

Bilbao, 28 de Julio de 2011

Resultados Enero- Junio 2011**GAMESA CONTINÚA EN LA SENDA DEL CRECIMIENTO CON UNOS RESULTADOS SÓLIDOS Y ALINEADOS CON LOS COMPROMISOS ANUALES DE MERCADO.**

En un entorno altamente competitivo, Gamesa Corporación Tecnológica¹ cierra el primer semestre del año 2011 con un volumen de ventas de Aerogeneradores² de 1.292 MWe, un 29% superior al primer semestre de 2010, continuando así la senda del crecimiento. Asimismo se alcanza un margen EBIT de Aerogeneradores de un 5,2%, en línea con las guías de mercado. La deuda financiera neta del grupo se sitúa en 607 MM EUROS ó 1,7 veces el EBITDA del grupo, dentro del rango comprometido con el mercado.

Principales magnitudes consolidadas 1S 2011

- **Ventas:** 1.297 MM EUR (+26% a/a)
- **EBIT:** 62 MM EUR (+26% a/a)
- **Beneficio Neto:** 29 MM EUR (+29% a/a)
- **Deuda Financiera Neta:** 607 MM EUR (1,7x EBITDA)

Principales magnitudes Aerogeneradores² 1S 2011

- **MWe vendidos:** 1.292 (+29% a/a)
- **Margen EBIT:** 5,2%
- **Cobertura ventas³:** 77%
- **Pedidos venta 2011⁴:** 2.270 MW (+20% a/a)

Las ventas de grupo se sitúan en los 1.297 MM EUR, un 26% superior a las ventas del primer semestre de 2010, resultado de la recuperación de la actividad de fabricación que crece un 29% hasta los 1.292 MWe vendidos. Esta recuperación de la actividad permite alcanzar una cifra de **ventas de Aerogeneradores de 1.261 EUR MM, un 31% superior al primer semestre de 2010**. El avance en la estrategia de diversificación comercial ha permitido a Gamesa compensar la ralentización de la demanda en mercados tradicionales, **obteniéndose un 100% de las ventas del primer semestre fuera de España**. En este sentido, cabe destacar el mercado indio que contribuye con un 17% a las ventas de Aerogeneradores del primer semestre y el mercado latino americano con una contribución de un 19%, lo que representa un volumen 4 veces superior al primer semestre de 2010. Por su parte **Gamesa Energía⁵** continúa trabajando en el desarrollo de nuevos parques para cumplir con los **compromisos de venta firmados durante el semestre por un total de 212 MW**.

La internacionalización de las ventas y la mayor estacionalidad de los mercados asiáticos se han visto reflejados en la evolución de los pedidos recibidos durante el semestre⁴ que sitúan la **cobertura de ventas³ en un 77% a 30 de junio 2011**, alcanzando los 2.270 MW. Durante el segundo trimestre **Gamesa ha recibido 564 MW en pedidos para ventas del año en curso, un 65% superior al**

¹ 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-.

² Aerogeneradores & Holding.

³ La cobertura del volumen de ventas 2011 para la división de Aerogeneradores se calcula dividiendo el total de pedidos para venta 2011 entre la media del rango de la guía de volumen de ventas (2.800MWe-3.100 MWe).

⁴ Pedidos en firme y confirmación de acuerdos marco para ventas 2011.

⁵ Gamesa Energía o Parques, incluye la actividad de desarrollo, construcción y venta de parques.

volumen recibido en el segundo trimestre de 2010 y un 93% superior al volumen recibido en el primer trimestre de 2011.

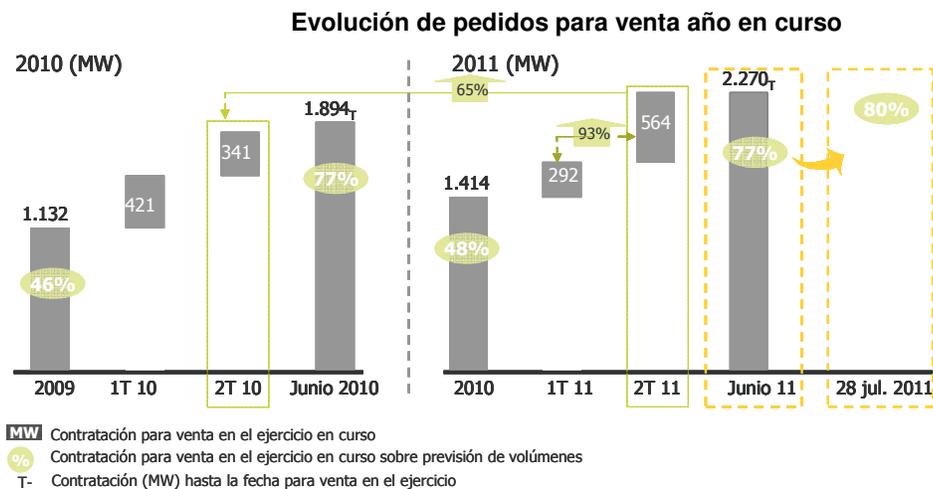
La recuperación de la actividad de fabricación junto con la focalización en el control y mejora de costes **permiten a la división de Aerogeneradores² cerrar el primer semestre de 2011 con un margen EBIT de un 5,2%**, en línea con las guías del cierre de ejercicio (4%-5%) y a pesar de operar en un entorno altamente competitivo. Asimismo el comienzo del desarrollo de varias promociones para entrega en 2011 y primeros meses 2012 permite a la división de Parques Eólicos alcanzar un EBIT de 3 MM EUR en el primer semestre de 2011. Como resultado **el EBIT consolidado asciende a 62 MM EUR, un 26% superior al primer semestre de 2010, equivalente a un 4,8% sobre las ventas del grupo.**

