

Madrid, 28 de Febrero de 2013

Resultados Enero - Diciembre 2012**CUMPLIMIENTO DE LOS OBJETIVOS 2012¹ Y LANZAMIENTO DEL PN 2013-2015 ORIENTADO A UN DESEMPEÑO RENTABLE Y A LA CREACIÓN DE VALOR EN UN ENTORNO DE MENOR CRECIMIENTO**

En un entorno económico complejo y operando en un mercado altamente competitivo, Gamesa Corporación Tecnológica² cierra el 2012 con unos resultados económico-financieros antes de extraordinarios alineados con las guías comprometidas para el ejercicio: 2.119 MWe vendidos, un EBIT de grupo y Aerogeneradores³ positivo y una deuda financiera neta de 495 MM €, tras generar 690 MM € de caja libre neta en el último trimestre del año y 216 MM € en el ejercicio. El beneficio neto del grupo se ve sin embargo impactado por partidas especiales por un importe neto de 600 MM €, resultado de la alineación del balance de la compañía a la nueva realidad del mercado y al plan de negocio 2013-2015, plan que se presenta y pone en funcionamiento durante el cuarto trimestre de 2012.

Principales magnitudes consolidadas⁴ 2012

- **Ventas:** 2.844 MM € (-6,2% a/a)
- **EBIT antes de extraordinarios:** 5 MM €
- **Beneficio Neto antes de extraordinarios:** -59 MM €
- **Partidas especiales:** 600 MM € (importe neto)
- **Beneficio Neto:** -659 MM €
- **Deuda Financiera Neta:** 495 MM €

Principales magnitudes Aerogeneradores 2012

- **MWe vendidos:** 2.119 (-24,4% a/a)
- **Margen EBIT antes de extraordinarios:** 0,9%
- **Pedidos⁵ firmados en 4T 2012:** 571 MW
- **Libro de pedidos a 31/12/2012:** 1.657 MW

Las ventas de grupo se sitúan en los 2.844 MM €, un 6,2% inferior a las ventas de 2011, resultado de la estrategia de alineación de fabricación a entregas y cobro en la actividad de Aerogeneradores, en un entorno de ralentización de la demanda. Dicha ralentización obedece a la debilidad de las economías desarrolladas y a cambios regulatorios y limitaciones de red en mercados emergentes como India y China. Así Aerogeneradores termina el ejercicio con un volumen

¹ Objetivos excluyendo partidas especiales y antes de interrumpir las operaciones de Gamesa Energía en EE.UU. que pasan a contabilizarse como activos para la venta.

² Gamesa Corporación Tecnológica incluye las actividades de fabricación de aerogeneradores –referidas en el documento como Aerogeneradores- y desarrollo, construcción y venta de parques –referidas en el documento como Parques o Gamesa Energía-.

³ Aerogeneradores incluye la actividad de fabricación de aerogeneradores y la actividad de servicios de operación y mantenimiento.

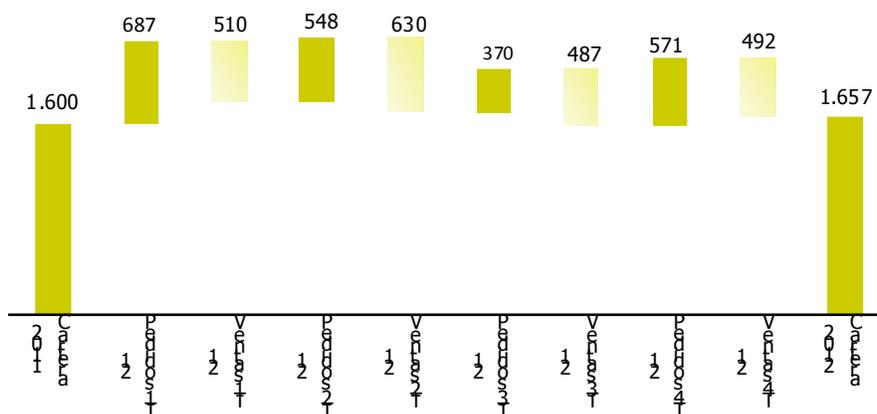
⁴ Cifras consolidadas (excluyendo gastos de reestructuración y con Gamesa Energía EE.UU. consolidada dentro del grupo).

⁵ Pedidos en firme e irrevocables y confirmación de acuerdos marco para entregas en el año en curso y años futuros.

de ventas de 2.119 MWe, un 24% inferior al volumen de 2011. Por el contrario, el segmento de operación y mantenimiento crece a pesar del entorno de debilidad económica, alcanzando unas ventas de 344 MM €, un 23% superiores a las ventas de 2011, y terminando 2012 con 19.111 MW bajo mantenimiento, un 17% superior a los MW en mantenimiento en diciembre 2011 (16.300 MW). Como resultado, **las ventas totales de Aerogeneradores se reducen un 13% a/a hasta alcanzar los 2.492 MM €.**

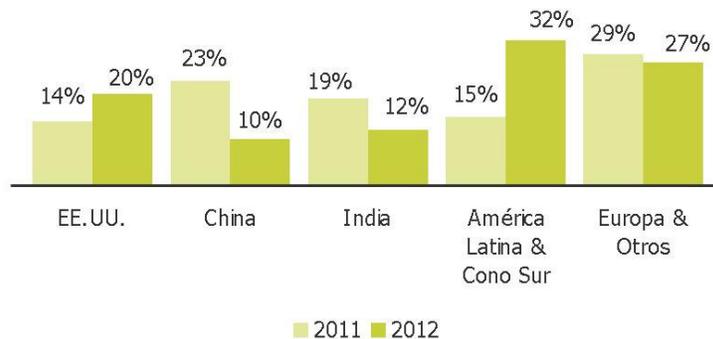
En un entorno de mercado complejo y de demanda esperada decreciente en 2013, **la estrategia de diversificación comercial continúa dando resultados positivos** con la firma de contratos en firme para entrega en 2013 y años futuros por un total de 571 MW durante el cuarto trimestre de 2012, elevando **el total de pedidos recibidos durante el año hasta los 2.176 MW.** Esto permite terminar el ejercicio con una cartera en firme de 1.657 MW, un 4% superior a la cartera a diciembre 2011, y con una **cobertura del volumen de ventas 2013 superior a un 50%.** En este sentido cabe destacar el sólido posicionamiento de la compañía en mercados en crecimiento y especialmente en América Latina, área que contribuye un 47% al volumen de pedidos recibidos en el ejercicio y que se está convirtiendo en el principal motor de crecimiento de la demanda global de aerogeneradores en los próximos tres años. Dicho posicionamiento ha permitido compensar parcialmente el descenso de pedidos procedente de mercados como China, India y Europa cuya contribución conjunta alcanzó el 71% del total de pedidos recibidos durante en 2011.

Evolución cartera de pedidos (MW)



El desglose geográfico de las ventas de Aerogeneradores en 2012, recogido en el gráfico adjunto, refleja igualmente la diversificación comercial y el posicionamiento de la compañía en América Latina.

