



Resultados enero-marzo 2011

**En línea con las previsiones, avanzamos hacia los
objetivos del Plan de Negocio 2011-2013**

12 de mayo de 2011, Bilbao

Índice

1 Claves del período

2 Resultados enero-marzo 2011 e indicadores clave

3 Perspectivas

4 Conclusiones

Claves del período

Resultados trimestrales en línea con las previsiones

- **Los MWe vendidos aumentan un 24% a/a, hasta 579,** y los ingresos por servicios de O&M un 30% hasta 78MM EUR.
 - **El 100% de las ventas se generó en mercados internacionales** con el 24% en la India.
- **La cobertura de los objetivos de volumen de ventas 2011⁽¹⁾ subió 10 puntos porcentuales hasta el 58%⁽¹⁾** a finales del 1T11.
 - La contratación en 1T (291MW) refleja el peso creciente del mercado chino, muy estacional.
- **El margen EBIT en Aerogeneradores llegó a 5,1%⁽²⁾** en línea con las guías 2011 (4%-5%).
- **La unidad de parques** comienza el desarrollo para **acuerdos de venta firmados en 1T11 por 112 MW** con entrega en 2011 y **alcanza el punto de equilibrio operativo.**
- **La deuda financiera neta del grupo asciende a 313MM EUR** a 31 de marzo de 2011, **0,9x el EBITDA del grupo** en línea con las previsiones.

(1) Cobertura de ventas calculada como: Total pedidos para ventas 2011 recibidos hasta el 31 de marzo de 2011 / Media del rango de volumen ventas previstas en 2011 (2.800MWe-3.100 MWe).

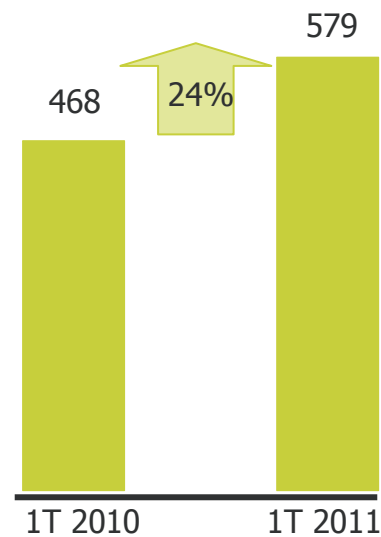
(2) Guías del margen EBIT de Aerogeneradores de entre un 4% y un 5% en 2011.

Claves del período

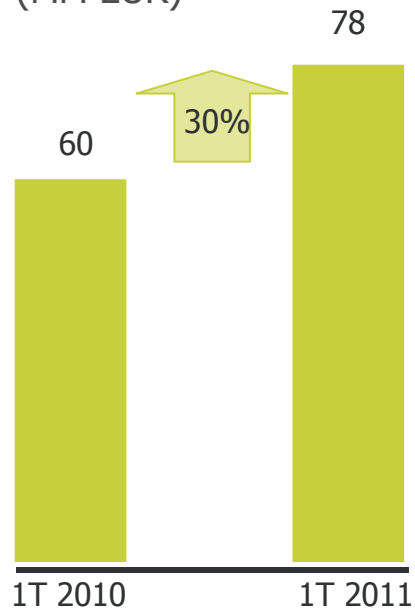
Recuperación progresiva de volúmenes e ingresos

La fuerte contribución del mercado indio (24% del volumen vendido en 1T) y el crecimiento de los ingresos por servicios de O&M contribuyen a la recuperación de volúmenes e ingresos.

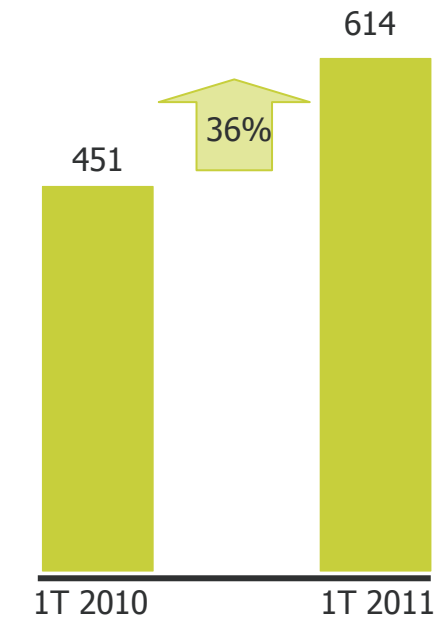
MWe vendidos



Ventas de servicios de O&M (MM EUR)



