



Resultados **09** En pleno movimiento



Resultados 2009 Presentación – 25 de febrero de 2010

Índice

- 1 Claves del período**
- 2 Resultados 2009 e indicadores de actividad**
- 3 Perspectivas**
- 4 Pilares del liderazgo**
- 5 Conclusiones**

Claves del período

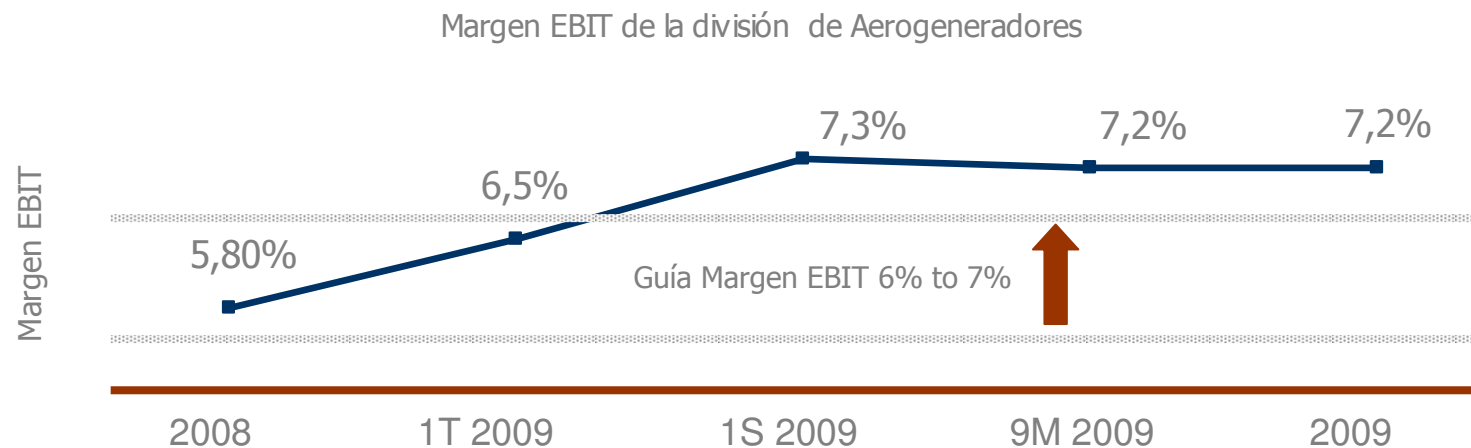
Cumpliendo nuestros compromisos, avanzando en nuestra estrategia

- Sólidos resultados en un nuevo entorno de mercado
 - EBIT ⁽¹⁾, capital circulante y deuda neta superan las guías del año
 - Impacto sobre la actividad por cambios en normativa y debilidad macroeconómica
- El desarrollo de nuevos productos y la nueva capacidad en China (G8X), India (G58, AE59) y EE.UU. (G90) consolidan nuestra estrategia de crecimiento
- Necesidades financieras aseguradas hasta 2012
- Los fundamentales de crecimiento del sector a largo plazo siguen siendo sólidos

(1) Guía EBIT proporcionada para la división de Aerogeneradores

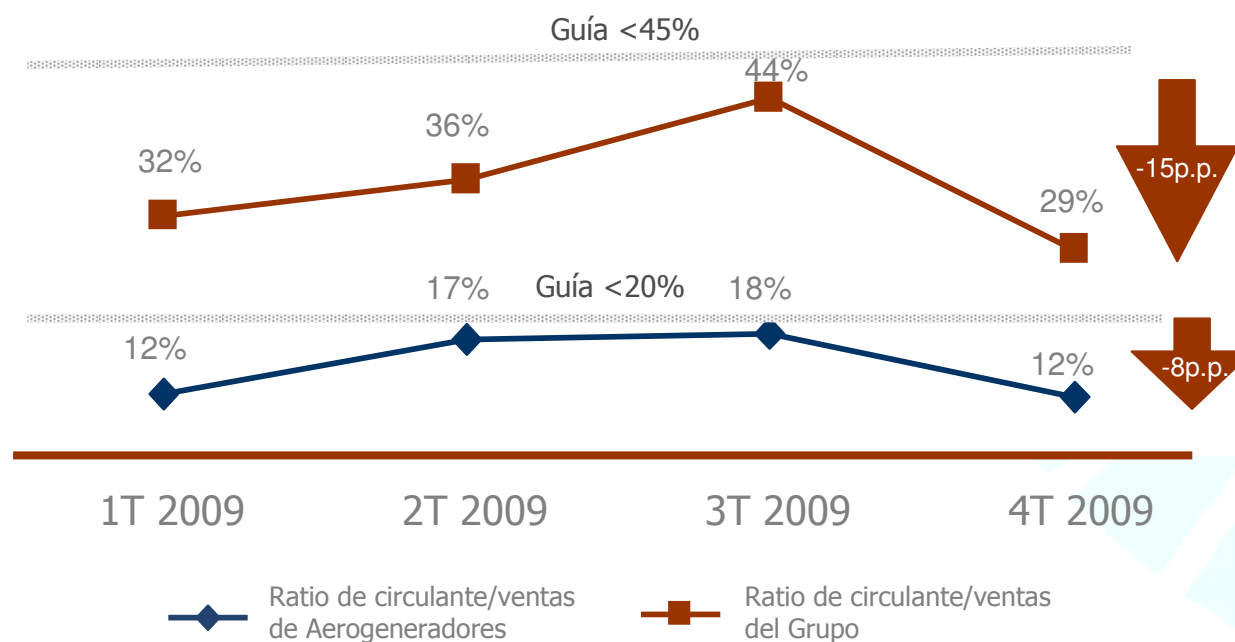
Claves del período **Superando nuestra guía de EBIT,**

↑ Aumento de 1,4 p.p. en margen EBIT a pesar de la baja actividad



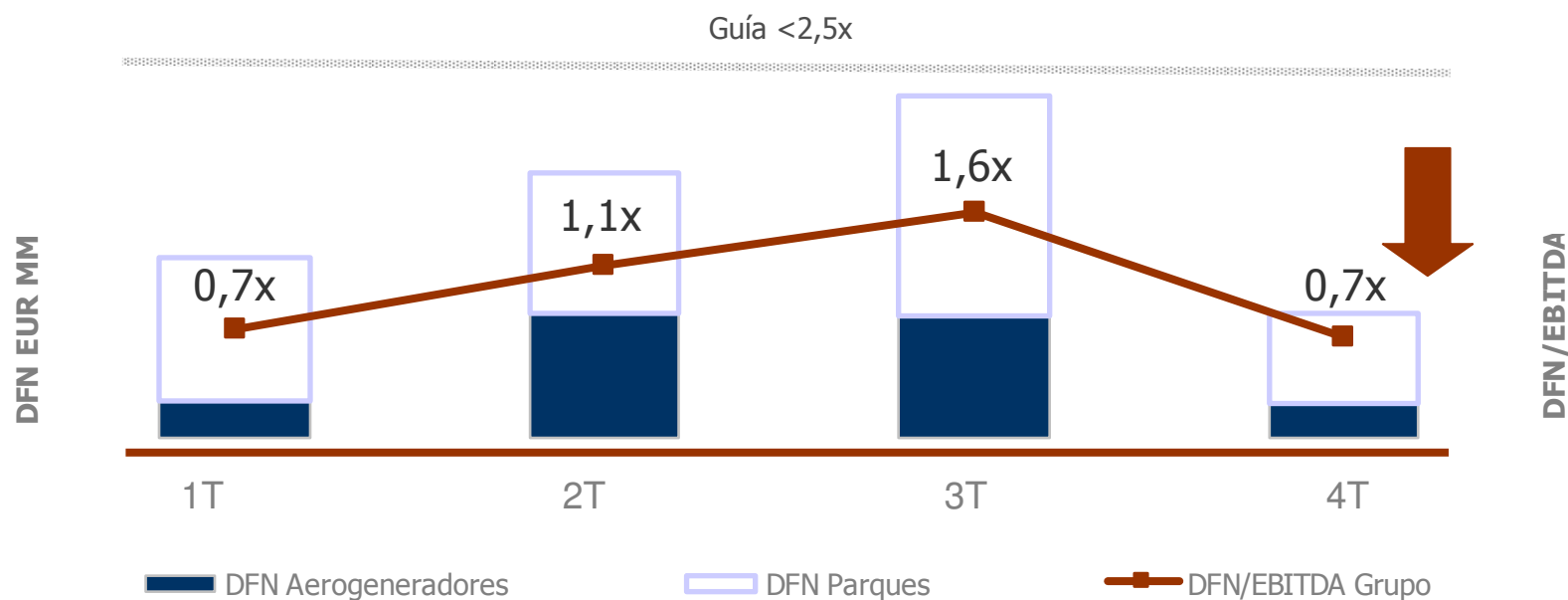
Claves del período nuestra guía de capital circulante

