



Resultados enero- septiembre 2011

Cumpliendo las previsiones en un entorno complejo

11 de noviembre de 2011, Madrid

Índice

- 1 Claves del período**
- 2 Resultados enero-septiembre 2011 e indicadores clave**
- 3 Perspectivas**
- 4 Conclusiones**

Claves del período

Cumpliendo las previsiones en un entorno complejo

- o **Rentabilidad sólida** en un mercado altamente competitivo.
 - **Margen EBIT de Aerogeneradores de 4,8% (4,2% en 3T 2011)** y 1.965 MWe vendidos en 9M 2011.
 - 9 MM EUR EBIT de Parques en 9M 2011, con un aumento del 62% a/a en 3T hasta 7 MM EUR.
- o **Cobertura completa de las guías de volumen de ventas anual⁽²⁾.**
 - **535MW de pedidos⁽¹⁾** recibidos **en 3T**, alcanzando una cobertura del 100% del volumen de ventas previsto para el ejercicio⁽²⁾.
- o **Aumento temporal de la DFN del Grupo**, hasta los 810 MM EUR, **para cubrir la estacionalidad de ventas, nuevos mercados sin una completa localización todavía y el avance en el desarrollo de Parques.**
- o **Hitos clave en el lanzamiento de producto:**
 - Certificación Tipo del aerogenerador G128-4,5 MW.
 - 4 prototipos instalados del aerogenerador G97-2 MW, y dos ya puestos en marcha.

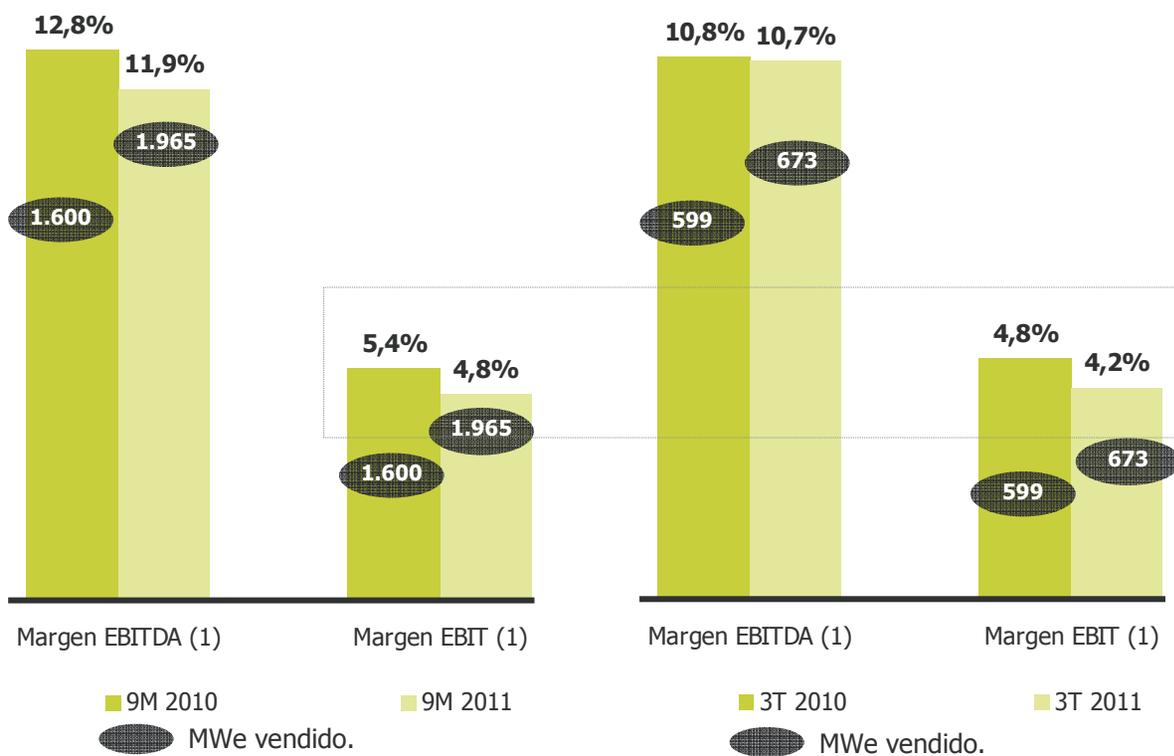
(1) Pedidos firmes e irrevocables y confirmación de acuerdos marco recibidos para entrega en el mismo ejercicio.

(2) 100% cobertura del límite inferior del objetivo del volumen de ventas (2.800-3.100 MW).

Claves del período

Rentabilidad sólida en un mercado altamente competitivo

Se mantiene la rentabilidad, en línea con los objetivos de la compañía, en un entorno cada vez más competitivo.



Margen EBIT ⁽¹⁾ en línea con el rango de guías de un 4% a 5%.

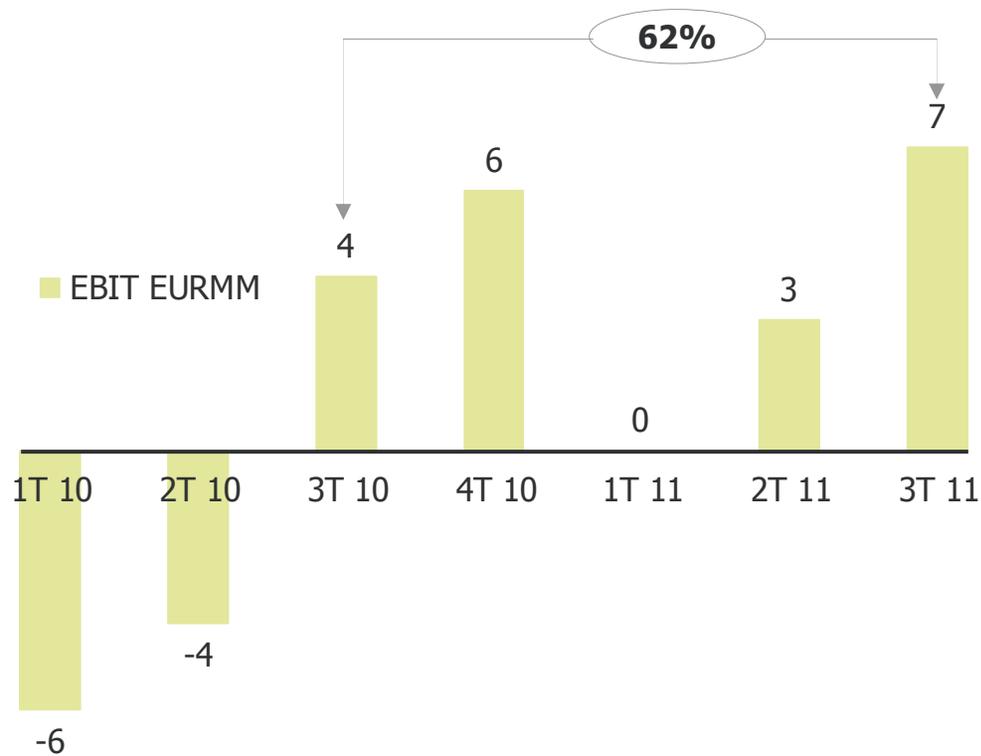
(1) División de Aerogeneradores



Claves del período

La tendencia de rentabilidad de Parques continúa alineada con las previsiones para el ejercicio

