



# Informe Semestral

**1er Semestre 2008**

Madrid, 29 de Julio de 2008

**1** Claves del Periodo

**2** Aerogeneradores

**3** Parques Eólicos

**4** Perspectivas 2008

**Anexos – Nuevo *reporting* del Grupo Consolidado**

# Los buenos resultados del 1S confirman la consolidación de un modelo de Crecimiento y Rentabilidad ...



*Grupo Consolidado*

Datos Pro-forma sin Solar (MM EUR) <sup>(1)</sup>	1S2007	1S2008	Var. 1S07 /1S08
Ventas	1.400	1.876	+34%
EBITDA	164	235	+43%
B. Neto	55	93	+69%
DFN	814	127	- 1,8x
DFN/EBITDA	2,0x	0,2x	

Nota: Magnitudes presentadas son no auditadas.

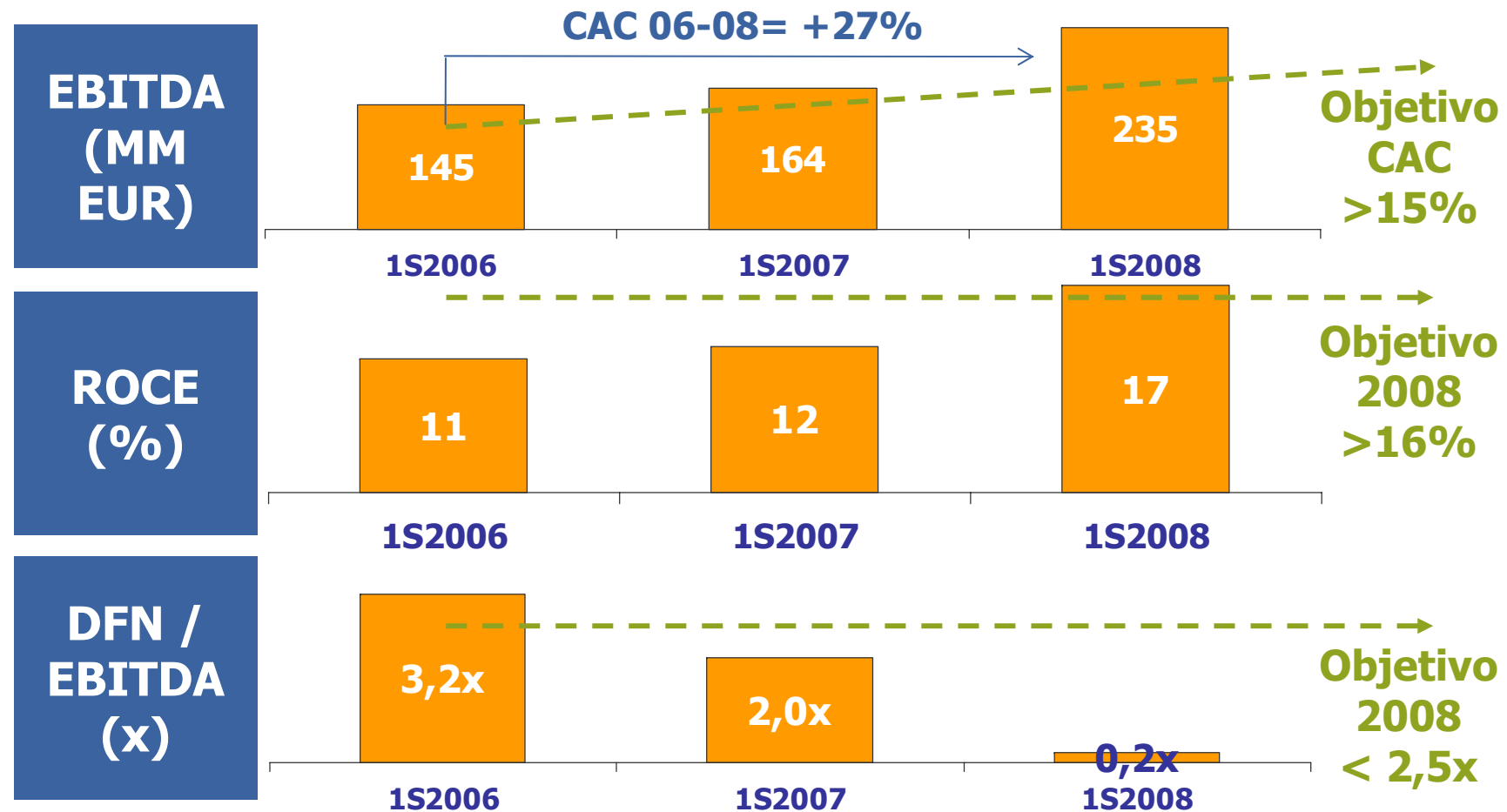
A **efectos comparativos** con datos publicados en 1er trimestre, y a la espera del cierre de la operación, se presenta un pro-forma con la contribución del negocio de Parques en el 1S 2008 bajo operaciones continuadas. Ver anexo conforme a criterios NIC (operaciones discontinuadas)

(1) Sin operaciones discontinuadas. A efectos comparativos se ha realizado un Pro-forma 2007 y 2008 donde solar se clasifica como operación discontinuada y donde no se incluye la plusvalía asignada en su enajenación (105 MM EUR a junio 2008)

... y hacen más predecible el cumplimiento de las 3 metas estratégicas comprometidas para 2008.



Grupo Consolidado



Nota: Magnitudes presentadas son no auditadas.

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

Un modelo respaldado por la confianza de clientes y suministradores clave, ...



