

Comisión Nacional del Mercado de Valores
Departamento de Informes Financieros y Corporativos
Don Paulino García Suárez
Calle Edison, 4
28006 Madrid

Zamudio, 26 de marzo de 2013

Muy señor nuestro:

Me dirijo a ustedes en relación con su requerimiento de fecha 14 de febrero de 2013, con número de registro de salida 2013024789¹ (el "**Requerimiento**"), por el que nos solicitaban determinadas aclaraciones relativas a la información financiera periódica publicada por Gamesa Corporación Tecnológica, S.A. ("**Gamesa**" o la "**Sociedad**"). Procedemos a continuación a dar respuesta a su petición de información siguiendo la numeración utilizada por ustedes en el Requerimiento.

PUNTO PRIMERO DEL REQUERIMIENTO

1.1 Indiquen la fecha en la que el Consejo de Administración de Gamesa aprobó el plan de negocio y facilite una breve descripción del proceso de elaboración del mencionado plan.

El plan de negocio 2013-2015 de la Sociedad (el "**Plan de Negocio**") fue aprobado por el Consejo de Administración de Gamesa en su reunión de 24 de octubre de 2012. Hasta esa fecha tuvieron lugar los siguientes acontecimientos que influyeron en el proceso de elaboración, análisis y aprobación del Plan de Negocio:

- El 23 de mayo de 2012, el Consejo de Administración de la Sociedad nombró a don Ignacio Martín San Vicente como Presidente y Consejero Delegado de la Sociedad, en sustitución de don Jorge Calvet Spinatsch. A esa fecha, seguía vigente el Plan de Negocio 2011-2013, que preveía unas guías de crecimiento de la actividad hasta los 2800-3200 MWe para el ejercicio 2012 y unos 4.000 MWe para 2013.
- Poco después, el 29 de junio de 2012, el Consejo de Administración de Gamesa nombró a don Xabier Etxeberría Muguruza como Director General Ejecutivo del grupo. Con el nombramiento de los señores Martín San Vicente y Etxeberría Muguruza se creó un nuevo equipo gestor con larga experiencia industrial y financiera dentro y fuera

¹ El Requerimiento concedía inicialmente un plazo de contestación de 15 días. Mediante comunicación de fecha 20 de febrero de 2013, con número de registro de salida 2013027864, dicho periodo fue ampliado por plazo de 8 días hábiles.



de España. Tal y como se puso de manifiesto en la presentación de resultados del primer semestre de 2012, que tuvo lugar el 26 de julio de 2012, estos cambios en el equipo gestor respondían a la implementación de una estructura organizativa más simplificada y adecuada a un modelo de gestión que permitiera, entre otros, establecer un sistema de toma de decisiones más rápido y sólido y orientado a la obtención de resultados y generación de caja.

- Con ocasión de la presentación de resultados correspondientes al primer semestre de 2012, presentados al mercado el 26 de julio de 2012 y remitidos a la Comisión Nacional del Mercado de Valores (“**CNMV**”), se llevó a cabo una revisión de las guías de actividad para el 2012, reduciendo el objetivo de ventas para ese ejercicio hasta los 2000 MWe. Esta revisión vino causada, especialmente, por la caída de pedidos en China e India, que no se esperaba que revirtiese en el tercer trimestre del ejercicio. En este contexto, se anunció la presentación de un nuevo Plan de Negocio para el periodo 2013-2015, previsiblemente en el mes de noviembre, que conllevaría, en su caso, la definición de nuevas guías para 2013 y años siguientes.
- El señor Etxeberría Muguruza comenzó entonces a trabajar en los análisis y trabajos previos a la elaboración del Plan de Negocio. A estos efectos, en la segunda mitad del mes de agosto de 2012, solicitó un análisis de la situación de las diferentes unidades de negocio de Gamesa y de los mercados en los que el grupo está presente. De igual modo, solicitó a cada una de esas unidades de negocio una previsión de ingresos y gastos. Con base en la referida solicitud, durante el mes de septiembre de 2012, las unidades de negocio elaboraron sus estimaciones de actividad, recursos necesarios y márgenes proyectados.
- En la reunión de la Comisión Ejecutiva Delegada celebrada el 7 de septiembre de 2012, el Presidente y Consejero Delegado informó del inicio de los trabajos de análisis y elaboración del Plan de Negocio y del calendario previsto para su presentación, que se estimó que tendría lugar en octubre de 2012.
- Todos los datos facilitados por las unidades de negocio fueron sometidos a diversas revisiones por la Dirección de Control de Gestión para su validación y para la cuantificación de objetivos. La cuantificación de los objetivos de negocio y de las estimaciones que los soportan, así como su elaboración y revisión tuvo lugar durante los meses de septiembre y octubre de 2012.
- El 26 de septiembre de 2012, don Ignacio Martín San Vicente informó, en las reuniones de la Comisión Ejecutiva Delegada y del Consejo de Administración celebradas en ese día, de las líneas generales y aspectos esenciales que tendría el Plan de Negocio sobre el que se estaba trabajando, todo ello sobre la base de los datos facilitados por las unidades de negocio.
- A partir de la información facilitada por las unidades de negocio, en el mes de octubre de 2012, don Xabier Etxeberría Muguruza trabajó sobre los datos recabados con el



objeto de identificar los objetivos (desglosados por megavatios, región, producto, etc.), planes, programas de futuro y estimación de resultados para el periodo 2013-2015, que habrían de integrar el Plan de Negocio.

- De esta manera, el 11 de octubre de 2012, tras haberse presentado en el Comité de Dirección (compuesto por don Ignacio Martín San Vicente, Presidente y Consejero Delegado, don Juan Ramón Iñarritu Ibarreche, Director General Financiero, don José Antonio Cortajarena Manchado, Secretario General y don Xabier Etxeberría Muguruza, Director General Ejecutivo), que lo validó tras realizar los ajustes oportunos, el señor Etxeberría Muguruza presentó el borrador del Plan de Negocio en la Comisión Ejecutiva Delegada.
- El 24 de octubre de 2012, se presentó el Plan de Negocio en la reunión de la Comisión Ejecutiva con carácter previo a su sometimiento al Consejo de Administración. Ese mismo día se presentó el Plan de Negocio a la consideración del Consejo de Administración de Gamesa, acompañado de las justificaciones, aclaraciones y explicaciones pertinentes. El Plan de Negocio resultó aprobado por el Consejo de Administración, lo cual fue comunicado a la CNMV para su publicación mediante hecho relevante de fecha 25 de octubre de 2012.

1.2 *Justifiquen por qué no han incluido en el informe financiero del primer semestre de 2012 y en la declaración intermedia de gestión del tercer trimestre de 2012, una estimación de los impactos del plan de negocio en los estados financieros de 2012 e indiquen si durante la elaboración del plan de negocio y en el proceso de análisis de las diferentes medidas contempladas en el mismo, la Sociedad no fue realizando una evaluación de su posible impacto en los estados financieros del ejercicio 2012.*

Como se deduce de lo expuesto en el apartado anterior, los primeros trabajos de preparación del Plan de Negocio no comenzaron hasta finales de agosto de 2012 –en pleno período estival, y con más intensidad a partir del mes de septiembre–, con posterioridad, por tanto, a la fecha de cierre del primer semestre del año, al que se refiere el Informe financiero semestral correspondiente al periodo finalizado el 30 de junio de 2012 (el “**Informe Financiero Semestral**”).