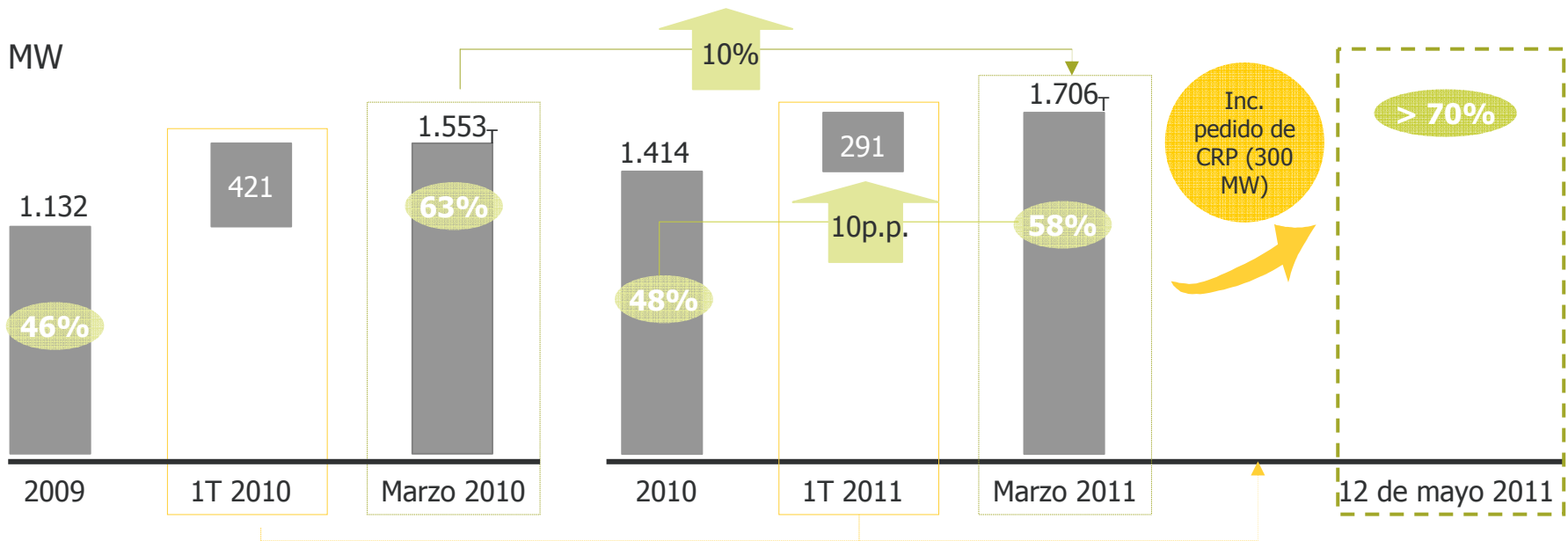
Ventas WTG (MM EUR)



Claves del período

La cobertura de ventas 2011 aumentó 10 p.p. hasta un 58% a marzo 2011

La contratación en 1T y la evolución de la cobertura de ventas reflejan el peso creciente del mercado chino.



- MW** Contratación para venta en el ejercicio en curso
- %** Contratación para venta en el ejercicio en curso sobre previsión media de volúmenes
- T-** Total MW recibidos a la fecha indicada para venta en el ejercicio

El peso creciente de China, con mayor contratación en 2T y 3T, afecta la cobertura de ventas en 1T

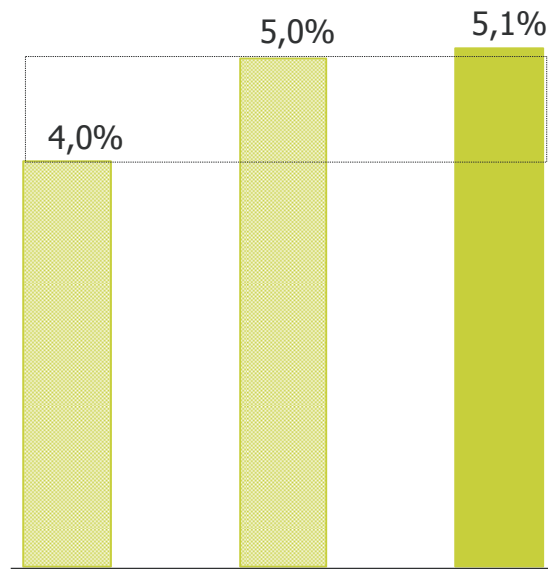


Claves del período

Rentabilidad sólida en mercados altamente competitivos

La rentabilidad se mantiene en la parte alta de las previsiones para 1T a pesar del entorno muy competitivo.

Margen EBIT



Guía 2011 - límite inferior Guía 2011 - límite superior Margen real 1T

- **La evolución de la rentabilidad refleja las condiciones de mercado altamente competitivas**, compensadas en parte por la consolidación de las medidas para optimizar los costes.
- **El margen EBIT⁽¹⁾ del 5,1% supera las previsiones para 1T** y está en la parte alta de las previsiones para 2011 (4%-5%).

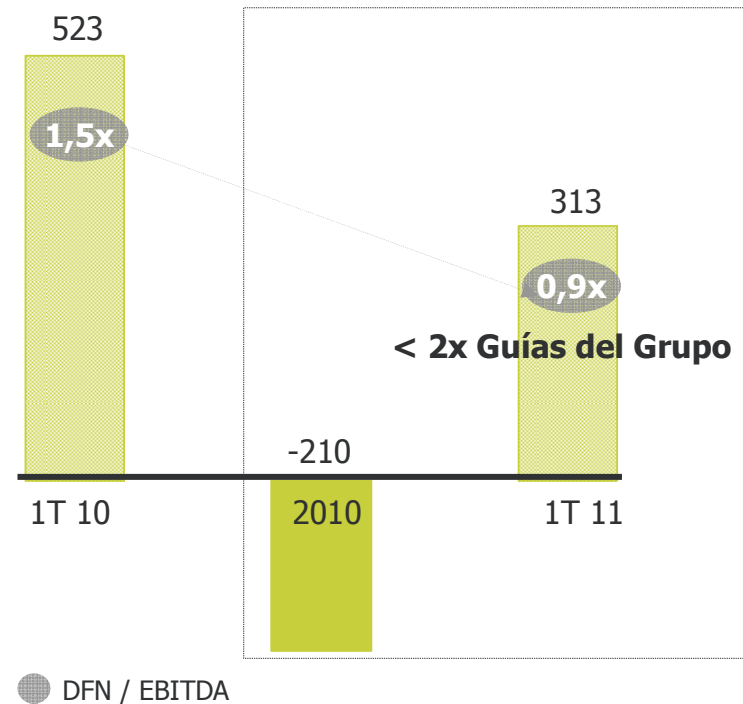
(1) División de Aerogeneradores

Claves del período

DFN del grupo en línea con los objetivos

El aumento de la DFN del grupo desde 2010 se debe a la expansión geográfica de las ventas y fluctuaciones estacionales.

