

Madrid, 25 de Febrero de 2010

Presentación de Resultados

Enero-Diciembre 2009

CONSOLIDACION DE LOS MARGENES Y MEJORA DEL CAPITAL CIRCULANTE GRACIAS A LA ESTRATEGIA DE ALINEACIÓN DE LA ACTIVIDAD CON LAS ENTREGAS Y LA GESTIÓN DE COSTES.

Claves 2009 – GAMESA grupo consolidado

Gamesa Corporación Tecnológica¹ cierra el ejercicio del año 2009 con la consolidación del plan de mejora de costes, que permite alcanzar un margen EBIT del 7.2% en la división de Aerogeneradores, y una gestión de la actividad, que sitúa el capital circulante y la deuda del grupo muy por debajo de los límites comprometidos.

Las ventas de grupo se sitúan en los 3.229 MM EUR, por debajo de las ventas del mismo período del año anterior, fruto de la **política de alineación de la fabricación con los pedidos y planes de entrega a clientes**. Esta política permite mantener el capital circulante sobre ventas del grupo en el 29%, muy por debajo de los límites comprometidos, en un entorno de ralentización del mercado.

Los resultados positivos de la implantación del Plan de Mejora de Costes (PMC 500) **sitúan el margen medio de la división de Aerogeneradores² en un 7,2% en el 2009**, mejorando el rango comprometido (6%-7%) y con una tendencia positiva respecto al año anterior. El margen EBIT de la actividad de Parques Eólicos se ve impactado por la paralización de la actividad de venta de parques en Europa durante los primeros nueve meses del año y por la ralentización del mercado americano. Adicionalmente durante el 2009, el margen de la actividad de Parques Eólicos se vio negativamente afectado por elementos no recurrentes como la recuperación de promociones de parques vendidos en EEUU. Como resultado **el margen EBIT consolidado asciende a 177 MM EUR**, equivalente a un 5,5% sobre las ventas del grupo.

Gamesa Corporación Tecnológica **culmina el período con una sólida posición financiera**, reflejada en una **deuda financiera neta de 259 MM EUR**, equivalente a **0,7 veces el EBITDA agregado**, muy por debajo del límite de la guía de 2,5x fijada por Gamesa.

En un entorno de ralentización de demanda **la compañía cierra el ejercicio 2009 con unos sólidos resultados**, que muestran su capacidad de preservar sus márgenes de fabricación de aerogeneradores y su capital circulante, **mientras continúa posicionando sus actividades para maximizar el crecimiento en el medio y largo plazo.**

¹ Gamesa Corporación Tecnológica incluye las actividades de fabricación de aerogeneradores y desarrollo, construcción y venta de parques. Estas últimas pasan a consolidarse como actividades continuadas tras la puesta en marcha del acuerdo con Iberdrola Renovables firmado el 23 de Septiembre del 2009.

² La división de Aerogeneradores, anteriormente denominada Aerogeneradores & Holding, se redefine en términos reportables siguiendo un “enfoque gestión” de modo que la información a reportar es aquella que la dirección usa para evaluar el rendimiento de los segmentos, y asignar los recursos entre ellos, e informar sobre el desempeño financiero.

Estrategia de alineación de actividad con pedidos

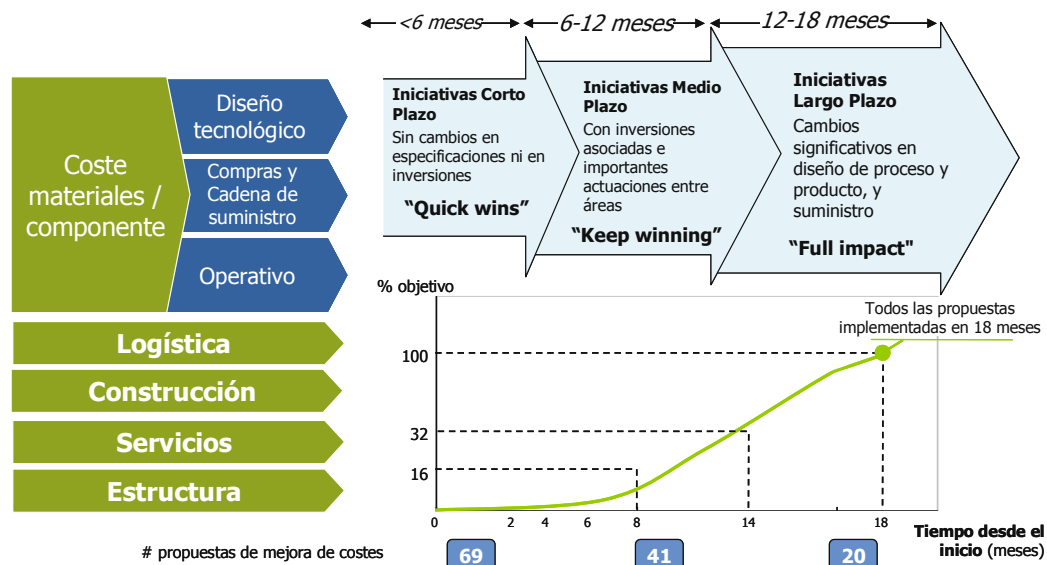
Durante 2009, Gamesa ha seguido una estrategia de alineación de fabricación y entrega de pedidos en un período en el que la demanda de aerogeneradores se ha visto afectada por la incertidumbre macroeconómica, la escasez de financiación y el retraso de la aprobación de proyectos en el Registro de Pre-asignación (RDL 6/2009) en España.

Esta estrategia ha permitido a la compañía acabar el ejercicio con un nivel de circulante sobre ventas y una deuda financiera neta muy por debajo de los límites comprometidos. Así, la unidad de Fabricación de Aerogeneradores termina el ejercicio con un ratio de capital circulante sobre ventas de un 12%, muy por debajo del límite del 20% comprometido por la compañía, en un año donde la no firma de nuevos acuerdos marco se traduce en menores cobros anticipados. Asimismo la división de Fabricación de Aerogeneradores concluye el ejercicio con un nivel de deuda financiera neta de 72 EUR MM o 0,2 veces EBITDA.

Plan de mejora de costes

A principios del 2009 Gamesa inició la puesta en marcha de su plan de optimización de costes, PMC 500, con el objetivo de aumentar la eficiencia operativa y consolidar la recuperación progresiva de márgenes. Este plan abarca medidas de mejora a lo largo de toda la estructura de costes de fabricación del aerogenerador (materiales, componentes y valor añadido), logística, construcción, servicios, garantía y estructura.

