

# INFORME DE GESTIÓN

## 1- EVOLUCIÓN DEL PRIMER SEMESTRE 2009 Y PERSPECTIVAS 2009 –

**MEJORA DE MÁRGENES Y GESTIÓN DEL CAPITAL CIRCULANTE COMPATIBLE CON LA CREACIÓN DE VALOR EN LA UNIDAD DE PARQUES**

### Claves del período

**Gamesa cierra el segundo trimestre del año 2009 con una mejora sostenida de márgenes, que le permite situarse en línea con las guías anuales, y una gestión del circulante en la unidad de aerogeneradores dentro de los límites comprometidos y compatible con el plan de creación de valor en la unidad de parques eólicos.**

Las ventas del 1er semestre se sitúan en los **1.615 MM EUR**, un nivel de ventas similar a las del mismo período del año anterior, en un año de modulación de la actividad, sincronizando las ventas con la programación de pedidos y planes de entrega clientes.

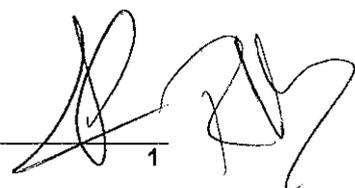
Una adecuación de actividad que va acompañada por una mejora del **margen EBIT hasta el 8,1% en el 2º trimestre del año, situando el margen medio del semestre en el 7,4%**, en línea con la guía comprometida para 2009 (6-7%) y 70 puntos básicos por encima del alcanzado en el mismo período anterior (6,7%).

Adicionalmente, Gamesa ha cerrado el período con un **ratio del circulante sobre ventas en operaciones continuadas del 17%**, superior al 8% alcanzado en el primer semestre 2008 aunque en línea con las guías establecidas para 2009.

Estos resultados hacen que Gamesa Corporación Tecnológica **culmine el período con una sólida fortaleza financiera**. Tras la reorientación estratégica anunciada por Gamesa para su división de parques, la compañía continúa con el desarrollo de su cartera de parques en Europa, Estados Unidos y China. Considerando la contribución de las operaciones continuadas y del negocio de Parques Eólicos, la compañía termina el trimestre con una **deuda financiera neta equivalente a 1,1 veces el EBITDA agregado de ambas divisiones**.

**Gamesa cierra el primer semestre del año 2009 con unos sólidos resultados económicos**, que muestran la capacidad de la compañía de conducir el crecimiento en el entorno de ralentización económica que afronta el mercado en el corto plazo, a través de la focalización en la mejora de márgenes y de gestión del capital circulante.

---



# INFORME DE GESTIÓN

## Los fundamentales del sector a largo plazo se mantienen estables

La actividad del sector eólico, al igual que la economía en general, se ha visto impactada por la escasez de financiación en los últimos seis meses, si bien, los fundamentales del sector se mantienen sólidos, otorgando a la energía eólica unas perspectivas de fuerte crecimiento para los próximos años.

La alta volatilidad en los precios de los combustibles fósiles, con incremento de precio del petróleo superior al 30% en el último trimestre, la creciente preocupación por la dependencia energética, especialmente en Europa (EU 27), y el compromiso internacional de reducción de emisiones de CO2 hacen de la energía eólica una fuente alternativa necesaria para el mix de generación energética del siglo XXI.

Con el objetivo de mejorar su competitividad, la energía eólica ha realizado grandes progresos en términos de reducción de costes durante los últimos 20 años. Progresos que sigue realizando en términos de optimización de inversión y de mejoras de producción, focalizándose en la mejora permanente del Coste de Energía eólico.

## Apoyo regulatorio sostenido en los mercados clave

Durante el segundo trimestre de 2009 se han dado importantes pasos relacionados con el apoyo regulatorio al desarrollo de energía eólica:

- **España:** En el segundo trimestre se produce en España la implantación de un Registro de Pre-asignación (RDL 6/2009) con el fin garantizar el cumplimiento del objetivo de instalación eólica establecido (20.155 MW) de una forma ordenada y sostenida.
- **EEUU:** En julio 2009 puesta en marcha del procedimiento para la solicitud del Treasury Grants (ayudas a la producción eólica) en Estados Unidos, cuyo plazo de emisión de solicitudes se iniciará el 1 de agosto de 2009 con el fin de inyectar liquidez al sistema y potenciar la inversión en proyectos eólicos. Adicionalmente, recientemente ha sido aprobada en ambas Cámaras diferente regulación que recoge el establecimiento de objetivos renovables y la posibilidad de comercialización de créditos de CO2.
- **China:** La energía eólica se posiciona como prioridad estratégica, barajándose un posible aumento del objetivo renovable de 30 GW a 150 GW en 2020, lo que se une a un creciente apoyo de gobiernos regionales a la instalación de parques eólicos.

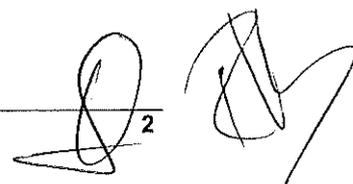
## Comienza la construcción de los primeros parques eólicos en China

Uno de los principales hitos de Gamesa durante el segundo trimestre del año ha sido el **inicio de la construcción de los primeros parques eólicos en China, a través de la creación de sociedades de desarrollo y construcción conjunta con operadores líderes locales.**

Una estrategia que se enmarca dentro del plan de creación de valor definido por Gamesa para los más de 2.000 MW de parques eólicos que la compañía tiene en cartera en el mercado chino.

Este factor diferencial permite a Gamesa compaginar una solución integral para su cartera de parques eólicos, con carácter provincial, a la vez que desarrolla su base de clientes de aerogeneradores en este país.