La apertura de nuevos mercados como Brasil y la mayor estacionalidad de China e India, con una contribución creciente a las ventas del grupo, ha obligado a Gamesa a aumentar el nivel de inventarios y adelantar la producción de proyectos para poder cumplir con las obligaciones previstas. Esto ha elevado el **ratio de capital circulante sobre ventas de la división de Aerogeneradores hasta un 25%**, nivel que se sitúa en línea con el registrado el año anterior (24%).

Durante el primer semestre de 2011 se pone en marcha el nuevo plan de inversión del Plan de Negocio 2011-2013 con una **inversión en activos materiales e inmateriales de 96 MM EUR**. A pesar de las nuevas necesidades de inversión tanto en activos a largo plazo como en capital circulante, Gamesa Corporación Tecnológica **culmina el periodo con una sólida posición financiera**, reflejada en una **deuda financiera neta de 607 MM EUR, equivalente a 1,7 veces el EBITDA consolidado**, por debajo del límite de la guía de 2x fijada por la compañía para 2011.

Asimismo, **Gamesa ha firmado durante el segundo trimestre un nuevo préstamo sindicado por un total de 1.200 MM EUR, ampliando la visibilidad de su financiación** al llevar a 2014 el primer vencimiento del principal, con 500 MM EUR a un horizonte de 5 años. De esta forma, Gamesa cubre las necesidades de inversión previstas para cada una de sus actividades en su Plan de Negocio 2011-2013.

En un entorno altamente competitivo, **Gamesa continúa la senda de crecimiento con unos sólidos resultados económicos alineados con los compromisos anunciados al mercado**. Gamesa continúa trabajando en los tres vectores de su Plan de Negocio 2011-2013, disminución del coste de energía, crecimiento y eficiencia, **para consolidar su liderazgo en la nueva industria eólica y maximizar así el crecimiento rentable no solo en el corto sino en el medio y en largo plazo.**



Aerogeneradores

Principales Factores

La unidad de Aerogeneradores de Gamesa cierra el 1^{er} semestre 2011 con unos sólidos resultados, gracias a una gestión equilibrada de balance y rentabilidad:

- **1.292 MWe de aerogeneradores vendidos**, lo que representa un crecimiento del 29% respecto al mismo periodo del año anterior. **Destaca el alto nivel de entregas del semestre, con 1.106 MW entregados en el periodo, duplicando las entregas del año anterior,**
- un **margen EBIT del 5,2%**, en línea con el rango comprometido de entre 4%- 5%,
- y un **capital circulante sobre ventas del 25%**, en línea con el registrado en el mismo periodo del año anterior y ligeramente por encima del rango de las guías de cierre del ejercicio (15%-20%). El incremento de capital circulante se corresponde con la **mayor internacionalización y la estacionalidad en entregas en China e India** (entregas concentradas en este último mercado en el primer y tercer trimestre, coincidiendo con el calendario fiscal indio).

La actividad de Aerogeneradores durante el primer semestre de 2011 se desglosa de la siguiente manera:

(MW)	1S 2010	1S 2011	% var.	Estatus
MW Entregado a cliente	538	1.106	X 2,1	Transmisión de propiedad al cliente, en parque o en fábrica; Facturado.
+ Variación de MWe Disponible ExWorks	153	-172	N.A.	Variación del stock de aerogeneradores disponible para entrega a cliente; Facturado ExW.
+ Variación de MWe Grado de Avance	310	358	+15%	Variación del stock de aerogeneradores no disponible para entrega cliente; No Facturado.
MWe Vendidos	1.001	1.292	+29%	

Durante el primer semestre de 2011, Gamesa ha vendido 1.292 MW, un 29% más que en el primer semestre de 2010, en línea con las previsiones para el volumen de ventas de 2011. Cabe reseñar **la entrega de 1.106 MW, más del doble del nivel de entregas del mismo periodo del año anterior, con una importante contribución de EEUU e India con más de 200 MW entregados en cada mercado.**

Asimismo, en el primer semestre del año **la variación de MWe disponibles ExWorks y Grado de Avance se ha incrementado como consecuencia de la estacionalidad prevista en la actividad, en China e India principalmente.**

Cabe destacar **el éxito de Gamesa en la apertura de nuevos mercados, alcanzando el 100% de las ventas del primer semestre 2011 en mercados internacionales.** De esta manera, **India representa el 17% de los MWe vendidos en el primer semestre,** alcanzando un volumen de 216 MW superior al de todo el ejercicio 2010.