Durante el ejercicio 2009, la compañía ha identificado 130 medidas de ahorro de costes por un valor total de 400 EUR MM y un horizonte de puesta en marcha de 18 meses, habiéndose alcanzado a Diciembre 2009 ahorros por valor de 150 EUR MM. Estas medidas han permitido mantener los ratios de eficiencia y productividad en un contexto de baja actividad y consolidar la tendencia de márgenes crecientes en la actividad de Fabricación de Aerogeneradores, que termina el año con un EBIT de 7,2%, 1,4 puntos porcentuales por encima del ejercicio 2008.



Inversión en mercados en crecimiento

La **inversión en mercados en crecimiento** es, junto al **liderazgo tecnológico** y el **compromiso de reducir el coste de generación de energía eólica**, una de las claves estratégicas de la compañía. Gamesa continúa desarrollando nueva capacidad de producción y suministro en aquellos mercados que cuentan con planes de estímulo económico ligados al desarrollo de la energía eólica o con regímenes regulatorios y tarifarios favorables al desarrollo de la actividad eólica en el largo plazo y, por tanto, con mayores expectativas de crecimiento. En este contexto, se encuadran las inversiones en China, EEUU y la India. En este último país, Gamesa cumple durante el 2009 con los planes de expansión anunciados y **pone en marcha su primer centro productivo en Chennai**, con una capacidad inicial de 200MW, ampliable a c.500MW. Desde la planta de Chennai, Gamesa espera poder satisfacer las necesidades del mercado indio y países limítrofes en condiciones más competitivas.

Además y dentro de esta estrategia, **Gamesa continúa adaptando su oferta de producto a la demanda propia de cada mercado** y amplía la capacidad que ya tiene operativa tanto en Estados Unidos como en China. En este sentido, durante el tercer trimestre del año se han fabricado las primeras unidades de G90-2MW en EEUU avanzando en el objetivo de incremento de capacidad en este mercado, hasta los 1.200 MW. También **se ha reforzado el perfil industrial y comercial de la organización en EEUU**, que está ahora preparada para acometer no solo la estrategia comercial de la G90x-2MW, sino también a implantación de Windnet[®], que sustituye al anterior software de telemando SGPE, y el lanzamiento global de la G10x-4.5MW a partir del 2012.

Durante el tercer trimestre del 2009, Gamesa ha continuado con el plan de desarrollo industrial del aerogenerador G8x – 2.0MW en China, a través de la adaptación de la planta local de montaje de nacelles y generadores, así como con el desarrollo de acuerdos de suministro de palas y multiplicadoras con socios estratégicos en la región. Este desarrollo, que se espera completar durante el 2010, permitirá a Gamesa posicionarse con 1.000 MW de capacidad de suministro local en China para las dos plataformas de producto: G5x – 0,85 MW y G8x – 2MW.

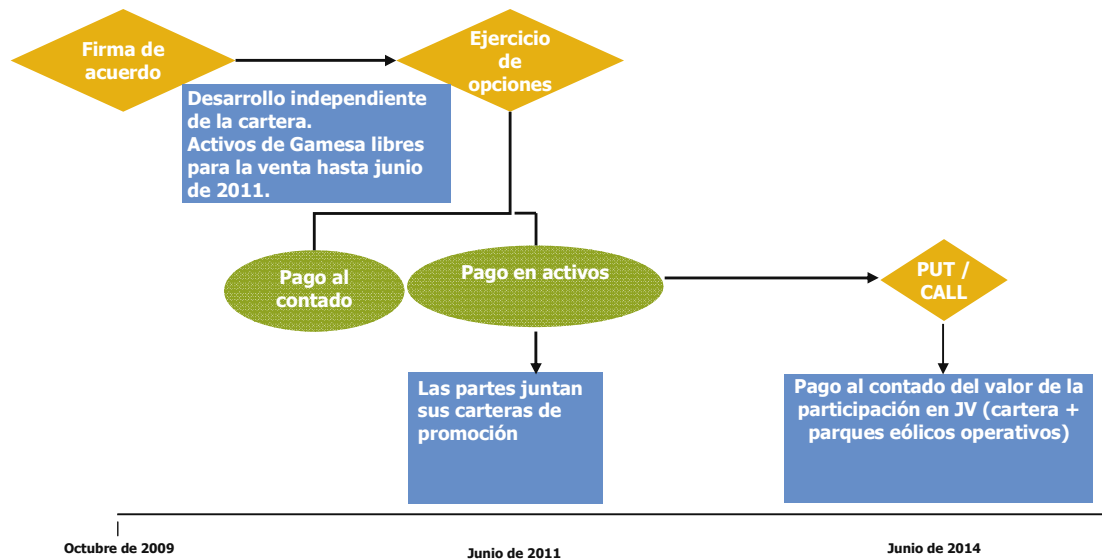
Puesta en marcha del acuerdo estratégico con Iberdrola Renovables

Durante el mes de septiembre, Gamesa puso en marcha el acuerdo estratégico con Iberdrola Renovables para parques en Europa, firmado el 13 de junio de 2008.

La ejecución del acuerdo estratégico se estructura en dos fases. En una primera fase, desde el 23 de septiembre de 2009 y **hasta el 30 de junio de 2011, ambas partes desarrollarán con autonomía su cartera de parques eólicos en Europa**. Esto permite reactivar la actividad de venta de parques en la región, suspendida desde junio del 2008, salvo para acuerdos firmados con anterioridad a dicha fecha y permite pensar en un **punto de inflexión en la tendencia del circulante de la unidad de Parques en el corto plazo**.

A partir del 1 de julio de 2011, ambas partes pueden ejercitar una opción de venta o compra – opciones cruzadas – sobre los negocios de la unidad de Promoción y Venta de Parques adscritos al acuerdo estratégico, y que podrá materializarse, mediante un pago en efectivo o la puesta en común de los activos de ambas partes en un vehículo participado en un 25% por Gamesa y un 75% por Iberdrola Renovables. **La valoración de los activos en ambos casos será realizada por bancos designados por ambas partes llegada la fecha de ejecución**. En el caso en que Iberdrola Renovables optase por la puesta en común de los activos, Gamesa tendrá una opción de salida tres años más tarde a través del ejercicio de opciones cruzadas.

La cartera de parques en Reino Unido se integra dentro de la cartera adscrita al acuerdo estratégico con Iberdrola Renovables, en junio del 2011. Adicionalmente, se mantiene de forma independiente el compromiso de venta de los activos en México.



Extensión del vencimiento de la financiación hasta el 2012

Junto a la puesta en marcha del acuerdo estratégico con Iberdrola Renovables, Gamesa ha cerrado a principios de octubre la **extensión de la financiación sindicada por un importe de 1.200MM EUR**. La operación bajo la modalidad “Forward Start Facility” tiene como objeto asegurar las necesidades de financiación de Gamesa hasta el citado límite, **ampliando el período de vencimiento hasta octubre de 2012**, y manteniendo los covenants del acuerdo inicial.

