM EUR gracias al alto volumen de acuerdos de venta firmados en el trimestre (480 MW en EEUU).

La Unidad de Promoción y Venta de Parques cierra el trimestre con una deuda financiera neta de 541 MM EUR, dado el alto nivel de MW en últimas fases de construcción (834 MW), cuya venta se realizará en los próximos meses.

(MM EUR)	1T 2011	1T 2012	%Var.
<b>Ventas</b>	17	394	N.A.
<b>EBIT</b>	0	3	N.A.
<b>Beneficio Neto</b>	-2	-1	N.A.
<b>DFN</b>	251	541	2,2x

Cifras no auditadas

**Resultados 1T 2012 de Gamesa Corporación Tecnológica**

A continuación y como resultado de la contribución de las unidades anteriores, se presentan las principales magnitudes financieras del Grupo Consolidado.

(MM EUR)	1T 2011 <sup>(1)</sup>	1T 2012 <sup>(1)</sup>	% Var.
<b>Ventas</b>	585	777	+33%
<b>EBITDA</b>	76	32	-58%
EBITDA / Ventas (%)	13%	4,1%	
<b>EBIT</b>	28	-5	N.A.
EBIT / Ventas (%)	4,7%	-0,6%	
<b>Beneficio neto</b>	13	-21	N.A.
<b>DFN</b>	313	1.035	
DFN / EBITDA	0,9	3,2	+2,3x

Cifras no auditadas

- (1) Los resultados de Gamesa Corporación Tecnológica recogen el impacto del ajuste de consolidación correspondiente a la eliminación de las ventas y margen de la división de Aerogeneradores a la división de Parques, cuyos acuerdos de venta están en las últimas fases de negociación al cierre del periodo.

**Perspectivas y riesgos**

A pesar del mencionado retraso en la recuperación económica y su impacto tanto en el apoyo gubernamental a la energía eólica en mercados clave como EE.UU. y países del sur de Europa, como en la demanda de energía, **Gamesa continúa avanzando en los 3 vectores de su plan de negocio 2011-2013 durante el primer trimestre de 2012:**

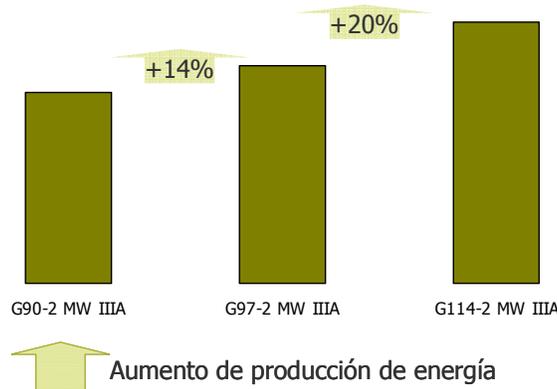
- **Reducción del Coste de Energía (CdE)**, a través de la optimización del producto y los servicios de operación y mantenimiento,
- **Crecimiento**, a través de la diversificación comercial, el lanzamiento de nuevos productos de O&M, la actividad de promoción y venta de parques y su compromiso con el segmento offshore,
- **Eficiencia**, con la definición de nuevas medidas de optimización de costes que se lanzarán durante el segundo trimestre y se espera alcancen un impacto completo en 2013.

**Optimización cartera de producto y servicios de Operación y Mantenimiento**

Siguiendo con el proceso de mejora de la cartera de producto, iniciada en 2010 con el lanzamiento de la nueva plataforma de 2 MW, G9x-2 MW, y tras iniciar la producción en serie de la G97-2 MW, se procede ahora al lanzamiento comercial de la G114-2 MW clase III, cuyas primeras unidades estarán disponibles a finales de 2013.

**Con el lanzamiento de la G114-2 MW clase III, Gamesa continúa mejorando la competitividad de su producto**, con un rotor de 114 metros, un área de barrido un 38% superior y, más importante, **una producción de energía hasta un 20% superior a la G97-2 MW en emplazamientos de vientos bajos. El aerogenerador G114-2 MW se convierte además en la referencia de mercado por su baja densidad de potencia, la menor del mercado en su segmento.** El producto, que se ofrece con diferentes alturas de torre, entre los 93 y 140 metros, es especialmente adecuado para zonas de vientos bajos de Europa y EE.UU., el mercado Indio, y las provincias chinas próximas a grandes centros de consumo (Beijing y Shanghai). En su conjunto, **óptima para el segmento de mayor demanda actual.**

