



# Resultados enero-junio 2010

**Rentabilidad y solvencia financiera**

29 de julio de 2010, Madrid

# Índice

- 1 Claves del período**
- 2 Resultados enero-junio 2010 e indicadores de actividad**
- 3 Perspectivas**
- 4 Conclusiones**

## Claves del período

### Rentabilidad y solvencia financiera

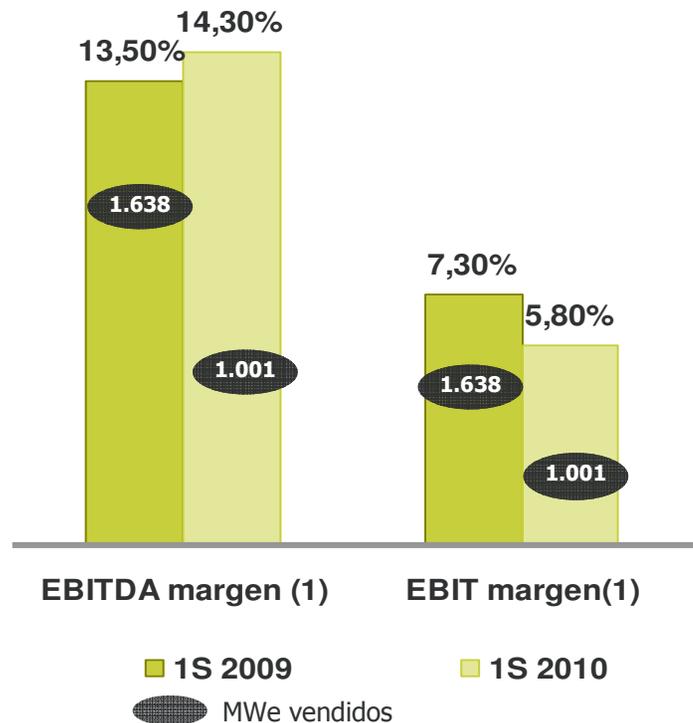
- o **Rentabilidad y solvencia financiera** en un entorno difícil
  - **Margen EBIT de 5,8%<sup>(1)</sup>** apoyado por el plan de mejora de costes
  - Ventas de 1.001 MWe<sup>(1)</sup>, que reflejan la debilidad macroeconómica, los cambios de la normativa, y la estacionalidad prevista para el ejercicio
  - **Aumento del 70% en ventas de O&M** hasta €145MM en 1S 2010 (+89% en 2T 2010 vs. 2T 2009)
  - **Deuda neta del grupo: €345MM** (1,1x EBITDA)
- o El volumen de pedidos en 2T (341 MW) sufre el impacto de la volatilidad normativa en mercados clave
- o **Decisiones sobre normativa** en el sur de Europa en 3T sugieren un apoyo a la energía eólica. Se **reactiva la contratación en julio**

(1) División de Aerogeneradores

## Claves del período

### La optimización de costes continúa

#### Márgenes robustos, apoyados por el plan de optimización de costes



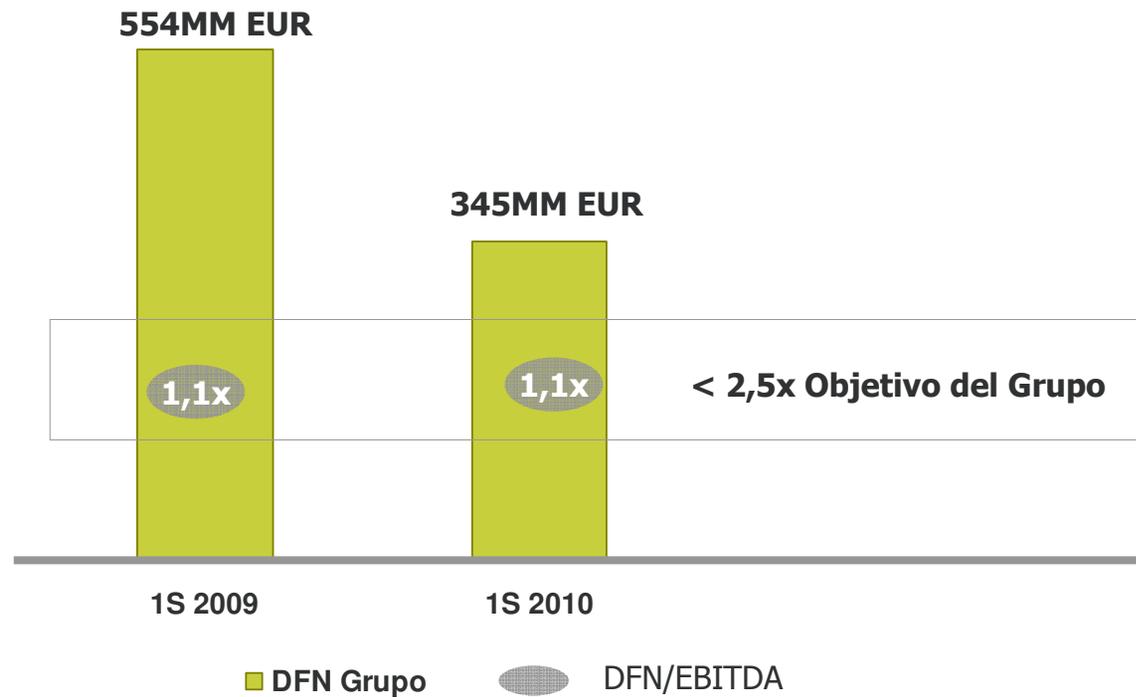
(1) División de Aerogeneradores

- o **Margen EBITDA<sup>(1)</sup> crece 0,8 puntos** hasta 14,3% por el fuerte recorte de costes
  - **Más de €80MM de costes ahorrados en 1S 2010**
- o **Margen EBIT de 5,8% <sup>(1)</sup> en línea con nuestras previsiones para 1S** (c.6%) por la menor absorción de costes unido al menor nivel de actividad

## Claves del período

### Balance de situación sólido

**DFN de 345MM, c.EUR 200MM EUR menos que hace un año debido al control de los costes**

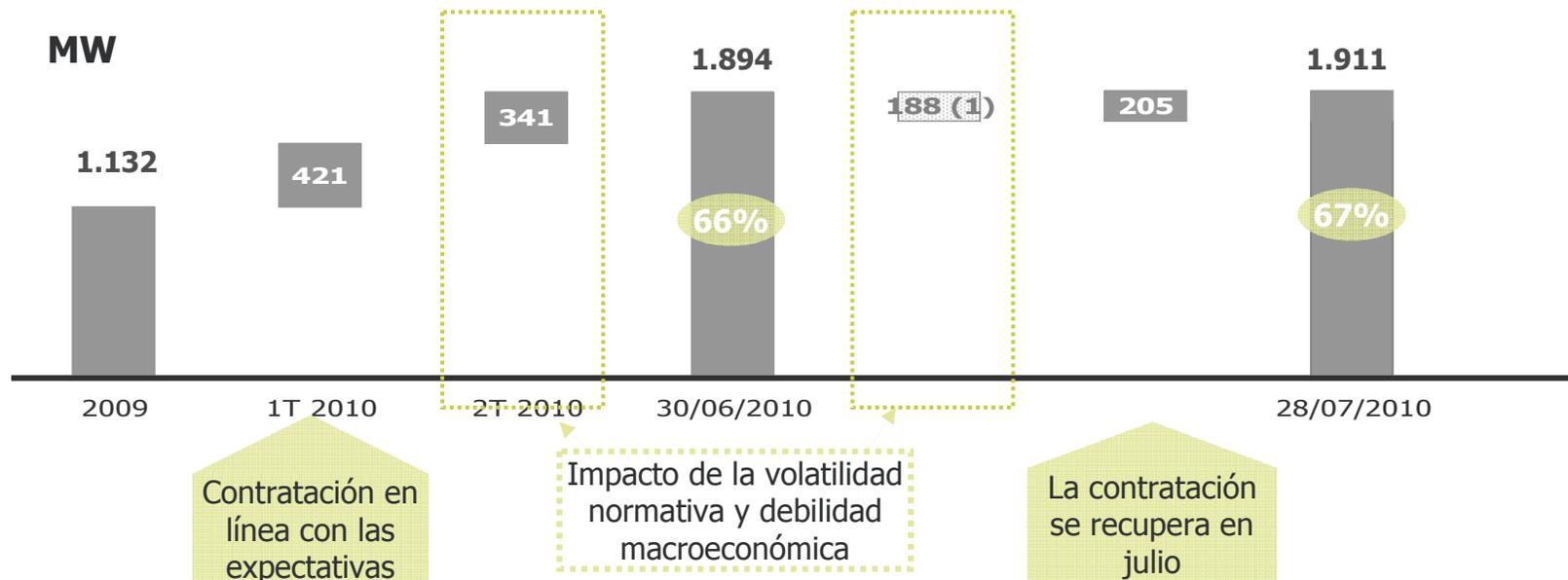


Resultados enero-junio 2010 – 29 de julio 2010

## Claves del período

La contratación y cobertura de previsiones de ventas afectadas por volatilidad normativa en 2T

La incertidumbre normativa en mercados clave ralentizó la contratación en 2T y redujo nuestra cobertura de las previsiones de ventas para 2010



MW Contratación

% Contratación/Previsión de ventas febrero 2010

(1) Entrega de una orden 2010 postpuesta a años futuros al no recibir aprobación RD661 en 1S 2010