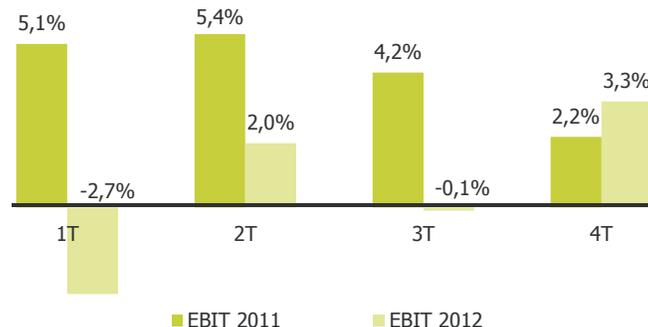
Desglose de MWe vendidos por área geográfica (s/total), 2012



Dentro de la actividad comercial de 2012 cabe destacar la firma del **primer contrato de la plataforma multi-MW**: cuatro unidades G128 de 4,5 MW para el parque de Simo en Finlandia. Este contrato supone además la entrada de la compañía en el mercado finlandés, reforzando la presencia comercial de Gamesa en el norte de Europa. El contrato de venta incluye un contrato de operación y mantenimiento (O&M) durante 10 años, ampliables otros 5 años más y un acuerdo marco para la venta de 117 MW adicionales de G128-4,5 MW. Parte de este contrato marco se materializa en pedidos en firme por 54 MW, con entrega 2013/2014, antes de cierre de 2012.

La reducción de la actividad de Aerogeneradores unida a una continua presión en precios, y al coste de lanzamiento de la nueva plataforma de 2 MW y multi-MW han tenido **un impacto claro en la rentabilidad de la división que pierde tres puntos porcentuales de margen EBIT antes de extraordinarios en el ejercicio**. De esta forma **Aerogeneradores** cierra el ejercicio con un **EBIT antes de extraordinarios de 22 MM €, equivalente a un margen del 0,9%**. Sin embargo la evolución trimestral muestra una tendencia positiva reflejando el impacto inicial de las medidas de ahorro de coste que se han puesto en marcha a lo largo del ejercicio. Así el margen EBIT del cuarto trimestre de 2012 alcanza un 3,3% sobre ventas y supera el margen del cuarto trimestre de 2011 en un punto porcentual como se recoge en el gráfico adjunto.

Evolución margen EBIT antes de extraordinarios

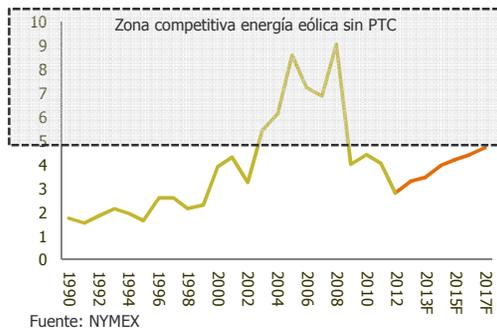


La rentabilidad de Parques también ha sufrido el deterioro de los mercados donde opera, especialmente de EE.UU. y países del sur de Europa, **cerrando el 2012 con unas pérdidas operativas antes de extraordinarios de 48 MM €**. Dichas pérdidas se producen a pesar del aumento significativo de la actividad con entregas de 694 MW en 2012, casi 4 veces superior a las entregas de 2011. El deterioro del mercado ha sido especialmente significativo en EE.UU., mercado sin el cual Gamesa Energía habría generado un EBIT antes de extraordinarios de 25 MM € en 2012.

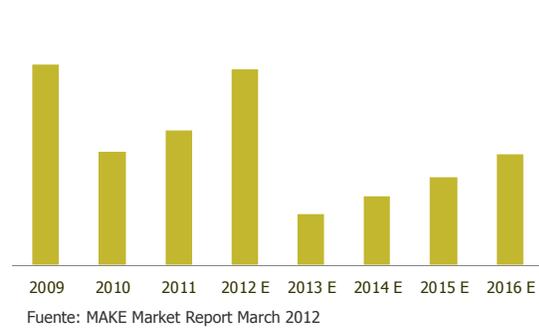
Este deterioro de las condiciones del mercado estadounidense, motivado por los bajos precios del gas y la volatilidad regulatoria, ha conducido a Gamesa a interrumpir y poner en venta la actividad de promoción en dicho mercado, actividad que pasa a contabilizarse como activos mantenidos para la venta, con un valor neto en libros de 104 MM €. Gamesa mantiene sin embargo sus operaciones de fabricación y venta de aerogeneradores y sus servicios de O&M en EE.UU.

Evolución de los precios del gas a futuro y la volatilidad de la demanda apoyan la decisión de abandonar la actividad de promoción y desarrollo en EE.UU.

Evolución precios gas (USD MMBtus)



Instalaciones anuales (MW)



Como resultado del impacto de la debilidad y complejidad del mercado en la rentabilidad de Aerogeneradores y Parques, **Gamesa Corporación Tecnológica cierra el 2012 con un EBIT normalizado antes de extraordinarios de 5MM €**, significativamente inferior al EBIT alcanzado en 2011.

Con el propósito de retomar la senda de la rentabilidad y creación de valor en un entorno de mercado de menor crecimiento, y tras la incorporación, durante la primera mitad de 2012, de un **nuevo equipo gestor con una amplia trayectoria industrial dentro del sector de la automoción**, Gamesa define un **nuevo plan de negocio para los próximos tres años, PN 2013- 2015**. Dicho plan se pone en funcionamiento durante el cuarto trimestre de 2012, durante el cual se avanza de forma material en dos frentes del plan: el **desapalancamiento financiero y redimensionamiento de la estructura del grupo**.

Dentro del desapalancamiento financiero y en línea con los compromisos adquiridos, **Gamesa termina el 2012 con una deuda financiera neta de 495 MM €** tras generar 690 MM € de **caja libre neta** en el cuarto trimestre, **216 MM € en 2012**, y cumpliendo los covenants bancarios.

La fuerte generación de caja se apoya en una reducción material del capital circulante tanto de Aerogeneradores como de Parques, y en un control de la inversión, todo ello en línea con la estrategia operativa recogida en el nuevo plan de negocio.

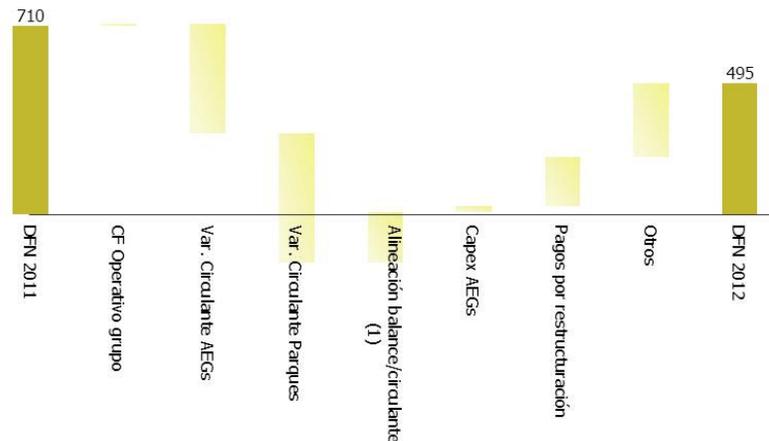
Aerogeneradores reduce su ratio de capital circulante sobre ventas hasta un 12%, frente al 24% con que cerró el 2011 y el 27% con que cerró el tercer trimestre de 2012. Esta reducción se consigue, entre otros factores, gracias a un nivel de instalaciones (2.625 MW) y entregas (2.495 MW) superior al nivel de MWe vendido. **La unidad de Parques entrega 694 MW en 2012**, frente a 177 MW entregados en 2011, con 440 MW entregados en el cuarto trimestre de 2012, y **reduce su capital circulante hasta los 184 MM €⁶ frente a 670 MM € en 2011 y 784 MM € en el 3T 2012**.

Dentro de la estrategia de focalización de la inversión de acuerdo al tamaño del negocio y a las necesidades de optimización del Coste de Energía en beneficio del cliente, **Gamesa cierra 2012 con**

⁶ Capital circulante de Gamesa Energía antes de discontinuar las operaciones de EE.UU. El capital circulante de Energía tras la discontinuación de las operaciones de promoción y venta de parques en EE.UU. asciende a 158 MM €.

una inversión material e inmaterial de 190 MM €, un 17% inferior a la inversión acometida en 2011. Dicho plan de inversión incluye la adecuación de la capacidad de fabricación a las nuevas plataformas de 2 MW y 4,5 MW, el desarrollo de la presencia industrial en India y Brasil o el desarrollo del primer prototipo offshore.

