



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

- o **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.
- o **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.
- o **El margen EBIT en Aerogeneradores llegó a 5,1%⁽²⁾** en línea con las guías 2011 (4%-5%).
- o **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**.
- o **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).

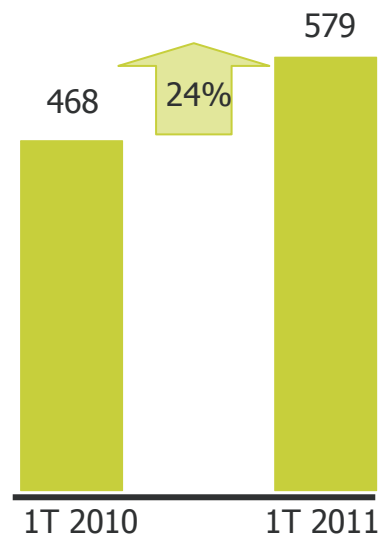
(2) Guías del margen EBIT de Aerogeneradores de entre un 4% y un 5% en 2011.

Claves del período

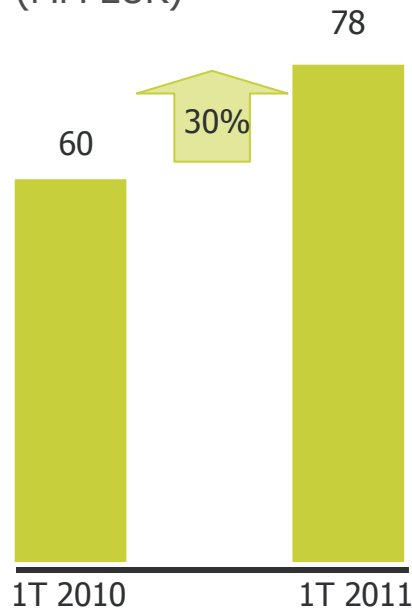
Recuperación progresiva de volúmenes e ingresos

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.

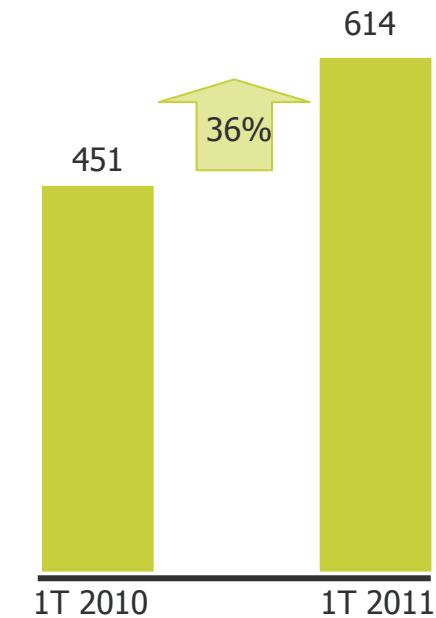
MWe vendidos



Ventas de servicios de O&M (MM EUR)



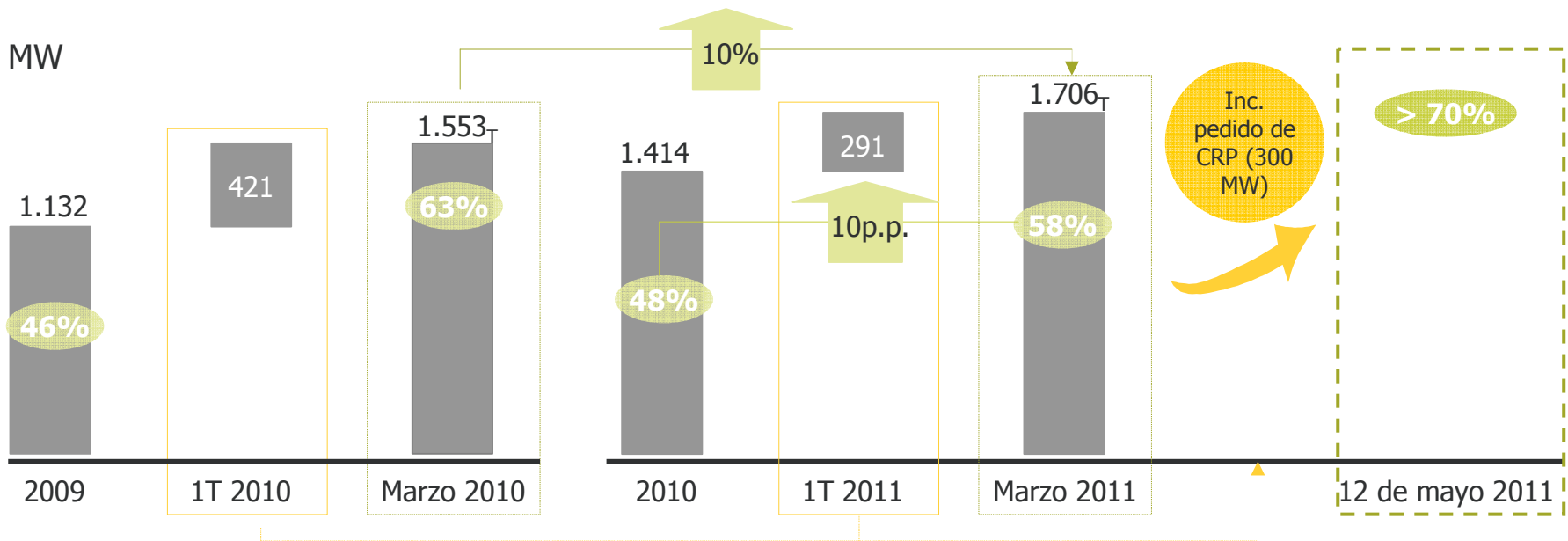
Ventas WTG (MM EUR)



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

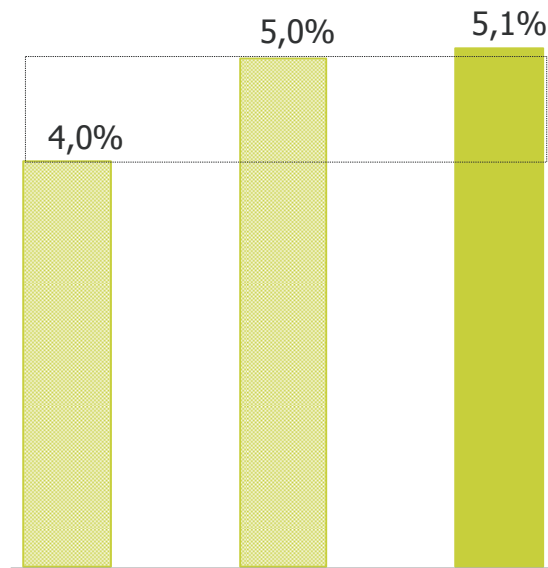


Claves del período

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%).