**Productos más eficientes en los principales segmentos del mercado, disminuyendo así el Coste de Energía**



**En el área de servicios de Operación y Mantenimiento**, como ya se anunció en 2011 y tras su lanzamiento en España, **Gamesa lanza en Europa su servicio de reacondicionamiento de grandes componentes**, tanto para tecnología propia como de terceros. La mejora y sustitución de grandes componentes (palas, generadores y multiplicadoras) por las últimas tecnologías mejoran el

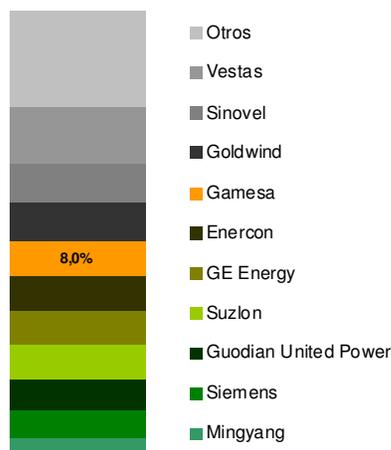
rendimiento de la turbina, alargan su vida útil, y disminuyen el coste de operación y mantenimiento, consiguiendo así una **mejora de la productividad y rentabilidad de los proyectos eólicos**, mejora que en la coyuntura actual es clave. La importancia de esta mejora en un entorno regulatorio y de apoyo a las renovables incierto, proporciona a Gamesa, por su condición de desarrollador de parques, fabricante de turbinas y mantenedor de los mismos/ mismas, una ventaja competitiva significativa. En este sentido Gamesa cuenta con un equipo de más de 2.500 profesionales dedicados al suministro de servicios de operación y mantenimiento a nivel mundial, con 39 centros regionales de provisión de servicios, dentro de los que se encuadran 5 plantas dedicadas a los servicios de reacondicionamiento.

**Aumento de la cuota de mercado**

La mejora de la cartera de producto y servicios de Gamesa se ha traducido en un aumento de la **eficiencia, competitividad y fiabilidad de los mismos**. La mayor eficiencia y competitividad se reflejan, entre otras cosas, en un aumento de la producción energética que conduce, con la ayuda de otros factores, a una disminución del Coste de Energía, en línea con el objetivo del Plan de Negocio 2011-2013.

La mayor fiabilidad queda reflejada no sólo en una **disponibilidad de producto superior al 98% en todas las plataformas de producto y en todas las regiones**, sino también en un nivel de **provisiones de garantía que se ha mantenido estable**, en torno al 3,5% s/ventas a pesar de la sucesiva introducción de nuevos productos y de la entrada con capacidad fabricación y de suministro local en nueva regiones como India y Brasil. Esta estabilidad en el nivel de provisiones, que bajará en los próximos ejercicios, es un buen indicador de la solidez de la plataforma de producto de la compañía y de sus procesos productivos.

Son la fiabilidad, eficiencia y competitividad de los productos y servicios de Gamesa los que han conducido, junto al éxito de la estrategia de diversificación comercial, a un crecimiento significativo de la cuota de mercado en 2011. Según las últimas cifras publicadas por fuentes externas independientes y que se recogen en el gráfico adjunto, **Gamesa aumenta su cuota de mercado de nuevas instalaciones 2011 hasta un 8%, pasando de octava a cuarta posición, posición que también ocupa en el ranking de instalaciones acumuladas a 2011.**



Fuente: EER

**Compromiso con el segmento offshore**

En el segmento de offshore, Gamesa continúa también avanzando en su plan orgánico de negocio, a través de dos plataformas de producto, la G11OFS-5MW para abastecer la demanda en el corto y medio plazo y la G14OFS-7 MW para la demanda a medio y largo plazo.

En el primer trimestre de 2012 se han iniciado negociaciones con el puerto de Leith (Escocia) para el establecimiento de su base industrial marina, que incluirá plantas –una de palas y otra de nacelles– así como operaciones logísticas portuarias y servicios de operación y mantenimiento, todo ello sujeto al progresivo desarrollo de la demanda.

Igualmente Gamesa concluirá durante este ejercicio el objetivo de completar el diseño del primer prototipo offshore en sus instalaciones de Virginia, esperando la obtención del CDR<sup>11</sup> antes de concluir 2012, diseño en el que se ha trabajado conjuntamente con Newport New Shipbuilding.