Evolución esperada de la DFN del grupo

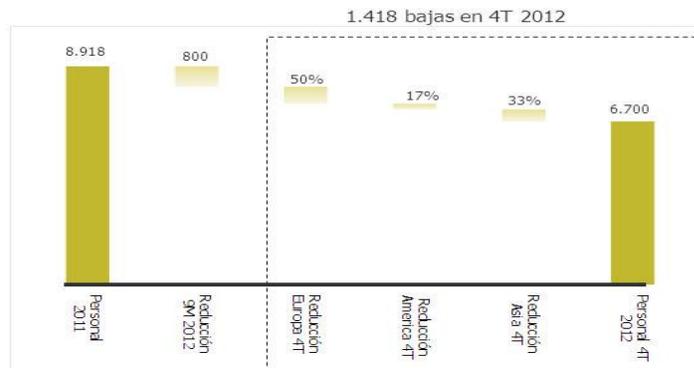


1. Impacto en circulante sin impacto en caja resultante de la alineación del balance al PN 2013-2015 y al nuevo entorno de mercado

Dentro del **redimensionamiento de la estructura operativa del negocio** de acuerdo a un modelo de negocio eficiente y a un mercado de menor crecimiento, Gamesa pone en funcionamiento **medidas de reducción del gasto con un alcance de un 90% del objetivo establecido para el año 2013**. Cabe destacar los acuerdos alcanzados durante el cuarto trimestre en todas las áreas geográficas para adecuar la plantilla y el personal externo a la nueva dimensión del negocio. Dichos acuerdos conducen a una reducción de 1.418 posiciones en el cuarto trimestre y 2.218 en 2012, reducciones asociadas a unos ahorros brutos anualizados de 98 MM €⁷, y con un gasto de restructuración de 24 MM €. Del total de posiciones reducidas durante 2012, 1.215 son de personal adscrito a funciones corporativas o de estructura y el resto de operaciones. Asimismo se han concentrado los recursos de I+D en España y se han puesto en marcha equipos multidisciplinares, con la integración de los equipos de tecnología y calidad en las unidades de fabricación, mejorando así la excelencia operativa.

⁷ Gasto equivalente anualizado (12 meses) bruto (incluye gasto de agencias y personal interno asociado tanto a estructura, gastos fijo, como a plantas, gasto variable)

Evolución de personal 2012



Junto a la reducción de personal, **Gamesa ha procedido al cierre de un total de 24 centros durante 2012, un 15% del total de centros operativos a comienzo de 2012**, entre oficinas, centros regionales de operación y mantenimiento y plantas de fabricación. El cierre de dichos centros, que se detalla a continuación, permitirá a Gamesa generar ahorros brutos anualizados en torno a 5 MM €.

- I. **6 centros de fabricación**
 - a. Planta de palas Tianjin (G5-850 KW) y 3 centros de ensamblaje de nacelles y subcomponentes en Tianjin, Mongolia Interior y Jilin
 - b. Cierre de centro de fabricación de utillajes y de nacelles en España; concentración de la fabricación de nacelles de la plataforma de 2 MW en Agreda
- II. **4 centros regionales de O&M** en España
- III. **14 oficinas**, de las cuales:
 - a. 11 en Europa, 7 de ellas en España
 - b. 2 en Asia
 - c. 1 en EE.UU.

La puesta en marcha del PN 2013-2015, ha exigido también **una adecuación del balance de la compañía a la nueva dimensión de la organización, al nuevo modelo operativo y estrategia de producto, y también a una situación de mercado de menor crecimiento**. Esta adecuación se ha traducido en una serie de ajustes al balance con un impacto neto total, en la cuenta de resultados, de 600 MM €. El desglose, cuya explicación se detalla en la sección financiera, se recoge a continuación.

Alineación del balance al PN2013-2015: 408 MM € (bruto)

Inm. Material	160 MM€	Cierre de oficinas, centros de O&M y plantas de fabricación
Act. Intangibles	127 MM€	Cambio estrategia de producto y unificación de plataforma on/offshore
Existencias AEG	55 MM€	Aumento suministro externo y cambio estrategia de producto
Personal	34 MM€	Reestructuración de personal
Otros	33 MM€	

Alineación del balance a situación de mercado: 279 MM € (bruto)

Cartera Parques (Existencias)	164 ⁽¹⁾ MM€	Cambios de demanda y regulación en mercados clave de Europa y EE.UU.
Provisiones y otros	116 MM€	Provisiones y riesgos de negocio y otros
	88 MM€	Activación de créditos fiscales
600 MM €		Total neto alineación de balance a PN 2013-2015 y mercado

-  Impacto en cuenta de balance sin impacto en salida de caja
-  Potencial impacto en caja futuro; impacto en 2012 de 24 MM €

1. 111 MM€ correspondientes a EEUU y 53 MM€ del resto de mercados claves. Tras reevaluar las expectativas del mercado americano, Gamesa ha decidido poner a la venta su cartera de parques en EE. UU. (valor neto en libras de 104 MM €) que pasa por tanto a contabilizarse como operación discontinuada.

Tras el saneamiento del balance, Gamesa mantiene una sólida posición de fondos propios, con 1.029 MM € y un ratio de DFN sobre capital de un 48%, similar a la posición a cierre de 2011 (43%), posición que, junto a las líneas de financiación existentes por un importe total de 2.200 MM € permitirán a la compañía el desarrollo orgánico del plan sin necesidad de recurrir a ampliaciones de capital.

De esta forma Gamesa concluye 2012 cumpliendo los objetivos normalizados comprometidos con el mercado -un volumen de ventas de 2.119 MWe, un EBIT de grupo y Aerogeneradores positivo, y una DFN de 495 MM €, 2,5x el EBITDA del grupo -, **cumpliendo los covenants bancarios y asentando las bases para el funcionamiento del nuevo PN 2013-2015.**

Aerogeneradores

Principales Factores

Los resultados de 2012 de Gamesa son el reflejo del complejo entorno en el cual se encuentra inmerso el sector eólico, con una reducción de demanda y una presión en precios en los mercados históricamente con mayor potencial para el desarrollo de la energía eólica.

La unidad de Aerogeneradores de Gamesa cierra el año 2012 con:

- **2.119 MWe de aerogeneradores vendidos**, por encima de la guía (2.000 MW) aunque un 24% inferior respecto al 2011
- un **EBIT antes de extraordinarios de +22 MM €** (0,9% sobre ventas), como consecuencia del menor volumen (menor absorción de costes fijos) y la presión en precios. El EBIT considerando costes de reestructuración se sitúa en -498 MM EUR
- **y un capital circulante sobre ventas del 12%**, por debajo del existente en 2011 (24%) y de la guía de mercado (15-20%), como consecuencia de una reducción de stocks, la gestión de cobros y pagos y el impacto de saneamientos

La actividad de Aerogeneradores de 2012 se desglosa de la siguiente manera:

(MW)	2011	2012	% var.	Estatus
MW Entregado a cliente	3.092	2.495	-19%	Transmisión de propiedad al cliente, en parque o en fábrica; Facturado.
+ Variación de MWe Disponible ExWorks	-787	-185	NA	Variación del stock de aerogeneradores disponible para entrega a cliente; Facturado ExWork.
+ Variación de MWe Grado de Avance	497	-192	NA	Variación del stock de aerogeneradores no disponible para entrega cliente; No Facturado.
MWe Vendidos	2.802	2.119	-24%	

Cabe destacar en 2012 la reducción significativa de los MW en grado de avance (-192 MW vs. 2011), consecuencia de una mayor focalización en la política de alineamiento de producción a las entregas y a los hitos de montaje y puesta en marcha de los proyectos.