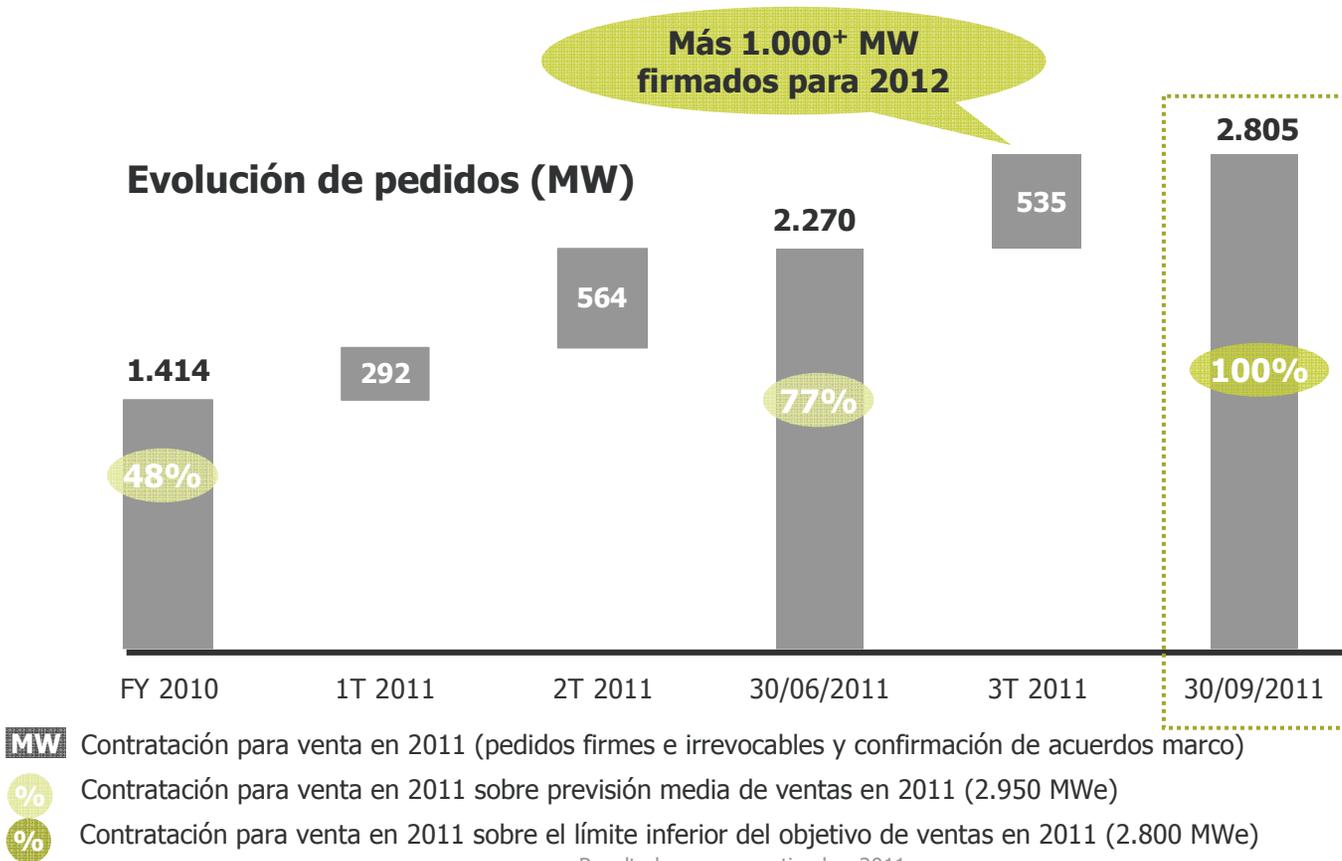
Tendencia positiva de beneficios gracias a la continua recuperación de la actividad de construcción y venta de parques.



Claves del período

El libro de pedidos a 9M 2011 cubre las previsiones de ventas en MWe para 2011

Volumen de pedidos recibidos para ventas 2011 está plenamente en línea con los objetivos del ejercicio.

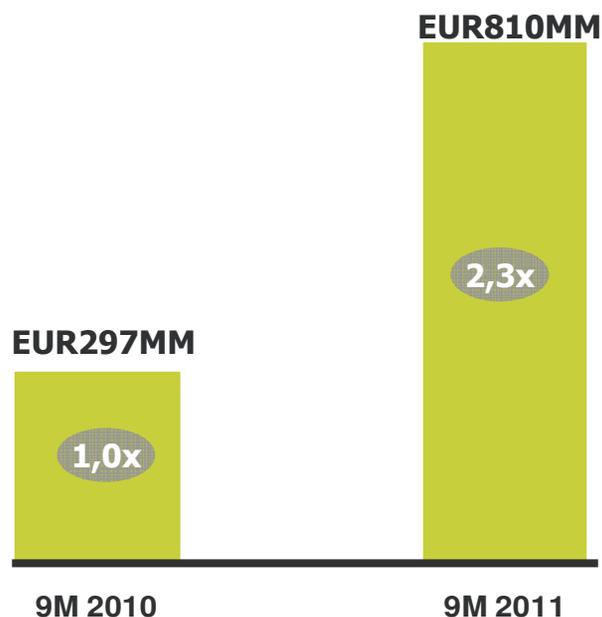


Resultados enero-septiembre 2011

Claves del período

Aumento temporal de la DFN para estacionalidad de ventas y actividad de parques

La actividad de promoción de parques y la mayor estacionalidad en el mercado chino e indio impulsan el aumento temporal de la DNF en 3T.



■ DFN Grupo
● DFN / EBITDA

- o La deuda neta aumenta para cubrir:
 - La estacionalidad de ventas en China e India.
 - Expansión geográfica de la presencia comercial e industrial.
 - Actividad de Parques.
- o Se prevé una **reversión de la DFN al rango objetivo de la compañía en 4T 2011** con el cumplimiento de los acuerdos de venta de parques y turbinas (de acuerdo al suministro y cobro comprometido).

