

Zamudio, 8 de Noviembre de 2012

Resultados Enero- Septiembre 2012

RESULTADOS ALINEADOS CON LAS GUÍAS DE MERCADO PARA 2012

En un entorno económico complejo y operando en un mercado altamente competitivo, Gamesa Corporación Tecnológica¹ cierra los primeros nueve meses de 2012 con unos resultados económico-financieros alineados con las guías comprometidas para el ejercicio: una cobertura del 100%² sobre el volumen de ventas de Aerogeneradores³ y un EBIT recurrente de 2 MM € para dicha división. La estacionalidad propia de la actividad de Aerogeneradores y el elevado volumen de entregas de Parques⁴ comprometido para el último trimestre del año, elevan el capital circulante de forma temporal y conducen a una deuda financiera neta con recurso del grupo de 985 MM €, en línea con las expectativas de la compañía. Cabe destacar que, ya en octubre, se han entregado y cobrado parques por un importe de 100MM € en línea con las expectativas de cobro para el cuarto trimestre del año.

Principales magnitudes consolidadas⁵ 9M 2012

- Ventas: 2.294 MM € (14% a/a)
- EBIT recurrente: -5 MM €
- Beneficio Neto recurrente: -49 MM €
- Deuda Financiera Neta con recurso: 985 MM €

Principales magnitudes Aerogeneradores 9M 2012

- MWe vendidos: 1.627 (-17% a/a)
- Margen EBIT recurrente: 0,1%
- Pedidos⁶ firmados en 3T 2012: 370 MW
- Libro de pedidos a 30/09/2012: 1.578 MW

Las ventas de grupo se sitúan en los 2.294 MM €, un 14% superior a las ventas de los primeros nueve meses de 2011, resultado de la fuerte actividad de Gamesa Energía con 554 MW en acuerdos de venta firmados durante el año, y con 254 MW entregados durante los 9 primeros meses. Esta fuerte actividad de Gamesa Energía permite compensar la disminución de la actividad de Aerogeneradores, con un volumen de 1.627 MWe vendidos, un 17% inferior al volumen del mismo periodo de 2011. La reducción de la actividad de fabricación de Aerogeneradores obedece a una estrategia de ajuste de fabricación a entregas y cobro en un entorno de ralentización de la demanda. Esta reducción contrasta con el crecimiento de las ventas de Operación y Mantenimiento, que suben casi un 4% en los primeros nueve meses de 2012, y un 9% durante el tercer trimestre. A septiembre 2012, Gamesa mantiene un total de 18.368 MW. De este modo la división de Aerogeneradores alcanza una cifra de ventas de 1.910 MM €, un 5% inferior a los primeros nueve meses de 2011.

A pesar del descenso anual de las ventas de Aerogeneradores, **la estrategia de diversificación comercial, continúa dando resultados positivos** con la firma de contratos en firme para entrega

¹ 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-.

² Cobertura de ventas: pedidos en firme para venta 2012 s/ guía de volumen de ventas 2012 (2.000 MWe)

³ Aerogeneradores & Holding.

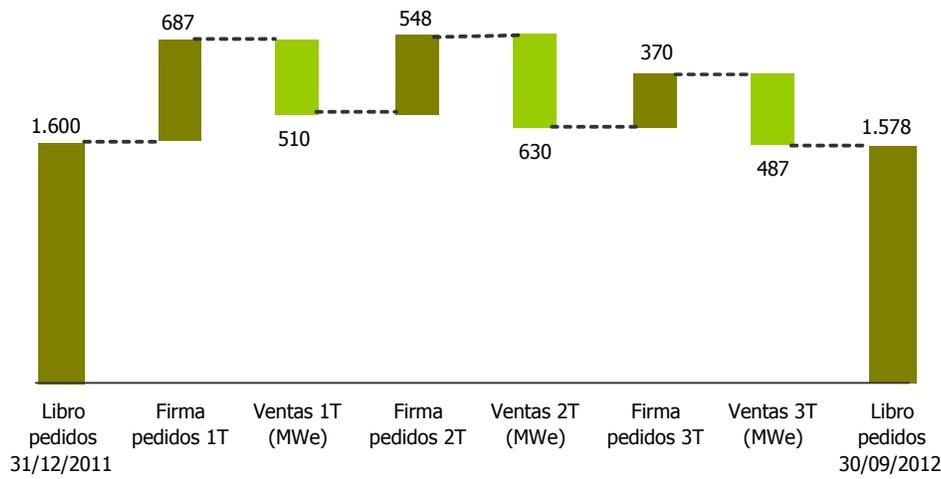
⁴ Gamesa Energía o Parques, incluye la actividad de desarrollo, construcción y venta de parques.

⁵ Cifras consolidadas recurrentes o normalizadas (excluyendo gastos de reestructuración).

⁶ Pedidos en firme e irrevocables y confirmación de acuerdos marco para entregas en el año en curso y futuros.

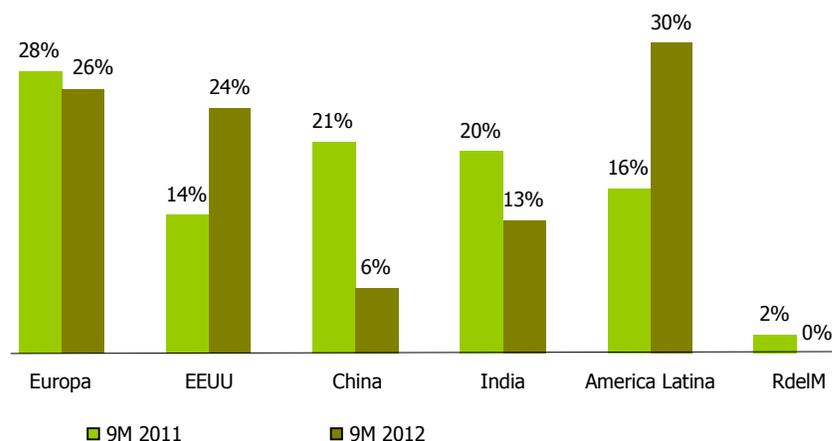
en 2012 y años futuros por un total de 370 MW durante el tercer trimestre de 2012, elevando el total de pedidos recibidos durante el año hasta los 1.605 MW. De esta forma se alcanza anticipadamente **una cobertura completa de las guías de volumen comprometidas para el ejercicio**. En este sentido cabe destacar de nuevo el sólido posicionamiento de la compañía en mercados en crecimiento especialmente en America Latina, que contribuye un 34% al volumen de pedidos recibidos en el ejercicio, e India con una contribución de un 16%. Dicho posicionamiento ha permitido compensar parcialmente el descenso de pedidos procedente de mercados como China o Europa cuya contribución conjunta alcanzo casi el 70% del total de pedidos recibidos durante los primeros nueve meses de 2011.