Concluido dicho diseño y tras un detallado análisis del desarrollo del mercado eólico en Estados Unidos, Gamesa ha decidido proceder a la instalación de su primer prototipo en España, debido a la necesidad de hacer frente primero al mercado europeo, y teniendo en cuenta la incertidumbre sobre el apoyo a las energías renovables en EE.UU.. El primer prototipo G128-5 MW incorpora un diseño modular y redundante, garantizando la fiabilidad, reduciendo los tiempos de parada y mantenimiento, y maximizando la energía producida, requisitos clave para conseguir un coste de energía competitivo en el entorno marino.

## Optimización continua de la estructura de costes

La lenta recuperación de la economía mundial, especialmente de las economías desarrolladas de Europa y Estados Unidos, y el impacto que está teniendo tanto en los apoyos gubernamentales a las energías renovables como en la demanda energética, unido al exceso de capacidad global en la industria de fabricación de Aerogeneradores, **obliga a las empresas del sector a una mejora continua de su competitividad**. Con este propósito y el de asegurar la consecución de los márgenes comprometidos para 2012 y futuros, Gamesa ha definido durante el primer trimestre de 2012 nuevas medidas de optimización del coste unitario del producto y del coste de las unidades de soporte de la organización. Estas medidas se irán poniendo en marcha durante el segundo trimestre de 2012 y comenzarán a dar resultados en la segunda mitad de 2012, con un impacto completo en 2013.

Las 3 áreas claves de actuación y los objetivos a alcanzar se describen a continuación:

**Coste de materiales: reducción del coste unitario en un 5% en el 2013** (vs. 2011) a través de modificaciones del diseño, renegociación con suministradores y localización de la cadena de suministro de acuerdo a mejores prácticas de coste.

**Fabricación: racionalización de la fabricación y reducción del gasto asociado** a través de la adaptación de la capacidad a la demanda regional y al producto, la concentración de fabricación y el desarrollo continuo de métodos de producción eficiente entre los que se encuentra la combinación de producción interna con suministro externo de grandes componentes.

**Reducción del gasto de funciones soporte, con unos ahorros anualizados de 30 MM EUR** (para 2013 vs. 2011) a través de la consolidación de funciones soporte y de la puesta en marcha de mejores practicas en toda la organización.

## Aceleración de los planes de optimización de costes



(1) Base 2011

(2) Reducción de gastos en efectivo y no efectivo

(3) Reducción de gastos operativos con impacto en caja (base reducción de coste: 2011)

(4) Optimización del programa de inversión con impacto en efectivo

<sup>11</sup> CDR – Critical Design Review

A través de este ejercicio de optimización de los costes, Gamesa pretende aumentar la competitividad y asegurar los márgenes comprometidos para 2012 y en adelante. En este sentido, además de las nuevas medidas de costes que se van a lanzar, y que tendrán impacto a partir de la segunda mitad del año, se producirá una progresiva recuperación de la rentabilidad de Aerogeneradores por una mejora de los niveles de actividad, así como un menor impacto del lanzamiento de las nuevas plataformas de producto, como se muestra en el gráfico adjunto.

### Compromiso con las guías de margen

**1T:** Nivel de actividad estacionalmente bajo, precios y retrasos de proyectos en China y costes de industrialización

**2T:** Nivel de actividad mejorado; impacto continuo de precios y costes de industrialización

**2S:** Primer impacto de las medidas de optimización de costes ; niveles de actividad más altos; menor impacto de costes de industrialización



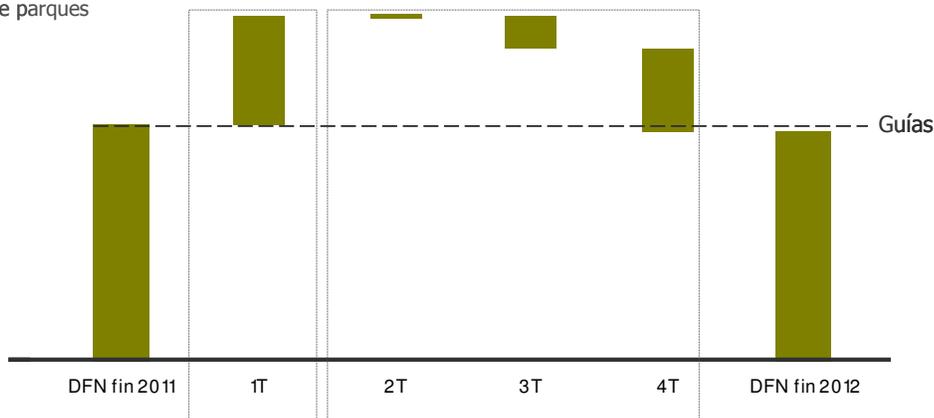
(1) No incluye costes de reestructuración