Tal y como Gamesa viene anunciando, la compañía cuenta con una sólida diversificación en las ventas:

- **Latino América y Cono Sur se presenta como la región con mayor contribución a las ventas (32%)**, convirtiéndose en el principal motor de crecimiento de la actividad (México, Brasil, Nicaragua, Uruguay y Puerto Rico)
- **EE.UU. supone un 20% de total de ventas del periodo**, principalmente vinculado al acuerdo de venta firmado por Gamesa Energía con Algonquin Power & Utilities Corp

- **Europa y RoW tiene una contribución a las ventas del 27%**, principalmente impulsado por entregas realizadas en el segundo semestre en Italia y Reino Unido
- Tal y como Gamesa venía anunciando, **la contribución de China e India a las ventas durante 2012 se ve impactada por el alargamiento del proceso de aprobación de proyectos eólicos y a los cambios a los incentivos a la energía en India**, acompañado del encarecimiento de la financiación en el país. De esta manera, **China representa únicamente un 10% de las ventas, mientras que India contribuye en un 12%**.

Desglose geográfico de MWe vendidos de Aerogeneradores (%)	2011	2012
EE.UU.	14%	20%
China	23%	10%
India	19%	12%
Latinoamérica y Cono Sur	15%	32%
Europa y Resto del Mundo	29%	27%
TOTAL	100%	100%

Asimismo, **el segmento Gamesa 2,0 MW representa en su conjunto un 88% de los MWe vendidos** en 2012 frente al 79% en 2011. La plataforma Gamesa 850 KW contribuye un 11% a los MWe vendidos.

Resultados Aerogeneradores 2012

Gamesa cierra el 2012 con los siguientes **resultados económicos** en la actividad de **Aerogeneradores**:

(MM €)	2011	2012	% Var.	4T 2012
Ventas	2.875	2.492	-13%	582
Margen Contribución antes de extraordinarios	554	441	-20%	
Margen Contribución / Ventas (%)	19,3%	17,7%		
EBITDA antes de extraordinarios	340	206	-39%	68
EBITDA / Ventas (%)	11,8%	8,3%		11,7%
EBITDA	340	174	-49%	46
EBITDA / Ventas (%)	11,8%	7,0%		7,9%
EBIT antes de extraordinarios	116	22	-81%	19
EBIT / Ventas (%)	4,0%	0,9%		3,3%
EBIT	116	-498	NA	-483
EBIT / Ventas (%)	4,0%	-20,0%		-83,0%
Beneficio Neto (Pérdida)	61	-502	NA	-449
BN/Ventas (%)	2,1%	-20,1%		-77,1%
Capital Circulante	701	288		288
% Ventas	24%	12%	-12pp	12%
DFN	273	243		243
DFN / EBITDA	0,8x	1,4x	+0,6x	1,4x

Cifras auditadas

Las ventas de 2012 han experimentado un descenso del -13% respecto a 2011, con un incremento del ingreso medio por MW como consecuencia del mix geográfico de las ventas, el peso creciente de la plataforma Gamesa 2 MW, el lanzamiento de la turbina G97-2 MW y el mayor alcance de los proyectos con un mayor peso de proyectos con obra civil. **La contribución de la unidad de Servicios a las ventas ha sido de 344 MM €, por encima de la registrada en 2011 (279 MM €).**

Gamesa cierra 2012 con un resultado operativo (EBIT) antes de extraordinarios del periodo de 22 MM €. Comparado con 2011, el EBIT se reduce como consecuencia de una menor actividad (menor absorción de costes fijos), presión en precios y costes ligados a la industrialización de nuevos productos, compensados parcialmente por reducción de costes fijos y mejoras de productividad. Considerando los costes de reestructuración registrados en 2012, el EBIT se sitúa en -498 MM €. Cabe destacar la **progresiva recuperación del margen EBIT antes de extraordinarios a lo largo de 2012**, situándose el ratio en un 3,3% en el 4T de 2012 vs. 2,2% en el 4T 2011, como consecuencia del plan de reducción de costes fijos lanzado a través del Plan Estratégico 2013-2015.

La provisión por garantías (excluidos efectos especiales) se mantiene en torno al 3,5% de las ventas de Aerogeneradores.

Gamesa cierra 2012 con un nivel de capital circulante sobre ventas del 12%, por debajo del existente en 2011 (24%), principalmente como consecuencia de la reducción de inventario (producto terminado, materias primas, servicios), la gestión de cobros y pagos realizada en el periodo y el impacto de los saneamientos registrados en el 4T.

Además, **Gamesa continúa focalizado en el control estricto de sus inversiones, asegurando el retorno de las inversiones y la solidez de balance de la compañía.** De esta manera, Gamesa invierte 190 MM €, por debajo del mismo periodo de 2011 (229 MM €)

Gamesa centra las inversiones de 2012:

- Inversión en I+D asociada a nuevos productos y plataformas (G97–2,0 MW, G114–2,0 MW, Gamesa 4,5 MW y offshore)
- Planta de palas en India para las plataformas Gamesa 850 KW y Gamesa 2 MW
- Adecuación de capacidad productiva a la G97–2,0 MW
- Inversión vinculada a la fabricación de la plataforma Gamesa 4,5 MW
- Implantación en Brasil

Así, **Gamesa cierra el año 2012 con una deuda financiera neta de 243 MM € en el área de Aerogeneradores**, reduciéndose en 322 MM EUR en el 4T, vinculado a la contención del nivel de circulante y a la inversión registrada en el periodo.

Parques Eólicos

Principales Factores

Durante el año 2012, Gamesa ha entregado 694 MW en Alemania, Francia, Polonia, España, EEUU y México. Adicionalmente, la Unidad de Promoción y Venta de Parques ha firmado nuevos acuerdos de venta por un total de 555 MW en el periodo en EEUU, México, Francia, Grecia, España y Alemania.

A diciembre 2012 la cartera de parques eólicos de Gamesa asciende a 18.168 MW en todo el mundo.

Cartera de Parques Fases de desarrollo (MW)	2011	2012	% Crec.
Prácticamente Seguro	3.953	3.252	-18%
Cartera total	23.891	18.168	-24%

Durante el cuarto trimestre de 2012 se han realizado saneamientos de promociones principalmente en EE.UU. y en España por los cambios regulatorios aprobados en dichas geografías. Estos saneamientos, junto a entregas de 694 MW, explican la variación de la cartera de parques en el ejercicio.

Dentro de la cartera, Gamesa mantiene **400 MW en las últimas fases de construcción y puesta en marcha**, significativamente inferior al registrado en 2011 como consecuencia del nuevo modelo de negocio introducido en Gamesa Energía (sin consumo de financiación)

Cabe destacar que del total de MW con PEM (287 MW), **176 MW corresponden a activos en venta en EEUU, 78 MW a parques de Europa + RoW (con más del 40% de los parques con cliente final) y 33 MW de parques de I+D.**

Evolución del Perfil de Actividad (MW)	2011	2012	% Crec.
MW en Construcción	370	113	-69%
MW con Puesta en Marcha	364	287	-21%
Total	734	400	-45%

Nota: no incluidos MW correspondientes a los acuerdos de promoción conjunta firmados en China, donde Gamesa posee una participación minoritaria, e India.