Evolución cartera de pedidos (MW), 9M 2012



El impacto de la diversificación comercial y el posicionamiento de la compañía en America Latina se aprecian también en el desglose geográfico de las ventas de Aerogeneradores durante los primeros nueve meses del año, presentado en el gráfico adjunto.

Desglose de MWe vendidos por área geográfica, 9M 2012



Dentro de la actividad comercial del tercer trimestre de 2012 cabe destacar la firma del primer contrato de la plataforma multi-MW: cuatro unidades G128 de 4,5 MW para el parque de Simo en Finlandia. Este contrato supone además la entrada de la compañía en el mercado finlandés, reforzando la presencia comercial de Gamesa en el norte de Europa. Junto con el contrato de venta se incluye un contrato de operación y mantenimiento (O&M) durante 10 años, ampliables otros 5

años más y se alcanza además un acuerdo marco para la venta de otros 117 MW de G128-4,5 MW en el futuro.

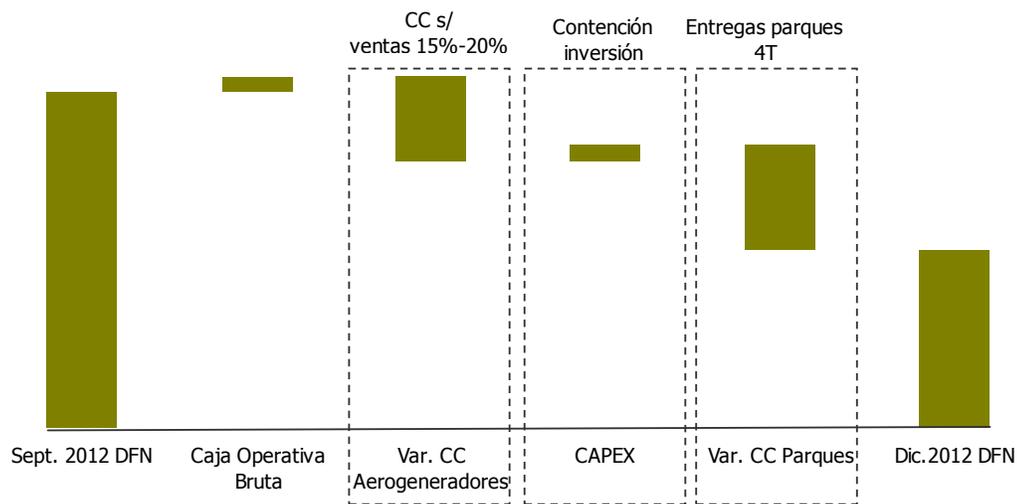
El impacto de la bajada de precios y de un menor volumen de actividad en la rentabilidad de Aerogeneradores, y el impacto de la incertidumbre y volatilidad regulatoria en mercados clave como EE.UU. en la rentabilidad de Parques, se han visto reflejados en los resultados operativos del grupo. Así **Gamesa Corporación Tecnológica cierra los primeros nueve meses de 2012 con ligeras pérdidas a nivel de EBIT, -5MM €, equivalentes a un margen sobre ventas de un -0,2%**, excluyendo 18 MM € en gastos de reestructuración. Cabe destacar, sin embargo, que a pesar de una menor absorción de gastos fijos como consecuencia de un menor volumen de actividad, del coste del lanzamiento e industrialización de nuevos productos, y de la presión en los precios, la división de Aerogeneradores continua manteniendo una rentabilidad en línea con las guías comprometidas con el mercado (EBIT > 0⁷), cerrando los nueve primeros meses de 2012 con un **margen EBIT recurrente de 0,1%**.

A nivel de balance, la estacionalidad tradicional de la actividad de Aerogeneradores junto a los elevados compromisos de entrega de Parques en el último trimestre del año, han conducido a un aumento temporal del capital circulante del grupo, aumento que esperamos se corrija durante el último trimestre de 2012. En este sentido, el ratio de **capital circulante sobre ventas de la unidad de Aerogeneradores a septiembre 2012 asciende a un 27%**, mostrando un aumento sobre el ratio del primer semestre de 2012 pero una **disminución con respecto al ratio del 33% alcanzado en septiembre de 2011**. El aumento del circulante de esta división refleja además el cambio en el mix de cliente y la pérdida de peso de las grandes eléctricas frente a los productores independientes, cambio que ha venido acompañado por una reducción del factoring y consiguiente aumento de las cuentas a cobrar asociadas a clientes. Durante el mes de octubre se han entregado y cobrado parques por 100 MM €.

Junto a la inversión en circulante necesaria para cumplir con las entregas comprometidas en el cuarto trimestre de 2012, Gamesa continua con su **plan de inversión en activos e I+D previsto para el ejercicio, hasta alcanzar los 129 MM € en los primeros nueve meses de 2012**. Dicho plan de inversión incluye la adecuación de la capacidad de fabricación a las nuevas plataformas de 2 MW y 4,5 MW, el desarrollo de la presencia industrial en India o el desarrollo del primer prototipo offshore.

Como resultado del CAPEX y de la inversión temporal en circulante, Gamesa Corporación Tecnológica termina los primeros nueve meses de 2012 con una **DFN de 1.185 MM €, ó 985 MM € excluyendo la deuda sin recurso, cantidades que están en línea con las expectativas de la compañía**, como se refleja en el gráfico adjunto.

Evolución esperada de la DFN del grupo



⁷ Incluyendo aquellos ajustes de consolidación referentes a la actividad de Aerogeneradores

Así, Gamesa Corporación Tecnológica concluye los primeros nueve meses de 2012 con unos resultados económico-financieros que reflejan la dificultad del entorno económico e industrial pero que se encuentran alineados con las expectativas de la compañía y con las guías comprometidas con el mercado para el ejercicio 2012.