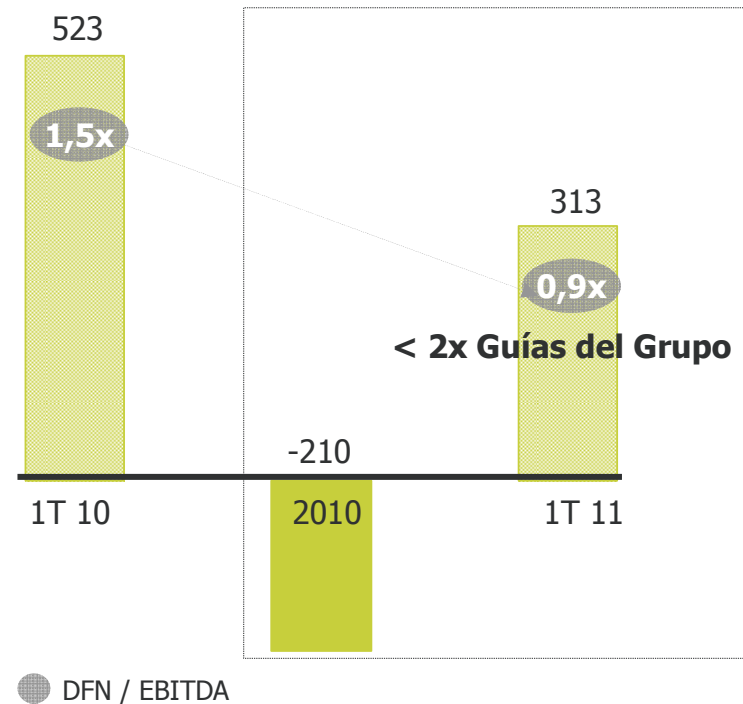
(1) División de Aerogeneradores

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

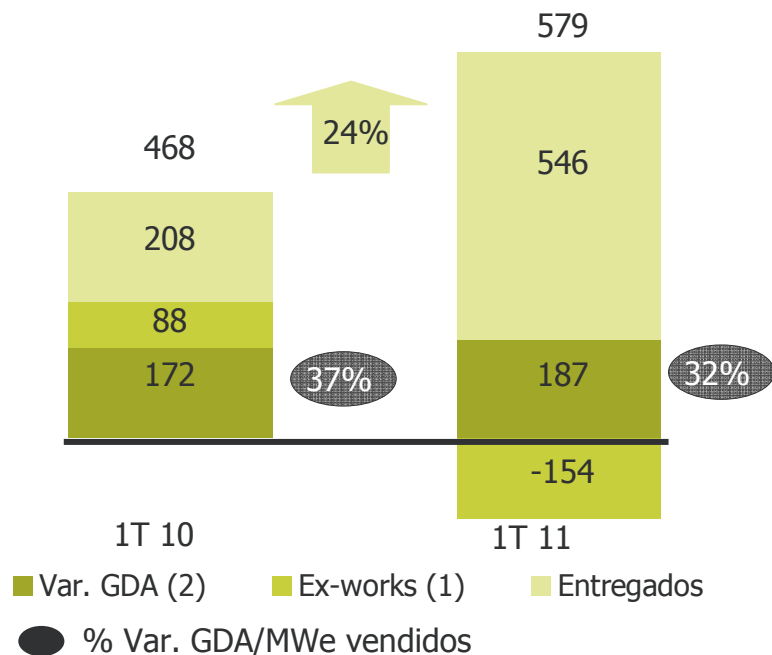
Cifras sin auditar



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



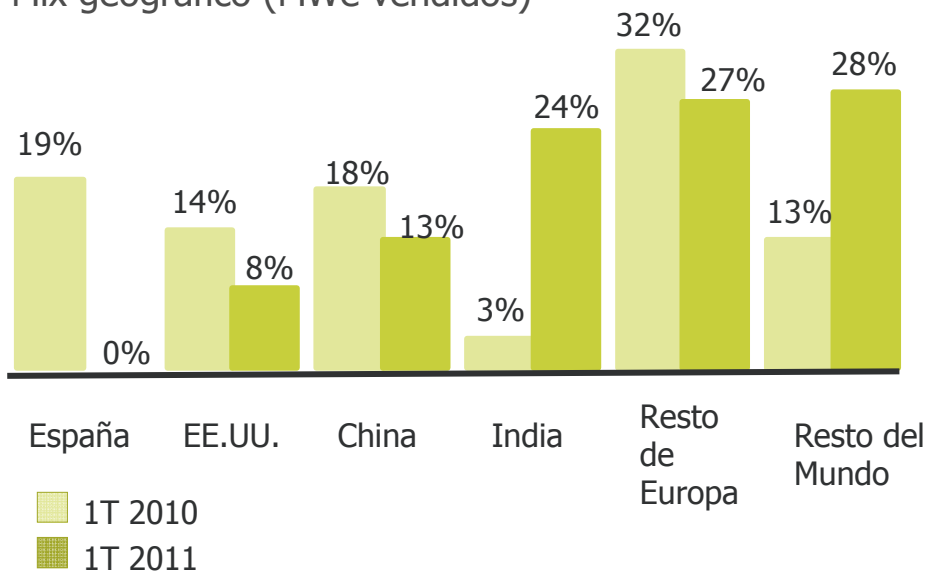
- o **Aumento del 24% en MWe vendidos**, en línea con las previsiones para el volumen de ventas de 2011.
- o **Los MW entregados aumentaron en más del 100% a/a en 1T**, con una fuerte aportación desde Gamesa India.
- o Aumento del **GDA para atender a la estacionalidad del mercado chino**.

(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)



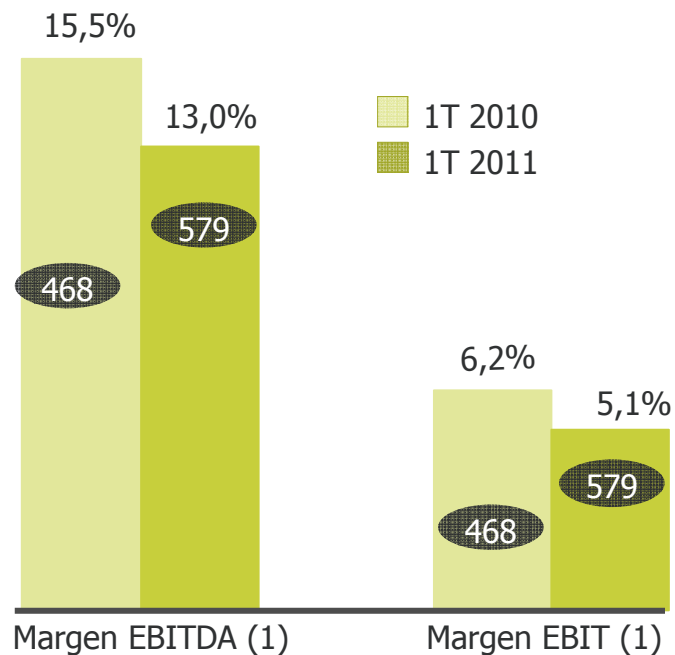
o **100% de las ventas fuera de España:**