Adicionalmente, el mercado **Latino Americano (incluyendo Cono Sur)** ha incrementado su contribución a las ventas del primer semestre, representando casi cuatro veces las ventas respecto al mismo periodo del año anterior (243 MWe vendidos), destacando los mercados de Honduras, México y los primeros MW en Brasil (inauguración de la fábrica en el mes de julio).

EEUU y China continúan teniendo un peso significativo con un 15% y un 20% sobre el MWe vendido en el primer semestre de 2011.

Desglose geográfico de MWe vendidos de Aerogeneradores	1S 2010	%	1S 2011	%
España	109	11%	0	0%
EE.UU.	168	17%	193	15%
China	245	24%	253	20%
India	91	9%	216	17%
Latino América y Cono Sur	62	6%	243	19%
Resto de Europa	291	29%	351	27%
Resto del Mundo	35	3%	37	3%
TOTAL	1.001		1.292	

El segmento de aerogenerador G9X – 2,0 MW incrementa su contribución a las ventas durante el semestre como consecuencia del éxito comercial de la plataforma de 2,0 MW en China, representando un 97% de los MWe vendidos durante los primeros 6 meses del año en este país. De esta manera, **el segmento G9X – 2,0 MW representa un 81% de los MWe vendidos** frente al 64% del primer semestre del año anterior, mientras que la plataforma G5X – 850 KW contribuye un 17% a las MWe vendidos y MADE un 2%.

Resultados Aerogeneradores 1^{er} Semestre 2011

Los resultados del 1^{er} semestre de 2011 se ven impactados positivamente por el crecimiento de actividad de venta de aerogeneradores.

De esta manera, **Gamesa cierra el primer semestre de su actividad de Aerogeneradores con unos sólidos resultados económicos.**

(MM EUR)	1S 2010	1S 2011	% Var.
Ventas	963	1.261	+31%
EBITDA	138	158	+14%
EBITDA / Ventas (%)	14,3%	12,5%	
EBIT	56	66	+18%
EBIT / Ventas (%)	5,8%	5,2%	
Beneficio Neto	37	37	+1%
B. Neto / Ventas (%)	3,8%	3,0%	
Capital Circulante	589	737	
% Ventas	24%	25%	+1 pp
DFN	254	389	
DFN / EBITDA	0,7	1,1	+ 0,4x

Revisión limitada

Las ventas de período han experimentado un crecimiento del 31% respecto a 2010, fruto del crecimiento del volumen de MWe vendidos del 29%. La contribución de la unidad de Servicios a las ventas ha sido de 150 MM EUR comparado con 145 MM EUR en el primer semestre de 2010.

El crecimiento de ventas ha contribuido positivamente a la evolución del EBIT que sube un 18% respecto al mismo periodo del año anterior. Asimismo, **la focalización permanente en el control y la mejora de costes ha permitido mantener el margen EBIT en el 5,2%**, en línea con el rango estimado para final de año (4-5%), en un mercado altamente competitivo.

La provisión por garantías se sitúa en torno al 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.

Gamesa cierra el primer semestre del año con un nivel de capital circulante sobre ventas del 25%, en línea al registrado en el mismo periodo de 2010 del 24% y ligeramente por encima de la guía comprometida para final de año (15-20%). La subida de capital circulante respecto a diciembre de 2010 se debe fundamentalmente al **aumento de actividad y a la anticipación de producción en China para hacer frente a los compromisos de entrega en el segundo semestre e India**

donde las entregas se concentran en el primer y tercer trimestre, coincidiendo con el calendario fiscal del país. Asimismo, la mayor internacionalización y la menor nacionalización de la producción en India y Brasil hacen necesario aumentar el volumen de stocks.

Además, **Gamesa continúa invirtiendo en los principales mercados de energía eólica, cerrando el semestre con un nivel de inversión que asciende a 96 MM EUR**. Tal inversión incluye:

- Nueva capacidad en India para la máquina G5X-850 KW e inicio de construcción de una planta de palas.
- Lanzamiento de la G97 – 2,0 MW a nivel global (adecuación de capacidad productiva).
- Inversión vinculada a la fabricación del aerogenerador G10X-4,5 MW.
- Nueva capacidad en Brasil para la máquina G9X – 2,0 MW (construcción de planta de ensamblaje de nacelles).

Así, Gamesa cierra el semestre con una deuda financiera neta de 389 MM EUR en el área de Aerogeneradores, en línea con las expectativas de la compañía.

Parques Eólicos

Principales Factores

Durante el 2011, **Gamesa retoma su actividad de inversión para cumplir con los compromisos de venta firmados durante el primer semestre por un total de 212 MW.** De esta forma, la **unidad de Promoción y Venta de Parques cierra el semestre con un EBIT de 3 MM EUR frente a -10 MM EUR del primer semestre del 2010**, fruto del reconocimiento del avance de parques con acuerdo de venta y entrega prevista para el segundo semestre de 2011 y primeros meses del 2012.