Claves del período

El aerogenerador G97-2,0 MW es ya una realidad



Colorado (EE.UU)



Alaiz (España)



Tamil Nadu(India)



Baitugang (China)

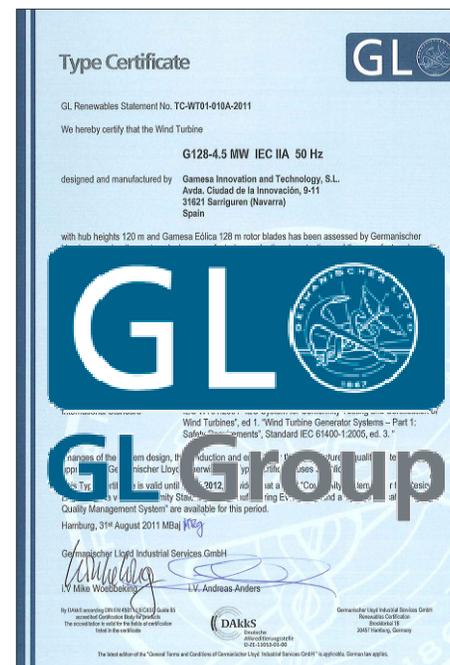
- o **18 meses entre el lanzamiento del proyecto y el prototipo y 3 meses para la industrialización.**
 - Se han instalado prototipos en Alaiz (España) y Colorado (EE.UU.), primera unidad en cliente en Baitugang (China), y un último prototipo se está instalando en Tamil Nadu (India).
 - Los prototipos en Alaiz y Colorado ya se han puesto en marcha.
- o **Se han recibido pedidos por 125 MW** en EE.UU., Europa y China, y se ha firmado un **acuerdo marco por un total de 1.300 MW** en India.

Claves del período

Resultados de la validación del aerogenerador G10x: obtención del Certificado Tipo

G128-4,5 MW IEC IIA 50 Hz: Certificación de Tipo de acuerdo con la norma IEC WT01:2001.

- o Mejor CdE de su clase.
- o El equipamiento y las herramientas para el transporte y la instalación son parecidos a los pre-existentes.
- o El nuevo conjunto de tecnologías, íntegramente diseñado por Gamesa, garantiza:
 - ✓ Fiabilidad superior.
 - ✓ Adaptación a la normativa de todas las redes.
 - ✓ Cumplimiento de todas las normas medioambientales.



Claves del período

G10x—4,5 MW – Mejor CdE de su clase

Nuevo conjunto de tecnologías para aportar el mejor CdE de su clase.

TECNOLOGÍAS		PRESTACIONES
MultiSmart®		Nuevo sistema de control multivariable que minimiza las vibraciones de las palas y reduce la carga sobre las mismas en hasta un 30% . Este sistema de control incorpora las tecnologías más avanzadas para reducir el ruido, basadas en la optimización de la aerodinámica, el control y la eficiencia.
Innoblade®		La pala segmentada permite la misma accesibilidad y el uso del mismo equipo de transporte que los actuales aerogeneradores de 2 MW .
CompacTrain®		Multiplicadora planetaria integrada, de dos etapas, y un diseño de dos rodamientos. Este diseño compacto usa menos piezas, elimina los rodamientos de alta velocidad, y reduce los costes . La carcasa de rodamientos pre-instalada permite reducir las cargas.
GridMate®		Generador con imanes permanentes y tecnología Full Converter, cumple las normativas de las redes eléctricas más exigentes . Gracias a su diseño modular , el sistema sigue funcionando aunque falle algún módulo, lo que aumenta la disponibilidad .
FlexiFit®		Grúa incorporada para minimizar el uso de grúas grandes y facilitar el montaje y desmontaje.

Índice

- 1 Claves del período
- 2 Resultados enero-septiembre 2011 e indicadores clave**
- 3 Perspectivas
- 4 Conclusiones



División de Aerogeneradores

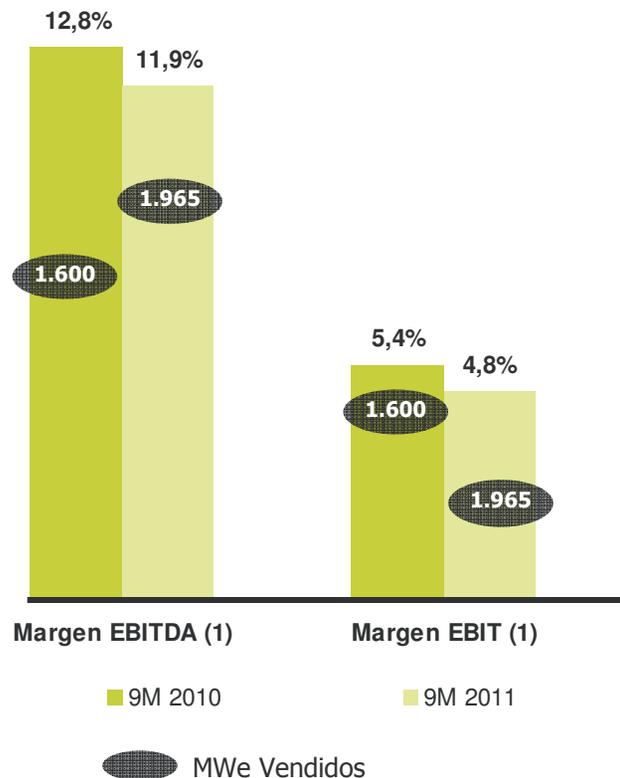
Resultados 9M 2011 e indicadores clave Estados Financieros - Aerogeneradores

EUR MM	9M 2010	9M 2011	Var. 11/10	3T 11
Ventas	1.707	2.010	18%	749
MWe	1.600	1.965	23%	673
EBITDA	218	238	9%	80
EBITDA/Ventas	12,8%	11,9%	-0,9p.p.	10,7%
EBIT	92	97	6%	31
EBIT/Ventas	5,4%	4,8%	-0,6p.p.	4,2%
Beneficio neto	50	55	10%	17
Beneficio neto/Ventas	2,9%	2,7%	-0,2p.p.	2,3%
DFN	179	604		604
DFN / EBITDA	0,5x	1,7x	1,2x	1,7x

Resultados 9M 2011 e indicadores clave

Rentabilidad en un entorno altamente competitivo

En un entorno altamente competitivo, el estricto control de costes permite a Gamesa alcanzar márgenes operativos sólidos.



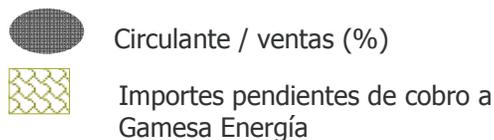
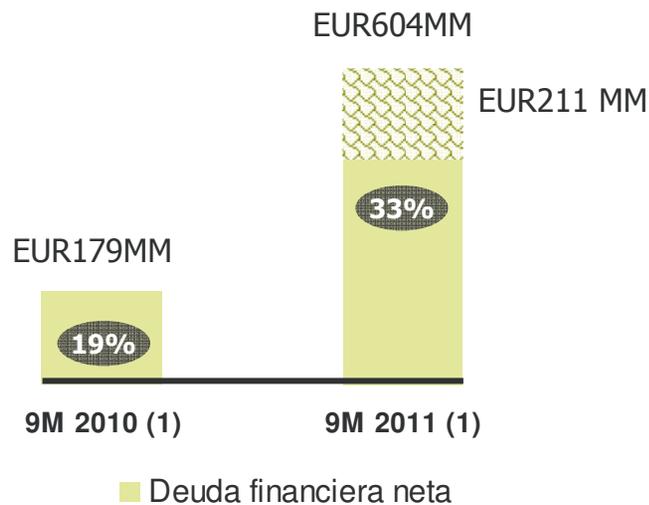
(1) División de Aerogeneradores

- **El margen bruto sufrió el impacto negativo del alto nivel de competencia en el mercado,** compensado en parte por el esfuerzo de optimización de los costes.
- **Las provisiones por garantías son estables** < 3,5% a pesar de una mayor internacionalización de ventas y de fabricación, evidenciando la robustez de la plataforma de productos de Gamesa y de sus procesos de fabricación.