↓ 15 p.p. en ratio capital circulante sobre ventas en 4T



Claves del período y guía de deuda neta

Reducción de c. 450 MM EUR en deuda neta en 4T

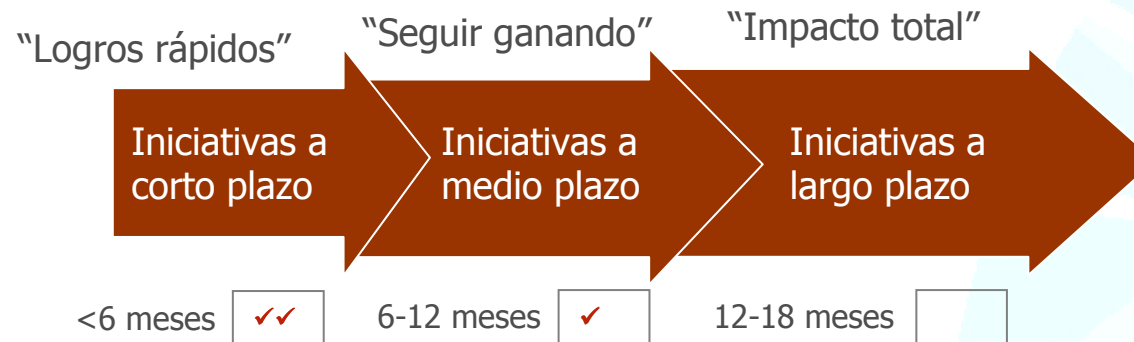


Claves del período

Asegurando nuestras necesidades financieras,

- Líneas de financiación extendidas
 - Crédito sindicado de 1.200 MM EUR (hasta el 2012)
 - 200 MM EUR del Banco Europeo de Inversión (a 10 años)
- Crédito sindicado ampliamente sobresuscrito
 - Han participado más de 30 instituciones financieras nacionales e internacionales
 - Confirma la solidez del balance y de las operaciones de Gamesa

Claves del período **mientras optimizamos los costes y alineamos la fabricación con las entregas**



- > Ahorro de costes a través de:
 - Optimización del coste de materiales
 - Mejoras de la productividad
 - Incluye reducción del 16% empleados equivalentes a tiempo completo
 - Mejora calidad producto - proceso
 - Optimización del plazo de construcción

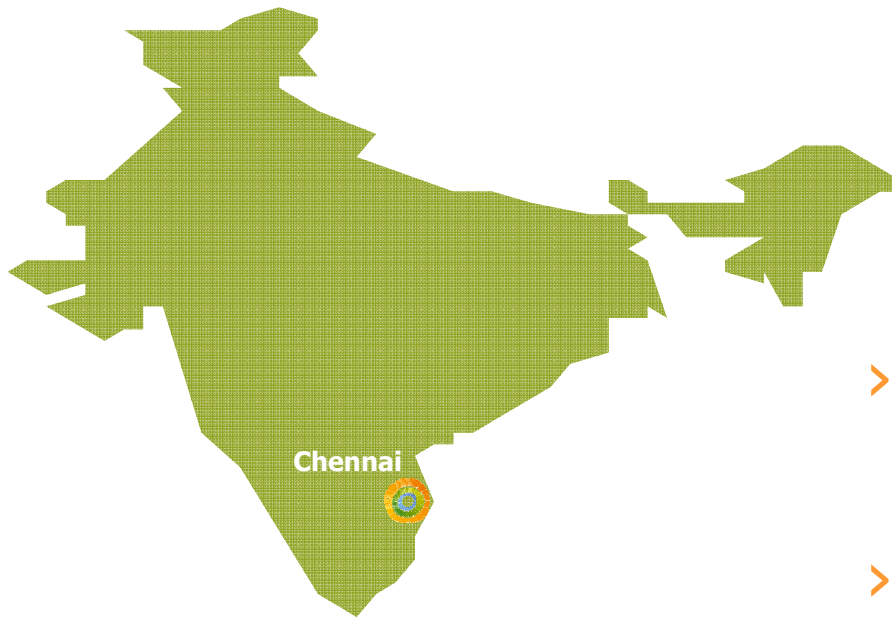
Claves del período

Reforzando de nuestra posición en mercados de crecimiento con capacidad para nuevo producto: China



- > 400 MW de capacidad nueva en S1 2010
 - G8X-2MW
- > Avances en acuerdos de promoción conjunta en 2010
- > Primer parque eólico de promoción propia puesto en marcha

Claves del período **India**



- > 200 MW ampliables a c.500 MW en nuevas instalaciones de fabricación
 - G58 y AE59
- > Primeros pedidos de India y países vecinos en 2009

Claves del período **EE.UU.**



- > 300 MW de nueva capacidad en 2009
 - G90
- > 31 MM USD en créditos fiscales a la fabricación

Claves del período

Las perspectivas del sector a largo plazo siguen siendo sólidas

- > Las fuentes de energía renovables tienen vocación de permanencia
 - Objetivo 20/20/20 de la UE
 - EE.UU.
 - Créditos fiscales a la producción (PTC), créditos fiscales a la inversión (ITC), subvenciones del Tesoro (TG)
 - Ley de energía en discusión
 - Es probable que el nuevo plan quinquenal de China eleve el objetivo inicial del 15% de capacidad renovable para 2020
 - Acuerdo de Copenhague
 - Los países desarrollados ayudarán en la financiación del desarrollo de fuentes de energía renovable en países en desarrollo

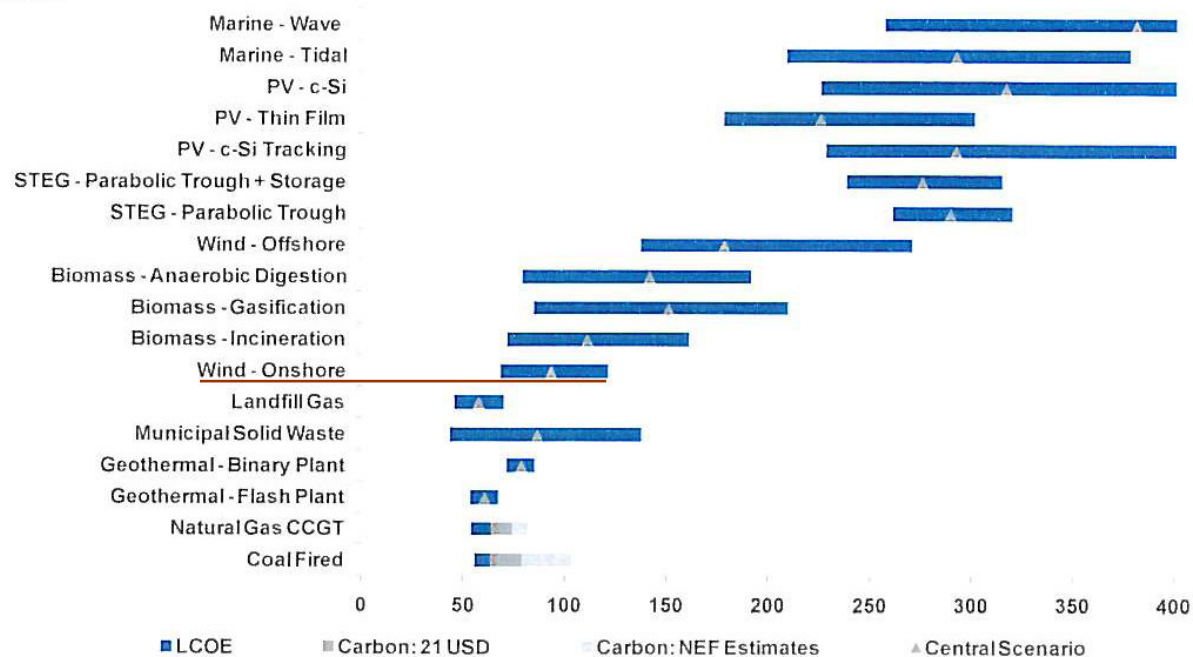
Claves del período

Las perspectivas del sector a largo plazo siguen siendo sólidas

- Y la eólica es la más eficiente de ellas → ya al nivel de las fuentes tradicionales de energía si se incluyen los costes de las emisiones de CO₂

Figure 1: LCOE by Technology Q4 2009

\$/MWh



Source: Bloomberg New Energy Finance Note: NEF estimates are EU-ETS central forecast

Índice

- 1 Claves del período
- 2 Resultados 2009 e indicadores de actividad**
- 3 Perspectivas
- 4 Pilares del liderazgo
- 5 Conclusiones

Resultados 2009 e indicadores de actividad

Cambio en el perímetro de consolidación: consolidación de la actividad de parques eólicos

- Tras la puesta en marcha del acuerdo con Iberdrola Renovables y según IFRS 5, las actividades de parques eólicos se presentan como operaciones continuas.
- En las páginas siguientes presentaremos los datos de la división de Aerogeneradores, a la que se ha hecho referencia previamente como Aerogeneradores y holding, los datos de la división de Parques Eólicos, previamente considerada como operaciones discontinuas, y los datos consolidados del grupo.
- El informe de la división de aerogeneradores sigue “criterios de gestión”, excluyendo así los ajustes intra-grupo.