Por ello, el 26 de julio de 2012, al tiempo de la comunicación del Informe Financiero Semestral, no existía siquiera un embrión de lo que pudiera ser el Plan de Negocio en líneas generales, ni mucho menos algún dato o cifra, siquiera aproximado, de sus posibles efectos técnico-contables sobre los estados financieros semestrales. En ese momento, lo único que cabía anticipar era la necesidad de revisar el entonces vigente Plan Estratégico 2011-2013 y avanzar la presentación de un nuevo plan. De hecho, así se hizo en el hecho relevante comunicado a la CNMV el 26 de julio de 2012 (con registro de entrada 171.091) que señalaba:



“En este contexto, igualmente la Compañía ha acordado la revisión de las líneas estratégicas recogidas en el Plan de Negocio 2011-2013 y presentar nuevas líneas de negocio adecuadas al entorno para el período 2013-2015 que serán presentadas a mercado en octubre de 2012”.

En el período transcurrido entre el cierre del Informe Financiero Semestral y de la declaración intermedia de gestión del tercer trimestre (la “**Declaración Intermedia del Tercer Trimestre**”), el Plan de Negocio fue aprobado por el Consejo de Administración, como se ha expuesto, en fecha 24 de octubre de 2012. Solo a partir de entonces, con el detalle de las medidas a adoptar, fue posible iniciar un análisis de los efectos que su implementación podría tener sobre los estados financieros, basado en datos y no en meras hipótesis.

No era ajeno a la Dirección de la Sociedad que el Plan de Negocio habría de tener efectos sobre el balance distintos de las medidas con impacto en caja que el propio plan recogía. Sin embargo, las posibles estimaciones sobre potenciales impactos se habrían soportado en premisas sujetas a variaciones sustanciales, por lo que no podrían haberse considerado como mínimamente fiables de cara a su comunicación al mercado.

Este hecho se puso de manifiesto expresamente en la nota de la página 78 de la propia presentación del Plan de Negocio, publicada como hecho relevante (registro de entrada 175.736), que decía:

*“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**.” (El subrayado y negrita es nuestro.)*

La anterior advertencia se complementa además con el aviso incluido en todas las comunicaciones remitidas por Gamesa relativas a estimaciones o avances de resultados, y que advierten, entre otras cuestiones, que las estimaciones y manifestaciones “*no son garantías del desempeño e implican riesgos e incertidumbres*”, que “*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*”, y que los “*resultados y evolución señalados podrían diferir sustancialmente de aquellos señalados en este documento*”.

Conforme a lo anterior, el 8 de noviembre de 2012, al tiempo de la Declaración Intermedia del Tercer Trimestre, menos de dos semanas después de la aprobación del Plan de Negocio, el estudio del impacto de este en los estados financieros estaba todavía en fase preliminar. El informe de actividad recogía, en el capítulo “*Perspectivas - Plan de Negocio 2013-2015*” la descripción cualitativa de algunas de las medidas del Plan de Negocio que, previsiblemente, habrían de tener un impacto en el balance.

No obstante, en relación con la estimación concreta de su impacto cuantitativo, no cabía manifestación distinta a la ya realizada y citada anteriormente, es decir, la mera existencia



de un análisis en proceso de desarrollo. Así consta nuevamente en la nota incluida al pie de la página 18 del informe de actividad correspondiente a la Declaración Intermedia del Tercer Trimestre: “**Análisis del efecto sobre balance, sin impacto en caja, en curso**”. (El subrayado y negrita es nuestro.)

Desde la aprobación del Plan de Negocio y hasta la presentación remitida a la CNMV el 12 de febrero de 2013, se intensificaron y perfilaron las labores de análisis relativas al impacto del Plan de Negocio en el balance al hilo de la elaboración de las cuentas anuales del ejercicio y del informe de gestión, de forma coordinada con los auditores de cuentas.

A este respecto, es necesario destacar la complejidad, profundidad y duración de los análisis realizados. A título de ejemplo, antes de poder estimar flujos de efectivo futuros con un cierto grado de fiabilidad, los análisis requieren tareas como las siguientes:

- (i) Identificar los cambios futuros referentes al entorno económico, tecnológico, legal y de mercado en los procesos y productos afectados.
- (ii) Identificar el impacto en libros de los activos afectados.
- (iii) Obtener valoraciones de terceros profesionales independientes.
- (iv) Centralizar y coordinar la información entre las diferentes sociedades del grupo y las distintas áreas geográficas.
- (v) Recopilar informes internos, técnicos y de otro tipo, en relación, entre otros aspectos, con el rendimiento económico de los activos.
- (vi) Recabar evidencia sobre la obsolescencia o deterioro físico de los activos afectados, incluyendo, a título de ejemplo, configuraciones fuera de uso, componentes externalizados, estudios sobre reposiciones y estimaciones de las tasas de fallo y achatarramientos.

Conforme a lo anterior, el equipo directivo fue trabajando en cifras, análisis y estimaciones provisionales, que se presentaron periódicamente a la Comisión de Auditoría y Cumplimiento, y que fueron analizadas en paralelo por los auditores de la Sociedad.

- (i) La primera vez que se debatió sobre el posible impacto general que la implementación del Plan de Negocio podría tener en los estados financieros del grupo, sujeto a los análisis detallados en curso, fue en la reunión del Comité de Dirección celebrada el 20 de noviembre de 2012.
- (ii) En la reunión de la Comisión de Auditoría y Cumplimiento celebrada el 18 de diciembre, comparecieron los auditores de Gamesa, PricewaterhouseCoopers Auditores, S.L. (“**PwC**”) para presentar por primera vez el desarrollo de sus trabajos relativos a la auditoría de las cuentas anuales individuales de Gamesa y consolidadas



de su grupo de sociedades, así como para dar cuenta del proceso de análisis en torno a los saneamientos previstos, sin que se hubieran finalizado sus trabajos al respecto.

- (iii) En la reunión de la Comisión de Auditoría y Cumplimiento que tuvo lugar el 22 de enero de 2013, PwC asistió de nuevo con objeto de informar sobre el desarrollo y los resultados de su trabajo y, en concreto, sobre la situación del análisis de deterioros y provisiones a 31 de diciembre de 2012.

En la referida reunión, PwC indicó aquellos asuntos pendientes de análisis o de recepción de documentación y señaló que, en relación con estos, podrían existir diferencias en la conclusión final. De acuerdo con lo señalado por PwC, el análisis de los saneamientos seguía en curso y su finalización pendiente. Por tanto, a falta de examinar una buena parte de información relevante, la cifra estimada en ese momento seguía teniendo carácter provisional.

La Comisión Ejecutiva Delegada y el Consejo de Administración tomaron razón periódicamente de las distintas cifras de pérdidas que se estaban estudiando en cada momento. Dichas cifras, tal y como se informó a los referidos órganos, eran provisionales, sujetas a cambios, y pendientes de ser sometidas a los distintos ejercicios de revisión realizados por los auditores de la Sociedad.

En su reunión de 8 de febrero de 2013, la Comisión Ejecutiva Delegada tomó razón de las estimaciones de los efectos del Plan de Negocio en las cuentas anuales de 2012 realizadas por el equipo financiero de la Sociedad y analizadas en paralelo por el auditor. Las estimaciones gozaban en ese momento de un nivel de certidumbre y detalle razonables y, sin ser definitivas, habían sido validadas por la Comisión de Auditoría y Cumplimiento. Por ello, se consideró oportuno realizar un avance de resultados al mercado, anticipando dichas cifras. El avance de resultados del ejercicio 2012 tuvo lugar el 12 de febrero de 2012 (el **“Avance de Resultados”**).

Mediante sendos hechos relevantes (registros de entrada 182.179 y 182.180) se publicaron las estimaciones disponibles en relación con el impacto del Plan de Negocio y otras circunstancias en el balance, haciendo constar que se trataba de “cifras económico-financieras provisionales sujetas a la finalización de la auditoría externa”.