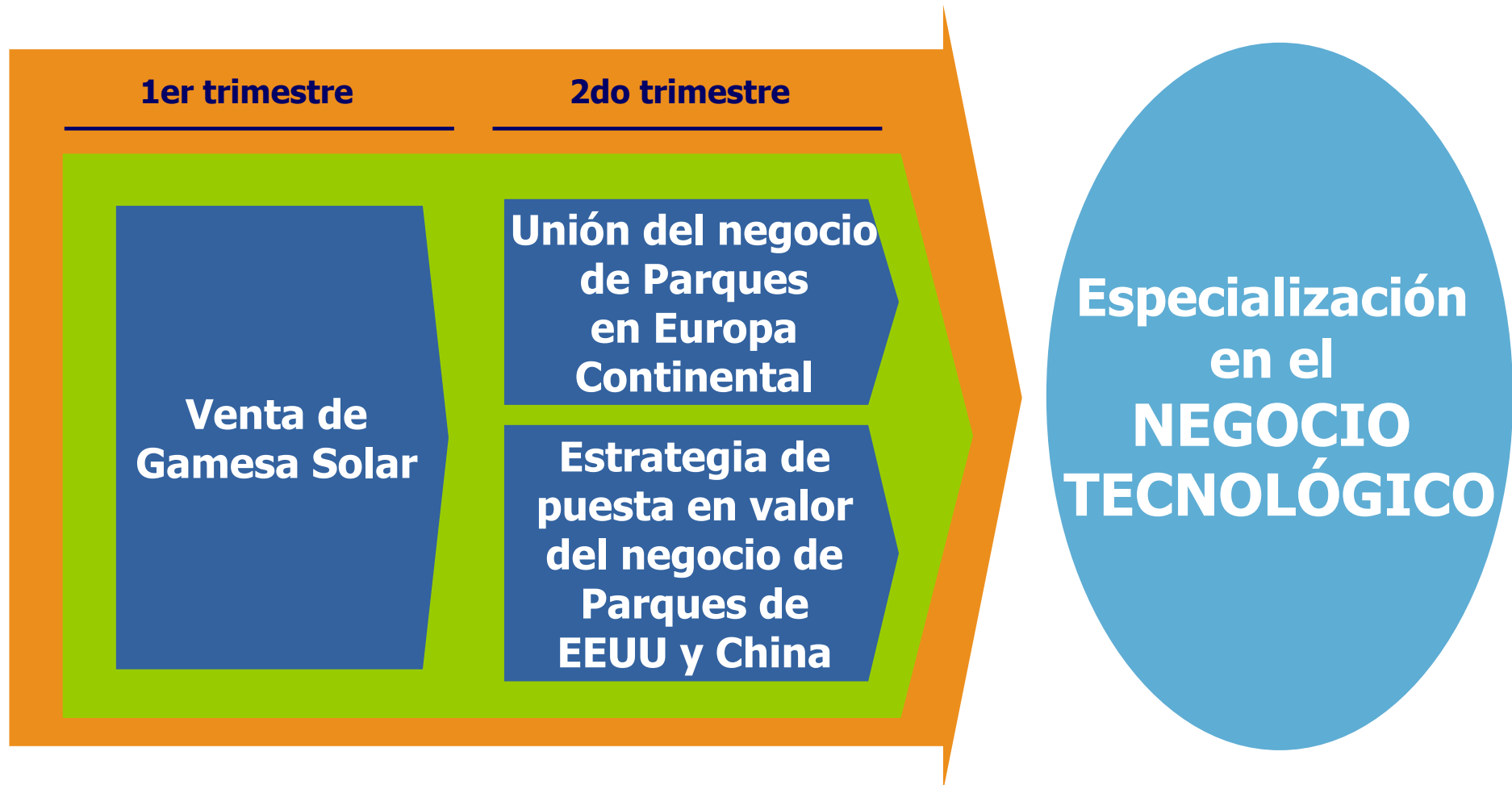
*Claves del Periodo*

- ✓ **Firma de contratos con Grandes Clientes Estratégicos (Europa, EEUU, China)**
- ✓ **Incremento del ritmo de producción vs 1S07, consolidando los 3.600 MW por año, a través de mejoras de productividad y acompañamiento de suministradores clave**
- ✓ **Fuerte crecimiento de precios de materias primas que ralentiza la recuperación de márgenes**
- ✓ **Unión de esfuerzos que permite la creación de un líder de promoción eólica en Europa**
- ✓ **Aprobación por JGA de un dividendo de 0,23 Euros/acción**

... y en continua transformación con un único objetivo, la creación de valor.



*Claves del Periodo*



**1** Claves del Periodo

**2** Aerogeneradores

**3** Parques Eólicos

**4** Perspectivas 2008

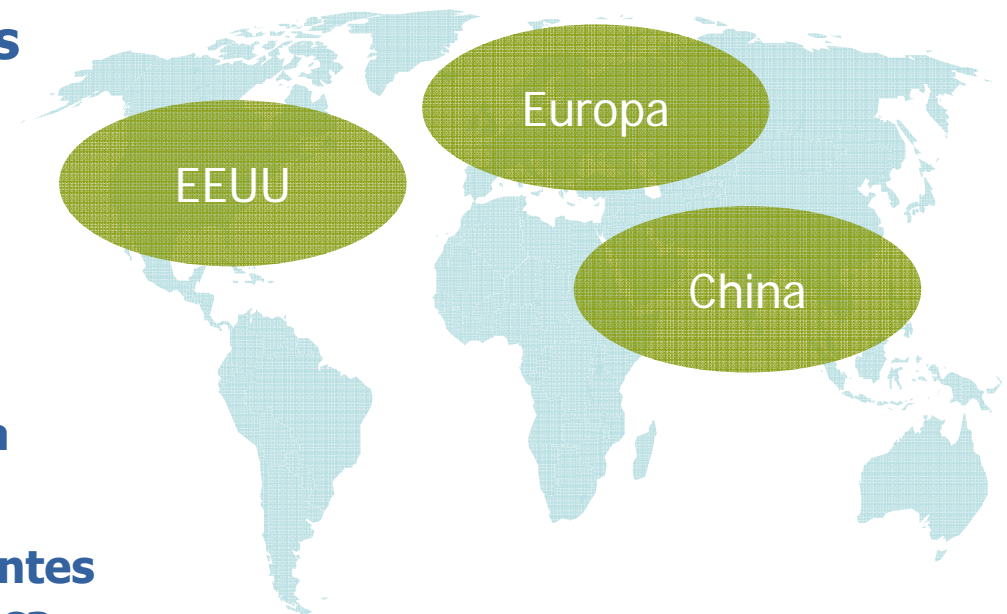
**Anexos – Nuevo *reporting* del Grupo Consolidado**