Conjuntamente con la progresiva mejora de márgenes en los próximos trimestres, se producirá también el desapalancamiento del balance gracias a la entrega de parques, a la reducción del capital circulante de Aerogeneradores por la progresiva alineación de fabricación a entregas, la mejora de la rentabilidad y flujo de caja operativo del negocio y la optimización del plan de inversión 2012, que pasa de un compromiso inicial de 275 MM EUR a un rango de entre 225MM EUR a 250MM EUR.

### Desapalancamiento

**1T:** Inversión en circulante para atender a la estacionalidad de las ventas y a la internacionalización; retrasos en proyectos en China; fuerte inversión neta en actividad de parques

**2T-4T:** flujos de caja vinculados a entregas de parques; alineación de producción y entrega; creciente rentabilidad. **Concentración de la entrada de caja en 4T**



De esta forma Gamesa pretende revertir las tendencias decrecientes en rentabilidad y crecientes en deuda financiera neta en los próximos trimestres, para terminar el ejercicio 2012 alcanzando los niveles de rentabilidad y generación de caja libre neta con los que se ha comprometido.

	Aerogeneradores	Previsión 2012	1T 12	Factores subyacentes
<b>Fabricación de Aerogeneradores</b>    <b>Parques eólicos Promoción y Venta</b>    <b>Gamesa</b> 	MWe vendidos	2.800-3.200	510	
	Margen EBIT	2,0%-4,0% <sup>(1)</sup>	-3,0%	Margen impactado por bajo nivel de actividad, costes de industrialización de G97-2MW y mix de mercado; reversión completa en S2
	Circulante / ventas (%)	20%-25%	28%	Aumento estacional de circulante
	Capex	275 <sup>(2)</sup>	50	
<b>Parques</b>				
	MW entregados <sup>(3)</sup>	c. 400	0	>720MW a ser entregados en 2T-4T, por encima de las guías anuales
	EBIT (EUR MM)	c. 0	3	
	Deuda neta (EUR MM)	c. 250	541	
<b>Grupo</b>				
	DFN / EBITDA	<2,5x	3,2x	Aumento temporal debido a inversión estacional en circulante de Aerogeneradores y fuerte actividad de construcción de parques
<b>FCL</b>		<b>Punto de equilibrio</b>		

(1) Excluyendo costes de reestructuración

(2) Optimización del plan de inversión 2012, de 275MM EUR a un rango entre 225 MM EUR y 250 MM EUR

(3) No incluye acuerdos de promoción conjunta en China

## Conclusiones

En un entorno de lenta recuperación económica, con su consiguiente impacto tanto en la demanda energética como en el apoyo de los gobiernos a la energía eólica, y de continua sobre-capacidad, **Gamesa sigue comprometida con los pilares de su plan de negocio y el objetivo de reforzar su posición de liderazgo en la industria eólica.**

En este sentido y **a pesar de la volatilidad de la demanda, durante el primer trimestre de 2012 Gamesa ha aumentado su volumen de contratación en un 136% a/a**, hasta alcanzar los 687 MW desde los 291 MW del primer trimestre de 2011. Este crecimiento en el volumen de pedidos se ha conseguido **gracias a la estrategia de diversificación comercial y la entrada en nuevos mercados**. De este modo América Latina y Cono Sur y EEUU se convierten en los principales contribuyentes a las órdenes del primer trimestre.

**Igualmente durante el primer trimestre se ha producido una aceleración de la estrategia de monetización del valor de la cartera de parques** con la firma de un contrato por 480MW en EE.UU. con entrega en 2012, contrato que ha elevado el total de entregas comprometidas en 2012 a 720MW. La aceleración de la actividad de construcción de parques para poder cumplir con dichas entregas ha elevado temporalmente la deuda financiera del grupo, aumento que se corregirá en los próximos trimestres.