Deuda Financiera Neta del Grupo (MM EUR)



Índice

1 Claves del período

2 Resultados enero-marzo 2011 e indicadores clave

3 Perspectivas

4 Conclusiones



División de Aerogeneradores

Resultados enero-marzo 2011 e indicadores clave Aerogeneradores - Estados Financieros

MM EUR	1T 2010	1T 2011	Var. 11/10
Ingresos	451	614	36%
MWe	468	579	24%
EBITDA	70	80	15%
EBITDA / Ingresos	15,5%	13,0%	-2,4pb
EBIT	28	31	12%
EBIT/ Ingresos	6,2%	5,1%	-1,1pb
Beneficio neto	16	18	19%
Beneficio neto / Ingresos	3,5%	3,0%	-0,4pb
DFN	267	63	-76%
DFN / EBITDA	0,7x	0,2x	-0,5x

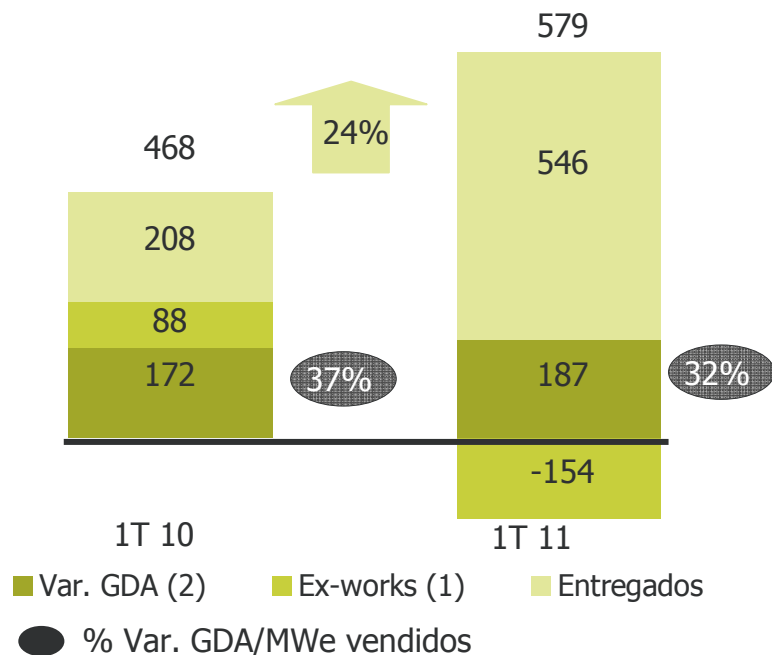
Cifras sin auditar



Resultados enero-marzo 2011 e indicadores clave Aerogeneradores - Actividad

Aumento del 24% a/a en MWe vendidos, hasta 579, y un incremento de más del 100% en los MW entregados en 1T.

Evolución de MWe vendidos



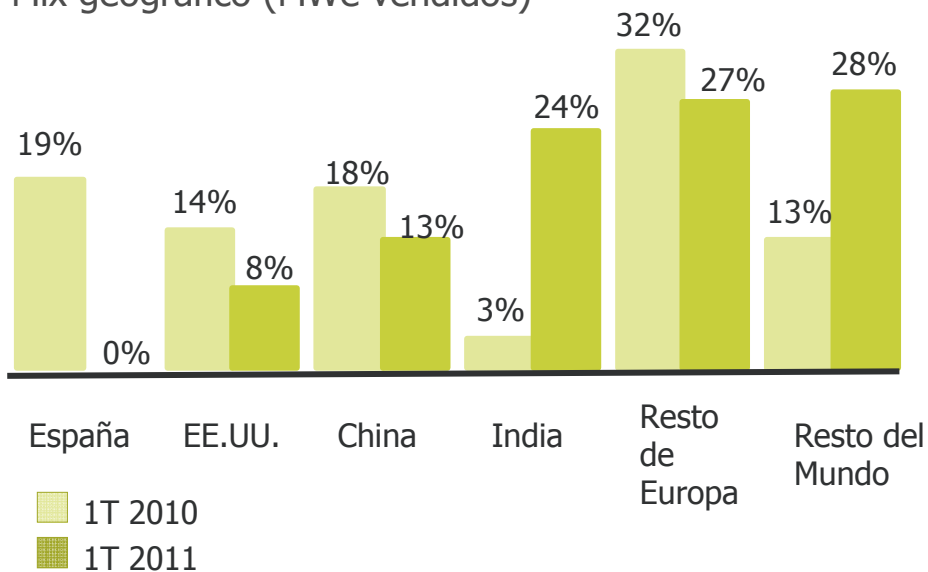
- o **Aumento del 24% en MWe vendidos**, en línea con las previsiones para el volumen de ventas de 2011.
- o **Los MW entregados aumentaron en más del 100% a/a en 1T**, con una fuerte aportación desde Gamesa India.
- o Aumento del **GDA para atender a la estacionalidad del mercado chino**.

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

Resultados enero-marzo 2011 e indicadores clave Aerogeneradores - Actividad

El 100% de las ventas en mercados internacionales destacan el progreso con la estrategia de diversificación geográfica.