- 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

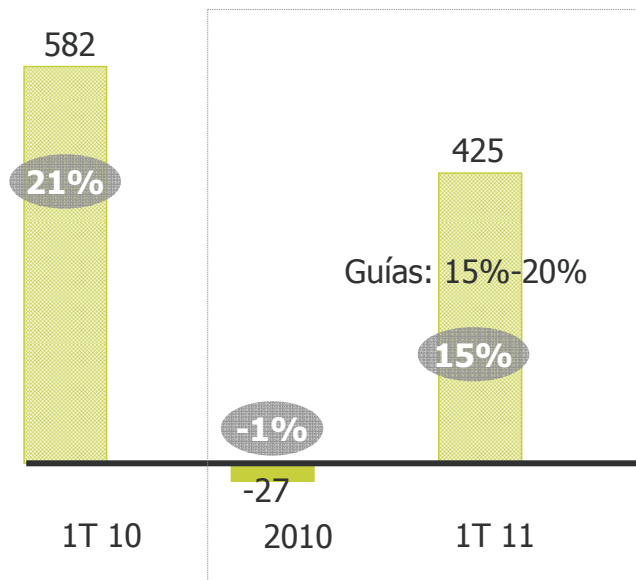
(1) División de Aerogeneradores

- 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

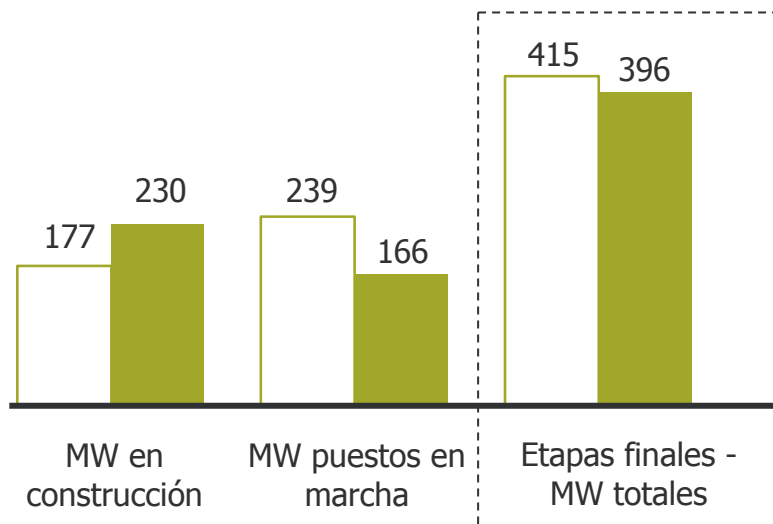
Cifras sin auditar

- 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⁾



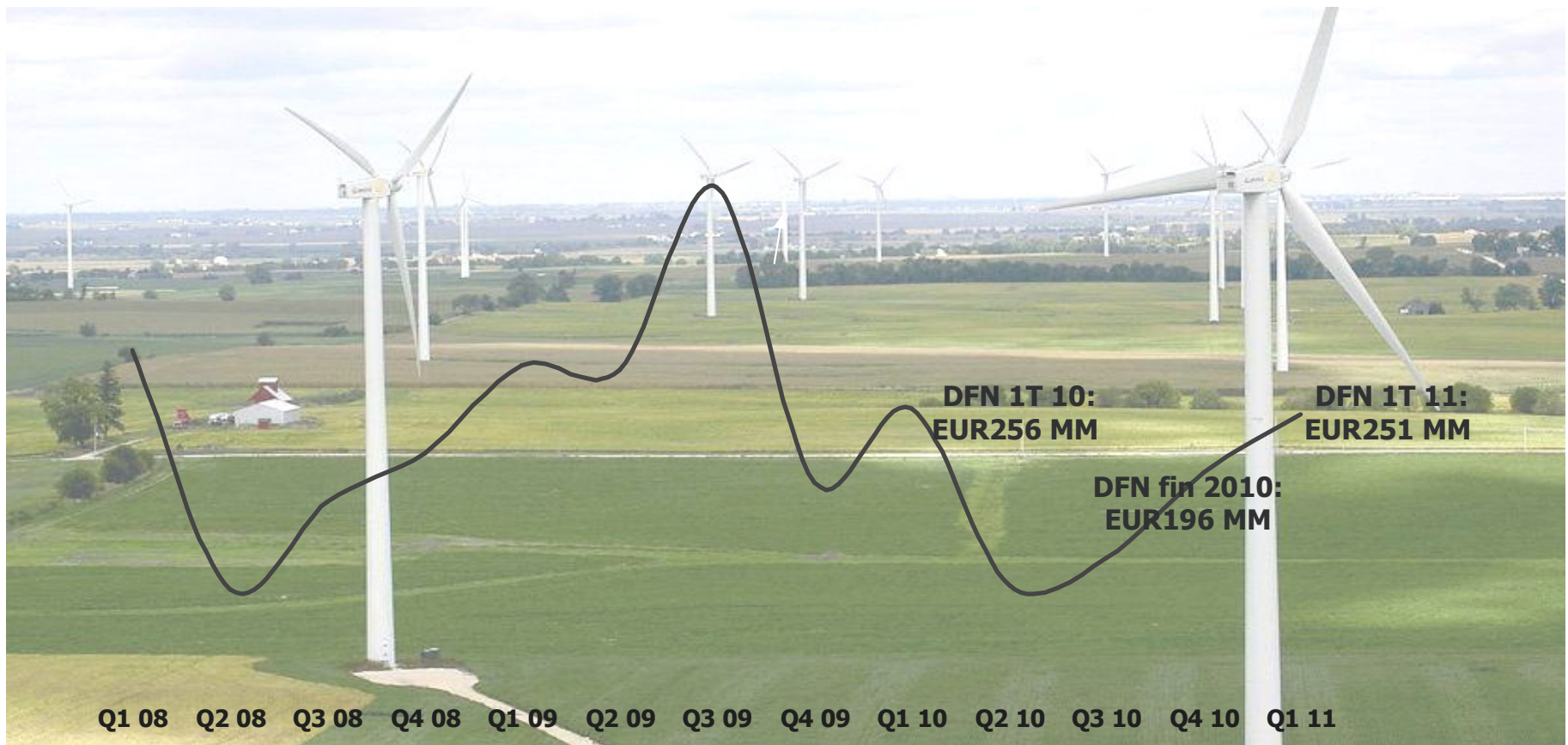
□ 1T 2010
■ 1T 2011

(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

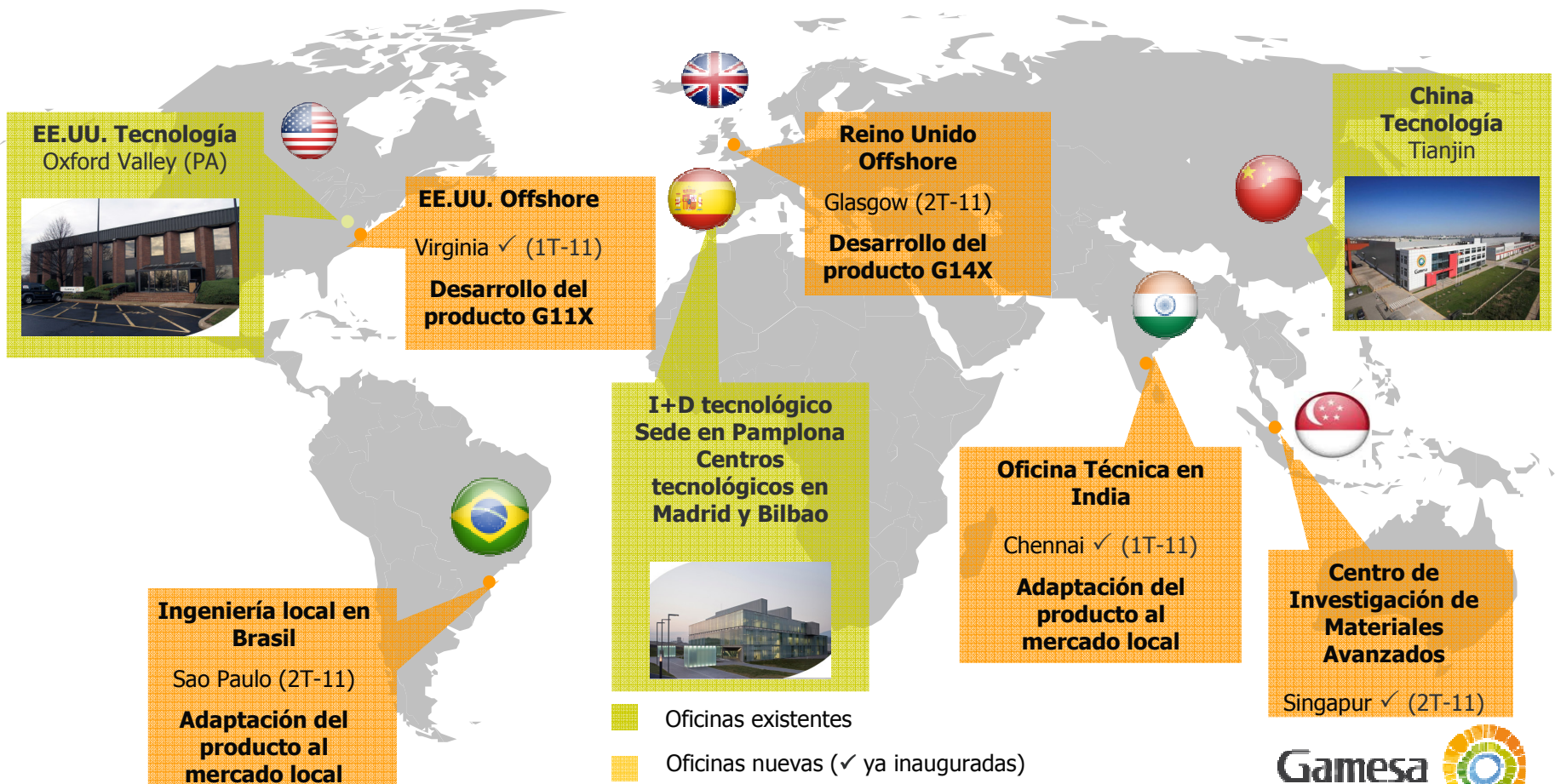


- **Tercero en India con una cuota del mercado del 10%⁽¹⁾; el país aportó el 24% de las ventas en 1T 2011.**
- **Sólida cartera de parques** como factor principal para garantizar las ventas,
 - **Hasta 1.730 MW en 7 estados.**
 - Compra de RSR (c.200MW en Karnataka) y GM Navarra (c.400MW en Karnataka).
- **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

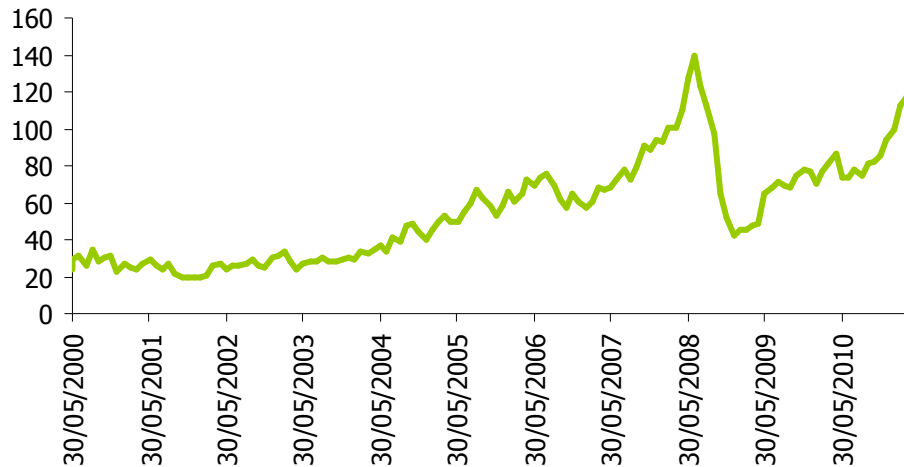
Inauguración de nuevos centros de I+D



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