Resultados de Parques Eólicos 2012

Los resultados de la unidad de Parques Eólicos en el ejercicio 2012 reflejan:

- Un alto nivel de actividad (694 MW entregados)
- El impacto del cambio de las condiciones de mercado especialmente en EE.UU. y sur de Europa en
 - Rentabilidad de acuerdos de venta de 2012
 - Provisiones no recurrentes por valor de 111 MM EUR
 - Discontinuación de Gamesa Energía USA como consecuencia de los bajos precios del gas y la volatilidad regulatoria

En este sentido, la unidad de Promoción y Venta de Parques cierra el periodo 2012 con unas ventas de 996 MM € y un EBIT antes de extraordinarios de -48 MM € (considerando Gamesa Energía USA como actividad continuada), pérdidas derivadas del deterioro de condiciones mencionado anteriormente. Considerando los costes de reestructuración, el EBIT se sitúa en -144 MM EUR.

Por otro lado, excluyendo la aportación de Gamesa Energía EE.UU., la unidad de Promoción y Venta de Parques registra en 2012 unas ventas de 418 MM EUR y un EBIT antes de extraordinarios de 25 MM EUR.

El nuevo modelo operativo de Gamesa Energía sin consumo de financiación (utilizando vehículos de financiación externos e hitos de pago similares a la venta de máquina) ha contribuido positivamente a la evolución del capital circulante y deuda. La Unidad de Promoción y Venta de Parques cierra el 2012 con una deuda financiera neta de 252 MM EUR, en línea con la previsión anual y muy por debajo de la deuda registrada en el 3T 2012 (620 MM EUR) y a cierre de 2011 (438 MM EUR)

(MM €)	2011	2012	%Var.	2012 Excl. EEUU
Ventas	534	996	+87%	418
EBIT antes de extraordinarios	26	-48	-282%	25
EBIT	26	-144	-649%	-5
Beneficio Neto (Pérdida)	1	-189	NA	-189
DFN	438	252	-186	253

Cifras auditadas

Resultados 2012 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.

(MM €)	2011 ⁽¹⁾	2012 ⁽¹⁾	% Var.	4T 2012 ⁽¹⁾	2012 Excl. Energía ⁽³⁾
Ventas	3.033	2.844	-6%	551	2.673
Margen Contribución antes de extraordinarios	598	453	-24%		
MC / Ventas (%)	19,7%	15,9%	-3,8pp		
EBITDA antes de extraordinarios ⁽²⁾	364	197	-46%	57	234
EBITDA / Ventas (%)	12,0%	6,9%	-5,1pp	10,4%	8,7%
EBITDA	364	144	-60%	14	201
EBITDA / Ventas (%)	12,0%	5,1%	-6,9pp	2,5%	7,5%
EBIT antes de extraordinarios ⁽²⁾	131	5	-96%	10	47
EBIT / Venta (%)	4,3%	0,2%	-4,1%	1,8%	1,7%
EBIT	131	-631	NA	-608	-504
EBIT / Ventas (%)	4,3%	-22,2%	-26,5pp	-110,4%	-18,8%
Beneficio antes de extraordinarios ⁽²⁾ (Pérdida)	51	-59	NA	-10	-59
Beneficio (Pérdida)	51	-659	NA	-592	-659
DFN	710	495	-216	495	496

Cifras auditadas

- (1) Los resultados de Gamesa Corporación Tecnológica recogen el impacto del ajuste de consolidación correspondiente a la eliminación de las ventas y margen de la división de Aerogeneradores a la división de Parques, cuyos acuerdos de venta están en las últimas fases de negociación al cierre del periodo.
- (2) Resultados excluyen el impacto de reestructuración en 2012 (valor neto de 600 MM EUR)
- (3) Los resultados de Gamesa Corporación Tecnológica recogen el impacto de la discontinuación de Gamesa Energía USA

Partidas especiales

En el contexto del entorno complejo en el que se encuentra inmersa la economía mundial en general y la industria eólica en particular y que implica expectativas de menor crecimiento, el 25 de octubre **Gamesa presentó un nuevo Plan de Negocio para el período 2013-2015**. El mencionado plan de negocio, entre otros aspectos, contempla las siguientes medidas, con efectos sobre las cuentas anuales consolidadas:

- **Racionalización de gastos fijos.** Menor estructura de gastos fijos mediante una reducción de plantilla que permita una dimensión de la estructura acorde con la coyuntura de mercado y sin ineficiencias, así como el cierre de oficinas, delegaciones y centros de servicios.
- **Adecuación de una capacidad de producción actualmente sobredimensionada a la demanda** prevista al menos a corto y medio plazo y a las nuevas plataformas y nueva gama de productos en línea con la demanda existente y prevista en el mercado. Esta orientación podría suponer, en su caso, y más allá del año 2012, el cierre de centros de fabricación teniendo en cuenta la evolución de la demanda y las exigencias regulatorias de contenido local.
- **Desarrollo de la estrategia de “Make/Buy”** aplicada a todos los componentes como base de la propuesta industrial por la que se acelera el suministro externo de componentes intensivos en capital (como por ejemplo la pala).
- **Desarrollo de nuevos procesos de fabricación**, entre los que destaca el proceso de fabricación de palas mediante infusión de fibra de vidrio.
- **Estrategia de producto**, con dos plataformas básicas, dirigida a la evolución de las plataformas de 2MW a 2,5MW y de 4,5MW a 5,5MW. Esta última con elementos comunes para “onshore” y offshore.
- **Nuevo modelo de reducción de los inventarios de producto en curso y terminados y optimización de las existencias de materia prima así como del inventario asociado a Operación y Mantenimiento** como consecuencia, entre otros aspectos, del cambio en el mix de ventas hacia servicios de mayor valor añadido. En definitiva una reducción del circulante que posibilite el fortalecimiento del balance.
- **Interrupción de la actividad de promoción y venta de parques en EE.UU** derivada de la incertidumbre y volatilidad regulatoria en dicho país, en el marco de la nueva orientación estratégica del modelo de negocio de Energía que supone una focalización en mercados clave como canal de ventas y sin consumo de financiación.
- **Máxima utilización de las cadenas de suministro y fabricación de España y China**, con un foco continuo en mejorar la competitividad de ambas en operaciones con ensamblaje de nacelles en todas las regiones clave.

Los objetivos y planes de acción derivados de las consideraciones anteriores han tenido un **impacto sobre determinados activos integrantes tanto del inmovilizado material, intangible, existencias y otras partidas**.

Adicionalmente, aunque no ligados directamente al Nuevo Plan de Negocio, durante el ejercicio 2012, se han producido **cambios regulatorios** (ej. España) que han tenido impacto en activos del Grupo y, se han evaluado **ciertos acontecimientos y proyectos en curso, que han requerido una serie de provisiones para garantías y otros riesgos**.