División Aerogeneradores

Resultados 2009 e indicadores de actividad

Estados financieros – Aerogeneradores

MME	2008	2009	Var. 09/08	4T 2009
Ventas	3.651	3.113	-15%	839
MWe	3.684	3.145	-15%	870
EBITDA	498	430	-14%	119
EBITDA/Ventas	13,6%	13,8%		14,2%
EBIT	210	225	+7%	62
EBIT/Ventas	5,8%	7,2%		7,4%
Beneficio neto	157	144	-8%	38
Beneficio neto/Ventas	4,3%	4,6%		4,4%
DFN	-140	72	+0,5x	72
DFN/EBITDA	-0,3x	0,2x		0,2x

Resultados 2009 e indicadores de actividad

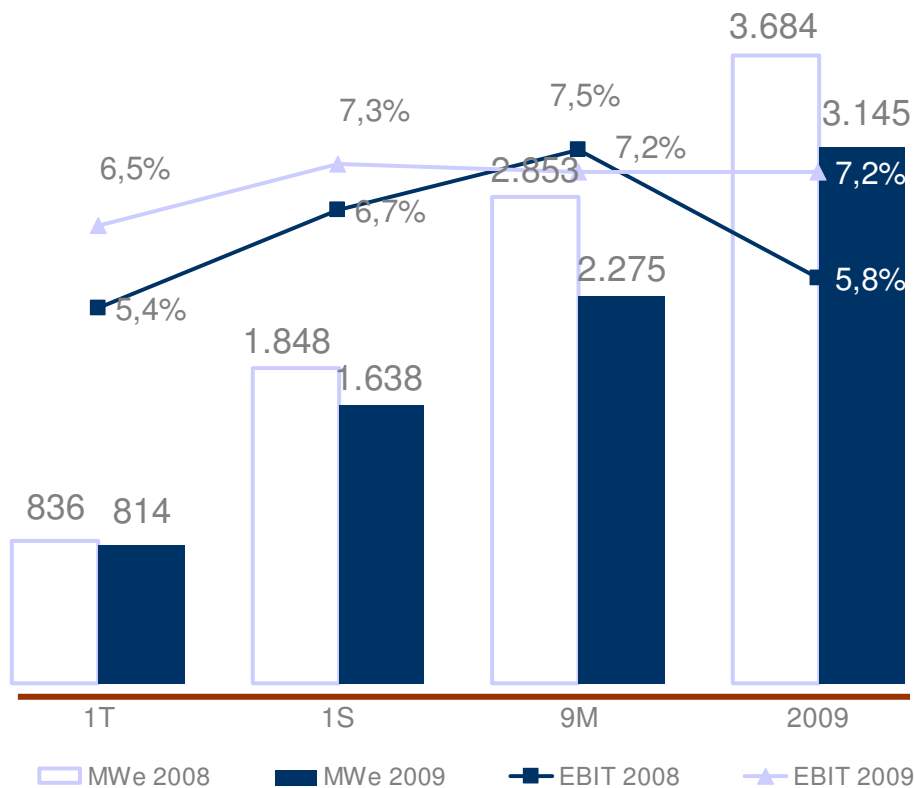
Estado de Flujos de Caja⁽¹⁾ – Aerogeneradores

MME	2009
Beneficio neto	144
Amortización	98
Var. Provisiones	(34)
Flujo de caja operativo bruto	208
Var. capital circulante	(187)
Flujo de caja operativo neto	21
Capex	(127)
Flujo de caja libre neto	(106)

(1) Criterio accionista

Resultados 2009 e indicadores de actividad Guías 2009 superadas en rentabilidad,

La optimización de costes sitúa el margen EBIT del 7,2%



Mejora de la rentabilidad con menor actividad

> Firme mejora en costes debido a:

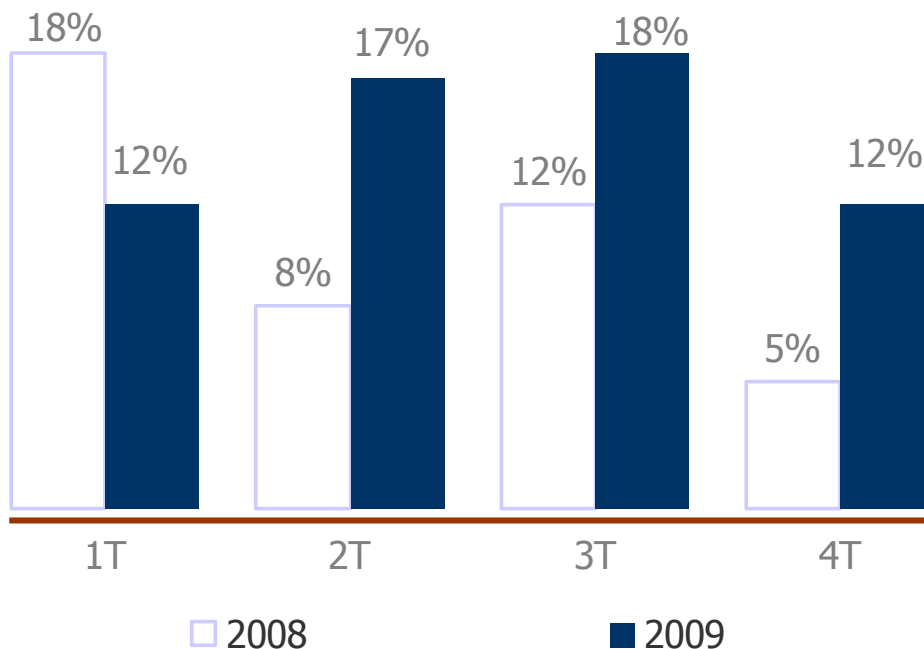
- Ratios estables de eficiencia y productividad
- Gestión de la base de proveedores
- Puesta en marcha de acciones de optimización de costes operativos
- Reducción de estructura y coste de venta, generales y administrativos

> Mejora al 3,5% de la provisión de garantía

> Contribución creciente de la actividad de servicios

Resultados 2009 e indicadores de actividad y capital circulante

El alineamiento de la actividad con las entregas conduce a un ratio de capital circulante sobre ventas del 12%



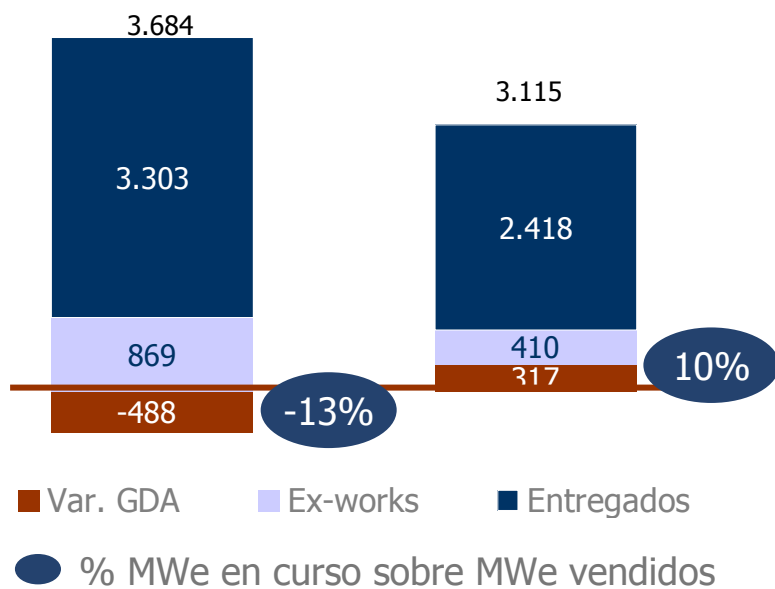
- > Importante reducción del capital circulante en 4T 09
 - Mejora de la rotación de existencias
 - Gestión activa del ciclo de aprovisionamiento, fabricación y montaje

Resultados 2009 e indicadores de actividad

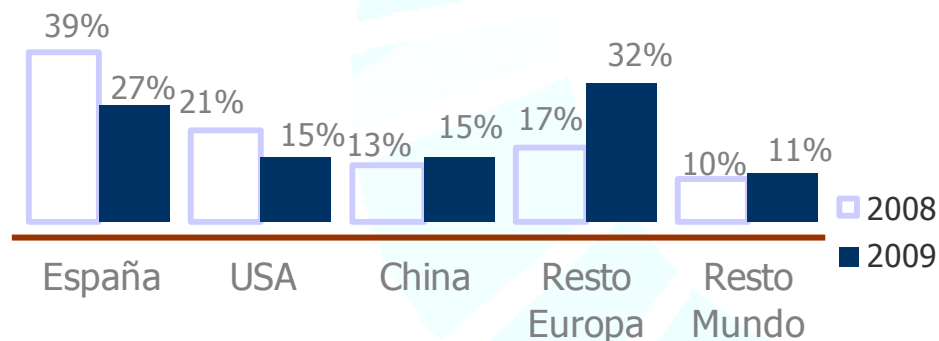
Indicadores de actividad de Aerogeneradores

Actividad en 2009 afectada por el impacto de cambios de normativa en España y debilidad macroeconómica en EE.UU.