Resultados 9M 2011 e indicadores clave

Resultados financieros afectados por la estacionalidad del ejercicio

Una mayor estacionalidad de las ventas, la expansión geográfica y la actividad de Parques conducen a un aumento temporal de deuda y circulante.



(1) División de Aerogeneradores

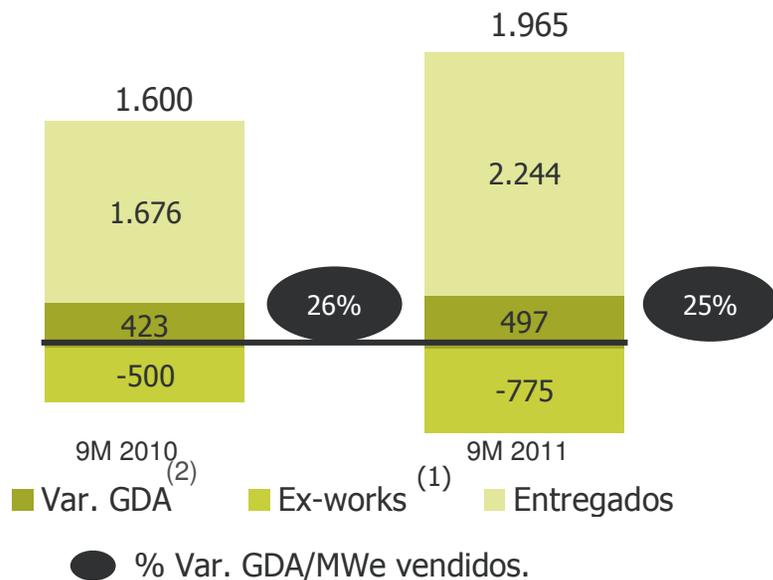
- o **Aumento temporal de la relación circulante/ventas** por crecimiento geográfico de las mismas, mayor estacionalidad de las ventas, y fabricación para la actividad de parques.
 - 211 MM EUR de deuda neta y circulante (7% de las ventas) pendientes de cobro por el desarrollo de parques a Gamesa Energía.
- o **Se prevé que el ratio vuelva al rango objetivo en 4T 2011**, una vez completada las ventas de aerogeneradores y parques.
- o Inversiones: 146 MM EUR en 9M 2011, desde 87 MM EUR en 9M 2010.

Resultados 9M 2011 e indicadores clave

Indicadores clave — Aerogeneradores

La actividad continua recuperándose , pero sigue afectada por la incertidumbre regulatoria y la debilidad económica.

Evolución de MWe vendidos



- o **Entregas significativas en 3T 2011 (1.137 MW)** reducen las existencias de productos facturados.
- o Aumento del GDA en 9M 2011 para cubrir la demanda de clientes en China e India y la actividad de parques en EE.UU..

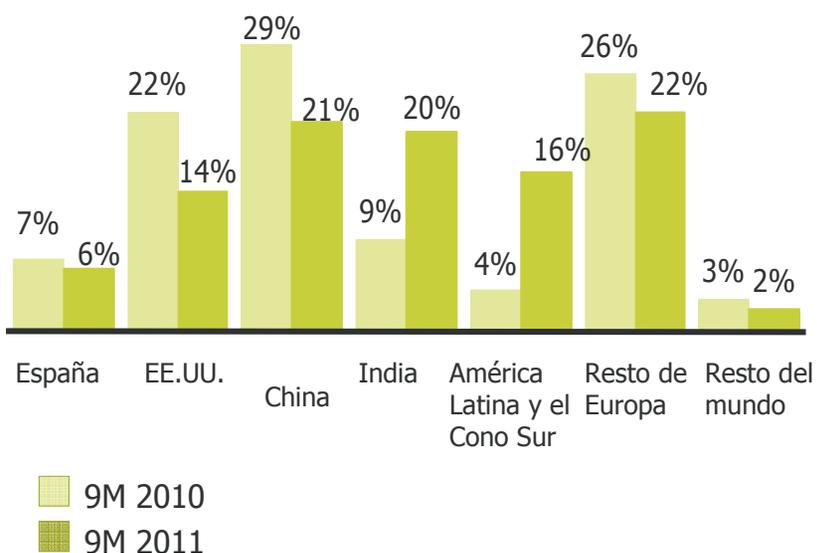
(1) Variación de existencias de productos terminados y facturados pendientes de entrega.

(2) Variación de existencias de productos terminados no facturados.

Resultados 9M 2011 e indicadores clave Aerogeneradores - Actividad

Avance sostenido en la estrategia de expansión comercial

Mix geográfico (MWe vendidos)



- **Cinco áreas geográficas contribuyen más del 10% a las ventas de grupo (vs. 3 en 2010).**
- **Las ventas internacionales aumentan un 26% a/a:**
 - Aumento de un 2,8x en las ventas en India, hasta representar el 20% de las ventas del grupo.
 - Las ventas en América Latina se multiplicaron en más de 5x en términos interanuales.
 - Fuerte evolución de las ventas en Europa del Este, sobre todo en Polonia y Rumania.

División de Parques



Resultados 9M 2011 e indicadores clave Estados Financieros – Parques Eólicos

Buena evolución de los acuerdos de venta para entrega en los próximos meses.

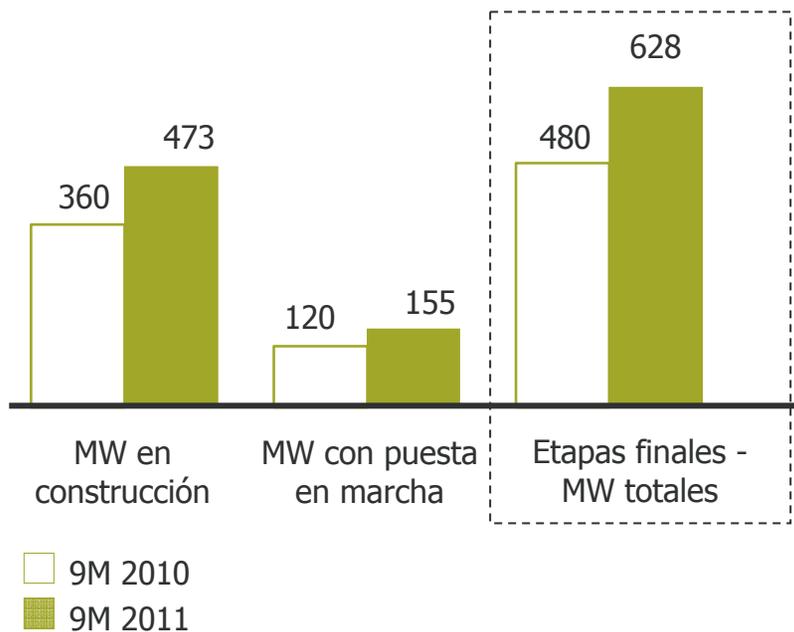
EUR MM	9M 2010	9M 2011	3T 2011
Ventas	288	234	52
EBITDA	-6	9	6
EBIT	-6	9	7
BN	-12	-1	0
DFN	117	206	206

- o **Acuerdos de venta de 286 MW** para entrega en los próximos meses.
 - Firma de nuevos acuerdos de venta en Polonia (74 MW).
- o Tendencia positiva de EBIT gracias a la recuperación de la actividad de construcción y ventas.