Gamesa cuenta a **30 de junio 2011 con una cartera de parques eólicos de 24.501 MW en todo el mundo**, activos que suponen una ventaja competitiva para Gamesa. El crecimiento experimentado en la cartera es fruto de la intensa actividad de promoción llevada a cabo en India. Cabe destacar la inclusión de **2.267 MW correspondientes a la cartera que Gamesa tiene en 7 estados de India.**

Cartera de Parques Fases de desarrollo (MW)	1S 2010	1S 2011	% Crec.
Prácticamente Seguro	2.369	3.592	+52%
Cartera total	22.077	24.501	+11%

Gamesa mantiene **479 MW en las últimas fases de construcción y puesta en marcha a 30 junio 2011, avanzando en el desarrollo de su cartera de parques a entregar en los próximos meses.** Asimismo, durante el primer semestre **Gamesa ha cerrado acuerdos de venta por 212 MW en México, Grecia, Polonia, España, Alemania**, fruto del éxito de la estrategia de internacionalización en las ventas llevada a cabo por la unidad de Promoción y Venta de Parques. Adicionalmente en el segundo trimestre de 2011 se ha **entregado un parque en Alemania de 9 MW.**

Evolución del Perfil de Actividad (MW)	1S 2010	1S 2011	% Crec.
MW en Construcción	215	279	30%
MW con Puesta en Marcha	212	200	-6%
Total	427	479	12%

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

Resultados 1^{er} Semestre 2011 de Parques Eólicos

Los resultados del primer semestre de 2011 de la unidad de Parques Eólicos muestran la **tendencia positiva experimentada a partir de la segunda mitad del año 2010 tras la reactivación en la actividad de construcción y venta de parques.**

Como resultado, **la unidad de Promoción y Venta de Parques cierra el semestre con un EBIT de 3 MM EUR** frente a -10 MM EUR del primer semestre del 2010, fruto del reconocimiento del grado de venta de parques con entrega prevista para el segundo semestre de 2011.

La unidad de Parques Eólicos continúa focalizada en la creación de valor mediante la promoción y construcción de los parques con mayores tasas de retorno, pero siempre manteniendo un estricto control de los niveles de deuda dentro de la guía de mercado (500 MM EUR).

<i>(MM EUR)</i>	1S 2010	1S 2011
Ventas	192	182
EBIT	-10	3
Beneficio Neto	-16	-1
DFN	92	218

Revisión limitada

Resultados 1^{er} Semestre 2011 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>	1S 2010 ⁽¹⁾	1S 2011 ⁽¹⁾	% Var.
Ventas	1.033	1.297	+26%
EBITDA	132	153	+17%
EBITDA / Ventas (%)	12,7%	11,8%	
EBIT	49	62	+26%
EBIT / Ventas (%)	4,7%	4,8%	
Beneficio neto	22	29	+29%
DFN	345	607	
DFN / EBITDA	1,1	1,7	+0,6x

Revisión limitada

- (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.

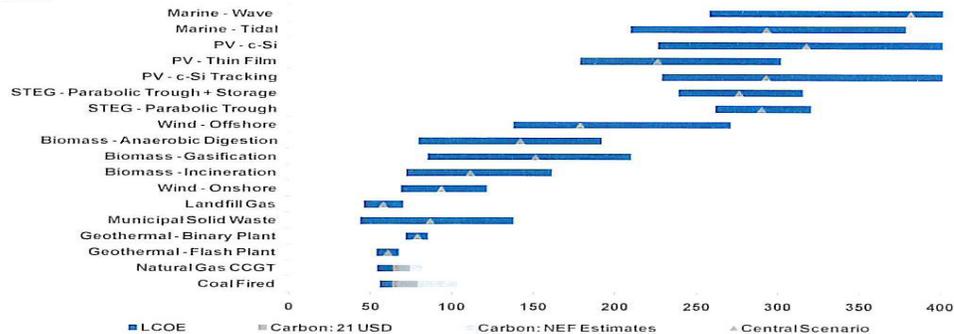
Perspectivas

Las dificultades macroeconómicas que atraviesan un número de países dentro y fuera de Europa son claras, y sin embargo no alteran, desde nuestra perspectiva, los fundamentales de crecimiento a largo plazo de la industria eólica. Dichos fundamentales se apoyan en condiciones que han sufrido pocas alteraciones durante este periodo.

Por una parte **la energía eólica continua siendo una de las energías renovables más eficientes**, lo que la convierte en una clara candidata tanto para reemplazar parte de la capacidad de generación nuclear que vaya eliminándose en el largo plazo, como para alcanzar los compromisos de mejora del suministro energético con el que se han comprometido no solo gobiernos europeos sino también asiáticos y americanos. **Además el compromiso de la industria con la optimización del Coste de Energía eólica contribuirá a reducir la dependencia del sector de apoyos gubernamentales**, apoyos que en periodos económicos como el que atravesamos se ven rodeados de una menor certidumbre.