## Claves del período

Nos lleva a re-evaluar nuestras previsiones para Aerogeneradores en 2S 2010

	1S 10	Previsiones		2010 Guía febrero	2010 Guía julio
MWe vendidos	1.001	c. 35% s/2010	✓	2.700-3.000	2.400-2.500
Margen EBIT	5,8%		✓	6%-7%	4,5% -5,5%
Circulante /Ventas	24%		✓	c.20%	c.20%

- Resultados 1S 2010 en línea
- Cobertura de previsiones de ventas en 2010 impactada por
  - Incertidumbre normativa en el sur de Europa
  - Entrega orden 2010 postpuesta al no conseguir el cliente la tarifa RD661<sup>(1)</sup>

(1) No hay más pedidos españoles pendientes de recibir la tarifa RD661

# Índice

- 1 Claves del período
- 2 Resultados enero-junio 2010 e indicadores de actividad**
- 3 Perspectivas
- 4 Conclusiones



## División de Aerogeneradores

# Resultados 1S 2010 e indicadores de actividad

## Estados Financieros – Aerogeneradores

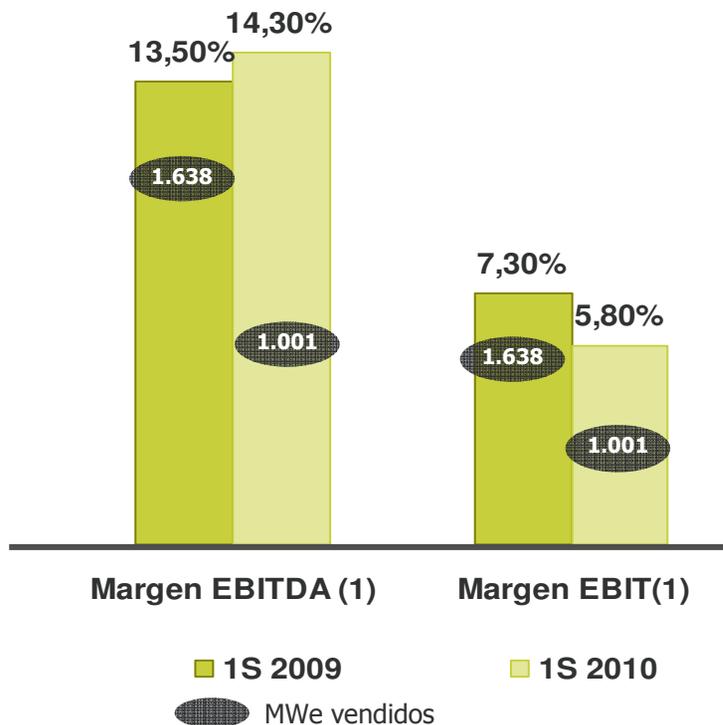
EUR MM	1S 2009	1S 2010	Var. 10/09	2T 10
Ventas	1.615	963	-40%	512
MWe	1.638	1.001	-39%	533
EBITDA	218	138	-37%	68
EBITDA/Ventas	13,5%	14,3%	+0,8p.p.	13,3%
EBIT	118	56	-53%	28
EBIT/Ventas	7,3%	5,8%	-1,5p.p.	5,4%
Beneficio neto	79	37	-53%	21
Beneficio neto s/Ventas	4,9%	3,8%	-1,1p.p.	4,2%
DFN	261	254	+0,2x	0,7x
DFN/EBITDA	0,5x	0,7x		

Revisión limitada

# Resultados 1S 2010 e indicadores de actividad

## Se mantiene la rentabilidad a pesar de la baja actividad

**El programa de optimización de costes permitió a Gamesa conseguir un margen EBIT del 5,8% a pesar del bajo nivel de actividad**



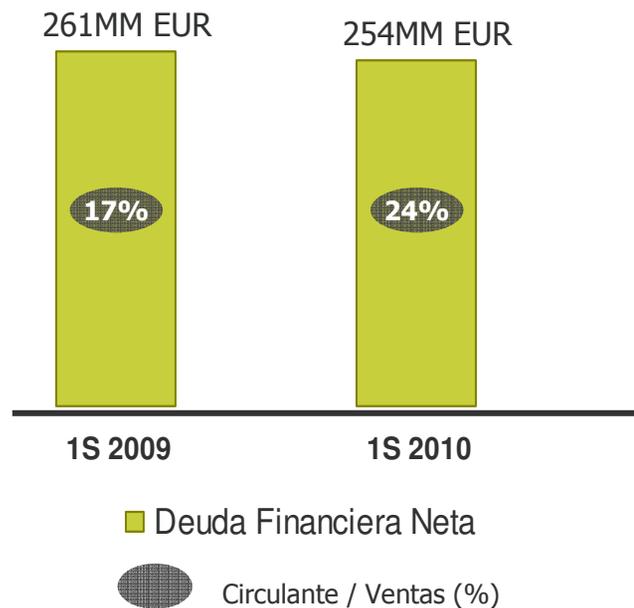
- o Fuerte reducción de costes en 1S 2010:
  - Prosigue la optimización de los ratios de eficiencia y productividad
  - Menores costes logísticos y de componentes, optimización de flujos, y recortes en los tiempos de construcción
- o Las provisiones por garantías, estables en 3,5%, evidencian la robustez de la plataforma de productos de Gamesa y de sus procesos de fabricación
- o Aumenta la aportación a ventas de O&M
- o La mejora del margen bruto se vio compensada por la menor absorción de costes fijos y la caída de precios

(1) División de aerogenerados

## Resultados 1S 2010 e indicadores de actividad

### Resultados financieros fuertes

**El apalancamiento se mantuvo estable en 1S 2010 mediante gestión de circulante y control de inversiones**



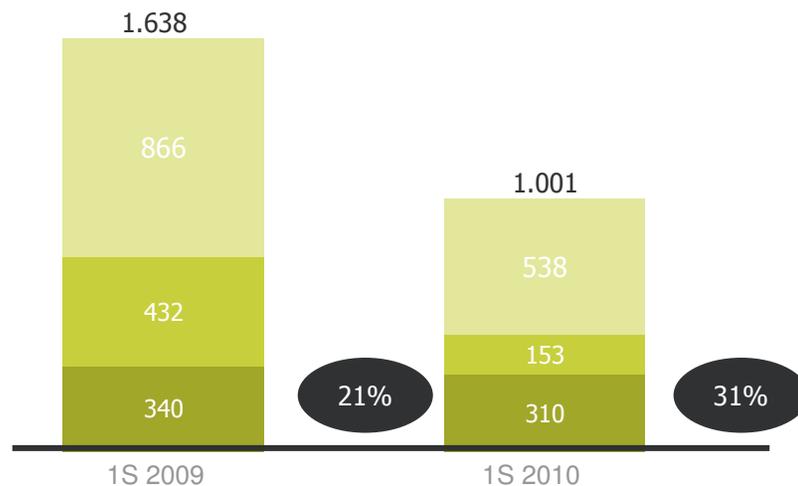
- o Circulante estable en términos absolutos El aumento de la ratio circulante/ventas se atribuye a:
  - Alta estacionalidad principalmente en China y también en EE.UU.
  - Reducción de anticipos.
- o Se compensa con una mejor gestión de los tiempos en subcontratación, fabricación y construcción
- o Inversiones: 52MM EUR en 1S 2010

# Resultados 1S 2010 e indicadores de actividad

## Indicadores de actividad - Aerogeneradores

**La actividad en 1S 2010 se vió afectada por la incertidumbre normativa en España e Italia, la estacionalidad en EE.UU. y la debilidad económica en Europa**

MWe vendidos



- o Aumento GDA en 1S 2010 para satisfacer demanda de los clientes chinos y estadounidenses en 2S 2010.

■ Var. GDA (2)   ■ Ex-works (1)   ■ Entregados  
● % Var. GDA/MWe vendidos

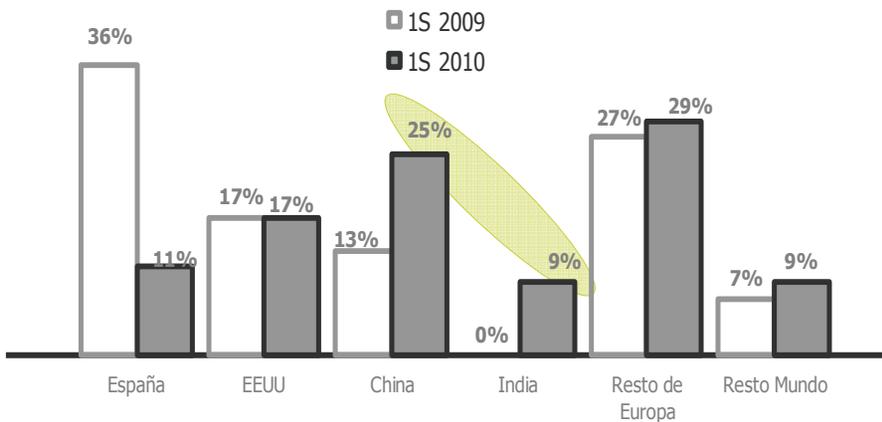
(1) Variación de existencias de productos terminados y facturados pendientes de entrega  
(2) Variación de existencias de productos terminados no facturados

## Resultados 1S 2010 e indicadores de actividad

### Indicadores de actividad - Aerogeneradores

#### Traslado a otros países para compensar la incertidumbre sobre las perspectivas a largo plazo en España

Mix geográfico (MWe vendidos)



- o La aportación conjunta de China e India aumenta hasta un 34% en 1S 2010
- o El mercado estadounidense empieza a mostrar el aumento que se esperaba para el ejercicio 2010
- o La caída brusca en las ventas en España subraya el impacto de los cambios recientes en la normativa