Como se puede extraer de lo anterior, la Sociedad ha seguido un criterio de prudencia y de estricto cumplimiento de la ley y de sus obligaciones de transparencia en la comunicación de los saneamientos al mercado, optando por avanzar la información una vez se ha podido considerar como fiable. Haber avanzado una cifra de resultados en un momento anterior, basada en meras estimaciones preliminares y no en auténticos análisis contrastados internamente y validados por la Comisión de Auditoría y Cumplimiento –y, en la medida de lo posible, por el auditor– habría generado más incertidumbres que certezas, y no se habría ajustado a lo dispuesto en el artículo 3.2 de la *Orden EHA/1421/2009, de 1 de junio, por la que se desarrolla el artículo 82 de la Ley 24/1988, de 28 de julio, del Mercado de Valores, en materia de información relevante*.



Por último, cabe hacer mención al hecho relevante de 7 de febrero de 2012. Conforme a lo previsto por la ley, Gamesa difunde al mercado toda información relevante mediante su comunicación a la CNMV y la puesta a disposición en su página web corporativa. En este sentido, se consideró oportuno remitir la presentación preparada con motivo de la celebración de la “XIX Santander Iberian Conference”, basada en la presentación del Plan de Negocio de 25 de octubre de 2012, y que incluía también la mención a los análisis que se hallaban en curso, con el solo objeto de que todos los inversores pudieran tener acceso a ella en igualdad de condiciones. No existe relación alguna entre la intervención del Presidente en el referido foro y el proceso de aprobación de los estados financieros y su comunicación al mercado.

Como resulta evidente, la referida conferencia, celebrada precisamente en los dos días anteriores a la aprobación del Avance de Resultados por la Comisión Ejecutiva Delegada de Gamesa, no hubiera sido el foro oportuno para anticipar los saneamientos que, en ese momento, se estaban perfilando por la Sociedad. Por tanto, a pesar de la proximidad de fechas, se realizó la presentación con base en la información que era pública en ese momento, y se esperó a contar con la aprobación de los órganos competentes para realizar la comunicación oportuna al mercado.

1.3 Recaben manifestación expresa del auditor explicando cómo valoró a efectos de su informe de revisión limitada a 30 de junio de 2012 el proceso de reestructuración iniciado por Gamesa y los posibles impactos que podrían derivarse en los estados financieros de la sociedad.

De acuerdo con su requerimiento, hemos recibido manifestación de PwC, como auditores externos del grupo, en el que manifiestan los aspectos que, de forma resumida, incluimos a continuación:

PwC indica que, en el marco de su revisión limitada sobre la información financiera semestral -realizada conforme a la ISRE 2410- la Dirección de Gamesa les expuso que, a la fecha de emisión de su informe, no existía ni se había iniciado un proceso de reestructuración de sus negocios y actividades dentro del contexto del futuro plan de negocio 2013-2015, cuya publicación se esperaba para noviembre de 2012, tal y como se expresaba en el informe de gestión de la mencionada información semestral, y no se habían adoptado decisiones ni existían hechos significativos, identificados por Gamesa, con impacto en la valoración de activos y pasivos a dicha fecha, confirmando, así mismo, la Comisión de Auditoría y Cumplimiento del Consejo, que no se había modificado el plan de negocio en vigor en aquella fecha ni el específico relativo al desarrollo y comercialización la máquina Multi-MW.

En este sentido, los costes incurridos en el primer semestre del ejercicio 2012 en concepto de indemnizaciones, por importe de 9 millones de euros, aproximadamente, se correspondían, en su mayor parte, con la salida de Gamesa de miembros de la alta dirección y otros menores dentro de las mejoras de eficiencia y rentabilidad del grupo en el contexto de mercado existente. Tras la aprobación del Plan de Negocio el 24 de octubre de 2012 se les informa del mismo, así como de la conveniencia de que revisen a lo largo de los



meses de diciembre de 2012 y enero de 2013, los avances en la evaluación de los impactos, concluyendo sus trabajos con la emisión del informe de auditoría sobre las cuentas anuales del ejercicio 2012, con una opinión favorable y fecha 28 de febrero de 2013.

PUNTO SEGUNDO DEL REQUERIMIENTO

Antes de entrar a responder al conjunto de preguntas contenido en el apartado 2 del Requerimiento, conviene realizar una introducción relativa a los “cambios recientes en el entorno regulatorio” que han tenido impacto en los activos del grupo Gamesa, y a los que se refiere tanto el referido apartado del Requerimiento como el Avance de Resultados.

En el ámbito español, uno de los mercados clave para Gamesa, y durante el último trimestre de 2012, se aprobó la *Ley 15/2012, de 28 de diciembre, de medidas fiscales para la sostenibilidad energética*. Esta ley introduce, entre otras medidas, un nuevo impuesto a la generación de energía eléctrica cuyo tipo impositivo es del 7 % y que se aplicará sobre el importe total que corresponda percibir al contribuyente por la producción e incorporación al sistema eléctrico de la energía producida.

Adicionalmente, y dada la situación del sector eléctrico y la política del Gobierno de contención del gasto para evitar el incremento del déficit de tarifa, son previsibles nuevas medidas en el sector eléctrico o la prolongación de medidas limitativas de la remuneración de este tipo de instalaciones que tenían (o respecto de las que se preveía) una aplicación transitoria. En particular, resulta previsible que la limitación de horas de producción equivalente con derecho a recibir la prima del Estado (1250 horas) se prolongue más allá del 31 de diciembre de 2013, fecha prevista por el Real Decreto Ley 14/2010, de 23 de diciembre.

Por otro lado, durante el año 2012 se ha aprobado una batería de medidas fiscales (tanto en territorio común como en los territorios forales de País Vasco y la Comunidad Foral de Navarra), con el objetivo de reforzar los ingresos públicos y asegurar la estabilidad presupuestaria. Tanto estas medidas como las bases imponibles negativas generadas durante este ejercicio han afectado a los activos por impuestos diferidos de Gamesa (ver apartados 4.1 y 4.2 *infra*).

Finalmente, la inestabilidad regulatoria no solo se ha producido en España sino también en otros mercados en los que el grupo Gamesa opera, incluyendo mercados emergentes como India o China y, muy en particular, Estados Unidos.

Estos cambios se analizaron internamente, especialmente en el último trimestre del año, para tratar cuantificar su alcance e impacto sobre las actividades desarrolladas por Gamesa y, en última instancia, sobre el valor de los activos del grupo. Como se ha adelantado, los análisis y estudios de impacto no son inmediatos, sino que requieren un cuidadoso trabajo y preparación, por lo que su efecto no se traslada a los estados financieros o declaraciones intermedias hasta que ha sido objeto de aprobación por los órganos competentes y posterior análisis por el auditor.



2.1 Indiquen si Gamesa revisa a la fecha de cierre de cada período sobre el que facilitan información financiera el valor de sus promociones de parques eólicos. En caso negativo, justifiquen dicha circunstancia.

En virtud de lo establecido en el párrafo 28 de la Norma Internacional de Contabilidad (“NIC”) 34, las entidades tienen la obligación de aplicar en los estados financieros intermedios las mismas políticas contables que aplica en sus estados financieros anuales.

De acuerdo con lo anterior, y conforme a la NIC 36.9, Gamesa evalúa si existe algún indicio de deterioro del valor de sus promociones de parques eólicos, clasificadas como “Existencias” en el balance consolidado, a la fecha de cierre de cada período sobre el que ha facilitado información financiera. Así, cada vez que Gamesa halló tales indicios procedió a la revisión del valor de las promociones.

