

Enero-Marzo

Resultados 2012

**Alto volumen de contratación;
impacto temporal en
rentabilidad**

Gamesa



10 de mayo 2012 // Madrid (España)

Índice

- 1. Claves del período**
2. Resultados enero - marzo 2012 e indicadores clave
3. Previsiones y riesgos
4. Conclusiones

Claves del período

En un entorno volátil, se acelera la contratación y la estrategia de monetización de la cartera de Parques

- ▶ **Crecimiento del volumen de contratación en un 136% a/a, hasta 687 MW ⁽¹⁾ en 1T 12**
- ▶ **Aceleración de la estrategia de monetización de la cartera de Parques, con 720 MW en acuerdos de venta para entrega 2012**
 - 480MW firmados en EE.UU. en 1T 12
- ▶ **Aumento estacional de la DFN del grupo unido a dicha estrategia de monetización y a la internacionalización y estacionalidad de las ventas de aerogeneradores**
 - DFN de grupo de EUR1.035 MM se reducirá progresivamente hasta el objetivo guiado (<2,5x EBITDA) ⁽²⁾
- ▶ **Impacto temporal en la rentabilidad del grupo, con un margen EBIT del -0,6% ⁽³⁾, que se revertirá en los próximos trimestres**
 - **Diseño de nuevas acciones de reducción de costes** que comenzarán a dar resultados en 2S 12: Ajuste del coste unitario de materiales, optimización de fabricación y reducción de soporte

(1) Órdenes firmes e irrevocables y confirmación de acuerdos marco recibidos por Aerogeneradores para entrega 2012-2013

(2) Excluyendo impacto de gastos de reestructuración

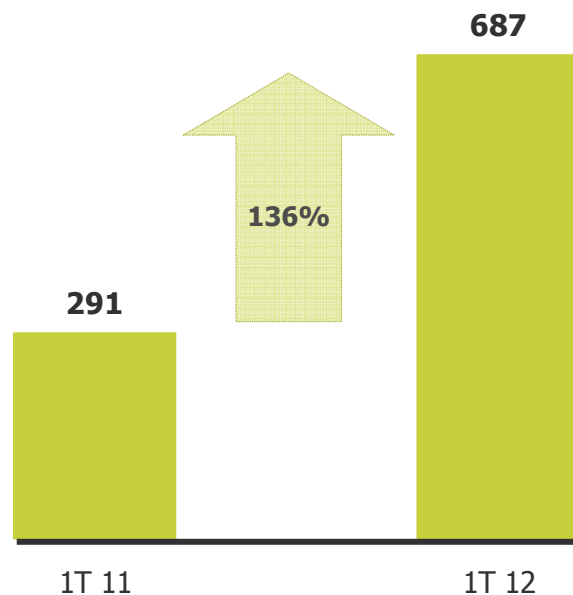
(3) Incluye 2 MM € en costes de reestructuración

Claves del período

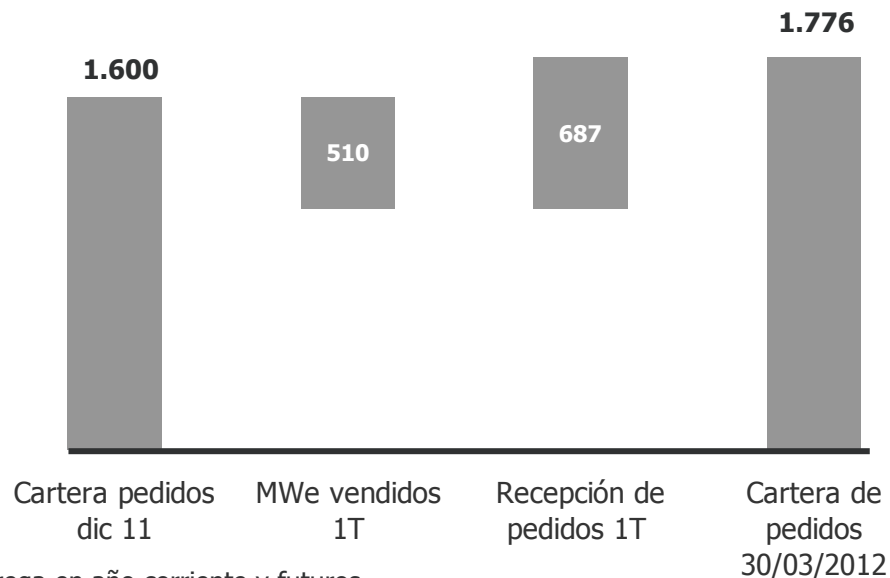
Aumento del 136% a/a en pedidos trimestrales

Fuerte volumen de contratación con 687 MW ⁽¹⁾ en 1T 2012, impulsado por EE.UU. y Brasil

Pedidos totales 1T 2011-12 (MW) ⁽¹⁾



Cartera de pedidos marzo 2012 (MW) ⁽¹⁾



(1) Órdenes firmes y confirmación de acuerdos marco para entrega en año corriente y futuros

Claves del período

480MW en ventas de parques firmadas en 1T 2012

Aceleración de la estrategia de monetización de la cartera de Parques con 720 MW en acuerdos de venta a entregar en 2012

- ▶ **Firma de 480MW** (240 aerogeneradores G90-2 MW) **en acuerdos de ventas de parques en EE.UU con entrega 2012**
 - **€700 MM de ventas y c. €26 MM de contribución al EBIT 2012 del grupo**, en la parte alta del rango guiado (2% a 4%) para Aerogeneradores
 - Venta de la participación de Gamesa (29,4%)⁽¹⁾ esperada para final de 2012
- ▶ **Contrato adicional de servicios O&M ⁽²⁾ durante 20 años**
- ▶ **Fuerte impacto de la estrategia de monetización de la cartera de parques en el balance de Gamesa, con €200 MM de generación de caja libre neta en Parques en 2012**
 - **La entrega de parques en 2012** , neta de inversiones, **reducirá la DFN de Gamesa Energía a €250 MM de €438 MM a diciembre 2011**

(1) La operación de venta de parques se divide en inversores fiscales (tax equity investors) (40%) e inversores en efectivo (cash equity investors) (60%, de los cuales Gamesa retiene el 49%)

(2) Gamesa se encargará del servicio de O&M para los 4 parques estadounidenses (480MW) durante 20 años