Como consecuencia de ello, el Grupo presenta deterioros antes de su efecto su fiscal, en la cuenta de resultados consolidada del ejercicio 2012 por importe de 688⁸ millones de euros, según el siguiente detalle:

'000 EUR	Continuadas	Discontinuadas	Total
Plan de Negocios			
Inmovilizado Material	(160)		(160)
Activos Intangibles	(127)		(127)
Existencias	(55)		(55)
Personal	(33)	(1)	(34)
Provisiones y Otros	(33)		(33)
Subtotal	(407)	(1)	(408)
Situación Mercado			
Método Participación	(25)		(25)
Cartera de Parques (Existencias)	(28)	(111)	(139)
Provisiones y Otros	(116)		(116)
Subtotal	(168)	(111)	(279)
Total	(576)	(112)	(688)

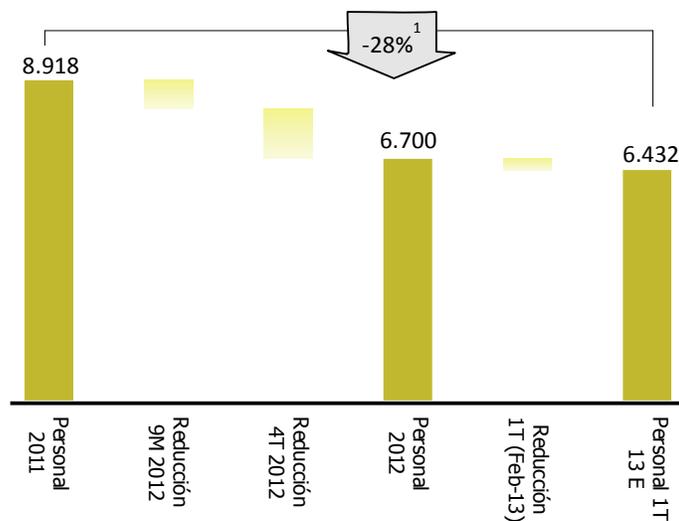
⁸ Excluyendo 88 MM € de créditos fiscales

Perspectivas

Durante el 2013 Gamesa continuará trabajando en las acciones recogidas en su plan de negocio, orientadas a alcanzar un desempeño rentable en un entorno de menor crecimiento.

Durante el primer trimestre de 2013, Gamesa prevé completar la puesta en marcha de las medidas de ajuste de gastos fijos orientadas a alcanzar una reducción bruta de 100 MM € en 2013 frente a los gastos fijos de 2011 ó 386 MM €. Durante enero y febrero de 2013 se ha continuado con las medidas de reducción de plantilla y personal externo ya previstas y que se han concretado en la salida de 278 personas (adscribas tanto a funciones corporativas como a operaciones), principalmente de Gamesa EE.UU. **Gamesa termina el mes de febrero con 6.432 empleados, un 28% menos que al cierre de 2011.**

Evolución de personal interno y externo 211-2013



1. Reducción del 28% usando datos estimados a cierre de febrero y sin incluir salidas adicionales en marzo 2013

También se ha procedido al **cierre de 9 centros adicionales** y a la reducción de gastos generales mediante la renegociación de alquileres y reubicación a emplazamientos de menor coste. Asimismo Gamesa ha puesto en marcha la **optimización de los almacenes en una central logística.**

La puesta en marcha del 100% de las medidas de reducción de los costes fijos durante el primer trimestre de 2013 no debe de entenderse sin embargo como un proceso cerrado. **La dimensión de la estructura a futuro está condicionada por la evolución de las condiciones de mercado y la demanda**, siendo posible la definición de nuevas medidas siempre que sean necesarias para la recuperación de la rentabilidad comprometida en el plan.

Dentro del programa de optimización de los costes variables, clave en la consecución de la excelencia operativa, **Gamesa centrará sus esfuerzos en la cadena de suministro y en los procesos de fabricación interna durante el 2013. El alcance del programa de mejora de costes en la plataforma 2MW (9/15) supera las expectativas iniciales lo que ayudará a compensar la continua presión en precios.** El último índice de precios de Bloomberg New Energy Finance corrobora la opinión de Gamesa sobre una falta de visibilidad sobre el desarrollo de la demanda en el corto y medio plazo y una continua presión en precios. Respecto al índice elaborado en julio 2012, los precios caen un 4% y se encuentran ya un 27% por debajo del precio punta alcanzado en el 2008. Igualmente la presión al alza experimentada momentáneamente en las nuevas plataformas

parece haberse convertido en un ligero descenso para entregas en la segunda mitad del 2013 como se aprecia en el gráfico adjunto.



1. Fuente: Bloomberg New Energy Finance (BNEF) 11/02/2013

Dentro de la **cadena de suministro**, Gamesa desarrolla acciones en varias direcciones con el objetivo de disminuir el coste de fabricación/compra de los grandes componentes. Entre estas acciones se encuentra el **intercambio de conocimientos tecnológicos y de fabricación con los proveedores estratégicos** con el objeto de reducir el coste de fabricación interno y externo. Gamesa está también **diversificando su base de proveedores hacia mercados de bajo coste**, manteniendo los requisitos de calidad. Esto está permitiendo al grupo, no solo reducir el coste de suministro de forma directa, sino también de forma indirecta al **aumentar el poder de negociación** con los suministradores más establecidos.

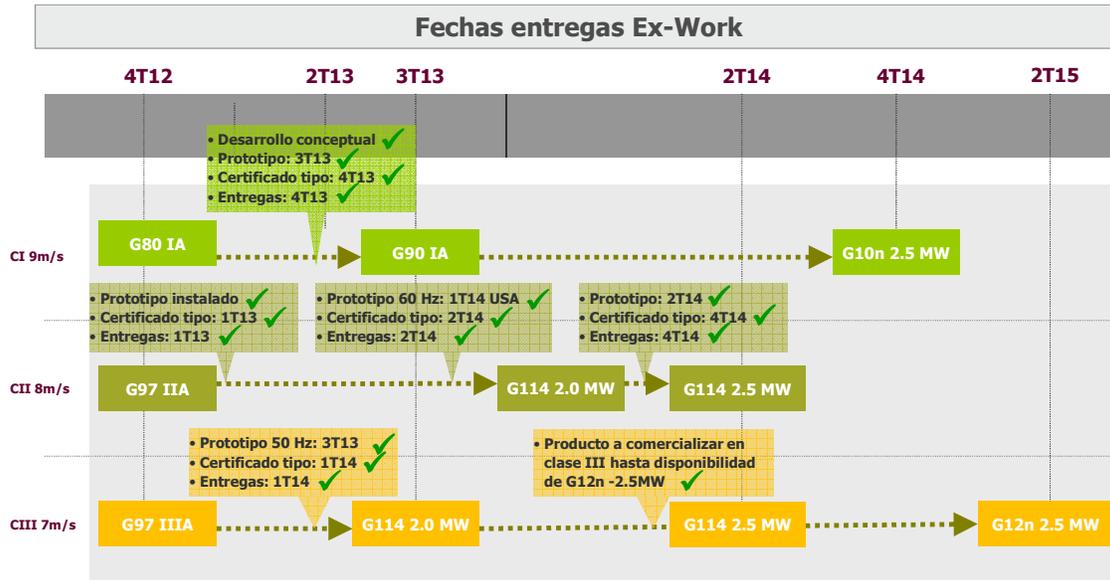
El **proceso de fabricación de palas por el procedimiento de infusión**, con unos ahorros estimados de un 25% en 2015, **se ha puesto ya en marcha en la India**, y la fabricación de los nuevos productos en Europa con entrega prevista en el 2013 y 2014 se está planificando sobre el nuevo proceso.

Dentro de la **estrategia de diseño para fabricación**, Gamesa ha desarrollado también un **nuevo diseño de torres** que permite **reducir de forma material el peso/coste de la torre, hasta un 10% - 12% en 2015**.

Por último se están definiendo nuevos sistemas de transporte y utillajes necesarios para compensar el mayor coste logístico derivado de la diversificación comercial y de una mayor complejidad de los proyectos.

El segundo pilar del PN 2013-2015 tras la excelencia operativa, la presencia en toda la cadena de valor eólica, cuyo objetivo es optimizar el coste de la energía a través del liderazgo tecnológico, también avanza según lo previsto. El **nuevo modelo de negocio de la actividad de promoción y desarrollo de parques, consigue un principio de acuerdo para el desarrollo de 183 MW en Alemania en el mes de enero**, acuerdo que se espera concretar en un contrato en firme en los próximos meses.