CoE por tipo de fuente

Figure 1: LCOE by Technology Q4 2009 \$/MWh



Source: Bloomberg New Energy Finance Note: NEF estimates are EU-ETS central forecast

Sin embargo y a pesar de la percepción de incertidumbre, dichos apoyos han continuado con pocas variaciones en la mayoría de los países. En **mercados emergentes como China o India el apoyo gubernamental está vinculado a la necesidad de asegurar el suministro energético** ante una demanda creciente, mientras que **en Europa se han reafirmado los compromisos con los objetivos 20/20/20**. En este contexto cabe destacar que existen compromisos firmes para instalar 60.000 MW de capacidad eólica marina en Europa (Alemania, Francia y Gran Bretaña) mientras que China se ha puesto como objetivo alcanzar 25.000 MW en el 2030.

No obstante operamos en un entorno a corto que continua siendo muy competitivo, con mercados donde la reactivación de la demanda no acaba de producirse o avanza a un ritmo menor de lo esperado debido, en parte, a la falta de visibilidad normativa. Es el caso del mercado estadounidense y del mercado español. En este contexto el Plan de Negocio 2011-2013, y Gamesa Energía desempeñan un papel muy importante en la maximización de las oportunidades de crecimiento rentable en el corto, medio y largo plazo.

Gamesa Energía continúa avanzando en su plan de creación de valor con la firma de acuerdos de venta por 212MW durante la primera mitad del ejercicio, acuerdos que se extienden por diversos países europeos como Polonia, Alemania, España o Grecia y americanos, como México. Estos acuerdos de venta aumentarán durante la segunda mitad del año, en línea con las guías de mercado.

En Estados Unidos Gamesa Energía está desarrollando parques de gran recurso eólico, con una potencia total en torno a los 100MW, en línea con la estrategia de mantener un estricto control de riesgo, y para los que está negociando soluciones de financiación y venta. **En China Gamesa continúa desarrollando sus acuerdos de promoción conjunta** con las grandes eléctricas locales dentro de un contexto en que los procesos de aprobación de proyectos se han alargado ante los problemas de red que el país ha sufrido recientemente. Por último **en la India**, donde la experiencia de desarrollo de parques **ha jugado un importante papel en la consolidación de la compañía**

como tercer fabricante del mercado con una cuota de un 10%⁶, se continúa desarrollando la cartera que cuenta ya con 2.267 MW distribuidos en 7 estados, a la vez que se afianzan las relaciones con el nuevo segmento de productores independientes. En este sentido y durante el segundo trimestre de 2011 Gamesa ha firmado un acuerdo marco con Caparo Energy India Ltd. para el suministro de 2.000MW durante el periodo 2012-2016.

La reducción del Coste de Energía juega un papel fundamental dentro de la sostenibilidad del crecimiento del sector a largo plazo pero también dentro de la maximización del crecimiento de Gamesa no solo en el largo pero también en el corto y medio plazo. Dentro de este primer vector, **el desarrollo, industrialización y comercialización de la nueva cartera de producto Gamesa avanza en línea con los tiempos previstos en el plan de negocio.** En tan solo 18 meses la compañía ha acometido el diseño, desarrollo y lanzamiento del primer producto de la nueva familia G9x-2,0 MW, **la G97-2,0 MW que cuenta ya con el primer prototipo** instalado en Alaiz (Navarra, España). Se está llevando a cabo la validación del mismo en las principales áreas geográficas (China, Estados Unidos, Europa e India) de manera simultánea **y se han recibido ya las primeras órdenes en firme en Europa (62 MW)**, con acuerdos marco tanto en Estados Unidos como en India.

La G128-4,5 MW, el primer producto de la familia G10x-4,5 MW que incorpora las últimas innovaciones tecnológicas en el ámbito eólico, **alcanzó durante el mes de junio (01/06/2011) el record de producción de energía por un aerogenerador en España, con una disponibilidad del 100%.** Varias versiones del producto, que alcanza en la fase de prototipo una disponibilidad media del 98%, serán validadas en EEUU y en China mientras se espera recibir el certificado tipo durante el tercer trimestre de 2011.

Dentro del segmento eólico marino **Gamesa está avanzando en el diseño de su plataforma G11x-5,0 MW con el objetivo de dar respuesta a las principales necesidades de los clientes con los que está colaborando: máxima fiabilidad, mínimo mantenimiento y eficiencia de los costes de obra civil** en los que la alianza con Newport News Shipbuilding juega un papel clave. Con el objetivo de maximizar la fiabilidad y la producción de energía y minimizar el mantenimiento, la plataforma G11x-5,0 MW incorpora la tecnología multi megavatio diseñada y validada para la G10x-4,5 MW y que incorpora las siguientes tecnologías patentadas:

1. **CompacTrain®:** tren de potencia que consta de un eje principal semi-integrado en una multiplicadora de dos etapas, cuya salida se realiza a media velocidad. La salida a media velocidad **incrementa la fiabilidad**, al eliminar los componentes mecánicos que giran a altas revoluciones, **minimizando las tareas de mantenimiento.**
2. **Gamesa MultiSmart®:** el sistema de control individual del aerogenerador regula cada pala de forma individual, minimizando las vibraciones y reduciendo las cargas de ciertos componentes hasta un 30%. Este sistema de control incorpora las tecnologías más avanzadas, basadas en la optimización de la aerodinámica, el control y la eficiencia, orientadas a **maximizar la energía producida.**
3. **Gamesa FlexiFit®:** grúa acoplada a la nacelle, que no requiere una estructura externa adicional, con la que se consigue una **mayor flexibilidad en las operaciones de servicio** en parques offshore y **la simplificación de los trabajos de mantenimiento, montaje y sustitución de grandes componentes.** Gamesa FlexiFit® es una alternativa al uso de barcas equipadas con grúas de gran tonelaje, durante las operaciones de mantenimiento.
4. **Gamesa GridMate®:** solución eléctrica redundante, basada en un generador síncrono de imanes permanentes y un convertidor con tecnología full converter. Este sistema incluye varios módulos que operan en paralelo, lo que **permite el funcionamiento a carga parcial en caso de que se produzca un fallo** en uno de ellos. Gamesa GridMate® cumple con los códigos de red más restrictivos.

Junto a la reducción del Coste de Energía, el aumento de la eficiencia de las operaciones juega un papel crítico en el actual entorno de sobre-capacidad. En este sentido **Gamesa avanza a mayor velocidad de la esperada en el ajuste geográfico de su capacidad a la demanda para afianzar la rentabilidad del negocio.** Después de completar el aumento de capacidad de ensamblaje en India de 200 MW a 500MW, Gamesa ha comenzado su inversión en una planta de fabricación de

⁶ Fuente: Asociación de Fabricantes Eólicos de India

palas con capacidad de 300MW para el producto G5x-850 KW. Esta planta que comenzará a fabricar las primeras unidades a finales del año en curso, se ampliará en el 2012 para incluir la fabricación de palas G97-2,0 MW. Asimismo se ha avanzado en el desarrollo de la cadena de suministro en el país donde se han alcanzado a la fecha de publicación de los resultados del primer semestre acuerdos de suministro para componentes clave (multiplicadoras y generadores) así como un acuerdo de fabricación local de torres con Windar Renovables, sociedad participada por Gamesa. Estos acuerdos de suministro junto con la nueva capacidad de fabricación permitirán cerrar el ejercicio 2011 con un 60% de contenido local para la plataforma G5x-850 KW y lanzar la producción de la G97-2,0 MW con un 70% de contenido local en el 2012. Este importante avance en el desarrollo de la plataforma industrial y cadena de suministro local le permitirá a Gamesa satisfacer las obligaciones comprometidas con sus clientes a un coste óptimo. En este sentido cabe destacar la firma con Caparo Energy India Ltd. del mayor acuerdo marco de suministro de aerogeneradores del país durante el segundo trimestre de 2011. El acuerdo incluye el suministro de 2.000MW (G58-850 KW y G97-2,0 MW) durante el periodo 2012-2016.

En Brasil se ha inaugurado ya la planta de ensamblaje de nacelles en Camaçari (Bahía) con una capacidad de 400MW que junto con el incipiente desarrollo de la cadena de suministradores locales nos permitirá alcanzar un 40% de contenido local en el suministro de nuestros primeros pedidos con entrega este año (42 MW para Inveravante) y un 60% de contenido local para el segundo trimestre de 2012.

Simultáneamente a la expansión de capacidad en áreas de crecimiento de la demanda, Gamesa continúa progresando en el ajuste de capacidad en Europa con la previsión de terminar el ejercicio con una capacidad de suministro de palas de 1.200 MW. Durante el ejercicio 2010 se produce el cierre de la fábrica de Alsasua (fabricación pala G5x-850 KW) mientras que durante el 2011 se ha reducido la capacidad en la fábrica de Somozas (pala G8x-2,0 MW). Igualmente se ha comenzado la reconversión de capacidad de fabricación en centros de grandes reparaciones (Sigüeiro y Albacete) y se han internalizado procesos externos con el propósito de reducir el impacto humano del ajuste y optimizar el coste del mismo.

Conclusiones

En un entorno macroeconómico difícil y operando en mercados altamente competitivos, **Gamesa continúa la senda del crecimiento y cierra el primer semestre de 2011 con unos sólidos resultados alineados con las guías anuales** provistas al mercado.

<p>Fabricación de Aerogeneradores</p> <p>↓</p> <p>Promoción y Venta de Parques Eólicos</p> <p>↓</p> <p>Gamesa </p>	Aerogeneradores				
	MWe vendidos	1.292	✓	2.800-3.100	TACC 2010-13 >15%
	Margen EBIT	5,2%	✓	4%-5%	6%-7%
	Circulante / ventas (%)	25%	✓	15-20%	c.20%
	Inversiones	96	✓	250 ⁽¹⁾	250 ⁽¹⁾
	Parques				
	MW entregados	9	✓	c.400 ⁽²⁾	c.400 ⁽²⁾
	JVs en China	0	✓	c.300	c.300
	EBIT (EUR MM)	3	✓	c.20	c.25
	Deuda financiera neta (EUR MM)	218	✓	c.500	c.500
Grupo					
DFN / EBITDA	1,7x	✓	<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.