El éxito de la operación ha quedado reflejado en el nivel de sobre suscripción alcanzado, contando con la participación de más de 30 entidades financieras nacionales e internacionales, lo que refleja la confianza en el balance y las operaciones de Gamesa.

A cierre del 2009 Gamesa cuenta con más de 1.600MM EUR en líneas de financiación incluyendo un préstamo de 200MM EUR con el Banco Europeo de Inversión (BEI), con vencimiento a 10 años.

Apoyo regulatorio en los mercados clave

A pesar de la debilidad macroeconómica, distintos gobiernos han continuado dando muestras de apoyo a las energías renovables durante el año, circunstancia que contribuyen a sostener el desarrollo a corto y medio plazo de la energía eólica, mientras se completan y adoptan medidas de largo alcance.

- **China:** El gobierno chino está trabajando en la formalización del siguiente plan quinquenal de energía (2011-2015) en el que la energía eólica continuará siendo una prioridad estratégica, barajándose un posible objetivo renovable de 150 GW en 2020. A esto se une la aprobación durante el mes de julio de un sistema tarifario para la energía eólica, aplicable de acuerdo a la calidad del recurso eólico. El nuevo régimen tarifario que entró en vigor el 1 de agosto, y que incorpora una prima sobre las tarifas pagadas a las fuentes de energía

tradicionales, contribuye a aumentar la visibilidad y rentabilidad de los planes de negocio favoreciendo la inversión privada en proyectos eólicos.

- **EEUU:** Después de la puesta en marcha, en agosto del 2009, del procedimiento para la solicitud de subvenciones del Tesoro (**Treasury Grants**) en Estados Unidos, el 1 de septiembre se publicó la primera ronda de concesiones por 500 millones de dólares. Una segunda ronda, anunciada el 22 de septiembre por 550 millones de dólares, elevó el total concedido hasta la fecha hasta los **1.050 millones de dólares**. Las subvenciones del Tesoro constituyen un paso importante para inyectar liquidez al sistema y potenciar la inversión en proyectos eólicos, en un contexto en el que se han ampliado los plazos y requisitos para la obtención de financiación privada. Adicionalmente, a comienzos del 2010 el gobierno americano concedió 2.300 USD MM en ayudas, en forma de crédito fiscal, a proyectos de fabricación directamente unidos a las energías renovables.
- En **Europa** los gobiernos de los países miembros de la Unión Europea, incluido España, se encuentran actualmente trabajando en el diseño de la segunda ronda de mecanismos para alcanzar el objetivo 20/20/20 (20% de la energía a través de fuentes renovables y una reducción de la emisión de gases de efecto invernadero (GHGE) en un 20% respecto a los niveles del 1990 para el 2020) una vez que se completa la primera ronda en el 2010.

Aerogeneradores

Principales Factores

Los altos niveles de instalación de aerogeneradores durante el 2009, publicados recientemente por el Global Wind Energy Council, no reflejan la evolución de la entrada de nuevos pedidos en el sector, al incorporar el retraso en la instalación de pedidos fabricados y entregados durante el 2008. Además la demanda de aerogeneradores durante el 2009 se ha visto impactada por varios factores coyunturales en mercados clave.

- En España la entrada en funcionamiento del Registro de Pre-Asignación en Mayo 2009, unida al retraso en el anuncio de los proyectos eólicos vinculados al RD 661, supuso una paralización de la demanda de nuevos aerogeneradores durante más de seis meses del 2009. En este sentido, los primeros anuncios no tienen lugar hasta septiembre y la aprobación del total de MW a instalar durante los próximos tres años no se publica hasta Diciembre del 2009, mientras que por parte de los proyectos siguen todavía pendientes de aprobación.
- En EEUU el bajo precio del gas, que alcanzó mínimos en Septiembre y cerró el año en niveles de inicio 2009, y la ralentización en la aprobación de la ley energética federal han compensado parcialmente el impacto positivo que la inyección de liquidez derivada de aprobación de las subvenciones del Tesoro americano (Treasury Grants) supuso para las energías renovables.

En este entorno, Gamesa ha demostrado en 2009 su **capacidad de adaptarse a las condiciones de demanda a través de la eficiencia operativa y la fabricación alineada a la entrada de pedidos**, aplicadas en la compañía en los 3 últimos años. Esta estrategia le ha permitido mantener un **control exhaustivo del circulante**, a la vez que ha sido capaz de gestionar los costes y la menor utilización de capacidad, alcanzando una **mejora significativa de márgenes en 2009**. En este contexto la compañía ha reducido su número de FTEs (full time equivalentes o número equivalente de empleados a tiempo completo) en un 16% a través de reducción de contratos temporales y el in-sourcing de actividades.

Conjuntamente con la puesta en marcha del plan de mejora de costes (PMC 500), Gamesa ha iniciado durante el año un **importante esfuerzo comercial dentro del mercado spot**, especialmente en el segmento de medianos y pequeños promotores, donde hasta ahora la presencia de la compañía era reducida. Este esfuerzo se ha visto premiado con una contribución de las ventas spot a las ventas totales del ejercicio de c. 25%, frente a la contribución de alrededor de un 10% en el año 2008.

De este modo, la unidad de Aerogeneradores de Gamesa cierra el ejercicio 2009 con:

- **3.145 MWe de aerogeneradores vendidos**, lo que representa una desviación menor al 5% respecto al rango mínimo comprometido (3.300 – 3.600 MW).
- un **margen EBIT del 7,2%**, por encima del rango comprometido de un 6% a un 7%, y que representa un incremento de 1,4 puntos porcentuales respecto al año 2008.
- y un **capital circulante sobre ventas del 12%**, significativamente inferior a la guía anual para 2009 (20%).

Estos resultados muestran el compromiso de Gamesa con una gestión del negocio sostenible y rentable, primando en todo momento la ortodoxia financiera.

La actividad de Aerogeneradores durante el 2009 se desglosa de la siguiente manera:

(MW)	2008	2009	% var.	Estatus
MW Entregado a cliente	3.303	2.418	-27%	Transmisión de propiedad al cliente, en parque o en fábrica; Facturado
+ Variación de MWe Disponible ExWorks	+869	+410	-53%	Variación del stock de aerogeneradores disponible para entrega a cliente; Facturado ExW
+ Variación de MWe Grado de Avance	-488	+317	-	Variación del stock de aerogeneradores no disponible para entrega cliente; No Facturado
MWe Vendidos	3.684	3.145	-15%	

Durante 2009, Gamesa ha entregado 2.418 MW a parque, un 27% menos que en 2008, lo que confirma la reducción de entregas vinculada a la entrada de nuevos pedidos en el sector. Del mismo modo, el retraso de las instalaciones en España (c.40% de las ventas en el 2008) debido al retraso en la publicación de las autorizaciones del Registro de Pre-asignación (último paquete anunciado en diciembre), ha contribuido a un incremento del stock de MWe en Grado de Avance.