Aerogeneradores
Principales Factores

Los resultados de los 9 primeros meses de 2012 de Gamesa son el reflejo del complejo entorno en el cual se encuentra actualmente inmersa la economía mundial en general y la industria eólica en particular.

La unidad de Aerogeneradores de Gamesa cierra los nueve primeros meses de 2012 con:

- **1.627 MWe de aerogeneradores vendidos**, un 17% inferior respecto a los nueve primeros meses de 2011, como consecuencia de una menor actividad en China e India
- un **EBIT recurrente de +2 MM €**, manteniendo la rentabilidad alcanzada en el primer semestre, pero inferior al de los 9 primeros meses de 2011 como consecuencia de una menor actividad, una presión en precios, los costes ligados a la industrialización de las nuevas plataformas y el impacto de unos gastos generales derivados de la rápida internacionalización. El EBIT considerando costes de reestructuración se sitúa en -16 MM €
- **y un capital circulante sobre ventas del 27%**, por debajo del existente en el mismo periodo del año pasado (33%) como consecuencia de una reducción de stocks y la gestión de cobros y pagos.

La actividad de Aerogeneradores durante los nueve primeros meses de 2012 se desglosa de la siguiente manera:

(MW)	9M 2011	9M 2012	% var.	Estatus
MW Entregado a cliente	2.244	1.855	-17%	Transmisión de propiedad al cliente, en parque o en fábrica; Facturado.
+ Variación de MWe Disponible ExWorks	-775	-283	N.A.	Variación del stock de aerogeneradores disponible para entrega a cliente; Facturado ExWork.
+ Variación de MWe Grado de Avance	497	54	-89%	Variación del stock de aerogeneradores no disponible para entrega cliente; No Facturado.
MWe Vendidos	1.965	1.627	-17%	

Cabe destacar la reducción de un 89% de los MW en grado de avance respecto a septiembre de 2011, consecuencia de una mayor focalización en la política de alineamiento de producción a las entregas y a los hitos de montaje y puesta en marcha de los proyectos.

Como resultado de la estrategia de diversificación de mercados enmarcada en el pasado Plan de Negocio 2011-2013, **cabe destacar la significativa contribución de América Latina y Cono Sur, representando conjuntamente un 30% de las ventas de los nueve primeros meses**, gracias a la contribución de Brasil, México, República Dominicana y Nicaragua.

EE.UU. supone un 24% de total de ventas del periodo, principalmente vinculado al acuerdo de venta firmado por Gamesa Energía con Algonquin Power & Utilities Corp por un volumen de 480 MW.

Tal y como se comentó en la presentación de resultados del primer semestre, la contribución de China e India a las ventas durante 2012 se ve impactada por el alargamiento del proceso de

aprobación de proyectos eólicos asociado a los problemas de evacuación a la red en China y la incertidumbre regulatoria en India por los cambios a los incentivos a la energía eólica y en particular en el mecanismo de amortización acelerada (importante para el mercado tradicional). De esta manera, **China representa un 6% de las ventas, mientras que India representa un 13%.**

Desglose geográfico de MWe vendidos de Aerogeneradores (%)	9M 2011	9M 2012
EE.UU.	14%	24%
China	21%	6%
India	20%	13%
Latinoamérica y Cono Sur	16%	30%
Europa y Resto del Mundo	30%	26%
TOTAL	100%	100%

Asimismo, **el segmento Gamesa 2,0 MW representa en su conjunto un 90% de los MWe vendidos** frente al 77% del mismo periodo del año anterior. La plataforma Gamesa 850 KW contribuye un 10% a los MWe vendidos.

Resultados Aerogeneradores 9M 2012

Gamesa cierra los nueve primeros meses de 2012 con los siguientes **resultados económicos en la actividad de Aerogeneradores**:

(MM €)	9M 2011	9M 2012	% Var.	3T 2012
Ventas	2.010	1.910	-5%	565
EBITDA recurrente	238	138	-42%	63
EBITDA recurrente / Ventas (%)	11,9%	7,2%		11,2%
EBITDA	238	128	-46%	61
EBITDA / Ventas (%)	11,9%	6,7%		10,8%
EBIT recurrente	97	2	-97%	-1
EBIT recurrente / Ventas (%)	4,8%	0,1%		-0,1%
EBIT	97	-.16	-116%	-10
EBIT / Ventas (%)	4,8%	-0,8%		-1,7%
Beneficio Neto (Pérdida)	55	-53	-197%	-16
BN/Ventas (%)	2,7%	-2,8%		-2,8%
Capital Circulante	954	754		754
% Ventas	33%	27%	-5pp	27%
DFN	604	565		565

Cifras no auditadas

Las ventas de los nueve primeros meses de 2012 han experimentado un descenso del -5% respecto al mismo periodo de 2011, con un incremento del ingreso medio por MW como consecuencia del mix geográfico de las ventas, el peso creciente de la plataforma Gamesa 2 MW, el lanzamiento de la turbina G97-2 MW y el mayor alcance de los proyectos con un mayor peso de proyectos con obra civil. **La contribución de la unidad de Servicios a las ventas ha sido de 227 MM €, por encima de la registrada a septiembre de 2011 (219 MM €).**

Gamesa cierra los nueve primeros meses de 2012 con un resultado operativo (EBIT) recurrente del periodo de 2 MM €. Comparado con el mismo periodo de 2011, el EBIT se reduce como consecuencia de una menor actividad (menor absorción de costes fijos), presión en precios y costes ligados a la industrialización de nuevos productos y mayores gastos generales. Considerando los costes de reestructuración llevados a cabo durante los nueve primeros meses de 2012, el EBIT se sitúa en -16 MM €.