Claves del período

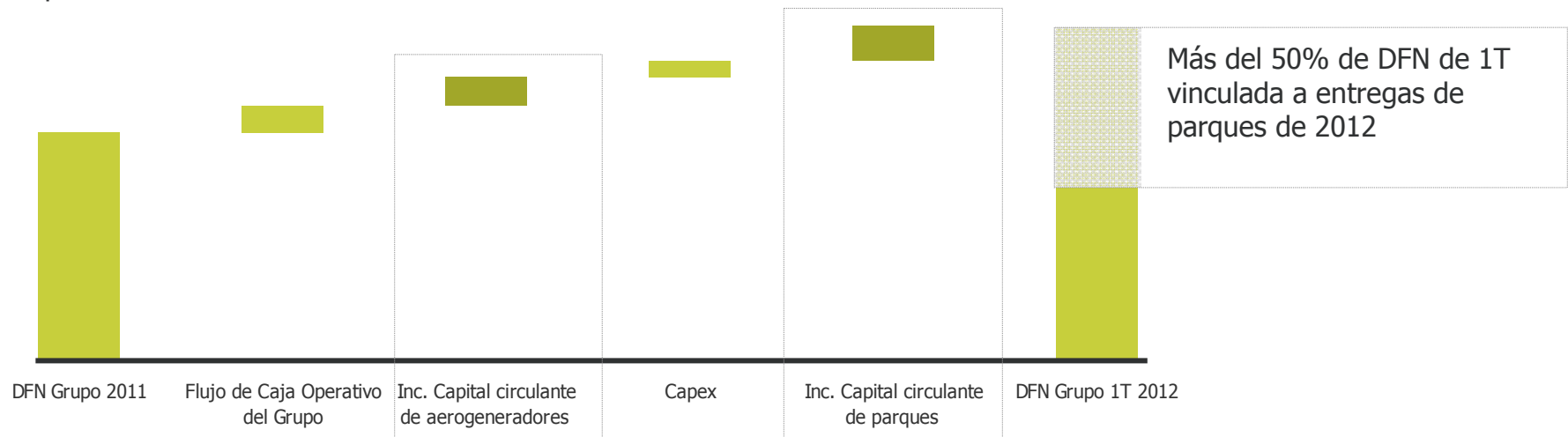
Aumento estacional de la DFN del grupo

Aumento de la DFN del grupo unido a una mayor actividad de construcción de parques, a las necesidades estacionales de circulante de Aerogeneradores y a la inversión en activos fijos

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

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

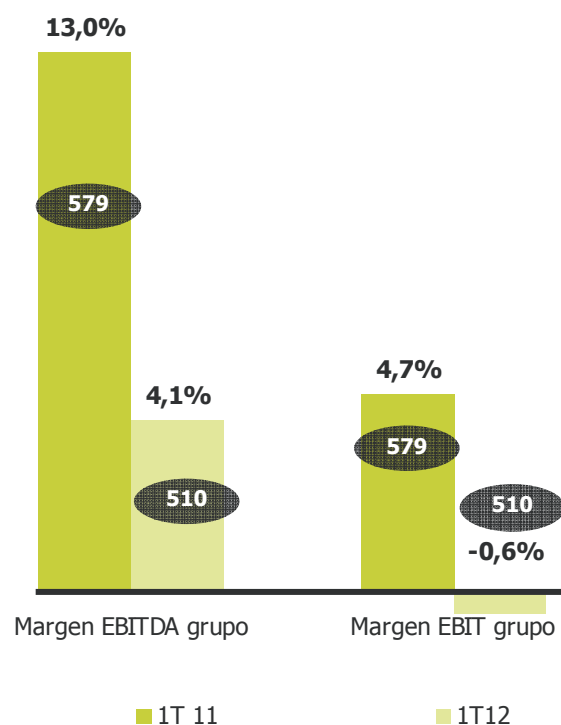
6



Claves del período

Aceleración de optimización de costes

Definición de nuevas medidas de optimización de costes de materiales, fabricación y estructura durante 1T para su puesta en marcha en 2T 2012



● MWe vendidos Aerogeneradores

(1) Incluyendo 2 MM EUR en costes de restructuración

- El margen bruto y el EBIT⁽¹⁾ del grupo impactados por
 - Disminuciones de precios a/a, especialmente en China
 - Coste de industrialización de las nuevas plataformas de producto (G97-2,0 MW y G10X-4,5 MW)
 - Niveles de actividad menores que conllevan menor absorción de costes fijos
 - Aumento de gastos de estructura en 2011 para acometer la internacionalización comercial y productiva, y la optimización de la cartera de producto

► **Aceleración de recorte de costes definidas en 1T 2012 con efecto a partir de 2S 2012**

Índice

1. Claves del período
2. Resultados enero – marzo 2012 e indicadores clave
3. Previsiones y riesgos
4. Conclusiones

División de Aerogeneradores

Resultados 1T 2012 e indicadores clave

Aerogeneradores – Estados Financieros

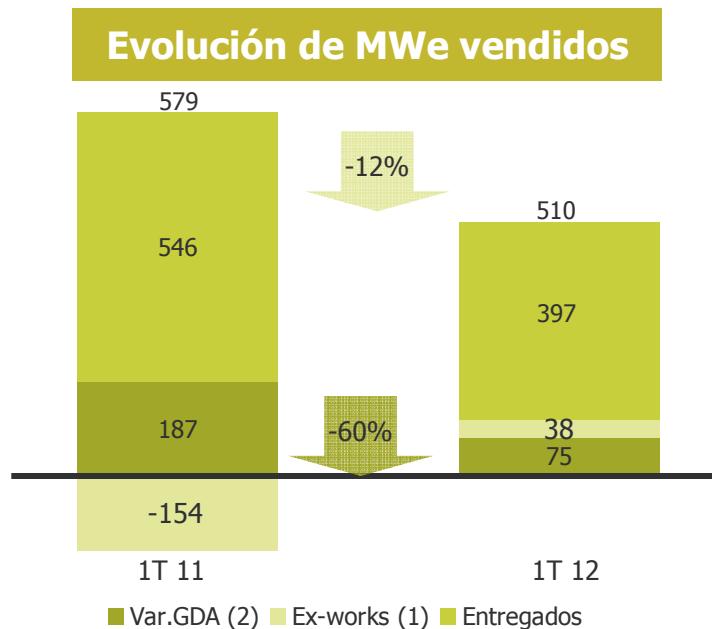
EUR MM	1T 11	1T 12	Var. 12/11
Ventas	614	519	-15,5%
MWe	579	510	-11,9%
EBITDA	80	22 ⁽¹⁾	-73,0%
EBITDA/Ventas	13,0%	4,2%	-8,8bps
EBIT	31	-16	-150,2%
EBIT/Ventas	5,1%	-3,0%	-8,1bps
Beneficio Neto	18	-28	-252,0%
BN/Ventas	3,0%	-5,4%	-8,4bps
DFN	63	495	685,7%
DFN/EBITDA	0,2x	1,8x	1,6x

