



Resultados 3er Trimestre y Perspectivas más allá de 2010

Gamesa Corporación Tecnológica

Madrid, 22 Octubre 2008

1 Resultados 3er Trimestre

1.1 Claves del Periodo

1.2 Evolución de la Actividad

1.3 Cumplimiento PN 2006-2008

2 Perspectivas más allá de 2010

2.1 Competitividad y Sostenibilidad del Negocio Eólico

2.2 Horizonte 2011: Claves de un posicionamiento preferente

1 Resultados 3er Trimestre

1.1 Claves del Periodo

1.2 Evolución de la Actividad

1.3 Cumplimiento PN 2006-2008

2 Perspectivas más allá de 2010

2.1 Competitividad y Sostenibilidad del Negocio Eólico

2.2 Horizonte 2011: Claves de un posicionamiento preferente

Consolidación del modelo de negocio de aerogeneradores como motor de crecimiento y rentabilidad



Claves del Periodo

- ✓ **La cartera de pedidos Gamesa se mantiene por encima de 11.500 MW**
- ✓ **La revitalización del producto MADE en mercados singulares**
- ✓ **La mejora del ciclo de cumplimiento de pedido optimiza la gestión de circulante del producto terminado en un 50% vs 07**
- ✓ **La puesta en marcha del primer prototipo de la nacelle G10x en planta piloto**
- ✓ **El desarrollo del plan de negocio 2009-2012 para la promoción de parques eólicos en EEUU**
- ✓ **El 100% de consecución de los proyectos solares fotovoltaicos comprometidos al 30 de septiembre**

Con unos notables resultados económicos

Grupo Consolidado

Datos Pro-forma sin Solar (MM EUR) ⁽¹⁾	9M2007	9M2008	Var. 9M07 /9M08
Ventas	2.082	2.890	+40%
EBITDA	270	367	+36%
B. Neto	86	143	+67%
B. Neto con op. Discont.	95	288	x 3
DFN	1.019	387	- 1,6x
DFN/EBITDA	2,3x	0,7x	

Nota: Magnitudes presentadas son no auditadas.

A **efectos comparativos** con datos publicados en trimestres anteriores en 2008, y a la espera del cierre de la operación de parques en Europa, se presenta un pro-forma con la contribución del negocio de Parques en 9M 2008 bajo operaciones continuadas. Ver anexo conforme a criterios NIC (operaciones discontinuadas)

(1) Sin operaciones discontinuadas, salvo indicación en contra. A efectos comparativos se ha realizado un Pro-forma 2007 y 2008 donde solar se clasifica como operación discontinuada y donde la plusvalía asignada en su enajenación (145 MM EUR a septiembre 2008) se incluye por discontinuados

1 Resultados 3er Trimestre

1.1 Claves del Periodo

1.2 Evolución de la Actividad

1.3 Cumplimiento PN 2006-2008

2 Perspectivas más allá de 2010

2.1 Competitividad y Sostenibilidad del Negocio Eólico

2.2 Horizonte 2011: Claves de un posicionamiento preferente

Cadena de suministro global al 100% de capacidad, con mejora en el ciclo de cumplimiento de pedido

- ✓ **Más de 1.000 MWe vendidos por 2º trimestre consecutivo**
- ✓ **Cadena de suministro global operativa al 100% de la capacidad requerida de 3.600 MW**
- ✓ **Puesta en marcha de un sistema de producción flexible en China y en Europa**
- ✓ **Mejora del ciclo de cumplimiento de pedido que permite mejorar el circulante sobre ventas**
- ✓ **Crecimiento con reducción a la mitad de la contribución del grado de avance a las ventas**
- ✓ **Máximos en precios de materias primas en 3er trimestre**

Nueva generación de aerogenerador G10x – 4,5 MW en camino

Un objetivo ...

- ⊙ **Optimización del CoE**
- ⊙ **Entrada en segmento multi-MW**
- ⊙ **Consolidación del posicionamiento en on-shore**

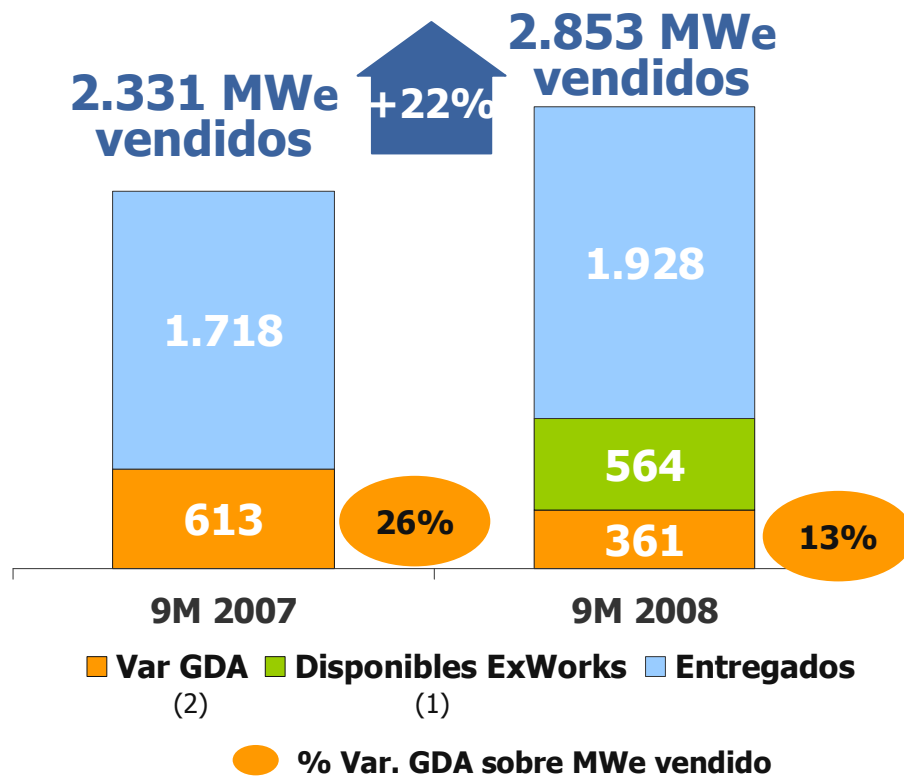


... Una realidad

- ⊙ **Finalización de la fase de diseño**
- ⊙ **Prototipos de componentes en fase de validación en banco de pruebas, previo envío a campo**
- ⊙ **Montaje modular energizado testado y transportado**
- ⊙ **Inicio de construcción de la fábrica de palas en Aoiz**
- ⊙ **Parques de I+D para validación en campo en Zaragoza y Navarra**

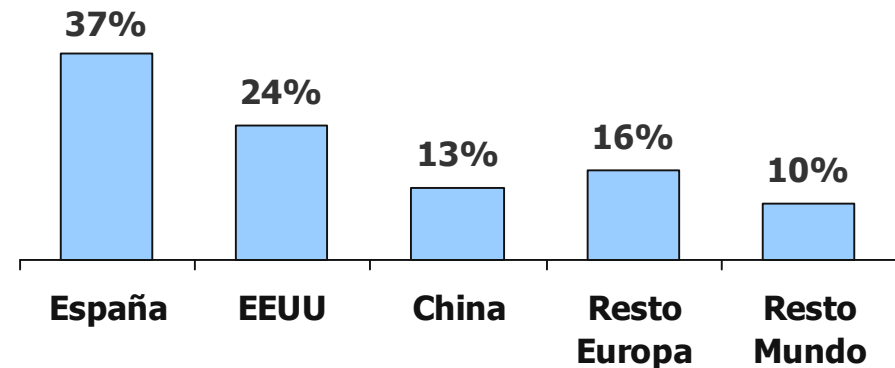
Mejora significativa en el ciclo de entrega a cliente y disminución de la contribución de la producción en grado de avance manteniendo el mix geográfico y de producto

Evolución de MWe vendidos

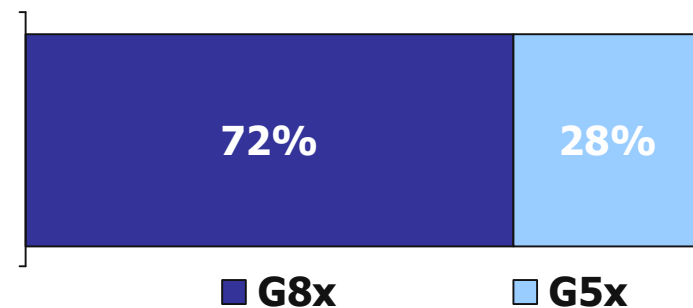


(1) Var. stock de producto terminado facturado ExW, disponible para la entrega
 (2) Var. stock de producto terminado no facturado

Mix geográfico de ventas (MWe)



Mix de producto (MWe vendido)



Aumento sostenido de márgenes sobre un mayor volumen de ventas y una mejora superior al 50% en circulante sobre ventas