La provisión por garantías se mantiene por debajo del 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 septiembre de 2012 con un nivel de capital circulante sobre ventas del 27%, por debajo del existente en mismo periodo de 2011 (33%) **como consecuencia de la reducción de inventario (producto terminado, materias primas, servicios) y la gestión de cobros y pagos realizada en el periodo.**

Además, **Gamesa continúa focalizado en el control estricto de sus inversiones, asegurando el retorno de las inversiones y la solidez de balance de la compañía.** De esta manera, Gamesa invierte 129 MM €, por debajo del mismo periodo de 2011 (146 MM €)

Gamesa centra las inversiones de 2012:

- Inversión en I+D asociada a nuevos productos y plataformas (G97–2,0 MW, G114–2,0 MW, Gamesa 4,5 MW y offshore)
- Planta de palas en India para las plataformas Gamesa 850 KW y Gamesa 2 MW
- Adecuación de capacidad productiva a la G97–2,0 MW
- Inversión vinculada a la fabricación de la plataforma Gamesa 4,5 MW.

Así, **Gamesa cierra el primer semestre de 2012 con una deuda financiera neta de 565 MM € en el área de Aerogeneradores**, vinculado a la contención del nivel de circulante y a la inversión registrada en el periodo.

Parques Eólicos

Principales Factores

Durante el periodo enero a septiembre de 2012, Gamesa ha entregado 254 MW en Alemania, Francia, Polonia, EEUU y México. Adicionalmente, la Unidad de Promoción y Venta de Parques ha firmado nuevos acuerdos de venta por un total de 554 MW en el periodo en EEUU, México, Francia, España y Alemania.

A septiembre 2012 la cartera de parques eólicos de Gamesa asciende a 23.803 MW en todo el mundo.

Cartera de Parques Fases de desarrollo (MW)	9M 2011	9M 2012	% Crec.
Prácticamente Seguro	3.411	3.943	+16%
Cartera total	24.521	23.803	-3%

Dentro de la cartera, Gamesa mantiene 790 MW en las últimas fases de construcción y puesta en marcha, de los cuales 647 MW tienen acuerdo de venta firmado con un tercero. De esta manera, Gamesa continúa avanzando en el desarrollo de su cartera de parques a entregar en los próximos meses.

Evolución del Perfil de Actividad (MW)	9M 2011	9M 2012	% Crec.
MW en Construcción	473	337	-29%
MW con Puesta en Marcha	155	453	2,9x
Total	628	790	+26%

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 9M 2012

Los resultados de la unidad de Parques Eólicos en los 9 meses del ejercicio 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 periodo enero a septiembre de 2012 con unas ventas de 825 MM € y un EBIT de -24 MM € derivado de los bajos precios del gas y el impacto en el precio de venta de los parques de Gamesa Energía USA.

Del mismo modo, 353 MM € del total de capital circulante de la Unidad de Promoción y Venta de Parques (784 MM €) están asociados a parques con acuerdos de venta que están siendo monetizados en el 4º Trimestre, habiendo cobrado más de 100 MM € en el mes de octubre.

La Unidad de Promoción y Venta de Parques cierra el periodo con una deuda financiera por encima de la guía para final de año, 620 MM € frente a la previsión anual de 250 MM €, dado el alto nivel de MW en últimas fases de construcción (790 MW), cuya venta se realizará en los próximos meses.

(MM €)	9M 2011	9M 2012	%Var.	3T 2012
Ventas	234	825	3,5x	184
EBIT	9	-24	N.A.	-23
Beneficio Neto (Pérdida)	-1	-31	N.A.	-25
DFN	206	620	3x	620

Cifras no auditadas

Resultados 9M 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 €)	9M 2011 ⁽¹⁾	9M 2012 ⁽¹⁾	% Var.	3T 2012 ⁽¹⁾
Ventas	2.015	2.294	+14%	645
EBITDA recurrente ⁽²⁾	223	140	-37%	55
EBITDA recurrente / Ventas (%)	11,1%	6,1%	-5,0pp	8,5%
EBITDA	223	130	-42%	53
EBITDA / Ventas (%)	11,1%	5,7%	-5,4pp	8,2%
EBIT recurrente ⁽²⁾	83	-5	-106%	-17
EBIT recurrente / Venta (%)	4,1%	-0,2%	-4,3pp	-2,6%
EBIT	83	-23	-127%	-26
EBIT / Ventas (%)	4,1%	-1,0%	-5,1pp	-4,0%
Beneficio recurrente ⁽²⁾ (Pérdida)	30	-49	-267%	-25
Beneficio (Pérdida)	30	-67	-328%	-34
DFN con recurso	810	985		985
DFN	810	1.185		1.185

Cifras no auditadas

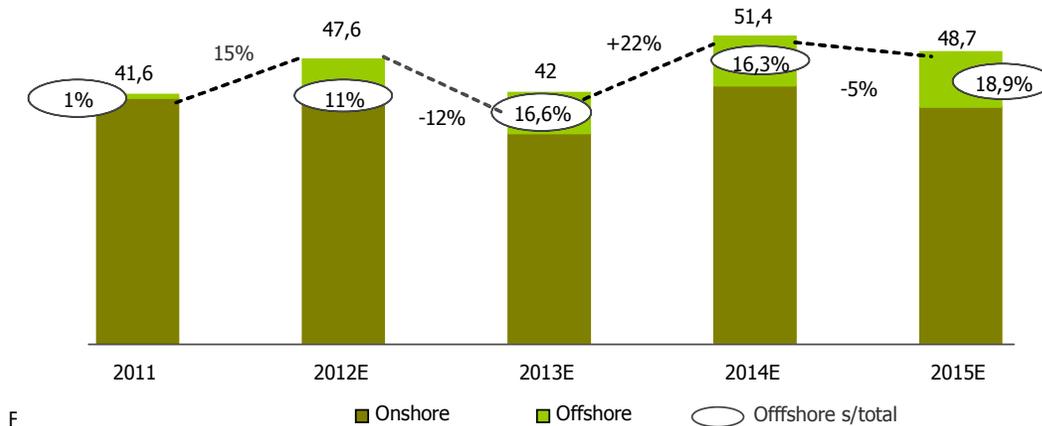
(1) Los resultados de Gamesa Corporación Tecnológica recogen el impacto del ajuste de consolidación correspondiente a la eliminación de las ventas y margen de la división de Aerogeneradores a la división de Parques, cuyos acuerdos de venta están en las últimas fases de negociación al cierre del periodo.