# División de parques



## Resultados 1S 2010 e indicadores de actividad Estados Financieros - Parques

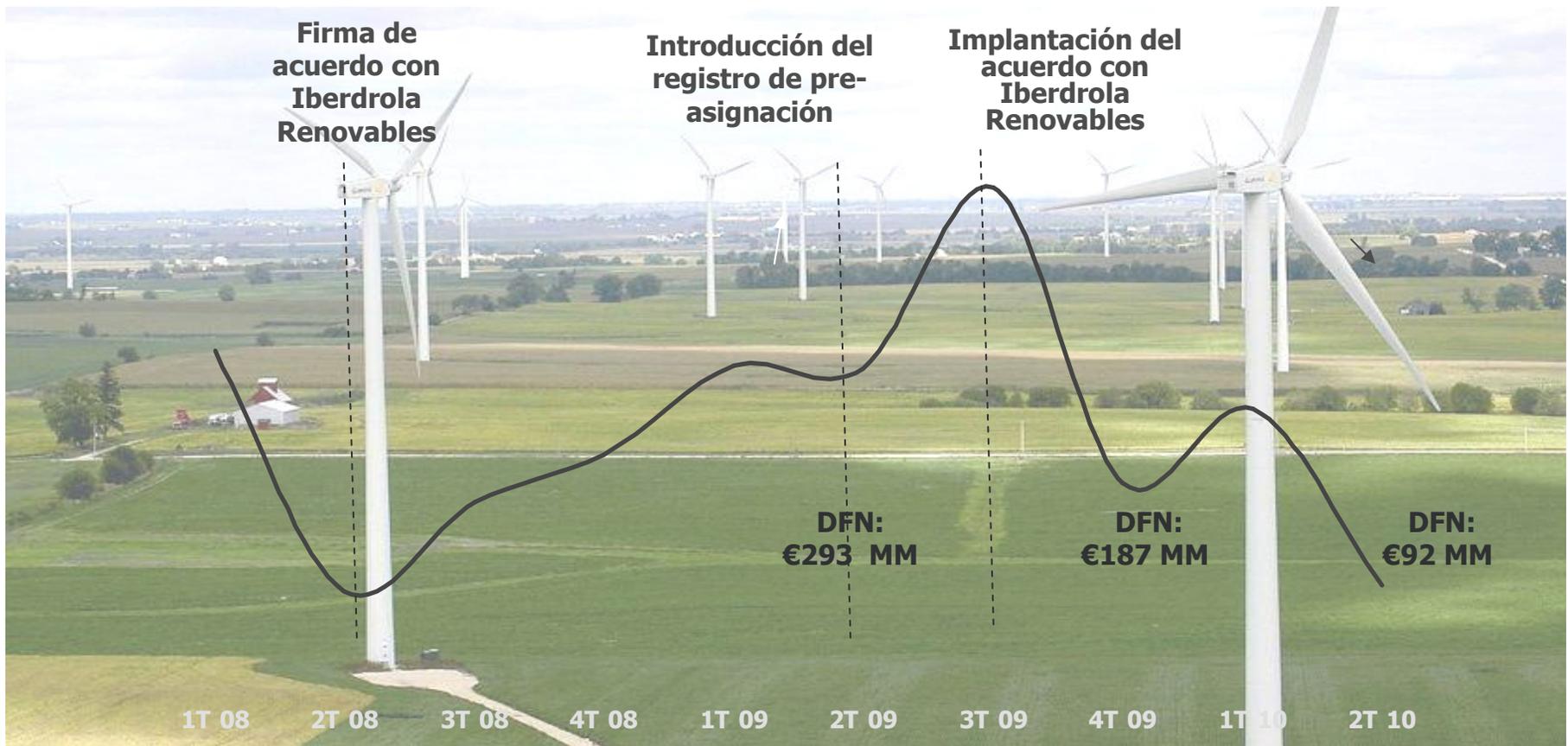
**En este período, la división se centró en desarrollar la cartera existente y en avanzar en el plan de puesta en valor**

EUR MM	1S 2009	1S 2010	2T 2010
Ventas	296	192	70
EBITDA	-17	-9	-3
EBIT	-21	-10	-4
BN	-15	-16	-7
DFN	293	92	92

Revisión limitada

- o La incertidumbre normativa en Europa en 2T 2010 tuvo un impacto negativo sobre los ingresos.
- o EBIT impactado por:
  - Menor actividad de construcción y venta en EE.UU. que se recuperará en 2S (construcción del 1<sup>er</sup> parque ya comenzada después de 2 años)
  - No reconocimiento del margen en parques vendidos pendientes de aprobación bajo RD661 y de las ventas de parques en China
- o La entrega de 376 MW desde 2T 2009 y los cobros a cuenta de los contratos de venta de parques nuevos permitieron reducir la DFN en 200MM EUR

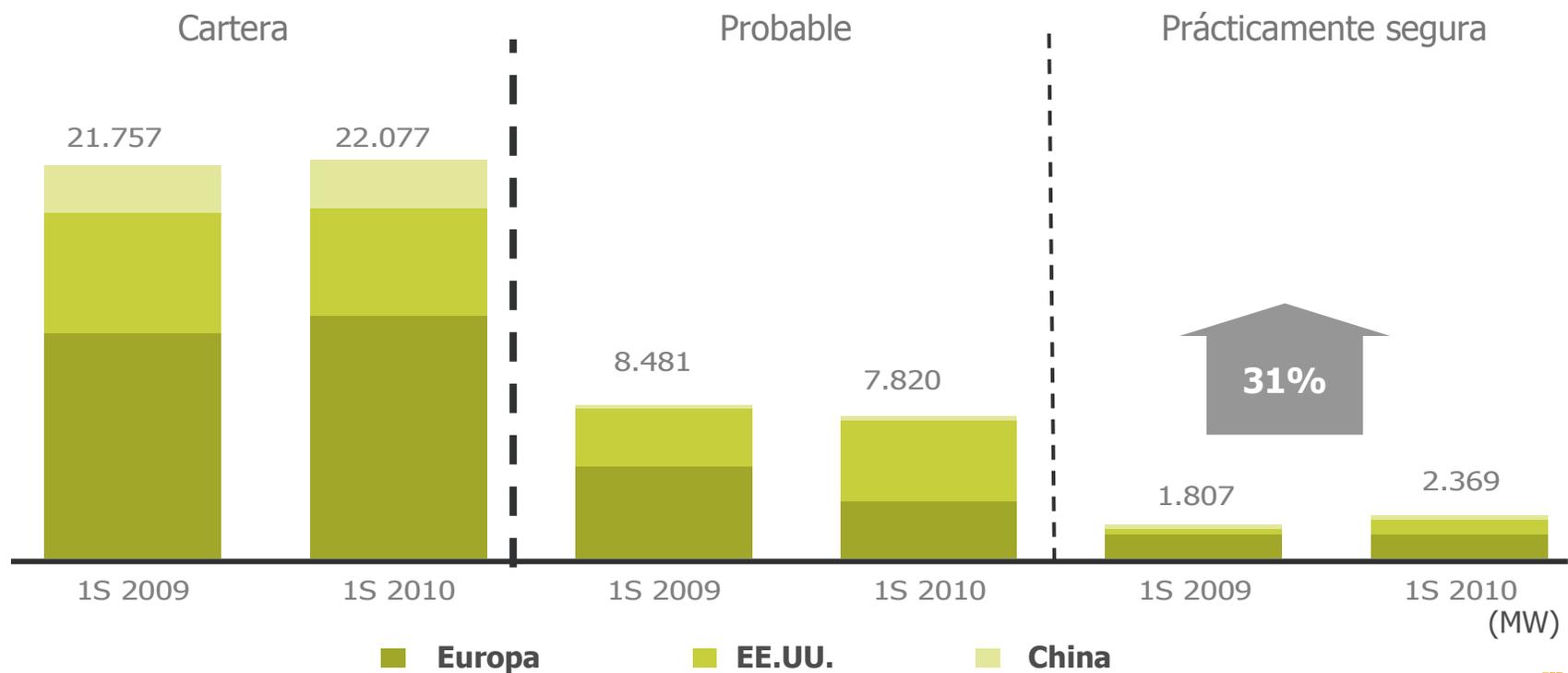
# Resultados 1S 2010 e indicadores de actividad Parques - DFN



# Resultados 1S 2010 e indicadores de actividad

## Desarrollo de la cartera

**Cartera de 22.077 MW, con progresos significativos en las etapas finales de desarrollo**

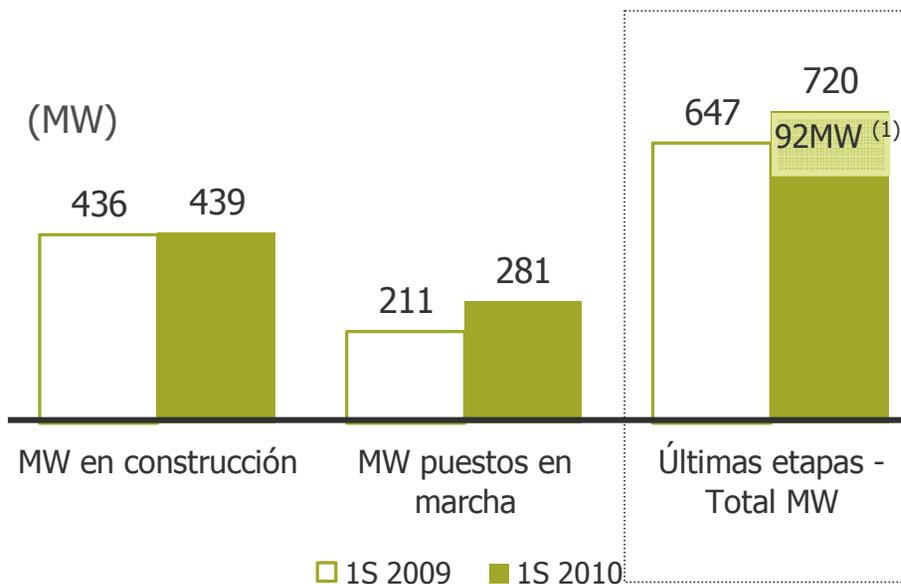


# Resultados 1S 2010 e indicadores de actividad

## Indicadores de actividad

**c. 720 MW en las etapas finales de construcción, después de entregar 376 MW en los doce últimos meses (56 MW en 2T 2010)**