# Incrementando la visibilidad de la cartera en el 2º trimestre

>11.500 MW de aerogeneradores comprometidos

✓ **Nuevos acuerdos con Grandes Clientes Estratégicos en mercados clave:**

- **4.500 MW con Iberdrola Renovables en Europa y EEUU para 2010-2012**
- **344 MW con LongYuan en China para 2009**
- **Más de 570 MW con otros 6 clientes en Europa, EEUU y Norte de África**





# Implantación del Sistema Sincronizado de Producción en China



*Aerogeneradores:  
Claves del Periodo*

- ✓ **Implantación de un nuevo sistema de producción sincronizada que permitirá mejoras de productividad**



- ✓ **Centro de producción integral en Tianjin que concentra la producción y ensamblaje de los principales componentes del aerogenerador: multiplicadoras, generadores y nacelles, con un ritmo de producción anual de 700 MW.**

# Consolidación del ritmo de producción objetivo



*Aerogeneradores:  
Claves del Periodo*

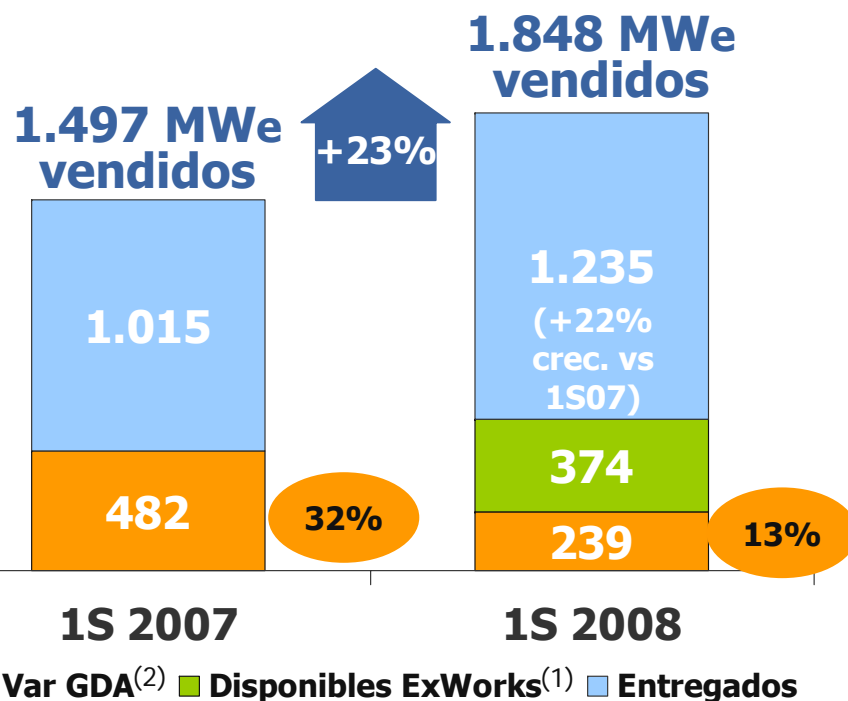
- ✓ **Crecimiento del +23% MWe en venta de aerogeneradores, siendo 2/3 de las ventas en mercados internacionales**
- ✓ **Producción en línea con el objetivo (3.600 MW)**
  - **Crecimiento del 40% de la actividad en EEUU y China vs mismo periodo 2007**
- ✓ **Mantenimiento de los cuellos de botella en la cadena de suministro que exigen un mayor esfuerzo de gestión en el 2do semestre del año**
- ✓ **Fuerte incremento de precios de materias primas en 1S 2008 (acero >40%)**
- ✓ **Desplazamiento de entregas hacia el 2º semestre del año, derivado de retrasos en EEUU por climatología y logística**
- ✓ **Reducción significativa de la contribución del grado de avance a las ventas y consolidación de las condiciones de venta ExWorks**

Crecimiento de MWe vendido > 20%, con control de grado de avance y contribución significativa de mercados internacionales y la máquina de 2 MW



*Aerogeneradores:  
Actividad*

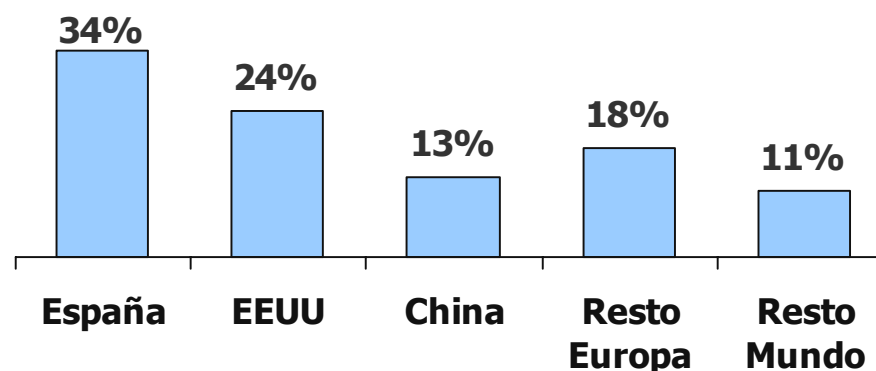
### Evolución de MWe vendidos



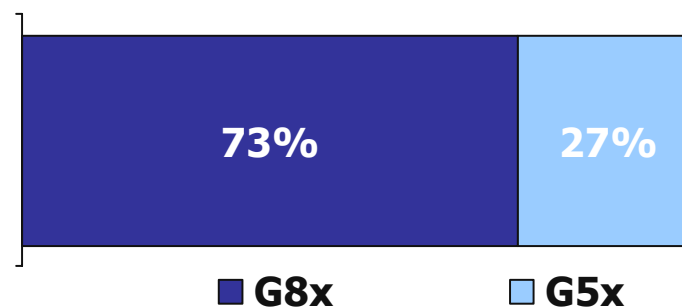
● % Var. GDA sobre MWe vendido

(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 de volumen por actividad internacional, mejora de productividad, y mejora del ciclo de cobro impulsada por reserva de capacidad