(2) Resultados recurrentes excluyen el impacto de 18 MM € de restructuración en los 9 primeros meses de 2012

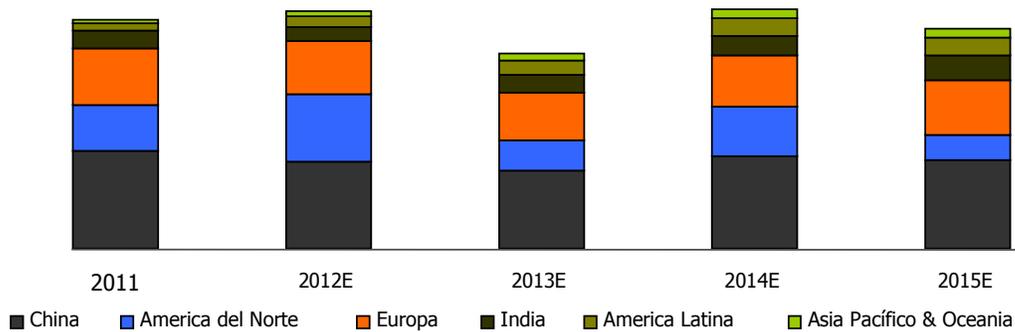
Perspectivas - Plan de Negocio 2013-2015

El sector eólico se enfrenta en los próximos años a un entorno de mercado de menor crecimiento consecuencia de la debilidad económica de los países desarrollados, debilidad que incide de forma negativa en la demanda energética y, como consecuencia, en la necesidad de nuevas instalaciones de generación. En esta situación, se estima que el 90% del crecimiento de la demanda eléctrica en los próximos años proceda de economías emergentes, economías hacia las que se desplazará la demanda de nuevas instalaciones eólicas.

Evolución esperada de instalaciones eólicas 2012E-2015E (GW)



Desglose geográfico de las instalaciones eólicas 2012E-2015E (GW)



Fuente: Inteligencia de Mercado Gamesa

Junto a la debilidad económica, el elevado nivel de endeudamiento de gran parte de los países desarrollados, especialmente EE.UU. y el sur de Europa, y su impacto en las políticas de apoyo a las energías renovables (regímenes tarifarios especiales y beneficios fiscales) incide también de forma negativa en el sector al disminuir las tasas de rentabilidad interna de los proyectos eólicos. Esto, unido al encarecimiento de la financiación y a la limitación de la misma, lleva a un **ajuste a la baja de los planes de inversión de las grandes eléctricas**.

Estas expectativas de mercado se reflejan claramente en la composición de las ventas esperadas por Gamesa en el 2013, con casi un 70% de las mismas procedente de mercados emergentes como India y América Latina, y con un aumento del peso de los productores independientes que pasarían a

representar un 50% del volumen total de ventas, frente a un promedio de un 30% en los últimos 6 años.

Adicionalmente a la ralentización de la demanda global, la industria eólica continuará sufriendo en el corto y medio plazo el impacto de la **sobrecapacidad**, especialmente en EE.UU. y China, **cuyo ajuste se ve dificultado no solo por un menor crecimiento de la demanda si no por la propia situación económica mundial**. En el caso de EE.UU. la temporalidad característica del sistema de apoyo a las renovables favorece ciclos rápidos de expansión y contracción de la demanda que dificultan un dimensionamiento efectivo de la capacidad de fabricación local.

Este entorno de menor crecimiento y sobre capacidad industrial exige unas líneas de actuación concretas:

- La racionalización de la estructura de costes fijos y variables, con vistas a **optimizar la cuenta de resultados**, manteniendo la flexibilidad para aprovechar el crecimiento futuro
- El **desapalancamiento del balance** mediante el control de la inversión en circulante y en CAPEX
- Una familia de productos orientada a satisfacer las necesidades del mercado, y proporcionar un **Coste de Energía (CoE) que sea competitivo con las fuentes de energía tradicionales**

Estas líneas de actuación **permitirán a la compañía operar de forma rentable en un entorno de menor crecimiento sin perder la flexibilidad para aprovechar el crecimiento futuro** y apoyarán el desarrollo eólico en el largo plazo sin el condicionamiento de los apoyos gubernamentales que todavía hoy son necesarios. Para ello Gamesa ha puesto en marcha un **Plan de Negocio 2013-2015** apoyado en tres pilares básicos:

- La excelencia operativa
- La reducción del Coste de Energía a través del liderazgo tecnológico y la presencia en toda la cadena de valor eólica
- La solidez de balance



(1) Promoción y Venta de Parques (PVP): Gamesa Energía o Parques

(2) CoE: Cost of Energy (Coste de Energía, MWh)

Excelencia operativa

La excelencia operativa se apoya en cuatro elementos clave:

- La priorización de la seguridad y la salud de los empleados
- La mejora continua y la atención constante a la calidad
- Un dimensionamiento adecuado a la situación de mercado y a una gestión eficiente
- La optimización del coste variable del producto

Durante los últimos cuatro años la industria de fabricantes de Aerogeneradores se ha dimensionado en función de unas expectativas de demanda superiores a las que finalmente se han materializado y a las que ahora se esperan para el futuro inmediato. Este sobre-dimensionamiento, junto con la presión en precios, ha originado una caída en la rentabilidad del sector que requiere acciones de corrección inmediata.

Sin embargo es importante entender que dichas acciones y **la necesidad de dimensionar de nuevo la organización van más allá de un ajuste a las circunstancias concretas de la demanda actual, y que debe ser un dimensionamiento hacia una organización eficiente y flexible que pueda ser rentable en el contexto actual y beneficiarse de un crecimiento futuro.**

En Gamesa esto se conseguirá a través de la puesta en marcha de una organización por procesos, centrada en asegurar la satisfacción del cliente y la solidez financiera del grupo, con una mayor presencia de recursos en áreas de crecimiento como O&M y en aquellas áreas en contacto con el cliente, y con una reducción de recursos en áreas de servicios generales y corporativas.