### Desarrollo de la actividad <sup>(2)</sup>



(1) 92 MW para entrega en próximos meses pero ya cobrados

(2) Incluye acuerdos de promoción conjunta en China

- o Recuperación de la actividad de construcción y venta en 2S
  - 26MW vendidos en Italia a un nuevo cliente
  - Negociación de ventas en Francia, Alemania, y Polonia
  - Reactivación de la construcción en US e iniciación en Grecia



**Grupo Consolidado**



# Resultados 1S 2010 e indicadores de actividad

## Estados Financieros- Grupo consolidado

EUR MM	1S 2009	1S 2010	2T 2010
Ventas	1.772	1.033	560
Aerogeneradores	1.615	963	512
Parques	296	192	70
Ajustes	(139)	(122)	(22)
EBIT	98	49	25
Aerogeneradores	118	56	28
Margen EBIT	7,3%	5,8%	5,4%
Parques	(21)	(10)	(4)
Ajustes	1	3	1
Beneficio neto	65	22	15
DFN	554	345	345
DFN/EBITDA	1,1x	1,1x	1,1x
Aerogeneradores	261	254	254
Parques	293	92	92

Revisión limitada

Resultados enero-junio 2010 – 29 de julio 2010



# Índice

- 1** Claves del período
- 2** Resultados enero-junio 2010 e indicadores de actividad
- 3** Perspectivas
- 4** Conclusiones

## Perspectivas

### Fortaleciendo nuestra posición

- o Invirtiendo en mercados con **perspectivas de crecimiento a largo plazo**
  - EE.UU. - Consolidación
  - China e India – En crecimiento
- o Avanzando en la **optimización de la cartera de productos**
  - Para vientos bajos - G97
  - En multi-MW - G10X-4.5 MW
  - Offshore – G11\* OFS
- o Avances positivos en el **desarrollo de la nueva estrategia comercial**, entrando en mercados nuevos y fraguando relaciones comerciales en segmentos nuevos

## Perspectivas

# Consolidando la franquicia estadounidense



- o **Completada la capacidad interna para G90**
  - Negociando con socios estratégicos para aumentar la capacidad de forma flexible
- o **Aumento de la plantilla** (+100-200 para finales de 2010)
- o Las plantas industriales de EE.UU. abastecerán los mercados de su entorno
  - Acuerdo con Cannon Power para suministro en Baja California
  - Pedidos nuevos en Costa Rica y primer acuerdo de venta Honduras

## Perspectivas

# Aumento de las inversiones en China



- **C. 1.000MW adicionales en acuerdos de promoción conjunta en 2T** con entrega 2011-2013, apoyan nuestro plan de inversión en China
  - **1. 850 MW en acuerdos de promoción conjunta (2010-2013)**
- **Aumento de la capacidad de ensamblaje de nacelles lista en el 2011**
  - Jilin - 500 MW
  - Mongolia Interior - 500 MW
- **Fuerte aumento de la producción del G8X-2 MW** en 2T 2010

## Perspectivas Duplicando la capacidad en India



- o **Un mercado con 2.000 MW de instalaciones previstas cada año entre 2010 y 2015** <sup>(1)</sup>
- o **c. 10% cuota de mercado en nuestro primer año** de plena producción
- o **Duplicando la capacidad** (hasta 400MW) en 2011
- o **Estudiando la implantación de la plataforma de producto de 2 MW**

(1) Fuente: Emerging Energy Research June 2010

## Perspectivas

# G97-2 MW, el mejor rendimiento para emplazamientos con vientos bajos



- o **Más producción energética que el actual líder del mercado en los aerogeneradores 2 MW<sup>(1)</sup> Clase III**
- o c. 14% más producción energética que el actual G90-2 MW Clase III
- o **Nuevo diseño aerodinámico, mejora el área de barrido (+16%), menor ruido**
- o **Diseño para Clase III (viento bajo) donde se prevé más del 50% de la demanda** en la categoría de 2MW
- o **En fase comercial** (junio de 2010). Las primeras entregas están previstas para 2011

(1) Gama de 2MW: 1,8 MW - 2,2 MW

## Perspectivas

# G10X-4,5 MW, el futuro de la energía eólica: minimizando el coste de energía



- o Elegido por **18 IPP** que han presentado proyectos en los concursos regionales de energía eólica actualmente en curso en España.
- o **Segundo prototipo**, con la última tecnología, ya está **operativo** (antes de lo previsto)
  - Innoblade ®, Compactrain ® y Concretower®
- o **Acuerdo con la Universidad Texas A&M** para instalar un G128-4,5 MW en EE.UU. y colaborar en proyectos de investigación y pruebas.

## Perspectivas Listos en offshore en 2014

- o **Plan orgánico** en marcha (G11\* OFS) aprovecha **los conocimientos propios en tecnología multi-MW**
- o **Tiempo de desarrollo**
  - Comercialización comienza en el 2011
  - Plataforma de 5MW: prototipo en el 2012 y pre-series en el 2013
  - Pre-series de la plataforma de 6MW-7MW en el 2015
  - Listo para la Ronda 3 en el Reino Unido

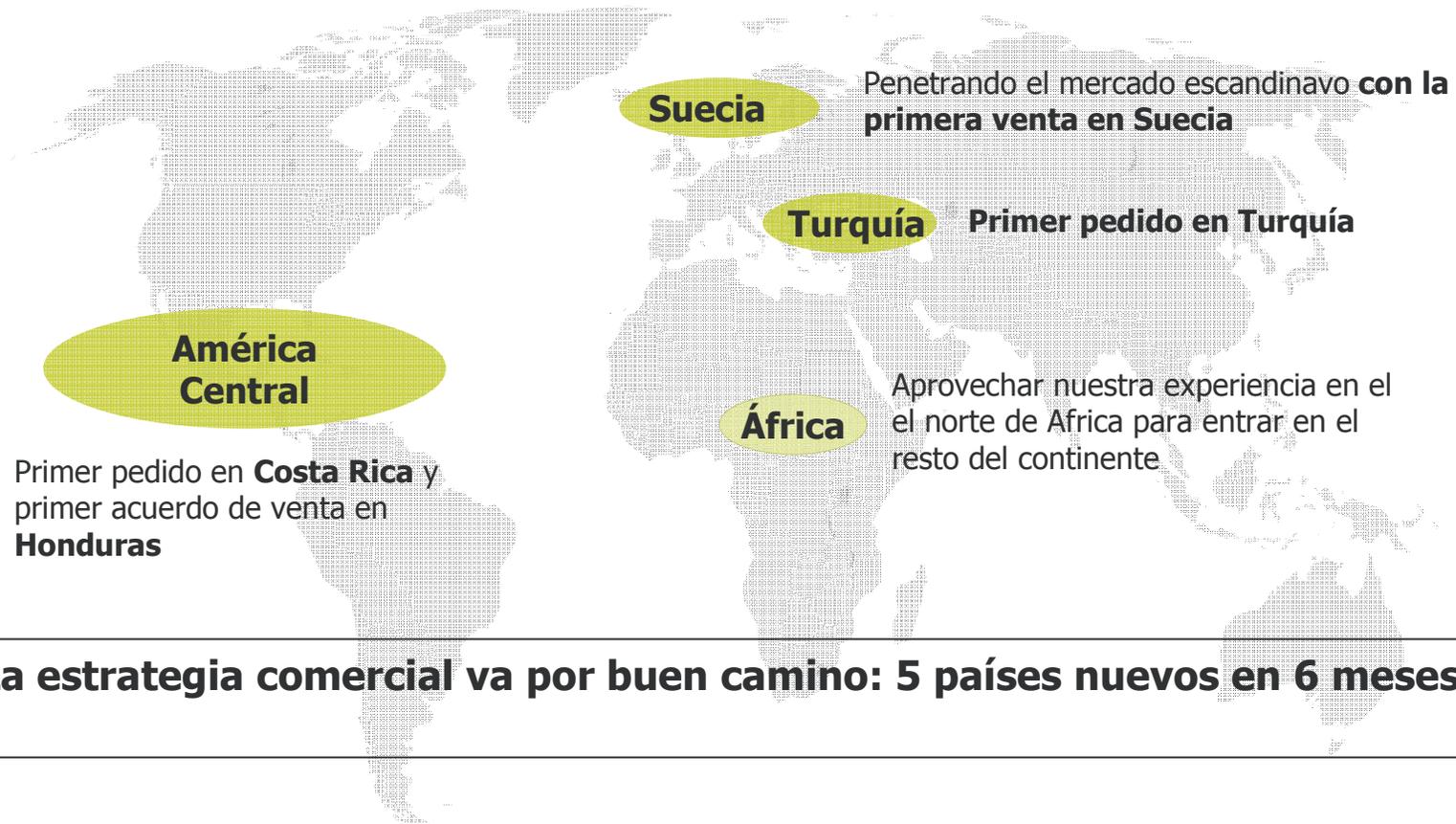
## Perspectivas

Dos nuevas plataformas offshore, diseñadas en colaboración con nuestros clientes

PRESTACIONES DESEADAS	PRODUCTO INMEDIATO	PRODUCTO A LARGO PLAZO
<b>Pre-series</b>	2013	2015
<b>Eficiencia en BOP</b>	5MW	6MW-7MW
<b>Fiabilidad del aerogenerador</b>	Multiplicadora 2 etapas	
<b>Cumplimiento con la red eléctrica</b>	Full converter	
<b>Eficiencia de costes</b>	Generador de imanes permanentes	
<b>Bajo mantenimiento</b>	Sistema de seguimiento redundante	