Resultados 9M 2011 e indicadores clave Parques - Actividad

Acuerdos de venta de 286 MW para entrega en los próximos meses.

Desarrollo de la actividad (MW) ⁽¹⁾

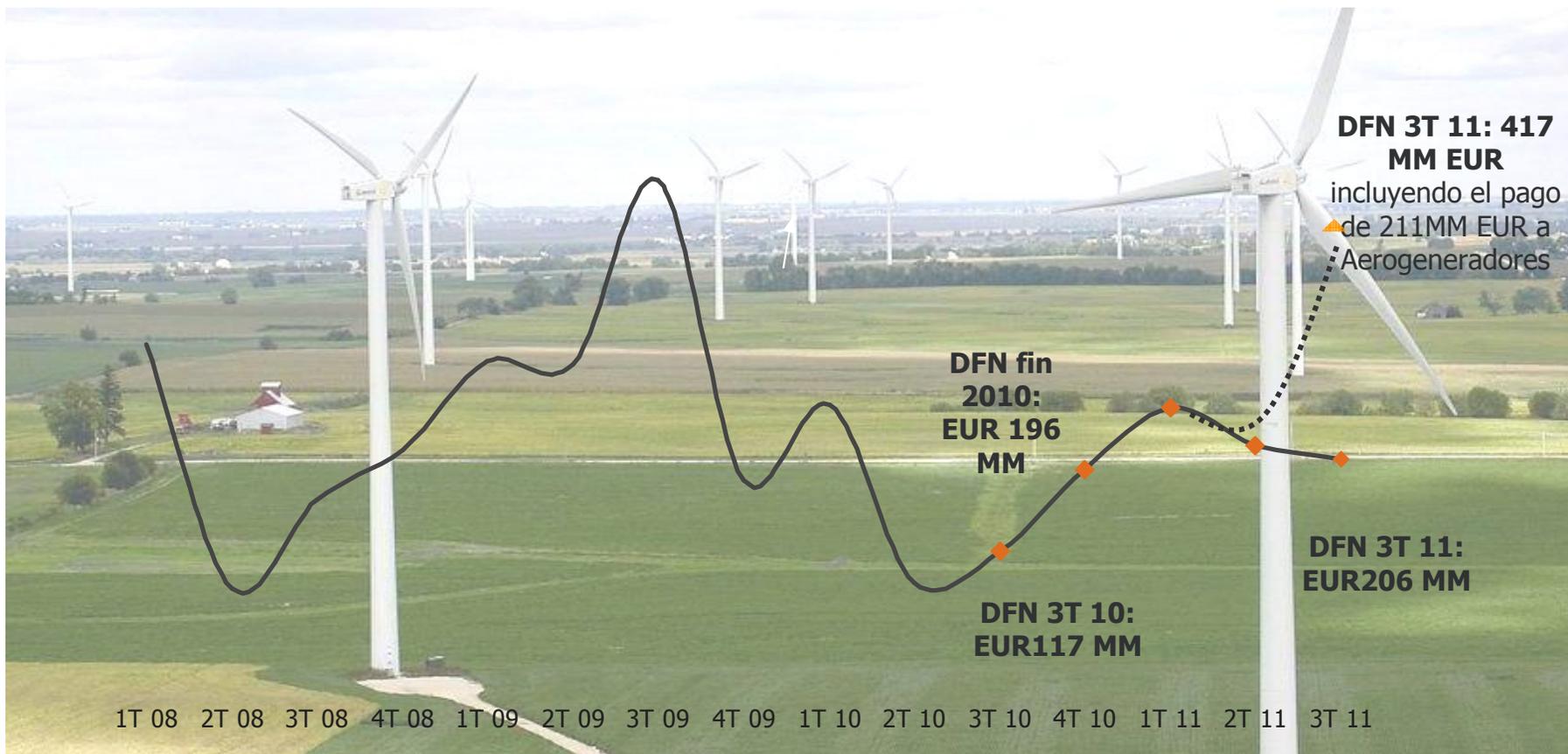


(1) No incluye los parques en China o India

- o Las ventas siguen recuperándose en 3T 2011 con **la firma de acuerdos por 74 MW** en Polonia, y la negociación de un volumen importante de acuerdos para el 4T.
- o Aumento de MW en construcción (195 in 3T) en EE.UU. y Europa para cumplir con la estrategia de realización de valor de la cartera.

Resultados 9M 2011 e indicadores clave

Parques - Evolución de la DFN





Grupo consolidado

Resultados 9M 2011 e indicadores de actividad

Estados Financieros - Grupo consolidado

EUR MM	9M 2010	9M 2011	3T 2011
Ventas	1.786	2.015	718
Aerogeneradores	1.707	2.010	749
Parques	288	234	52
Ajustes	(209)	(229)	(83)
EBIT	75	83	21
Aerogeneradores	92	97	31
Margen EBIT	5,4%	4,8%	4,2%
Parques	(6)	9	7
Ajustes ⁽¹⁾	(11)	(24)	(17)
Beneficio neto	25	30	1
DFN	297	810	810
DFN / EBITDA	1,0x	2,3x	2,3x
Aerogeneradores	179	604	604
Parques	117	206	206

(1) Ajuste de consolidación al margen EBIT de aerogeneradores para parques de Gamesa Energía sin acuerdo de venta que serán vendidos en los próximos meses.



Índice

- 1 Claves del período
- 2 Resultados enero-septiembre 2011 e indicadores clave
- 3 Perspectivas**
- 4 Conclusiones

Perspectivas

Los mercados emergentes seguirán impulsando el crecimiento a corto plazo

- o **Los mercados emergentes se mantendrán como la principal fuente de crecimiento a corto plazo.**
 - América Latina e India en 2012.
 - Los nuevos mercados emergentes de Asia, Australasia y África cobrarán importancia más allá de 2012.
- o **La incertidumbre regulatoria** y recientes **cambios en la regulación** de mercados clave están **condicionando el desarrollo de la demanda a corto plazo.**
- o En las actuales condiciones de mercado, **la optimización del gasto es crítica y la presencia en toda la cadena de valor continua siendo una ventaja competitiva.**
 - Ingresos recurrentes y mejora del margen a través de la división de O&M.
 - Crecimiento de los ingresos en mercados complejos gracias a Gamesa Energía.
- o A pesar de la alta volatilidad de los mercados en el corto plazo los fundamentos del crecimiento **a largo plazo de la energía eólica son robustos.**

Perspectivas

Los mercados emergentes seguirán impulsando el crecimiento a corto plazo - América Latina

El crecimiento del PIB en la región impulsa la demanda eléctrica.