Evolución de ventas de MWe



Mix geográfico (MWe vendidos)



- (1) Var. existencias acabadas, facturadas ExWorks, y listas para la entrega
(2) Var. existencias de productos acabados

División Parques



Resultados del ejercicio 2009 e indicadores de actividad

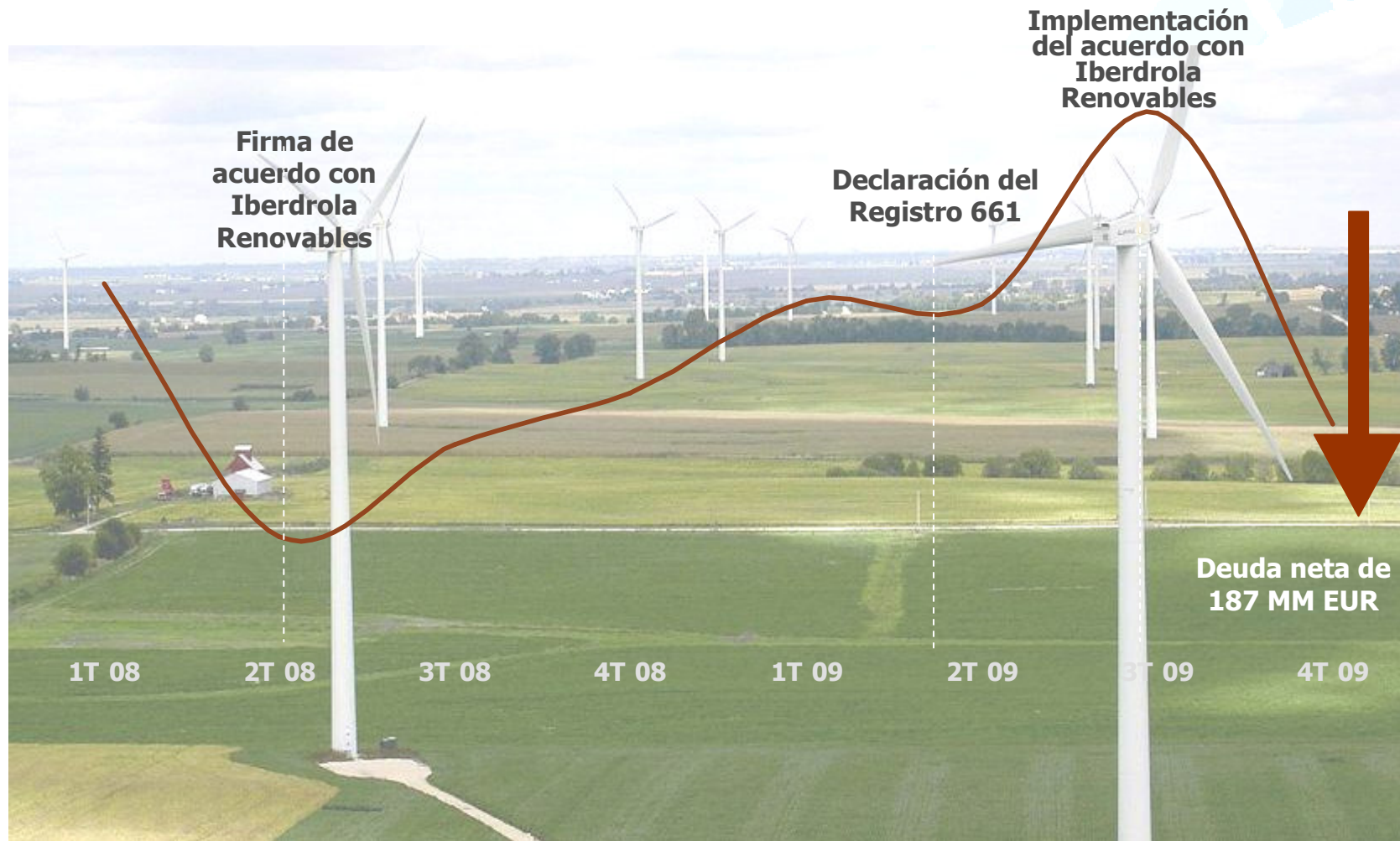
Estados financieros – Parques eólicos

- > La importante actividad de venta de parques eólicos en 4T de 2009 conduce a una significativa reducción de la deuda
 - > 250 MM EUR de reducción en deuda neta
- > EBIT sujeto al impacto de
 - EE.UU.
 - Mercado a la espera de aprobarse obligaciones federales de renovables y a la recuperación de los precios del gas
 - Ajuste no recurrente por la recuperación de activos de parques eólicos en EE.UU.
 - Europa
 - Ventas temporalmente paralizadas por el retraso en la puesta en marcha del acuerdo con Iberdrola Renovables
 - Paralización de la actividad en España por el RDL6/ 2009 → ajuste no recurrente del GDA
 - Parte del beneficio de las últimas transacciones ya contabilizado en años anteriores (contabilización por grado de avance)

MM €	2008	2009
Ventas	424	563
EBIT	28	(41)
Beneficio neto	22	(26)
DFN	214	187

Resultados 2009 e indicadores de actividad

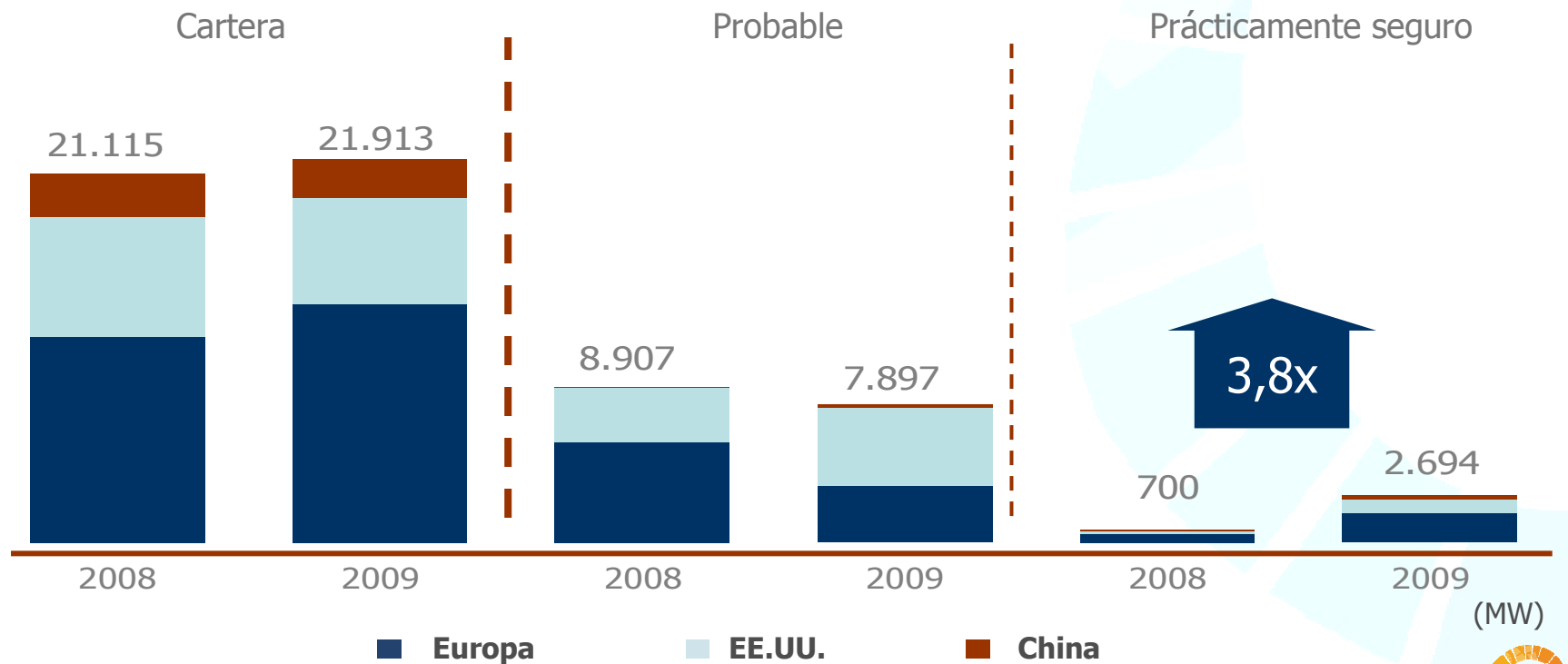
Evolución de la DFN de la división de parques eólicos