A pesar de la fortaleza tanto del volumen de pedidos de Aerogeneradores como de Parques durante el primer trimestre, **las condiciones económicas globales y el entorno sectorial hacen necesario la puesta en marcha de nuevas medidas de optimización de costes para mantener la competitividad en el medio plazo, y asegurar la consecución de los márgenes en 2012 y más allá**. En este sentido Gamesa ha definido medidas para reducir el coste unitario de materiales, racionalizar la fabricación y reducir los gastos de soporte. Estas medidas junto con el aumento del nivel de actividad y un menor impacto del lanzamiento de las nuevas plataformas de fabricación en la segunda mitad del año llevaran a la recuperación progresiva de los márgenes del grupo en 2012.

**El compromiso de liderazgo de mercado requiere sin embargo no solo un liderazgo de costes, sino de plataforma de productos y servicios**, liderazgo que Gamesa esta demostrando

- Con **niveles de disponibilidad superiores a un 98% en todas sus plataformas y regiones**
- Con unas **provisiones por garantía estables en un 3,5% de las ventas** a pesar de la introducción de nuevos productos y la entrada en nuevas áreas geográficas con capacidad de fabricación o suministro local
- Con una **reducción continua del Coste de Energía** gracias al aumento de la producción energética en los principales segmentos del mercado

Es gracias a la fiabilidad, eficiencia y competitividad de la plataforma Gamesa, junto a la estrategia de diversificación comercial, que Gamesa ha aumentado la cuota de mercado de instalaciones anuales globales en 2011 hasta un 8%, ocupando la posición número cuatro tanto en término de instalaciones anuales en el ejercicio pasado como en instalaciones acumuladas a diciembre 2011.

**Finalmente es importante concluir resaltando que Gamesa sigue totalmente comprometida con el objetivo de alcanzar el punto de equilibrio del flujo de caja libre neto en 2012**, objetivo que se alcanzará en los próximos trimestres tanto a través del alineamiento de fabricación a entregas y mejora de la rentabilidad de Aerogeneradores, como a la entrega de parques.

## Anexo<sup>12</sup>

### Estados Financieros enero-marzo 2012

#### Gamesa Corporación Tecnológica – Consolidado

Cuenta de Pérdidas y Ganancias – MM EUR	1T 2011	1T 2012
Facturación	585	777
Trabajos inmovilizado	15	25
Consumos	-365	-593
Personal	-84	-96
Otros gastos	-76	-81
<b>EBITDA</b>	<b>76</b>	<b>32</b>
Amortizaciones	-26	-24
Provisiones	-23	-13
<b>EBIT</b>	<b>28</b>	<b>-5</b>
Resultados financieros	-13	-21
Rdos en enajenación de activos no corrientes	0	-2
Resultado neto por deterioro de activos	0	2
Resultados Pta. Equivalencia	0	0
<b>Beneficio antes de Impuestos</b>	<b>15</b>	<b>-26</b>
Impuestos	-2	5
<b>Beneficio neto</b>	<b>13</b>	<b>-21</b>
<b>Beneficio neto atribuible a la Sociedad dominante</b>	<b>13</b>	<b>-21</b>

<sup>12</sup> Los estados financieros recogidos en el anexo se corresponden con cifras no auditadas.

<b>Balance de Situación - MM EUR</b>	<b>1T 2011</b>	<b>1T 2012</b>
Fondo de Comercio	387	387
Otros activos intangibles	173	247
Inmovilizado Material	428	510
Participación en Empresas Asociadas	45	47
Impuestos diferidos, neto	172	180
Capital Circulante	938	1.531
<b>Total</b>	<b>2.144</b>	<b>2.903</b>
Fondos Propios	1.641	1.667
Provisión para Riesgos y Gastos	222	225
Deuda Financiera Neta	313	1.035
Instrumentos Financieros Derivados y Otros	-33	-25
<b>Total</b>	<b>2.144</b>	<b>2.903</b>

<b>Cash Flow – MM EUR</b>	<b>1T 2012</b>
<b>Beneficio</b>	<b>-21</b>
+ Amortizaciones	24
+ Provisiones	13
+/- Variación provisiones	-24
+/- Variación Impuestos LP neto	-9
+/- Variación circulante	-200
+/-Otros	-60
<b>Flujo de caja operacional</b>	<b>-276</b>
+/- Inversiones	-50
+/- Otros	0
<b>Flujo de caja del ejercicio</b>	<b>-326</b>
+/- Dividendos & Otros	1
<b>Flujo de caja del ejercicio</b>	<b>-325</b>
Variación de DFN	325
<b>DFN Inicial</b>	<b>710</b>
<b>DFN Final</b>	<b>1.035</b>