- o Crecimiento del PIB de 5-10% **impulsa una aun mayor tasa de crecimiento de la demanda eléctrica.**
- o Brasil, México, Argentina, Uruguay y Perú ya están **contratando proyectos eólicos mediante concursos públicos administrados por las autoridades eléctricas nacionales.**
- o **La región cuenta con un buen recurso eólico.**
- o **Brasil y México liderarán el ritmo de instalación en primera instancia,** para ser seguidos por los demás países más adelante

Brasil ⁽¹⁾

- La energía eólica complementa la hidráulica (67% de la capacidad instalada).
- **Se han otorgado contratos de compra de energía por c.2GW cada año entre 2009-11, y hay una cartera de 5.175 proyectos** pendientes de desarrollo.
- EL banco nacional de desarrollo BNDES ofrece atractivas tasas de financiación.
- Los proyectos pueden recibir un ingreso adicional a través del mecanismo de desarrollo limpio (MDL).

México ⁽¹⁾

- **Recurso eólico muy fuerte**, concentrado sobre todo en Oaxaca y Baja California (BC) con **más de 2.900 (33%)** de horas equivalentes netas de producción (HEN)
Oaxaca – hasta 4.000 HEN
BC – Potencial de exportación a California
- Los proyectos pueden recibir un ingreso adicional a través del mecanismo de desarrollo limpio (MDL).
- Legislación incipiente con potencial positivo para mejorar el aprovechamiento del recurso eólico.



(1) Fuente: Inteligencia de Mercado Gamesa (incluyendo información de mercado de BNEF, BTM, EER, MAKE y otros, Asociaciones Globales y Nacionales de Energía (Eólica)).
Resultados enero-septiembre 2011

Perspectivas

Los mercados emergentes seguirán impulsando el crecimiento a corto plazo – India⁽¹⁾

La demanda energética vinculada al crecimiento del PIB y la falta de combustibles fósiles nacionales apoyan el desarrollo de la energía eólica.

- o Tras añadir 2.139MW en 2010, **India** se convierte en el **quinto mercado eólico del mundo**.
- o **La necesidad urgente de electricidad sigue impulsando el crecimiento de la energía eólica.**
 - **La demanda de electricidad supera la producción, con un déficit en periodos punta de c. 13%** en 2009-2010; más de 400MM de personas no tienen acceso a la electricidad.
 - El desarrollo de red es crítico
- o **Las previsiones centrales de la AIE y la GWEO** incluyen la instalación de entre 7.000 y 12.000 MW en 2011-15 ó c. 2.000 MW anuales, **mientras que las previsiones más ambiciosas indican 3.000 MW instalados** cada año.
- o Además, casi el **40% del parque existente** (ó c.5.200 MW) **se beneficiaría de la repotenciación.**
- o **Cambio normativo en proceso para dar prioridad a los incentivos por producción y certificados renovables que ampliarán la demanda** desde los compradores privados y grupos industriales **a empresas energéticas independientes (IPP) y compañías eléctricas.**



(1) Fuente: Inteligencia de Mercado Gamesa (incluyendo información de mercado de BNEF, BTM, EER, MAKE y otros, Asociaciones Globales y Nacionales de Energía (Eólica)).

Perspectivas

La demanda está siendo afectada por aspectos legislativos

Mayor volatilidad de la demanda a corto plazo por cambios e incertidumbre regulatoria en mercados clave.

EE.UU. - Impulsando el crecimiento de los volúmenes a corto plazo

- o **El riesgo de no-renovación de incentivos para proyectos eólicos está impulsando la demanda** en 2011/2012.
 - El plazo para solicitar los "treasury grants" vence en diciembre 2011.
 - Las deducciones fiscales por producción vencen en diciembre de 2012.
- o **Incertidumbres por elecciones** (noviembre 2012) **pesan sobre las decisiones de inversión en renovables.**
 - Los actuales sistemas fiscales de apoyo a la energía renovable podrían cuestionarse aunque se acaba de presentar una propuesta par su extensión.
 - **Las cuestiones de política energética son de menor importancia** en la agenda política en la actualidad **pero no se descarta la presentación en el Congreso de un proyecto de ley sobre energías limpias.**

España – Potencial parada de demanda desde 2013 en adelante

- o **No hay riesgo retroactivo en RD 661** que regula las instalaciones que se pongan en marcha hasta 2012.
- o Los procesos legislativos sobre la energía renovable podrían recobrar el impulso a principios de 2012.
 - **Los partidos grandes apoyan las políticas sobre el cambio climático** pero no hay detalles que permitan tomar decisiones fundadas sobre inversiones renovables.

China - Retraso en las fechas de entrega

- o **Se mantienen los objetivos ambiciosos para la energía eólica**
 - Aportación renovable del 15% del mix energético.
 - 100GW conectados a la red en 2015.
 - 5GW de potencia marina en 2015 y 30GW en 2030.
- o **Mayor control sobre la calidad del producto** con la publicación de normas técnicas garantizando así la seguridad de la red y un desarrollo sostenido de la industria.
- o **La participación del gobierno central en la aprobación de los proyectos nuevos** alarga el proceso y **está produciendo un retraso temporal en las fechas de entrega.**

Perspectivas

Gamesa prevé un crecimiento de volúmenes en 2012

Crecimiento de volúmenes gracias a la cartera de nuevos productos y a una base comercial diversificada.

Geografía	MWe vendidos 12 / 11	Motores de la evolución
América Latina		El crecimiento del PIB impulsa la demanda. Gamesa tiene experiencia y presencia fuerte en la región (Brasil, México, Venezuela, Honduras, Costa Rica).
India		Crecimiento del PIB combinado con la falta de combustibles fósiles. Capacidad y experiencia de Gamesa en la promoción de parques eólicos.
EE.UU.		Demanda para 2012 impulsado por el riesgo de vencimiento del PTC. Cartera estadounidense de Gamesa Energía.
Europa		Europa Central y del Este son las principales fuentes de crecimiento. Gamesa tiene una presencia y historial fuertes en la región.
Resto del mundo		África y Oriente Próximo se interesan cada vez más por las renovables. Gamesa tiene un historial fuerte en la región.
China		El alargamiento del proceso de aprobación de los proyectos y los cuellos de botella en la conexión con la red están afectando la demanda. Gamesa cuenta con fuertes relaciones comerciales, una presencia industrial y una cartera de parques en la región.

Total: 3.000 - 3.500 MWe vendidos en 2012

Perspectivas

La nueva cartera de producto juega un papel fundamental en los objetivos de venta 2012

Primera y segunda ronda (2011/2012+) de optimización de producto.