(1) Incluye €2 MM de costes de reestructuración

Resultados 1T 2012 e indicadores clave

Aerogeneradores – Actividad

La alineación progresiva de fabricación y entrega de ventas y la ralentización del mercado chino explican los volúmenes de actividad del 1T 2012



► **Alineación progresiva de fabricación y entrega**, con una reducción del 60% en variación GDA, **llevan a una reducción de los niveles de actividad** motivado por la

- Ralentización en China
- Mayor volatilidad de demanda en India

(1) Variación de existencias de productos terminados y facturados pendientes de entrega

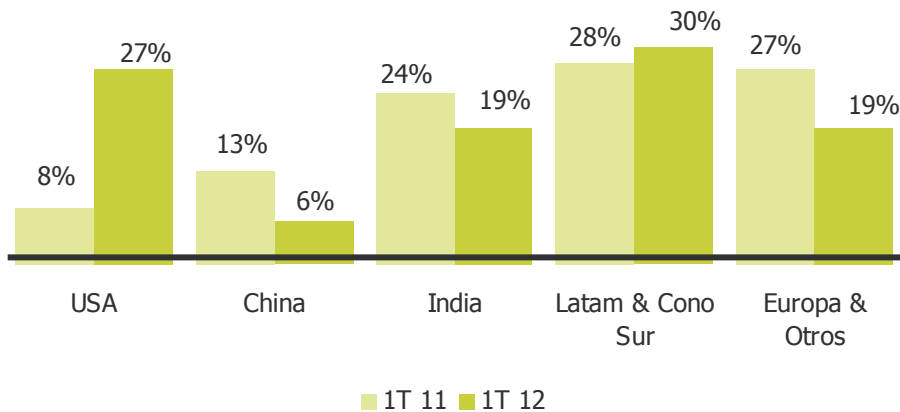
(2) Variación de existencias de productos terminados no facturados

Resultados 1T 2012 e indicadores clave

Aerogeneradores – Actividad

América Latina y EE.UU. son el principal impulso de la actividad en 1T 2012

Mix geográfico (MWe vendidos)



► Mix geográfico de ventas bien diversificado:

- Consolidación de América Latina como principal impulso a la actividad en 2012
- Fuerte actividad en EE.UU. ante la expiración de PTC
- Ralentización en China y volatilidad regulatoria en India

Resultados 1T 2012 e indicadores clave

Aerogeneradores – Rentabilidad temporalmente afectada por un menor nivel de actividad

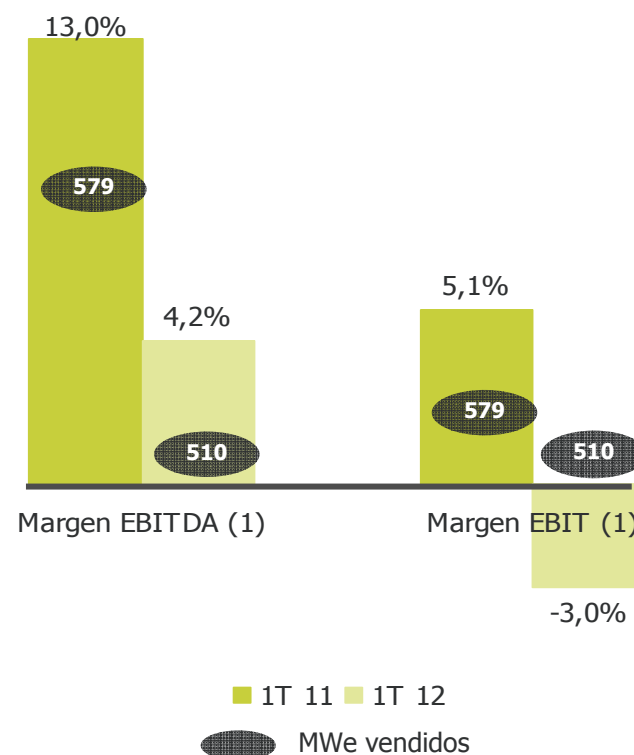
Margen EBIT 1T 12 impactado por una menor absorción de costes fijos, presión en precios en China y el coste de industrialización de G97-2,0 MW

► Margen bruto y EBIT afectados por

- Bajos niveles de actividad y por tanto, menor absorción de costes fijos
- Reducción de precios a/a, especialmente en China
- Costes de industrialización de nuevas plataformas

► **Provisión de garantías estable c.3,5%** refleja la solidez de la plataforma de producto y procesos de fabricación de Gamesa

► **Nuevas medidas de optimización de costes**, definidas en 1T 12, serán lanzadas en 2T con un primer impacto en 2S 2012



13

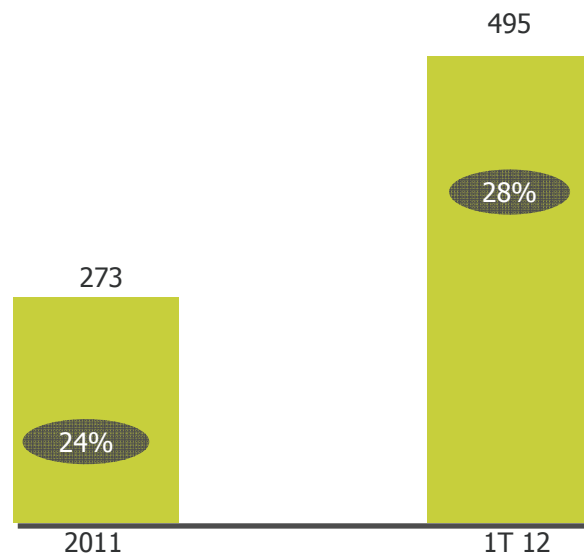
(1) Incluye 2 MM EUR de costes de reestructuración

Resultados 1T 2012 e indicadores clave

Aerogeneradores – Aumento estacional de deuda

Aumento de DFN por la inversión estacional en circulante en 1T, acentuada por retrasos en proyectos en China y volatilidad de demanda en India

DFN Aerogeneradores (MM €)