**Aerogeneradores  
Resultados**

(MM EUR)	1S2007	1S2008	Var. 1S07 /1S08	2T08
Ventas	1.247	1.594	+28%	913
EBITDA	157	226	+44%	133
EBITDA/Ventas	13%	14%	+1,6pp	15%
EBIT	76	123	+62%	77
EBIT/Ventas	6%	8%	+1,6pp	8%
WC/Ventas	28%	9%	- 19pp	9%
CAPEX	41	62	+51%	43

- ✓ Volumen
- ✓ Incremento precios
- ✓ Mix geográfico
- ✓ Δ precios de materias primas
- ✓ Huelga de transporte
- ✓ Mejora de productividades
- ✓ Nacionalización de producción
- ✓ Provisión por garantías de 4%
- ✓ Venta ExWorks
- ✓ Reservas de capacidad
- ✓ Principales inversiones planificadas para el 2S

Nota: Magnitudes presentadas no auditadas.

**1** Claves del Periodo

**2** Aerogeneradores

**3** Parques Eólicos

**4** Perspectivas 2008

**Anexos – Nuevo *reporting* del Grupo Consolidado**

# Recuperación del nivel de entregas en el 2do trimestre ...



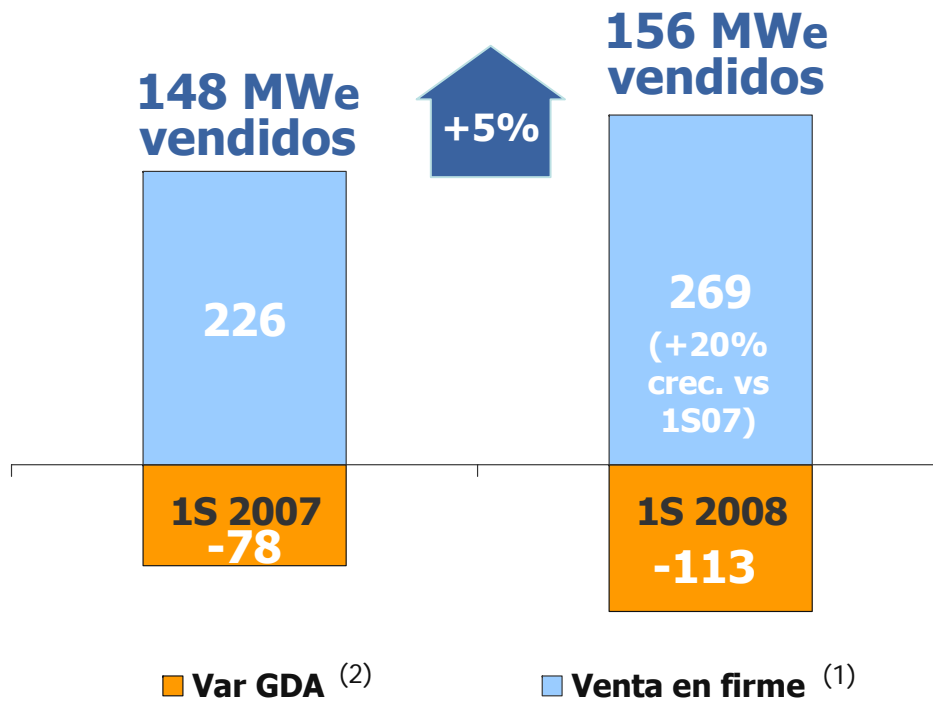
*Parques Eólicos:  
Claves del Periodo*

- ✓ **La nueva estrategia anunciada en parques paraliza la firma de nuevos compromisos de venta**
  - ✓ **Firma del Acuerdo con Iberdrola Renovables <sup>(1)</sup>**
    - Cambio de modelo de negocio de parques en Europa (de venta a IPP)
    - Venta de más de 900 MW en Reino Unido, Republica Dominicana y México
  - ✓ **Anuncio de búsqueda de propuestas de valor para EEUU y China**
- ✓ **Crecimiento de la actividad a través de ventas en firme (253 MW entregados entre abril y junio)**
- ✓ **Reducción del Grado de Avance en -113 MWe en 6 meses**
- ✓ **Importante avance en el inicio de construcción de parques (~ 400 MW) y montaje de aerogeneradores en parque**