Mix geográfico (MWe vendidos)



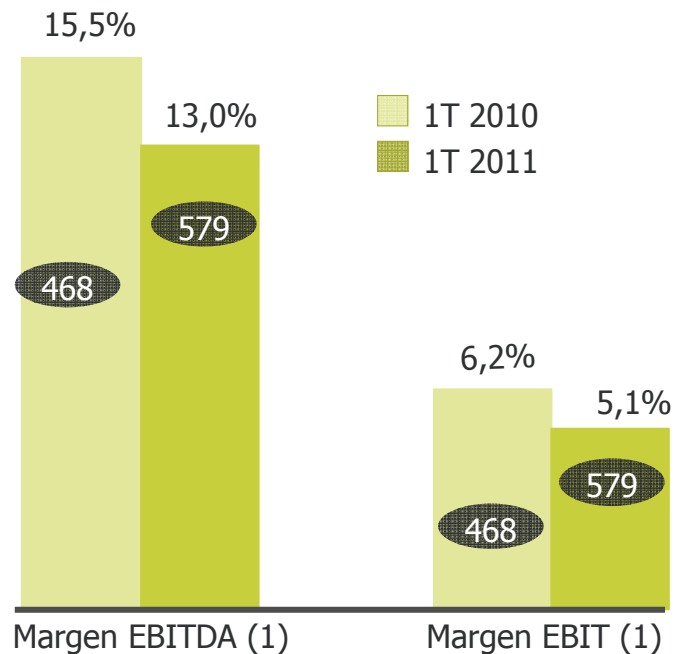
o **100% de las ventas fuera de España:**

- 8x aumento de las ventas en India, que representó el 24% de las ventas del grupo.
- Las ventas en América Latina (incluida en el Resto del Mundo) aumentaron en más del 200% a/a (+3,5x).
- Fuerte evolución de las ventas en Europa del Este.

Resultados enero-marzo 2011 e indicadores clave

Aerogeneradores - Entregas rentables en un mercado muy competitivo

El margen EBIT en Aerogeneradores fue del 5,1%, en línea con las previsiones para 2011.



● MWe Vendidos

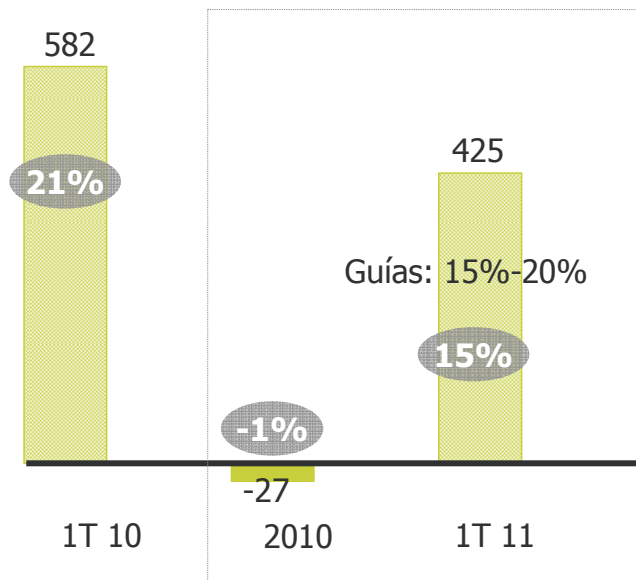
(1) División de Aerogeneradores

- o La evolución del margen se beneficia del aumento de actividad y de la **consolidación del programa de optimización de costes 2009-2010.**
- o **Las provisiones por garantías se mantiene estables (c. 3,5%),** evidenciando la robustez de la plataforma de productos de Gamesa y de sus procesos de fabricación.

Resultados enero-marzo 2011 e indicadores clave Aerogeneradores - Circulante en línea con las previsiones

El circulante en la división de Aerogeneradores en 1T 2011 se sitúa en la parte baja de las previsiones para 2011.

Circulante - Aerogeneradores (MM EUR)



● Circulante/ventas (%) en Aerogeneradores

(1) Flujo de caja bruto: Flujo de caja operativo antes de movimientos de capital circulante

- o El circulante aumenta en 1T tradicionalmente por la estacionalidad de las ventas.
- o El aumento en 2011 se debe a
 - o Mayor peso del mercado chino (más estacional), y
 - o Mayores ventas en mercados internacionales donde la cadena de suministro no está completamente localizada: India y Brasil.
- o Flujo de caja bruto⁽¹⁾ de explotación positivo: 26 EUR MM.

División de Parques



Resultados enero-marzo 2011 e indicadores clave Parques - Estados financieros

Punto de equilibrio operativo en el trimestre por la contratación de 112 MW.

MM EUR	1T 2010	1T 2011
Ingresos	123	17
EBITDA	-6	0
EBIT	-6	0
Beneficio neto	-9	-2
DFN	256	251

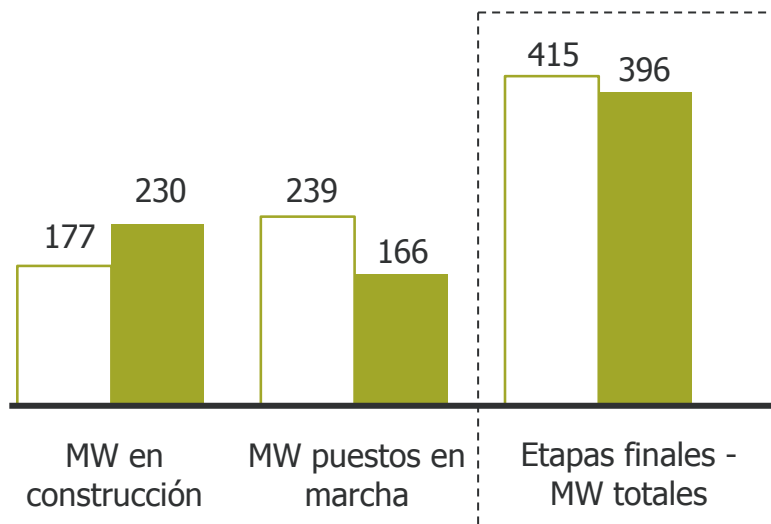
Cifras sin auditar

- o **Acuerdos de ventas por 112 MW firmadas en 1T** (G8x - 2 MW) para puesta en marcha y entrega en 2011.
- o **EBIT refleja el GDA para entregas en 2S.**

Resultados enero-marzo 2011 e indicadores clave Parques - Actividad

GDA para entrega en 2S con acuerdos de venta firmados para 112 MW.