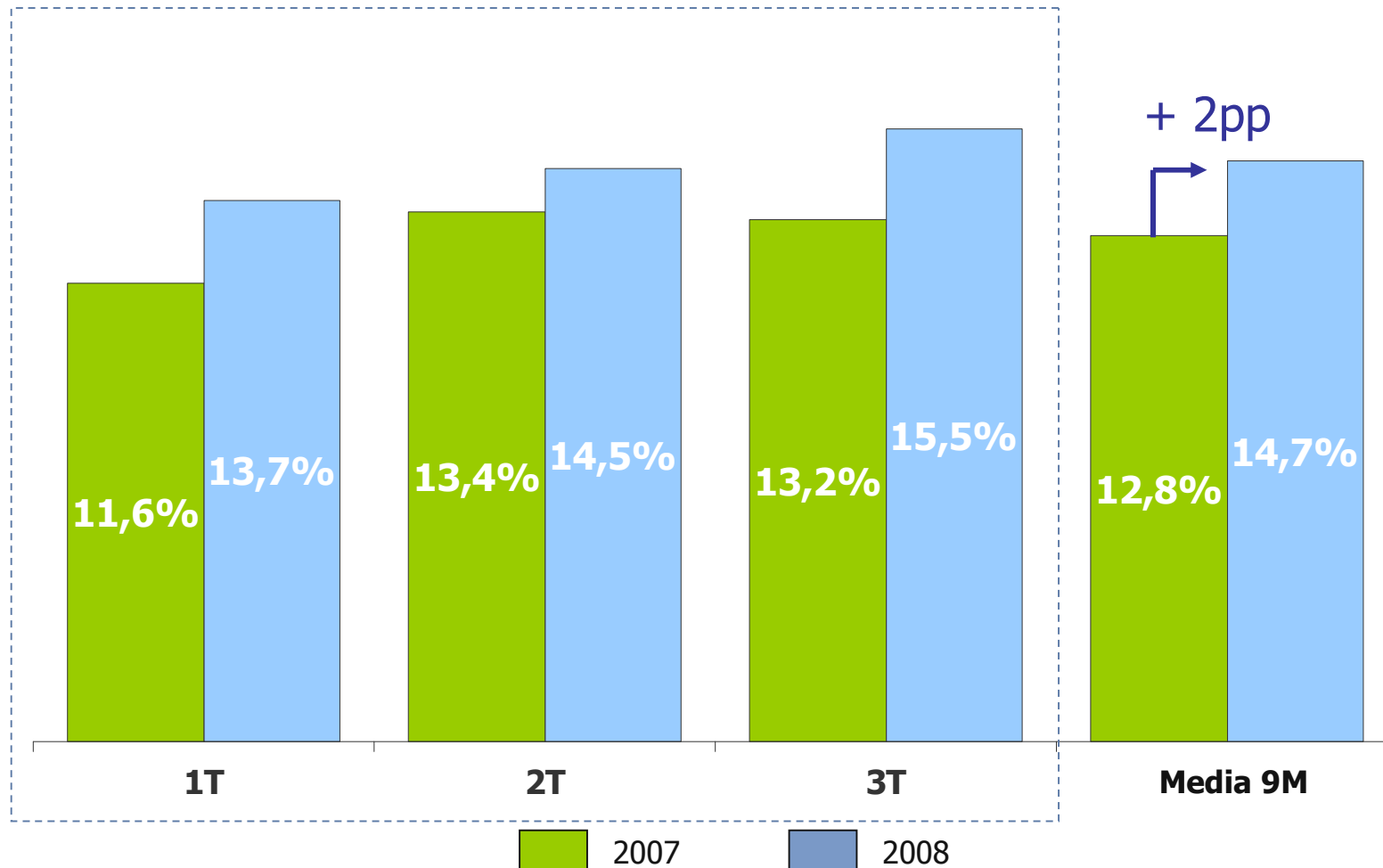
(MM EUR)	9M2007	9M2008	Var. 9M07 /9M08	3T08
Ventas	1.951	2.508	+29%	914
EBITDA	249	368	+48%	142
EBITDA/Ventas	13%	15%	+2pp	15,5%
EBIT	112	214	+91%	91
EBIT/Ventas	5,7%	8,5%	+2,7pp	10,0%
WC/Ventas	32%	13%	- 19pp	13%
CAPEX	65	93	+43%	31

- ✓ Volumen
- ✓ Incremento precios
- ✓ Mix geográfico
- ✓ Indexación de precios de materias primas
- ✓ Mejora de productividades
- ✓ Provisión por garantías en 4% sobre ventas
- ✓ Condiciones comerciales de venta
- ✓ Crecimiento con optimización de inversiones
- ✓ **ROCE 9M > 16%**

Nota: Magnitudes presentadas no auditadas.

Los planes de mejora continua consolidan la tendencia de recuperación de márgenes trimestral

Evolución del margen EBITDA



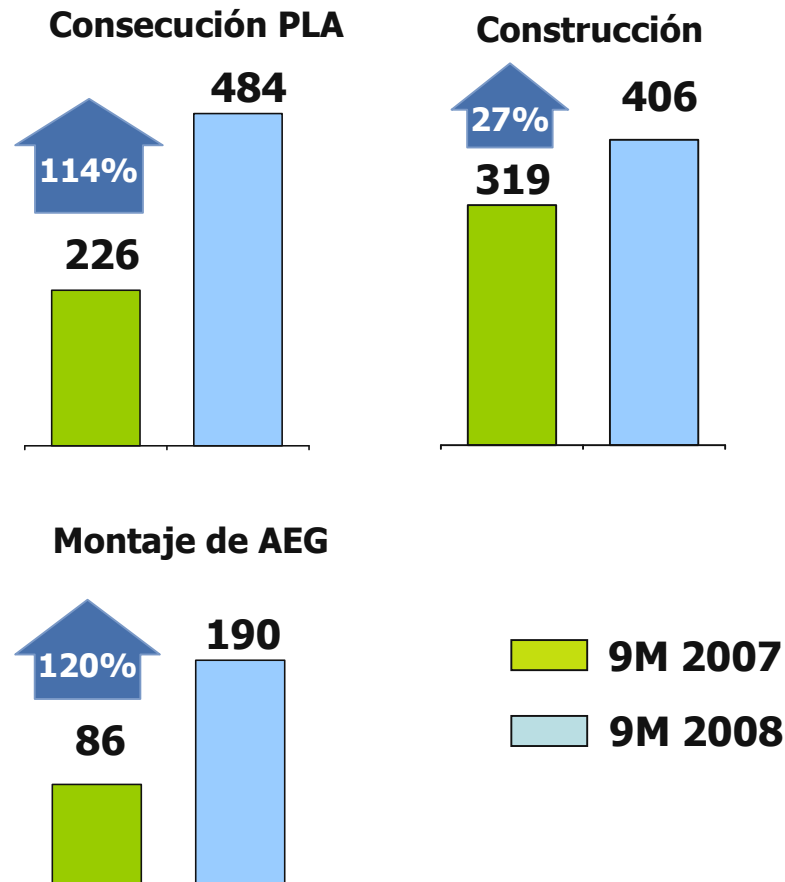
Avance de actividad en un momento de reorientación estratégica del negocio

- ✓ **Importante avance en hitos técnicos de parque (montaje de aerogeneradores y obtención de PLAs) que duplican los niveles de 9M2007**
- ✓ **Proceso de creación de las JV en Europa continental progresa adecuadamente ⁽¹⁾**
- ✓ **Avance en la definición de propuesta de valor de la cartera en EEUU:**
 - **Elaboración del Plan de Negocio para los próximos 5 años**
 - **Inicio de la fase de identificación de potenciales candidatos**

(1) Sujeto a condiciones suspensivas

Mejoras significativas de los indicadores técnicos

Avance técnico en parques (MW)



Nuevo modelo de negocio de parques

- ⊙ **Suspensión de la firma de nuevos compromisos de venta desde el 13 de junio**
- ⊙ **Generación de valor en parques que serán incluidos en las sociedades conjuntas con IBR**
- ⊙ **Reconocimiento por resultados de las plusvalías generadas con compromisos vigentes que absorben los costes de estructura**

Buena contribución a los resultados consolidados en el proceso de migración hacia el nuevo modelo de negocio

(MM EUR)	9M2007	9M2008	Var. 9M07 /9M08	3T08	
Ventas	266	500	+88%	126	✓ Paralización de la firma de nuevos contratos de venta de parques
EBITDA	34	21	-38%	-2	✓ Contribución de los parques de compromisos vigentes, limitadas por el nuevo modelo
WC/Ventas	73%	85%	+12 pp	85%	✓ Avance en MW pendientes de ser transferidos a las JVs

Nota: Magnitudes presentadas no auditadas.

1 Resultados 3er Trimestre

1.1 Claves del Periodo

1.2 Evolución de la Actividad

1.3 Cumplimiento PN 2006-2008

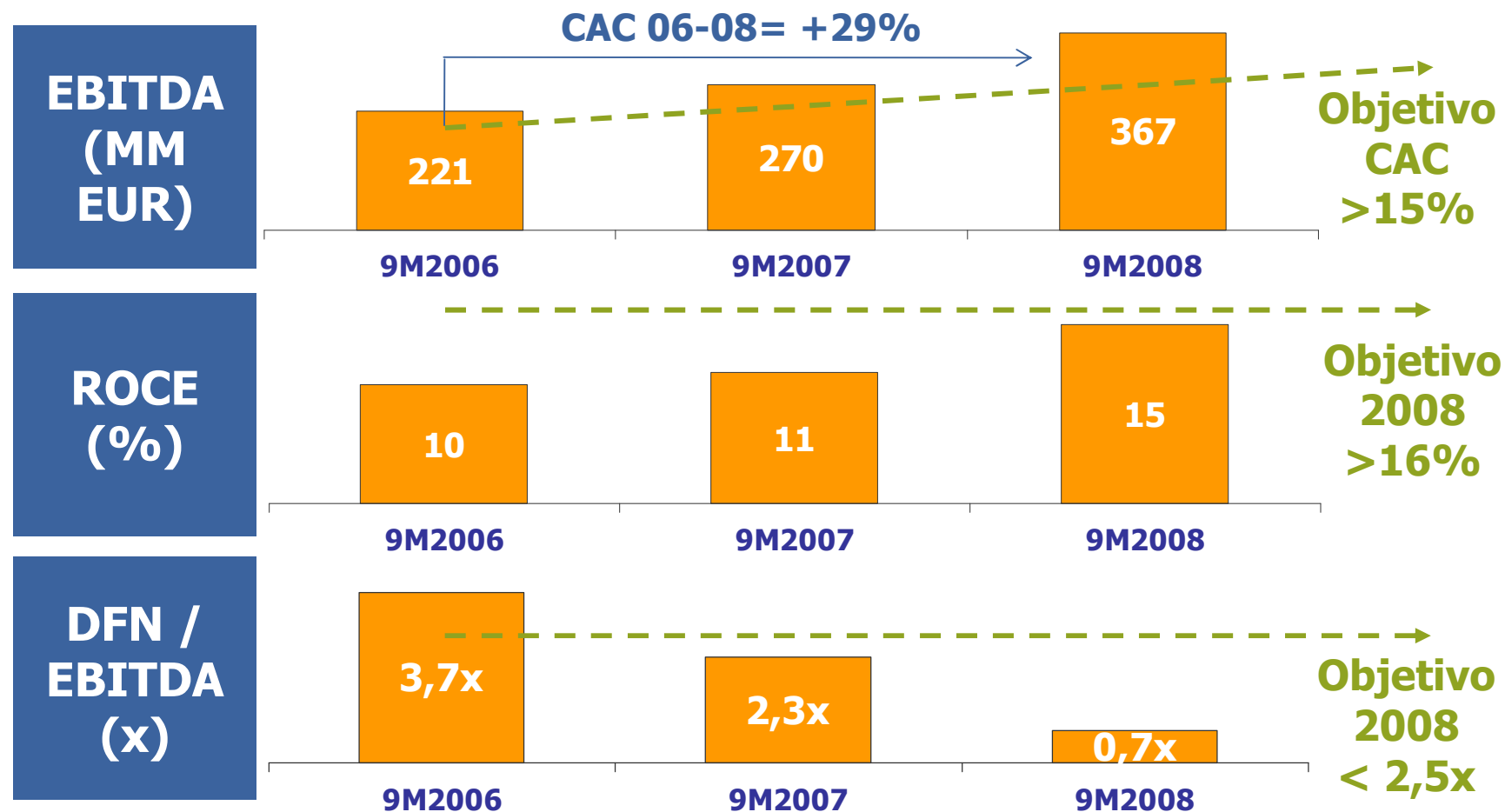
2 Perspectivas más allá de 2010

2.1 Competitividad y Sostenibilidad del Negocio Eólico

2.2 Horizonte 2011: Claves de un posicionamiento preferente

Los notables resultados del 3er trimestre anticipan el cumplimiento de los objetivos del PN 2006 - 2008

*Cumplimiento
Objetivos 2008*



Nota: Magnitudes presentadas son no auditadas.