El desglose geográfico de las ventas en 2009 presenta un mayor grado de internacionalización, alcanzando las ventas fuera de España un 73% del total, en comparación al 61% del año anterior. Destaca la **menor contribución de España y EEUU al total de ventas**, reduciendo su peso en 12 p.p. y 6 p.p. respectivamente y que reflejan las situaciones coyunturales atravesadas por ambos mercados y explicadas con anterioridad, el retraso de la aprobación de proyectos vinculados al RD661 como consecuencia de la implantación de RDL6/2009 en España, y los bajos precios de gas y el retraso en la aprobación de una ley federal de energía en EEUU. Por otra parte destaca el aumento de la contribución del resto de Europa que pasa de representar un 17% a un 32% de las ventas con una contribución significativa de países como Italia, Polonia, Hungría y Rumanía. .

Desglose geográfico de MWe vendidos de Aerogeneradores	% 2008	% 2009
España	39%	27%
EEUU	21%	15%
China	13%	15%
Resto de Europa	17%	32%
Resto del Mundo	10%	11%

El mix de producto se mantiene similar, aumentando su contribución el producto MADE. El segmento de aerogenerador G8x – 2.0 MW representa un 66% de las ventas, mientras que el segmento de G5x – 0.85 MW asciende a un 29% y el segmento de producto MADE contribuye con un 5% de las ventas.

Resultados Aerogeneradores 2009

La estrategia de alineación de producción con entregas en un mercado impactado por la lentitud en la aprobación de proyectos en España y por la recuperación del mercado americano, y **el éxito en la implantación del plan de mejora de costes** han permitido a Gamesa cerrar el ejercicio 2009 superando las expectativas en margen EBIT y en capital circulante.

(MM EUR)	2008	2009	% Var.
Ventas	3.651	3.113	-15%
EBITDA	498	430	-14%
EBITDA / Ventas (%)	13,6%	13,8%	
EBIT	210	225	+7%
EBIT / Ventas (%)	5,8%	7,2%	
Beneficio Neto	157	144	-8%
B. Neto / Ventas (%)	4,3%	4,6%	
DFN	-140	72	
DFN / EBITDA	-0,3x	0,2x	+0,5x

Las ventas durante 2009 han sido un 15% menores que en 2008, fruto de la decisión de la compañía de alinear la fabricación con los pedidos y planes de entrega a clientes, con el fin de controlar el nivel de capital circulante, en un contexto de debilidad económica a nivel mundial.

Asimismo, Gamesa ha sido capaz de mejorar **el margen EBIT del 2009 hasta el 7,2% de las ventas, por encima del rango de 6-7%** comprometido para el año 2009. Esta evolución positiva del margen ha sido consecuencia de la aplicación del Plan de Mejora de Costes iniciado en 2009, que se ha traducido en ratios de eficacia y productividad estables, con una disminución del número de empleados a tiempo completo de un 16%, en un entorno de menor demanda y menor utilización de capacidad, menores gastos de estructura, menores costes de no conformidad y optimización del tiempo de construcción.

La reducción de la provisión por garantías, que se sitúa en el 3,5% de las ventas de Aerogeneradores, demuestra la mejora continua de los procesos, la solidez de la plataforma de producto Gamesa y la orientación a la excelencia en la operación.

Una de las claves del año 2009 ha sido el control de circulante a través de **la estrategia de alineación de la producción con entregas, la mejora de rotación de existencias y la gestión de tiempo-ciclo de suministro, fabricación y montaje**. Esto ha permitido que, en un contexto de mercado de menor actividad, el circulante se haya mantenido en un 12%, muy por debajo de las guías 2009 de un 20%.

Además, Gamesa continúa con su política de optimización de la inversión manteniendo un nivel de inversión de 128 MM EUR, cifra que incluye la inversión ligada al lanzamiento de la producción del aerogenerador G90-2 MW en Estados Unidos, la creación de nueva capacidad de fabricación de G8X-2 MW en China, y la inversión en I+D+i vinculada al lanzamiento de su nuevo aerogenerador G10X-4.5 MW.

Parques Eólicos

Principales Factores

Gamesa cuenta con una cartera de parques eólicos de 22GW en todo el mundo, activos que le suponen una ventaja competitiva. La compañía está centrada en el desarrollo de su cartera de parques con el objetivo de progresar en el plan de puesta en valor y constituirse en tractor de demanda para la división de Aerogeneradores.

Esta es especialmente la situación de la división de parques en China, donde se continúan fortaleciendo las relaciones con las mayores compañías eléctricas del país para la firma de nuevos acuerdos de promoción y desarrollo conjunto en el futuro. En este sentido Gamesa ha firmado más de 700 MW en acuerdos para el desarrollo de promociones conjuntas en las provincias de mayor potencial de desarrollo eólico en China, con la puesta en marcha del primer parque a comienzos del 2010.

Cartera de Parques Fases de desarrollo (MW)	2008	2009	% Crec.
Potencial	11.508	11.322	-1,6%
Probable	8.907	7.897	-11,3%
Prácticamente Seguro	700	2.694	3,8x
Cartera total	21.115	21.913	+3,8%

El crecimiento de los MW prácticamente seguros se debe al **avance de promoción en Europa, y el rescate de más de 628 MW de cartera en EEUU.**

El acuerdo con Iberdrola Renovables anunciado el 13 de Junio de 2008, suspendía la firma de nuevos compromisos de venta, hasta la puesta en marcha del acuerdo el 23 de septiembre de 2009. **Gamesa ha entregado durante 2009 182 MW.** Además ha firmado compromisos firmes de venta por otros **244 MW, cobrados en 2009 y formalizada la venta en 2010.** Gamesa mantiene **840 MW en las últimas fases de construcción y puesta en marcha a 31 de diciembre de 2009.**

Evolución del Perfil de Actividad (MW)	2008	2009	% Crec.
MW en Construcción	470	355	-24%
MW con Puesta en Marcha ⁽¹⁾	279	485	+74%

Resultados 2009 de Parques Eólicos

Los resultados de 2009 en la división de Parques reflejan el enfoque en el desarrollo de la cartera actual y la paralización de la actividad de construcción y venta de parques en Europa desde la firma del acuerdo estratégico con Iberdrola Renovables en Junio 2008 y hasta su puesta en marcha el 23 de Septiembre del 2009. Esta circunstancia, unida al retraso en la aprobación de proyectos eólicos en España tras la aprobación del Registro de Pre-asignación, ha tenido un impacto negativo en el reconocimiento del grado de avance. El margen de la actividad de parques eólicos se ha visto también impactado negativamente por elementos no recurrentes como la recuperación de 628MW de la cartera de EEUU.