Como resultado de este nuevo dimensionamiento, Gamesa espera reducir sus gastos fijos en más de un 25% para 2013 con respecto al 2011, o en 100 MM €, reducción que se conseguirá mediante una menor contratación de servicios externos, una reducción de gastos generales (viajes, dietas, alquileres), cierre de oficinas y centros de servicios – hasta un 35% del total- y reducción de personal interno y de agencias – 2.600 personas desde el cierre de 2011 hasta el 2013, de las cuales 800 ya han dejado la compañía. **Además existe un compromiso claro para que la estructura de costes fijos no supere un 10% de las ventas del grupo en el futuro.**

Un segundo elemento importante para alcanzar la excelencia operativa es la optimización del coste variable, cuya consecución se apoya en:

- **La adecuación de la capacidad a la demanda manteniendo la presencia en mercados clave** con impacto en la mejora tanto del coste de estructura como logístico.
- Una **estrategia MAKE & BUY para grandes componentes apoyada en un criterio de ROCE⁸ y una cadena de suministro global con asignaciones basadas en un criterio TCO⁹**; con impacto tanto en el coste de suministro como en el nivel de inversión
- Un **proceso de fabricación “best-in-class” con la calidad embebida dentro del proceso,** con impacto tanto en el coste de fabricación como en el de no conformidad, costes de no conformidad para los que se espera una reducción de un 25% en los próximos 3 años

Dentro de la estrategia de adecuación de capacidad a demanda manteniendo la presencia en mercados clave, España y China se convertirán en los centros de fabricación y suministro principales al contar tanto con las cadenas de suministro más desarrolladas como con las plantas de fabricación más eficientes, mientras se mantiene la capacidad de ensamblaje de nacelles en todos los mercados críticos. Antes de final de año, Gamesa habrá reducido sus centros de fabricación en un 17% vs. 2011, con el cierre de cinco plantas, cuatro de ellas en China y una en España. Más allá del 2012, el cierre de centros de fabricación se decidirá teniendo en cuenta la evolución de la demanda y las exigencias de contenido local.

Dentro de la estrategia de MAKE y BUY se acelerará el suministro externo de palas aumentando el porcentaje de BUY de un 50% actual hasta un 65%. Adicionalmente, y con la intención de mejorar la eficiencia interna, se pondrá en marcha un nuevo proceso de fabricación de palas, infusión de fibra

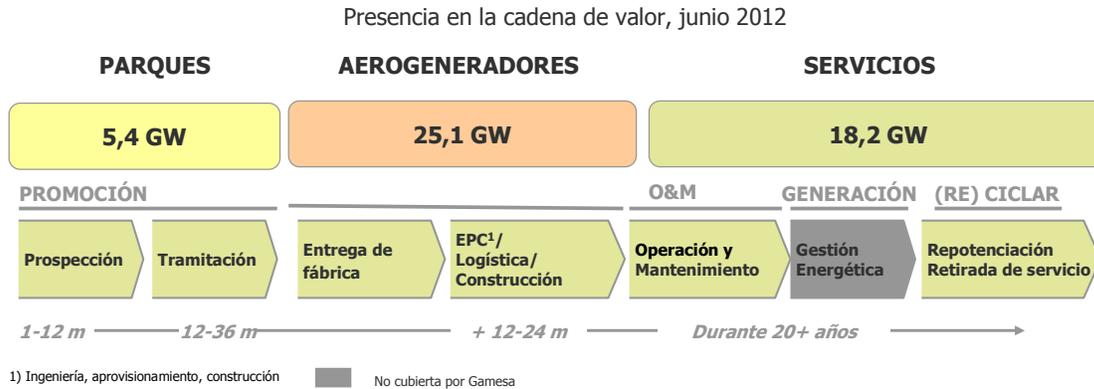
⁸ ROCE: Return on Capital Employed (rendimiento del capital empleado)

⁹ TCO Total Cost of Ownership (Coste total de propiedad); Incluye coste de suministro, logístico y aranceles.

de vidrio, con el que se espera reducir el coste de fabricación interna en un 25% en los próximos 3 años. La fabricación de generadores y multiplicadoras se mantiene pero futuros crecimientos se realizarán aumentando el suministro externo.

Como resultado de la optimización del coste variable, Gamesa espera mejorar el margen de contribución en 4 puntos porcentuales¹⁰ entre el 2012 y el 2015.

Presencia en toda la cadena de valor y liderazgo tecnológico al servicio del Coste de Energía



La presencia en toda la cadena de valor continúa siendo un elemento diferenciador clave y una ventaja competitiva clara para Gamesa. El plan de negocio incorpora sin embargo **elementos de cambio en la operativa de las tres áreas.**

Gamesa Energía ha sido y continuará siendo una herramienta de ventas clave para el grupo. Sin embargo es importante que las ventas a futuro, tanto de cartera como de parques finalizados, se apoyen en el liderazgo tecnológico y en el know how de promoción **sin correr con el riesgo de mercado (regulatorio) y de financiación.** En este sentido, Gamesa establecerá condiciones de pago similares a las existentes en Aerogeneradores, y buscará clientes que sean socios financiadores, y estructuras de capital sin recurso al balance de la compañía, de forma que la división no sea un obstáculo para alcanzar el objetivo de solidez financiera deseado.

La división de Aerogeneradores continúa centrada en el **desarrollo de productos alineado con las necesidades del mercado y un CoE competitivo, con una inversión en I+D adecuada al tamaño del negocio.** En este sentido el desarrollo de productos a futuro, cuyo tiempo de lanzamiento no será superior a los 18 meses desde el montaje del prototipo, se concentrará en la evolución de las dos plataformas actuales, **2 MW que evolucionará a 2,5 MW y la plataforma multi MW¹¹ que evolucionará de 4,5 MW a 5,5 MW.** Esta evolución mantendrá **la cartera de producto de Gamesa como una de las más competitivas del mercado (AEP/THM¹²).**

En este sentido, conviene destacar el importante papel de la plataforma multi MW en el futuro a largo plazo de la compañía, tanto por su función dentro del mercado offshore (plataforma común para onshore y offshore) como por su ventaja competitiva en los mercados del norte de Europa, una de las zonas de mayor estabilidad y donde la repotenciación, especialmente en Alemania, puede ganar tracción antes que en otros mercados. Gamesa espera que el segmento multi MW represente un 50% de la demanda onshore en 2020. En este segmento la máquina de 5,5 MW de Gamesa ofrece claras ventajas para el promotor optimizando el uso de infraestructuras comunes, disminuyendo el coste de obra civil y el impacto medio ambiental así como minimizando las pérdidas por estelas. Todo ello conduce a un mayor VAN de la inversión en aquellos mercados con limitaciones de

¹⁰ Mejora del margen de contribución (2015E vs.2012) bajo las hipótesis de precios de venta ligeramente decrecientes, materias primas constantes, usando como máquina tipo la G97-2,0 MW y la composición de ventas (producto, mercado y cliente) prevista para 2013.