Para la evaluación de los indicios de deterioro del valor de las promociones eólicas, los principales indicadores que se vigilan pueden clasificarse como procedentes de fuentes externas y procedentes de fuentes internas.

Entre los de origen externo se cuentan los siguientes:

- cambios en el entorno legal, económico, tecnológico o de mercado al que está destinado el activo que hayan tenido lugar en el período de referencia o se esperen en el futuro inmediato²;
- cambios significativos en las tasas de interés del mercado que afecten a la tasa de descuento utilizada para el cálculo del valor de las promociones, de forma que disminuya su importe recuperable de forma significativa³.

Por su parte, entre los indicios de origen interno, encontramos los siguientes:

- cambios significativos en el alcance o manera en que se usa o se espera usar el activo, que puedan afectar a su valor de manera desfavorable⁴;

² Aplicado a la evaluación del deterioro de valor de promociones eólicas, esto se traduce, por ejemplo, en cambios regulatorios que afectan a tarifas eléctricas —primas y otros incentivos a la generación de energía renovable— en el país en el que se encuentra la promoción.

³ Téngase en cuenta que el precio de venta de un parque eólico construido es muy sensible a las tasas de descuento aplicadas por los inversores en dichos activos. La valoración de los parques eólicos se apoya, normalmente, en el valor de la producción anual estimada durante un periodo de 20 años (sin valor terminal).

⁴ A este respecto, puede ocurrir, por ejemplo, que, como consecuencia de una variación al alza de la tasa de descuento aplicable, se deteriore el valor de la promoción. Al no existir mercado para promociones de parques eólicos con baja rentabilidad, puede decidirse no continuar con la promoción, lo que en la práctica implica que pierde todo su valor.



- evidencias de que el rendimiento económico de las promociones es, o va a ser, peor de lo esperado⁵.

De acuerdo con lo explicado, y como consecuencia del seguimiento periódico del valor de las promociones, el grupo Gamesa realizó a lo largo de los primeros nueve meses del ejercicio 2012 dotaciones por importe de 18 millones de euros, aproximadamente, por deterioro de valor de 10 proyectos de promoción eólica.

Asimismo, en el cuarto trimestre del año 2012, y una vez considerada (i) la nueva orientación estratégica del modelo de negocio de energía como consecuencia del Plan Estratégico, y (ii) el impacto de los cambios regulatorios, se completó un análisis en profundidad al objeto de determinar el valor neto realizable de sus promociones de parques eólicos y, en consecuencia, se revisó su valor al cierre del ejercicio. Véanse las cuentas anuales consolidadas correspondientes al ejercicio terminado el 31 de diciembre de 2012 en relación con el detalle de los deterioros registrados.

Los principales indicios hallados por Gamesa en el cuarto trimestre de 2012 fueron, entre otros:

- La incertidumbre regulatoria en los mercados en los que desempeña su actividad (especialmente, la Ley 15/2012 y la perspectiva de ampliación del plazo del Real Decreto Ley 14/2010 en el mercado español a la que hemos hecho referencia en la introducción de este apartado segundo).
- La aprobación del Plan de Negocio el 24 de octubre de 2012, que aconsejaba una revisión en profundidad del valor de las promociones a la luz de la nueva orientación estratégica, debido, entre otros, a cambios en tecnología, disminución de la actividad y previsiones de baja rentabilidad.
- La escasa demanda de parques eólicos en Estados Unidos asociada al bajo precio del gas pizarra como fuente de energía alternativa y a la baja monetización de los certificados verdes, que determinaron la decisión de discontinuar la actividad de promoción y venta de parques eólicos en ese país.

En cualquier caso, en el punto 2.3 se exponen algunas de las consideraciones tenidas en cuenta por la Sociedad para tomar esta decisión, así como el posterior proceso de determinación del valor de dichos activos.

En consideración a cuanto antecede –y en virtud de lo establecido en la NIC 36, relativa al deterioro del valor de los activos–, con motivo de los hechos, iniciativas regulatorias y circunstancias de mercado expuestas, Gamesa halló, en este cuarto trimestre, nuevos

⁵ A lo largo del proceso de promoción se van actualizando las principales hipótesis que afectan al valor del parque, entre los que destacan el coste de construcción y montaje, así como los estudios de viento. Una revisión a la baja del estudio de viento, por ejemplo, puede conllevar la constatación de un deterioro de valor de la promoción en curso.



indicios de deterioro del valor que llevaron a la realización de los correspondientes test de deterioro.

Una vez las cifras de impacto (véanse las cuentas anuales) fueron estimadas y verificadas internamente y analizadas por los auditores, contando ya con un grado de fiabilidad suficiente, se presentaron y aprobaron por la Comisión Ejecutiva Delegada, celebrada el 8 de febrero de 2013, y se comunicaron en el Avance de Resultados.

2.2 Justifiquen, considerando lo dispuesto en la NIC 34.16, por qué Gamesa únicamente revisa con carácter anual las provisiones para garantías.

En la nota 5 de la memoria de las cuentas anuales consolidadas correspondientes al ejercicio 2011, se indica que:

“El Grupo GAMESA estima al cierre de cada ejercicio las provisiones actuales necesarias por garantías por posibles reparaciones y gastos de puesta en marcha que el Grupo debe cubrir en la venta de aerogeneradores”

Esta manifestación ha de entenderse en el contexto de las cuentas anuales consolidadas, referidas al periodo anual terminado el 31 de diciembre de cada año correspondiente.

Su aplicación a los procesos de cierre y elaboración de información financiera periódica (distinta de la anual) puede no haber sido entendida de forma correcta, puesto que el grupo Gamesa efectivamente revisa sus provisiones con ocasión de cada cierre reportado. De hecho, esta circunstancia se pone de manifiesto en la propia memoria de las cuentas anuales consolidadas del ejercicio 2011 (y del 2012) al incluir la siguiente precisión en la nota 3.p de ambas memorias:

*“Las provisiones —que se cuantifican teniendo en consideración la mejor información disponible sobre las consecuencias del suceso en el que traen su causa **y son reestimadas con ocasión de cada cierre contable**— se utilizan para afrontar las obligaciones específicas para las cuales fueron originalmente reconocidas, procediéndose a su reversión, total o parcial, cuando dichas obligaciones dejan de existir o disminuyen.” (El resaltado es nuestro.)*

Habida cuenta de la matización anterior, y de acuerdo con NIC 34, el Informe Financiero Semestral incluía la declaración de que se han seguido las mismas políticas y métodos contables de cálculo en los estados financieros intermedios que en los estados financieros anuales más recientes en sus notas 1.b y c:

“De acuerdo con lo establecido por la NIC 34 la información financiera intermedia se prepara únicamente con la intención de poner al día el contenido de las últimas cuentas anuales consolidadas formuladas por el Grupo, poniendo énfasis en las nuevas actividades, sucesos y circunstancias ocurridos durante el semestre y no duplicando la información publicada previamente en las cuentas anuales consolidadas del ejercicio 2011. Por lo anterior, para una adecuada comprensión de la información



que se incluye en estos estados financieros semestrales resumidos consolidados, los mismos deben leerse conjuntamente con las cuentas anuales consolidadas del Grupo correspondientes al ejercicio 2011.”

*“Los resultados consolidados y la determinación del patrimonio consolidado son sensibles a los principios y políticas contables, criterios de valoración y estimaciones seguidos por los Administradores de la Sociedad para la elaboración de los estados financieros semestrales resumidos consolidados adjuntos. **Los principales principios y políticas contables y criterios de valoración se indican en la Nota 3 de la memoria de las cuentas anuales consolidadas correspondientes al ejercicio 2011.**” (El resaltado es nuestro.)*

La referencia que se hace en la nota 1.c del Informe Financiero Semestral a la nota 3 de la memoria de las cuentas anuales consolidadas correspondiente al ejercicio 2011 debe entenderse con referencia al periodo sobre el que se informa.