 Circulante/ Ventas (%)

► **Aumento de deuda neta impulsado por la inversión en activos fijos de 50 MM €, +28% a/a, y la inversión estacional en circulante** en el contexto de

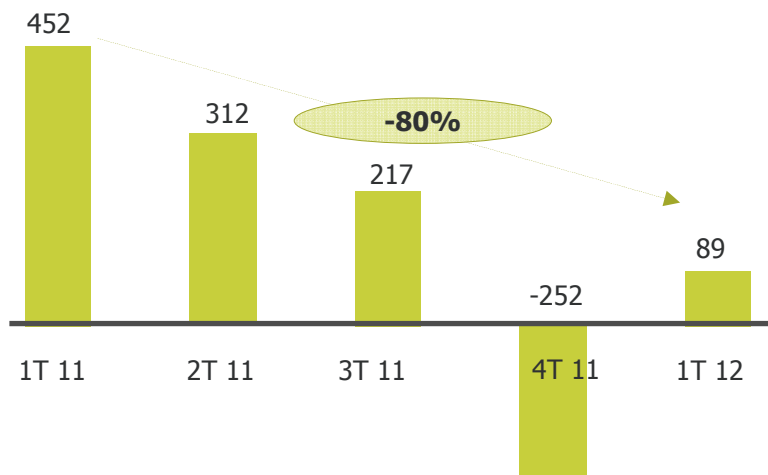
- Estacionalidad e internacionalización de ventas
 - Aumento de producción y componentes para entregar ventas en Brasil
- Retrasos de proyectos en China por la ralentización de la conexión a la red
- Volatilidad de demanda en India por cambios regulatorios

Resultados 1T 2012 e indicadores clave

Aerogeneradores – Contención de la inversión en circulante

Fuerte reducción en la inversión estacional en capital circulante

Variación trimestral de capital circulante (€ MM)



- Aumento estacional de capital circulante en 1T reducido en un 80% para dar prioridad a la fortaleza de balance
- Alineación progresiva de fabricación y entregas

15

División de Parques

Resultados 1T 2012 e indicadores clave

Parques – Estados Financieros

Ventas crecientes, con 480MW firmados en 1T 2012, demuestran el compromiso de Gamesa con el plan de monetización del negocio de parques

EUR MM	1T 11	1T 12
Ventas	17	394
EBITDA	0	3
EBIT	0	3
BN	-2	-1
DFN	251	541

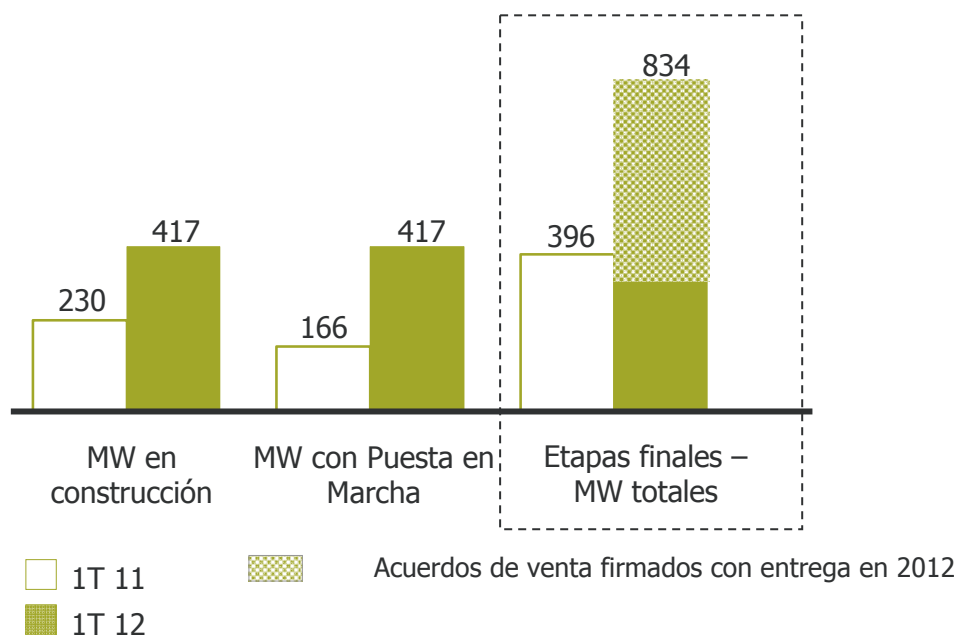
- Fuerte actividad de ventas en el año con 480MW en acuerdos de venta firmados en EE.UU. que llevan a un total de entregas de 720 MW en 2012, a 31 de marzo

Resultados 1T 2012 e indicadores clave

Parques - Actividad

Aumento de la actividad de construcción y puesta en marcha para cumplir con la entrega de 720MW en 2012