La recuperación de la actividad de fabricación con un crecimiento de un 29% frente al primer semestre de 2010 ha permitido a Gamesa alcanzar **unas ventas de Aerogeneradores de 1.261 MM EUR, un 31% por encima de las ventas del mismo periodo de 2010**. Asimismo esta recuperación de la actividad permite cerrar el semestre con **un margen EBIT de Aerogeneradores de un 5,2%**, en línea con el rango de 4% a 5% comprometido para el 2011.

La internacionalización de las ventas y la menor actividad del mercado chino durante el primer semestre del año, se ha visto también reflejado en la evolución de los pedidos 2011⁷. **A 30 de junio 2011, Gamesa cuenta con un total de órdenes recibidas para ventas 2011 de 2.270 MW, equivalente a una cobertura de la guía de ventas 2011 de un 77%**⁸. En este sentido los pedidos recibidos para ventas 2011 durante el segundo trimestre del año han alcanzado los 564⁸ MW, un 65% superiores a los recibidos durante el segundo trimestre de 2010 y un 93% superiores a los recibidos en el primer trimestre de 2011.

La apertura de nuevos mercados y la estacionalidad del negocio han obligado a invertir en capital circulante para acometer la demanda del ejercicio, **capital circulante que se mantiene en línea con el mismo periodo del año anterior, al alcanzar un 25% de las ventas de Aerogeneradores**. La recuperación de la actividad, inversión en capital circulante para acometer la demanda del ejercicio, y en activos materiales e inmateriales dentro del Plan de Negocio 2011-2013, **llevan a cerrar el periodo con una deuda neta de 607 MM EUR, 1,7x el EBITDA del grupo, reflejo de la solidez financiera de la compañía**.

Gamesa **continúa trabajando en su Plan de Negocio 2011-2013**, su estrategia de expansión comercial, el desarrollo de nuevos productos y la racionalización de la capacidad de fabricación **para obtener un crecimiento rentable en el corto, medio y largo plazo**. Así la expansión comercial ha permitido a Gamesa compensar la ralentización de mercados tradicionales con crecimiento en nuevos mercados obteniendo un 100% de sus ventas semestrales fuera de España.

⁷ Pedidos en firme y confirmación de acuerdos marco para ventas 2011.

⁸ La cobertura del volumen de ventas 2011 para la división de Aerogeneradores se calcula dividiendo el total de pedidos para venta 2011 entre la media del rango de la guía de volumen de ventas (2.800MWe-3.100 MWe).

El desarrollo, industrialización y comercialización de nuevos productos avanza en línea con el plan habiéndose recibido ya los primeros pedidos para la G97-2,0 MW en Europa, el primer producto de la nueva familia G9x-2,0 MW. Dentro del área de desarrollo de producto orientada a optimizar el Coste de Energía, se ha alcanzado ya una disponibilidad del 98% en el prototipo de la G10x-4,5MW (G128-4.5 MW), producto para el que se espera recibir el certificado tipo durante el tercer trimestre del año en curso.

En el entorno de mercado actual la eficiencia en el suministro juega un papel fundamental. En este sentido Gamesa avanza más rápido de lo previsto en la adaptación de su capacidad de fabricación a la demanda, localizando capacidad y desarrollando la cadena de suministro en nuevas áreas de crecimiento como India y Brasil, y ajustando a la baja la capacidad ligada al mercado Europeo. Así se espera terminar el ejercicio 2011 con un capacidad en Europa de 1.200 MW⁹ y un porcentaje de contenido local del 40% en Brasil (primer año de presencia industrial) y de un 60% en India.

Por último cabe destacar la confianza depositada por los accionistas de Gamesa en la compañía, con un 77% del accionariado optando por la recepción de acciones de la compañía dentro del programa de dividendo flexible aprobado por la Junta General del 25 de Mayo de 2011, con cargo a los resultados de 2010.

⁹ Capacidad de fabricación de palas.

Anexo

Estados Financieros¹⁰ enero-junio 2011

Gamesa Corporación Tecnológica – Consolidado

Cuenta de Pérdidas y Ganancias – MM EUR	1S 2010	1S 2011
Facturación	1.033	1.297
Trabajos inmovilizado	32	42
Consumos	-659	-857
Personal	-136	-173
Otros gastos	-138	-156
EBITDA	132	153
Amortizaciones	-51	-46
Provisiones	-32	-46
EBIT	49	62
Resultados financieros	-23	-30
Rdos en enajenación de activos no corrientes	-	-
Resultados Pta. Equivalencia	-	-
Beneficio antes de Impuestos	26	32
Impuestos	-4	-2
Beneficio neto	22	29

¹⁰ Los estados financieros recogidos en el anexo se corresponden con cifras no auditadas pero sujetas a revisión limitada por nuestros auditores externos de acuerdo con la Norma Internacional de Revisión 2410. Por otro lado tanto los importes parciales como la suma de los mismos se encuentran redondeados al número más cercano.