Gamesa 	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).

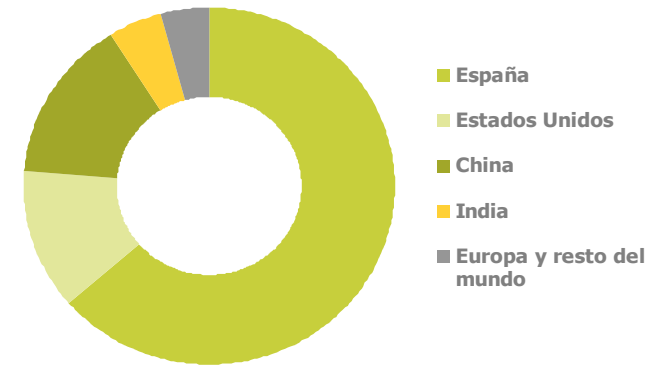
(3) Para más información, véase el anexo.

Conclusiones

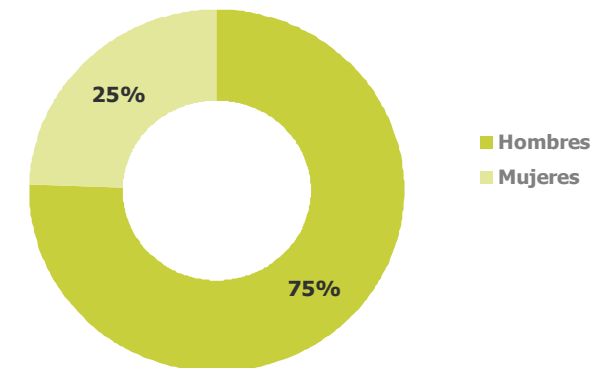
Responsabilidad social: Mucho más que números

	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



FTSE4Good



S&P Global Clean Energy Index



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”

Bilbao, 12 de mayo de 2011

Resultados Enero- Marzo 2011

GAMESA RETOMA 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 trimestre del año 2011 con un volumen de ventas de Aerogeneradores² de 579 MWe, un 24% superior al primer trimestre de 2010, retomando así la senda del crecimiento. Asimismo se alcanza un margen EBIT de Aerogeneradores de un 5,1% gracias a la recuperación de la actividad de fabricación y a la consolidación de las medidas de mejoras de costes. La deuda financiera neta del grupo se sitúa en 313 MM EUROS ó 0,9 veces el EBITDA del grupo, dentro del rango comprometido con el mercado.