Resultados 2009 e indicadores de actividad

Desarrollo de la cartera

22 GW de cartera con progreso significativos en las últimas etapas de desarrollo

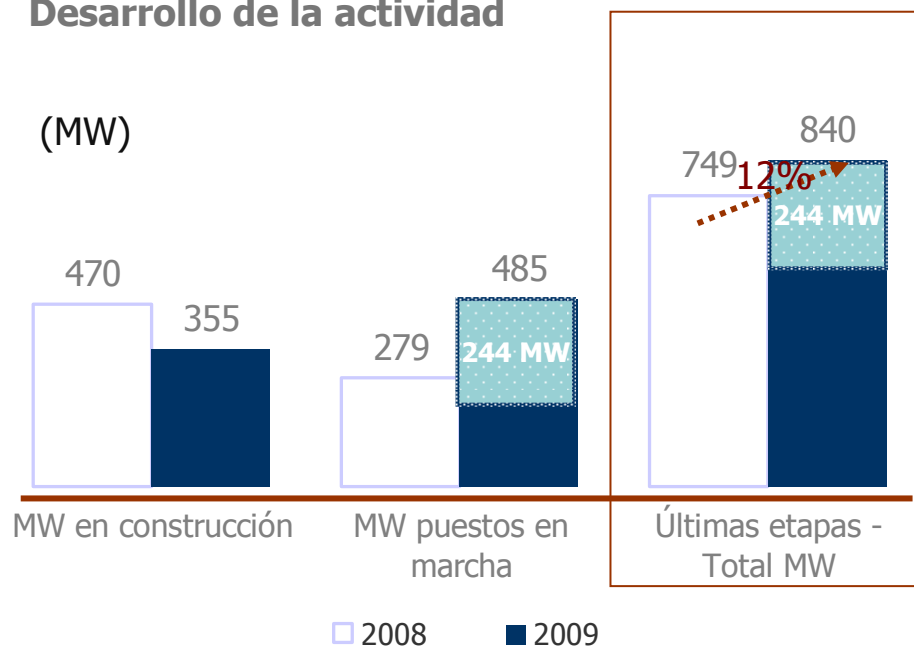


Resultados 2009 e indicadores de actividad

Indicadores clave de actividad

c.850 MW en las últimas etapas de desarrollo tras la entrega de 182 MW

Desarrollo de la actividad



- > El acuerdo con IBR reactiva la actividad de parques eólicos en Europa
- > 182 MW entregados en EE.UU. y Europa
- > +244 MW de ventas cerradas perfeccionadas en 1T 2010

Grupo Consolidado



Resultados 2009 e indicadores de actividad

Estados financieros – Grupo consolidado

MME	2008	2009
Ventas	3.834	3.229
Aerogeneradores	3.651	3.113
Parques eólicos	424	563
Ajustes	(241)	(447)
EBIT	233	177
Aerogeneradores	210	225
Margen EBIT	5,8%	7,2%
Parques eólicos	28	(41)
Ajustes	(5)	(7)
Beneficio neto antes de ganancias de capital	177	115
Beneficio neto	320	115
DFN	74	259
DFN/EBITDA	0,1x	0,7x
Aerogeneradores	(140)	72
Parques eólicos	214	187

Índice

- 1 Claves del período
- 2 Resultados 2009 e indicadores de actividad
- 3 Perspectivas**
- 4 Pilares del liderazgo
- 5 Conclusiones

Perspectivas

Implantando los cimientos para maximizar el crecimiento



Nuevo enfoque comercial para maximizar el crecimiento de ventas

- Apertura de nuevos mercados
- Nuevos segmentos de clientes
- Oferta de nuevos servicios



Aumento de la competitividad de nuestra cartera de productos

- 2 nuevos productos para vientos de nivel bajo y medio
- 1 nueva plataforma de productos: G10X – 4,5 MW
- 1 nuevo segmento de negocio: energía eólica marina



Avances continuos en la optimización de costes para conseguir una tendencia creciente en márgenes más allá del 2010

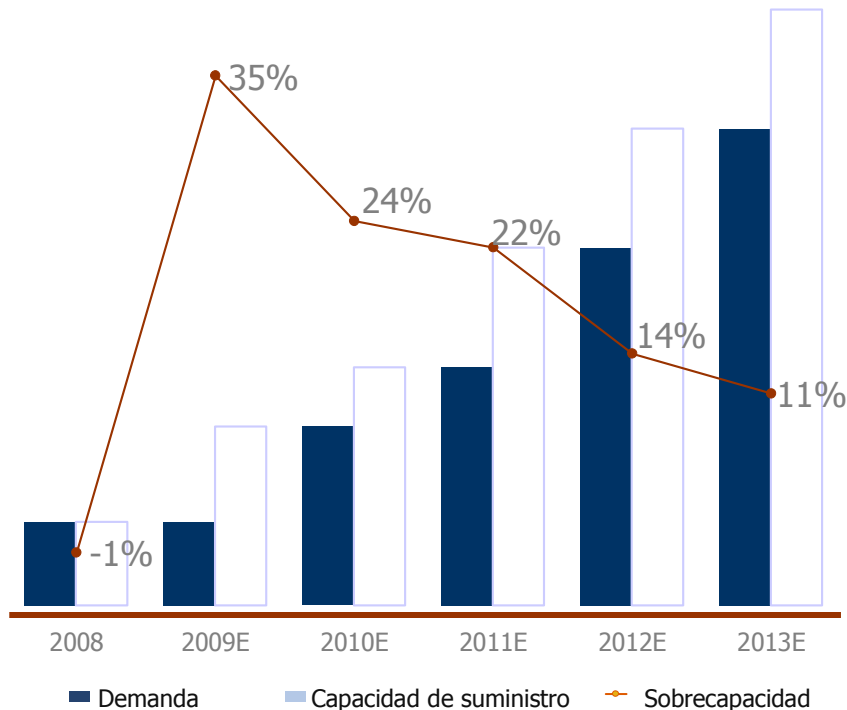


Ajuste de la capacidad flexible de producción a la demanda del mercado

Perspectivas

La crisis financiera global ha cambiado el sector eólico de forma significativa

Suministros a nivel mundial - Situación de la demanda (MW p.a.)



- > La complejidad financiera ha generado una ralentización del desarrollo de proyectos de parques eólicos en la mayoría de los mercados occidentales
- > Las necesidades de los clientes se han desplazado desde la cobertura del suministro al requerimiento de soluciones más específicas
- > Los grandes clientes están en proceso de selección de sus proveedores preferentes para los próximos años con el fin de generar eficiencias y economías de escala

Fuente: BTM; Macquarie; Roland Berger Strategy Consultants analysis

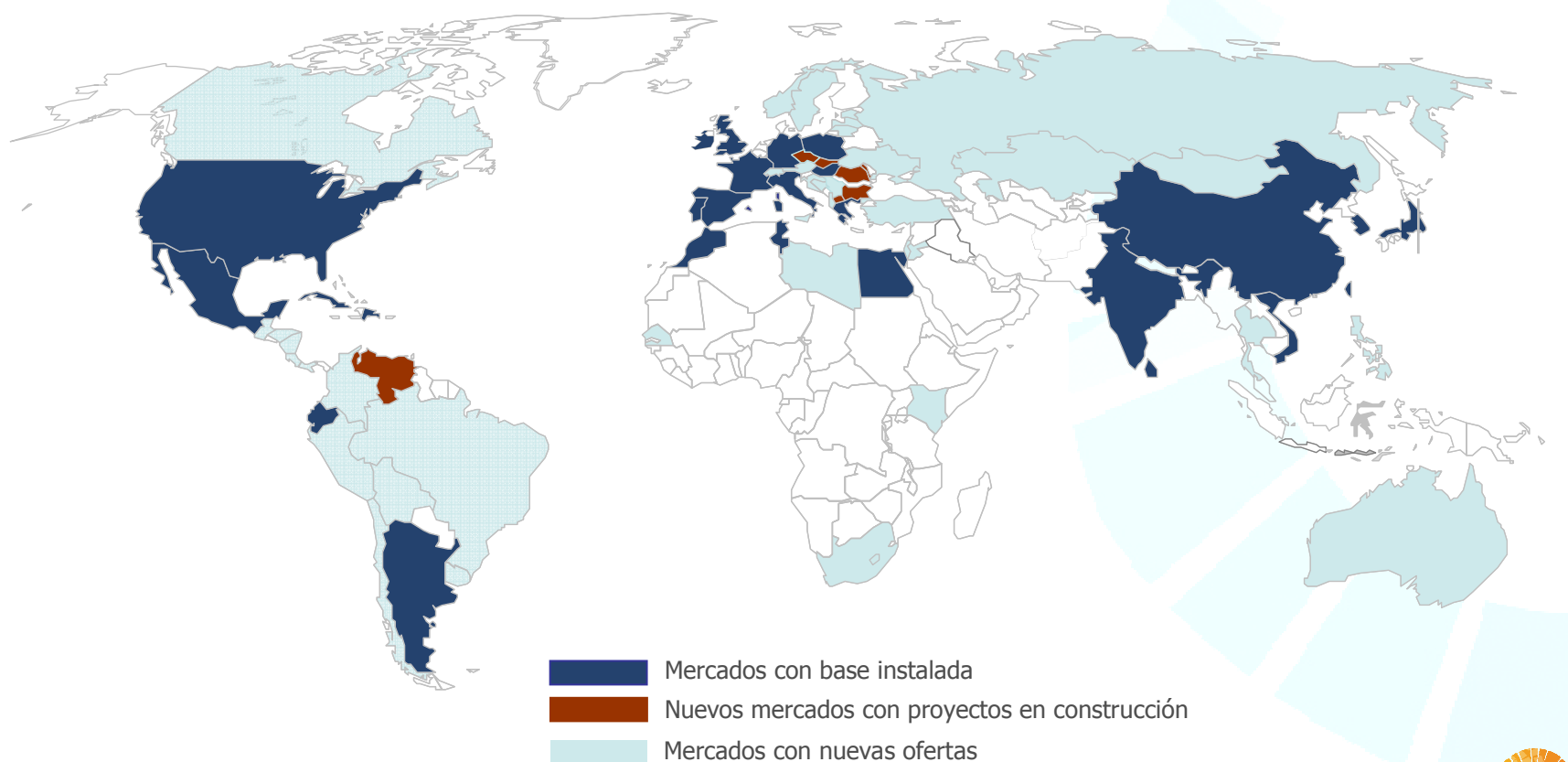
Como consecuencia, Gamesa ha modificado su enfoque comercial de forma proactiva