Desarrollo de la actividad (MW) ⁽¹⁾



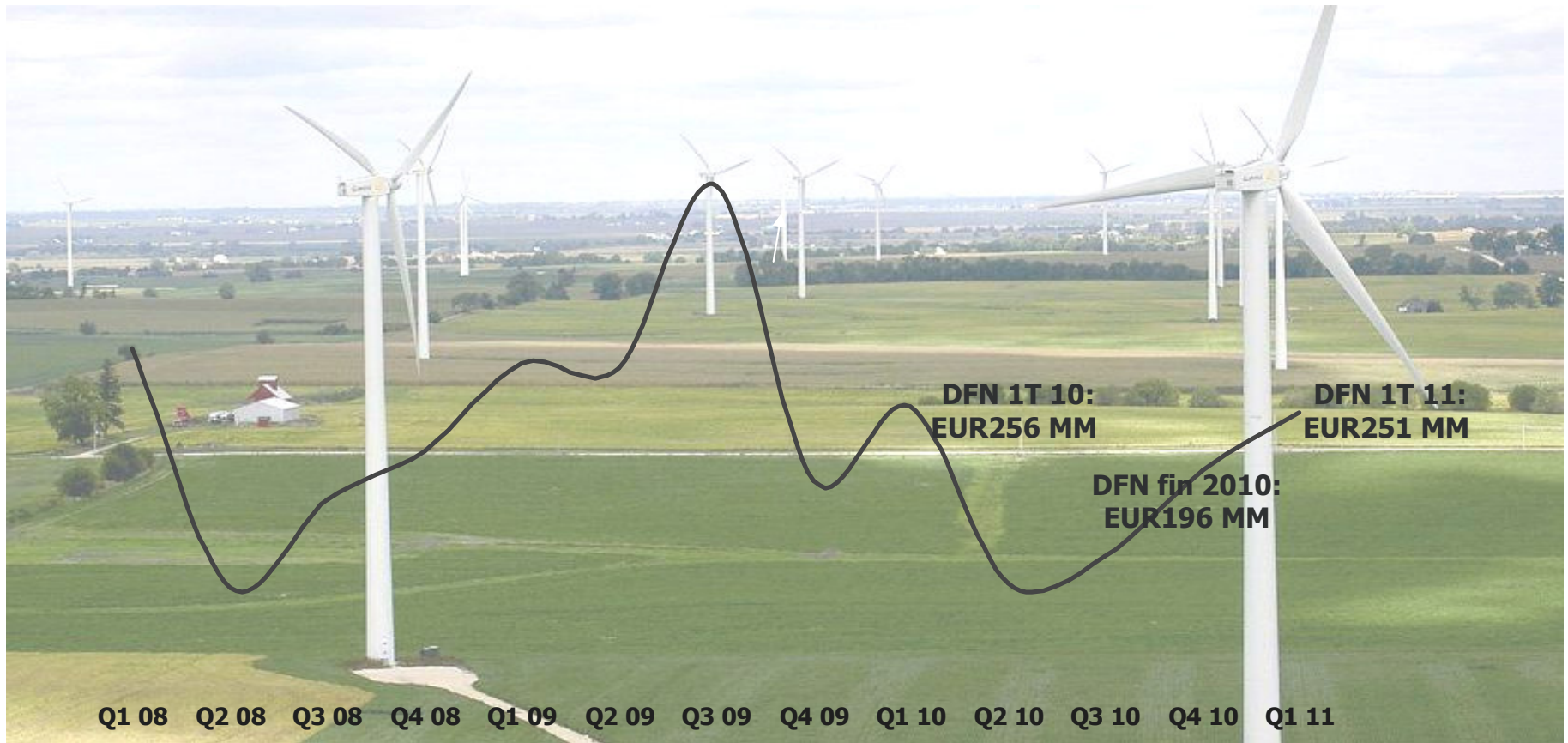
□ 1T 2010
■ 1T 2011

(1) No incluye los parques chinos e indios

- o La actividad de ventas sigue recuperándose en 1T 2011 con la firma de contratos para la venta por 112 MW:
 - 38 MW en Grecia.
 - 74 MW en México.

Resultados enero-marzo 2011 e indicadores clave

Parques - Evolución de la DFN





Grupo consolidado



Resultados enero-marzo 2011 e indicadores clave Grupo Consolidado - Estados Financieros

MM EUR	1T 2010	1T 2011
Ingresos	474	585
Aerogeneradores	451	614
Parques	123	17
Ajustes	-100	-46
EBIT	23	28
Aerogeneradores	28	31
Margen EBIT	6,2%	5,1%
Parques	-6	0
Ajustes	1	-4
Beneficio neto	8	13
DFN	523	313
DFN / EBITDA	1,5x	0,9x
Aerogeneradores	267	63
Parques	256	251