## Perspectivas

Entrando progresivamente en mercados nuevos y estableciendo relaciones comerciales con IPPs



**La estrategia comercial va por buen camino: 5 países nuevos en 6 meses**

## Perspectivas

# Previsiones 2010: Impacto de España supera las expectativas



Aerogeneradores	1S 2010	Previsión 1S 10		Guías 2010
MWe	1.001	945-1.050	✓	2.400-2.500
Margen EBIT	5,8%	c.6%-7%	✓	4,5%-5,5%
Circulante /Ventas (%)	24%	c.20%	✓	c.20%
<b>Parques</b>				
MW entregados	312		✓	c.300 (1)
EBITDA (€MM)	-9		✓	c.0
Deuda neta (€MM)	92		✓	c.300
<b>Grupo</b>				
Circulante/Ventas (%)	42%		✓	c.35%-45%
DFN/EBITDA	1,1x		✓	<2,5x

(1) Guías a mercado no incluyen 244MW entregados en 1T

## Perspectivas A partir de 2011

**Posible ralentización de la demanda en los próximos 6 meses, con recuperación posterior: la nueva previsión de volumen para 2011 es 2.700-3.300 MWe, que se acotará en noviembre 2010**

- o La fuerza de la recuperación de la demanda en 2011 depende del impacto sobre la contratación de
  - La débil recuperación económica en Europa
  - Los retrasos en la aprobación de la normativa energética a largo plazo en Europa y EE.UU.
- o Anuncios normativos recientes sugieren apoyo a la energía eólica
  - En España se mantiene la tarifa fija, se modifica la prima para el 2011 y el 2012 pero se mantiene el límite inferior <sup>(1)</sup>
  - Italia mantiene al regulador GSE como comprador de última instancia de los certificados verdes <sup>(1)</sup>
  - 14 países miembros de la Unión Europea han presentado ya sus planes nacionales renovables para cumplir con los objetivos 20/20/20

(1) Pendiente de pasar a ley

# Índice

- 1 Claves del período**
- 2 Resultados enero-junio 2010 e indicadores de actividad**
- 3 Perspectivas**
- 4 Conclusiones**

## Conclusiones

### Preparándonos para un futuro distinto

- o **Rentabilidad y buenos resultados** en un entorno difícil
  - Margen EBIT de 5,8% en la división de Aerogeneradores y ratio de deuda neta/EBITDA de 1,1 a nivel de grupo, inferior a nuestras previsiones (<2,5x)
  - Acabamos el período con un nivel de cobertura de ventas del 77%<sup>(1)</sup>
- o La **debilidad macroeconómica persistente en Europa y la volatilidad normativa explican nuestras nuevas previsiones** para 2S 2010 y más allá
- o Mantenemos nuestro plan de inversiones en mercados con perspectivas de crecimiento a largo plazo, la optimización de la cartera de productos y la ampliación de nuestra estrategia comercial, todo lo cual **fortalecerá nuestra posición en el sector**
- o Aunque las propuestas recientes de ciertos gobiernos sugieren un apoyo a la energía eólica, **Gamesa seguirá trabajando para minimizar el coste por MWh** para nuestros clientes mediante tecnología puntera, servicios de O&M de primer nivel, y una estructura de costes óptima

(1) Sobre unas previsiones medias de contratación nueva de entre 2.400 y 2.500 MWe

# Conclusiones Socialmente responsable

## Comprometidos con los derechos humanos y con el medio ambiente



WE SUPPORT



## Figuramos en los principales índices de sostenibilidad



S&P Global Clean Energy Index



FTSE4Good



Preguntas y Respuestas

**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”

Madrid, 29 de julio de 2010

Presentación de Resultados

Primer semestre 2010

## RENTABILIDAD Y SOLIDEZ FINANCIERA EN UN ENTORNO MACROECONOMICO Y REGULATORIO COMPLEJO, GRACIAS AL ESFUERZO DE OPTIMIZACIÓN DE COSTES Y AL CONTROL DE LA DEUDA

Gamesa Corporación Tecnológica<sup>1</sup> cierra el primer semestre del año 2010 con un margen EBITDA de Aerogeneradores del 14,3%, por el encima del 13,5% alcanzado en el primer semestre del ejercicio 2009, gracias al fuerte desempeño del plan de optimización de costes. Esta reducción de costes, parcialmente compensada por una menor absorción de gastos de estructura ligada al menor nivel de actividad, ha permitido mantener el margen EBIT de Aerogeneradores en un 5,8%, en línea con las guías dadas para la primera mitad del año (c. 6%). Asimismo Gamesa Corporación Tecnológica ha terminado el primer semestre del año con una deuda neta de 345MM EUR, 200MM EUR por debajo del primer semestre de 2009.

Las ventas de grupo se sitúan en los 1.033 MM EUR, por debajo de las ventas del primer semestre de 2009, resultado de unos menores niveles de actividad que reflejan el impacto de la debilidad macroeconómica y los cambios normativos del 2009 en la demanda global de aerogeneradores, la fuerte estacionalidad prevista para el año y la política de alineación de la fabricación con los pedidos y planes de entrega a clientes de Gamesa.

El éxito de la implantación del Plan de Mejora de Costes (PMC 500) sitúa el margen EBITDA de la división de Aerogeneradores en un 14,3% en el primer semestre del año 2010, 0,8 puntos porcentuales por encima del margen alcanzado en el primer semestre del 2009. Esto ha permitido situar el margen EBIT de Aerogeneradores en un 5,8%, en línea con la guía dada para la primera mitad del año (c.6%) a pesar de una menor absorción de gastos de estructura derivada de niveles de actividad inferiores al primer semestre del 2009. El margen EBIT de la actividad de Parques Eólicos durante el primer semestre del año se ve impactado por la ralentización del mercado americano, y por el retraso en la aprobación definitiva del cupo de proyectos eólicos asociados al Registro de Pre-asignación en España. Como resultado el EBIT consolidado asciende a 49 MM EUR equivalente a un 4,7% sobre las ventas del grupo.

La fuerte estacionalidad prevista en la actividad del 2010 ha obligado a Gamesa a adelantar la producción de proyectos en China, principalmente, y en EE.UU. para cumplir con los compromisos adquiridos con clientes para el año 2010. Esto ha elevado el ratio de capital circulante sobre ventas de la división de Aerogeneradores hasta un 24%, y hasta un 42% para el grupo consolidado, nivel que se sitúa dentro del rango de las guías comprometidas para el año.

Asimismo, la actividad comercial durante el segundo trimestre de 2010 refleja el impacto de la incertidumbre y volatilidad regulatoria que ha caracterizado al mercado español e italiano durante el periodo. Dentro de las medidas propuestas para la recuperación económica y financiera de ambos países, se incluían cambios a las legislaciones de energía renovable vigentes, entre ellos reducciones significativas a las primas recibidas por las instalaciones en operación. Esto ha puesto en duda la rentabilidad a futuro de dichas instalaciones, y ha paralizado la demanda de aerogeneradores para nuevos proyectos. Como resultado la actividad comercial del segundo trimestre alcanzó un volumen de 341MW<sup>2</sup> de nuevos pedidos para el 2010, por debajo de nuestras expectativas y del volumen alcanzado durante el primer trimestre de 2010.

<sup>1</sup> Gamesa Corporación Tecnológica incluye las actividades de fabricación de aerogeneradores y desarrollo, construcción y venta de parques. Estas últimas pasaron a consolidarse como actividades continuadas tras la puesta en marcha del acuerdo con Iberdrola Renovables firmado el 23 de Septiembre del 2009.

<sup>2</sup> La cifra de confirmación de pedidos incluye confirmaciones de pedidos procedentes de la cartera de acuerdos marco y nuevos pedidos que no proceden de acuerdos marco.

Asimismo durante el mes de julio hemos alcanzado un acuerdo con un cliente español para convertir un contrato con entrega en el 2010, en acuerdo marco de suministro para los próximos años, al no ser incluidos sus proyectos dentro del Registro de Preasignación durante el primer semestre de 2010.

Como resultado de ambos eventos, y **dentro de nuestra política de alineación de fabricación con entregas, se ha tomado la decisión de revisar el volumen de fabricación en un 14%** y ajustar las guías proporcionadas al mercado en febrero de 2010.

	1S 10	Previsiones		2010 Guía febrero	2010 Guía julio
MWe vendidos	1.001	c. 35% s/2010	✓	2.700-3.000	2.400-2.500
Margen EBIT	5,8%		✓	6%-7%	4,5% -5,5%
Circulante /Ventas	24%		✓	c.20%	c.20%

El tercer trimestre sin embargo empieza de forma positiva. Durante el mes de julio tanto el gobierno español como el italiano han definido las medidas regulatorias a adoptar en referencia a las energías renovables. Dichas medidas, pendientes aun de pasar a ley, garantizan la rentabilidad de los proyectos existentes, sugieren un apoyo a las renovables y reconocen la mayor madurez y eficiencia de la energía eólica. Asimismo se ha reactivado la firma de pedidos y se ha firmado un total de 205MW durante el mes de julio y con entrega este año.