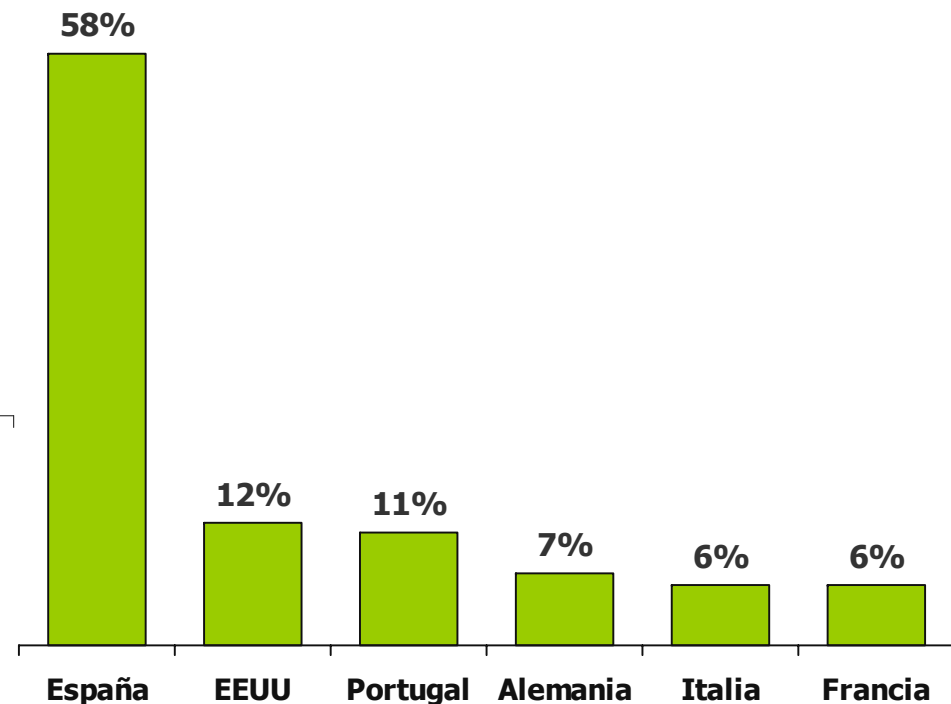
(1) Sujeto a condiciones suspensivas

... manteniendo el ritmo de actividad, con fuerte reducción de parques en grado de avance

### Evolución de MWe vendidos



### Mix geográfico de ventas 1S08 (MWe)



(1) Entrega de la propiedad del parque al cliente, incluye parques vendidos al PLA y al CAP.

(2) Variación de stock de parques en grado de avance

# Crecimiento de ventas por mayores entregas, con recuperación del EBITDA/MW en el 2do trimestre y mejora del ciclo de cobro por ventas al PLA



**Parques Eólicos:  
Resultados**

(MM EUR)	1S2007	1S2008	Var. 1S07 /1S08	2T08	
Ventas	201	374	+86%	207	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Contribución de ventas en firme</li> <li>✓ Progreso en construcción y montaje de máquinas en parques en stock</li> </ul>
EBITDA EBITDA/MWe	22 0,145	23 0,147	+5% -	11 0,182	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Recuperación del EBITDA medio por MWe vendido en el 2T (1T08: 0,125 MM EUR/MW)</li> </ul>
WC/Ventas	98%	71%	- 27pp	71%	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Mejora del ciclo de cobro por mayores ventas al PLA</li> </ul>

Nota: Magnitudes presentadas no auditadas.



**1** Claves del Periodo

**2** Aerogeneradores

**3** Parques Eólicos

**4** **Perspectivas 2008**

**Anexos – Nuevo *reporting* del Grupo Consolidado**

# Perspectivas 2008

*Perspectivas*

- ✓ **Consolidación del ritmo de producción en 3.600 MW por año, en un entorno de tensiones en la cadena de suministro**
- ✓ **Implantación de las mejoras de producción necesarias para conseguir el crecimiento comprometido de 1.000 MW más al año en 2009 y 2010**
- ✓ **Alta volatilidad en costes de materias primas (acero y materiales férricos), con ciclos de actualización de coste inferiores a los históricos**
- ✓ **65% de las entregas en 2S08 , un volumen un 20% superior al entregado en 2S07**
- ✓ **Finalización de la creación de las sociedades conjuntas de parques con Iberdrola Renovables en Europa Continental**
- ✓ **Preparación de la propuesta de valor de los parques en Estados Unidos y China**
- ✓ **Montaje en parque del primer prototipo máquina G10x de 4,5 MW**
- ✓ **Cumplimiento de los objetivos de Crecimiento, Rentabilidad y Solidez Financiera**

Gracias

**1** Claves del Periodo

**2** Aerogeneradores

**3** Parques Eólicos

**4** Perspectivas 2008

**Anexos – Nuevo *reporting* del Grupo Consolidado**

# Cambio estratégico que da lugar a un nuevo perfil de Grupo Consolidado (1/2)



*Grupo Consolidado*

		Anuncio	Cierre de operación
Unión del negocio de Parques en Europa Continental	Hito	13 de Junio	Fecha tentativa 2do Semestre 08
	Reporting	✓	✓ Actividad de enero a Cierre de operación + Plusvalía ✓ 23% de resultados de la JV entre cierre de operación y cierre de ejercicio
Puesta en valor de negocio de Parques de EEUU y China	Hito	13 de Junio	No definido
	Reporting	✓	✓ Actividad de enero a Cierre de operación + Plusvalía Dependiendo de la estructura de la potencial operación

# Cambio estratégico que da lugar a un nuevo perfil de Grupo Consolidado (2/2)



*Grupo Consolidado*

Datos Pro-forma (MM EUR) <sup>(1)</sup>	1S2007	1S2008	Var. 1S07 /1S08	2007
Ventas	1.250	1.667	+33%	2.877
EBITDA	144	215	+49%	353
B. Neto op. cont.	37	80	x2,1	122
B. Neto oper. discount.				
Solar	8	105		18
Parques	19	14		80
DFN	577	34		29
DFN/EBITDA	4,0x	0,1x	- 4x	0,1x

Nota: Magnitudes presentadas son no auditadas.

La contribución del negocio solar y parques eólicos en el 1S 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 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."

# 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 CO<sup>2</sup>/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**



## Primer semestre 2008 –

### Confirmación de un modelo de negocio de crecimiento y rentabilidad respaldado por clientes y suministradores clave

#### Resultados 1er semestre 2008 – Grupo consolidado

El aumento de la actividad y el incremento de precios de la unidad de Fabricación de Aerogeneradores en el segundo trimestre del año han permitido alcanzar un crecimiento de las ventas de un 34% 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 235 millones de euros, lo que representa un crecimiento del 43% respecto al mismo periodo en 2007.