En la división de Aerogeneradores el desarrollo de nuevos productos sobre la base de dos plataformas 2-2,5 y 5-5,5x, con el objetivo de proporcionar una mayor TIR/VAN a nuestros clientes, también progresa según lo planificado y recogido en las tablas de mapa de producto que se adjuntan.



En la consecución del objetivo de optimizar el coste de energía de nuestros clientes (mejor TIR/VAN de los proyectos), la plataforma multi-MW de 5-5,5 MW juega un papel fundamental, especialmente en los países del norte de Europa:

- Mercados con limitaciones de espacio,
- Mercados donde el desarrollo inicial se ha realizado para plataforma multi-MW
- Mercados de repotenciación sin limitación de red,
- Mercados donde una mayor altura de torre es necesaria (zonas boscosas)

La evolución de la unidad de servicios de operación y mantenimiento también sigue alineada con el plan de negocio y el objetivo de aumentar la contribución de productos de alto valor

añadido y mayor margen cuyo beneficio revierte tanto en el cliente como en Gamesa. Aunque la tasa de retención post-garantía se mantienen en un 76%, se observa una mejora en los últimos contratos, de la misma forma que aumenta el periodo de mantenimiento. En este sentido cabe destacar el contrato de mantenimiento de 264 MW firmado en EE.UU. o los contratos de venta de la plataforma multi-MW firmados en diciembre 2012 (72 MW en total), que incorporan contratos de O&M con una duración de 10 años y una posible extensión por 5 años en el caso de la plataforma multi-MW.

Mientras las acciones internas comprendidas en el plan evolucionan de acuerdo a las previsiones de la compañía, **Gamesa mantiene sus perspectivas de demanda para el periodo, con una caída de un 12% para el 2013**, consecuencia de la situación del mercado estadounidense y chino, y una recuperación en 2014.

Los mercados emergentes se convierten en el motor de crecimiento de la demanda de instalaciones eólicas en el periodo 2013-2015. Cabe destacar que la demanda procedente de dichos mercados no obedece a compromisos medioambientales sino a una necesidad energética que sus actuales sistemas de generación no cubren o a la necesidad de reducir la dependencia de un único recurso. En este sentido y como se recoge en la tabla adjunta, cabe destacar la situación de India con un déficit energético de un 10% como promedio o la situación de Brasil totalmente dependiente de la generación hidráulica (70% de la capacidad del país) o China con una fuerte dependencia del carbón. Adicionalmente, varios de estos países cuentan con un recurso eólico lo suficientemente fuerte como para que la energía eólica sea más competitiva, en muchos casos, que el gas, como ocurre en ciertas regiones de México o Brasil.

China: > 60% dependiente del carbón

- PIB TCAC 2012-2015²: 9,3% Importador neto de energía³
- >60% dependiente de carbón
- 12 Plan Quinquenal: 104GW eólicos 2015 2020: 200 GW

India: 10% déficit eléctrico promedio

- PIB TCAC 2012-2015²: 8,3% Importador neto de energía³
- **10% déficit medio de electricidad** 40% población sin acceso a electricidad
- 12 Plan Quinquenal: 15 GW eólicos 2017 Visión 2015: 25 GW eólicos

Brasil: 70% dependencia hidráulica

- PIB TCAC 2012-2015²: 4,9% Importador neto de energía³
- 70% dependencia energía hidráulica
- Alto recurso eólico: **energía eólica competitiva sin subsidio**

México: Competitividad sin subsidios por el alto recurso eólico

- PIB TCAC 2012-2015²: 3,8% Exportador neto de energía³
- 80% petróleo (56%) y gas
- Alto recurso eólico: **energía competitiva sin subsidio**

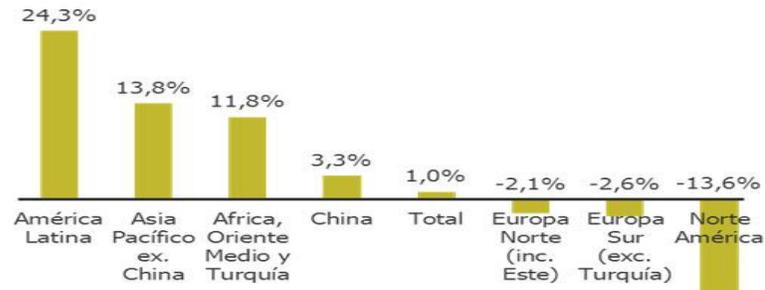
(1) IEA (Agencia Internacional de Energía) «World Energy Outlook 2011»

(2) Fuente: Base de datos FMI (USD a precios actuales)

(3) Fuente: Banco Mundial

Dentro de estos países emergentes América Latina juega un papel líder en los próximos 3 años con una tasa de crecimiento compuesto esperado en torno a un 25%.

TCAC instalaciones onshore 2012 E-2015 E



Fuente: MAKE Informe de mercado, marzo 2012

En estos mercados Gamesa disfruta de un sólido posicionamiento, posicionamiento que se apoya en tres elementos clave:

1. Conocimiento local: apoyado en

- a. Equipos humanos autóctonos, que funcionan de forma autónoma y que pueden dar una respuesta rápida y flexible a las necesidades del cliente
- b. Cadenas de suministro locales y en algunos casos presencia de ensamblaje o de fabricación que permiten optimizar el coste

2. El conocimiento de las necesidades del cliente, tanto de las eléctricas locales y grupos extranjeros con presencia en mercados emergentes, como es el caso de Brasil y China, como de los grupos industriales e IPPs como es el caso de México o India

3. La fiabilidad:

- a. Producto Gamesa
- b. Ejecución de proyectos: Conocimiento de los requisitos de conexión a red, regulaciones administrativas y requisitos de contenido local, que permiten la entrega en plazo evitando penalizaciones a los clientes.

Gamesa se encuentra entre los primeros fabricantes tanto en Brasil, México como India por volumen de instalaciones acumuladas a diciembre, cuota y posición que se espera reforzar durante el 2013, en función de la cartera de proyectos en firme y bajo discusión

- i. México (1 con un 46% del mercado)
- ii. India (4 con 10% del mercado)
- iii. Brasil (9% de las instalaciones en 2012)

Este posicionamiento junto a una diversificada presencia comercial le ha permitido a Gamesa cerrar el ejercicio con un libro de pedidos estable (+4% a/a) en un entorno de demanda decreciente (-12% esperada para 2013). Esto y el sólido avance de las medidas de reducción de costes fijos y mejora

de costes variables, permiten confirmar los objetivos recogidos en el plan de negocio para el 2013, a pesar de la complejidad e incertidumbre que caracteriza al mercado.

	Guías 2013
Volumen (MWe)	1.800-2.000
Margen de contribución	17%-18%
Margen EBIT	3%-5%
Circulante AEGs s/Ventas	c.15%
Capex (MM €)	<150
DFN/EBITDA	<2,5X
Generación Caja Libre Neta	>0

Conclusiones

Gamesa cierra 2012 con una **sólida posición para desarrollar las acciones recogidas en su Plan de Negocio 2013-2015 sin necesidad de buscar financiación adicional**, con una deuda financiera neta de 495 MM €, cumpliendo los covenants bancarios y con acceso a 2.200 MM € en líneas de financiación.

El **plan avanza conforme a lo planificado** desde su lanzamiento en el cuarto trimestre de 2012, con la puesta en marcha de las acciones necesarias para conseguir el objetivo de ahorro de costes fijos de 100 MM €, 2013 vs. 2011, prevista. En este sentido a diciembre 2012 se había producido la salida de 2.218 empleados internos y externos, y durante enero y febrero de 2013 se han reducido 278 posiciones más, **alcanzando una reducción total de un 28% de la plantilla interna y externa existente a comienzos de 2012**. Junto a esta reducción de empleados, se han cerrado 33 centros entre oficinas, centros de O&M y plantas de fabricación, a la fecha de la presentación, se han renegociado alquileres y reubicado operaciones. Igualmente y como se anunció durante la presentación del PN 2013-2015 se han agrupado los recursos de I+D en España, y se han puesto en marcha equipos multidisciplinares, clave para alcanzar la excelencia operativa.