---



# INFORME DE GESTIÓN

En este sentido, el 17 de junio Gamesa Corporación Tecnológica y China Guangdong Nuclear Wind Co. Ltd. han alcanzado un acuerdo para el desarrollo de 253 MW en proyectos eólicos en la provincia de Shandong, en el noreste de China, para el periodo 2009-2011, todos ellos con aerogeneradores Gamesa G5x 850 kW fabricados en los centros de producción que la compañía tiene en Tianjin. El primer proyecto acordado es el del parque eólico de Taipingshan, con una potencia de 49,3 MW y primer parque desarrollado por Gamesa Energía en China, cuya construcción se inició durante el mes de Junio, y que estará equipado con 58 aerogeneradores Gamesa G5x. El suministro, entrega y montaje se realizará en el cuarto trimestre de 2009.

Adicionalmente, el 23 de julio Gamesa Corporación Tecnológica y China Huadian New Energy Development Co. Ltd. han alcanzado un acuerdo para desarrollo conjunto de 200 MW en cuatro proyectos de desarrollo y construcción conjunta de parques eólicos a lo largo de 2009-2011 en la región de Mongolia Interior, todos ellos con aerogeneradores Gamesa G5x 850 kW y G8x 2.0 MW. El suministro de los primeros 58 aerogeneradores Gamesa G5X, con una capacidad total de 49,3 MW, se realizará para del parque eólico de Meiguiping. La construcción de este parque se iniciará en el tercer trimestre, y el suministro, entrega y montaje de los aerogeneradores se realizará en el cuarto trimestre del 2009.

## **Gamesa pone en marcha el primer prototipo de 4,5 MW**

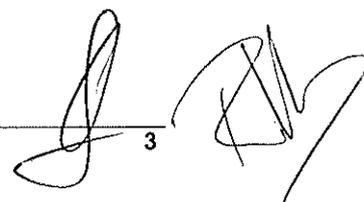
Desde el punto de vista tecnológico, destaca la puesta en marcha del primer prototipo del nuevo aerogenerador G10x – 4,5MW en abril 2009.

En solo 6 meses, el desarrollo de la G10x ha pasado de la validación en bancos de pruebas a la producción de los primeros kWh en parque piloto. Con esto Gamesa pone en marcha el aerogenerador on-shore más grande instalado en España, un salto tecnológico cuantitativo para la compañía.

Los principales hitos conseguidos relativos al aerogenerador G10x durante este período han sido:

- la finalización de los procesos de validación integral de módulos en bancos de pruebas, que permiten ofrecer una mayor fiabilidad gracias principalmente a los exhaustivos ensayos realizados a nivel de componente, sistema y módulo,
- la realización del montaje en campo, lo que demuestra la posibilidad de realizar el transporte y montaje de un aerogenerador de 4,5 MW con los mismos medios utilizados para un aerogenerador de 2 MW,
- la producción de los primeros kWh de energía, con una alta disponibilidad alcanzada en la fase prototipo.

---



# INFORME DE GESTIÓN

## Aerogeneradores

### Principales Factores

Gamesa se posiciona en el primer semestre del año para afrontar de forma rápida y decidida los nuevos retos del entorno en el corto plazo, que exigen flexibilidad y rapidez en la toma de decisiones y en la ejecución.

Los principales factores para afrontar este nuevo entorno y permitir el cumplimiento de las guías para el año 2009 se basan en el avance en la firma de nuevos pedidos, en la adecuación de la capacidad productiva a la demanda y el estricto control del coste.

De este modo, desde el punto de vista de firma de pedidos cabe destacar los siguientes factores:

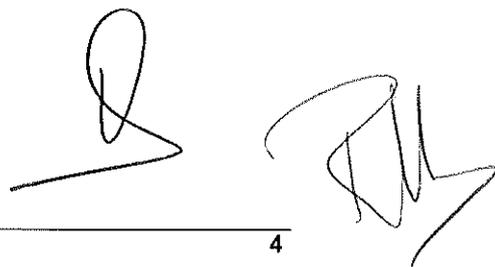
- Durante el primer semestre del año se ha mantenido un **nivel sostenido de confirmación de pedidos de contratos a largo plazo**, en línea con los objetivos 2009 ya anunciados en febrero.

La entrada de pedidos derivada de los acuerdos existentes a largo plazo junto con los pedidos provenientes de nuevos contratos firmados en el primer semestre del año permite alcanzar a 30 de junio **una cobertura del 82% de las ventas planificadas para 2009**.

- Además, cabe destacar la **mayor asimetría que caracterizará las entregas del año 2009**, con mayor concentración de las mismas en el 4T del año, acentuada por la estacionalidad americana.
- Por último, y como **hito relevante en el periodo, en el mes de julio Gamesa ha firmado el primer acuerdo de suministro de aerogenerador G8x de 2.0 MW en China** con China Huadian New Energy Development Co., Ltd..

Asimismo, para conseguir la mejora continua de márgenes y la gestión del circulante, Gamesa se focaliza en mantener una **producción sincronizada** con el ritmo de entrada de pedidos y seguir avanzando en la **mejora sostenida de costes**. De este modo, cabe destacar:

- El **mantenimiento de los ratios de eficiencia y productividad en un contexto de adaptación de actividad a la entrada de pedidos**. Durante el primer semestre de 2009 se ha adecuado la plantilla al ritmo de actividad, reduciendo en un 11% los FTEs (full time equivalents) respecto a diciembre 2008, a través de la disminución de contratos temporales y el in-sourcing de actividades.
- Asimismo, el primer semestre del año se ha caracterizado por la gestión de la cadena de suministro, **adaptando las condiciones de suministro al nuevo contexto tanto en precios como en volumen de entregas**, lo que ha permitido una mejora en la rotación de existencias.
- Por último cabe destacar la **mejora continua del tiempo de ciclo de suministro** por debajo de 4 meses.



# INFORME DE GESTIÓN

## Modulación de la actividad sincronizando las ventas con la programación de pedidos y los planes de entrega a cliente

Gamesa cierra el primer semestre de 2009 con un nivel de actividad en línea con el objetivo planteado para fin de año. Gamesa ha alcanzado 1.638 MWe de aerogeneradores vendidos anualmente, siendo un -11% inferior al logrado el mismo periodo del año anterior.