Finalmente, Gamesa Corporación Tecnológica **culmina el periodo con una sólida posición financiera**, reflejada en una **deuda financiera neta de 345 MM EUR, equivalente a 1,1 veces el EBITDA consolidado**, por debajo del límite de la guía de 2,5x fijada por la compañía.

## **Aerogeneradores**

### **Principales Factores**

La unidad de Aerogeneradores de Gamesa cierra el 1<sup>er</sup> semestre de 2010 con:

- **1.001 MWe de aerogeneradores vendidos**, cumpliendo el compromiso adquirido para el primer semestre del año (c.35% del volumen anual)
- un **margen EBIT del 5,8%**, en línea con la guía para la primera mitad del año (c.6%) a pesar de la baja actividad
- y un **capital circulante sobre ventas del 24%**, ligeramente por encima de la guía para el final del año (20%), derivado de la estacionalidad en entregas que caracteriza al año 2010.

**Estos resultados muestran como, en un contexto de bajada de actividad en el sector (1S 2010), Gamesa mantiene la focalización en la rentabilidad y solidez financiera.**

La actividad de Aerogeneradores durante el primer semestre de 2010 se desglosa de la siguiente manera:

<i>(MW)</i>	1S 2009	1S 2010	% var.	2T 2010	<b>Estatus</b>
<b>MW Entregado a cliente</b>	<b>866</b>	<b>538</b>	-38%	<b>330</b>	Transmisión de propiedad al cliente, en parque o en fábrica; Facturado
<b>+ Variación de MWe Disponible ExWorks</b>	<b>+432</b>	<b>+153</b>	-65%	<b>+65</b>	Variación del stock de aerogeneradores disponible para entrega a cliente; Facturado ExW
<b>+ Variación de MWe Grado de Avance</b>	<b>+340</b>	<b>+310</b>	-9%	<b>+138</b>	Variación del stock de aerogeneradores no disponible para entrega cliente; No Facturado
<b>MWe Vendidos</b>	<b>1.638</b>	<b>1.001</b>	-39%	<b>533</b>	

**Durante el primer semestre de 2010, Gamesa ha entregado 538 MW a parque** confirmando la estacionalidad prevista para el ejercicio y la reducción de entregas esperada en el primer semestre (un 38% menos que en 1S2009) vinculada a la menor entrada de nuevos pedidos en el sector en 2009.

Por otro lado, la contribución del grado de avance a las ventas se sitúa en el 31%, frente al 21% en el mismo periodo del año anterior, ligado a la **anticipación de producción para cumplir los compromisos firmados con clientes en China principalmente, y en EEUU en el segundo semestre del año.**

Cabe destacar la **tendencia de crecimiento trimestral de actividad**, que alcanza en el segundo trimestre un +14% en MWe vendidos y un 59% en MW entregados respecto al 1T de 2010.

El desglose geográfico de las ventas en el primer semestre de 2010 muestra una mayor contribución de las principales áreas de crecimiento. **China e India multiplican por dos su contribución al total de ventas**, representando conjuntamente un 34% de las ventas frente al 13% en el primer semestre del 2009.

En Europa, el retraso en la aprobación definitiva del nuevo marco regulatorio para las energías renovables en España **reduce el peso específico de este país en las ventas totales al 11%** frente al 36% del mismo período del año anterior. Asimismo, el anuncio de potenciales cambios regulatorios en Italia durante el mes de mayo, retrasa o paraliza la financiación e instalación de proyectos en este país durante los dos últimos meses del trimestre.

**En EEUU se mantiene la estacionalidad**, esperándose una recuperación en la segunda mitad del año ligada a la adjudicación de los Treasury Grants. De esta manera, Gamesa incrementa el grado de **internacionalización de las ventas al 89%** frente al 64% en el primer semestre de 2009, tendencia que se espera continúe en el tiempo.

Desglose geográfico de MWe vendidos de Aerogeneradores	1S 2009	%	1S 2010	%
<b>España</b>	582	36%	109	11%
<b>EEUU</b>	273	17%	168	17%
<b>China</b>	211	13%	245	25%
<b>India</b>	-	-	91	9%
<b>Resto de Europa</b>	450	27%	291	29%
<b>Resto del Mundo</b>	122	7%	97	9%
<b>TOTAL</b>	<b>1.638</b>		<b>1.001</b>	

Respecto al mix de producto, destaca el aumento de contribución del segmento de aerogenerador G5X – 0,85 MW en el primer semestre que alcanza el 32% de los MWe vendidos (vs. 26% a 1S 2009), derivado de la entrada en el mercado indio con la máquina G5X.

Cabe destacar el avance en el lanzamiento de la plataforma G8X en China, alcanzando **88 MWe vendidos en el primer semestre del año**, de los cuales 82 MW corresponden al segundo trimestre, y que hacen que **la plataforma G8X-2 MW en China sea ya una realidad**.

### **Resultados Aerogeneradores 1<sup>er</sup> Semestre 2010**

El éxito en la implantación del **plan de mejora de costes y la ortodoxia financiera** han permitido a Gamesa **cerrar el primer semestre con un margen EBIT del 5,8% y un capital circulante sobre ventas del 24%**, en un contexto semestral de menor actividad (1S 2010), tal y como se había previsto en la planificación anual.

(MM EUR)	1S 2009	1S 2010	% Var.	2T 2010
<b>Ventas</b>	1.615	963	-40%	512
<b>EBITDA</b>	218	138	-37%	68
EBITDA / Ventas (%)	13,5%	14,3%		13,3%
<b>EBIT</b>	118	56	-53%	28
EBIT / Ventas (%)	7,3%	5,8%		5,4%
<b>Beneficio Neto</b>	79	37	-53%	21
B. Neto / Ventas (%)	4,9%	3,8%		4,2%
<b>Capital Circulante</b>	608	589		589
% Ventas	17%	24%	+7pp	24%
<b>DFN</b>	261	254		254
DFN / EBITDA	0,5x	0,7x	+0,2x	0,7x

Revisión limitada

**Las ventas durante el primer semestre reflejan el menor nivel de actividad ya anunciado** (caída del -39% de MWe vendido vs 2009), que se compensa por un **crecimiento sostenido de la unidad de servicios** (145 MM EUR frente a 85 MM EUR en el mismo periodo del año anterior).

La consolidación de las medidas relacionadas con el Plan de Mejora de Costes (PMC 500) ha permitido a Gamesa situar el **margen EBIT del semestre en el 5,8% de las ventas, en un contexto de menor nivel de actividad**. La evolución del margen EBIT se ha visto impactada asimismo por el **entorno de presión de precios en China** (que contribuye con un 25% de las ventas) y por la transferencia parcial a cliente de las mejoras alcanzadas en costes y productividad.

**La provisión por garantías se mantiene en el 3,5%** de las ventas de Aerogeneradores, lo que demuestra la mejora continua de los procesos, la solidez de la plataforma de producto Gamesa y la orientación a la excelencia en la operación.

A pesar del aumento de la contribución del grado de avance a las ventas en el 1S 2010 por la anticipación de la producción de China, principalmente, y EEUU., para dar respuesta a la fuerte estacionalidad de los compromisos con clientes en estos mercados, **Gamesa continúa su focalización en la solidez financiera**. De esta manera, en un contexto de mercado de menor actividad y por tanto menor volumen de cartera de pedidos, el circulante sobre ventas se ha situado en un 24%.

Además, Gamesa continúa con su política de optimización de la inversión manteniendo un nivel de **inversión de 52 MM EUR**, cifra que incluye la inversión ligada a la creación de nueva capacidad de fabricación de G8X-2 MW en China y el inicio de construcción de dos nuevos centros en Mongolia Interior y Jilin, nueva capacidad en India para la máquina G5X y la inversión vinculada a la fabricación de su nuevo aerogenerador G10X-4,5 MW.

## Parques Eólicos

### Principales Factores

Gamesa cuenta con una **cartera de parques eólicos de 22.077 MW en todo el mundo**, activos que suponen una ventaja competitiva para Gamesa. La compañía continúa focalizada en el desarrollo de su cartera de parques con el objetivo de progresar en la implantación del plan de puesta en valor, tras la firma en septiembre de 2009 del acuerdo estratégico con Iberdrola Renovables para parques en Europa. Asimismo, la puesta en marcha de dicho acuerdo permitió reactivar la venta de parques e impulsar la división de parques como generador de valor y tractor de demanda de Aerogeneradores.

<b>Cartera de Parques Fases de desarrollo (MW)</b>	<b>1S 2009</b>	<b>1S 2010</b>	<b>% Crec.</b>
<b>Potencial</b>	11.469	11.888	+4%
<b>Probable</b>	8.481	7.820	-8%
<b>Prácticamente Seguro</b>	1.807	2.369	+31%
<b>Cartera total</b>	<b>21.757</b>	<b>22.077</b>	<b>+1%</b>

El crecimiento de los MW prácticamente seguros se debe al **avance de promoción en Europa y el rescate de más de 600 MW de cartera en EEUU en el segundo semestre del 2009**, lo que permite un **aumento de la cartera de mayor visibilidad (Probable + Prácticamente Seguro) a pesar de la entrega de 376 MW** en los últimos 12 meses. Además se ha conseguido la monetización de 92 MW cuya entrega se formalizará en los próximos meses.

Gamesa mantiene **720 MW en las últimas fases de construcción y puesta en marcha a 30 de junio de 2010**, lo que demuestra que **la compañía sigue avanzando en el desarrollo de su cartera de parques a entregar en el 2S del año**.