¹¹ Segmento multiMW: >3 MW

¹² AEP/THM: Annual Energy Production/Top Head Mass (productividad/peso -como equivalente a coste por su alta relación con el mismo-) como parámetro de competitividad del producto

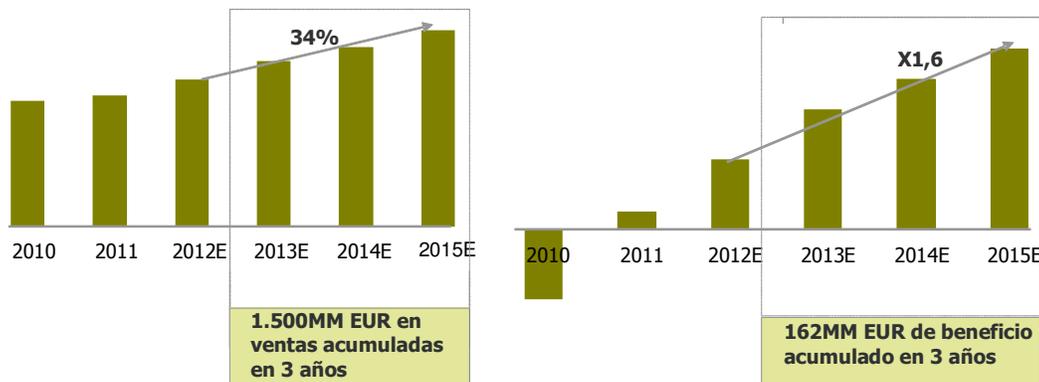
espacio, y a una mayor TIR en aquellos mercados donde la concentración de potencia y las torres elevadas ofrecen ventajas.

El área de **Operación y Mantenimiento, cobra una relevancia especial en el plan de negocio de los próximos 3 años, por el potencial de crecimiento** en un entorno donde la demanda de nuevas instalaciones es menor, su **naturaleza recurrente y alta convertibilidad en caja y por su mayor rentabilidad**. Las tres claves sobre las que se apoyará el negocio en los próximos 3 años son:

- **Crecimiento a través del liderazgo tecnológico priorizando rentabilidad sobre volumen.** Gamesa centrará su esfuerzo comercial en clientes que valoran la capacidad tecnológica de la compañía con un aumento de la contribución de IPPs y clientes financieros, y en productos WIN WIN de mayor valor añadido para el cliente y mejor margen para la empresa.
- **Optimización de los costes** a través de la reducción de centros de servicio, personal y centros de almacenamiento, y la negociación con proveedores sobre el precio y contenido de los contratos.
- **Mejor gestión del circulante** para contribuir a mantener la solidez del balance del grupo.

Como resultado Gamesa espera generar unas ventas acumuladas durante 2013-2015 de 1.500 MM € y un EBIT de 162 MM €, con una mejora considerable de los niveles de rentabilidad de la división.

Evolución de ventas de O&M MM € (2010-2015E) Evolución de EBIT¹ de O&M MM € (2010-2015E)



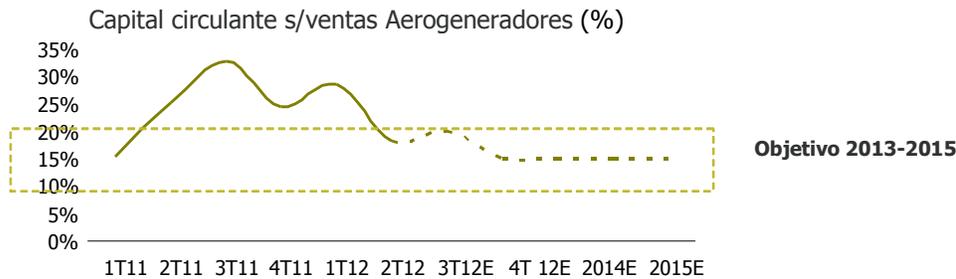
(1) Incluyendo gastos de estructura

Solidez de balance

Mantener una posición financiera sólida se convierte en una de las prioridades del plan de negocio, 2013-2015, tras el esfuerzo inversor (capital circulante) que ha supuesto la actividad comercial de Gamesa Energía durante el 2012. Las líneas de actuación para alcanzar un ratio por debajo de 2x DFN sobre EBITDA en el 2015, objetivo del plan, se centran en dos áreas: el control estricto de la inversión en capital circulante y un plan de inversión (CAPEX) dimensionado atendiendo a las necesidades del mercado pero de acuerdo al tamaño del negocio.

Dentro del control de la inversión en capital circulante, el nuevo modelo de negocio de Energía, con hitos de pagos similares a la división de Aerogeneradores y búsqueda de socios financiadores o estructuras de financiación sin recurso al balance de Gamesa, jugará un papel fundamental.

En la división de Aerogeneradores Gamesa se fija el objetivo de reducir el ratio de circulante sobre ventas hasta un 15% en 2013, desde el 27% a cierre del 3T y el 15% / 20% esperado para final del ejercicio. Esta reducción de la inversión en capital circulante vendrá a través de la reducción de inventarios de producto en curso y terminado, con entregas superiores a las ventas tanto en 2012 (2.700 MW entregados frente a unas ventas esperadas de 2.000 MW) como en 2013; una mejor gestión de las cuentas a cobrar y pagar, de las existencias de materias primas así como del inventario asociado a la división de Operación y Mantenimiento.