Perspectivas

Abriendo nuevos mercados y aumentando la presencia comercial en los existentes

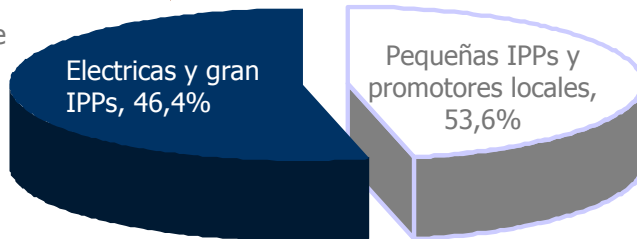
Gamesa ofrece sus servicios a más de 33 nuevos mercados



Perspectivas Duplicando nuestras oportunidades de mercado

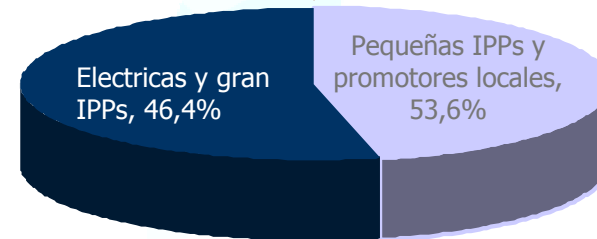
Enfoque 2006-2008

Cuota de mercado de Gamesa 22,5%



Cuota de mercado de Gamesa 2,4%

Enfoque 2009-2011



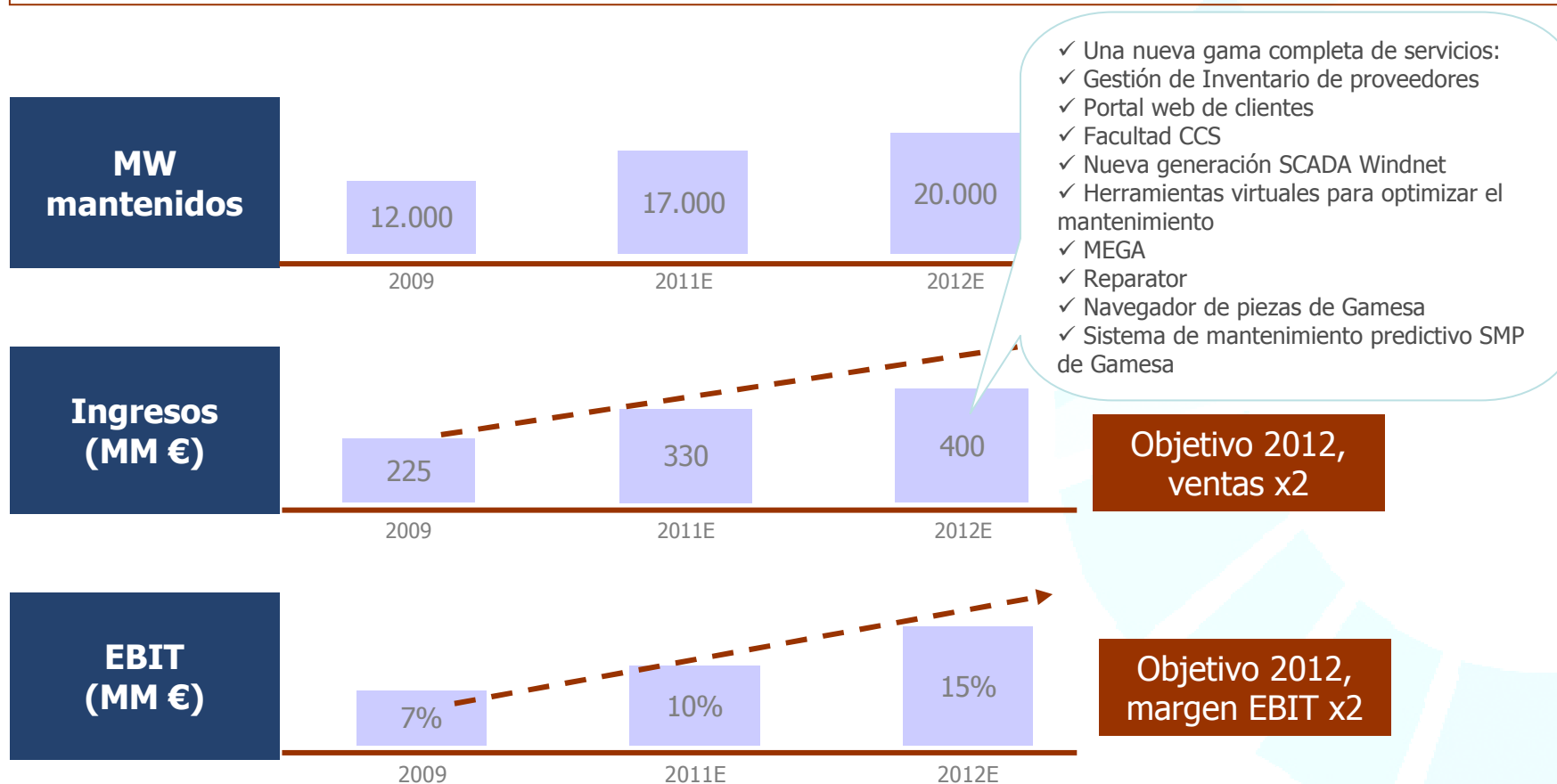
x2 Red de ventas
x3 MW ofrecidos
x4 nº de ofertas comerciales

Fuente: EER y Gamesa

Perspectivas

Aumento de ventas de servicios de O&M

Una nueva unidad de negocio para aumentar los ingresos



Perspectivas

Aumentando la competitividad de la cartera de productos de Gamesa

Orientación hacia una mayor productividad en la gama eólica

Nuevo producto	Diámetro de rotor	Potencia nominal	IEC clase
G58	58	0.85 MW	IIa
G97	97	2 MW	IIIa
G128	128	4.5 MW	IIa
G138	138	4 MW	IIIa

- > Lanzamiento de 2 nuevos productos para vientos de velocidades medias y bajas a lanzar en el próximo ciclo de actividad
- > Una nueva plataforma completa de productos:
G10X – 4,5 MW
- > Un nuevo segmento: Energía eólica marina

Perspectivas

Entrando en el mercado de G10X-4,5 MW con un equivalente a 5 años en operación⁽¹⁾

- > Diseñado para minimizar coste de energía
- > Alta disponibilidad desde el primer día
- > Con la tecnología más avanzada:
 - Innoblade® (tecnología de pala seccionada)
 - CompacTrain® (tren de potencia con multiplicadora de dos etapas)
 - GridMate ® (generador síncrono de imán permanente y convertidor completo)
- > Fuerte interés comercial
- > Lanzamiento industrial en 3 continentes

(1) Programa de validación de 5 años, prueba de 350 componentes, 75 laboratorios certificados en el mundo, validación de todos los componentes y sub-componentes

Energía eólica marina de Gamesa: una realidad más cercana

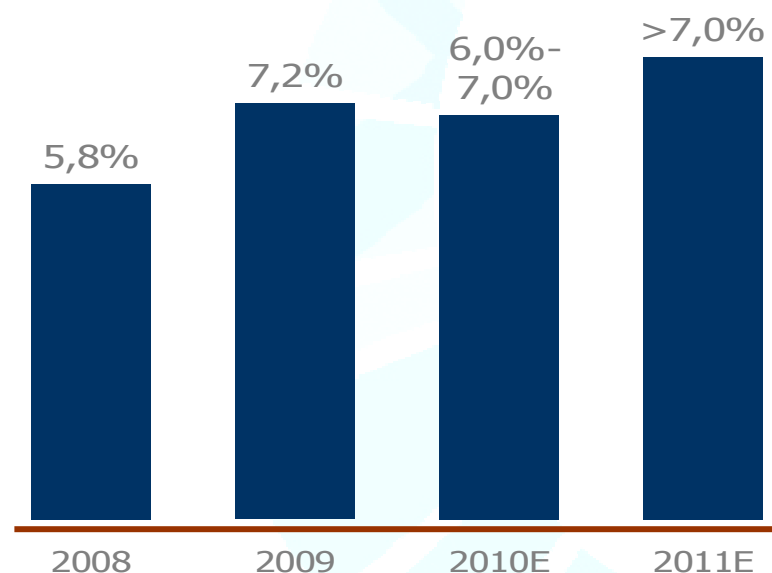
- Firma acuerdo de intenciones con BARD
 - Participación minoritaria en BARD
 - Formación de una JV para la comercialización de productos de BARD
 - Posibilidad de que Gamesa fabrique productos BARD
 - Proceso de due diligence empezado