Pro-forma 2006-2008 donde solar se clasifica como operaciones discontinuadas. Las magnitudes **incluyen la división de Parques**

Perspectivas 4T 2008

*Cumplimiento
Objetivos 2008*

- ✓ **Previsión de producción anual superior a los 3.600 MW anuales**
- ✓ **Adecuación de la producción a la demanda**
- ✓ **Precios de materias primas estabilizados**
- ✓ **Aprobación por Competencia del proyecto conjunto con IBR para promoción, operación y mantenimiento de parques en Europa continental**
- ✓ **Comienzo de negociaciones para la puesta en valor de las promociones en EEUU**
- ✓ **Puesta en marcha del primer prototipo G10x en parque**
- ✓ **Culminación exitosa del Plan de Negocio 2006 - 2008**

1 Resultados 3er Trimestre

1.1 Claves del Periodo

1.2 Evolución de la Actividad

1.3 Cumplimiento PN 2006-2008

2 **Perspectivas más allá de 2010**

2.1 Competitividad y Sostenibilidad del Negocio Eólico

2.2 Horizonte 2011: Claves de un posicionamiento preferente

1 Resultados 3er Trimestre

1.1 Claves del Periodo

1.2 Evolución de la Actividad

1.3 Cumplimiento PN 2006-2008

2 Perspectivas más allá de 2010

2.1 Competitividad y Sostenibilidad del Negocio Eólico

2.2 Horizonte 2011: Claves de un posicionamiento preferente

Cumplimiento de los objetivos marcados para el año 2008

*Cumplimiento
Objetivos 2008*

4 líneas estratégicas

- ⊙ **Orientación a Mercados y Clientes Estratégicos**
- ⊙ **Cadena de Suministro global**
- ⊙ **Diferenciación Tecnológica**
- ⊙ **Gestión del Portfolio de negocio**

1 Plan de Acción La hoja de Ruta

Fases de Implantación de la Estrategia de Gamesa



3 Objetivos Estratégicos

- Crecimiento**
- Rentabilidad**
- Solidez Financiera**

Claves de un posicionamiento preferente en 2008

1

Orientación al Cliente

- ⊙ Clientes líderes en mercados estratégicos
- ⊙ Relación de partnership
- ⊙ Compromiso a medio / largo plazo

2

Base industrial global consolidada

- ⊙ 3 cadenas de suministro (una por región estratégica)
- ⊙ Sistema de producción flexible adaptado a la demanda
- ⊙ Alianzas Estratégicas que reducen el Time to Market y el Time to Volume

3

Fortaleza financiera

- ⊙ DFN / EBITDA << 2,5x
- ⊙ Crecimiento compatible con pago de dividendos (pay-out histórico del 25%)
- ⊙ Balance sólido reforzado por puesta en valor de las JV

La carrera no ha hecho más que comenzar en Aerogeneradores

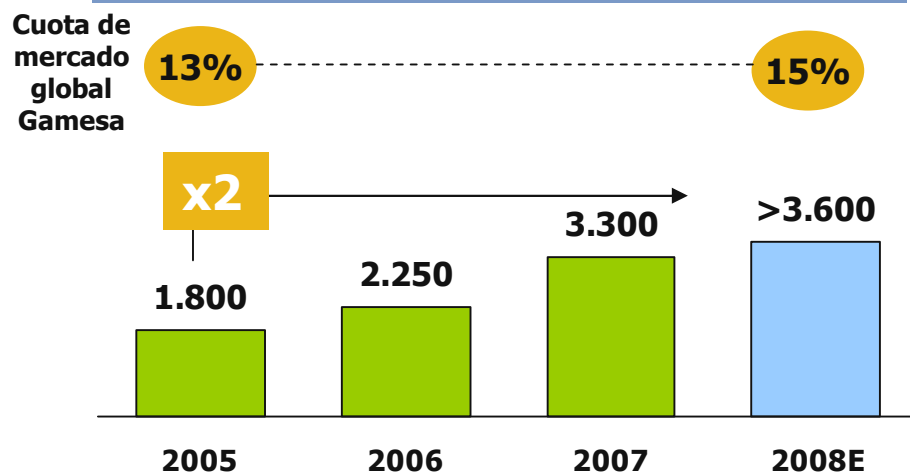
Potencial de crecimiento

x 2 Volumen de Ventas

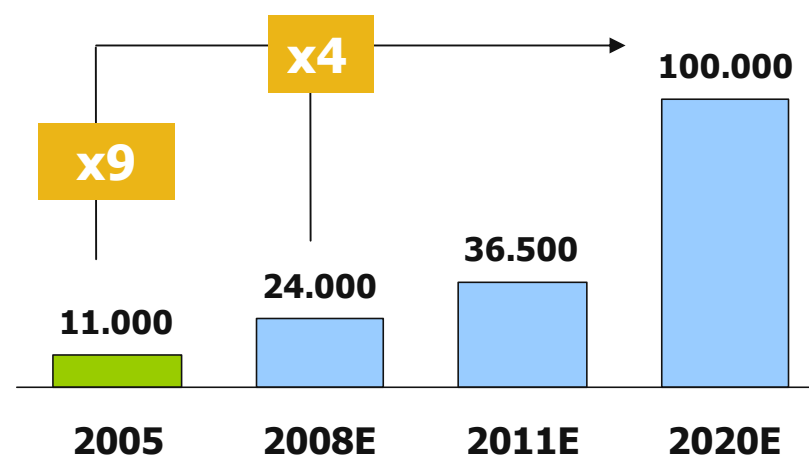
x 3 Base Industrial (Europa, Asia, Norte América)

Entre los 3 fabricantes líderes a nivel mundial

Volumen Gamesa (MWe vendido anual)



Expectativas de crecimiento (MW inst. anuales)

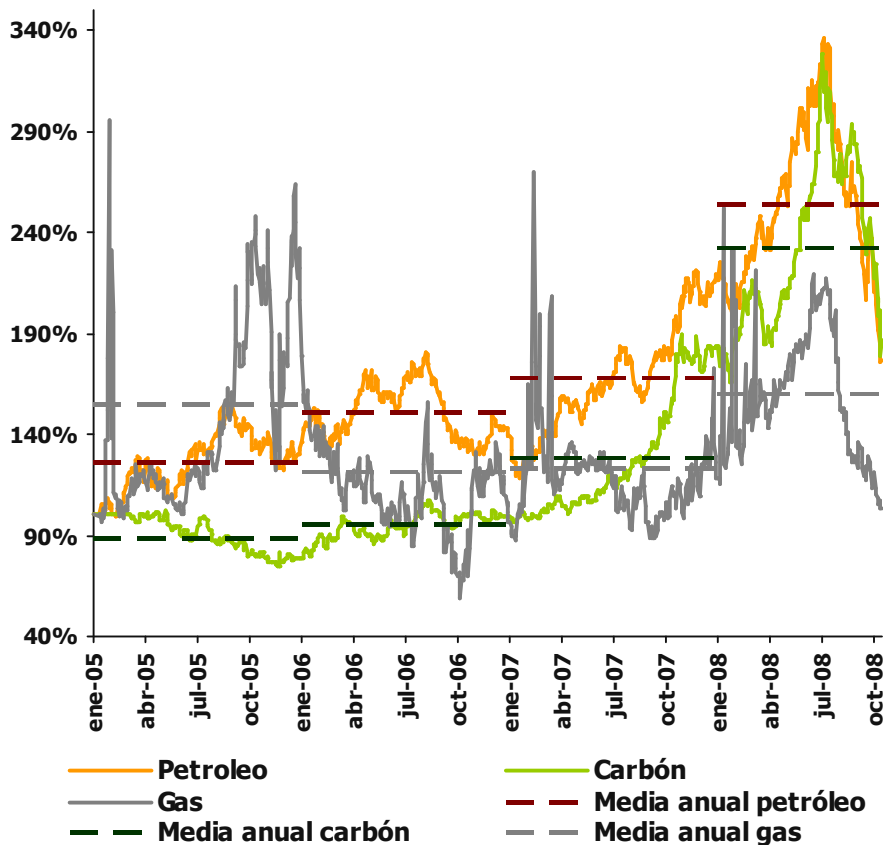


Fuente: MAKE Consulting (Octubre 2008)

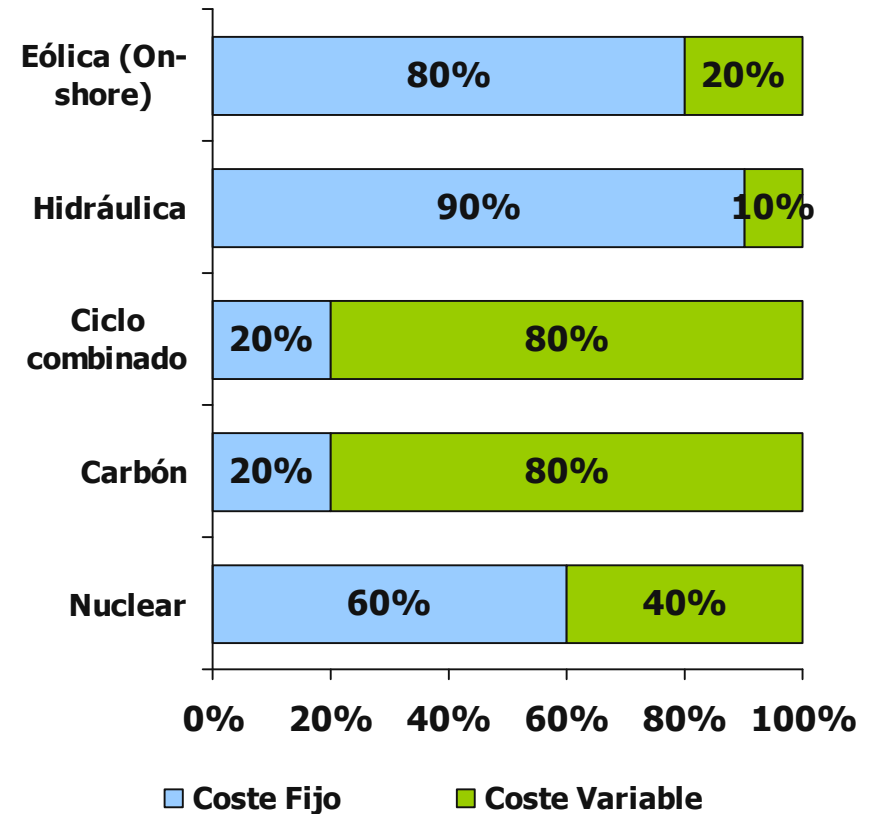
Volatilidad del precio de combustibles fósiles que aumenta la incertidumbre en el coste de fuentes convencionales