Progreso de la actividad (MW) ⁽¹⁾



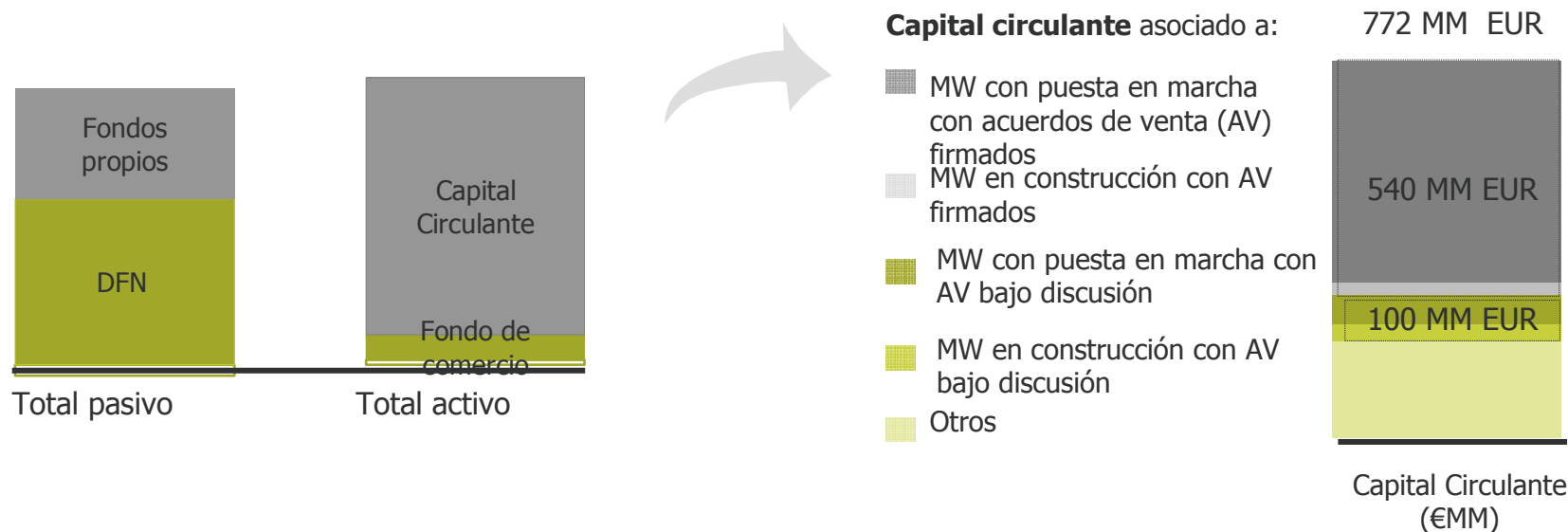
(1) No incluye parques en China e India

Resultados 1T 2012 e indicadores clave

Parques – Cartera en etapas finales

540 MM EUR de capital circulante en parques, principalmente en marcha, para ser entregados en 2012 y 100 MM EUR en parques cuya venta ya está bajo negociación

Composición y valor en libros de la cartera de parques en etapas finales

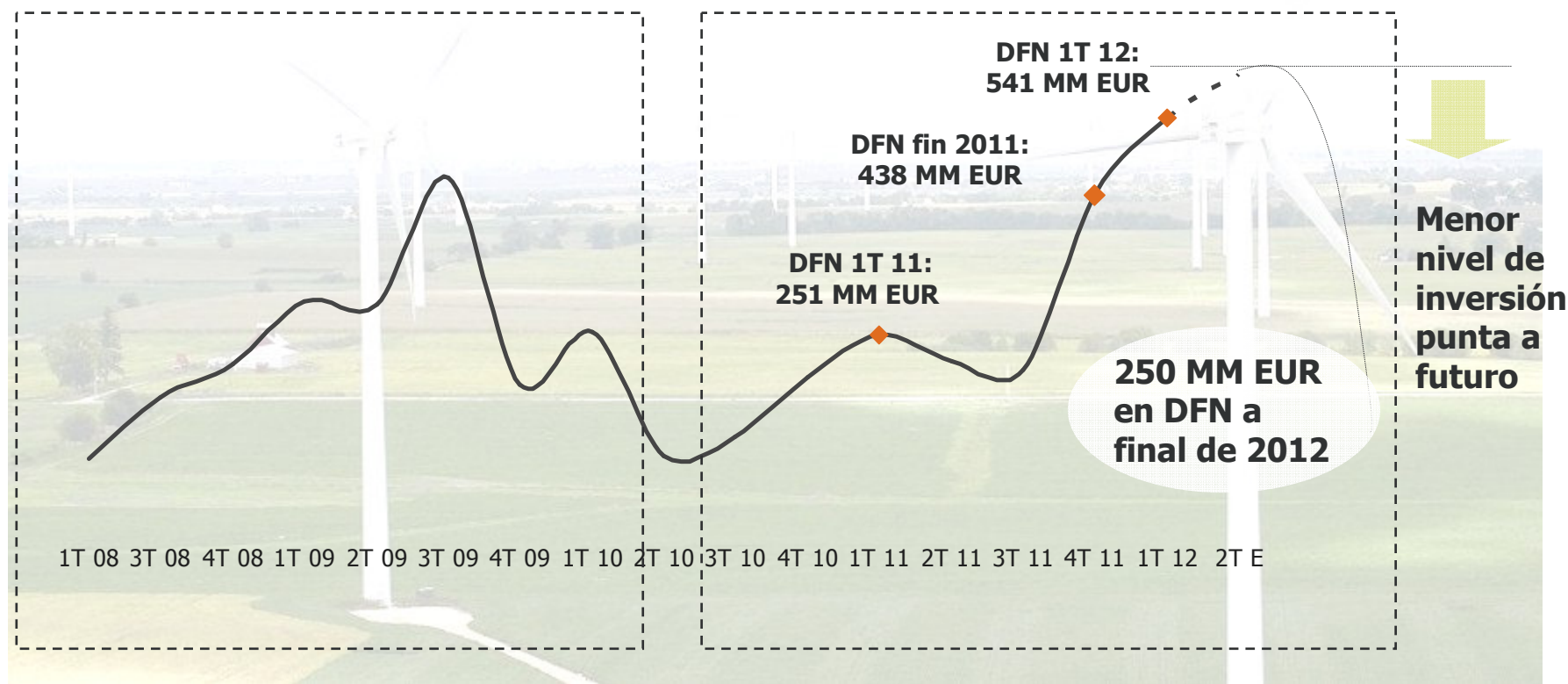


Resultados 1T 2012 e indicadores clave

Parques - Evolución de DFN

Un trimestre de inversión neta necesario para entregar 720 MW en acuerdos de venta firmados

2 años de ciclo de inversión / generación de caja



Grupo Consolidado

Resultados 1T 2012 e indicadores clave

Grupo consolidado – Estados Financieros

MM EUR	1T 11	1T 12
Ventas	585	777
Aerogeneradores	614	519
Parques	17	394
Ajustes	-46	-136
EBIT	28	-5
Aerogeneradores	31	-16 ⁽¹⁾
Margen EBIT	5,1%	-3,0%
Ajustes	-4	8
Parques	0	3
Beneficio Neto	13	-21
DFN	313	1.035
DFN / EBITDA	0,9x	3,2x
Aerogeneradores	63	495
Parques	251	541

(1) Incluye €2 MM en costes de reestructuración

Índice

1. Claves del período
2. Resultados enero – marzo 2012 e indicadores clave
3. Previsiones y riesgos
4. Conclusiones

Previsiones y riesgos

En un entorno volátil Gamesa sigue comprometida con los pilares de su Plan de Negocio

- ▶ **Compromiso con la reducción del Coste de Energía** a través del lanzamiento de nuevos productos y servicios
 - Lanzamiento comercial de la G114-2 MW clase III y el servicio de reacondicionamiento de grandes componentes en Europa
- ▶ **Mejorando la posición de mercado a través de la fiabilidad, eficiencia y competitividad** de la plataforma de producto y servicios Gamesa
 - Cuarto fabricante mundial por instalaciones acumuladas y anuales en 2011
- ▶ **Alineando el desarrollo del programa offshore a la evolución del mercado**
- ▶ **Acelerando la optimización de costes para garantizar la competitividad y los márgenes de la compañía**
 - Progresivo aumento de la rentabilidad hasta alcanzar las guías anuales 2012
- ▶ **Objetivo de alcanzar el equilibrio en el flujo de caja libre neto intacto**
 - Progresivo desapalancamiento hasta alcanzar las guías anuales 2012