El **alcance de las mejoras de coste variable de la plataforma de 2 MW supera las previsiones iniciales, con un objetivo de mejora anual de un 5% hasta el 2015**. Este mayor alcance debería permitir a Gamesa mantener sus objetivos de mejora del margen de contribución establecido para el 2015, a pesar de la continua presión en precios.

Junto a los pilares de excelencia operativa, concretados en la reducción de gastos fijos y optimización de costes variables, y solidez de balance, concretado en el desapalancamiento financiero, Gamesa también ha avanzado en los cambios definidos sobre su forma de operar en toda la cadena de valor eólica con la puesta en marcha del nuevo modelo de negocio de parques, sin consumo de financiación, el lanzamiento de las nuevas plataformas de producto de 2-2,5 MW y 5-5,5 MW, y el énfasis en los nuevos contratos de mayor valor añadido en O&M.

Por último es importante destacar la importancia de la estrategia de diversificación comercial puesta en marcha durante el PN 2011-2013, y la presencia de la compañía en los mercados emergentes, especialmente en América Latina. Son estos factores los que han permitido a **Gamesa terminar 2012 con un libro de pedidos de 1.657 MW, un 4% superior al libro de pedidos a diciembre 2011**, a pesar de la ralentización de la demanda, y con una **cobertura del objetivo de volumen de ventas para 2013 superior a un 50%**. **Esta cobertura y el progreso en los ahorros de costes fijos apoyan la confianza en la consecución de los objetivos comprometidos para el ejercicio a pesar de la complejidad del mercado.**

Anexo

Estados Financieros enero-diciembre 2012

Gamesa Corporación Tecnológica – Consolidado

Cuenta de Pérdidas y Ganancias – MM EUR	2011	2012
Facturación	3.012	2.673
Trabajos inmovilizado	114	93
Consumos	(2.044)	(1.883)
Personal	(349)	(366)
Otros gastos	(356)	(318)
BAIIA	377	201
Amortizaciones	(99)	(97)
Provisiones	(131)	(319)
Deterioro	-	(289)
BAII	147	(504)
Resultados financieros	(37)	(85)
Rdos en enajenación de activos no corrientes	2	-
Pérdidas netas por deterioro de activos	(25)	-
Pta.Equival & Dot. F.Com	-	(1)
BAI	87	(589)
Impuestos	(18)	88
BDI	69	(501)
Socios externos	(1)	-
Rdos operaciones interrumpidas	(18)	(158)
Rtdo. Sdad.dominante	51	(659)

Balance de Situación - MM EUR	2011	2012
Fondo de Comercio	387	387
Otros activos intangibles	231	164
Inmovilizado Material	452	401
Participación en empresas asociadas	47	70
Impuestos diferidos, neto	171	290
Capital circulante	1.332	437
Activos netos mantenidos para la venta	-	103
Total Activo	2.620	1.852
Fondos Propios	1.667	1.029
Provisiones para riesgos y gastos	242	359
Deuda Financiera neta	710	496
Instrumentos financieros derivados y otros	496	(31)
Total Pasivo	2.620	1.852

Cash Flow – MM EUR	2012
Beneficio (con interrumpidas)	(659)
+ Amortizaciones	97
+ Provisiones	319
+ Deterioro	313
- Variación provisiones	(149)
- Variación de impuestos LP neto	(119)
- Variación circulante	895
- Otros	(163)
Flujo de caja operacional	533
- Inversiones	(225)
- Otros	-
Flujo de caja del ejercicio	309
- Dividendos pagados	-
- Gamesa Dividendo Flexible	-
- Otros	9
Flujo de caja	317
Variación de DFN	(215)
DFN Inicial	710
DFN Final	496

Estados Financieros enero-diciembre 2012

Unidad de Aerogeneradores + Holding

Cuenta de Pérdidas y Ganancias – MM EUR	2011	2012
Facturación	2.875	2.492
Trabajos inmovilizado	112	92
Consumos	(1.970)	(1.752)
Personal	(333)	(352)
Otros gastos	(344)	(306)
BAIIA	340	174
Amortizaciones	(97)	(95)
Provisiones	(126)	(289)
Deterioro	-	(288)
BAII	116	(498)
Resultados financieros	(25)	(76)
Rdos en enajenación de activos no corrientes	2	0
Pérdidas netas por deterioro de activos	(25)	(0)
Pta.Equival & Dot. F.Com	-	(1)
BAI	68	(575)
Impuestos	(6)	74
BDI	62	(502)
Socios externos	(1)	-
Rdos operaciones interrumpidas	-	-
Rtdo. Sdad.dominante	61	(502)

Balance de Situación - MM EUR	2011	2012
Fondo de Comercio	311	311
Otros activos intangibles	230	164
Inmovilizado Material	434	353
Participación en empresas asociadas	47	70
Impuestos diferidos, neto	178	284
Capital circulante	701	288
Activos netos mantenidos para la venta	-	-
Total Activo	1.901	1.470
Fondos Propios	1.351	868
Provisiones para riesgos y gastos	240	357
Deuda Financiera neta	273	243
Instrumentos financieros derivados y otros	38	2
Total Pasivo	1.901	1.470

Cash Flow – MM EUR	2012
Beneficio (con interrumpidas)	(502)
+ Amortizaciones	95
+ Provisiones	289
+ Deterioro	313
- Variación provisiones	(129)
- Variación de impuestos LP neto	(106)
- Variación circulante	414
- Otros	(155)
Flujo de caja operacional	220
- Inversiones	(189)
- Otros	-
Flujo de caja del ejercicio	30
- Dividendos pagados	-
- Gamesa Dividendo Flexible	-
- Otros	(1)
Flujo de caja	30
Variación de DFN	(30)
DFN Inicial	273
DFN Final	243

Estados Financieros enero-diciembre 2012

Unidad de Parques Eólicos

Cuenta de Pérdidas y Ganancias – MM EUR	2011	2012
Facturación	513	418
Trabajos inmovilizado	1	2
Consumos	(427)	(349)
Personal	(15)	(14)
Otros gastos	(23)	(29)
BAIIA	48	28
Amortizaciones	(1)	(2)
Provisiones	(5)	(30)
Deterioro	-	-
BAII	42	(5)
Resultados financieros	(12)	(9)
Rdos en enajenación de activos no corrientes	-	-
Pérdidas netas por deterioro de activos	-	-
Pta.Equival & Dot. F.Com	-	(0)
BAI	30	(13)
Impuestos	(12)	14
BDI	18	1
Socios externos	-	-
Rdos operaciones interrumpidas	(18)	(190)
Rtdo. Sdad.dominante	(1)	(189)

Balance de Situación - MM EUR	2011	2012
Fondo de Comercio	76	75
Otros activos intangibles	1	-
Inmovilizado Material	18	48
Participación en empresas asociadas	-	-
Impuestos diferidos, neto	(7)	7
Capital circulante	670	158
Activos netos mantenidos para la venta	-	103
Total Activo	759	392
Fondos Propios	356	169
Provisiones para riesgos y gastos	2	2
Deuda Financiera neta	438	253
Instrumentos financieros derivados y otros	(37)	(33)
Total Pasivo	759	392

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."

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.

En caso de duda prevalece la versión del presente documento en Español”