Las ventas de grupo se sitúan en los 585 MM EUR, un 24% superior a las ventas del primer trimestre de 2010, resultado de la recuperación de la actividad de fabricación que también crece un 24% hasta los 579 MWe vendidos. Esta recuperación de la actividad y el fuerte desarrollo de las ventas de servicios de operación y mantenimiento, que crecen un 30% anualmente, permiten alcanzar una cifra de **ventas de Aerogeneradores de 614 EUR MM, un 36% superior al primer trimestre 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 trimestre fuera de España**. En este sentido, cabe destacar el mercado indio que contribuye un 24% a las ventas de Aerogeneradores del primer trimestre, dieciocho meses después de la puesta en marcha de las operaciones. Finalmente, durante el primer trimestre de 2011 Gamesa Energía³ comienza a trabajar en el desarrollo de nuevos parques para cumplir con los **compromisos de venta firmados durante el trimestre por un total de 112MW** con puesta en marcha y entrega en el año.

La internacionalización de las ventas y la contribución creciente del mercado chino, con un menor nivel de actividad durante el primer trimestre del año, se ha visto también reflejado en la evolución de los pedidos 2011⁴. A 31 de marzo 2011, Gamesa cuenta con un total de órdenes recibidas para ventas 2011 de 1.706 MW, equivalente a una cobertura de la guía de ventas 2011 de un 58%⁵, tras recibir pedidos por un total de 291MW en el trimestre. **A la fecha de presentación de los resultados trimestrales la cobertura de ventas se sitúa por encima de un 70%** destacando la firma del primer contrato con China Resources Power por 300 MW con entrega en el 2011.

La recuperación de la actividad de fabricación junto con la consolidación de las mejoras de costes **permiten a la división de Aerogeneradores² cerrar el primer trimestre de 2011 con un margen EBIT de un 5,1%** dentro del rango dado al mercado para el año (4%-5%) y a pesar de operar en un entorno altamente competitivo. Asimismo el comienzo del desarrollo de varias promociones para entrega en 2011 permite a la división de Parques Eólicos alcanzar el punto de equilibrio operativo durante el primer trimestre de 2011. Como resultado **el EBIT consolidado asciende a 28 MM EUR, un 18% superior al primer trimestre de 2010, equivalente a un 4,7% sobre las ventas del grupo**, en línea con el margen EBIT del grupo en el primer trimestre de 2010.

La apertura de nuevos mercados como India y Brasil, y la mayor estacionalidad del mercado chino, con una contribución creciente a las ventas del grupo, ha obligado a Gamesa a aumentar el nivel de

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

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

⁵ 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).

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 15%**, nivel que se sitúa dentro del rango de las guías comprometidas para el año de entre un 15% y un 20%.

Durante el primer trimestre 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 39 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 313 MM EUR, equivalente a 0,9 veces el EBITDA consolidado**, por debajo del límite de la guía de 2x fijada por la compañía para 2011.

En un entorno de recuperación progresiva de la demanda pero altamente competitivo **Gamesa cierra el trimestre con unos sólidos resultados, retomando la senda de crecimiento tanto en volúmenes como en beneficios**, lo que muestra tanto el éxito de la estrategia de expansión comercial como la consolidación de las mejoras de costes. 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} trimestre de 2011 con unos resultados en línea con las guías para el año, gracias a su estrategia de crecimiento rentable y a su compromiso de solidez financiera:

- **579 MWe de aerogeneradores vendidos**, lo que representa un crecimiento del 24% respecto al mismo periodo del año anterior.
- Un **margen EBIT del 5,1%**, en línea con el rango comprometido de entre 4%- 5%.
- Un **capital circulante sobre ventas del 15%**, dentro del rango de las guías 2011 (15-20%).

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

(MW)	1T 2010	1T 2011	% var.	Estatus
MW Entregado a cliente	208	546	x 2,6	Transmisión de propiedad al cliente, en parque o en fábrica; Facturado
+ Variación de MWe Disponible ExWorks	+88	-154	N.A	Variación del stock de aerogeneradores disponible para entrega a cliente; Facturado ExW
+ Variación de MWe Grado de Avance	+172	+187	+8%	Variación del stock de aerogeneradores no disponible para entrega cliente; No Facturado
MWe Vendidos	468	579	+24%	

Durante el primer trimestre de 2011, Gamesa ha vendido 579 MW, un 24% más que en el primer trimestre de 2010. Cabe reseñar **la entrega de 546 MW, más del doble del nivel de entregas del mismo periodo del año anterior, con una importante contribución de India con 140 MW entregados. La importante contribución de India** permite a Gamesa alcanzar una cuota de mercado del 10%⁽¹⁾, tras tan solo 18 meses de actividad en la región.

Asimismo, en el primer trimestre del año **la variación de MWe disponibles ExWorks y Grado de Avance ha incrementado como consecuencia de la estacionalidad prevista en la actividad especialmente en China.**

Si bien las ventas de un trimestre pueden ser no significativas de la tendencia anual, el desglose geográfico de las ventas en el primer trimestre de 2011, **con un 100% en mercados internacionales**, muestra **el éxito de la estrategia de expansión comercial** que ha permitido compensar la ralentización de la demanda en mercados tradicionales. En este sentido cabe destacar los resultados comerciales en el mercado Indio, anteriormente mencionados, **donde las ventas son 8 veces superiores a las del primer trimestre de 2010, contribuyendo con un 24%**

⁽¹⁾ Cuota de Mercado en el periodo marzo 2010-marzo 2011 (año fiscal indio) de acuerdo con IWTMA (Asociación de Fabricantes Eólicos de India)

al total de ventas del grupo, y el mercado latino americano cuyas ventas han crecido más del triple respecto al mismo periodo del año anterior.

Desglose geográfico de MWe vendidos de Aerogeneradores	1T 2010	%	1T 2011	%
España	91	19%	0	0%
EE.UU.	64	14%	46	8%
China	85	18%	73	13%
India	16	3%	140	24%
Resto de Europa	150	32%	155	27%
Resto del Mundo (1)	62	13%	165	28%
TOTAL	468		579	

(1) Resto de mundo incluye ventas en el mercado latino americano.

El mix de producto se mantiene similar al existente en el mismo periodo del año anterior, contribuyendo el segmento de aerogenerador G5X – 0,85 MW un 28% de los MWe vendidos, el segmento de aerogenerador G9X – 2 MW un 68% y MADE un 4%.

Resultados Aerogeneradores 1^{er} Trimestre 2011

Los resultados del 1er trimestre de 2011 se ven impactados positivamente por el crecimiento de actividad de venta de aerogeneradores, el aumento de la contribución de los ingresos de servicios en el periodo, la gestión de la base de costes y el control de circulante.

De esta manera, **Aerogeneradores cierra el primer trimestre con unos resultados sólidos y en línea con las guías 2011.**

MM EUR	1T 2010	1T 2011	% Var.
Ventas	451	614	+36%
EBITDA	70	80	+15%
EBITDA / Ventas (%)	15,5%	13,0%	
EBIT	28	31	+12%
EBIT / Ventas (%)	6,2%	5,1%	
Beneficio Neto	16	18	+19%
B. Neto / Ventas (%)	3,5%	3,0%	
Capital Circulante	582	425	
% Ventas	21%	15%	- 6pp
DFN	267	63	
DFN / EBITDA	0,7	0,2	- 0,5x

Cifras no auditadas

Las ventas del período han experimentado un crecimiento del 36% respecto a 2010, fruto del crecimiento del volumen de MWe vendidos del 24% y el crecimiento de las ventas de servicios que alcanzan los 78 MM EUR, un 30% más que en el primer trimestre de 2010, contribuyendo un 13% al total de ventas de la división.