Incertidumbre en precios de combustibles fósiles

Evolución precio del Petróleo, Carbón y Gas (Enero 2005=base 100)



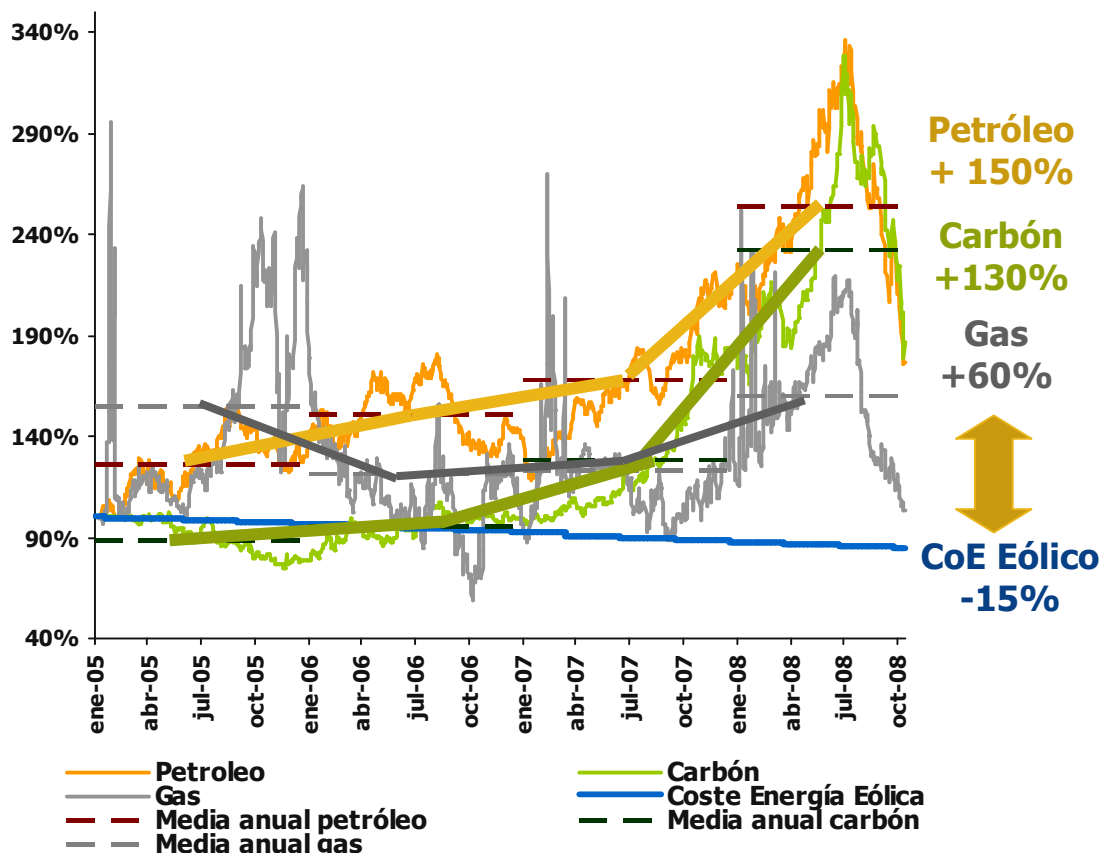
Estructura de coste de producción por tecnología



Fuente: AEE, Intermoney

Mientras el Coste de la Energía Eólica sigue mejorando, basado en los positivos efectos de la curva de aprendizaje

Evolución precio medio del Petróleo, Carbón, Gas y CoE eólica (Enero 2005=base 100)



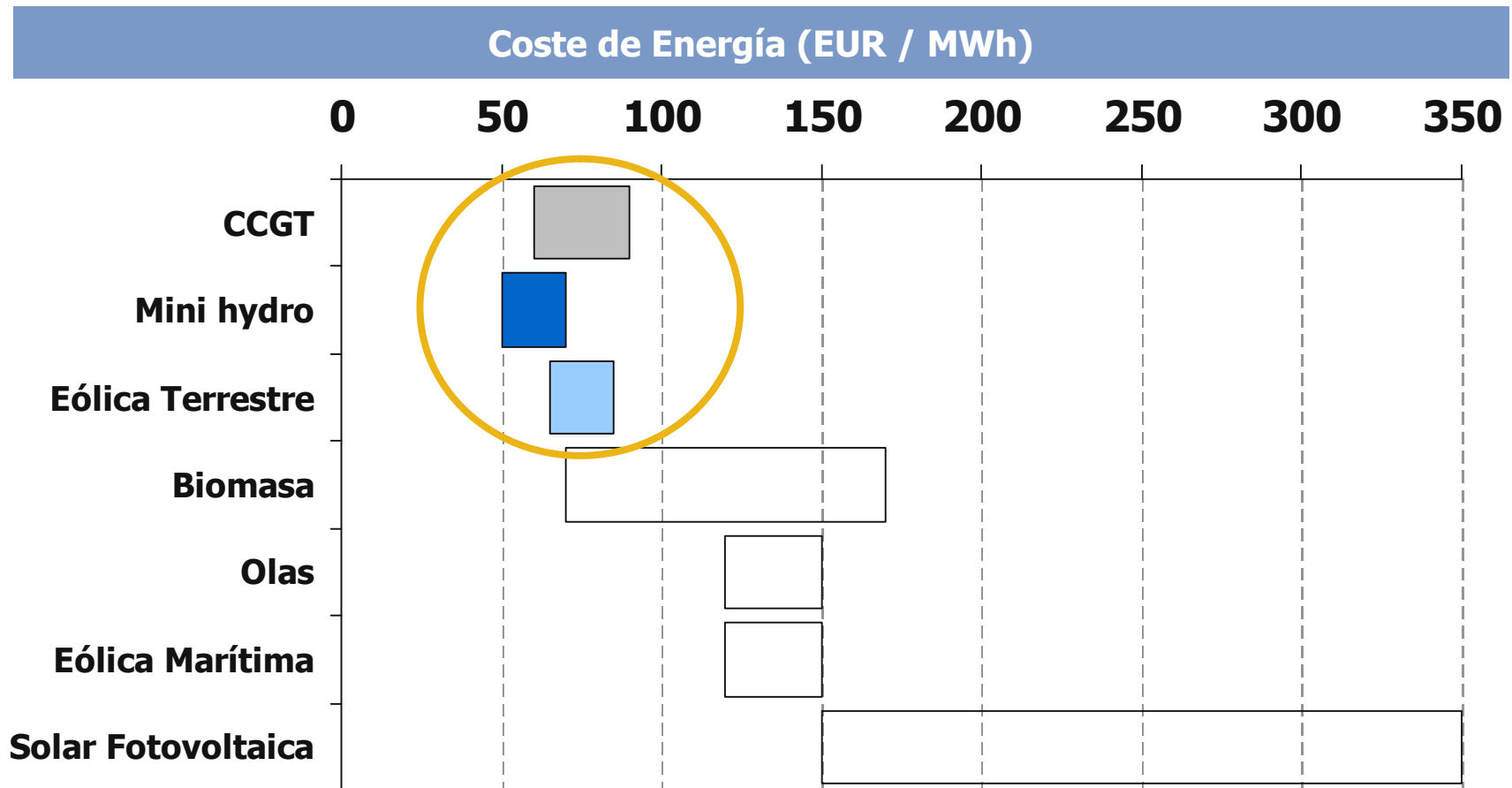
... y seguirá ...

Aumento de las economías de escala y la producción en países de bajo coste

Reducción de los costes de servicio y mantenimiento

Desarrollo tecnológico

La evolución tecnológica posiciona el CoE eólico terrestre cerca del coste de fuentes convencionales



Fuente: McKinsey

Las expectativas de crecimiento de la eólica son fuertes, permitiendo la migración hacia la infraestructura energética del siglo XXI



Generación de Empleo

Actividad Económica

Distribución de Riqueza

Tendencias que marcan unas reglas de juego cada vez más exigentes para mantener posiciones líderes en mercados de crecimiento (EEUU, China, India)