A partir de Octubre 2009 la reactivación de la actividad de construcción y venta de parques en Europa ha permitido mejorar tanto la gestión de capital circulante, como el reconocimiento de grado de avance. Cabe destacar que durante **2009 la división de Promoción y Venta de Parques Eólicos ha entregado 182 MW**, que junto a la gestión de la venta en firme de 244 MW, monetizados en 2009 y cuya venta se ha formalizado en 2010, ha permitido cerrar el año con una **mejora de deuda respecto a 2009**.

(MM EUR)	2008	2009
Ventas	424	563
EBIT	28	-41
Beneficio Neto	22	-26
DFN	214	187

Resultados 2009 Gamesa Corporación Tecnológica

A continuación, y como resultado de la contribución de las unidades anteriores, se presentan las principales magnitudes financieras del Grupo Consolidado. Tras la puesta en marcha del acuerdo estratégico con Iberdrola el 23 de Septiembre de 2009, **Gamesa cambia el perímetro del grupo consolidado**, de acuerdo a la normativa IFRS 5. De esta manera, se presenta el activo, pasivo y operaciones de la unidad de Promoción y Venta de Parques como operaciones continuadas, en lugar de Activos Mantenidos para la venta y el resultado como operaciones discontinuadas.

(MM EUR)	2008	2009	% Var.
Ventas	3.834	3.229	-16%
EBITDA	530	394	-26%
EBITDA / Ventas (%)	13,8%	12,2%	
EBIT	233	177	-24%
EBIT / Ventas (%)	6,1%	5,5%	
Beneficio Neto antes de operaciones discontinuadas	177	115	-35%
Beneficio neto ⁽¹⁾	320	115	-
DFN	74	259	
DFN / EBITDA	0,1x	0,7x	+0,6x

(1) El Beneficio Neto 2008 incluye la plusvalía por importe de 143MM EUR correspondiente a la venta de Solar

Perspectivas

Nueva estrategia comercial

La industria eólica ha experimentado grandes cambios durante el 2009. La demanda se ha visto impactada por la crisis financiera mundial que ha restringido el acceso a financiación de muchos promotores eólicos. Simultáneamente a la ralentización de la demanda se ha producido la entrada de nuevos fabricantes en el sector, impulsada tanto por las altas tasas de crecimiento de la industria durante los últimos años y las sólidas perspectivas de crecimiento futuro como por el impacto de la crisis económica en sus actividades tradicionales. Esta situación ha producido un desequilibrio entre oferta y demanda que ha originado sobrecapacidad en el sector, así como unas necesidades cada vez más complejas por parte de los clientes. En este nuevo contexto de mercado Gamesa ha puesto en marcha una nueva estrategia comercial apoyada sobre seis ejes:

1. Maximización de valor para el cliente
2. Apoyo global
3. Presencia local
4. Flexibilidad y rapidez de respuesta
5. Soluciones personalizadas por cliente y proyecto
6. Diseño de producto conjunto con nuestros grandes clientes

Dentro de esta nueva estrategia Gamesa también ha ampliado su foco de actuación aumentando así sus oportunidades de mercado. Una vez completada con éxito la estrategia comercial de grandes cuentas que permitió a la compañía terminar el 2008 con una cuota de mercado superior al 22% en este segmento (fuente: EER y Gamesa), Gamesa comienza durante el 2009 una estrategia de acceso al segmento de pequeños y medianos productores de energía eólica, segmento en el que la compañía contaba con una cuota inferior al 3% (fuente: EER y Gamesa), a través de un fortalecimiento de su red comercial. En este mismo contexto, Gamesa ha ampliado su presencia comercial y el número de ofertas lanzadas en nuevos mercados geográficos, ampliando los mercados objetivo de su Plan de Negocio 2006-2008 (Europa, EEUU y China). Finalmente la compañía esta también aumentando la contribución del área de servicios, con el diseño de nuevos productos orientados a aumentar la rentabilidad del negocio eólico, con el objetivo de duplicar las ventas de servicios para el 2012.

Ambicioso Plan de Mejora de Costes

Durante el 2009 Gamesa ha completado la primera fase del plan de mejora de costes, PMC500, con la identificación de 130 medidas de mejora por un importe de 400 EUR MM. Durante el ejercicio se han puesto en marcha con éxito aquellas medidas de rápida aplicación que no exigen ni cambios materiales en los procesos ni inversiones y que han resultado en 150 EUR MM de ahorros, y ha comenzado la puesta en marcha de medidas a medio y largo plazo que se traducirán en mejoras de costes en el horizonte 2010-2011. Asimismo, durante el 2010 se lanzará una nueva ola de identificación de medidas de optimización de costes que permitirá consolidar los márgenes de fabricación.

Las medidas identificadas e implantadas tienen impacto en las principales variables del coste del aerogenerador y permitirá una mejora progresiva del margen EBIT hasta 2011 a través de optimización del **coste materiales / componentes** (optimización del diseño tecnológico, del proceso de compras y cadena de suministro, del proceso de fabricación); **logística** (optimización de campas, tarifas de montaje y alineación de fabricación y entregas) **construcción, servicios, y estructura**.

Se completa y aumenta la competitividad de la cartera de producto

Durante los próximos tres años Gamesa tiene previsto lanzar al mercado,

- Dos nuevos modelos de producto para emplazamientos de viento medio y bajo, que aumentarán la competitividad de la gama de producto por encima de los modelos existentes en el mercado.
- Una nueva plataforma de producto, la G10X-4.5MW cuyo diseño se ha realizado con la premisa de ofrecer el menor coste de energía y utilizar los mismos elementos logísticos que la plataforma de producto de 2MW. Más aún esta máquina sale al mercado con el equivalente de 5 años de operación, garantizando así desde el momento cero la mayor disponibilidad, eficiencia y fiabilidad al mercado. Esta plataforma que se lanzará globalmente, tendrá las primeras unidades pre-serie en el mercado a finales del 2010 y la producción en serie en el 2011. Para lograr el objetivo de minimizar el CoE y mantener los elementos logísticos de productos ya existentes, esta plataforma incorpora las últimas innovaciones tecnológicas como Innoblade®, Compactrain® o Gridmate® entre otras