Cifras sin auditar

Resultados enero-marzo 2011



Índice

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

Perspectivas

Avanzando en el Plan de Negocio 2011-2013

- o **Avances en la estrategia de diversificación comercial e industrial:**
 - **Alianza con Longyuan** para sus planes de expansión internacional.
 - **336MW en pedidos de dos nuevos clientes en China** — China Resources Power y Fujian Coal — para entrega en 2011, y dos acuerdos de intenciones — con Datang y Longyuan — para un total de 600 MW de potencia en el futuro.
 - **Mejora la posición de liderazgo en India:** #3 con 10%⁽¹⁾ del mercado tras 18 meses en el país.
 - Inauguración de la planta de montaje en Jilin (China) prevista para junio de 2011, y la fábrica de palas en Gujarat (India), cuya entrada en funcionamiento está prevista para 4T 11.
- o **Compromiso constante con la reducción del Coste de la Energía:**
 - 5 nuevos centros de I+D en 2011: Virginia, Chennai y Singapur ya están inaugurados.
 - **Nuevo aerogenerador G136-4,5 MW Clase III, con un área de barrido un 13% superior a la del G128-4,5 MW produce un 8% más en emplazamientos con vientos bajos.**
- o Las tendencias a largo plazo de los precios de los combustibles fósiles y los cambios recientes en los planes de inversiones en energía nuclear ponen de relieve **la necesidad de una combinación equilibrada de fuentes energéticas y la importancia de la energía eólica en la misma.**

(1) Cuota de mercado de instalaciones en el ejercicio fiscal marzo 2010–marzo 2011. Fuente: Asociación de Fabricantes Eólicos de India.

Perspectivas

Salto cualitativo en las relaciones de Gamesa con China

"Gamesa es el **socio ideal** para nuestra estrategia de crecimiento **por su profundo conocimiento del negocio, como compañía tecnológica y como promotor de parques eólicos ...**" (1)



- o **Alianza internacional con Longyuan** para colaborar en el desarrollo de proyectos eólicos fuera de China⁽²⁾.
- o **Otros dos alianzas** refrendan el liderazgo tecnológico y el know-how de Gamesa en la cadena de valor de la energía eólica:
 - **Formación y capacitación** en áreas tales como Evaluación de Emplazamientos, Mantenimiento, y Diseño de Parques Eólicos.
 - **Asistencia técnica** para mejorar el rendimiento de las turbinas.

(1) Sr. Xie, Presidente de China Longyuan Electric Power Group.

(2) Usando aerogeneradores de Gamesa.

Perspectivas

Fortaleciendo la presencia comercial de Gamesa



- o **Primer pedido de Fujian Coal:**
 - **36 MW** para entrega en 4T 2011 en la provincia de Fujian (firmado en 1T 2011).
- o **3 acuerdos de intenciones** firmados con Longyuan, China Resources Power y Datang **para 900 MW** de aerogeneradores en el futuro.
- o Acuerdo de intenciones con **China Resources Power convertido ya en pedido en firme:**
 - **300MW (G90-2 MW) para entrega en 2011.**
- o **200 MW en nuevos acuerdos de promoción** con Longyuan, firmados en 2T 2011.
- o **Inauguración de la nueva planta de montaje** (500 MW) en Jilin, prevista para 2T 2011.