Esta ralentización en el nivel de ventas es consecuencia de la política seguida por la compañía de **fabricar contra pedido** con el fin de controlar el nivel de capital circulante, todo ello en un entorno en el que la construcción de parques por parte de clientes está sufriendo retrasos, principalmente en Estados Unidos.

La contribución del incremento de **grado de avance a las ventas se sitúa en el 21%, frente al 13% en el mismo periodo del año anterior.**

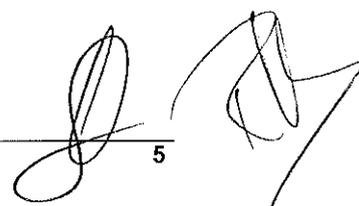
La actividad del primer semestre 2009 se desglosa de la siguiente manera:

(MW)	1S 2008	1S 2009	% var.	Estatus
MW Entregado a cliente	1.235	866	-30%	Transmisión de propiedad al cliente, en parque o en fábrica; Facturado
+ Variación de MWe Disponible ExWorks	+374	+432	+16%	Variación del stock de aerogeneradores disponible para entrega a cliente; Facturado ExW
+ Variación de MWe Grado de Avance	+239	+340	+42%	Variación del stock de aerogeneradores asignado a pedido no disponible para entrega cliente; No Facturado
<b>MWe Vendidos</b>	<b>1.848</b>	<b>1.638</b>	<b>-11%</b>	

Asimismo, el desglose geográfico de las ventas en el primer semestre 2009 presenta una menor contribución de EEUU, que se sitúa en el 17% de las ventas frente al 24% que representó el año anterior, a la espera de la inyección de liquidez procedente de las medidas anunciadas de apoyo a renovables. Por el contrario, destaca la importante contribución del Resto de Europa, principalmente Polonia e Italia, a las ventas en el primer semestre 2009, siguiendo con la estrategia de apertura a nuevos mercados implantada por Gamesa en su nuevo horizonte de gestión.

Desglose geográfico de MWe vendido de Aerogeneradores	% 1S 2008	% 1S 2009
España	34%	36%
EEUU	24%	17%
China	13%	13%
Resto de Europa	18%	27%
Resto del Mundo	11%	7%

El mix de producto se mantiene similar, iniciando su contribución el producto MADE. El segmento de aerogenerador G8x – 2.0 MW sigue representando un 72% de las ventas, mientras que el segmento de G5x – 0.85 MW representa un 26% y el segmento de producto MADE contribuye ya con un 2% de las ventas.



# INFORME DE GESTIÓN

## Parques Eólicos

### Principales factores

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

Como factores del periodo cabe destacar:

- El inicio de construcción del primer parque eólico desarrollado por Gamesa en China en junio, cuya potencia es de 49 MW y está ubicado en la provincia de Shandong.
- Además, en el segundo trimestre del año se han rescatado más de 400 MW de parques eólicos en promoción avanzada en EEUU. Parques que habían sido comprometidos con clientes antes de junio 2008. Estos parques pasan de nuevo a incrementar el valor de la cartera de Gamesa en EEUU.
- Adicionalmente, durante el segundo trimestre del año, Gamesa ha entregado 118 MW de parques en EEUU y Europa. Estos proyectos ya estaban comprometidos también antes de junio de 2008.
- Cabe destacar, que en el segundo trimestre del año, Gamesa continúa avanzando en el desarrollo de su cartera de parques que sigue sin verse reconocido en ingresos en la cuenta de resultados.

### Avance en el desarrollo de la cartera de Parques Eólicos

Durante el primer semestre de 2009, el equipo de promoción y desarrollo de parques de Gamesa ha continuado generando valor a través del desarrollo de su cartera de parques, fundamentalmente en las fases finales de promoción. La cartera a junio 2009 asciende a casi 22GW.

Cartera de Parques Fases de desarrollo (MW)	1S2008	1S2009	% Crec.
Potencial	13.922	11.469	-18%
Probable	7.993	8.481	+6%
Prácticamente Seguro	1.288	1.807	+40%
Cartera total	23.203	21.757	-6%

El crecimiento de los MW prácticamente seguros se debe al avance de promoción en Europa, y el rescate de más de 400 MW de cartera en EEUU.

La nueva estrategia anunciada en la unidad de Promoción y Venta de Parques Eólicos suspendía la firma de nuevos compromisos de venta, quedando vigentes los contratos de venta comprometidos con terceros antes del 13 de junio 2008. En esta línea, durante el segundo trimestre del año Gamesa ha entregado 118 MW relativos a parques que ya estaban comprometidos con clientes antes de junio 2008. A pesar de esta venta, Gamesa sigue manteniendo más de 600 MW en las últimas fases de promoción a 30 de junio de 2009, tras la entrega de 118 MW.

# INFORME DE GESTIÓN

Evolución del Perfil de Actividad (MW)	1S 2008	1S 2009	% Crec.
MW en construcción	383	436	+14%
MW con Puesta en Marcha	115	211	+83%

## Resultados 1er Semestre

### Mejora trimestral de márgenes que permite situar el EBIT en línea con el rango comprometido

Los resultados del 1er semestre de 2009 reflejan una recuperación del margen EBIT hasta el 7,4% de las ventas, situándose por encima de la guía para 2009. Esta mejora se produce gracias al crecimiento del margen EBIT del segundo trimestre que alcanza el 8,1% de las ventas.