Así, si en la memoria de las cuentas anuales consolidadas se hace referencia a que se revisan las provisiones con carácter anual esto se debe a que se enmarca en información financiera relativa a un periodo anual. Al trasladarse este principio al Informe Financiero Semestral, debe entenderse que dicho proceso de revisión se aplica también para el periodo intermedio que se reporta. De hecho, en la nota 1.c del Informe Financiero Semestral se indica que:

*“GAMESA estima las provisiones **actuales** necesarias para garantías por posibles reparaciones y gastos de puesta en marcha que el Grupo debe cubrir en la venta de aerogeneradores.” (El resaltado es nuestro.)*

Conforme a lo expuesto, dichas provisiones han sido revisadas con ocasión del cierre semestral.

2.3 Indiquen en qué fecha el Consejo de Administración de Gamesa aprobó la discontinuación de la actividad de promoción y venta de parques en EE.UU y explique cómo ha determinado el valor de estos activos y, en su caso, si está soportado por un experto independiente.

El 20 de noviembre de 2012, el Comité de Dirección de Gamesa se reunió para analizar las primeras estimaciones preliminares realizadas por la Dirección Financiera en relación con el impacto previsto del Plan de Negocio en los estados financieros del grupo Gamesa.

A la vista de las estimaciones presentadas por la Dirección Financiera, en la referida reunión se puso de manifiesto que la división de promoción y venta de parques en Estados Unidos era una actividad deficitaria.

Esta circunstancia, unida a la incertidumbre y la falta de visibilidad de la evolución futura de la promoción y venta de parques en Estados Unidos, así como la escasa demanda de los mismos influida por los factores ya descritos —con la consecuente reducción de precios en



las ofertas recibidas, asociado al bajo precio del gas pizarra, a la baja monetización de los certificados verdes y a la volatilidad regulatoria—, recomendaron interrumpir dicha actividad.

De la decisión de interrumpir la actividad de promoción y venta de parques en Estados Unidos por el Comité de Dirección se dio cuenta al Consejo de Administración en su reunión de 19 de diciembre de 2012, sin que, en ese momento, fuera posible estimar de forma fiable el impacto de esta decisión en el balance.

Como consecuencia de lo anterior, el equipo directivo comenzó a realizar los necesarios análisis y estudios para determinar el impacto de tal decisión en el balance, en paralelo a la continuación de forma activa con las gestiones para buscar un comprador de los activos afectos a la actividad de promoción y venta de parques en Estados Unidos, y en particular:

- un parque eólico propiedad de Gamesa registrado en el epígrafe de “Existencias” (el “**Parque Eólico**”); y
- el porcentaje de participación en la sociedad *holding* titular de las participaciones, Wind Portfolio Sponsorco, LLC, en las sociedades tenedoras de los parques eólicos Sandy Ridge, Senate y Minonk, integrantes todos ellos del proyecto denominado “Gearbox” (el “**Proyecto Gearbox**”).

La concurrencia de los factores expuestos en el apartado 2.1 de esta contestación, conjuntamente con la debilidad de la demanda mostrada por el mercado en el último trimestre de 2012 obligaron a revisar el valor de los activos afectos a la actividad de promoción y venta de parques en Estados Unidos.

Los deterioros se calcularon en 111 millones de euros en el caso de Estados Unidos y se anunciaron en el Avance de Resultados tras su validación el 8 de febrero de 2013 por la Comisión Ejecutiva –tal y como se han trasladado a las cuentas anuales de 2012–.

En las cuentas anuales de 2012, los activos y pasivos correspondientes a la actividad de promoción y venta de parques en Estados Unidos se presentan como “Grupo de activos enajenables mantenidos para la venta”. En la nota 36 de la memoria puede consultarse su detalle. La determinación del valor de los referidos activos no requirió de informe de experto independiente y se realizó conforme a las siguientes consideraciones:

(i) Parque Eólico

Por lo que respecta al Parque Eólico, se ha producido un deterioro de su valoración de 31,9 millones de euros. Este deterioro se realizó teniendo en cuenta flujos de caja previstos para los próximos años, considerando un horizonte temporal de 20 años (plazo estimado como vida útil de estos activos según mercado no considerándose valor terminal alguno), con una tasa de crecimiento del 2 % y una tasa de descuento basada en el coste medio ponderado de capital (WACC) que se encuentra entre el 8 y 9 %. Las hipótesis clave utilizadas han sido las siguientes:



- Unidades vendidas en los próximos años.
- Ingreso medio por unidad.

Asimismo, desde una perspectiva de análisis de sensibilidad, Gamesa realizó cálculos de sensibilidad de los resultados de los test de deterioro recogiendo los siguientes cambios razonables en las hipótesis clave:

- Disminución del 1 % de los megavatios vendidos en los próximos años.
- Incremento del 1% de los megavatios vendidos en los próximos años.
- Disminución del 1 % del ingreso medio por megavatio.
- Incremento del 1 % del ingreso medio por megavatio.

Estos análisis de sensibilidad realizados individualmente para cada hipótesis clave pondrían de manifiesto la existencia, en su caso, de un deterioro adicional de 0,67 millones de euros aproximadamente y una disminución del mismo de 0,68 millones de euros aproximadamente.

Asimismo, Gamesa realizó un análisis de sensibilidad consistente en incrementar la tasa de descuento en 50 puntos básicos, variación que conllevaría la necesidad de registro de deterioro adicional de un millón de euros aproximadamente.

- (ii) Costes para la promoción de parque eólicos activados y clasificados como existencias

A 31 de diciembre de 2012, se dotó un deterioro de 25 millones de euros en determinados costes activados como “Existencias” que incluían, entre otros, costes de obtención de permisos, licencias, derechos de superficie, estudios de viento, etc. Dicho importe se desglosa en: 19 millones de euros por la decisión de Gamesa de no proseguir con los proyectos tras el cálculo de su tasa de rentabilidad interna, toda vez que era inferior a un 8 % –rentabilidad mínima considerada para proyectos eólicos en Estados Unidos–; y 6 millones de euros para proyectos en los que no se consiguieron las licencias medioambientales necesarias para su construcción.

- (iii) Proyecto Gearbox

La valoración de este deterioro, de 41,4 millones de euros, que atiende a la situación del sector en Estados Unidos, se realizó con base en los flujos de caja previstos para los próximos años, considerando un horizonte temporal de 20 años, con una tasa de crecimiento del 2 % y una tasa de descuento basada en el coste medio ponderado de capital (WACC), que se encuentra entre el 7 y 8 %. Adicionalmente, dicha valoración se vio confirmada por la referencia de otras transacciones de mercado. Las hipótesis clave utilizadas fueron las siguientes:



- Unidades vendidas en los próximos años.
- Ingreso medio por unidad.

Asimismo, desde una perspectiva de análisis de sensibilidad, Gamesa realizó cálculos de sensibilidad de los resultados de los test de deterioro recogiendo los siguientes cambios razonables en las hipótesis clave:

- Disminución del 1 % de los megavatios vendidos en los próximos años.
- Incremento del 1 % de los megavatios vendidos en los próximos años.
- Disminución del 1 % del ingreso medio por megavatio.
- Incremento del 1 % del ingreso medio por megavatio.

Estos análisis de sensibilidad realizados individualmente para cada hipótesis clave pondrían de manifiesto la existencia, en su caso, de un deterioro adicional de 1,8 millones de euros aproximadamente y una disminución del mismo de 2 millones de euros, aproximadamente.