Perspectivas

Compromiso de inversión en India viene acompañado del éxito comercial

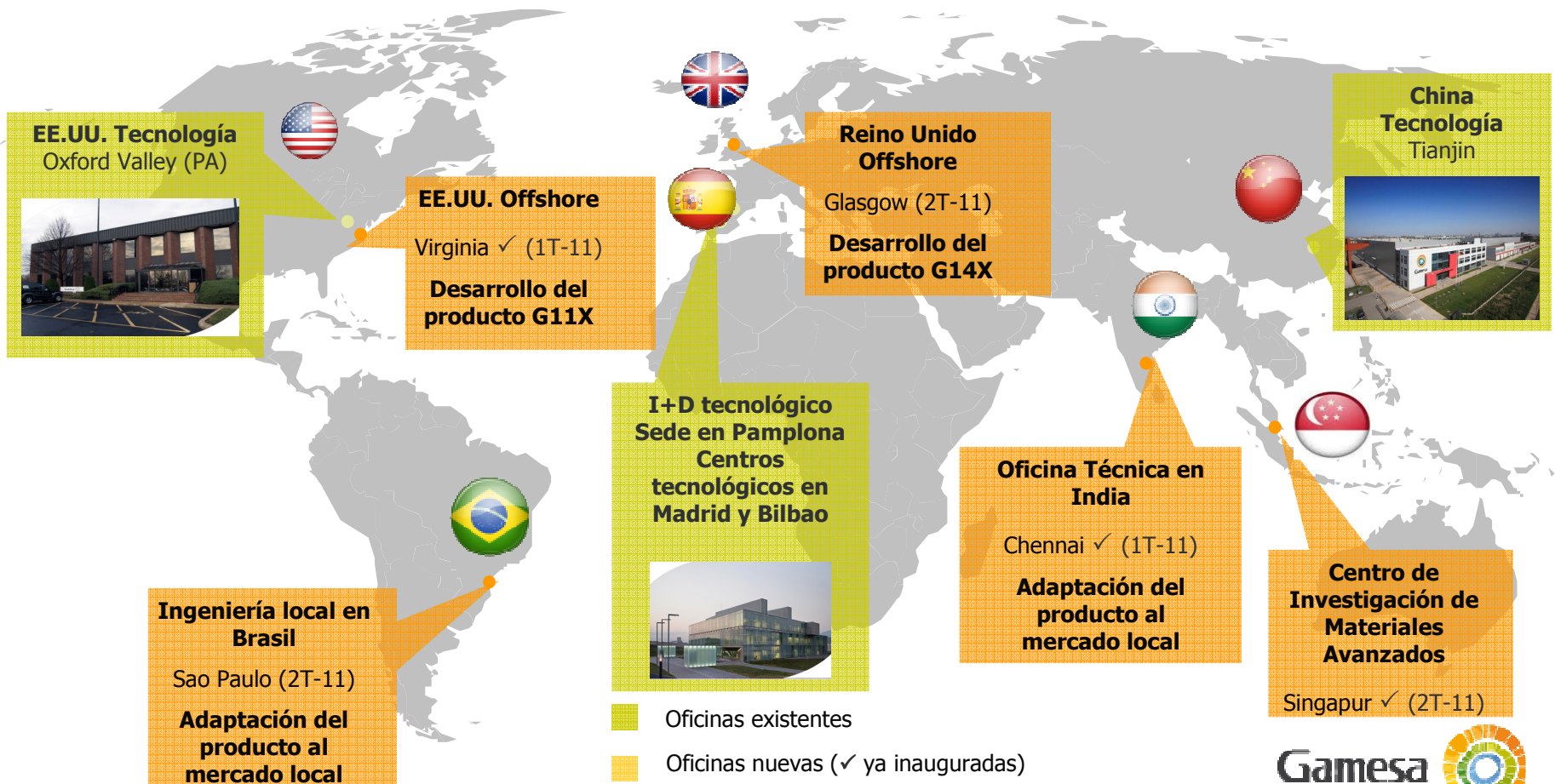


- **Tercero en India con una cuota del mercado del 10%⁽¹⁾; el país aportó el 24% de las ventas en 1T 2011.**
- **Sólida cartera de parques** como factor principal para garantizar las ventas,
 - **Hasta 1.730 MW en 7 estados.**
 - Compra de RSR (c.200MW en Karnataka) y GM Navarra (c.400MW en Karnataka).
- **Planta de fabricación de palas en funcionamiento en 4T 2011.**
 - 300MW para la G5x-0,85 MW, ampliable para la G9x-2 MW.
 - 11MM EUR de financiación procedente del CFI (Banco Mundial).

(1) Cuota de mercado de instalaciones en el ejercicio fiscal marzo 2010-marzo 2011. Fuente: Asociación de Fabricantes eólicos de India

Perspectivas

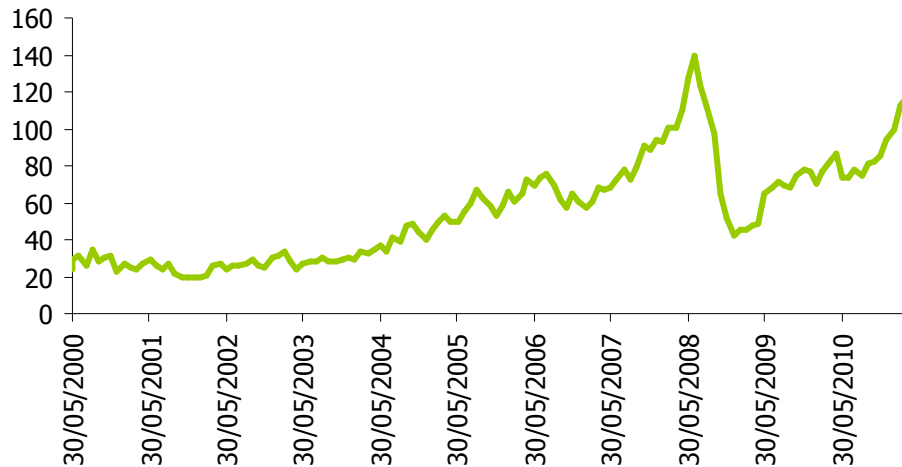
Inauguración de nuevos centros de I+D



Perspectivas

Necesidad de una combinación equilibrada de fuentes energéticas

Índice EUCDBRDT⁽¹⁾ (USD/b)



- **Precio de petróleo aumenta un 21% desde el comienzo del 2011 acercándose a los máximos del 2008.**
- **Planes de inversión nuclear suspendidos de forma temporal o permanente en varios países.**
- **La demanda de energía a LP continuará creciendo.**
 - La demanda primaria de energía crecerá un 47% hasta el 2035⁽²⁾ principalmente debido al consumo de países emergentes.
- **La energía eólica continúa siendo una de las más competitivas entre las renovables.**

(1) Fuente: Bloomberg Índice EUCBRDT (Forward Dated Brent price index (USD/b)).

(2) De acuerdo con la AIE .

Perspectivas

Guías 2010-2013: Hoja de ruta

	Aerogeneradores	1T 2011	Guías 2011	Guías 2013
Fabricación de Aerogeneradores				
MWe Vendidos	579	✓	2.800–3.100	TACC 2010-13: 15%
Margen EBIT	5,1%	✓	4%-5%	6%-7%
Circulante/Ingresos (%)	15%	✓	15-20%	c.20%
Inversiones	39	✓	250 ⁽¹⁾	250 ⁽¹⁾
Promoción y Venta de Parques Eólicos				
Parques				
MW entregados	0	✓	c.400 ⁽²⁾	c.400 ⁽²⁾
Sociedades conjuntas en China	0	✓	c.300	c.300
EBIT (EUR MM)	0	✓	c.20	c.25
Deuda neta (EUR MM)	251	✓	c.500	c.500
Grupo				
DFN / EBITDA	0,9x	✓	<2x	<2,5x

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

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



Índice

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

Conclusiones

En línea con las previsiones, avanzamos con el Plan de Negocio 2011-13

o **Resultados trimestrales en línea con las previsiones:**

- ✓ Aumento del 24% en MWe vendidos.
- ✓ Margen EBIT del 5,1% en Aerogeneradores y punto de equilibrio operativo en Parques.
- ✓ Deuda neta del grupo: 313MM EUR (0,9x EBITDA grupo).

o **La cobertura de ventas⁽¹⁾ supera el 70% a 12 de mayo**, desde 58% a finales de 1T11.

o Avances en la estrategia de expansión comercial con **el 100% de las ventas T1 en mercados internacionales, y c. 25% de los pedidos totales de 2011⁽²⁾ a 12 de mayo de clientes nuevos.**

o **Se mantiene el compromiso con la reducción del coste de energía (CdE) y el liderazgo tecnológico** con el lanzamiento del G136-4,5 MW y la apertura de tres nuevos centros de I+D (en EE.UU., India y Singapur).

o **Propuesta** para un aumento de capital liberado ("scrip dividend") más un dividendo en efectivo, que en su totalidad permitirá al accionista percibir el equivalente de un ratio de **pay-out del 25%⁽³⁾.**

(1) Cobertura de ventas: Total pedidos en firme para ventas 2011/Media del rango de volumen de ventas previstas 2011 (2.800MW-3.100 MW).