Previsiones y riesgos

Reducción continuada del CdeE

Lanzamiento comercial de G114-2,0 MW y lanzamiento en Europa de servicio de reacondicionamiento de grandes componentes

- ▶ **Gamesa lanza comercialmente la G114-2,0 MW** con las primeras unidades listas para entrega en 4T 2013
 - **Nuevo modelo clase III** en la plataforma de producto G9x-2,0 MW -**12.000 MW instalados con niveles de disponibilidad por encima de 98%-**
 - **20% más de producción energética anual** que la G97-2,0 MW para zonas de bajo viento
- ▶ Lanzamiento en Europa de servicio de reacondicionamiento de grandes componentes
 - Mejoras y sustituciones de grandes componentes con las tecnologías más actuales
 - 1. Alargamiento de vida útil de aerogeneradores e incremento de rendimiento de turbinas mientras se reducen los costes de O&M**

Perspectivas y riesgos

Mejora de la posición de mercado gracias una cartera de productos y servicios fiable, eficiente y competitiva

4ª posición en instalaciones anuales globales en 2011, con una cuota del 8%, y en capacidad instalada global, con un 10,3% del mercado

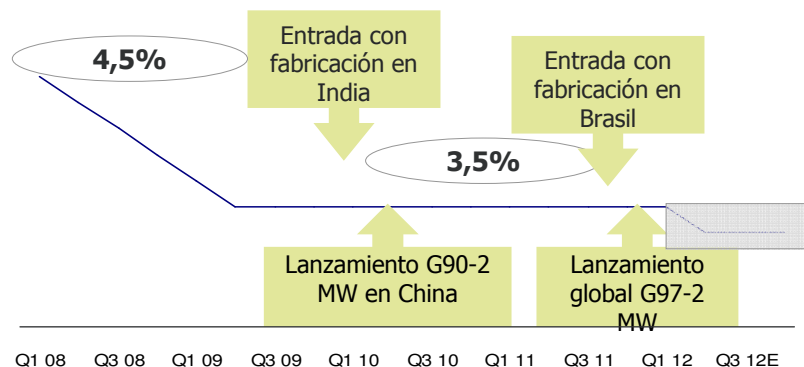
Disponibilidad en TODAS LAS PLATAFORMAS Y REGIONES

> 98%

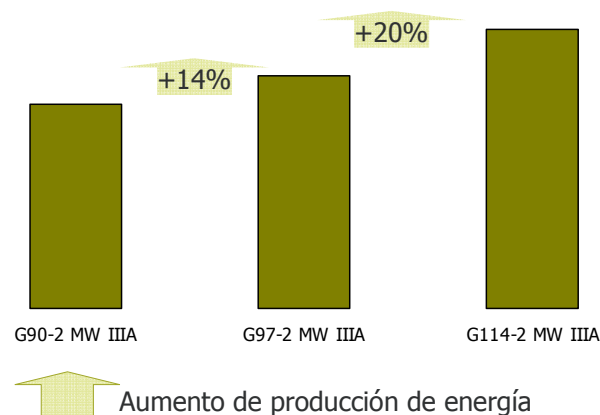
26

Plataformas de producto y procesos de fabricación robustos

Provisión de garantía (% s/ ventas)



Productos más eficientes en los principales segmentos de mercado mejorando así el CdE



Previsiones y riesgos

Desarrollo del segmento offshore alineado con la evolución del mercado

Instalación del primer prototipo offshore en España

- ▶ **Compromiso intacto con el segmento de offshore:** precios y volúmenes mayores con más de 5.000MW de demanda anual estimada más allá de 2015
 - G11OFS-5 MW para atender la demanda a corto y medio plazo y G14OFS-7 MW para el medio y largo plazo
- ▶ **Avanzando en el desarrollo orgánico**
 - MoU ⁽¹⁾ con Leith para la instalación del centro logístico y de fabricación, condicionado al desarrollo satisfactorio de la demanda
 - La alianza con Newport News Shipbuilding alcanzará el CDR⁽²⁾ del prototipo en 2S 2012
 - Primer prototipo será instalado en España atendiendo los cambios en el apoyo regulatorio y las necesidades de demanda

27

(1) MoU: Memorandum of Understanding

(2) CDR: Critical design review

Previsiones y riesgos

Aceleración de los planes de reducción de costes: materiales

Reducción del coste de materiales alineado con nuestro compromiso de reducir el CdeE

Coste de materiales

1. Nuevos diseños
2. Re-negociación con suministradores
3. Localización de acuerdo a mejores prácticas de coste

**Reducción del coste unitario de materiales
en un 5% para 2013 ⁽¹⁾**

(1) Base reducción de coste: 2011

Previsiones y riesgos

Aceleración de los planes de reducción de costes: Fabricación

Racionalización de la producción en línea con el desarrollo de mercado

Fabricación

1. Concentración de la producción
2. Adaptación a la demanda por región y producto
3. Eficiencia en la fabricación

Racionalización de la fabricación con reducción de gastos asociados ⁽¹⁾

(1) Impacto en gastos en efectivo (base caja) y distintos de efectivo (no monetarios)

Previsiones y riesgos

Aceleración de los planes de reducción de costes: Soporte

Una organización más eficiente

Funciones soporte

1. Optimización mediante consolidación de funciones corporativas
2. Puesta en marcha de Mejores Prácticas estandarizadas a lo largo de la organización

**Reducción de costes anualizados de c. 30 MM EUR ⁽¹⁾
para 2013**

30

(1) Gastos operativos con impacto en caja. Base reducción de coste: 2011

Previsiones y riesgos

Aceleración de los planes de reducción de costes

Medidas de reducción de costes para asegurar la competitividad y el margen ante la lenta recuperación económica y la volatilidad sectorial