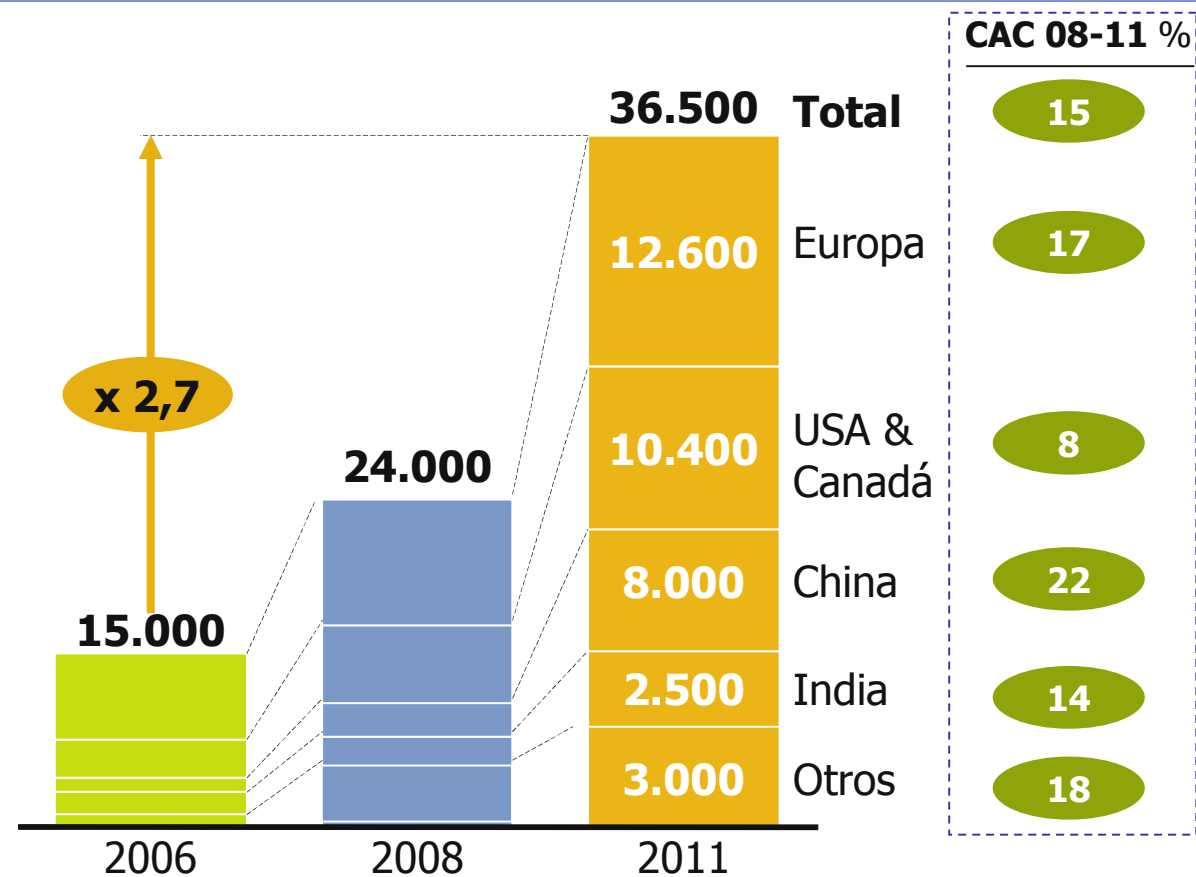
El conjunto de todos estos factores apoya el crecimiento sostenido del sector de energía eólica, y Europa sigue manteniendo su posición de liderazgo

Estimación de Evolución de Mercados (Instalación anual MW)

Seguridad de suministro / riesgo

Evolución Tecnológica

Apoyo regulatorio



Fuente: MAKE Consulting (Octubre 2008)

1 Resultados 3er Trimestre

1.1 Claves del Periodo

1.2 Evolución de la Actividad

1.3 Cumplimiento PN 2006-2008

2 Perspectivas más allá de 2010

2.1 Competitividad y Sostenibilidad del Negocio Eólico

2.2 Horizonte 2011: Claves de un posicionamiento preferente

Posicionamiento competitivo mejorado de forma dinámica y sostenible

Análisis Competitivo

Factores	2005	Evaluación	2008	Tendencia	Prioridad Nuevo Horizonte	
Creación de Valor para el Accionista	TSR 00-05= 30%		TSR 05-08= 30%		2005 / 2008	ALTA
Crecimiento	CAC Ventas 00-05 = +18%		CAC Ventas 05-08 = +40% (1)		➔	MARGEN ANTES QUE VOLUMEN
Performance Industrial	<ul style="list-style-type: none"> ⊙ Líder en España y China 		<ul style="list-style-type: none"> ⊙ Líder en España, 3º en China 		➔	MEDIO / ALTO
Rentabilidad	<ul style="list-style-type: none"> ⊙ Acceso a componentes por integración vertical 		<ul style="list-style-type: none"> ⊙ Fabricación de componentes críticos 		➔	ALTA
Solvencia	<ul style="list-style-type: none"> ⊙ Producción en España 		<ul style="list-style-type: none"> ⊙ Alianzas y Acuerdos LP con suministradores clave ⊙ Base globalizada 		➔	MEDIO
Gestión de Riesgos	ROCE 2005= 12%		ROCE 2008= 15% (1)		➔	ALTA
	DFN/EBITDA=3,3x		DFN/EBITDA << 2,5x		➔	
	<ul style="list-style-type: none"> ⊙ Regulación de mercados ⊙ Suministro componentes / materias primas ⊙ Internacionalización 		<ul style="list-style-type: none"> ⊙ Riesgo cliente / mercado ⊙ Riesgo componentes / materias primas ⊙ Gestión de Costes 		➔	

(1): Datos 2008 a Septiembre (9M 2008)

Entorno que exige un posicionamiento basado en la competitividad sostenible y en la Creación de Valor

Focalización en

Creación de Ventajas Competitivas Sostenibles

5 Planes de Acción Definidos

- Creación de Valor a Cliente
- Productividad de Activos
- Red Líder de Suministro Global
- Innovación y Tecnología
- Gestión de Capital Humano

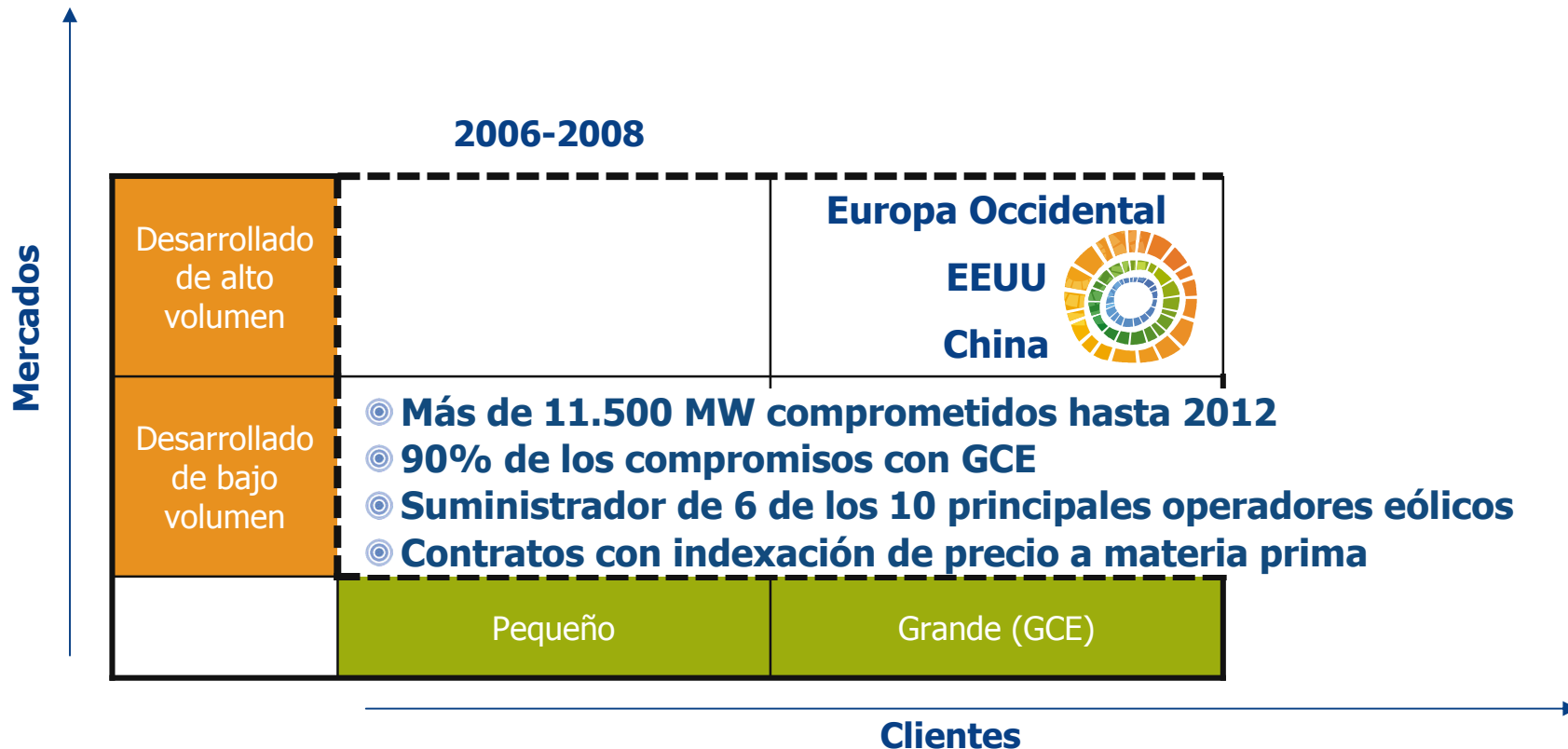
Rentabilidad sobre
ROCE
el Capital Empleado

Creación adicional de Valor al accionista

(pay-out recurrente del 25%⁽¹⁾)