Además, las nuevas condiciones de venta ExWorks, unido al cobro de reservas de capacidad por los nuevos contratos firmados en la unidad de Aerogeneradores y al mayor volumen de ventas al hito del PLA (Permisos, Lincencias y Autorizaciones) en la unidad de Parques, han permitido mejorar significativamente el ciclo de cobro, y situar la deuda financiera neta en 127 millones de euros.

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 trimestre, 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) <sup>(1)</sup>	1S2007	1S2008	% Var. 1S07/1S08
Ventas	1.400	1.876	+34%
EBITDA	164	235	+43%
Beneficio Neto	55	93	+69%
DFN DFN / EBITDA	814 2,0x	127 0,2x	-1,8x

Nota: Magnitudes presentadas son no auditadas.

A efectos comparativos con datos publicados en 1er trimestre, y a la espera del cierre de la operación, se presenta un pro-forma con la contribución del negocio de Parques en el 1S 2008 bajo operaciones continuadas. Ver anexo conforme a criterios NIC (operaciones discontinuadas)

(1) Sin operaciones discontinuadas. A efectos comparativos se ha realizado un Pro-forma 2007 y 2008 donde solar se clasifica como operación discontinuada y donde no se incluye la plusvalía asignada en su enajenación (105 MM EUR a junio 2008)

**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 1S2006 – 1S2008 del EBITDA del 27%**, por encima del objetivo del 15% del Plan de Negocio
- Rentabilidad: **Retorno sobre el Capital Empleado 1S2008 del 17%**, muy por encima del alcanzado en 1S2006 (11%) y 1S2007 (12%), y superando el objetivo del 16%
- Solidez Financiera: **Deuda Financiera Neta sobre el EBITDA de 0,2x**, manteniéndose por debajo del objetivo del 2,5x para 2008

### **Las claves del segundo trimestre 2008 confirman el respaldo de clientes y suministradores en la configuración de un modelo de crecimiento sostenible y rentable**

Los hitos claves del periodo se resumen en:

- ✓ **Firma de nuevos acuerdos con Grandes Clientes Estratégicos en Europa, Estados Unidos y China.** Gamesa continúa con la firma de nuevos acuerdos estratégicos que le aportan visibilidad a su crecimiento en los próximos 5 años en aquellos mercados que han sido definidos como clave en su Plan de Negocio 2006-2008.
- ✓ **Incremento del ritmo de producción en el primer semestre respecto al mismo periodo del año anterior, consolidando los 3.600 MW por año, y sentando la base para crecimientos futuros.** Gamesa consolida en el segundo trimestre el ritmo de producción objetivo para el año 2008, a través de procedimientos de mejora de productividad y gracias al acompañamiento de sus suministradores clave,
- ✓ **Fuerte crecimiento de precios de materias primas que ralentiza la recuperación de márgenes.** Durante el primer semestre de 2008 las principales materias primas utilizadas en la fabricación de aerogeneradores (acero y materiales férricos) han experimentado subidas por encima del 40% que penalizan la base de costes. Sin embargo, las condiciones comerciales de indexación del precio de las máquinas a coste de materias primas y los programas de mejora de costes han permitido mantener la tendencia de recuperación de márgenes.
- ✓ **Unión de esfuerzos que permite la creación de un líder de promoción eólica en Europa.** El pasado 13 de junio Gamesa firmó con uno de sus Grandes Clientes Estratégicos, Iberdrola Renovables, un acuerdo para la creación de un líder en promoción, desarrollo y explotación conjunta de proyectos eólicos en España y Europa continental. El objetivo de la operación es lograr la unión de dos líderes mundiales en el sector de la promoción y el desarrollo de parques eólicos. De esta manera, se consolidará la posición de ambas compañías en los mercados en los que están presentes y que sean objeto de la alianza estratégica. Este acuerdo se encuadra dentro de la estrategia de Gamesa de maximizar la propuesta de valor de su cartera de parques eólicos de la mano de un operador líder, con la posibilidad de monetizar su posición en dos años.
- ✓ **Aprobación por Junta General de Accionistas de un dividendo de 0,23 euros por acción.** La Junta General de Accionistas de Gamesa Corporación Tecnológica aprobó el 30 de Mayo un dividendo bruto de 0,23 euros por acción, manteniendo su pay-out histórico medio del 25%. El pago efectivo del dividendo se realizó el 20 de Junio.

**En continua transformación con un único objetivo, la creación de valor**

Tras la venta del negocio de Gamesa Solar el pasado mes de abril, Gamesa comunica su estrategia de creación de valor en la unidad de Parques Eólicos con el anuncio del Acuerdo Estratégico entre la Compañía e Iberdrola Renovables para Europa Continental. Al mismo tiempo, Gamesa inicia un proceso de búsqueda de propuestas de valor para sus activos de parques en Estados Unidos y China.

De este modo, la compañía **culmina el giro estratégico hacia la Energía Eólica** centrándose en la **parte de la cadena de valor donde posee su mayor ventaja competitiva y que representa su vector de crecimiento, el negocio de Diseño y Fabricación de Aerogeneradores**. Sector en el que Gamesa se posiciona entre las tres primeras compañías líderes a nivel mundial.

**Aerogeneradores:****Mayor visibilidad, mejoras de productividad y consolidación del ritmo de producción con recuperación de márgenes**

Durante el segundo trimestre 2008 se ha producido un incremento significativo del número de MW de aerogeneradores comprometidos con clientes, alcanzando una cartera superior a 11.500 MW, través de la firma de dos nuevos acuerdos con Clientes Estratégicos en los tres mercados clave:

- **4.500 MW con Iberdrola Renovables**, la mayor compraventa de aerogeneradores de la historia del sector eólico que se materializará en el periodo 2010 - 2012 y se destinará a promociones eólicas en España, resto de Europa, Estados Unidos y México. El contrato incluye el montaje y puesta en marcha de los aerogeneradores, así como los servicios de operación y mantenimiento de los mismos durante el periodo de garantía.