Este resultado es consecuencia de la **mejora del precio medio respecto al primer semestre 2008** por el efecto mix de mercado y de cliente en los ingresos, y la **mejora sostenida de costes**:

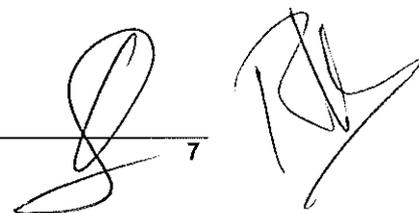
- o Mantenimiento de ratios de eficacia y productividad
- o Gestión de la base de suministradores
- o Implantación de acciones del PMC 500
- o Reducción de gastos generales y estructura

La **provisión por garantías se mantiene en el 3,5%** de las ventas consolidadas, en niveles similares a los del primer semestre 2008.

### Control de circulante sobre ventas por debajo del 20%, compatible con la materialización del plan de desarrollo de parques

Una de las claves del primer semestre de 2009 ha sido el control de circulante llevado a cabo por Gamesa a través de la **mejora de rotación de existencias** y la **gestión de tiempo-ciclo de suministro, fabricación y montaje**.

Por otro lado, el segundo trimestre se ha caracterizado por el **aumento de stock de grado de avance** (producto terminado) **de aerogeneradores, relacionado en parte con el plan de creación de valor en parques eólicos**, y que sitúa el **capital circulante sobre ventas** de operaciones continuadas en el primer semestre 2009 **en el 17% frente al 8% del mismo periodo del año anterior**. Aún así, el nivel de capital circulante sobre ventas de operaciones continuadas se sitúa según lo planificado y por debajo del 20% establecido como guía para finales de año.



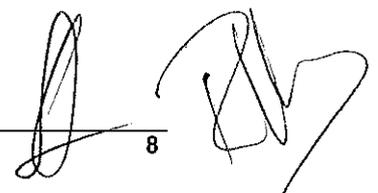
# INFORME DE GESTIÓN

## Resultados 1er Semestre 2009: Gamesa Corporación Tecnológica

Los resultados en el primer semestre 2009 muestran una mejora del margen EBIT y una gestión continua del capital circulante.

(MM EUR)	1S 2008	1S 2009	% Var.
Ventas	1.667	1.615	-3%
EBITDA	215	219	+2%
EBITDA/Ventas (%)	12,9%	13,6%	
EBIT	112	119	+6%
EBIT/Ventas (%)	6,7%	7,4%	
Beneficio Neto	80	80	-
B. Neto/Ventas (%)	4,8%	5,0%	
Beneficio Neto (con op. discont)	198	65	
DFN	34	261	+ 0,4x
DFN / EBITDA	0,1x	0,5x	
DFN (con op. discont)	127	554	+ 0,9x
DFN / EBITDA	0,2x	1,1x	

Nota: Actividades continuadas (Aerogeneradores + Holding). La contribución del negocio de Parques (operativo en 2008 y 2009) así como la contribución de Solar en 2008 se contabiliza bajo operaciones discontinuadas.



8

# INFORME DE GESTIÓN

## Perspectivas 2009

### Resultados del 1er Semestre en línea con las guías 2009

Apoyándose en el éxito de los programas de optimización de costes lanzados por la compañía y en el avance de confirmación de nuevos pedidos, **Gamesa mantiene las guías establecidas para 2009.**

Los resultados obtenidos por Gamesa en los seis primeros meses del año se han situado en los niveles previstos para alcanzar las metas marcadas.

Operaciones continuadas		2007	2008	2009E	1S09	
	Ventas MWe	3.289	3.684	3.300-3.600	1.638	✓
	EBIT (% margen)	5%	6%	6-7%	7,4%	✓
	W/C (% ventas)	6%	5%	~ 20%	17%	✓
	Inversiones en activos para la venta (% ventas op. continuadas)			15-25%	20%	✓

Además, el inicio de la reactivación de EEUU y recuperación del ritmo de montaje en Europa en el segundo semestre sostienen el mantenimiento de estas guías 2009.

### Ambicioso Plan de Mejora de Costes

A principios de año Gamesa anunció la implantación de un programa de optimización de costes (Plan 500), con el objetivo de mantener la recuperación progresiva de márgenes e incrementar la eficiencia operativa.

El Plan de Mejora de Costes (Plan 500) empieza a materializarse durante el primer semestre de 2009 a través de la identificación de 130 propuestas de mejora de coste. Las medidas implantadas tienen impacto en las principales variables del coste del aerogenerador y que permitirá una mejora progresiva del margen EBIT hasta 2011: **coste materiales / componentes** (optimización del diseño tecnológico, del proceso de compras y cadena de suministro, del proceso operativo); **logística construcción, servicios, y estructura.**

### Invirtiendo en ventajas tecnológicas competitivas

Gamesa ha presentado en junio de 2009 el prototipo del nuevo aerogenerador G10x – 4,5MW, lo que supone un salto tecnológico importante dentro del desarrollo tecnológico de la compañía. Durante los próximos meses se llevará a cabo:

- ✓ el comienzo de instalación del 2º prototipo (2º semestre 2009),

# INFORME DE GESTIÓN

- ✓ el inicio de presentaciones comerciales con el lanzamiento de las primeras ofertas,
- ✓ y el diseño de la propuesta de lanzamiento industrial en los 3 continentes.

Además, **Gamesa sigue avanzando en la innovación de procesos de fabricación** a través del lanzamiento del proyecto Fibramatic®, consistente en la **automatización del proceso de fabricación de palas** en asociación con MTorres. Durante el 4º trimestre 2009 se llevará a cabo la finalización del diseño conceptual y la definición del layout y del proceso.

Asimismo, Gamesa firma junto a Técnicas Reunidas un acuerdo para el **desarrollo de una tecnología electroquímica para el almacenamiento de energía eléctrica** en el rango de cientos de MW a través de módulos 25 MWh.

## Invirtiendo en nueva capacidad y producto en los mercados de crecimiento

Gamesa posiciona nueva capacidad de producción y suministro en aquellos mercados que cuentan con planes de estímulo económico ligados al desarrollo de la energía eólica, y por tanto con mayores expectativas de crecimiento. De este modo, adapta la oferta de producto a la demanda propia de cada mercado y amplía la capacidad que ya tiene operativa en Estados Unidos y China desde 2008.