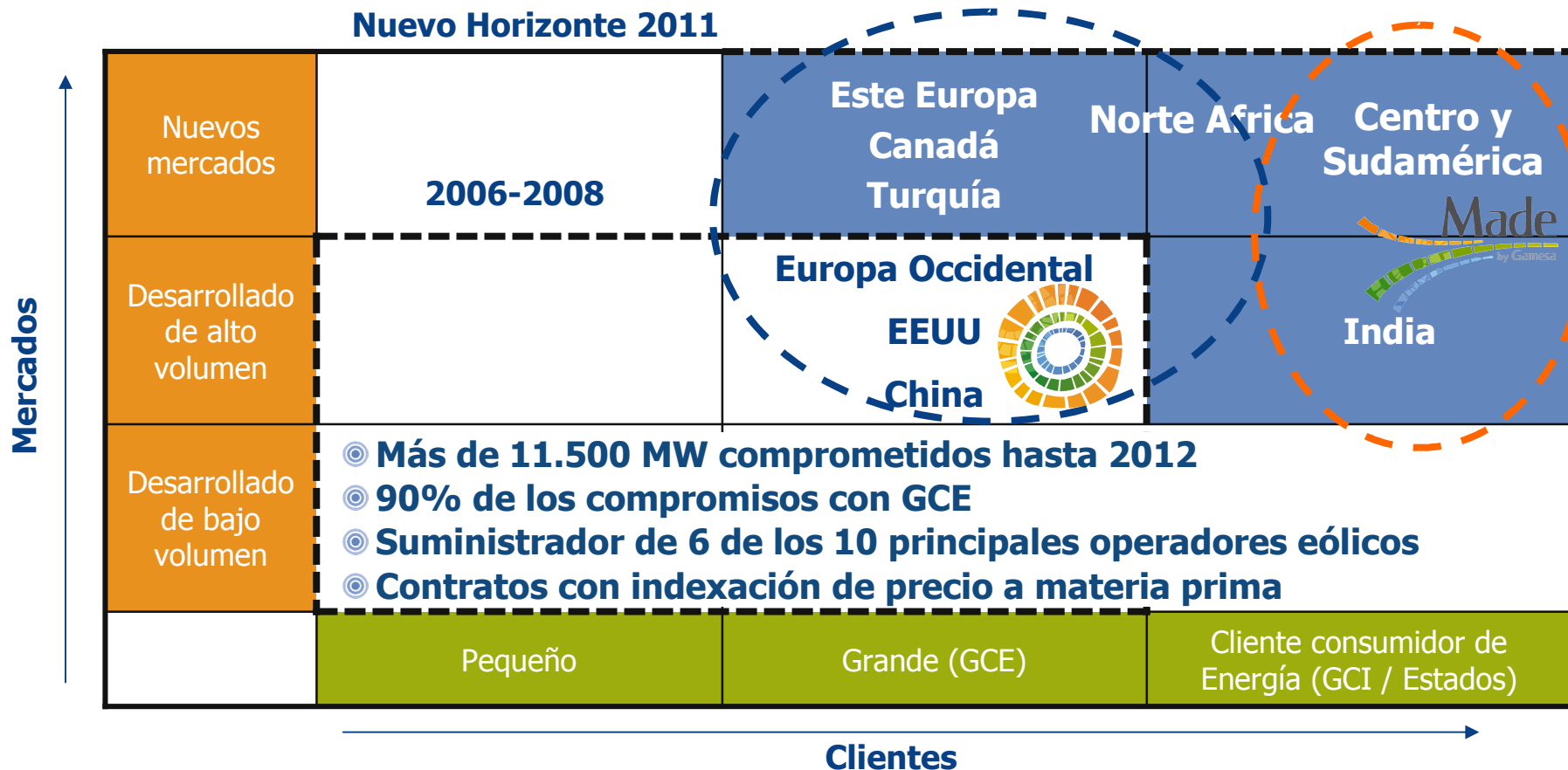
(1) Pay-out medio de los últimos 5 años

Confirmación del éxito de la política de Orientación en Grandes Cuentas Estratégicas



Apertura de nuevos mercados con CGE actuales y apertura de nuevos clientes a través del producto MADE

Modelo Orientado a la Demanda



Alto potencial de crecimiento gestionando los cuellos de botella y manteniendo la fabricación de componentes críticos

Capacidad de adaptación a la demanda demostrada

Peso sobre Coste Total del AEG		2005	2008		Horizonte 2011
		% IN-HOUSE	Δ CAPACIDAD (MW)	CAPACIDAD FIN AÑO (MW)	% IN-HOUSE
25%	NACELLES	100%	+2.000 MW	> 3.800	100%
20%	PALA ⁽¹⁾	100%	+2.800 MW	> 4.000	80%
15%	MULTIPLICADORA	40%	+1.600 MW	2.300	60%
5%	GENERADOR	50%	+1.000 MW	> 1.800	60%
7%	ARMARIOS ELÉCTRICO	30%	+3.500 unid	> 4.400 armarios	60%
25%	TORRES ⁽¹⁾	30%	+2.300 MW	> 3.600	50%

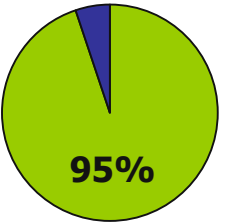
(1) Incluye suministro de aliados estratégicos

Optimización de la productividad de los activos en un entorno de crecimiento

Productividad de Activos

Integración Vertical

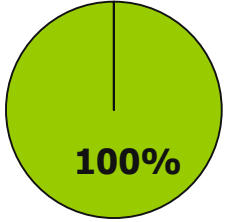
% Coste de AEG controlado por Gamesa



95%

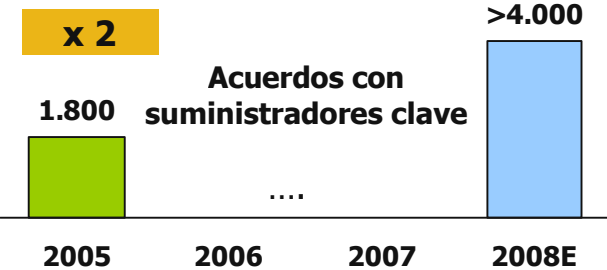
Un ejemplo: Cuello de Botella → Palas

% In-house 2005



100%

Evolución de capacidad productiva (MW)



x 2

1.800 **>4.000**

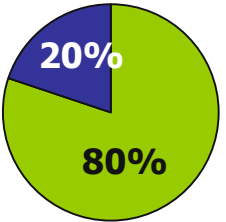
2005 2006 2007 2008E

Acuerdos con suministradores clave

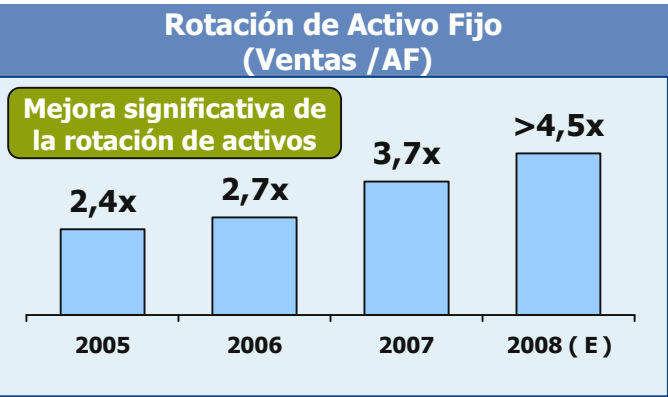
....

Desarrollo Tecnológico conjunto
Ubicación geográfica estratégica
Time to market / Time to volume

% In-house 2008



80%



Potencial de crecimiento con Minimización de la Intensidad de Capital
 Ratio de Rotación de Activos aprox. **10 a 1**

Tres cadenas de suministro consolidadas,
una en cada región estratégica: Europa,
Norte América y Asia

*Base de suministro
global consolidada*

>3.600 MW de capacidad de suministro
consolidada en mercados clave



Seguridad, Medioambiente y Calidad como garantía de cumplimiento de los objetivos

Gestión del Capital Humano

⊙ **Seguridad / Medio Ambiente / Calidad.**

- ⊙ Nueva Dirección General



⊙ **Salud y Seguridad Laboral.** Motor del cambio cultural

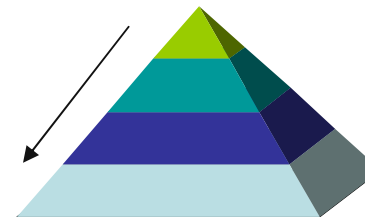


⊙ **Despliegue de Objetivos del Plan de Negocio**

ROCE



Despliegue de objetivos



30% Plantilla

⊙ **Remuneración.** Consecución de Objetivos + Contraste con competidores

Mejora del CoE para el cliente y consolidación del posicionamiento en el mercado on-shore

- ◎ **Segmento Multi-Mw (G10x – 4,5 MW)**
 - ◎ **Validación y Lanzamiento comercial**
 - ◎ **Análisis preliminar de adaptación al mercado off-shore**

- ◎ **Programa de Eficiencia / Eficacia Energética E³**
 - ◎ **Optimización del diseño de rotor para una misma plataforma de producto**
 - ◎ **Estandarización de plataformas de nacelle**
 - ◎ **Mejoras de estrategia de control (software de control)**

- ◎ **Breakthrough en procesos de fabricación**

- ◎ **Apoyo en la apertura de nuevos mercados**



Claves de un posicionamiento preferente para el Horizonte 2011

- ⊙ **La mayor visibilidad contractual del sector**
- ⊙ **90% de la cartera con líderes mundiales en operación de parques**
- ⊙ **Base de suministro global operativa al 100%**
- ⊙ **Sistema de fabricación flexible que permite el crecimiento con optimización de la inversión**
- ⊙ **Acuerdos con suministradores clave que reducen el Time to Market / Time to Volume**
- ⊙ **Lanzamiento comercial del segmento multi-MW**
- ⊙ **La mayor solidez financiera de la historia Gamesa**

Continuar con la senda crecimiento de la rentabilidad sobre el capital empleado

Gamesa



Gracias

1 Resultados 3er Trimestre

1.1 Claves del Periodo

1.2 Evolución de la Actividad

1.3 Cumplimiento PN 2006-2008

2 Perspectivas más allá de 2010

2.1 Competitividad y Sostenibilidad del Negocio Eólico

2.2 Horizonte 2011: Claves de un posicionamiento preferente

Anexos

Cambio estratégico que da lugar a un nuevo perfil de Grupo Consolidado

Criterio NIC (MM EUR) ⁽¹⁾	9M2007	9M2008	Var. 9M07 /9M08	2007
Ventas	1.952	2.623	+34%	2.877
EBITDA	235	350	+49%	353
B. Neto op. cont.	56	136	x 2,4	122
B. Neto oper. Continuadas y Discont.	95	288	x 3	220
DFN	797	138	- 3x	29
DFN/EBITDA	3,4x	0,3x		0,1x

Nota: Magnitudes presentadas son no auditadas.

La contribución del negocio solar y parques eólicos en el 9M 2008 se clasifica bajo operaciones discontinuadas según criterio NIC.

A efectos comparativos se ha realizado un Pro-forma 2007 donde solar y parques eólicos se clasifican también como op. discontinuadas.

(1) Sin operaciones discontinuadas, salvo indicación en contra

Advertencia

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

Este documento contiene enunciados que son manifestaciones de futuro, e incluye declaraciones con respecto a nuestra intención, creencia o expectativas actuales sobre las tendencias y acontecimientos futuros que podrían afectar a nuestra condición financiera, a los resultados de nuestras operaciones o al valor de nuestra acción.

Estas manifestaciones de futuro 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”

Gamesa. Relación con Inversores

Sobre Gamesa

- ✓ Gamesa es una empresa especializada en tecnologías para la sostenibilidad energética, principalmente la eólica. Es líder en España y está situada entre los primeros fabricantes de aerogeneradores a nivel mundial, con una cuota de mercado superior al 15% en 2007.
- ✓ Gamesa ha instalado más de 13.000 MW de sus principales líneas de producto en 20 países, situados en cuatro continentes. El equivalente anual de esa producción supone más de 2´78 millones de toneladas de petróleo (TEP)/año y evita la emisión a la atmósfera de una cantidad superior a 20,6 millones de toneladas de CO²/año
- ✓ La compañía dispone de 32 centros productivos distribuidos en España, China y Estados Unidos y una plantilla internacional de alrededor de 7.000 personas.