El crecimiento de ventas y la consolidación de las mejoras alcanzadas en términos de costes (materiales, construcción y logística) durante el primer trimestre de 2011 han contribuido positivamente a la evolución del EBIT que crece un 12% respecto al mismo periodo del año anterior. Gamesa cierra el trimestre con un margen EBIT del 5,1%, en línea con el rango estimado para final de año (4-5%).

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.

La internacionalización de las ventas, con la entrada en nuevos mercados como Brasil y el aumento de la contribución del mercado indio –con menor grado de desarrollo de la cadena local de suministro- y del mercado chino –más estacional- requieren un aumento del capital circulante para poder acometer las necesidades de la demanda. Dentro de este contexto **Gamesa cierra el primer trimestre del año con un nivel de capital circulante sobre ventas del 15%, en línea con las guías del año (15%-20%)** y por debajo al registrado en el mismo periodo de 2010 del 21%.

Además, **Gamesa continúa invirtiendo en los principales mercados de energía eólica, cerrando el trimestre con un nivel de inversión que asciende a 39 MM EUR.** Tal inversión incluye:

- Inversión en moldes de la nueva plataforma G9X-2 MW en China y la construcción de dos nuevos centros en Mongolia Interior y en Jilin.

- Nueva capacidad en India para la máquina G5X-850 KW e inicio de construcción de una planta de palas.
- Nueva capacidad en Brasil para la máquina G9X – 2 MW (construcción de planta de ensamblaje de nacelles).
- Inversión vinculada a la fabricación de su nuevo aerogenerador G10X-4,5 MW.

Así **Gamesa cierra el trimestre con una deuda financiera neta de 63 MM EUR en el área de Aerogeneradores**, por debajo de los 267 MM EUR registrados en el primer trimestre de 2010, **demostrando su compromiso de solidez financiera.**

Parques Eólicos

Principales Factores

Durante el primer trimestre del año 2011 y tras entregar 174 MW en el último trimestre del año 2010 (593 MW en el conjunto del año 2010) Gamesa retoma su actividad de inversión para cumplir con los **compromisos de venta firmados durante el primer trimestre por un total de 112MW**. De esta forma **Gamesa Energía alcanza el punto de equilibrio operativo**, frente al EBIT de -6MM EUR del primer trimestre de 2010, **continuando la tendencia positiva iniciada en el 2010**.

Asimismo **la unidad de Parques Eólicos continúa ejerciendo un estricto control de la deuda financiera** que se ha visto materializado en un **mantenimiento de deuda respecto al primer trimestre del año anterior en los 251 MM EUR**.

Gamesa cuenta con una **cartera de parques eólicos de 24.097 MW en todo el mundo a 31 de marzo de 2011**, activos que suponen una ventaja competitiva para la compañía. Cabe destacar la inclusión de **1.730 MW correspondientes a la cartera de India localizada en 7 estados**.

Cartera de Parques Fases de desarrollo (MW)	1T 2010	1T 2011	% Crec.
Prácticamente Seguro	2.403	3.352	+39%
Cartera total	21.444	24.097	+12%

Gamesa mantiene **396 MW en las últimas fases de construcción y puesta en marcha** a 31 marzo de 2011, **avanzando en el desarrollo de su cartera de parques a entregar en los próximos meses**. Asimismo, durante el primer trimestre y como se ha mencionado anteriormente **Gamesa ha cerrado acuerdos de venta de 112MW en México y Grecia para entrega en 2011**.

Evolución del Perfil de Actividad (MW)	1T 2010	1T 2011	% Crec.
MW en Construcción	177	230	+30%
MW con Puesta en Marcha	239	166	-31%
Total	415	396	-5%

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

Resultados 1^{er} Trimestre 2011 de Parques Eólicos

Los resultados del primer trimestre de 2011 de la unidad de Parques Eólicos muestran el inicio de la actividad de inversión para cumplir con los compromisos de venta firmados en el trimestre tras entregar 593MW durante el año 2010. La división **alcanza el equilibrio operativo** en el trimestre, continuando la **tendencia positiva experimentada a partir de la segunda mitad del año 2010**. El

menor volumen de ventas **refleja además la estacionalidad del montaje y entrega previsto para la segunda mitad del ejercicio.**

Las inversiones acometidas durante el primer trimestre de 2011 conducen a un ligero aumento de la deuda financiera neta de la división desde Diciembre de 2010, hasta los 251MM EUR. Este nivel de deuda, en línea con la DFN existente al cierre del primer trimestre de 2010, **muestra de nuevo el fuerte compromiso de la compañía con el mantenimiento de una posición de solidez financiera.**

MM EUR	1T 2010	1T 2011
Ventas	123	17
EBIT	-6	0
Beneficio Neto	-9	-2
DFN	256	251

Cifras no auditadas

Resultados 1^{er} Trimestre 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.

MM EUR	1T 2010 ⁽¹⁾	1T 2011 ⁽¹⁾	% Var.
Ventas	474	585	+24%
EBITDA	65	76	+17%
EBITDA / Ventas (%)	13,7%	13,0%	
EBIT	23	28	+18%
EBIT / Ventas (%)	4,9%	4,7%	
Beneficio neto	8	13	+67%
DFN	523	313	
DFN / EBITDA	1,5x	0,9x	-0,5x

Cifras no auditadas

- (1) Los resultados del grupo 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

Gamesa continúa trabajando en los tres vectores directores del Plan de Negocio 2011-2013: reducción del coste de energía, crecimiento y eficiencia, para reforzar el liderazgo de la compañía en la nueva industria eólica. En este sentido **Gamesa ha continuado con la estrategia de diversificación comercial e industrial, invirtiendo en mercados con potencial de crecimiento en el largo plazo**, potencial unido a regímenes regulatorios y tarifarios favorables al desarrollo de la actividad eólica en el largo plazo como son China e India.

En **China Gamesa ha dado un salto cualitativo en las relaciones con Longyuan**, compañía con la que ha firmado, durante el mes de abril, un **acuerdo para desarrollar conjuntamente proyectos eólicos fuera de China**, proyectos que se desarrollarán con aerogeneradores Gamesa. Adicionalmente Gamesa ha firmado también con Longyuan dos acuerdos que reflejan tanto la fortaleza tecnológica de la compañía como el conocimiento y la experiencia en toda la cadena de valor eólica. El primero es un **acuerdo de formación en valoración de emplazamientos eólicos, diseño de parques y operaciones de mantenimiento**. El segundo es un **acuerdo de asistencia técnica para mejorar la disponibilidad de su planta eólica**.