Durante el primer semestre de 2009 Gamesa lanza el desarrollo industrial del aerogenerador G8x – 2.0MW en China, a través de la adaptación de la planta de montaje de nacelles y generadores local, así como con el desarrollo de acuerdos de suministro de palas y multiplicadoras con socios estratégicos en la región. Este desarrollo 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.

Del mismo modo, Gamesa adapta desde finales del año 2008 su capacidad productiva en EEUU con el despliegue industrial de la versión de aerogenerador de 2 MW – G90, lo que le permitirá alcanzar una capacidad de producción de 1.200 MW en esta región.

## Realizando el Plan de Valor de Parques Eólicos

Gamesa continúa con el proceso de reorientación estratégica del negocio de parques:

- **Europa:** Gamesa e Iberdrola Renovables continúan trabajando para poner en marcha el plan de negocio conjunto en el 3er trimestre.
- **Estados Unidos:** Gamesa continúa desarrollando la cartera de parques eólicos que tiene en Estados Unidos, esperando el mejor momento de mercado para la creación de valor de sus activos, a través de acuerdos estratégicos con principales operadores locales.
- **China:** En los próximos meses Gamesa seguirá articulando con los principales operadores locales nuevas sociedades de desarrollo y construcción conjunta de parques.

---



10



# INFORME DE GESTIÓN

## Conclusiones

En el negocio de aerogeneradores, Gamesa ha conseguido situar el margen EBIT del semestre en línea con el compromiso adquirido para final de año gracias al ambicioso plan de reducción de costes lanzados por la compañía a principios de 2009.

Cabe destacar el mantenimiento de los ratios de eficiencia y productividad, así como la gestión de la base de suministradores, adecuando el suministro a las condiciones de entorno actual tanto en precio como en ritmo de entregas.

En el negocio de Parques Eólicos, Gamesa ha comenzado la puesta en marcha de sociedades conjuntas para el desarrollo y construcción de parques eólicos en China, según lo anunciado en su hoja de ruta.

Además, Gamesa ha presentado el primer prototipo del nuevo aerogenerador G10x-4,5 MW, nuevo concepto de máquina que supone un salto tecnológico cuantitativo para la compañía y sienta las bases para alcanzar uno de los principales objetivos de la compañía, la optimización del coste de energía. La presentación comercial de este producto se llevará a cabo en el 4º trimestre 2009.

Desde el punto de vista de la evolución de mercado, España se encuentra a la espera del análisis y aprobación de las solicitudes presentadas al Registro de Pre-asignación que definirá las instalaciones futuras para alcanzar los objetivos de instalación eólica, así como a la espera de aprobación de la nueva tarifa.

Igualmente, el mercado americano se encuentra a la espera de la reactivación del mercado como consecuencia de la implantación del procedimiento de los *Treasury Grants*.

A pesar de la ralentización de actividad derivada de la falta de financiación en el sector, los fundamentales de la industria eólica permanecen sólidos, aportando a la energía eólica unas perspectivas de fuerte crecimiento para los próximos años.

## 2- PRINCIPALES RIESGOS DEL NEGOCIO

El Grupo Gamesa está expuesto a determinados riesgos financieros que gestiona mediante la agrupación de sistemas de identificación, medición, limitación de concentración y supervisión. La gestión y limitación de los riesgos financieros se efectúa de manera coordinada entre la Dirección Corporativa de Gamesa y las unidades de negocio en virtud de las políticas aprobadas al más alto nivel ejecutivo y conforme a las normas políticas y procedimientos establecidos. La identificación, evaluación y cobertura de los riesgos financieros es responsabilidad de cada una de las unidades de negocio.

El riesgo asociado a las variaciones de tipo de cambio asumidas para las transacciones de Gamesa se corresponde con las compras y ventas de productos y servicios de la propia actividad en diferentes divisas.

Para contrarrestar este riesgo, Gamesa tiene contratados instrumentos financieros de cobertura con entidades financieras.

El riesgo de crédito y cobro de las ventas se gestiona a través de la obtención de garantías y contratos ejecutivos que permiten junto con el análisis de la solvencia de los clientes mitigar dicho riesgo

## 3- UTILIZACION DE INSTRUMENTOS FINANCIEROS

El Grupo Gamesa utiliza las coberturas financieras que le permiten mitigar los riesgos de tipo de cambio, riesgos de tipo de interés, riesgos de volatilidades de precios de materias primas, riesgos de

# INFORME DE GESTIÓN

volatilidades de acciones de renta variable que pudieran afectar el resultado estimado de la compañía basándose en estimaciones de transacciones esperadas para sus diferentes actividades.

## 4- HECHOS POSTERIORES

No existen hechos significativos acaecidos con posterioridad al cierre que no se encuentren recogidos en los estados financieros semestrales resumidos consolidados.

## 5- ACTIVIDADES DE INVESTIGACION Y DESARROLLO

El desarrollo tecnológico se establece en un marco plurianual que se despliega en el plan anual de Desarrollo Tecnológico, en el que se establecen actividades y entregables que se pretenden alcanzar durante cada año en cuestión y finalmente se asigna un presupuesto.

Durante el primer semestre del 2009 el incremento principal del epígrafe "Gastos de investigación y desarrollo" del Inmovilizado Inmaterial ha sido debido al desarrollo en Gamesa Investigation and Technology, S.A. de nuevos modelos de aerogeneradores y optimización del rendimiento de sus diversos componentes por importe de 15.424 miles de euros, aproximadamente (13.800 miles de euros, aproximadamente, durante el mismo periodo del ejercicio 2008).