Igualmente, Gamesa realizó un análisis de sensibilidad consistente en incrementar la tasa de descuento en 50 puntos básicos, variación que conllevaría la necesidad de registro de deterioro adicional de 3,5 millones de euros aproximadamente.

(iv) Provisión por riesgo de ejecución de avales

A 31 de diciembre de 2012, se dotó una provisión para cubrir el riesgo de ejecución de avales en actividades de promoción de parques eólicos por valor de 11,5 millones de euros, como consecuencia de la decisión de discontinuar la actividad de promoción de parques en Estados Unidos.

Las referidas estimaciones fueron incorporadas al borrador de Avance de Resultados y trasladadas a la Comisión Ejecutiva Delegada de la Sociedad, dentro de la cifra de pérdida neta estimada, para su aprobación en su reunión de 8 de febrero de 2013.

2.4 Justifiquen los hechos y circunstancias que han motivado la dotación de provisiones por importe de 112 millones € en el cuarto trimestre de 2012.

La dotación de provisiones de 112 millones de euros comunicada en el Avance de Resultados, se desglosa, a grandes rasgos, en los siguientes hechos y circunstancias:

(i) Provisión de 31 millones de euros por la reclamación de un cliente a Gamesa

Un cliente de Gamesa presentó una demanda inicial de arbitraje en relación con diversos problemas detectados en un parque de su propiedad. Durante los meses de octubre a diciembre de 2012, fundamentalmente, se practicaron diligencias de prueba



en el proceso arbitral. En diciembre de 2012, el demandante decidió ampliar la demanda a la vista de las diligencias practicadas. Como consecuencia de todo ello, en enero de 2013, Gamesa apreció como poco probable una resolución negociada y se consideró oportuno dotar la consiguiente provisión en prevención de un eventual fallo desfavorable.

(ii) Provisión de 7,2 millones de euros como aval de un concurso

Gamesa concurrió como licitador en un concurso internacional para realizar un parque eólico. Como requisito para concurrir, constituyó un aval de 6 millones de euros. El proyecto fue finalmente adjudicado a Gamesa, sin embargo, como consecuencia de las condiciones existentes en el país y de las restricciones a la inversión establecidas a nivel europeo para el mismo, Gamesa decidió retirarse del proyecto. Ante esa decisión, la autoridad adjudicataria retuvo el aval prestado y se inició el consiguiente proceso entre las partes. La evolución del proceso durante el segundo semestre de 2012 aconsejó la dotación de una provisión por el importe de 7,2 millones de euros que cubriese el importe del aval, intereses y costas del proceso.

(iii) Provisión de 73 millones para “proyectos especiales” con origen en diversas reclamaciones

Como consecuencia de diversos factores puestos de manifiesto durante el segundo semestre del ejercicio 2012, entre los que destacan las reclamaciones de clientes, se creó un equipo de trabajo con la misión de identificar soluciones para los diferentes problemas de carácter extraordinario en parques que son responsabilidad de Gamesa.

Las soluciones a dichos problemas se han planteado mediante diferentes iniciativas denominadas “proyectos especiales”, cuya cuantificación económica estimada no está cubierta por la provisión ordinaria por garantías (los “**Proyectos Especiales**”).

En el contexto anterior se han establecido diferentes planes de actuación tendentes al:

- Desarrollo de soluciones técnicas tanto preventivas como correctivas a implantar una vez decididas por el negocio.
- Desarrollo de nuevos conocimientos para optimizar las técnicas de reparación a implantar.
- Desarrollo de nuevos métodos de inspección y de medición de incidencias o mejora de los actuales.
- Clasificación de los diferentes tipos de problemas que permita agilizar su resolución.
- Concreción de acciones de contención y corrección en fabricación, en componentes entregados por proveedores o en flota (población afectada).



- Contratación de empresas externas colaboradoras que permita agilizar la resolución final.
- Incremento de la formación del personal de mantenimiento del parque.

Por todo ello, los Proyectos Especiales se acaban concretando en:

- acuerdos para aplicar medidas correctivas;
- ampliaciones de garantía;
- cartas de compromiso para consensuar de forma conjunta la solución de los problemas y trabajos pendientes; y
- contratos nuevos de mantenimiento.

Así, a causa de los compromisos y obligaciones adquiridos con los clientes, el grupo calculó una provisión de 73 millones de euros, a aplicar en los próximos 3 años, principalmente para cubrir los costes de sustitución o costes de reparación en los plazos de ejecución acordados con los clientes con base en las soluciones identificadas por el grupo de trabajo.

Todas las anteriores estimaciones y cifras fueron presentadas a la Comisión Ejecutiva Delegada de la Sociedad el 8 de febrero de 2013, dentro de la cifra de pérdidas netas estimadas que se incorporó al borrador de Avance de Resultados. Las tres cifras anteriormente descritas conformaron los 112 millones de provisiones que se anticiparon en el Avance de Resultados.

PUNTO TERCERO DEL REQUERIMIENTO

3.1 *Faciliten una descripción de la naturaleza de la evidencia utilizada para justificar el reconocimiento de los activos por impuestos diferidos.*

El reconocimiento de los activos fiscales por impuestos diferidos depende, en primer lugar, de la legislación fiscal vigente y, en segundo lugar, de las expectativas de negocio.

En relación con la legislación fiscal vigente en cada una de las jurisdicciones en las que el grupo Gamesa opera a través de sociedades mercantiles sujetas al impuesto sobre beneficios hay que destacar las medidas fiscales aprobadas durante el ejercicio 2012 que afectan a los activos por impuestos diferidos del grupo Gamesa en España. Estas medidas, que afectan particularmente a los grupos de consolidación fiscal de Gamesa en la Comunidad Foral de Navarra y en la Diputación Foral de Bizkaia, concentran una parte significativa de los activos por impuestos diferidos del grupo Gamesa. Las medidas son:

- (i) *Norma Foral 1/2012, de 29 de febrero, de Medidas Tributarias de Bizkaia para los años 2012 y 2013*



Introduce dos medidas fiscales que afectan al Impuesto sobre Sociedades del grupo de consolidación fiscal vizcaíno de Gamesa durante los ejercicios 2012 y 2013:

- reducción de su capacidad de aprovechar las bases imponibles negativas generadas en ejercicios anteriores al 70 % de su base imponible positiva previa a dicha compensación; y
- limitación de la suma de las deducciones del Impuesto sobre Sociedades aplicables en el período impositivo, que con carácter general no podrán exceder conjuntamente del 35 % de la cuota líquida (en lugar del 45 % previo).

Debe tenerse en cuenta que el período de utilización de las bases imponibles negativas y deducciones en el territorio foral de Bizkaia es indefinido.

(ii) *Ley Foral 10/2012, de 15 de junio, de Ordenación Económica*

Afecta al grupo de consolidación fiscal navarro de Gamesa, restringiendo durante los ejercicios 2012 y 2013 la deducibilidad de la amortización fiscal correspondiente a los fondos de comercio, pasando de un límite anual máximo del 5 % de su importe al 2 %.

(iii) *Ley Foral 21/2012, de 26 de diciembre, de modificación de diversos impuestos y otras medidas tributarias de Navarra*

Las medidas introducidas por esta norma que afectan al grupo de consolidación fiscal navarro de Gamesa son:

- limitación de la deducción correspondiente al inmovilizado intangible con vida útil indefinida al límite anual máximo del 5 %;
- rebaja del 35 al 25 % de la cuota líquida, de manera temporal, el límite del que no puede exceder la deducción por inversión en activos fijos nuevos; y
- reducción del uso de bases liquidables negativas al 60 o 50 % de la base imponible previa, en función de la cifra de negocios.