<b>Evolución del Perfil de Actividad (MW)</b>	<b>1S 2009</b>	<b>1S 2010</b>	<b>% Crec.</b>
<b>MW en Construcción</b>	436	439	0%
<b>MW con Puesta en Marcha</b>	211	281	+33%
<b>Total</b>	<b>647</b>	<b>720</b>	<b>+11%</b>

Nota: incluidos MW correspondientes a los acuerdos de promoción conjunta firmados en China, donde Gamesa posee una participación minoritaria

**Resultados 1<sup>er</sup> Semestre 2010 de Parques Eólicos**

Los resultados de la división de parques del primer semestre reflejan la **focalización en el desarrollo de la cartera actual**. La ralentización en la construcción y venta de nuevos parques en EEUU y el retraso en la definición del sistema retributivo a proyectos eólicos en España han tenido un impacto negativo en el reconocimiento del grado de avance. Así, Gamesa reconoce como ingresos el valor de la inversión asociada a la construcción de parques con acuerdo de venta, aunque, **sin reconocer el margen asociado a los mismos para aquellos parques emplazados en España cuya inscripción en el Registro de Pre-asignación está siendo tramitada y pendiente de resolución**.

A partir de octubre 2009 la reactivación de la actividad de construcción y venta de parques en Europa ha permitido mejorar la gestión de capital circulante.

Cabe destacar que durante **los últimos 12 meses la división de Promoción y Venta de Parques Eólicos ha entregado 376 MW**, que junto a la gestión de la venta en firme de 92 MW monetizados en junio 2010 y cuya entrega se formalizará en los próximos meses, ha permitido cerrar el semestre con una mejora de la deuda financiera respecto a 2009, compensando el circulante asociado al avance en el desarrollo de la cartera a junio (720 MW en últimas fases de desarrollo).

<i>(MM EUR)</i>	1S 2009	1S 2010	2T 2010
<b>Ventas</b>	296	192	70
<b>EBIT</b>	-21	-10	-4
<b>Beneficio Neto</b>	-15	-16	-7
<b>DFN</b>	293	92	92

Revisión limitada

**Resultados 1<sup>er</sup> Semestre 2010 de Gamesa Corporación Tecnológica**

A continuación y como resultado de la contribución de las unidades anteriores, se presentan las principales magnitudes financieras del Grupo Consolidado.

<i>(MM EUR)</i>	<b>1S 2009 <sup>(1)</sup></b>	<b>1S 2010</b>	<b>% Var.</b>	<b>2T 2010</b>
<b>Ventas</b>	1.772	1.033	-42%	560
<b>EBITDA</b>	202	132	-35%	67
EBITDA / Ventas (%)	11,4%	12,7%		11,9%
<b>EBIT</b>	98	49	-50%	25
EBIT / Ventas (%)	5,5%	4,7%		4,5%
<b>Beneficio neto</b>	65	22	-65%	15
<b>DFN</b>	554	345		345
DFN / EBITDA	1,1x	1,1x	-	1,1x

Revisión limitada

(1) Tras la puesta en marcha del acuerdo estratégico con Iberdrola el 23 de septiembre de 2009, **Gamesa cambió el perímetro del grupo consolidado**, de acuerdo a la normativa IFRS 5. De esta manera, se presenta el activo, pasivo y operaciones de la unidad de Promoción y Venta de Parques como operaciones continuadas, en lugar de activos mantenidos para la venta y el resultado como operaciones discontinuadas.

## Perspectivas

En un entorno económico y de mercado complejo **Gamesa continúa avanzando en el fortalecimiento de su posición a futuro a través de la**

- **Inversión en capacidad ligada a regiones con crecimiento a largo plazo**
- **Mejora de la cartera de producto**
- **Avances en el desarrollo de su nueva estrategia comercial**
- **Continua optimización de la estructura de costes**

La madurez del mercado europeo y los recientes cambios regulatorios en España confirman la necesidad de continuar con la estrategia de internacionalización de Gamesa, estrategia que se ha traducido en un aumento de las ventas fuera de España de un 64% del total en el primer semestre de 2009 a un 89% durante el primer semestre de 2010. **Esta estrategia esta asociada a la inversión en mercados con potencial de crecimiento en el largo plazo**, aquellos que cuentan con planes de estímulo económico ligados al desarrollo de la energía eólica o con regímenes regulatorios y tarifarios favorables al desarrollo de la actividad eólica como son China, India y EE.UU. Durante el segundo trimestre del año Gamesa ha finalizado la expansión de capacidad productiva (400MW) de producto G8X-2MW en **China**, iniciada durante el 2009, y se han fabricado 88 MW durante el primer semestre. Asimismo ha comenzado durante el segundo trimestre del 2010 la inversión en una nueva planta de ensamblaje de nacelles en la provincia de Jilin, con una capacidad total estimada de 500MW, para optimizar el abastecimiento de la demanda en la región. Una segunda planta de igual capacidad se pondrá en marcha en la provincia de Mongolia Interior durante el 2011.

En la **India**, donde esperamos alcanzar una cuota de mercado cercana al 10% durante el primer año de comercialización de nuestro producto, doblaremos la capacidad de fabricación (hasta 400MW) en el 2011 mientras continuamos analizando la potencial implantación de la plataforma G8X.

En **EE.UU** se completó durante el primer trimestre el proceso de industrialización del aerogenerador G90-2 MW y se continua trabajando a pleno rendimiento en la planta de palas de Ebensburg. A la vez se avanza en la ampliación de capacidad de producto G90 a través de acuerdos estratégicos con proveedores, lo que permitirá a Gamesa abastecer los compromisos adquiridos en la región con sus clientes y avanzar en su estrategia comercial de apertura de nuevas cuentas dentro del segmento de productores independientes. En este sentido y durante el segundo trimestre del año se firmó un **acuerdo de suministro exclusivo con Cannon Power** para el desarrollo de su cartera de parques en la zona de Baja California (México). Otros mercados que se abastecerán desde EE.UU. Costa Rica y Honduras.

La reciente incertidumbre regulatoria que ha afectado a los mercados de España e Italia, el retraso de los gobiernos europeos en presentar sus planes de energías renovables, necesarios para el cumplimiento de los objetivos 20/20/20, así como la tardanza en la aprobación de una ley energética federal en EEUU. ponen de manifiesto la necesidad de continuar trabajando en **una energía eólica aun más eficiente**. En este sentido **Gamesa continúa trabajando en la optimización de su cartera de producto**. Durante el segundo semestre se ha comenzado **la comercialización de la G97- 2 MW**, un producto diseñado para la clase III con un área de barrido un 16% superior a la G90 – 2 MW para la clase III actual, aumentando en casi un 14% la producción de energía, con un mejor diseño aerodinámico y más silenciosa.

Gamesa continúa también con **su compromiso con el desarrollo tecnológico al servicio de un menor coste de energía (CoE), con la G10X-4.5 MW**, habiendo terminado ya el montaje del segundo prototipo. En este segundo prototipo se incorpora la pala segmentada (Innoblade®), la torre híbrida (Concretower®) y el nuevo diseño del tren de potencia compacto (Compactrain®). La G10X-4,5MW ha sido elegida por 18 promotores independientes para presentarse a los concursos eólicos que se están desarrollando en España, a la vez que se está trabajando con varios gobiernos europeos para su implantación.

En **offshore Gamesa está acelerando el plan de desarrollo orgánico** que garantizará la participación en la demanda generada en el mercado del Norte de Europa. A partir de la tecnología multi megavatio (ya desarrollada para la G10X – 4,5 MW) e incorporando al diseño las necesidades de nuestros clientes, se está trabajando en dos plataformas de producto, una de 5 MW y otra de 6MW-7MW que estarán disponibles para el desarrollo offshore en Reino Unido. En este sentido, las primeras unidades pre-series (plataforma de 5MW) estarán listas en el 2013.

Finalmente **Gamesa sigue trabajando en su nueva estrategia comercial**, abriendo nuevos mercados y estableciendo relaciones comerciales dentro del segmento de los medianos productores independientes. Se ha entrado ya en **cinco nuevos países desde el comienzo del año**, con ventas en Suecia, Turquía o Costa Rica entre otros, mientras que se ha avanzado en la consecución de órdenes dentro del segmento de productores independientes.

En el negocio de promoción, construcción y venta de parques Gamesa avanza en su plan de realización de valor. Gamesa Energía ha aprovechado la debilidad del mercado americano motivada por los bajos precios del gas y el retraso en la aprobación de una ley de energía federal para completar su organización en EE.UU. y relanzar la actividad de parques. Durante los próximos meses la actividad continuará concentrándose en el desarrollo de la cartera actual, de la cual ya ha comenzado la construcción de 38MW. Mientras, en China la actividad de promoción de parques ligada a la venta de aerogeneradores continúa avanzando con éxito con la firma de una total de 1.850MW en acuerdos de promoción conjunta a desarrollar dentro del periodo 2010-2013.

En el corto plazo Gamesa ha revisado sus estimaciones de ventas para la división de Aerogeneradores debido al impacto que la incertidumbre y la volatilidad regulatoria, especialmente en España pero también en Italia, ha tenido en la firma de pedidos durante el segundo trimestre. Asimismo Gamesa ha convertido un pedido con entrega 2010 en acuerdo marco para los años 2011 y siguientes por la imposibilidad del cliente de conseguir la tarifa del RD661. El menor nivel de actividad durante la segunda mitad del año respecto a lo inicialmente esperado, que se encuadra dentro de la política de la compañía de alinear fabricación y entrega, tendrá también un impacto en el margen EBIT de la división de Aerogeneradores debido a la menor absorción de los gastos de estructura.