**Reducción de
Coste de materiales**

**Reducción del coste unitario de
materiales en un 5% para 2013 ⁽¹⁾**

**Racionalización de
la fabricación**

**Optimización de la fabricación s/
demanda y reducción de gastos
asociados ⁽²⁾**

**Optimización
funciones soporte**

**Reducción anualizada de costes de c. 30
MM EUR ⁽³⁾ para 2013**

**Optimización del
nivel de inversión en
activos materiales e
inmateriales ⁽⁴⁾**

**Reducción del plan
de inversión 2012
en 25-50MM EUR**

31

(1) Base 2011

(2) Reducción de gastos en efectivo y no efectivo

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

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

Previsiones y riesgos

Compromiso total con margen guiado para Aerogeneradores de 2% a 4% ⁽¹⁾

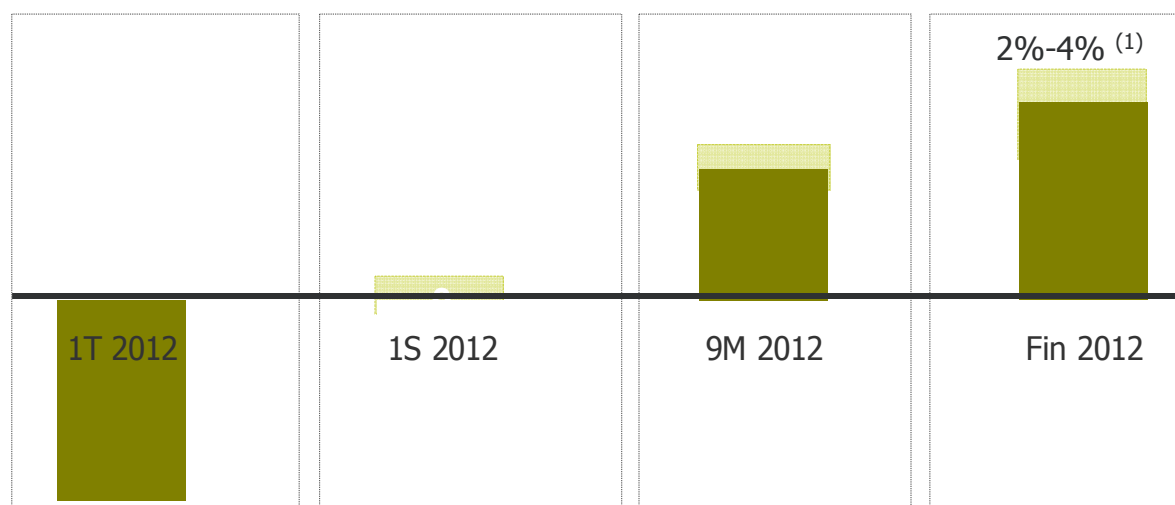
Impacto positivo de optimización de costes y aumento de la actividad, con mayor impacto de mix de mercado e industrialización de producción en 1S 12

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

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

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

32



(1) No incluye costes de reestructuración

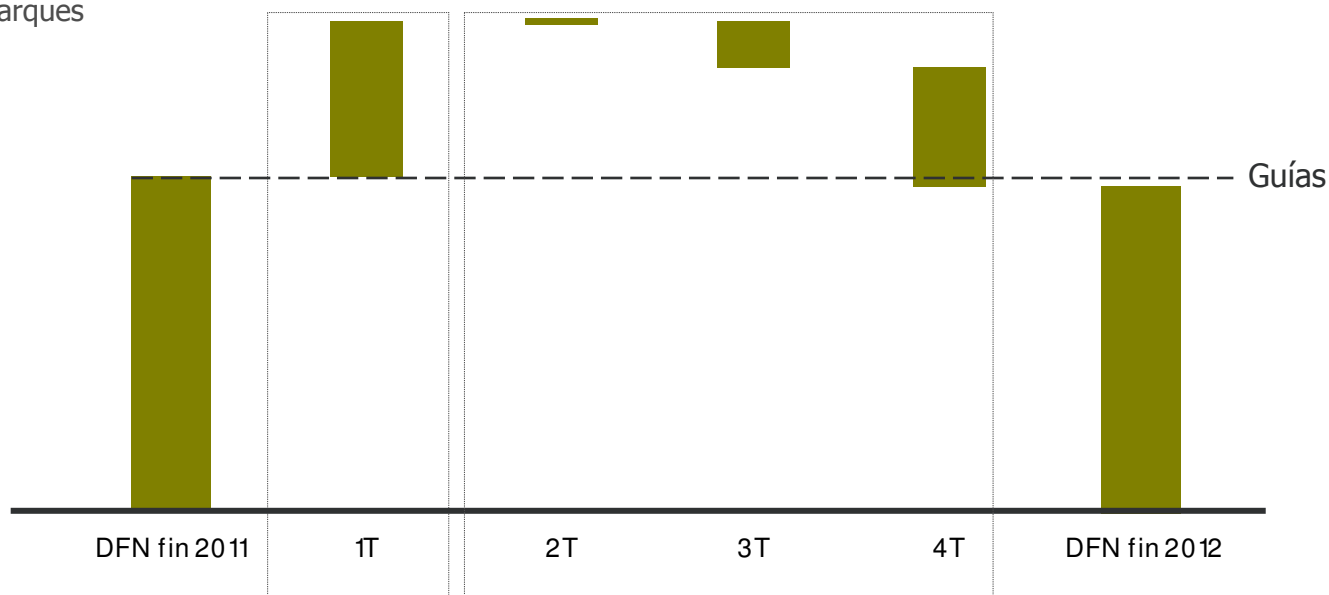
Previsiones y riesgos

Desapalancamiento progresivo a lo largo del año

La fortaleza de balance será una prioridad en 2012 con flujo de caja libre neto positivo a final de año

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

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



Guías 2012: centrados en la generación de caja

Aerogeneradores Fabricación Parques eólicos Promoción y venta Gamesa 	Aerogeneradores	Previsión 2012	1T 12	Factores subyacentes de 1T
	MWe vendidos	2.800-3.200	510	Margen impactado por bajo nivel de actividad, costes de industrialización de G97-2 MW y mix de mercado; reversión completa en S2 Aumento estacional del circulante
	Margen EBIT	2,0%-4,0% ⁽¹⁾	-3,0%	
	Circulante/ Ventas	20%-25%	28%	
	Capex	225-250 ⁽²⁾	50	
	Parques			Optimización del plan de inversión 2012
	MW entregados ⁽³⁾	c.400	0	>720MW a ser entregados en 2T-4T, por encima de las guías anuales
	EBIT (MMEUR)	c.0	3	
	Deuda Neta (EUR m)	c.250	541	
	Grupo			
DFN/EBITDA	<2,5x	3,2x	Aumento temporal debido a inversión estacional en circulante de Aerogeneradores y fuerte actividad de construcción de parques	
FCL		Punto de equilibrio		