Seguidos posteriormente (2013+) por la familia de productos de la nueva plataforma G10x-4,5 MW.

Perspectivas

Estabilidad de los ingresos y mejora de márgenes mediante los servicios O&M

Los servicios O&M son claves en la generación de ingresos recurrentes y la mejora de los márgenes.

- o **Contratos O&M con las grandes eléctricas europeas para flota Gamesa y flota de 3^{os}.**
 - Gamesa mantiene **más de 15 GW en todo el mundo**, generando cerca de 250 MM EUR en ingresos recurrentes.
 - **En 2011 Gamesa comienza a mantener parques de otras tecnologías:** primer contrato de 5 años para 100MW, con otros en negociación.
- o **Contratos de “Repuestos y Reparaciones” y Reposición.**
 - Aumento de la capacidad de repuestos y reparación (2011 en Europa, 2012 global).
 - Los componentes reparados y mejorados tienen menor tasa de fallos y una vida útil mayor.
 - Primeros contratos para tecnología Gamesa y de 3^{os} (Contrato de Reposición tri-anual para grandes componentes y contrato de reparación de generadores para 156MW).
- o **Contratos de modificación y mejora del diseños con el fin de aumentar el rendimiento Energético.**
 - GPA 99 ⁽¹⁾: 192 MW vendidos en Francia y España, con otros 650 aerogeneradores en negociación.

(1) Nuevo servicio de de O&M que garantiza disponibilidades superiores a mercado a bajo coste.

Perspectivas

Previsión 2010-2013: Hoja de ruta

	Aerogeneradores	9M 2011	Previsión 2011	Previsión 2013
Aerogeneradores Fabricación				
MWe Vendidos	1.965	✓	2.800–3.100	TACC 2010-13: 15%
Margen EBIT	4,8%	✓	4%-5%	6%-7%
Circulante/ventas (%)	33%	(3)	15-20%	c.20%
Capex	146	✓	250 ⁽¹⁾	250 ⁽¹⁾
Parques				
MW entregados	75	(4)	c.400 ⁽²⁾	c.400 ⁽²⁾
JVs China	0	(5)	c.300	c.300
EBIT (EUR MM)	9	✓	c.20	c.25
Deuda neta (EUR MM)	206	✓	c.500	c.500
Grupo				
DFN / EBITDA	2,3x	(3)	<2x	<2,5x

(1) Incluye inversiones offshore: EUR 30MM en 2011, EUR 60MM en 2013.

(2) Excluyendo los acuerdos de promoción conjunta en China.

(3) Aumento temporal del circulante de Aerogeneradores y la DFN del grupo para cubrir estacionalidad de las ventas y una mayor actividad de parques (211 MM EUR de capital circulante o 7% sobre ventas corresponde a ventas a Energía por desarrollo de parques.

(4) Se firmaron ventas por 286MW en 9M 2011 y 75MW se han entregado ya

(5) Nuevo procedimiento de aprobación de proyectos en China impacta fechas de entrega.



Perspectivas

Mayor seguridad energética y menores emisiones de CO₂



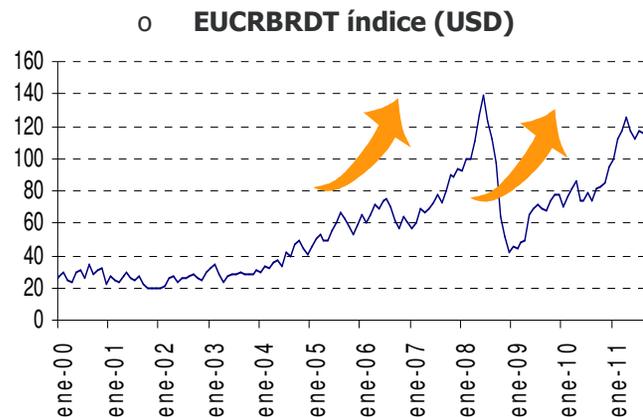
La energía eólica,

- ✓ **Aumenta la seguridad energética:**
 - ✓ Disminuyendo la dependencia de fuentes fosiles no locales,
 - ✓ Aumentando la estabilidad del precio.
- ✓ **Reduce las emisiones de CO₂.**

Perspectivas

Un recurso gratis, abundante, ilimitado y local.

Comparada con recursos volátiles y limitados



Fuente: Bloomberg

- ✓ El viento es **gratis, abundante, ilimitado y local.**
- ✓ **Mínimo consumo de agua o combustibles fósiles.**
- ✓ **No genera residuos peligrosos.**
- ✓ **No emite CO₂.**
- ✓ Utiliza una **tecnología madura** y tiene un **coste próximo a las fuentes energéticas tradicionales.**
- ✓ Es **flexible en tamaño y rápida en construcción.**
- ✓ Genera **puestos de trabajo locales.**

Índice

- 1** Claves del período
- 2** Resultados enero-septiembre 2011 e indicadores clave
- 3** Perspectivas
- 4** Conclusiones

Conclusiones

Gestionar la complejidad para conseguir resultados

- o **El sector eólico se enfrenta a un entorno complejo a corto plazo:** condiciones macro-económicas severas entorpecen el apoyo gubernamental y el acceso a financiación mientras el exceso de capacidad de fabricación presiona la dinámica del mercado.
- o **Gamesa gestiona esta complejidad con el fin de conseguir resultados positivos en línea con sus previsiones 2011 y su Plan de Negocio 2011-2013:**
 - ✓ **Modelo de negocio integrado único en la industria: desde promoción a O&M:** 286MW de acuerdos de venta de parques firmados en 9M 2011 y 1,4 GW adicionales en O&M en 2011.
 - ✓ **Globalización de las operaciones en menos de 21 meses:** 3 mercados nuevos y 21 clientes en los primeros 9 M 2011 a añadir a los 10 mercados y 20 clientes ganados en el 2010.
 - ✓ **Ampliación de la cartera de producto:** Lanzamiento simultaneo de G97-2,0 MW en 4 regiones en 2011 (Europa, EE.UU., China e India) con 125 MW de pedidos en firme, y Certificado Tipo para la G128-4,5 MW en 3T.
 - ✓ **Experiencia en O&M orientada a conseguir la mejor disponibilidad en el mercado:** Aumento de la disponibilidad media al c.98%; GPA 99 instalado en Europa (192 MW).
 - ✓ **Optimización del perfil de suministro para conseguir costes competitivos:** capacidad en proceso de puesta en marcha en India y Brasil; reducción de capacidad en España (1.250MW); internacionalización de los suministradores.
 - ✓ **Mejora continua del Coste Total de Propiedad de la oferta de Gamesa:** Margen dentro de las guías a pesar de la evolución de precios, a través de la puesta en marcha de mejoras de costes.