	<b>Aerogeneradores</b>	<b>1S 2010</b>	<b>Previsión 1S 10</b>		<b>Guías 2010</b>
Fabricación aerogeneradores	MWe	1.001	945-1.050	✓	2.400-2.500
	Margen EBIT	5,8%	c.6%-7%	✓	4,5%-5,5%
	Circulante /Ventas (%)	24%	c.20%	✓	c.20%
Desarrollo y venta de parques eólicos	<b>Parques</b>				
	MW entregados	312		✓	c.300 (1)
	EBITDA (€MM)	-9		✓	c.0
	Deuda neta (€MM)	92		✓	c.300
Gamesa 	<b>Grupo</b>				
	Circulante/Ventas (%)	42%		✓	c.35%-45%
	DFN/EBITDA	1,1x		✓	<2,5x

(1) Guías a mercado no incluyen la entrega de 244MW en 1T 2010

La fortaleza de la recuperación de la demanda en el sector, especialmente durante la segunda mitad del 2010, puede verse influida por la rapidez con la que se presenten los nuevos planes de apoyo a las energías renovables en Europa y se apruebe una ley federal de energía en EE.UU.. El ritmo de la recuperación económica y de la demanda energética impactarán también en la actividad de los próximos meses y del año 2011. Por esta razón Gamesa ha decidido presentar una nueva guía de volúmenes para el 2011 de entre 2.700 MW y 3.300 MW. En función de la evolución de las variables anteriores y de la mayor visibilidad de la cartera de pedidos se acotará el rango de guías 2011 durante la presentación del nuevo plan estratégico 2011-2013 en Noviembre 2010.

## **Conclusiones**

En un entorno de ralentización global de la demanda de aerogeneradores motivada tanto por la incertidumbre económica como normativa, **Gamesa cierra el trimestre con unos sólidos resultados** que permiten mantener un margen **EBIT del 5,8% en la división de Aerogeneradores** mientras se aumenta el margen EBITDA del 13,5%, durante el primer semestre de 2009, al 14,3% este semestre. Así mismo, el control de costes, circulante e inversión ha permitido terminar el trimestre con una **sólida posición financiera** reflejada en un ratio de deuda financiera neta a EBITDA de un1,1x.

La relativa debilidad de la recuperación económica, especialmente en Europa, y los retrasos regulatorios que se están produciendo tanto dentro de la Unión Europea como en EE.UU., y su impacto en la demanda actual y potencial de la industria, son las principales razones detrás del ajuste de nuestras expectativas para la segunda mitad del 2010 y el 2011.

En este nuevo contexto de mercado, **Gamesa continúa trabajando en el fortalecimiento de su posición dentro de la industria**, a través de sus planes de inversión en áreas con potencial de crecimiento a largo plazo; la optimización de sus productos, con el lanzamiento de una nueva generación de aerogeneradores que maximizan la producción de energía reduciendo su coste; la optimización de su estructura de costes, y finalmente la expansión y mejora de su alcance comercial.

Los acuerdos anunciados recientemente por el gobierno español e italiano sugieren que el apoyo al desarrollo de las energías renovables continúa considerándose una prioridad, y reconocen la mayor madurez y eficiencia de la energía eólica dentro de las renovables.

Independientemente de los acuerdos finales que se alcancen tanto en Europa como en EE.UU. para garantizar el cumplimiento de los objetivos de contribución de energía renovable al total de producción energética, **Gamesa continuará trabajando para aumentar la eficiencia de la energía eólica** a través del desarrollo tecnológico, de la reducción de los costes y de la mejora de los servicios de operación y mantenimiento.

## Anexo

### Estados Financieros<sup>3</sup> enero-junio 2010

#### Gamesa Corporación Tecnológica – Consolidado

Cuenta de Pérdidas y Ganancias – MM EUR	1S 2009	1S 2010
Facturación	1.772	1.033
Trabajos inmovilizado	28	32
Consumos	-1.340	-659
Personal	-147	-136
Otros gastos	-112	-138
<b>EBITDA</b>	<b>202</b>	<b>132</b>
Amortizaciones	-50	-51
Provisiones	-54	-32
<b>EBIT</b>	<b>98</b>	<b>49</b>
Resultados financieros	-29	-23
Rdos en enajenación de activos no corrientes	-1	-
Resultados Pta. Equivalencia	1	-
<b>Beneficio antes de Impuestos</b>	<b>69</b>	<b>26</b>
Impuestos	-4	-4
<b>Beneficio neto</b>	<b>65</b>	<b>22</b>

<sup>3</sup> Los estados financieros recogidos en el anexo se corresponden con cifras no auditadas pero sujetas a revisión limitada.

<b>Balance de Situación - MM EUR</b>	<b>1S 2009</b>	<b>1S 2010</b>
Fondo de Comercio	387	387
Otros activos intangibles	141	159
Inmovilizado Material	336	428
Participación en Empresas Asociadas	52	52
Impuestos diferidos, neto	101	130
Capital Circulante	1.330	1.049
Activos Netos mantenidos para la venta	-	-
<b>Total</b>	<b>2.347</b>	<b>2.205</b>
Fondos Propios	1.522	1.610
Provisión para Riesgos y Gastos	256	220
Deuda Financiera Neta	554	345
Instrumentos Financieros Derivados y Otros	14	29
<b>Total</b>	<b>2.347</b>	<b>2.205</b>

<b>Cash Flow – MM EUR</b>	<b>1S 2010</b>
<b>Beneficio</b>	<b>22</b>
+ Amortizaciones	51
+ Provisiones	32
- Variación provisiones	-35
- Variación circulante	-105
<b>Flujo de caja operacional</b>	<b>-34</b>
- Inversiones	-76
- Variación acciones propias	-2
<b>Flujo de caja del ejercicio</b>	<b>-112</b>
- Dividendos pagados	-
- Otros	25
<b>Variación de DFN</b>	<b>+86</b>
Variación de DFN	+86
<b>DFN Inicial</b>	<b>259</b>
<b>DFN Final</b>	<b>345</b>

## Estados Financieros<sup>4</sup> enero-junio 2010

### Unidad de Aerogeneradores

Cuenta de Pérdidas y Ganancias – MM EUR	1S 2009	1S 2010
Facturación	1.615	963
Trabajos inmovilizado	28	32
Consumos	-1.186	-600
Personal	-137	-127
Otros gastos	-103	-130
EBITDA	218	138
Amortizaciones	-49	-50
Provisiones	-51	-32
EBIT	118	56
Resultados financieros	-28	-13
Rdos en enajenación de activos no corrientes	-1	-
Resultados Pta. Equivalencia	1	-
Beneficio antes de Impuestos	90	43
Impuestos	-10	-6
Beneficio neto	80	37

Balance de Situación - MM EUR	1S 2009	1S 2010
Fondo de Comercio	311	311
Otros activos intangibles	141	158
Inmovilizado Material	331	423
Participación en Empresas Asociadas	52	52
Impuestos diferidos, neto	103	119
Capital Circulante	608	589
Activos Netos mantenidos para la venta	-	-
Total	1.545	1.653
Fondos Propios	1.168	1.303
Provisión para Riesgos y Gastos	253	219
Deuda Financiera Neta	261	254
Instrumentos Financieros Derivados y Otros	-137	-122

<sup>4</sup> Los estados financieros recogidos en el anexo se corresponden con cifras no auditadas pero sujetas a revisión limitada.

Total 1.545 1.653

<b>Cash Flow – MM EUR</b>	<b>1S 2010</b>
Beneficio	37
+ Amortizaciones	50
+ Provisiones	32
- Variación provisiones	-34
- Variación circulante	-226
Flujo de caja operacional	-141
- Inversiones	-68
- Variación acciones propias	-2
Flujo de caja del ejercicio	-211
- Dividendos pagados	-
- Otros	29
Variación de DFN	+182
Variación de DFN	+182
DFN Inicial	72
DFN Final	254

**Estados Financieros<sup>5</sup> enero-junio 2010**

**Unidad de Parques Eólicos**

<b>Cuenta de Pérdidas y Ganancias – MM EUR</b>	<b>1S 2009</b>	<b>1S 2010</b>
Facturación	296	192
Trabajos inmovilizado	-	-
Consumos	-293	-181
Personal	-10	-9
Otros gastos	-11	-11
<b>EBITDA</b>	<b>-17</b>	<b>-9</b>
Amortizaciones	-1	-1
Provisiones	-3	-
<b>EBIT</b>	<b>-21</b>	<b>-10</b>
Resultados financieros	-1	-10
Rdos en enajenación de activos no corrientes	-	-
Resultados Pta. Equivalencia	-	-
<b>Beneficio antes de Impuestos</b>	<b>-22</b>	<b>-19</b>
Impuestos	7	3
Beneficio después de Impuestos y Socios Externos	-15	-16
<b>Beneficio neto</b>	<b>-15</b>	<b>-16</b>

<sup>5</sup> Los estados financieros recogidos en el anexo se corresponden con cifras no auditadas pero sujetas a revisión limitada.

<b>Balance de Situación - MM EUR</b>	<b>1S 2009</b>	<b>1S 2010</b>
Fondo de Comercio	76	76
Otros activos intangibles	1	1
Inmovilizado Material	5	5
Participación en Empresas Asociadas	-	-
Impuestos diferidos, neto	-2	6
Capital Circulante	724	476
Activos Netos mantenidos para la venta	-	-
<b>Total</b>	<b>803</b>	<b>564</b>
Fondos Propios	639	616
Provisión para Riesgos y Gastos	3	2
Deuda Financiera Neta	293	92
Instrumentos Financieros Derivados y Otros	-133	-145
<b>Total</b>	<b>803</b>	<b>564</b>

## **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.

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.”