Para aquellas sociedades (o subgrupos de sociedades, en el caso de tributación en régimen de consolidación fiscal) con activos por impuestos diferidos generados en el ejercicio 2012 o anteriores y que están pendientes de aplicación —para el caso de bases imponibles negativas o deducciones— o de reversión —para el caso de diferencias temporarias—, se ha elaborado una proyección de la base imponible con un horizonte temporal que abarca los períodos de prescripción fiscal y de reversión esperada de los créditos fiscales y diferencias temporarias, respectivamente, con un máximo de 20 años. Esta base imponible se estimó:

- A partir de la información y proyecciones de resultados (beneficio antes de impuestos) contenidas en el Plan de Negocio. Los resultados contables proyectados a partir del ejercicio 2015 se han mantenido constantes. Este criterio está basado en las mejores



estimaciones de la Dirección del grupo Gamesa de generación de resultados contables más allá de 2015.

- Incluyendo una proyección de aquellos ajustes al resultado contable necesarios para determinar la base imponible cuando éstos sean significativos, y siempre con referencia a los resultados contables proyectados, como es el caso de:
 - Diferencia permanente por exención de plusvalías por venta de parques eólicos.
 - Diferencia permanente por cesión de intangibles.
 - Reversión (o generación) de determinadas diferencias temporarias significativas.

3.2 *Indiquen en qué períodos se estima su recuperación y detallen el importe que se espera recuperar.*

Del total de activos por impuestos diferidos registrados por el grupo consolidado al 31 de diciembre de 2012, que asciende a 348 millones de euros (185 millones de euros en concepto de deducciones pendientes de aplicación y bases imponibles negativas pendientes de compensación, y 163 millones en concepto activos por diferencias temporarias), 300 millones de euros se corresponden con los grupos de consolidación fiscal vasco y navarro (de los que 178 millones de euros corresponden a deducciones pendientes de aplicación y bases imponibles negativas pendientes de compensación y 122 millones de euros corresponden a activos por diferencias temporarias).

En concreto, el análisis de la recuperabilidad del crédito fiscal por bases imponibles y por deducciones en los grupos fiscales vasco y navarro, para los principales grupos fiscales, y teniendo en cuenta la reversión de los activos por impuestos diferidos por diferencias temporarias se resume como sigue:

- Grupo fiscal vasco por 42 millones de euros. La recuperabilidad de las bases imponibles negativas y de las deducciones pendientes de utilización por el grupo fiscal vasco se encuentra razonablemente asegurada en un periodo de entre 10 y 13 años, considerando una base imponible anual estimada de entre 20 y 26 millones de euros, tal y como se ha justificado con anterioridad. Debe tenerse en cuenta que las bases imponibles negativas y las deducciones generadas en el grupo fiscal vasco no tienen límite temporal para su uso.
- Grupo fiscal navarro por 136 millones de euros. La recuperabilidad de las bases imponibles negativas y de las deducciones pendientes de utilización por el grupo fiscal navarro se encuentra razonablemente asegurada en un periodo de entre 10 y 13 años, considerando una base imponible anual estimada de aproximadamente entre 55 y 65 millones de euros, tal y como se ha justificado con anterioridad. Las bases imponibles



negativas y las deducciones generadas en el grupo fiscal navarro caducan a los 15 y 10 años respectivamente.

Adicionalmente, existen activos por diferencias temporarias por importe de 18 millones de euros correspondientes a activos por impuestos diferidos en sociedades que operan en la India. Siguiendo la misma metodología que la descrita para los grupos fiscales vasco y navarro, su recuperación está asegurada en un plazo inferior a 10 años.

Estos activos por impuestos diferidos no constituyen la totalidad de créditos fiscales susceptibles de aprovechamiento por el grupo Gamesa: a 31 de diciembre de 2012, el grupo Gamesa dispone de créditos fiscales acreditados sin activar por importe aproximado de 158 millones de euros en concepto de efecto fiscal de bases imponibles negativas (5,2 millones de euros al 31 de diciembre de 2011), y por importe aproximado de 8,4 millones de euros en concepto de deducciones acreditadas (17,7 millones de euros al 31 de diciembre de 2011). Estos impuestos diferidos no se encuentran activados, al entender el grupo Gamesa que no se cumplen las condiciones para considerar los mismos como recuperables en ejercicios futuros, de acuerdo con el análisis expuesto en este apartado.

PUNTO CUARTO DEL REQUERIMIENTO

4.1 Indiquen si la Sociedad ha analizado la recuperabilidad de los fondos de comercio a 30 de junio de 2012 y para el avance de resultados de 2012. En caso afirmativo, detallen las hipótesis y métodos empleados y el valor recuperable resultante. En caso negativo, justifique por qué no se realizó dicho análisis.

4.2. Expliquen el impacto que ha tenido en el valor recuperable de los fondos de comercio a 31 de diciembre de 2012 los cambios habidos en el entorno de mercado y las proyecciones financieras consideradas por la Sociedad en el plan de negocio para el período 2013-2015.



En virtud de lo establecido en el párrafo 28 de la NIC 34, las entidades tienen la obligación de aplicar en los estados financieros intermedios las mismas políticas contables que aplica en sus estados financieros anuales.

De este modo, con motivo de la elaboración del Informe Financiero Semestral, Gamesa realizó una actualización de las hipótesis consideradas en el test de deterioro del fondo de comercio elaborado al cierre del ejercicio 2011 (véanse las cuentas anuales correspondientes al ejercicio 2011 para mayor detalle sobre dichas hipótesis).

Es necesario puntualizar que, en esta fecha, si bien era previsible la elaboración de un nuevo plan de negocio, aún no estaban disponibles sus características y, por tanto, no podían ser incorporadas al análisis del deterioro. Por ello, la actualización afectó, fundamentalmente, a la tasa de descuento aplicada, habiéndose aumentado en un punto, aproximadamente.

Como consecuencia de este análisis no se puso de manifiesto deterioro alguno en los fondos de comercio registrados por Gamesa a 30 de junio de 2012.

Por su parte, para el Avance de Resultados —así como las cuentas anuales correspondientes al ejercicio 2012—, a efectos de la realización del test de deterioro, los fondos de comercio han sido asignados, al igual que en ejercicios anteriores, íntegramente a los segmentos de operación identificados por Gamesa, estos son “Fabricación” y “Generación”.

A continuación se recoge una explicación de las hipótesis empleadas por Gamesa para calcular el importe recuperable de los fondos de comercio a 31 de diciembre de 2012.

(i) Fondo de comercio asignado al segmento “Fabricación”

Para el fondo de comercio identificado con el segmento de fabricación de aerogeneradores y componentes eólicos, el importe recuperable de la unidad generadora de efectivo se evaluó por referencia al valor en uso, que se calcula, a su vez, con base en: (a) proyecciones de flujos de efectivo estimadas durante un período de cinco años y (b) un valor residual estimado como una renta perpetua de un ejercicio que no contenga información cíclica o estacional, con unas tasas de crecimiento del 1 %.

Para el cálculo del valor en uso, las hipótesis utilizadas incluyen tasas de descuento basadas en el coste medio ponderado del capital (WACC), que se encuentran entre el 10 y el 11 %.

Desde el punto de vista de negocio, durante el ejercicio 2012 se han considerado las siguientes hipótesis clave:

- Estabilidad de los megavatios vendidos en los próximos años alcanzando un nivel objetivo de 2000 MWe a partir del año 2013, llegando a los 2200 - 2400



MWe en 2015, debido fundamentalmente a la contracción de la demanda global, así como a las restricciones tecnológicas de los mercados emergentes.