Perspectivas

Evolución positiva en márgenes más allá del 2010 gracias a la optimización de costes

- > Ahorro en costes superior a 400 MM EUR (80%) ya identificado en diciembre de 2009
 - 7,2 % margen EBIT logrado en 2009
- > c.50% en relación con materiales
 - Mejoras en la cadena de suministro
- > Distribución uniforme de c.40% entre estructura, logística, valor añadido y costes de garantías
- > Segunda oleada para identificar medidas adicionales de mejora de costes lanzada en 1T 2010

Tendencia creciente en margen EBIT más allá del 2010

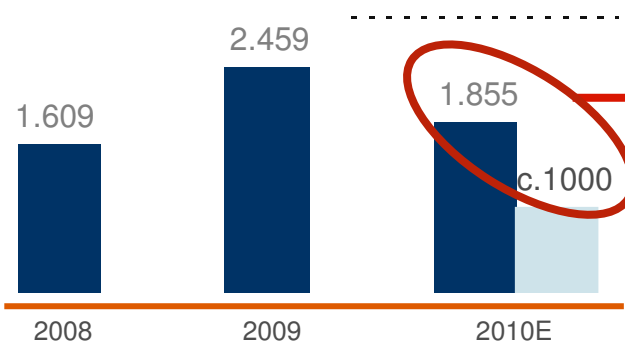


El impacto positivo del programa de optimización de costes en márgenes EBIT 2010 se compensa por el efecto de menores volúmenes, una absorción inferior de costes de estructura (3%), y precios de mercado más bajos (aprox. 5% a 8%)

Perspectivas

Ajuste de capacidad a la demanda

Mercado eólico español

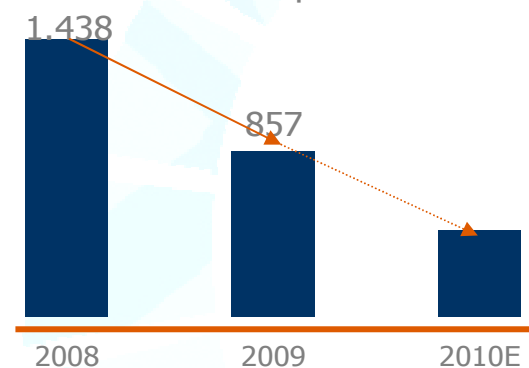


■ MW instalados
■ Nuevos MW

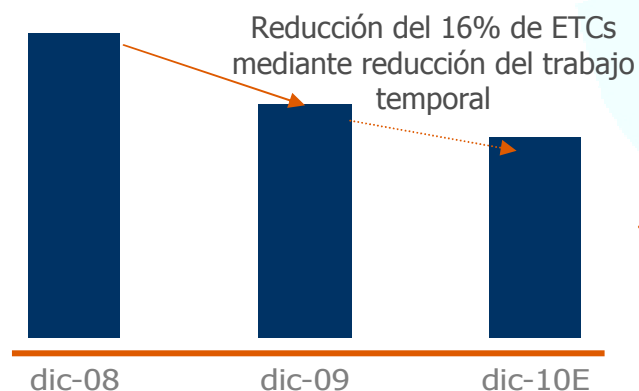
Fuente: AEE

El impacto del RDL 6/2009 exige un ajuste adicional de la capacidad

MWe de Gamesa vendidos en España



ETCs de fabricación en España



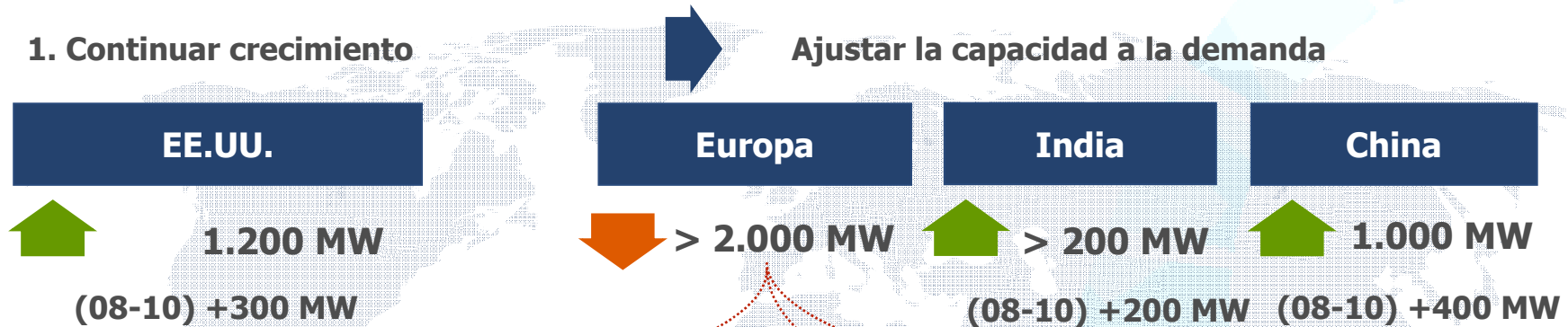
Reducción del 16% de ETCs mediante reducción del trabajo temporal

Gamesa debe seguir ajustando la capacidad a la demanda

Perspectivas

Optimización de capacidad e inversión conforme a la demanda

1. Continuar crecimiento



Ajustar la capacidad a la demanda

2. Mantener flexibilidad

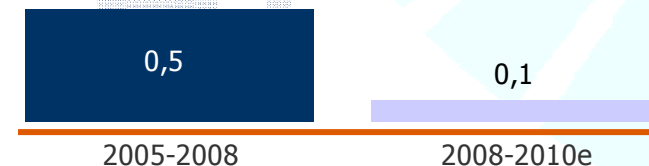
Los colaboradores en la cadena de suministro se desplazan con nosotros
La plataforma flexible de productos permite una integración rápida de productos de proveedores en las soluciones de Gamesa

3. Minimizar la intensidad de capital

Inversión optimizada/MW (▼80%)

Inversión material por 1 MW adicional (MM EUR)

100 MM EUR por 1 GW



Perspectivas

Guías 2010: Retorno al crecimiento de las ventas en S2 2010

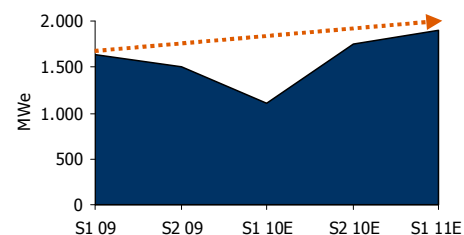
Fabricación aerogeneradores

Desarrollo y ventas parques eólicos

Gamesa



Aerogeneradores	Guías 2009	2009		1S 2010	2S 2010	Guías 2010
MWe	3.300-3.600	3.145	95%	c.35%	c.65%	2.700-3.000
Margen EBIT	6%-7%	7,2%	✓			6%-7%
Circulante s/ventas	c. 20%	12%	✓			c.20%
Inversiones (MM EUR)		127				150-200
Parques eólicos						
MW entregados		182+244				c.300
EBITDA		-27				c. 0
DFN (MM EUR)		187				c.300
Grupo						
Circulante s/ventas	c.35%-45%	29%	✓			C.35%-45%
DFN/EBITDA	< 2,5x	0,7x	✓			< 2,5x



Actividad aerogeneradores aumentará en S2 2010 sobre niveles de S1 2009 y continuará creciendo en 2011

- > La mejora del flujo de pedidos de las grandes cuentas estratégicas confirma un fuerte crecimiento de las ventas, de dos dígitos, de las ventas en 2011 (ventas 2011 > 2008)
- > La recuperación del volumen y la optimización de costes garantizan el retorno de una tendencia creciente en los márgenes más allá del 2010 (margen EBIT 2011 > 2009)

Índice

- 1 Claves del período
- 2 Resultados 2009 e indicadores de actividad
- 3 Perspectivas
- 4 Pilares del liderazgo**
- 5 Conclusiones

Pilares de liderazgo Cómo creamos valor

Valor Gamesa

**Liderazgo tecnológico
& innovación**

**Flexibilidad y rapidez
de respuesta**

**Orientación
internacional**

**Generando valor para
nuestros clientes**

Know-how

- > Como expertos en energía eólica proporcionamos energía sostenible a bajo coste
- > Somos una empresa global que opera en mercados de alto crecimiento
- > Estamos comprometidos a aumentar el valor para nuestros accionistas en el largo plazo