## 6- OPERACIONES CON ACCIONES PROPIAS

Durante los seis primeros meses del ejercicio 2009, GAMESA ha adquirido 174.238 acciones propias a un precio medio de 8,52 euros, con lo que el epígrafe "Acciones Propias" integrado en el Patrimonio Neto del balance de situación intermedio consolidado se ha visto disminuido en 1.485 miles de euros. La Sociedad no ha efectuado ninguna venta ni amortización de las acciones propias que mantenía al 31 de diciembre de 2008.

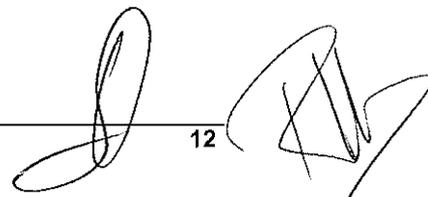
## 7- ESTRUCTURA DE CAPITAL INCLUIDOS LOS VALORES QUE NO SE NEGOCIEN EN UN MERCADO REGULADO COMUNITARIO, CON INDICACIÓN, EN SU CASO, DE LAS DISTINTAS CLASES DE ACCIONES, Y PARA CADA CLASE DE ACCIONES, LOS DERECHOS Y OBLIGACIONES QUE CONFIERA EL PORCENTAJE DE CAPITAL SOCIAL QUE REPRESENTA:

Conforme al artículo 4 de los Estatutos Sociales de Gamesa Corporación Tecnológica, S.A. en su redacción refundida por acuerdo de la Junta General de Accionistas de 25 de mayo de 2007 "el capital social es de CUARENTA Y UN MILLONES TRESCIENTOS SESENTA MIL NOVECIENTOS OCHENTA Y TRES EUROS CON SESENTA Y OCHO CENTÉSIMAS DE EURO (41.360.983,68 euros), dividido en DOSCIENTAS CUARENTA Y TRES MILLONES DOSCIENTAS NOVENTA Y NUEVE MIL NOVECIENTAS CUATRO (243.299.904) acciones representadas mediante anotaciones en cuenta de DIECISIETE CÉNTIMOS DE EURO (0,17 euros) de valor nominal cada una, que integran una clase y serie únicas".

## 8- RESTRICCIONES A LA TRANSMISIBILIDAD DE VALORES

No existen restricciones a la transmisibilidad de valores.

---



12

# INFORME DE GESTIÓN

## 9- PARTICIPACIONES SIGNIFICATIVAS EN EL CAPITAL, DIRECTAS O INDIRECTAS

Según información pública en poder de GAMESA CORPORACION TECNOLOGICA, S.A. la estructura del capital a 30 de junio de 2009 es la siguiente:

Nombre o denominación social del accionista	Número de derechos de voto directos	Número de derechos de voto indirectos (*)	% sobre el total de derechos de voto
IBERDROLA, S.A.	34.316.359	0,000	14,105
LOLLAND, S.A. (1)	0,000	12.164.995	5,000
MARSICO CAPITAL MANAGEMENT LLC	0,000	11.710.868	4,813
BARCLAYS GLOBAL INVESTORS UK HOLDINGS LTD	0,000	8.706.722	3,578
BLACKROCK INVESTMENT MANAGEMENT (UK) LIMITED (2)	0,000	8.188.269	3,366

(\*) A través de:

Nombre o denominación social del titular directo de la participación	Número de derechos de voto directos	% sobre el total de derechos de voto
(1) CASA GRANDE DE CARTAGENA, S.L.	12.164.995	5,000
(2) BLACKROCK GLOBAL FUNDS	7.370.487	3,029

Como complemento a la información suministrada respecto de las participaciones de Marisco Capital Management, LLC no constan los titulares directos de los derechos de voto ya que al amparo de lo dispuesto en el artículo 34 del Real Decreto 1362/2007 de 19 de octubre la sociedad ha declarado que ninguno de sus clientes posee una participación igual o superior al 3%; igualmente, y con igual amparo normativo, respecto de Blackrock Investment Management (UK) Limited, no se han comunicado y no constan los titulares directos de un 0,337% .

## 10- RESTRICCIONES AL DERECHO DE VOTO

No existe restricción alguna en orden al ejercicio del derecho de voto.

## 11- PACTOS PARASOCIALES

Gamesa Corporación Tecnológica, S.A. no tiene conocimiento de la existencia de pactos parasociales.

## 12- NORMAS APLICABLES AL NOMBRAMIENTO Y SUSTITUCIÓN DE LOS MIEMBROS DEL CONSEJO DE ADMINISTRACIÓN Y A LA MODIFICACIÓN DE LOS ESTATUTOS SOCIALES

Según establecen el artículo 17 de los Estatutos Sociales de GAMESA CORPORACION TECNOLOGICA, S.A. y el artículo 18 del Reglamento del Consejo de Administración los miembros del Consejo de Administración son "designados por la Junta General" con la previsión de que "si durante el plazo para el que fueren nombrados los Consejeros se produjesen vacantes, el Consejo podrá designar entre los accionistas a las personas que hayan de ocuparlas hasta que se reúna la

# INFORME DE GESTIÓN

primera Junta General" siempre de conformidad con las previsiones contenidas en la Ley de Sociedades Anónimas y en los Estatutos Sociales.

De conformidad con los artículos 15.4 a/ y 18.2 del Reglamento del Consejo de Administración "las propuestas de nombramiento de Consejeros que someta el Consejo de Administración a la consideración de la Junta General y las decisiones de nombramiento que adopte dicho órgano en virtud de las facultades de cooptación que tiene legalmente atribuidas deberán estar precedidas de la correspondiente propuesta de la Comisión de Nombramientos y Retribuciones en el caso de los Consejeros Independientes y previo informe de la citada Comisión en el caso de los restantes Consejeros". Añade el apartado 3 del mismo precepto que "cuando el Consejo se aparte de la propuesta o el informe de la Comisión de Nombramientos y Retribuciones habrá de motivar las razones de su proceder y dejar constancia en acta de sus razones".