A la vez que profundiza en sus relaciones comerciales con la cartera existente de clientes, **Gamesa continúa fortaleciendo su presencia comercial en el mercado chino** donde ha ganado dos nuevos clientes durante los primeros cinco meses del año por un total de 336 MW, a entregar en el 2011. Durante el primer trimestre de 2011 **Gamesa firma el primer contrato de suministro con Fujian Coal por 36 MW** para la provincia de Fujian con entrega en el cuarto trimestre de 2011. En el mes de mayo y tras la firma de un acuerdo de intenciones, **Gamesa recibe el primer contrato de suministro de China Resources Power (CRP), por 300 MW**, 150 unidades G90-2 MW a suministrar durante el segundo semestre de 2011 a un total de seis proyectos eólicos, situados en las provincias chinas de Heilongjiang, Shanxi y Guangdong.

Conjuntamente con el acuerdo de intenciones firmado con CRP y ya traducido en pedidos en firme, Gamesa ha firmado otros **dos acuerdos de intenciones con Longyuan y Datang para el futuro suministro de aerogeneradores por una total de 600 MW**, acuerdos que se espera se materialicen en la firma de contratos en los próximos meses. Finalmente y también durante el mes de abril Gamesa ha ampliado los acuerdos de promoción conjunta firmados con Longyuan con 200 MW a desarrollar hasta el 2015.

Con la finalidad de mejorar el abastecimiento de la demanda china, **Gamesa inaugurará en junio en la provincia de Jilin la primera de las dos plantas de ensamblaje de nacelles** que está construyendo, con capacidad individual de 500 MW.

En la India Gamesa se ha convertido durante los últimos 12 meses en uno de los líderes del sector, con una cuota de un 10%⁶, **ocupando la tercera posición en el mercado**. Durante el primer trimestre del año 2011 el mercado indio ha contribuido un 24% a las ventas del grupo, superando en más de 8 veces las ventas del primer trimestre de 2010. Tras la adquisición de varios promotores eólicos en el país, RSR y GM Navarra –con un total de 600 MW en Karnataka–, **Gamesa cuenta en la actualidad con 1.730 MW de cartera distribuida a lo largo de siete estados**. Esta cartera unida a la expansión de capacidad de ensamblaje (500 MW en diciembre 2010) y los planes de apertura de nueva capacidad de fabricación durante el 2011 facilitarán a Gamesa el abastecimiento de la creciente demanda del mercado indio. En este sentido y durante el mes de abril Gamesa India ha conseguido financiación del IFC para la construcción de **una planta de fabricación de palas, con capacidad para 300 MW de G5x-850 KW escalable a G8x-2 MW, y que entrará en funcionamiento en el cuarto trimestre de 2011**.

Junto con la estrategia de diversificación comercial e industrial, **la reducción del coste de energía (CoE), es otro de los pilares del Plan de Negocio en el que Gamesa trabaja activamente**. En este sentido y durante los primeros cinco meses del año **Gamesa ha inaugurado tres nuevos centros de investigación**: centro de I+D en Virginia, destinado al diseño del primer prototipo

⁶ Fuente: Asociación de Fabricantes Eólicos de India

offshore, G11x OFS, conjuntamente con Northrop Grumman, centro de I+D de Chennai, destinado a la adaptación local del producto, y el centro de I+D de Singapur destinado a la investigación en materiales. En los próximos meses Gamesa inaugurará el centro de investigación y desarrollo offshore en Glasgow y un centro tecnológico en Brasil, **doblando así el número de centros destinados al desarrollo tecnológico en un periodo de 12 meses.**

También dentro del compromiso con la reducción del CoE, Gamesa ha presentado en la feria del viento de Hannover un **nuevo miembro de la familia G10x-4,5 MW, la G136-4,5 MW clase III, que con un área de barrido un 13% superior a la G128-4,5MW, produce un 8% más en emplazamientos de vientos bajos.**

A pesar de la falta de visibilidad normativa que está afectando a varios mercados como el español y americano en el corto plazo, las tendencias crecientes de los precios de las fuentes de energía tradicionales como el petróleo que crece un 21% desde comienzo de 2011, y las recientes paralizaciones temporales o permanentes de los planes de inversión nuclear en países como China o Alemania, ponen de manifiesto **la necesidad de trabajar en un mix energético equilibrado, en el que la energía eólica, dada su madurez y mayor eficiencia económica dentro de las renovables, juegue un papel significativo.** Es esta necesidad, la creciente demanda eléctrica y el continuo esfuerzo de los fabricantes de Aerogeneradores por disminuir el coste de energía, lo que garantiza los fundamentales de crecimiento a largo plazo del sector.

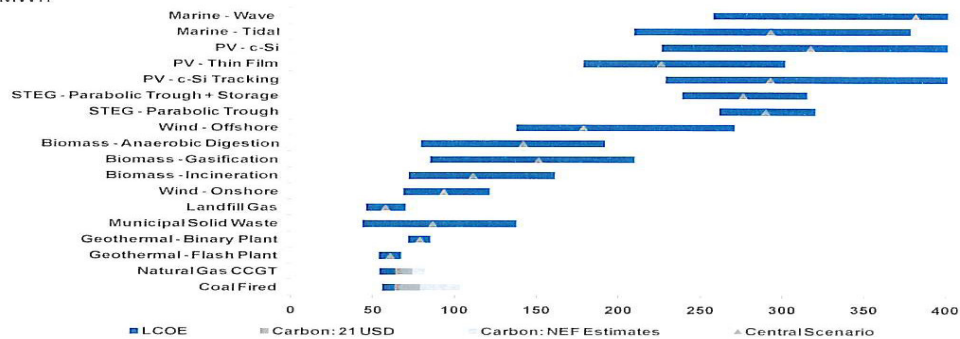
Índice Futuros Brent (USD/barril)



(1) Fuente: Bloomberg, Índice de futuros del barril de Brent (USD/b)

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

Conclusiones

En un entorno de progresiva recuperación de la demanda pero altamente competitivo, **Gamesa retoma la senda del crecimiento y cierra el primer trimestre de 2011 con unos sólidos resultados alineados con las guías anuales** provistas al mercado.

	Aerogeneradores	1T 2011		Guía 2011	Guía 2013
Fabricación de Aerogeneradores  Promoción y Venta de Parques Eólicos  	MWe vendidos	579	✓	2.800-3.100	TACC 2010-13:15%
	Margen EBIT	5,1%	✓	4%-5%	6%-7%
	Circulante / ventas (%)	15%	✓	15-20%	c.20%
	Inversiones	39	✓	250 ⁽¹⁾	250 ⁽¹⁾
	Parques				
	MW entregados	0	✓	c.400 ⁽²⁾	c.400 ⁽²⁾
	JVs 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

La recuperación de la actividad de fabricación con un crecimiento de un 24% frente al primer trimestre de 2010 y el crecimiento de las ventas de servicios, un 30% superiores a las del primer trimestre de 2010, han permitido a Gamesa alcanzar **unas ventas de Aerogeneradores de 614 MM EUR, un 36% por encima de las ventas del mismo periodo de 2010**. Asimismo esta recuperación de la actividad junto a la consolidación de las medidas de mejora de costes introducidas a lo largo del 2009 y 2010, permiten cerrar el trimestre con **un margen EBIT de Aerogeneradores de un 5,1%**, dentro del rango de 4% a 5% comprometido para el 2011.