(3) No incluye acuerdos de promoción conjunta en China

Índice

1. Claves del período
2. Resultados enero – marzo 2012 e indicadores clave
3. Previsiones y riesgos
4. Conclusiones

Conclusiones

Compromiso de liderazgo intacto

- ▶ **Sólida recepción de pedidos y aceleración de la estrategia de monetización de valor de la cartera de Gamesa Energía**
 - +136% a/a de crecimiento en pedidos de 1T hasta 687MW
 - 480MW en acuerdos de venta de parques firmados y 720 MW a entregar durante el año
 - Aumento de la DFN ligada a la actividad de construcción de parques para entregas 2012 se reducirá progresivamente
- ▶ **Medidas de optimización de costes fortalecidas para mantener la competitividad y asegurar los objetivos de márgenes en 2012 y más allá.**
 - Reducción de los costes de material, fabricación y soporte
 - Recuperación progresiva de la rentabilidad en los próximos trimestres
- ▶ **Compromiso de liderazgo de mercado a través del desarrollo de una plataforma de producto y servicios fiable, eficiente y competitiva**
 - 4ª posición en instalaciones anuales y acumuladas en 2011
- ▶ **Punto de equilibrio en generación de caja libre neta en 2012**
 - Desapalancamiento progresivo del balance con más de 200 MM EUR de caja libre neta en Gamesa Energía, procedente de la entrega de parques en los próximos trimestres

Conclusiones

Responsabilidad corporativa: Mucho más que números

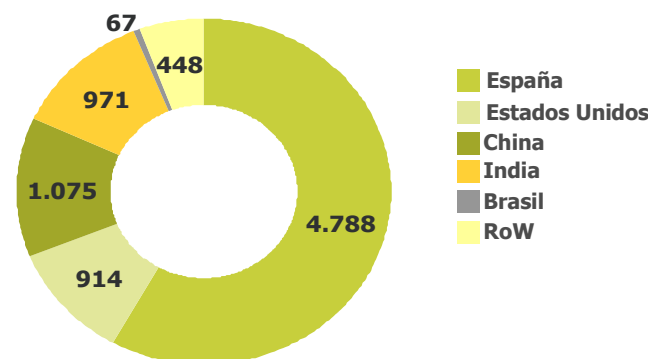
	3M 2011 ⁽³⁾	3M 2012 ⁽³⁾	Dif.
Personas	7.733	8.263	6,85%
Plantilla internacional	38%	42%	4 p.p.
Contratos indefinidos	6.646	7.319	10,12%
Seguridad y Salud			
Índice de Frecuencia ⁽¹⁾	4,95	0,85	(82%)
Índice de Gravedad ⁽²⁾	0,097	0,041	(57%)
Medioambiente			
Centros ISO 14.001	47	48	-
Ahorros de emisiones CO2 (t)	32.256.810	36.843.240	14%

(1) Nº de accidentes con baja por millón de horas trabajadas.

(2) Nº de jornadas perdidas por accidente por cada 1.000 horas trabajadas.

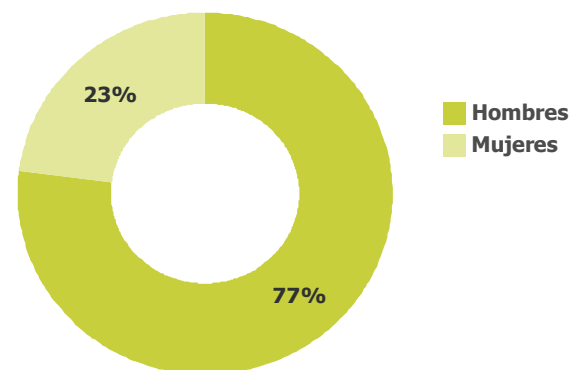
(3) Cifras no auditadas

Plantilla 3M 2012-Distribución geográfica



37

Plantilla 3M 2012-Distribución por género



Conclusiones

Alineados con los principales códigos de ética empresarial a nivel internacional

Comprometidos con los derechos humanos y con el medio ambiente



38

Figuramos en los principales índices de sostenibilidad



S&P Global Clean Energy Index



FTSE4Good



Aviso legal

"This material has been prepared by Gamesa Corporación Tecnológica, S.A., and is disclosed solely as information.

This material may contain declarations which constitute forward-looking statements, and includes references to our current intentions, beliefs or expectations regarding future events and trends that may affect our financial condition, earnings and share value.

These forward-looking statements do not constitute a warranty as to future performance and imply risks and uncertainties. Therefore, actual results may differ materially from those expressed or implied by the forward-looking statements, due to different factors, risks and uncertainties, such as economical, competitive, regulatory or commercial changes. The potential investor should assume the fact that the value of any investment may rise or go down, and furthermore, it may not be recovered, partially or completely. Likewise, past performance is not indicative of future results.

The facts, opinions, and forecasts included in this material are furnished as to the date of this document, and are based on the company's estimations and on sources believed to be reliable by Gamesa Corporación Tecnológica, S.A., but the company does not warrant its completeness, timeliness or accuracy, and therefore it should not be relied upon as if it were.

Both the information and the conclusions contained in this document are subject to changes without notice. Gamesa Corporación Tecnológica, S.A. undertakes no obligation to update forward-looking statements to reflect events or circumstances that occur after the date the statements were made.

The results and evolution of the company may differ materially from those expressed in this material.

None of the information contained in this document constitutes a recommendation, solicitation or offer to buy or sell any securities, futures, options or other financial instruments or provide any investment advice or service. This material does not provide any recommendation of investment, or legal, tax or any other type of advice, and it should not be relied upon to make any investment or decision.

Any and all the decisions taken by any third party as a result of the information, materials or reports contained in this document, are the sole and exclusive risk and responsibility of that third party, and Gamesa Corporación Tecnológica, S.A. shall not be responsible for any damages derived from the use of this document or its content.

This document has been furnished exclusively as information, and it must not be disclosed, published or distributed, partially or totally, without the prior written consent of Gamesa Corporación Tecnológica, S.A.

The images captured by Gamesa in the work environment or at corporate events are solely used for professional purposes to inform third parties about corporate activities and to illustrate them.

English version prevails."

Preguntas y respuestas

Muchas gracias

Thank you

谢谢！

धन्यवाद