Dentro del plan de inversión en activos materiales e inmateriales (CAPEX), el aumento del suministro externo de componentes intensivos en capital como la pala, y la concentración en dos plataformas de producto, evolución de las plataformas de 2 y 4,5 MW, permiten reducir la intensidad de la inversión sin comprometer la calidad del producto ni el crecimiento futuro. Así el CAPEX de mantenimiento se sitúa en un 0,75% sobre las ventas del grupo, y el de desarrollo de nuevos productos e industrialización en un 3,75% en conjunto, mientras que los fondos comprometidos bajan de 225 MM € en 2011 hasta menos de 150 MM €. Este programa inversor sigue además apostando por el desarrollo del producto offshore como parte de la nueva plataforma de 5,5 MW

Plan de inversión MM €



Estas medidas de contención de la inversión tanto en capital circulante como en CAPEX, junto al acceso a casi 2.400 MM € en líneas de financiación, debieran permitir a Gamesa el desarrollo orgánico de su plan de negocio sin necesidad de acceder al mercado de capitales.

Perspectivas financieras

El Plan de Negocio 2013-2015 se elabora con unos objetivos claros: operar de forma rentable en un entorno de bajo crecimiento sin perder la flexibilidad para crecer cuando las condiciones de mercado mejoren, y crear valor a través de la optimización de la cuenta de resultados y del desapalancamiento del balance.

En los primeros 12 meses Gamesa trabajará para reducir el apalancamiento operativo hasta los 1.300 MW, frente a los 2.000 MW actuales, mediante la reducción de los costes fijos en más de un 25% (2013 vs. 2011). En una segunda etapa que transcurre en paralelo durante el 2013 pero se extiende durante el 2014 y 2015, la compañía optimizará el coste variable de producto hasta alcanzar una mejora del margen de contribución de cuatro puntos porcentuales. Junto a la optimización de la cuenta de resultados tiene lugar la reducción del apalancamiento financiero hasta alcanzar un ratio de DFN sobre EBITDA inferior a 2x. La combinación de estas acciones y su

resultado previsto conducirán a la obtención de unos rendimientos sobre el capital empleado superiores al coste del mismo, retornando progresivamente a la creación de valor.

	ESTIMADO 2012	GUÍAS 2013	VISIÓN 2015
Volumen (MWe)	c.2.000	1.800 – 2.000	2.200 – 2.400
Margen de contribución	16,5%	17% - 18%	>20%
Margen EBIT (1)	0%	3% - 5%	8% - 10%
Circulante AEGs s/ Ventas	15% - 20%	c.15%	c.15%
Capex (MM €)	<200	<150	<150
DFN/EBITDA (2)	c.2,5x	<2,5x	<2x

(1) EBIT normalizado sin gastos de restructuración

(2) DFN incluyendo el impacto estimado en caja de las medidas incluidas en el Plan de Negocio 2013-2015. Análisis del efecto sobre balance, sin impacto en caja, en curso.

Conclusiones

Gamesa Corporación Tecnológica cierra los primeros nueve meses del año con unos resultados económico-financieros que reflejan la debilidad económica y el entorno industrial en el que opera pero que están alineados con los compromisos adquiridos con el mercado para el ejercicio, con un margen recurrente de Aerogeneradores positivo y una cobertura completa de las ventas del ejercicio, gracias al esfuerzo de diversificación comercial y a la actividad de Parques.

La subida temporal del nivel de deuda durante el periodo se debe a la fuerte actividad de Parques y a los compromisos de entrega adquiridos para el cuarto trimestre que requieren una inversión temporal en capital circulante. Esta inversión conduce a una deuda financiera neta del grupo de 985 MM € en el caso de la deuda con recurso y 1.185 MM € en el caso de deuda con y sin recurso. Esta situación se revertirá en el último trimestre del año con la entrega de c. 600MW, reversión que ya ha comenzado con un pago por entregas de parques de 100 MM € durante el mes de octubre.

Para dar respuesta a una situación de mercado muy competitiva y de menor crecimiento reflejada en los resultados de los 9 meses, Gamesa ha puesto en marcha un nuevo plan de negocio cuyo objetivo es volver a la senda de la creación de valor mediante la optimización de la cuenta de resultados y la reducción de la deuda mientras continua trabajando en el desarrollo de producto orientado a alcanzar la paridad del Coste de Energía eólica con las fuentes tradicionales. Es esta paridad la que garantiza el potencial del sector en el largo plazo, sin necesidad del apoyo gubernamental.

Como resultado de este plan de negocio, Gamesa espera volver a la rentabilidad en 2013, con un margen EBIT entre 3% y 5% en un entorno de volúmenes estables; y continuar con una generación positiva de caja libre neta dentro del objetivo de desapalancamiento financiero de la compañía.

Anexo
Estados Financieros¹³ enero-septiembre 2012
Gamesa Corporación Tecnológica – Consolidado

Cuenta de Pérdidas y Ganancias – MM €	9M 2011	9M 2012
Facturación	2.015	2.294
Trabajos inmovilizado	66	69
Consumos	-1.333	-1.694
Personal	-262	-275
Otros gastos	-263	-264
EBITDA	223	130
Amortizaciones	-72	-75
Provisiones	-69	-70
Deterioro	0	-8
EBIT	83	-23
Resultados financieros	-43	-46
Rdos en enajenación de activos no corrientes	-1	0
Resultados Pta. Equivalencia	1	0
Beneficio antes de Impuestos (Pérdidas)	39	-68
Impuestos	-9	2
Beneficio neto (Pérdidas)	30	-66
Socios Externos	0	-1
Resultado Sociedad Dominantes	30	-67

¹³ Los estados financieros recogidos en el anexo se corresponden con cifras no auditadas. Por otro lado tanto los importes parciales como la suma de los mismos se encuentran redondeados al número más cercano.

Balance de Situación - MM €	9M 2011	9M 2012
Fondo de Comercio	387	387
Otros activos intangibles	206	272
Inmovilizado Material	479	525
Participación en Empresas Asociadas	46	96
Impuestos diferidos, neto	164	189
Capital Circulante	1.395	1.516
Activos Netos mantenidos para la venta	0	0
Total	2.678	2.985
Fondos Propios	1.675	1.615
Provisión para Riesgos y Gastos	232	225
Deuda Financiera Neta	810	1.185
Instrumentos Financieros Derivados y Otros	-39	-40
Total	2.678	2.985

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.

Las imágenes captadas por Gamesa en el entorno de trabajo o en eventos corporativos, son exclusivamente utilizadas con fines profesionales para informar e ilustrar a terceros sobre las actividades de la compañía.

En caso de duda prevalece la versión del presente documento en Español”