(2) Todos los pedidos recibidos hasta el 12 de mayo para ventas 2011 (incluyendo los existentes al cierre de 2010).

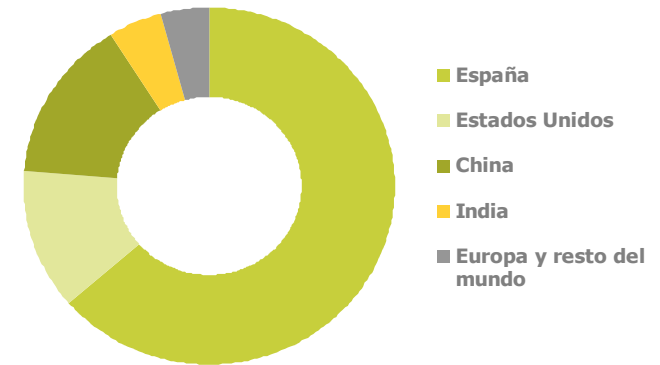
(3) Para más información, véase el anexo.

Conclusiones

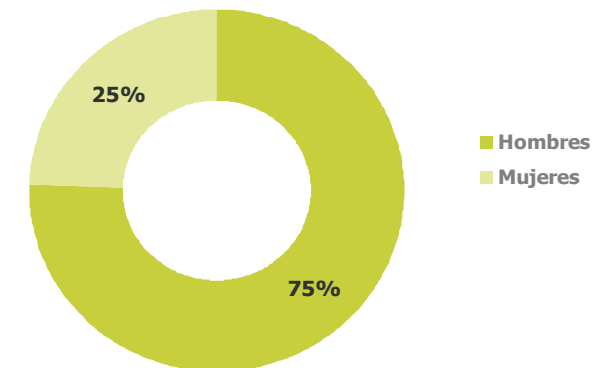
Responsabilidad social: Mucho más que números

	2009	2010	Dif.
Personas			
Plantilla internacional	31%	36%	5 p.p.
Contratos indefinidos	5.448	6.316	16%
Seguridad y Salud			
Índice de Frecuencia (1)	4,91	4,19	(14%)
Índice de Gravedad (2)	0,158	0,127	(19%)
Medioambiente			
Centros ISO 14.001	46	47	-
Ahorros de emisiones CO2	27.371.550	30.979.050	13%

Plantilla 2010-Distribución geográfica



Plantilla 2010-Distribución por género



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

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

Conclusiones

Alineados con los principales códigos de ética empresarial a nivel internacional

Comprometidos con los derechos humanos y con el medio ambiente



CARING FOR CLIMATE:
THE BUSINESS LEADERSHIP PLATFORM

Figuramos en los principales índices de sostenibilidad



S&P Global Clean Energy Index



SB20
The World's Top Sustainable Stocks



Preguntas y Respuestas

Muchas Gracias

Thank you

谢谢！

Anexo

Acciones liberadas*

- o A la Junta General de Gamesa prevista para el 25 de mayo de 2011, se ha propuesto el reparto de un dividendo bruto en efectivo por un importe de 0,0068 euros por acción, pagadero no más tarde del 31 de julio de 2011.
- o Además, Gamesa ha propuesto un aumento de capital mediante la emisión de acciones liberadas con cargo a las reservas⁽¹⁾, por un valor de mercado máximo de EUR 11MM.
 - Número de acciones nuevas a emitir (NAN) = EUR 11MM/PreCot. ⁽²⁾
- o Este aumento de capital se utilizará para repartir acciones nuevas liberadas entre los accionistas de Gamesa como parte de su remuneración
- o Cada acción de Gamesa en circulación otorgará a su titular un derecho de asignación gratuita que será negociable en el mercado durante un período de al menos 15 días ⁽³⁾
 - Número de derechos necesarios para recibir una acción nueva = (Nº de acciones en circulación cuando se adopte el acuerdo de aumento de capital)/Número de acciones nuevas a emitir (NAN)
- o Gamesa se compromete a comprar los derechos de asignación gratuita al precio siguiente:
 - Precio de compra de los derechos de asignación gratuita=PreCot. ⁽²⁾/(Nº de derechos+1)

(*) Esta información es un resumen de la información incluida en el Orden del Día de la Junta General, en su punto sexto, publicado en la página web de la sociedad: <http://www.gamesacorp.com/es/accionistas-inversores/gobierno-corporativo/orden-del-dia-2011.html>

(1) El aumento de capital se realizará con cargo a una reserva disponible llamada "Reserva Actualización Norma Foral 4/1997" y con cargo a la cuenta "Prima de Emisión".

(2) "PreCot" = la media aritmética de los precios medios ponderados de cotización de la acción de Gamesa en las cinco sesiones bursátiles anteriores al acuerdo del Consejo de Administración de llevar a efecto el Aumento de Capital.

(3) El período de negociación comienza el día hábil bursátil siguiente al de la publicación del anuncio del Aumento de Capital en el Boletín Oficial del Registro Mercantil.



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.

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