- **344 MW con China Longyuan Electric Power Group Corporation** para el año 2009 en China. Los aerogeneradores se fabricarán en los centros productivos de Gamesa en Tianjin. Con este nuevo acuerdo, la compañía refuerza su posicionamiento en el mercado chino y afianza sus relaciones comerciales con Longyuan, iniciadas en 2004. El contrato incluye el suministro de los aerogeneradores (sin torre), la supervisión de montaje y su puesta en marcha, así como dos años de operación y mantenimiento.

Adicionalmente, Gamesa ha firmado durante el 1er semestre diversos acuerdos con otros 6 Clientes Estratégicos en Europa, Estados Unidos y Norte de África para el suministro de más de 570 MW de aerogeneradores.

Estos contratos refuerzan la visibilidad de Gamesa en el área de Fabricación y Venta de Aerogeneradores para los próximos años de actividad.

Adicionalmente durante este ejercicio, tras el inicio de la producción en su planta de generadores, **Gamesa cuenta ahora con un centro de producción integral en Tianjin** donde sigue avanzando en la mejora continua en sus procesos productivos a través de la **implantación del nuevo sistema sincronizado de producción, Synchronous Manufacturing System (SMS)**, de multiplicadoras, generadores y ensamblaje de nacelles que permitirá importantes mejoras de productividad.

Durante el primer semestre 2008 se ha culminado la puesta en marcha del centro de producción integral de Tianjin que concentra la producción conjunta de los tres componentes antes mencionados y que permitirá un ritmo de producción anual de 700 MW. La terminación del proceso de implantación de la sincronización tendrá lugar en el segundo semestre del año. El proyecto industrial de Gamesa en China ha supuesto inversiones cercanas a los 40 millones de euros y la creación de 1.000 puestos de trabajo. A estos pasos se añade el continuo desarrollo de proveedores locales.

Durante el segundo trimestre del año, **Gamesa ha consolidado el ritmo de producción marcado como objetivo en su Plan de Negocio 2006-2008 de 3.600 MW por año:**

- Crecimiento del número de MWe vendidos en el primer semestre 2008 respecto al mismo periodo del año anterior del 23%, de los cuales dos terceras partes se han vendido en mercados internacionales.
- Producción en línea con el objetivo establecido para el 2008 de 3.600 MW por año, gracias a un crecimiento del 40% de la actividad en Estados Unidos y China, respecto al mismo periodo del año anterior.
- Mantenimiento de los cuellos de botella en la cadena de suministro que exigen un mayor esfuerzo de gestión para el segundo semestre del 2008.
- Fuerte incremento de los precios de las materias primas en este primer semestre, donde el acero ha subido más del 40%.
- Desplazamiento de las entregas hacia el segundo semestre del año, derivado de los retrasos en EEUU por la climatología y la logística.
- Reducción significativa de la contribución del grado de avance a las ventas y consolidación de las condiciones de venta ExWorks.

La buena evolución de la actividad en el segundo trimestre ha permitido mantener el crecimiento de los MWe vendidos de la primera mitad del año por encima del 20% frente al primer semestre 2007, 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 el perfil internacional de las ventas y el buen comportamiento de la máquina de 2 MW.

(MW)	1S2007	1S2008	% var.
MW Entregado a cliente	1.015	1.235	+22%
+ Variación de MWe Disponible ExWorks	-	+374	-
+ Variación de MWe Grado de Avance	+482	+239	-50%
<b>MWe Vendidos</b>	<b>1.497</b>	<b>1.848</b>	<b>+23%</b>

De este modo la contribución del incremento de grado de avance a las ventas se sitúa en el 13% en el primer semestre de 2008, frente al 32% el mismo periodo del año anterior.

Este crecimiento de los MWe vendidos del 23% se ha producido **en un entorno de tensiones en la cadena de suministro** de determinados componentes como son los rodamientos para rotor. Cabe destacar también **el contexto de fuerte incremento de precios de determinadas materias primas** en los últimos seis meses, como es el caso de los aceros especiales cuyo precio ha incrementado más de un 40%.

Este crecimiento ha sido fundamentalmente apoyado por **los mercados internacionales que han representado un 66% de los MWe vendidos totales**. Asimismo, en el 1er semestre del 2008 el 70% 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	% 1S 2008
España	34%
EEUU	24%
China	13%
Resto de Europa	18%
Resto del Mundo	11%

De este modo, en el 1er semestre 2008, el desglose de ventas por producto sobre las ventas de MWe totales de Gamesa ha sido similar al del año 2007, 73% de los MWe vendidos corresponden a la máquina G8x – 2.0MW y el 27% 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 1S2008

Esta buena evolución de la actividad del 1er semestre 2008 tanto nacional como internacional, unida a las mejoras de productividad que se están alcanzando y a la reducción del ciclo de cobro, impulsada en el segundo trimestre por las reservas de capacidad, han permitido alcanzar unos buenos resultados que confirman la tendencia de crecimiento y rentabilidad antes mencionada:

(MM EUR)	1S2007	1S2008	% Var.	2T08
Ventas	1.247	1.594	+28%	913
EBITDA	157	226	+44%	133
EBITDA / Ventas (%)	13%	14%	+1,6pp	15%
EBIT	76	123	+62%	77
EBIT / Ventas (%)	6%	8%	+1,6pp	8%
WC/Ventas	28%	9%	-19pp	9%
Capex	41	62	+51%	43

Nota: Magnitudes presentadas no auditadas.

Las ventas han crecido un 28% como consecuencia del aumento del volumen de MWe vendidos del 23% y del aumento de precios acontecido en el 1er semestre del año respecto al mismo periodo del año anterior.