El avance de la estrategia de expansión comercial queda reflejado en la procedencia de las ventas y pedidos del trimestre, con un **100% de las ventas en mercados internacionales y un 25% de todas las ordenes 2011 procedentes de nuevos clientes**. El mayor peso de mercados más estacionales como China, con mayor actividad a partir del segundo trimestre del año explican la **cobertura de ventas alcanzada a la fecha de la presentación (12/05/2011), que supera ya el 70% del promedio de las guías del ejercicio** frente al 58% alcanzado a cierre del 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 sin embargo se mantiene por debajo del mismo periodo del año anterior y en línea de las guías de mercado, al alcanzar un 15% 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 313 MM EUR, 0,9x el EBITDA del grupo, reflejo de la solidez financiera de la compañía**.

Gamesa **continúa avanzando en su compromiso de reducción del coste de energía (CoE)** con el objeto de alcanzar una reducción de un 20% hasta el 2013 y un 10% adicional hasta el 2015. En este sentido Gamesa presentó en la feria de Hannover **la G136-4,5 MW que aumenta la producción de la G128-4,5 MW en un 8% para emplazamientos de vientos bajos**. Adicionalmente y **en el plazo de 12 meses Gamesa contará con cinco nuevos centros tecnológicos que abarcan áreas de I+D desde offshore hasta adaptación local del producto e investigación de materiales**. Tres de estos centros, Virginia, Chennai y Singapur, se han puesto ya en marcha y se espera la apertura de los dos restantes en los próximos meses.

Finalmente Gamesa ha propuesto a la próxima Junta General de Accionistas **la emisión de acciones liberadas⁷, por un importe de mercado máximo de 11 MM EUR**, para su distribución a los accionistas, así como la distribución de un dividendo en efectivo por un importe de 1,6 MM EUR, manteniendo en su conjunto la posibilidad de que el accionista perciba un importe equivalente a un pay-out ratio del 25% de los beneficios.

⁷ <http://www.gamesacorp.com/es/accionistas-inversores/gobierno-corporativo/orden-del-dia-2011.html>
12/05/2011

Anexo⁸

Estados Financieros enero-marzo 2011

Gamesa Corporación Tecnológica – Consolidado

Cuenta de Pérdidas y Ganancias – MM EUR	1T 2010	1T 2011
Facturación	474	585
Trabajos inmovilizado	12	15
Consumos	-297	-365
Personal	-69	-84
Otros gastos	-55	-76
EBITDA	65	76
Amortizaciones	-27	-26
Provisiones	-15	-23
EBIT	23	28
Resultados financieros	-12	-13
Rdos en enajenación de activos no corrientes	0	0
Resultados Pta. Equivalencia	0	0
Beneficio antes de Impuestos	11	15
Impuestos	-2	-2
Beneficio neto	8	13

⁸ Los estados financieros recogidos en el anexo se corresponden con cifras no auditadas.

Balance de Situación - MM EUR	1T 2010	1T 2011
Fondo de Comercio	387	387
Otros activos intangibles	157	173
Inmovilizado Material	420	428
Participación en Empresas Asociadas	52	45
Impuestos diferidos, neto	118	172
Capital Circulante	1.207	938
Total	2.342	2.144
Fondos Propios	1.592	1.641
Provisión para Riesgos y Gastos	223	222
Deuda Financiera Neta	523	313
Instrumentos Financieros Derivados y Otros	3	-33
Total	2.342	2.144

Cash Flow – MM EUR	1T 2011
Beneficio	13
+ Amortizaciones	26
+ Provisiones	23
+/- Variación provisiones	-22
+/- Variación Impuestos LP neto	1
+/- Variación circulante	-495
+/-Otros	-25
Flujo de caja operacional	-480
+/- Inversiones	-40
+/- Otros	3
Flujo de caja del ejercicio= Flujo de caja libre neta	-518
- Gamesa Dividendo Flexible	0
+/-Variación acciones propias	0
+/- Otros	-6
Flujo de caja del ejercicio= Flujo de caja neta	-523
Variación de DFN	523
DFN Inicial	-210
DFN Final	313

Estados Financieros enero-marzo 2011

Unidad de Aerogeneradores + Holding

Cuenta de Pérdidas y Ganancias – MM EUR	1T 2010	1T 2011
Facturación	451	614
Trabajos inmovilizado	12	15
Consumos	-278	-399
Personal	-64	-79
Otros gastos	-51	-72
EBITDA	70	80
Amortizaciones	-26	-26
Provisiones	-16	-23
EBIT	28	31
Resultados financieros	-10	-8
Rdos en enajenación de activos no corrientes	0	0
Resultados Pta. Equivalencia	0	0
Beneficio antes de Impuestos	17	23
Impuestos	-2	-4
Beneficio neto	16	18

Balance de Situación - MM EUR	1T 2010	1T 2011
Fondo de Comercio	311	311
Otros activos intangibles	156	172
Inmovilizado Material	409	416
Participación en Empresas Asociadas	52	45
Impuestos diferidos, neto	110	166
Capital Circulante	582	425
Total	1.620	1.536
Fondos Propios	1.271	1.258
Provisión para Riesgos y Gastos	221	220
Deuda Financiera Neta	267	63
Instrumentos Financieros Derivados y Otros	-140	-5
Total	1.620	1.536

Cash Flow – MM EUR	1T 2011
Beneficio	18
+ Amortizaciones	26
+ Provisiones	23
+/- Variación provisiones	-21
+/- Variación impuesto LP neto	0
+/- Variación circulante	-452
+/- Otros	-20
Flujo de caja operacional	-426
+/- Inversiones	-39
+/- Otros	3
Flujo de caja del ejercicio = Flujo de caja libre neta	-463
- Gamesa Dividendo Flexible	0
+/- Dividendo intra-compañía ⁹	0
+/- Variación acciones propias	0
+/- Otros	-5
Flujo de caja del ejercicio= Flujo de caja neta	-468
Variación de DFN	468
DFN Inicial	-405
DFN Final	63

⁹ Holding company recibe dividendo de Gamesa Energía (división de Promoción y Venta de Parques)

Estados Financieros enero-marzo 2011

Unidad de Parques Eólicos

Cuenta de Pérdidas y Ganancias – MM EUR	1T 2010	1T 2011
Facturación	123	17
Trabajos inmovilizado	0	0
Consumos	-119	-8
Personal	-5	-5
Otros gastos	-5	-5
EBITDA	-6	0
Amortizaciones	-1	0
Provisiones	1	0
EBIT	-6	0
Resultados financieros	-2	-4
Rdos en enajenación de activos no corrientes	0	0
Pérdidas netas por deterioro de activos	0	0
Resultados Pta. Equivalencia	0	0
Beneficio antes de Impuestos	-8	-4
Impuestos	0	2
Beneficio neto	-9	-2

Balance de Situación - MM EUR	1T 2010	1T 2011
Fondo de Comercio	76	76
Otros activos intangibles	1	1
Inmovilizado Material	12	12
Participación en Empresas Asociadas	0	0
Impuestos diferidos, neto	3	6
Capital Circulante	643	545
Total	734	639
Fondos Propios	628	414
Provisión para Riesgos y Gastos	2	2
Deuda Financiera Neta	256	251
Instrumentos Financieros Derivados y Otros	-152	-27
Total	734	639

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.”.