Relación con Inversores

+34 94 431 76 05

Maite Bermejo
Leire Martínez
Beatriz García

mbermejo@gamesacorp.com
lmartinez@gamesacorp.com
bgovejero@gamesacorp.com

Madrid, 22 de octubre de 2008

Presentación de Resultados

Tercer trimestre 2008 –

Consolidación del modelo de negocio de aerogeneradores como motor de crecimiento y rentabilidad

Claves del período

Los hitos claves del periodo se resumen en:

- ✓ **La cartera de pedidos Gamesa se mantiene por encima de 11.500 MW.** Gamesa continúa con la firma de nuevos acuerdos estratégicos a largo plazo con Grandes Cuentas Estratégicas que le aportan visibilidad al crecimiento de su negocio para los próximos años.
- ✓ **La revitalización de los pedidos del producto MADE en mercados singulares.** La compañía ha relanzado su actividad comercial con la firma de un nuevo acuerdo con la entidad tunecina Société Tunisienne de L'Electricité et du Gaz para el suministro de 120MW, permitiéndole afianzar su posición de liderazgo como principal suministrador de turbinas eólicas en Túnez.
- ✓ **La mejora del ciclo de cumplimiento de pedido optimiza la gestión de circulante del producto terminado en un 50% frente al mismo periodo del año anterior.** La sincronización de los componentes y la optimización del cumplimiento en fecha de pedido permiten la facturación ExWorks del stock de producto terminado, y mejoran por tanto el ciclo de cobro.
- ✓ **La puesta en marcha del primer prototipo de la nacelle G10x en planta piloto.** Tras la validación de los componentes críticos por separado en bancos de prueba, la nacelle ha sido montada en la planta piloto.
- ✓ **El desarrollo del plan de negocio 2009-2012 para la promoción de parques eólicos en EEUU.** Actualmente, Gamesa se encuentra en la fase de identificación de potenciales candidatos con el fin de definir una propuesta de valor de la cartera de EEUU.
- ✓ **El 100% de consecución de los proyectos solares fotovoltaicos comprometidos al 30 de septiembre.** El equipo gestor del escindido negocio solar ha conseguido el compromiso establecido para Septiembre 2008, lo que permite a Gamesa reconocerse una plusvalía pendiente de la operación por más de 30 millones de euros.

Resultados 3er trimestre 2008 – Grupo consolidado

El aumento de la actividad y el incremento de precios de la unidad de Aerogeneradores en el tercer trimestre del año han permitido alcanzar un crecimiento de las ventas de un 40% respecto al mismo periodo del año anterior.

Asimismo, es necesario destacar la positiva evolución de los márgenes que ha situado al EBITDA del grupo consolidado (incluyendo el área de Parques Eólicos) en 367 millones de euros, lo que representa un crecimiento del 36% respecto al mismo período en 2007.

Además, las nuevas condiciones de venta y la mejora en la cumplimentación de pedido han permitido mejorar significativamente el ciclo de cobro, y situar la deuda financiera neta en 387 millones de euros a septiembre 2008.

El anuncio de la nueva estrategia señalada por la compañía en Parques Eólicos exige según las Normas Internacionales de Contabilidad presentar la actividad de Desarrollo y Venta de Parques Eólicos como operaciones interrumpidas o discontinuadas.

Esta forma de presentación queda recogida en el Anexo del informe de actividad. Sin embargo, a efectos comparativos para facilitar el análisis con los resultados presentados en el primer semestre, y a la espera del cumplimiento de las condiciones suspensivas a las que está sujeta la unión de los negocios de parques en Europa Continental con Iberdrola Renovables, los datos que se presentan a continuación son un pro forma de las magnitudes consolidadas incluyendo la contribución del área de Desarrollo y Venta de Parques Eólicos por operaciones continuadas.

Datos Pro-forma sin Solar (MM EUR) ⁽¹⁾	9M2007	9M2008	Var. 9M07/9M08
Ventas	2.082	2.890	+40%
EBITDA	270	367	+36%
Beneficio Neto	86	143	+67%
Beneficio Neto con op. Discont.	95	288	x 3
DFN DFN / EBITDA	1.019 2,3x	387 0,7x	-1,6x

Nota: Magnitudes presentadas son no auditadas.

A efectos comparativos con datos publicados en trimestres anteriores en 2008, y a la espera del cierre de la operación de parques en Europa, se presenta un pro-forma con la contribución del negocio de Parques en 9M 2008 bajo operaciones continuadas. Ver anexo conforme a criterios NIC (operaciones discontinuadas)

(1) Sin operaciones discontinuadas, salvo indicación en contra. A efectos comparativos se ha realizado un Pro-forma 2007 y 2008 donde solar se clasifica como operación discontinuada y donde la plusvalía asignada en su enajenación (145 MM EUR a septiembre 2008) se incluye en discontinuados.

Aerogeneradores:

Cadena de suministro global operativa al 100%, mejora del ciclo de cumplimiento de pedido y avance en la nueva generación de aerogenerador Gamesa

Durante el tercer trimestre 2008, Gamesa lleva su cadena de suministro global al 100% de capacidad, con una mejora significativa en el ciclo de cumplimentación de pedido:

- Mantenimiento del ritmo de ventas por encima de los 1.000 MWe, por segundo trimestre consecutivo.
- Cadena de suministro global operativa al 100% de la capacidad requerida de 3.600 MW, consolidando el ritmo de producción marcado como objetivo en el Plan de Negocio 2006-2008.
- Puesta en marcha de un sistema de producción flexible en China y en Europa, adaptado a la demanda, con el fin de avanzar en la mejora continua de los procesos de producción.
- Mejora del ciclo de cumplimentación de pedido que permite mejorar el nivel de circulante sobre ventas, a través de la facturación ExWorks del producto terminado.
- Crecimiento de la actividad con reducción a la mitad de la contribución del grado de avance a las ventas.

- Máximos en precios de materias primas en el 3er trimestre, que tienden a estabilizarse en el 4º trimestre del año.

Además, cabe destacar el avance realizado en el trimestre en el desarrollo de la nueva generación de aerogenerador Gamesa. La construcción de la máquina G10x de 4,5MW permitirá optimizar el coste de la energía, la entrada en un nuevo segmento de mercado multi-MW al igual que la consolidación de su posición en el segmento on-shore.

Durante el tercer trimestre de 2008 Gamesa ha realizado importantes avances en la fabricación de su nueva máquina G10x:

- Finalización de la fase de diseño.
- Validación en banco de pruebas de los prototipos de componentes, previo envío a campo.
- Montaje modular de la nacelle energizado testado y transportado.
- Inicio de construcción de la fábrica de palas en Aoiz.
- Nuevos parques de I+D para validación de máquina en campo en Zaragoza y Navarra.

La buena evolución de la actividad en el tercer trimestre ha permitido mantener el crecimiento de los MWe vendidos en los 9 primeros meses del año por encima del 20% frente al mismo período del año anterior, lo cual ha sido más significativo si tenemos en cuenta que este crecimiento se ha conseguido con una menor contribución del grado de avance a las ventas.

Además, cabe destacar la mejora significativa en el ciclo de entrega a cliente, que permite una mayor facturación ExWorks, optimizando el ciclo de cobro, así como el mantenimiento del mix geográfico y de producto respecto al mismo periodo del año anterior.

(MW)	9M2007	9M2008	% var.
MW Entregado a cliente	1.718	1.928	+12%
+ Variación de MWe Disponible ExWorks	-	+564	-
+ Variación de MWe Grado de Avance	+613	+361	-41%
MWe Vendidos	2.331	2.853	+22%

De este modo la contribución **del incremento de grado de avance a las ventas se sitúa en el 13%** en los 9 primeros meses de 2008, frente al 26% el mismo período del año anterior.

Este crecimiento de los MWe vendidos del 22% se ha producido gracias a la **rotura de los cuellos de botella en la cadena de suministro** en determinados componentes como son los rodamientos para rotor.

Este crecimiento ha sido fundamentalmente apoyado por **los mercados internacionales que han representado un 63% de los MWe vendidos totales**. Asimismo, en los 9 primeros meses del 2008 el 74% de la actividad sigue proviniendo de los tres países que lideraron las instalaciones eólicas en 2007, gracias al buen posicionamiento de Gamesa en estos tres mercados estratégicos (Estados Unidos, España, y China).

Desglose geográfico de MWe vendido de Aerogeneradores	% 9M 2008
España	37%

EEUU	24%
China	13%
Resto de Europa	16%
Resto del Mundo	10%

De este modo, en los 9 primeros meses de 2008 el 72% de los MWe vendidos corresponden a la máquina G8x – 2.0MW y el 28% de los MWe vendidos corresponden a la máquina G5x–0.85MW. Lo cual demuestra **el buen comportamiento que sigue experimentando la máquina G8x – 2.0MW de Gamesa.**

Resultados 9M 2008

La buena evolución de la actividad de los 9 primeros meses de 2008, unido al aumento sostenido de márgenes sobre un mayor volumen de ventas y una mejora superior al 50% en circulante sobre ventas, han permitido alcanzar unos buenos resultados que confirman la tendencia de crecimiento y rentabilidad en un momento de reorientación estratégica del negocio:

(MM EUR)	9M2007	9M2008	% Var.	3T08
Ventas	1.951	2.508	+29%	914
EBITDA	249	368	+48%	142
EBITDA / Ventas (%)	13%	15%	+2pp	15,5%
EBIT	112	214	+91%	91
EBIT / Ventas (%)	5,7%	8,5%	+2,7pp	10%
WC/Ventas	32%	13%	-19pp	13%
Capex	65	93	+43%	31

Nota: Magnitudes presentadas no auditadas.

Las ventas han crecido un 29% como consecuencia del aumento del volumen de MWe vendidos del 22% y del aumento de precios acontecido en el tercer trimestre del año respecto al mismo período del año anterior. Un aumento de precios que se deriva de la política de indexación del precio de máquina a materias primas.

Cabe destacar la mejora de márgenes conseguida respecto a los 9 primeros meses del 2007. El margen EBITDA de 9M 2008 alcanza el 14,7%, **200 puntos básicos superior al margen EBITDA** del mismo periodo del año anterior, siendo el margen del trimestre de 15,5%. En un contexto de 9 meses donde se ha producido un **fuerte incremento de precios de materias primas y su indexación a cliente**, los resultados obtenidos por la implementación de **planes de mejora continua** han permitido cerrar el trimestre con una recuperación de márgenes gradual en el año.