Además Gamesa dará respuesta a las necesidades de sus clientes en el segmento offshore. En este contexto, una de las acciones lanzadas ha sido la firma de un acuerdo de intenciones con BARD, empresa alemana especializada en tecnología offshore, con los siguientes objetivos:

- Tomar una participación minoritaria en BARD
- Formar una joint venture para la comercialización del producto offshore de BARD
- Potencialmente fabricar producto BARD en plantas Gamesa

Ajuste de capacidad a necesidades de demanda

Durante el ciclo 2006-2008 Gamesa comenzó la diversificación de sus bases de fabricación desde Europa hacia los nuevos centros geográficos de crecimiento, America y Asia, abriendo centros productivos en EEUU y China. Esta estrategia de diversificación de la capacidad productiva se completo en el año 2009 con la apertura de una planta en la India, y el aumento de capacidad unida a la fabricación de nuevos productos en EEUU (G90-2MW) y China (G8X-2MW), así como con el ajuste de capacidad en Europa, con una reducción del 16% en FTEs (empleados equivalentes a tiempo completo).

La mayor madurez del mercado Europeo, con menores tasas de crecimiento en el corto plazo, y el impacto del RDL 6/2009 en el mercado español, requiere una continuación de este proceso de movilización de recursos hacia áreas donde se prevé tanto una aceleración del crecimiento en el corto plazo (mercados asiáticos) como un crecimiento sostenible a medio y largo (America y Asia). Gamesa continuará acometiendo este ajuste durante el 2010 con rapidez y minimizando el impacto humano a través de apertura de nuevos mercados cuya demanda puede satisfacerse desde Europa (norte de África), y adaptando su capacidad productiva al lanzamiento de nuevos productos como la G10X-4.5MW y nuevos servicios.

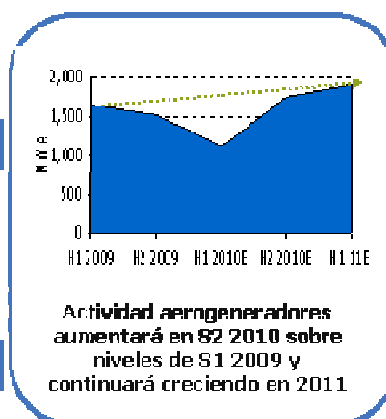
Guías 2010

En un entorno de ralentización económica, la estrategia de Gamesa de alinear su actividad productiva a las entregas y el éxito en la implantación del PMC 500 le ha permitido mantener tanto un capital circulante como unos márgenes en línea con las guías del 2009. El nivel de actividad, sin embargo, se ha visto impactado por la paralización del mercado español tras la introducción del Registro de Pre-asignación en Mayo del 2009 y el retraso en la aprobación de los proyectos adscritos al RD661, así como por la ralentización del mercado americano.

Los niveles de instalación aprobados en España para el 2010, junto con los proyectos adscritos continuarán limitando el nivel de demanda domestica durante el 2010. Esta situación junto con el impacto que el difícil acceso a financiación durante el 2009 ha tenido en la demanda global de la primera mitad del 2010 conduce a unos niveles de actividad bajos durante el primer semestre del año. El nivel de actividad sin embargo se recuperará hasta los niveles de la primera mitad del 2009 durante el segundo semestre del año, para continuar la tendencia de crecimiento a lo largo del 2011, tendencia confirmada por el plan de entregas a nuestras grandes cuentas estratégicas.

La recuperación de volúmenes crecientes a partir de la segunda mitad del 2010, unida al plan de mejora continua de costes, PMC 500, asegura la recuperación de la tendencia creciente en márgenes de fabricación, con un margen EBIT 2011 por encima del alcanzado en 2009.

Aerogeneradores	Guías 2009	2009		H1 2009	H2 2009	H1 2010	H2 2010	Guías 2010
MWe	3.300-3.600	3.145	95%	1.638	1.507	c. 95%	c. 65%	2.700-3.000
EDIT Margen	6% 7%	7,2%	✓					6% 7%
CC s/ventas	c. 20%	12%	✓					c.20%
Capex (EUR MM)	127							150-200
Windtarms								
MW entregados		182+244						c. 300
EBITDA		-27						c. 0
DFN (EUR MM)		187						c.300
Group								
CCs/ventas	c. 35%-45%	29%	✓					c.35%-45%
DFN/EBITDA	< 2,5x	0,7x	✓					< 2,5x



Nuevos compromisos globales en energías renovables

La debilidad macroeconómica no ha supuesto una barrera para el continuo compromiso institucional al desarrollo de las energías renovables. La cumbre de Copenhague celebrada en Diciembre del 2009 terminó con la firma de un acuerdo en el que se reconoce la lucha contra el cambio climático como uno de los mayores retos actuales y donde **los países desarrollados se comprometieron a crear un fondo (USD30.000MM entre 2010-2012) para financiar** las acciones de adaptación y mitigación al cambio climático de los **países en desarrollo. Se comprometieron así mismo a aumentar este fondo hasta los USD100.000 MM de dotación anual en el 2020.**

En EEUU el Senado está en proceso de aprobar la nueva ley de cambio climático que **incorporará unos compromisos de renovables a largo plazo.** Esto supondrá un cambio significativo en la manera que el gobierno norteamericano apoya las energías renovables, avanzando de un apoyo a corto y medio plazo (ITC, PTC y Treasury Grants) a un apoyo a largo plazo (compromiso de potencia instalada y producción de energías renovables para el 2020) que proveerá de mayor visibilidad a los planes de negocio eólico y facilitará tanto el acceso a financiación como la inversión.

Igualmente en **China el gobierno esta elaborando el nuevo plan quinquenal (12^{avo})** para el período 2011-2015 que se espera consolide el apoyo actual a las energías renovables y confirme el

objetivo para el 2020 (15% de la capacidad total instalada en energías renovables) o incluso lo aumente.

En **España se espera una mejora del entorno regulatorio durante la primera mitad del 2010** con la aprobación del nuevo plan de energías renovables que sustituye al PER 2005-2010 que debería indicar cómo alcanzar los objetivos de energías renovables para el 2020 (40.000 MW de capacidad eólica instalada en 2020 - Fuente: Asociación Empresarial Eólica). Además se espera la aprobación de un nuevo régimen tarifario para este segundo objetivo de instalaciones que ayude a dar más visibilidad al sector.