Índice

- 1 Claves del período
- 2 Resultados 2009 e indicadores de actividad
- 3 Perspectivas
- 4 Pilares del liderazgo
- 5 Conclusiones**

Conclusiones

Preparado para el crecimiento en 2011 y más allá

- Cumplimos nuestros compromisos en 2009 y volveremos a cubrir las expectativas del mercado en 2011, basándonos en el refuerzo comercial, la nueva cartera de productos y una estructura de costes y capacidad óptima
 - Margen EBIT 2011 ⁽¹⁾ >2009 (record en 2006-2009)
 - Ventas MWe 2011 ⁽¹⁾>2008 (record de ventas)
- Mantendremos un ratio óptimo de inversión para continuar controlando la generación de caja más allá del 2010
- Adelantamos al futuro
 - La eólica marina de Gamesa una realidad más cercana
- El sector eólico es un sector de sólido crecimiento futuro y contamos con los conocimientos necesarios (nadie sabe más sobre el viento que Gamesa)

(1) División de Aerogeneradores

Conclusiones Comprometidos y responsables,

con los derechos humanos y el respeto al entorno



WE SUPPORT



incluida en Índices de Sostenibilidad de referencia mundial



S&P Global Clean Energy Index



FTSE4Good

Global
Challenges
Index

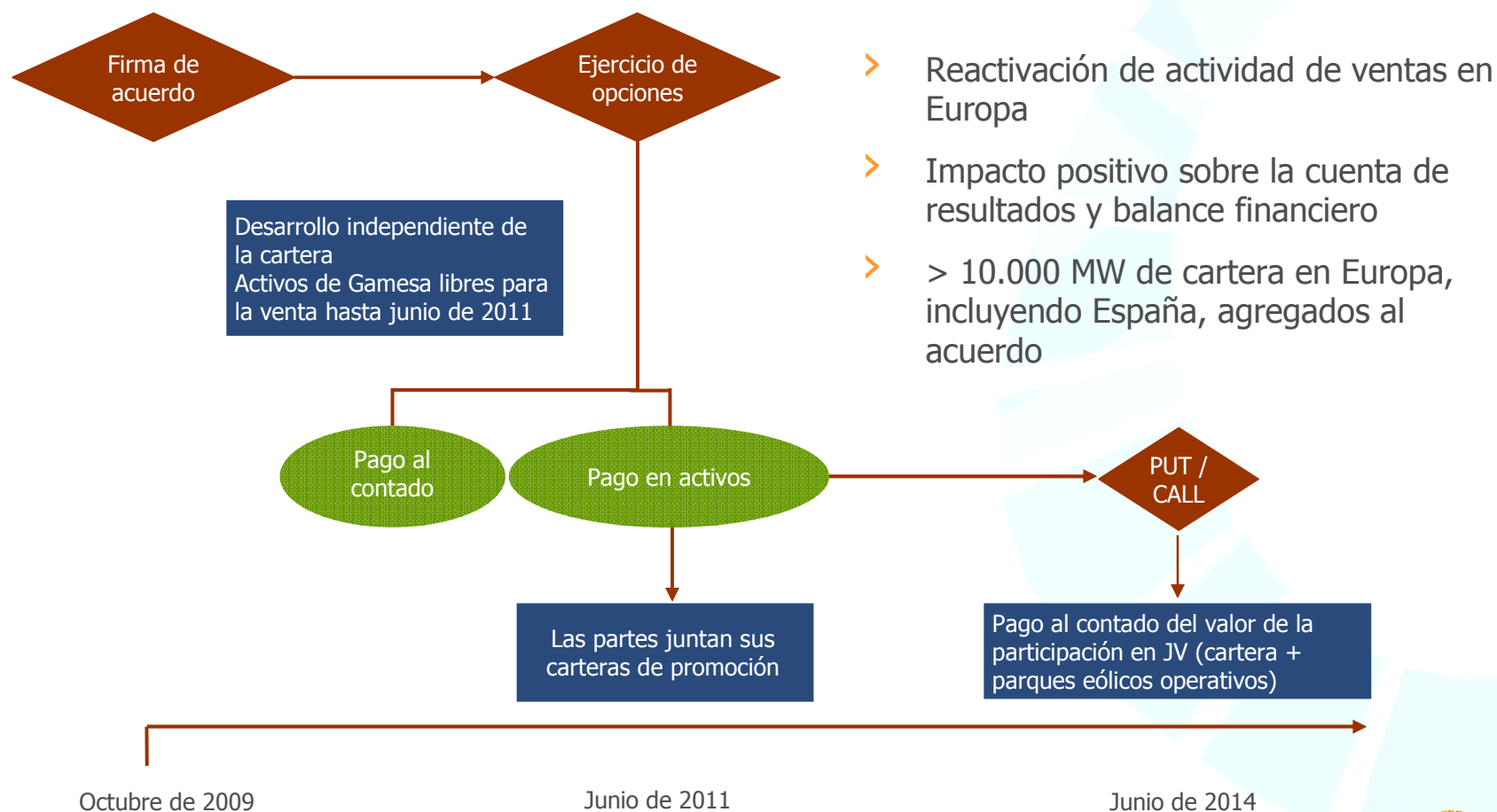


Anexos



Anexos

Puesta en marcha del acuerdo estratégico con Iberdrola Renovables



Anexos

Perspectivas de parques eólicos por región

	Desarrollo de la cartera	Realización de valor	Impacto sobre cuenta de resultados	Impacto sobre el flujo de tesorería
Europa	Hasta realización de valor	600 MW de ventas antes de junio de 2011. Realización de valor de la cartera a través de acuerdo con Iberdrola Renovables (junio 2011)	Impacto positivo sobre cuenta de resultados y flujo de tesorería	
EE.UU.	Desarrollo de la cartera mediante inicio de construcción en S2 2010 vinculado a la concesión de "Treasury Grants".	Análisis de varias estrategias: 1. Desarrollo de alianzas 2. Ventas directas 3. Operación propia	Costes de desarrollo no compensados (flujo de tesorería neto) hasta la realización de valor	
China	700 MW en acuerdos de promoción conjunta a desarrollar entre 2010 y 2012	Tras la puesta en marcha	Sin impacto a lo largo de la vida del proyecto	
Mundial	Europa, EE.UU. y China	2010-2012 dependiendo de la geografía	"Breakeven" en 2010	Inversión neta (aprox. 150 MM EUR) en 2010

Anexos

Nadie sabe más de viento que nosotros

Gamesa es un colaborador altamente experimentado en toda la cadena de valor de los parques eólicos

- > 3 modelos de Gamesa entre los 10 mejores aerogeneradores instalados (Fuente: Sun & Wind Energy 5/2009)
- > 3.600 MW de construcción desarrollados internamente
- > 18.000 MW instalados
- > 12.000 MW en mantenimiento

Desarrollo de proyectos	Diseño de aerogeneradores	Aerogeneradores, fabricación	Logística	Obra civil	Instalación y puesta en marcha de aerogeneradores	Electrónica de potencia de parque eólico	Servicios de valor añadido	Servicio O&M y garantía a largo plazo
✓ 3,6 GW de construcción y desarrollo propio ✓ Licencias ✓ Evaluación de emplazamientos ✓ Financiación de proyectos	✓ Mejora del diseño G8x ✓ Diseño completo G10x ✓ Análisis de carga y certificación ✓ 9 plataformas, 20 rotores desarrollados, probados y operados	✓ Integración vertical y colaboradores estratégicos ✓ Diseño de instalaciones de fabricación ✓ 31 instalaciones de fabricación en todo el mundo	✓ Más de 2.250 aerogeneradores/año transportados ✓ Más de 15.000 operaciones/año ✓ WOSS	✓ Obra civil EPC ✓ Subestaciones AT/MT y líneas EPC ✓ 18 GW construidos	✓ Más de 18 GW instalados ✓ Servicios adicionales suministrados a solicitud	✓ Electrónica de potencia de desarrollo propio ✓ WindFact (solución para caídas de tensión) ✓ Filtros activos ✓ Funciones de control avanzadas	✓ Repotenciación ✓ Desarrollo de parques eólicos ✓ Soluciones ante nuevos requerimientos de la red	✓ Catálogo de servicio de operación y mantenimiento (O&M) ✓ Más de 12 GW en O&M ✓ Mejora continua de productos ✓ 83.000 turbinas acum.

Anexos

Una organización simplificada se adapta con más rapidez a los cambios en el mercado



Visión integrada



Priorización de de objetivos

Objetivos corporativos totalmente en línea con las necesidades del mercado

+

Autonomía geográfica



Centros de toma de decisiones más próximos a los clientes

+

Sin barreras internas



Agilidad y flexibilidad en toma de decisiones internas corporativas

Decisiones más rápidas y mejores





Gamesa