Además, manteniendo el objetivo de Calidad a la primera, el ratio de provisiones de garantía sobre ventas se mantiene en el 3er trimestre del año en niveles del 4%, por debajo de la media de 2007 (5%).

Asimismo, la consolidación de **condiciones comerciales de venta ha permitido mejorar el ciclo de cobro** reduciendo el nivel de circulante sobre ventas de la unidad al 13% (19 puntos porcentuales por debajo del mismo periodo del año anterior).

Con un objetivo de maximización del Retorno sobre el Capital Empleado, además de la gestión del circulante, Gamesa ha llevado a cabo durante los 9 primeros meses de 2008 una inversión de 93

MM EUR. Gamesa ha experimentado un notable crecimiento en su actividad compatible con su política de optimización de inversiones.

Todo ello, ha permitido a la Unidad de Aerogeneradores presentar un **Retorno Sobre el Capital Empleado superior al 16%** en los nueve primeros meses de 2008.

Parque Eólicos:

Avance de actividad en un momento de reorientación estratégica del negocio

El pasado 13 de junio Gamesa anunciaba su nueva estrategia de creación de valor en la unidad de Parques Eólicos. Por un lado, los activos ligados a la región de Europa Continental se integrarían en dos sociedades vehículos receptoras de aportaciones (*joint ventures*) creadas junto con Iberdrola Renovables, una para el negocio español y la segunda para el negocio del resto de Europa continental⁽¹⁾. Por otro lado, Gamesa anunciaba también la preparación de la propuesta de valor de la actividad de Parques Eólicos en Estados Unidos y China. Ambas estrategias son el resultado de la decisión de centrar los esfuerzos de la Compañía en la actividad de Diseño y Fabricación de Aerogeneradores.

Esta nueva estrategia anunciada en Parques Eólicos suspendía la firma de nuevos compromisos de venta en esta unidad de negocio.

Durante los 9 primeros meses de 2008 la actividad de la unidad de Parques Eólicos se ha caracterizado por un **aumento significativo de la actividad en un momento de reorientación estratégica del negocio**. Importante avance en hitos técnicos de desarrollo de parque como son la promoción y el montaje de aerogeneradores, que duplican los niveles alcanzados durante los primeros 9 meses de 2007, así como en la construcción de parques eólicos, que crece un 27%.

MW	9M2007	9M2008	% var.
Consecución de PLA	226	484	+114%
Construcción de PPEE	319	406	+27%
Montaje de AEG en parque	86	190	+120%

Sin embargo, este importante avance en actividad no se ha visto reflejado en las cuentas de resultados por la nueva reorientación estratégica del negocio, anunciada el pasado 13 de junio, que hace que la creación de valor de un alto porcentaje de estos parques vaya a ser incluida en las sociedades conjuntas con Iberdrola Renovables.

En cuanto a la operación anunciada, el proceso de creación de las sociedades conjuntas para la promoción, desarrollo y operación de parques en Europa continental con Iberdrola Renovables progresa adecuadamente y se encuentra de momento sujeta a condiciones suspensivas.

Asimismo, durante el tercer trimestre se ha avanzado en la definición de la propuesta de valor de la cartera de parques en EEUU mediante la elaboración de un Plan de Negocio para los próximos 5 años y el inicio de la fase de identificación de potenciales candidatos.

Por otro lado, Gamesa sigue reconociendo por resultados las plusvalías generadas a través de los compromisos de venta de parques vigentes a junio 2008, los cuales permiten absorber los costes de estructura de la propia unidad en el 3er trimestre.

⁽¹⁾ Sujeto a condiciones suspensivas

Resultados 9M2008

Esta evolución de la actividad ha tenido como resultado un **crecimiento de las ventas derivado del valor generado por el avance en los compromisos vigentes, cuyas plusvalías han permitido cubrir prácticamente los costes de estructura de la unidad de Parques en el periodo.**

(MM EUR)	9M2007	9M2008	% Var.	3T08
Ventas	266	500	+88%	126
EBITDA	34	21	-38%	-2
WC/Ventas	73%	85%	+12 pp	85%

Nota: Magnitudes presentadas no auditadas.

El crecimiento del capital circulante sobre ventas se debe fundamentalmente al avance en el desarrollo de parques que posteriormente serán incluidos en las sociedades conjuntas con Iberdrola Renovables.

Cumplimiento Plan de Negocio 2006-2008

Los notables resultados del 3er trimestre anticipan el cumplimiento de los objetivos del Plan de Negocio 2006 – 2008 y ofrecen unas perspectivas positivas para el último trimestre del año.

Estos buenos resultados, obtenidos a través de la contribución de los dos negocios de actividad, Diseño y Fabricación de Aerogeneradores y Promoción y Venta de Parques Eólicos, confirman la tendencia de Crecimiento y Rentabilidad y hacen más predecible el cumplimiento de las metas comprometidas para los 3 objetivos estratégicos en 2008:

- Crecimiento: Mantenimiento de un **crecimiento anual compuesto 9M2006 – 9M2008 del EBITDA del 29%**, por encima del objetivo del 15% del Plan de Negocio.
- Rentabilidad: **Retorno sobre el Capital Empleado 9M2008 del 15%**, muy por encima del alcanzado en 9M2006 (10%) y 9M2007 (11%), y en la senda de cumplimiento del objetivo 2008 superior al 16%.
- Solidez Financiera: **Deuda Financiera Neta sobre el EBITDA de 0,7x**, manteniéndose por debajo del objetivo del 2,5x para 2008.

Perspectivas 4T 2008

El año 2008 arranca con la desinversión de la actividad Solar con fecha efectiva 23 de abril de 2008. De este modo, la contribución de la actividad del negocio solar en los cuatro primeros meses del año así como las plusvalías obtenidas por la enajenación se clasifican por operaciones discontinuadas desde enero 2008.

Asimismo, en junio de este año se anuncia la nueva propuesta de creación de valor en Parques Eólicos, a través de unión de los negocios de parques en Europa continental con Iberdrola Renovables, y el anuncio del análisis de nuevas alternativas estratégicas para las cartera en Estados Unidos y China. Ambas operaciones muestran la intención de la compañía de focalizarse en su actividad de Diseño y Fabricación de Aerogeneradores, su motor de crecimiento. Desde entonces se

ha producido un avance en la definición de propuesta de valor de la cartera en EEUU con la elaboración de un Plan de Negocio para los próximos 5 años y el inicio de la fase de identificación de potenciales candidatos. Asimismo, el proceso de la creación de las sociedades conjuntas en Europa continental progresa según lo previsto, sujeta todavía a condiciones suspensivas.

El principal reto que presenta el cuarto trimestre de 2008 es el cumplimiento de los objetivos establecidos para este ejercicio.

- ✓ Previsión de una producción anual superior a los 3.600 MW anuales.
- ✓ Adecuación de la producción a la demanda.
- ✓ Estabilización de los precios de las materias primas.
- ✓ Aprobación por Competencia del proyecto conjunto con Iberdrola Renovables para promoción, operación y mantenimiento de parques en Europa continental.
- ✓ Comienzo de negociaciones para la puesta en valor de las promociones en EEUU.
- ✓ Puesta en marcha del primer prototipo G10x en parque.
- ✓ Culminación exitosa del Plan de Negocio 2006 – 2008.
- ✓ Implantación de los planes de acción para el nuevo Horizonte 2011.

Anexos

Cambio estratégico en Parques Eólicos que da lugar a un nuevo perfil de Grupo Consolidado

Nueva forma de presentación de la actividad de Parques Eólicos que da lugar a una nueva presentación de la Cuenta de Resultados Consolidada, donde a 30 de Junio de 2008 la actividad de Parques Eólicos y la actividad Solar, así como la plusvalía obtenida en su enajenación, se contabilizan por operaciones discontinuadas o interrumpidas:

Datos Pro-forma (MM EUR) ⁽¹⁾	9M2007	9M2008	% Var. 9M07/9M08	2007
Ventas	1.952	2.623	+34%	2.877
EBITDA	235	350	+49%	353
Beneficio Neto	56	136	x 2,4	122
Beneficio Neto operaciones Continuadas y Discontinuadas	95	288	x 3	220
DFN DFN / EBITDA	797 3,4x	138 0,3x	-3x	29 0,1x

Nota: Magnitudes presentadas son no auditadas.

La contribución del negocio solar y parques eólicos en los 9 meses 2008 se clasifica bajo operaciones discontinuadas según criterio NIC.

A efectos comparativos se ha realizado un Pro-forma 2007 donde Solar y Parques Eólicos se clasifican también como op. discontinuadas.

(1) Sin operaciones discontinuadas, salvo indicación

Advertencia

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

Este documento contiene enunciados que son manifestaciones de futuro, e incluye declaraciones con respecto a nuestra intención, creencia o expectativas actuales sobre las tendencias y acontecimientos futuros que podrían afectar a nuestra condición financiera, a los resultados de nuestras operaciones o al valor de nuestra acción.

Estas manifestaciones de futuro no son garantías del desempeño e implican riesgos e incertidumbres. En consecuencia, los resultados reales pueden diferir considerablemente de los resultados de las manifestaciones de futuro, como consecuencia de diversos factores, riesgos e incertidumbres, tales como factores económicos, competitivos, regulatorios o comerciales. El valor de las inversiones puede subir o bajar, circunstancia que el inversor debe asumir incluso a riesgo de no recuperar el importe invertido, en parte o en su totalidad. Igualmente, el anuncio de rentabilidades pasadas, no constituye promesa o garantía de rentabilidades futuras.

Los datos, opiniones, estimaciones y proyecciones que se incluyen en el presente documento se refieren a la fecha que figura en el mismo y se basan en previsiones de la propia compañía y en fuentes de terceras personas, por lo que Gamesa Corporación Tecnológica, S.A. , no garantiza que su contenido sea exacto, completo, exhaustivo y actualizado y , consecuentemente, no debe confiarse en él como si lo fuera.

Tanto la información como las conclusiones contenidas en el presente documento se encuentran sujetas a cambios sin necesidad de notificación alguna. Gamesa Corporación Tecnológica, S.A. no asume ninguna obligación de actualizar públicamente ni revisar las manifestaciones de futuro, ya sea como resultado de nueva información, acontecimientos futuros o de otros efectos. Los resultados y evolución señalados podrían diferir sustancialmente de aquellos señalados en este documento.

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

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

Este documento ha sido proporcionado exclusivamente como información y no puede ser reproducido o distribuido a cualquier tercero, ni puede ser publicado total o parcialmente por ninguna razón sin el previo consentimiento por escrito de Gamesa Corporación Tecnológica, S.A.”