Balance de Situación - MM EUR	1S 2010	1S 2011
Fondo de Comercio	387	387
Otros activos intangibles	159	195
Inmovilizado Material	428	443
Participación en Empresas Asociadas	52	45
Impuestos diferidos, neto	130	168
Capital Circulante	1.049	1.219
Activos Netos mantenidos para la venta	-	-
Total	2.205	2.457
Fondos Propios	1.610	1.659
Provisión para Riesgos y Gastos	220	221
Deuda Financiera Neta	345	607
Instrumentos Financieros Derivados y Otros	29	-30
Total	2.205	2.457

Cash Flow – MM EUR	1S 2011
Beneficio	29
+ Amortizaciones	46
+ Provisiones	46
- Variación provisiones	-39
- Variación circulante	-776
- Variación otros	-25
Flujo de caja operacional	-719
- Inversiones	-97
+ Otros	3
Flujo de caja del ejercicio	-814
- Dividendos pagados	-
- Variación acciones propias	2
- Otros	-5
Flujo de Caja	-817
Variación de DFN	+817
DFN Inicial	-210
DFN Final	607

Estados Financieros¹¹ enero-junio 2011

Unidad de Aerogeneradores

Cuenta de Pérdidas y Ganancias – MM EUR	1S 2010	1S 2011
Facturación	963	1.261
Trabajos inmovilizado	32	42
Consumos	-600	-833
Personal	-127	-163
Otros gastos	-130	-149
EBITDA	138	158
Amortizaciones	-50	-45
Provisiones	-32	-46
EBIT	56	66
Resultados financieros	-13	-21
Rdos en enajenación de activos no corrientes	-	-
Resultados Pta. Equivalencia	-	-
Beneficio antes de Impuestos	43	45
Impuestos	-6	-7
Beneficio neto	37	37

¹¹ Los estados financieros recogidos en el anexo se corresponden con cifras no auditadas pero sujetas a revisión limitada por nuestros auditores externos de acuerdo con la Norma Internacional de Revisión 2410. Por otro lado tanto los importes parciales como la suma de los mismos se encuentran redondeados al número más cercano.

Balance de Situación - MM EUR	1S 2010	1S 2011
Fondo de Comercio	311	311
Otros activos intangibles	158	194
Inmovilizado Material	423	431
Participación en Empresas Asociadas	52	45
Impuestos diferidos, neto	119	165
Capital Circulante	589	737
Activos Netos mantenidos para la venta	-	-
Total	1.653	1.884
Fondos Propios	1.303	1.275
Provisión para Riesgos y Gastos	219	219
Deuda Financiera Neta	254	389
Instrumentos Financieros Derivados y Otros	-122	1
Total	1.653	1.884

Cash Flow – MM EUR	1S 2011
Beneficio	37
+ Amortizaciones	45
+ Provisiones	46
- Variación provisiones	-38
- Variación circulante	-764
- Variación otros	-23
Flujo de caja operacional	-697
- Inversiones	-96
- Otros	3
Flujo de caja del ejercicio	-791
- Dividendos pagados	
- Variación acciones propias	2
- Otros	-5
Flujo de caja	-794
Variación de DFN	794
DFN Inicial	-405
DFN Final	389

Estados Financieros¹² enero-junio 2011

Unidad de Parques Eólicos

Cuenta de Pérdidas y Ganancias – MM EUR	1S 2010	1S 2011
Facturación	192	182
Trabajos inmovilizado	-	1
Consumos	-181	-160
Personal	-9	-11
Otros gastos	-11	-9
EBITDA	-9	3
Amortizaciones	-1	-1
Provisiones	-	1
EBIT	-10	3
Resultados financieros	-10	-9
Rdos en enajenación de activos no corrientes	-	-
Resultados Pta. Equivalencia	-	-
Beneficio antes de Impuestos	-19	-6
Impuestos	3	5
Beneficio después de Impuestos y Socios Externos	-16	-1
Beneficio neto	-16	-1

¹² Los estados financieros recogidos en el anexo se corresponden con cifras no auditadas pero sujetas a revisión limitada por nuestros auditores externos de acuerdo con la Norma Internacional de Revisión 2410. Por otro lado tanto los importes parciales como la suma de los mismos se encuentran redondeados al número más cercano.

Balance de Situación - MM EUR	1S 2010	1S 2011
Fondo de Comercio	76	76
Otros activos intangibles	1	1
Inmovilizado Material	5	12
Participación en Empresas Asociadas	-	21
Impuestos diferidos, neto	6	3
Capital Circulante	476	516
Activos Netos mantenidos para la venta	-	-
Total	564	608
Fondos Propios	616	419
Provisión para Riesgos y Gastos	2	2
Deuda Financiera Neta	92	218
Instrumentos Financieros Derivados y Otros	-145	-31
Total	564	607

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”