Añade el artículo 19 del mismo Reglamento que "el Consejo de Administración y la Comisión de Nombramientos y Retribuciones, dentro del ámbito de sus competencias, procurarán que la propuesta y elección de candidatos recaiga sobre personas de reconocida honorabilidad, solvencia, competencia y experiencia, debiendo extremar el rigor en relación con aquellas llamadas a cubrir los puestos de Consejero Independiente, previstos en el artículo 7 de este Reglamento.

En el caso del Consejero persona jurídica, la persona física que le represente en el ejercicio de las funciones propias del cargo, estará sujeta a las condiciones de honorabilidad, solvencia, competencia y experiencia señaladas en el párrafo anterior y le serán exigidos a título personal los deberes del Consejero establecidos en este Reglamento".

Finalmente el artículo 15.4 m) del Reglamento del Consejo de Administración atribuye a la Comisión de Nombramientos y Retribuciones la responsabilidad de velar para que al proveer nuevas vacantes en el Consejo de Administración los procedimientos de selección no adolezcan ningún sesgo implícito de discriminación por cualquier causa.

En cuanto a la reelección de los Consejeros el artículo 20 del Reglamento del Consejo de Administración establece que "las propuestas de reelección de Consejeros que el Consejo de Administración decida someter a la Junta General habrán de sujetarse a un proceso formal de evaluación, del que necesariamente formará parte una propuesta o un informe emitido por la Comisión de Nombramientos y Retribuciones, de conformidad con lo previsto en el presente Reglamento".

El cese de los Consejeros se regula en el artículo 22 del Reglamento del Consejo de Administración que dispone que "los Consejeros cesarán en el cargo cuando haya transcurrido el periodo para el que fueron nombrados, sin perjuicio de la posibilidad de reelección, y cuando lo decida la Junta General. Asimismo, el Consejo podrá proponer a la Junta General el cese de un Consejero".

Los tramites y criterios a seguir para el cese serán los previstos en la Ley de Sociedades Anónimas y en el Reglamento del Registro Mercantil.

Según establece el artículo 22.2 del Reglamento del Consejo de Administración, "Los Consejeros deberán poner su cargo a disposición del Consejo de Administración y formalizar, si éste lo considera conveniente, la correspondiente dimisión, en todo caso previo informe de la Comisión de Nombramientos y Retribuciones, en los siguientes casos:

- a) Cuando se trate de Consejeros Dominicales, cuando estos o el accionista al que representen, dejen de ostentar la condición de titulares de participaciones significativas estables en la Sociedad, así como cuando éstos revoquen la representación.
- b) Cuando se trate de Consejeros Ejecutivos, siempre que el Consejo lo considere oportuno.
- c) Cuando se trate de Consejeros Externos, si se integra en la línea ejecutiva de la Compañía o de cualquiera de las sociedades del Grupo.

# INFORME DE GESTIÓN

- d) Cuando se trate de Consejeros Independientes, cuando por cualquier otra causa concurren en él cualquiera de las circunstancias enumeradas en el artículo 7.1. de este Reglamento, incompatibles con la condición de Consejero Independiente.
- e) Cuando se vean incursos en alguno de los supuestos de incompatibilidad o prohibición previstos en la normativa vigente, en los Estatutos Sociales o en este Reglamento.
- f) Cuando resulten procesados por un hecho presuntamente delictivo o se dictara contra él auto de apertura de juicio oral por alguno de los delitos señalados en el artículo 124 de la Ley de Sociedades Anónimas o sean objeto de un expediente disciplinario por falta grave o muy grave instruido por las autoridades supervisoras.
- g) Cuando alcancen la edad de 70 años. El Presidente, los Vicepresidentes, los Consejeros Delegados, el Secretario y Vicesecretario del Consejo cesarán a los 65 años, pero podrán continuar como Consejeros. El cese como Consejero y en el cargo se producirá en la primera sesión del Consejo de Administración que tenga lugar después de celebrada la Junta de Accionistas que apruebe las cuentas anuales del ejercicio en que el Consejero cumpla la edad referida.
- h) Cuando cesen en los puestos ejecutivos a los que estuviere asociado su nombramiento como Consejero.
- i) Cuando resulten gravemente amonestados por la Comisión de Auditoría y Cumplimiento o gravemente sancionados por alguna autoridad pública, por haber infringido sus obligaciones como Consejeros.
- j) Cuando su permanencia en el Consejo pueda poner en riesgo los intereses de la Sociedad, o cuando desaparezcan las razones por las que fueron nombrados.”.

## **Normas aplicables a la modificación de los Estatutos Sociales**

La modificación de los Estatutos Sociales de Gamesa Corporación Tecnológica, S.A., se rige por lo dispuesto en el artículo 144 de la Ley de Sociedades Anónimas sin que se exija mayoría reforzada alguna distinta de las establecidas en el artículo 103 del referido texto legal

En el artículo 6 del Reglamento de la Junta General de Accionistas se incluye, de forma expresa, como competencia de este órgano la modificación de los Estatutos Sociales.

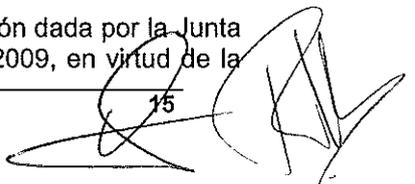
## **13- PODERES DE LOS MIEMBROS DEL CONSEJO DE ADMINISTRACIÓN, Y EN PARTICULAR, LOS RELATIVOS A LA POSIBILIDAD DE EMITIR O RECOMPRAR ACCIONES**

### **Poderes de los miembros del Consejo de Administración**

El Consejo de Administración de GAMESA CORPORACION TECNOLOGICA, S.A., en su sesión de 25 de mayo de 2007, acordó por unanimidad, previo informe favorable de la Comisión de Nombramientos y Retribuciones, nombrar, por plazo de seis años, Consejero Delegado de la Sociedad, al Presidente del Consejo de Administración, don Guillermo Ulacia Arnaiz, delegando en el mismo todas las facultades que según la Ley y los Estatutos Sociales corresponden al Consejo de Administración, excepto las indelegables, nombramiento que fue aceptado por el señor Ulacia en el mismo acto.