Conclusiones

Cumpliendo las previsiones progresivamente en un entorno macro y sectorial difícil

- o **Resultados de 9M 2011 plenamente en línea con las previsiones publicadas:**
 - ✓ Aumento de un 23% en MWe vendidos, y margen EBIT del 4,8% en Aerogeneradores.
 - ✓ Tendencia positiva del EBIT de Parques (9MM EUR en 9M 2011, con un aumento del 62% en 3T).
- o **Pedidos recibidos en el 3T 2011 permiten cubrir la previsión de volumen de ventas⁽¹⁾ anticipadamente.**
- o **Se prevé una reversión de la deuda neta del grupo y el circulante de Aerogeneradores a los niveles previstos** (DFN/EBITDA < 2x, y ratio de circulante de Aerogeneradores del 15-20%) **en el 4T.**
 - ✓ Aumento temporal de la DFN y capital circulante, para cubrir las ventas en India, nuevos mercados sin una completa localización todavía y el avance en el desarrollo de Parques.
- o **Crecimiento de los volúmenes en 2012**, sustentado por la exposición a mercados emergentes y el lanzamiento de la nueva gama de productos
 - ✓ **La división de Aerogeneradores venderá entre 3.000 MW -3.500 MW en 2012.**
 - ✓ Mayor volatilidad de la demanda a corto plazo por incertidumbre regulatoria en mercados clave.

(1) Alcanzado el 100% de cobertura del límite inferior del objetivo de ventas (2.800-3.100 MW).

Conclusiones

Responsabilidad corporativa: Mucho más que números

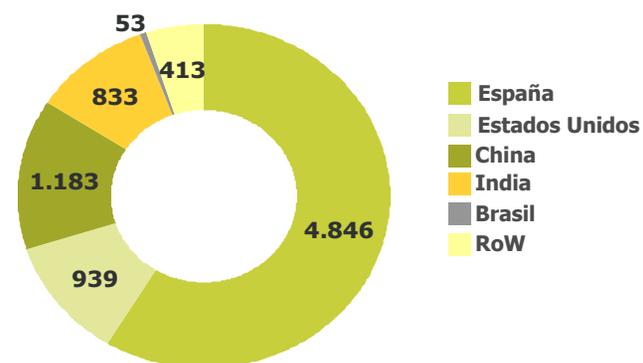
	9M 2010 ⁽³⁾	9M 2011 ⁽³⁾	Dif.
Personas	6.934	8.267	19%
Plantilla internacional	35%	41%	6 p.p.
Contratos indefinidos	6.029	7.210	19%
Seguridad y Salud			
Índice de Frecuencia ⁽¹⁾	4,49	3,98	(11%)
Índice de Gravedad ⁽²⁾	0,13	0,09	(30%)
Medioambiente			
Centros ISO 14.001	47	47	-
Ahorros de emisiones CO2	29.644.350	34.817.850	17%

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

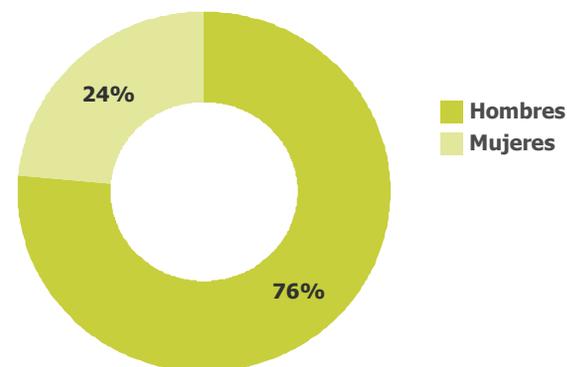
(2) Nº de jornadas perdidas por accidente por cada 1.000 horas trabajadas.

(3) Cifras a 9M no auditadas

Plantilla 9M 2011-Distribución geográfica



Plantilla 9M 2011-Distribución por género



Conclusiones

Responsabilidad social

Comprometidos con los derechos humanos y con el medio ambiente



Figuramos en los principales índices de sostenibilidad



S&P Global Clean Energy Index



Muchas Gracias

Thank you

谢谢！

Aviso Legal

“El presente documento ha sido elaborado por Gamesa Corporación Tecnológica, S.A., quien lo difunde exclusivamente a efectos informativos.

Este documento contiene enunciados que son manifestaciones de futuro, e incluye declaraciones con respecto a nuestra intención, creencia o expectativas actuales sobre las tendencias y acontecimientos futuros que podrían afectar a nuestra condición financiera, a los resultados de nuestras operaciones o al valor de nuestra acción. Estas manifestaciones de futuro no son garantías del desempeño e implican riesgos e incertidumbres. En consecuencia, los resultados reales pueden diferir considerablemente de los resultados de las manifestaciones de futuro, como consecuencia de diversos factores, riesgos e incertidumbres, tales como factores económicos, competitivos, regulatorios o comerciales. El valor de las inversiones puede subir o bajar, circunstancia que el inversor debe asumir incluso a riesgo de no recuperar el importe invertido, en parte o en su totalidad. Igualmente, el anuncio de rentabilidades pasadas, no constituye promesa o garantía de rentabilidades futuras.

Los datos, opiniones, estimaciones y proyecciones que se incluyen en el presente documento se refieren a la fecha que figura en el mismo y se basan en previsiones de la propia compañía y en fuentes de terceras personas, por lo que Gamesa Corporación Tecnológica, S.A. , no garantiza que su contenido sea exacto, completo, exhaustivo y actualizado y , consecuentemente, no debe confiarse en él como si lo fuera. Tanto la información como las conclusiones contenidas en el presente documento se encuentran sujetas a cambios sin necesidad de notificación alguna. Gamesa Corporación Tecnológica, S.A. no asume ninguna obligación de actualizar públicamente ni revisar las manifestaciones de futuro, ya sea como resultado de nueva información, acontecimientos futuros o de otros efectos.

Los resultados y evolución señalados podrían diferir sustancialmente de aquellos señalados en este documento. En ningún caso deberá considerarse este documento como una oferta de compra o venta de valores, ni asesoramiento ni recomendación para realizar cualquier otra transacción. Este documento no proporciona ningún tipo de recomendación de inversión , ni asesoramiento legal, fiscal, ni de otra clase, y nada de lo que en él se incluye debe ser tomado como base para realizar inversiones o tomar decisiones.

Todas y cada una de las decisiones que cualquier tercero adopte como consecuencia de la información, reportes e informes que contiene este documento, es de exclusiva y total responsabilidad y riesgo de dicho tercero, y Gamesa Corporación Tecnológica, S.A. no se responsabiliza por los daños que pudieran derivarse de la utilización del presente documento o de su contenido.

Este documento ha sido proporcionado exclusivamente como información y no puede ser reproducido o distribuido a cualquier tercero, ni puede ser publicado total o parcialmente por ninguna razón sin el previo consentimiento por escrito de Gamesa Corporación Tecnológica, S.A. Las imágenes captadas por Gamesa en el entorno de trabajo o en eventos corporativos, son exclusivamente utilizadas con fines profesionales para informar e ilustrar a terceros sobre las actividades de la compañía.

Versión en castellano con carácter informativo. En caso de duda prevalece la versión inglesa”