Este crecimiento de la actividad y de los precios ha compensado el efecto sobre el ingreso medio por MWe de las ventas internacionales, como Estados Unidos por efecto tipo de cambio US\$ - € y China donde la máquina se vende sin torre. (La mayor contribución de estos dos mercados a las ventas aporta mayor crecimiento en volumen, pero la subida de precios de máquina existentes en estos dos mercados no se ve reflejada en la facturación media por MWe vendido).

Cabe destacar la **mejora de márgenes conseguida respecto al 1er semestre 2007**. El margen EBITDA del 1er semestre 2008 alcanza el 14,2%, 160 puntos básicos superior al margen EBITDA del mismo periodo del año anterior. En un **contexto de fuerte incremento de precios de materias primas**, y en un trimestre donde la **huelga de transporte** ha sido protagonista en determinados países donde opera Gamesa, los resultados obtenidos por la implementación de **métodos de mejora de productividades**, el **avance en la nacionalización de componentes**, así como la **traslación de los mayores costes de componentes y materias primas al precio de venta final**

en las condiciones acordadas por contrato, han permitido cerrar el semestre con una recuperación de márgenes gradual en el año.

Asimismo, la consolidación de las **nuevas condiciones comerciales de venta ExWorks ha permitido mejorar el ciclo de cobro**, unida al cobro de la reserva de capacidad por los contratos firmados en el trimestre, ha permitido reducir el nivel de circulante sobre ventas de la unidad al 9% (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 el 1er semestre 2008 una inversión de 62 MM EUR, de los cuales 14 MM EUR corresponden a activación de I+D. **El calendario previsto de inversiones concentra un volumen significativo en el 2º semestre del año.**

## Parque Eólicos:

### Nueva estrategia de creación de valor de parques eólicos a través de la firma de la JV con Iberdrola Renovables

El pasado 13 de junio Gamesa anunció 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 integrarán 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<sup>(1)</sup>. Por otro lado, Gamesa anuncia 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.

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

La actividad de Promoción y Venta de Parques Eólicos se ha caracterizado en el 2º trimestre del 2008 por la recuperación del nivel de entregas, alcanzando una cifra de 253 MW entregados entre abril y junio, y un reducción de grado de avance de 113 MWe en sólo 6 meses.

Adicionalmente, como reflejo del avance de la actividad cabe destacar el inicio de construcción de parques en más de 400 MW y el significativo avance en el montaje de aerogeneradores en parques.

MW	1S2007	1S2008	% var.
MW Venta en Firme	226	269	+19%
MWe Variación GDA	-78	-113	-
MWe Vendidos	148	156	+5%

Como consecuencia del objetivo de **focalización en mercados de crecimiento y rentabilidad**, el 58% de los MWe vendidos por Gamesa en los primeros 6 meses del año están ubicados en parques en España, seguido de Estados Unidos que ha representado un 12% de las ventas, Portugal un 11%, mientras que países como Alemania un 7%, e Italia y Francia siguen representando porcentajes en torno al 6% cada uno.

Además, cabe mencionar que el pasado 13 de junio, Gamesa anunció dentro del acuerdo con Iberdrola Renovables la venta de más de 900 MW en Reino Unido, México y Republica Dominicana por 65 millones de euros. <sup>(1)</sup>

<sup>(1)</sup> Sujeto a condiciones suspensivas

## Resultados 1S2008

Esta evolución de la actividad ha tenido como resultado un **crecimiento de las ventas por mayores entregas, con mejora del EBITDA/MWe por priorización de proyectos y una mejora del ciclo de cobro por ventas al PLA.**

(MM EUR)	1S2007	1S2008	% Var.	2T08
Ventas	201	374	+86%	207
EBITDA	22	23	+5%	11
EBITDA / MWe	0,145	0,147		0,182
WC/Ventas	98%	71%	-27pp	71%

Nota: Magnitudes presentadas no auditadas.

El crecimiento de las ventas en un 86% respecto al 1er semestre 2007 ha sido motivado fundamentalmente por la mayor contribución de las ventas en firme y el progreso en construcción y montaje de máquinas en parque que permite alcanzar mayor grado de madurez en los parques en stock (mayor inversión asociada a las últimas fases de desarrollo).

Como consecuencia de este mayor avance de los parques, compensado por la mejora del ciclo de cobro por mayores ventas al hito del PLA (Permisos, Licencias y Autorizaciones), el nivel de WC sobre ventas se ha reducido a un 71%.

## Perspectivas 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 con Iberdrola Renovables para Europa Continental. Ambas operaciones muestran la intención de la compañía de focalizarse en su actividad de Diseño y Fabricación de Aerogeneradores, su motor de crecimiento.

Los principales retos que presenta el año 2008 son:

- ✓ Consolidación del ritmo de producción en 3.600 MW por año, en un entorno de tensiones de la cadena de suministro.
- ✓ Alta volatilidad en costes de materias primas (acero y materiales férricos), con ciclos de actualización de coste inferiores a los históricos.
- ✓ Concentración del 65% de las entregas en el segundo semestre del año.
- ✓ Finalización de la creación de sociedades conjuntas de parques con Iberdrola Renovables en Europa Continental.
- ✓ Preparación de la propuesta de valor de los parques en Estados Unidos y China.
- ✓ Montaje en parque del primer prototipo máquina G10x de 4,5 MW.
- ✓ Cumplimiento de los objetivos de Crecimiento, Rentabilidad y Solidez Financiera.

## 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 los Estados Financieros Consolidados, 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) <sup>(1)</sup>	1S2007	1S2008	% Var. 1S07/1S08	2007
Ventas	1.250	1.667	+33%	2.877
EBITDA	144	215	+49%	353
Beneficio Neto	37	80	x2,1	122
Beneficio Neto operaciones discontinuadas				
	Solar	8	105	
Parques	19	14		80
DFN	577	34		29
DFN / EBITDA	4,0x	0,1x	-4x	0,1x

Nota: Magnitudes presentadas son no auditadas.

La contribución del negocio solar y parques eólicos en el 1S 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.”