- Reducción del ingreso medio por megavatio en 2013, incluyendo a su vez un ahorro significativo en los costes variables y costes fijos asociados a los megavatios vendidos, así como disminución de las inversiones realizadas, llegando a los 150 millones de euros a partir de 2013, y consolidando una recuperación del margen bruto a partir del periodo 2013-2014, como consecuencia de planes de mejora de costes ya iniciados, con un circulante operativo estabilizado en un 15 % sobre ventas a partir del año 2013.
- Entrada de nuevos productos y mejoras en los existentes, así como implantación en mercados emergentes como Brasil y México y consolidación en China e India.
- Alineamiento de la producción a la entrada de pedidos y optimización de inventarios.
- Incremento en la actividad de operación y mantenimiento de un 29 % en megavatios, hasta 24.600 MWe en 2015, y de un 34 % en el importe neto de la cifra de negocio de 2013 a 2015.

De acuerdo con las estimaciones y proyecciones analizadas por la Dirección de Gamesa y, posteriormente, los administradores, las previsiones de ingresos atribuibles a la unidad generadora de efectivo a la que se asigna este fondo de comercio soportaban adecuadamente los valores del fondo de comercio registrado, por lo que no se detectaron problemas de recuperabilidad del mismo.

Asimismo, desde una perspectiva de análisis de sensibilidad, los cálculos de sensibilidad de los resultados de los test de deterioro recogen los siguientes cambios razonables en las hipótesis clave:

- Disminución del 5 % de los megavatios vendidos en los próximos años.
- Disminución del 5 % del ingreso medio por megavatios.
- Incremento del 5 % de los costes variables.

Estos análisis de sensibilidad realizados individualmente para cada hipótesis clave no han puesto de manifiesto la existencia de deterioro alguno.

Asimismo, la Sociedad realizó un análisis de sensibilidad consistente en incrementar la tasa de descuento en 50 puntos básicos, variación que tampoco conllevaría la necesidad de registro de deterioro alguno.

- (ii) Fondo de comercio asignado al segmento “Generación”



Por lo que respecta al fondo de comercio asignado al segmento de desarrollo, promoción y venta de parques eólicos, el importe recuperable de los activos netos del conjunto de la unidad generadora de efectivo, tras los deterioros específicos registrados, se evaluó a partir de una cartera hipotética de promoción de parques por valor de 23.800 MWe, aproximadamente.

La metodología seguida para estimar el valor recuperable de esta unidad generadora de efectivo parte, por un lado, de la segmentación en diferentes estadios de dicha cartera de promoción, fundamentalmente en función del grado de madurez de los proyectos que la componen y la asignación de probabilidades de éxito a cada segmento.

Dichas probabilidades se han obtenido de información interna del negocio (básicamente experiencia histórica acumulada a lo largo de los años de actividad en el sector), contrastada con prácticas habituales de valoración del sector.

Asimismo, se considera un precio por megavatio en función de la producción anual, calculando un valor de cada megavatio futuro decreciente en el tiempo para reflejar el valor del dinero en el tiempo. La estimación del precio aplicable a cada megavatio futuro está basada en la metodología de valoración de un parque eólico.

En términos generales, los precios de venta de los parques eólicos se pueden estimar mediante la utilización de un múltiplo o índice por MWh de producción anual estimada, que se basan en operaciones cerradas por el grupo Gamesa en los diferentes países en los que realiza la promoción de parques eólicos. Se utiliza un índice por país, atendiendo a las características específicas de, entre otros, la tarifa eólica o los gastos de operación y mantenimiento propios de cada geografía.

Asimismo, se emplea una estimación de la inversión necesaria para la promoción, construcción y puesta en marcha de un parque eólico, que se basa asimismo en la información interna del negocio, y se obtiene también diferenciando entre los distintos países en los que opera el grupo Gamesa.

Para un determinado país, multiplicando el citado índice por el recurso eólico esperado para un proyecto determinado, y sustrayendo la inversión estimada en el parque, se estima el margen que Gamesa obtiene en la venta del proyecto.

De acuerdo con las estimaciones y proyecciones analizadas por la Dirección de Gamesa, las previsiones de ingresos atribuibles a la unidad generadora de efectivo a la que se asigna este fondo de comercio soportaban adecuadamente los valores del fondo de comercio registrado, por lo que no detectaron problemas de recuperabilidad del mismo.

Asimismo, desde una perspectiva de análisis de sensibilidad, la Sociedad realizó cálculos de sensibilidad de los resultados de los test de deterioro recogiendo los siguientes cambios razonables en las hipótesis clave:



- Disminución del 5 % de los megavatios en cartera.
- Disminución del 5 % de las probabilidades de éxito asignadas a cada segmento.
- Incremento del 5 % del precio por megavatios.

Estos análisis de sensibilidad realizados individualmente para cada hipótesis clave no pusieron de manifiesto la existencia de deterioro alguno.

Asimismo, la Sociedad realizó un análisis de sensibilidad consistente en incrementar la tasa de descuento en 50 puntos básicos, variación que tampoco conllevó la necesidad de registro de deterioro alguno.

Conforme a lo anterior, se observa que Gamesa analizó el valor recuperable de los fondos de comercio a 31 de diciembre de 2012 y comprobó que no se había visto afectado por los cambios habidos en el entorno de mercado y las proyecciones financieras consideradas por la Sociedad en el Plan de Negocio.

Por otra parte, conviene puntualizar que los saneamientos en activos intangibles comunicados al mercado en el Avance de Resultados por valor de 126 millones de euros no se refieren a deterioros en los fondos de comercio, sino a otros activos intangibles.

En particular, las Cuentas Anuales correspondientes al ejercicio terminado el 31 de diciembre de 2012 recogen una pérdida neta por deterioro de activos, de aproximadamente 127 millones de euros, que se corresponde con aquellos gastos de desarrollo incurridos en relación con palas y plataformas que se han visto afectadas por la nueva orientación estratégica recogida en el Plan de Negocio.

CONCLUSIONES

Como resumen de todo lo manifestado anteriormente, Gamesa desea concluir:

- 1.- Que desde el 24 de octubre de 2012, fecha de aprobación del Plan de Negocio, todas las cifras que se fueron estudiando sobre su impacto en balance tenían carácter provisional por estar basadas en test y análisis en curso y estaban sujetas a confirmación por el auditor.
- 2.- El día en el que realizó el Avance de Resultados (es decir, el 12 de febrero de 2013) la cifra de pérdidas que se anticipó seguía siendo provisional. No obstante, la Comisión Ejecutiva validó la mencionada cifra en su reunión de 8 de febrero, con el objetivo de informar al mercado de la estimación, de conformidad con lo previsto en el artículo 3.2 de la *Orden EHA/1421/2009, de 1 de junio, por la que se desarrolla el artículo 82 de la Ley 24/1988, de 28 de julio, del Mercado de Valores, en materia de información relevante.*



- 3.- PwC solo validó la cifra final de impactos el 28 de febrero de 2013. De hecho, la cifra final de pérdidas correspondiente al ejercicio cerrado el 31 de diciembre de 2012 fue de 659 millones de euros, 19 millones más que la cifra comunicada en el Avance de Resultados.
- 4.- Haber avanzado una cifra del impacto del Plan de Negocios antes del 8 de febrero del 2013 hubiera podido confundir a los mercados, ya que además del carácter provisional de cualquier estimación, no hubiera contado con el respaldo de los órganos de gobierno de Gamesa, ni de un grado de fiabilidad aceptable.
- 5.- Por último, Gamesa cumple escrupulosamente con la normativa aplicable a la hora de elaborar sus estados financieros consolidados, incluyendo la obligación de revisar periódicamente el valor de sus activos y cuando existen indicios razonables de que ha variado su valor.

Atentamente,

Carlos Rodríguez-Quiroga Menéndez