Finalmente, la **Unión Europea está también trabajando en la aprobación del plan estratégico para el desarrollo de tecnologías energéticas**, que podría suponer 6.000MM EUR en fondos adicionales en los próximos diez años para la industria eólica europea

Pilares de liderazgo futuro

La nueva industria eólica surgida tras la crisis económico-financiera del 2008 requiere **un modelo de negocio centrado en las necesidades de los clientes**, modelo de negocio que queda perfectamente definido en Gamesa 360° y que garantiza el liderazgo de la compañía en el nuevo entorno de mercado.

A través de una sólida plataforma de producto y servicio, de un programa continuo de I+D, y del conocimiento de la unidad de Promoción y Venta de parques, la compañía se convierte en **el único fabricante de aerogeneradores con experiencia en toda la cadena de valor** del negocio de promoción, desarrollo, construcción, operación y mantenimiento de parques eólicos. Gamesa cuenta con 3 modelos de aerogenerador entre los 10 modelos más instalados en el mundo (Fuente: Sun & Wind Energy 5/2009) , 3.600 MW de parques desarrollados, construidos, y puestos en marcha por Gamesa Energía, mas de 18.000 MW instalados y 12.000 MW en mantenimiento que dan a la compañía un **conocimiento superior de las necesidades de cliente**. Este conocimiento acumulado permite a la compañía actuar directamente sobre las palancas de rentabilidad del negocio de generación eólica aumentando la rentabilidad del parque a través de una reducción de los riesgos -validación independiente, centros propios y externos de pruebas, base de suministro local- y de los costes -PMC 500, mantenimiento preventivo, optimización de secuencia de montaje de parque, control de calidad total entre otros- y un aumento de las ventas -mayor disponibilidad, fiabilidad y eficiencia de las máquinas-.

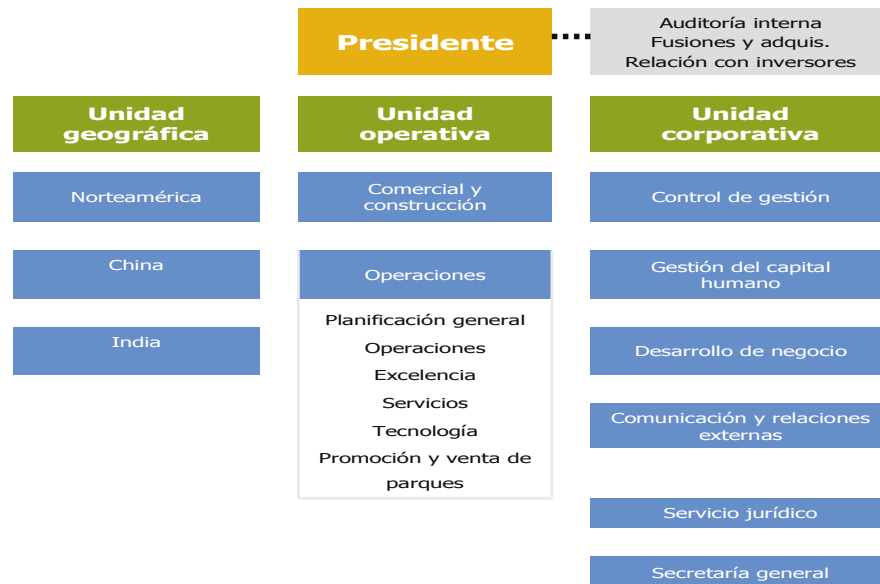
Optimización de la inversión en capital

La reciente sobrecapacidad en la industria da mayor relevancia a otro de los logros del plan de negocio 2006-2008, la optimización de la inversión en capital, que se mantiene como una de las características esenciales de Gamesa. El proceso de inversión en Gamesa esta dirigido por dos parámetros, la localización de la inversión en lugares de crecimiento sostenible a largo plazo y la diversificación entre producción interna y acuerdos estratégicos con suministradores, que han permitido a la compañía tener una capacidad más ajustada a la demanda en cada momento y por geografía y tener uno de los mejores ratios de inversión de la industria con 10EUR MM de inversión por cada 100 MW de capacidad adicional.

Una nueva organización

Una vez completado exitosamente el plan de negocio 2006-2008, Gamesa comenzó durante el 2009 la definición de una **nueva estructura organizativa que permitiera responder a las necesidades del mercado con mayor velocidad y acierto**. Durante el tercer trimestre del año 2009 se reforzó la organización en EEUU para afrontar los nuevos retos comerciales de lanzamiento de la G90 y el lanzamiento global de la G10x. Durante el cuarto trimestre se trabajo en la definición de una nueva estructura autónoma para los cuatro centros geográficos de Europa, EEUU, China y la India, que permitiera acercar las decisiones operativas y comerciales a sus respectivos mercados. Finalmente durante el primer trimestre del 2010 se han consolidado bajo una dirección las unidades operativas de fabricación y desarrollo de productos para conseguir una adecuada priorización de los objetivos

de la organización que vienen determinados a su vez por las necesidades de nuestros clientes a través de la división de comercial y construcción.



Conclusiones

En un entorno de mercado difícil, impactado tanto por la debilidad macroeconómica como por cambios en el entorno regulatorio de mercados clave como España y EEUU, Gamesa ha generado unos sólidos resultados, cumpliendo con sus compromisos de rentabilidad operativa y de control de circulante y deuda financiera.

La compañía cierra el ejercicio con un **margen EBIT en la división de Aerogeneradores de un 7,2%**, en línea con el rango comprometido de un 6% a un 7% para el año y **1,4 puntos porcentuales por encima del margen del 2008**, gracias al ambicioso plan de mejora de costes lanzado por la compañía a principios de 2009 que ha permitido mantener los ratios de eficiencia y productividad.

La estrategia de alineación de actividad con las entregas ha permitido a Gamesa conseguir un **control de capital circulante que se mantiene muy por debajo de las guías del 2009 al situarse en un 12% sobre ventas para la división de Aerogeneradores y en un 29% para el grupo**. Asimismo Gamesa termina el año con una **deuda financiera neta consolidada de 259 EUR MM o 0,7x EBITDA** frente al límite de 2.5x fijado por la compañía.

En el negocio de Parques Eólicos, Gamesa cumple con su compromiso de **poner en marcha el acuerdo estratégico con Iberdrola Renovables que permite reactivar la venta de parques en Europa** más allá de los compromisos ya existentes, mientras que mantiene la posibilidad de realizar el valor de la cartera europea a partir de junio del 2011. **En China Gamesa continúa desarrollando su estrategia de realización de valor a través de acuerdos de promoción conjunta con compañías eléctricas locales**, mientras que en EEUU continúa analizando diferentes opciones estratégicas para la realización de valor en un contexto de mercado ralentizado.