### **Poderes relativos a la posibilidad de emitir o recomprar acciones**

A la fecha de aprobación del presente Informe se encuentra vigente la autorización dada por la Junta General Ordinaria de Accionistas de la Sociedad celebrada el 29 de mayo de 2009, en virtud de la

15 

# INFORME DE GESTIÓN

cual el Consejo de Administración quedaba habilitado para adquirir acciones propias. A continuación se transcribe el tenor literal del acuerdo adoptado por la referida Junta en el punto octavo del Orden del Día:

"Autorizar expresamente al Consejo de Administración, con expresa facultad de sustitución, de acuerdo con lo establecido en el Artículo 75 de la Ley de Sociedades Anónimas, la adquisición derivativa de acciones de Gamesa Corporación Tecnológica, Sociedad Anónima, en las siguientes condiciones:

a.- Las adquisiciones podrán realizarse directamente por Gamesa Corporación Tecnológica, Sociedad Anónima o indirectamente a través de sus sociedades dominadas.

b.- Las adquisiciones de acciones, que deberán estar íntegramente desembolsadas y libres de cargas y/o gravámenes, se realizarán mediante operaciones de compraventa, permuta o cualquier otra permitida por la Ley.

c.- Las adquisiciones podrán realizarse, en cada momento, hasta la cifra máxima permitida por la Ley de forma que computando las que ya posea la Sociedad no exceda del 5% del capital social.

d.- El precio mínimo de las acciones será su valor nominal y el precio máximo no podrá ser superior a un 5 % de su valor de cotización en la fecha de adquisición.

e.- Que se pueda dotar en el pasivo del balance de la Sociedad una reserva indisponible equivalente al importe de las acciones propias computado en el activo. Esta reserva deberá mantenerse en tanto las acciones no sean enajenadas o amortizadas.

f.- Las acciones adquiridas podrán ser enajenadas posteriormente en las condiciones que libremente se determinen.

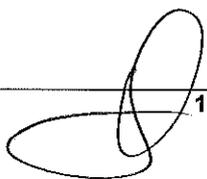
g.- La presente autorización se otorga por un plazo máximo de 18 meses, dejando sin efecto de forma expresa la autorización otorgada por la Junta General Ordinaria de Accionistas de la Sociedad, celebrada el pasado 30 de mayo de 2008, en la parte no utilizada.

A los efectos previstos en el párrafo segundo del número 1º del Artículo 75 de la Ley de Sociedades Anónimas, otorgar expresa autorización para la adquisición de acciones de la Compañía por parte de cualquiera de las sociedades dominadas en los mismos términos resultantes del presente acuerdo.

Finalmente y en relación a lo dispuesto en el último párrafo del apartado 1º del artículo 75 de la Ley de Sociedades Anónimas, en su redacción dada por la Ley 55/1999, de 29 de diciembre, se indica que las acciones que se adquieran en virtud de la presente autorización, podrán destinarse por la Sociedad, entre otros fines, a su entrega a los empleados o administradores de la Sociedad ya sea directamente o como consecuencia del ejercicio de derechos bien sean de opción u otros contemplados en Planes de Incentivos de los que aquéllos sean titulares y/o beneficiarios conforme a lo legal, estatutaria y reglamentariamente previsto."

**14- LOS ACUERDOS SIGNIFICATIVOS QUE HAYA CELEBRADO LA SOCIEDAD Y QUE ENTREN EN VIGOR, SEAN MODIFICADOS O CONCLUYAN EN CASO DE CAMBIO DE CONTROL DE LA SOCIEDAD A RAÍZ DE UNA OFERTA PÚBLICA DE ADQUISICIÓN, Y SUS EFECTOS, EXCEPTO CUANDO SU DIVULGACIÓN RESULTE SERIAMENTE PERJUDICIAL PARA LA SOCIEDAD. ESTA EXCEPCIÓN SE APLICARÁ CUANDO LA SOCIEDAD ESTÉ OBLIGADA LEGALMENTE A DAR PUBLICIDAD A ESTA INFORMACIÓN**

Cabe mencionar el Plan 2005 de opciones sobre acciones, aprobado por la Junta General de Accionistas de 28 de mayo de 2004.

16  

# INFORME DE GESTIÓN

## **15- ACUERDOS ENTRE LA SOCIEDAD Y SUS CARGOS DE ADMINISTRACIÓN Y DIRECCIÓN O EMPLEADOS QUE DISPONGAN INDEMNIZACIONES CUANDO ÉSTOS DIMITAN O SEAN DESPEDIDOS DE FORMA IMPROCEDENTE O SI LA RELACIÓN LABORAL LLEGA A SU FIN CON MOTIVO DE UNA OFERTA PÚBLICA DE ADQUISICIÓN.**

El Presidente y Consejero Delegado y algunos de los miembros del equipo directivo de la Compañía tienen reconocido contractualmente el derecho a percibir compensaciones económicas en caso de extinción de la relación por causa imputable a la Compañía, y en algún caso también por el acaecimiento de circunstancias objetivas, como puede ser el cambio de control. La compensación económica pactada por dicha extinción consiste, dicho en términos generales, en el pago de la retribución correspondiente a períodos distintos, hasta un máximo de tres anualidades, dependiendo de las circunstancias personales, profesionales y del tiempo en que se firmó el contrato.

En lo que respecta a los empleados no directivos no tienen, por lo general, reconocidas en su relación laboral compensaciones económicas en caso de extinción de la misma distinta de las establecidas por la legislación vigente.

---