## Estados Financieros enero-marzo 2012

### Unidad de Aerogeneradores + Holding

Cuenta de Pérdidas y Ganancias – MM EUR	1T 2011	1T 2012
Facturación	614	519
Trabajos inmovilizado	15	24
Consumos	-399	-354
Personal	-79	-91
Otros gastos	-72	-77
<b>EBITDA</b>	<b>80</b>	<b>22</b>
Amortizaciones	-26	-24
Provisiones	-23	-14
<b>EBIT</b>	<b>31</b>	<b>-16</b>
Resultados financieros	-8	-17
Rdos en enajenación de activos no corrientes	0	-2
Resultado neto por deterioro de activos	0	2
Resultados Pta. Equivalencia	0	0
<b>Beneficio antes de Impuestos</b>	<b>23</b>	<b>-33</b>
Impuestos	-4	5
<b>Beneficio neto atribuible</b>	<b>18</b>	<b>-28</b>
<b>Beneficio neto atribuible a la Sociedad dominante</b>	<b>18</b>	<b>-28</b>

<b>Balance de Situación - MM EUR</b>	<b>1T 2011</b>	<b>1T 2012</b>
Fondo de Comercio	311	311
Otros activos intangibles	172	246
Inmovilizado Material	416	493
Participación en Empresas Asociadas	45	47
Impuestos diferidos, neto	166	183
Capital Circulante	425	790
<b>Total</b>	<b>1.536</b>	<b>2.072</b>
Fondos Propios	1.258	1.346
Provisión para Riesgos y Gastos	220	223
Deuda Financiera Neta	63	495
Instrumentos Financieros Derivados y Otros	-5	7
<b>Total</b>	<b>1.536</b>	<b>2.072</b>

Cash Flow – MM EUR	1T 2012
<b>Beneficio</b>	<b>-28</b>
+ Amortizaciones	24
+ Provisiones	14
+/- Variación provisiones	-24
+/- Variación impuesto LP neto	-6
+/- Variación circulante	-89
+/- Otros	-62
<b>Flujo de caja operacional</b>	<b>-171</b>
+/- Inversiones	-48
+/- Otros	0
<b>Flujo de caja del ejercicio</b>	<b>-219</b>
+/- Dividendos & Otros	-3
<b>Flujo de caja del ejercicio</b>	<b>-222</b>
Variación de DFN	222
<b>DFN Inicial</b>	<b>273</b>
<b>DFN Final</b>	<b>495</b>

## Estados Financieros enero-marzo 2012

### Unidad de Parques Eólicos

Cuenta de Pérdidas y Ganancias – MM EUR	1T 2011	1T 2012
Facturación	17	394
Trabajos inmovilizado	0	0
Consumos	-8	-381
Personal	-5	-5
Otros gastos	-5	-7
<b>EBITDA</b>	<b>0</b>	<b>3</b>
Amortizaciones	0	0
Provisiones	0	0
<b>EBIT</b>	<b>0</b>	<b>3</b>
Resultados financieros	-4	-3
Rdos en enajenación de activos no corrientes	0	0
Resultado neto por deterioro de activos	0	0
Resultados Pta. Equivalencia	0	0
<b>Beneficio antes de Impuestos</b>	<b>-4</b>	<b>-1</b>
Impuestos	2	0
<b>Beneficio neto</b>	<b>-2</b>	<b>-1</b>
<b>Beneficio neto atribuible a la Sociedad dominante</b>	<b>-2</b>	<b>-1</b>

<b>Balance de Situación - MM EUR</b>	<b>1T 2011</b>	<b>1T 2012</b>
Fondo de Comercio	76	76
Otros activos intangibles	1	1
Inmovilizado Material	12	17
Participación en Empresas Asociadas	0	0
Impuestos diferidos, neto	6	-3
Capital Circulante	545	772
<b>Total</b>	<b>639</b>	<b>862</b>
Fondos Propios	414	352
Provisión para Riesgos y Gastos	2	2
Deuda Financiera Neta	251	541
Instrumentos Financieros Derivados y Otros	-27	-32
<b>Total</b>	<b>639</b>	<b>862</b>

## 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 no 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.”.