Gamesa continua avanzando además en su compromiso con el liderazgo tecnológico y de disminución del coste de energía con la G10X-4.5MW, trabajando en el montaje del segundo prototipo después de la presentación comercial del primero. Las **primeras unidades pre-serie estarán en el mercado a finales del 2010 y la producción en serie se iniciará durante el 2011**, mientras que se continúa trabajando en el plan de lanzamiento global de la máquina.

La compañía ha continuado también reforzando su presencia en mercados en crecimiento, añadiendo una planta en la India a sus centros productivos de EEUU y China, y lanzando nuevos productos, más adecuados para la demanda local, en estos mercados, como la G90 en EEUU y la G8X en China. Así Gamesa termina el año con unos 500MW de capacidad adicional fuera de Europa y 400MW adicionales que se completarán en China durante la primera mitad del 2010.

Gamesa acomete el 2010 con una nueva estrategia comercial orientada a maximizar las oportunidades del mercado en un entorno donde la falta de financiación limita la demanda a corto plazo, con una **nueva organización** que permite responder con más rapidez y acierto a las demandas de nuestros clientes, **con una capacidad productiva flexible y ajustada a la demanda, y progresando en el programa de mejora continua de costes**, todo ello medidas que permitan un sólido desempeño durante una primera mitad del 2010 difícil, y una maximización del crecimiento más allá de la segunda mitad del 2010.

La solidez de la plataforma de producto y servicio, el liderazgo tecnológico y la división de promoción, construcción y venta de parques, englobados en Gamesa 360°, convierten a Gamesa en el **único fabricante con experiencia a través de toda la cadena de valor del negocio eólico, experiencia que constituye un pilar clave en el liderazgo de la organización a futuro**.

Anexo

Estados Financieros Enero-Septiembre 2009

Gamesa Corporación Tecnológica – Consolidado (2008 pro-forma)

Cuenta de Pérdidas y Ganancias – MM EUR	2008	2009
Facturación	3.834	3.229
Trabajos inmovilizado	63	71
Consumos	-2.730	-2.326
Personal	-288	-292
Otros gastos	-348	-287
EBITDA	530	394
Amortizaciones	-94	-99
Provisiones	-204	-118
EBIT	233	177
Resultados financieros	-50	-53
Rdos en enajenación de activos no corrientes	-3	-2
Pérdidas netas por deterioro de activos	0	-2
Resultados Pta. Equivalencia	2	2
Beneficio antes de Impuestos	181	122
Impuestos	-2	-7
Beneficio después de Impuestos y Socios Externos	177	115
Beneficio neto	320	115

Balance de Situación - MM EUR	2008	2009
Fondo de Comercio	387	387
Otros activos intangibles	137	153
Inmovilizado Material	336	417
Participación en Empresas Asociadas	50	52

Impuestos diferidos, neto	99	107
Capital Circulante	848	944
Activos Netos mantenidos para la venta	-	-
Subtotal	1.857	2.060
Fondos Propios	1.508	1.576
Provisión para Riesgos y Gastos	259	223
Deuda Financiera Neta	74	259
Instrumentos Financieros Derivados y Otros	16	3
Subtotal	1.857	2.060

CASH FLOW	2009
Beneficio	115
+ Amortizaciones	99
+ Provisiones	118
- Variación provisiones	-140
- Variación circulante	-96
Flujo de caja operacional	96
- Inversiones	-153
- Variación acciones propias	-1
Flujo de caja del ejercicio	-58
- Dividendos pagados	-50
- Otros	-77
Variación de DFN	-185
Variación de DFN	185
DFN Inicial	74
DFN Final	259

Estados Financieros enero-diciembre 2009

Unidad de Aerogeneradores + Holding

Cuenta de Pérdidas y Ganancias – MM EUR	2008	2009
Facturación	3.651	3.113
Trabajos inmovilizado	63	71
Consumos	-2.617	-2.214
Personal	-267	-271
Otros gastos	-331	-269
EBITDA	498	430
Amortizaciones	-92	-98
Provisiones	-196	-106
EBIT	210	225
Resultados financieros	-47	-48
Rdos en enajenación de activos no corrientes	-3	-1
Pérdidas netas por deterioro de activos	0	-2
Resultados Pta. Equivalencia	2	2
Beneficio antes de Impuestos	162	176
Impuestos	-3	-32
Beneficio después de Impuestos y Socios Externos	157	144
Beneficio neto	157	144

Balance de Situación - MM EUR	2008	2009
Fondo de Comercio	311	311
Otros activos intangibles	136	152
Inmovilizado Material	331	413
Participación en Empresas Asociadas	50	52
Impuestos diferidos, neto	99	99
Capital Circulante	176	363
Activos Netos mantenidos para la venta	0	-

Subtotal	1.103	1.390
Fondos Propios	1.129	1.250
Provisión para Riesgos y Gastos	253	221
Deuda Financiera Neta	-140	72
Instrumentos Financieros Derivados y Otros	-139	-152
Subtotal	1.103	1.390

CASH FLOW	2009
Beneficio	144
+ Amortizaciones	98
+ Provisiones	106
- Variación provisiones	-140
- Variación circulante	+187
Flujo de caja operacional	+21
- Inversiones	-127
- Variación acciones propias	-1
Flujo de caja del ejercicio	-107
- Dividendos pagados	-50
- Otros	-54
Variación de DFN	-212
Variación de DFN	212
DFN Inicial	-140
DFN Final	72

Estados Financieros enero-diciembre 2009

Unidad de Parques Eólicos

Cuenta de Pérdidas y Ganancias – MM EUR	2008	2009
Facturación	424	563
Trabajos inmovilizado	0	-
Consumos	-344	-547
Personal	-22	-21
Otros gastos	-20	-22
EBITDA	38	-27
Amortizaciones	-2	-1
Provisiones	-8	-12
EBIT	28	-41
Resultados financieros	-6	-5
Rdos en enajenación de activos no corrientes	0	0
Pérdidas netas por deterioro de activos	0	0
Resultados Pta. Equivalencia	0	0
Beneficio antes de Impuestos	22	-46
Impuestos	0	20
Beneficio después de Impuestos y Socios Externos	22	-26
Beneficio neto	22	-26

Balance de Situación - MM EUR	2008	2009
Fondo de Comercio	5	76
Otros activos intangibles	1	1
Inmovilizado Material	5	4
Participación en Empresas Asociadas	0	0
Impuestos diferidos, neto	-2	2
Capital Circulante	677	600
Activos Netos mantenidos para la venta	-	-

Subtotal	686	683
Fondos Propios	602	627
Provisión para Riesgos y Gastos	6	2
Deuda Financiera Neta	214	187
Instrumentos Financieros Derivados y Otros	-136	-133
Subtotal	686	683

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”