



Resultados enero-diciembre 2010

**Acometiendo el Plan de Negocio 2011-13 desde una
base sólida**

Madrid, 24 de febrero de 2011

Índice

- 1 Claves del período**
- 2 Resultados enero-diciembre 2010 e indicadores clave**
- 3 Perspectivas**
- 4 Conclusiones**

Claves del período

Una gestión eficaz en un entorno altamente competitivo

- o **Gamesa estrecha la alineación entre fabricación, entrega y cobro en el 4T para maximizar el flujo de caja libre neto⁽¹⁾** y acometer su Plan de Negocio 2011-13 desde una posición de máxima solidez financiera
 - **El grupo termina el ejercicio 2010 con una caja neta de 210MM €**
- o **Continúa el éxito de la estrategia comercial con 1.996MW de pedidos⁽²⁾** en 2S 2010 (810MW en 4T)
 - **Al final del año, la cartera⁽³⁾ sumaba 1.414MW , un 25% más** que en diciembre 2009
 - **Cobertura de un 48% de las previsiones de ventas para 2011** (2.800 MWe-3.100 MWe)
- o **Se cumplen los objetivos comprometidos** a pesar del entorno altamente competitivo
 - **Margen EBIT de 4,9% y 2.405 MWe vendidos** en la división de Aerogeneradores
 - **EBIT de 10MM EUR en la división de Parques en 2S 2010**
 - **Ratio de circulante sobre ventas del Grupo de un 16%**

(1)Flujo de Caja Libre neto (FCF Neto) = Flujo de Caja Operativo Bruto -▲/+▼ circulante - inversiones

(2)Pedidos firmes e irrevocables, y confirmación de acuerdos marco

(3)Pedidos firmes e irrevocables y confirmación de acuerdos marco a diciembre del ejercicio N para entrega en el ejercicio N+1
Resultados enero-diciembre 2010

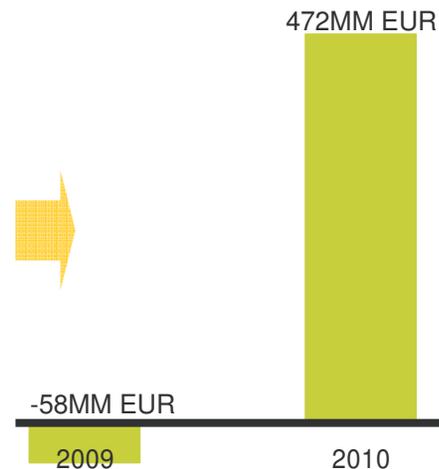
Claves del período

Máxima solidez financiera para acometer el Plan de Negocio 2011-13

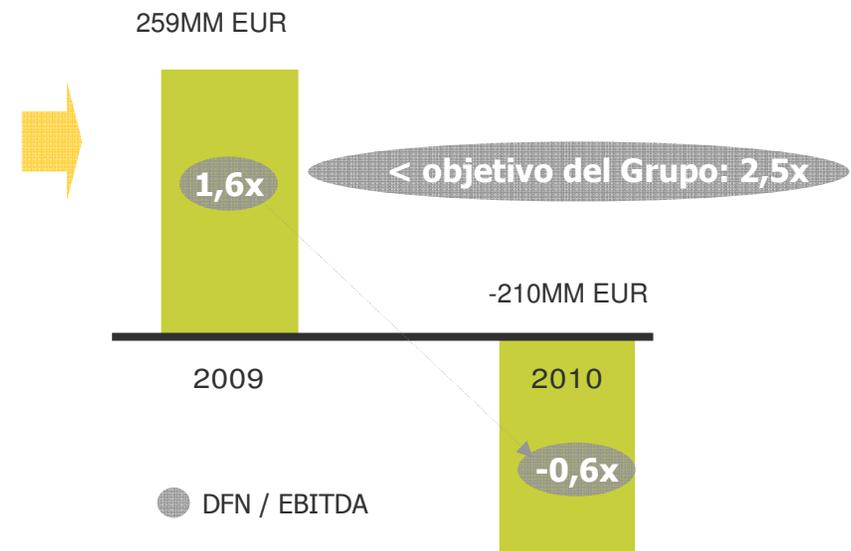
472MM EUR de flujo de caja libre neto resultan en una posición neta de tesorería de 210MM EUR a 31 de diciembre de 2010

- ✓ Estrecha alineación de producción y entregas
- ✓ Control estricto sobre costes e inversión
- ✓ Recuperación de la demanda

Flujo de Caja Libre Neto - Grupo



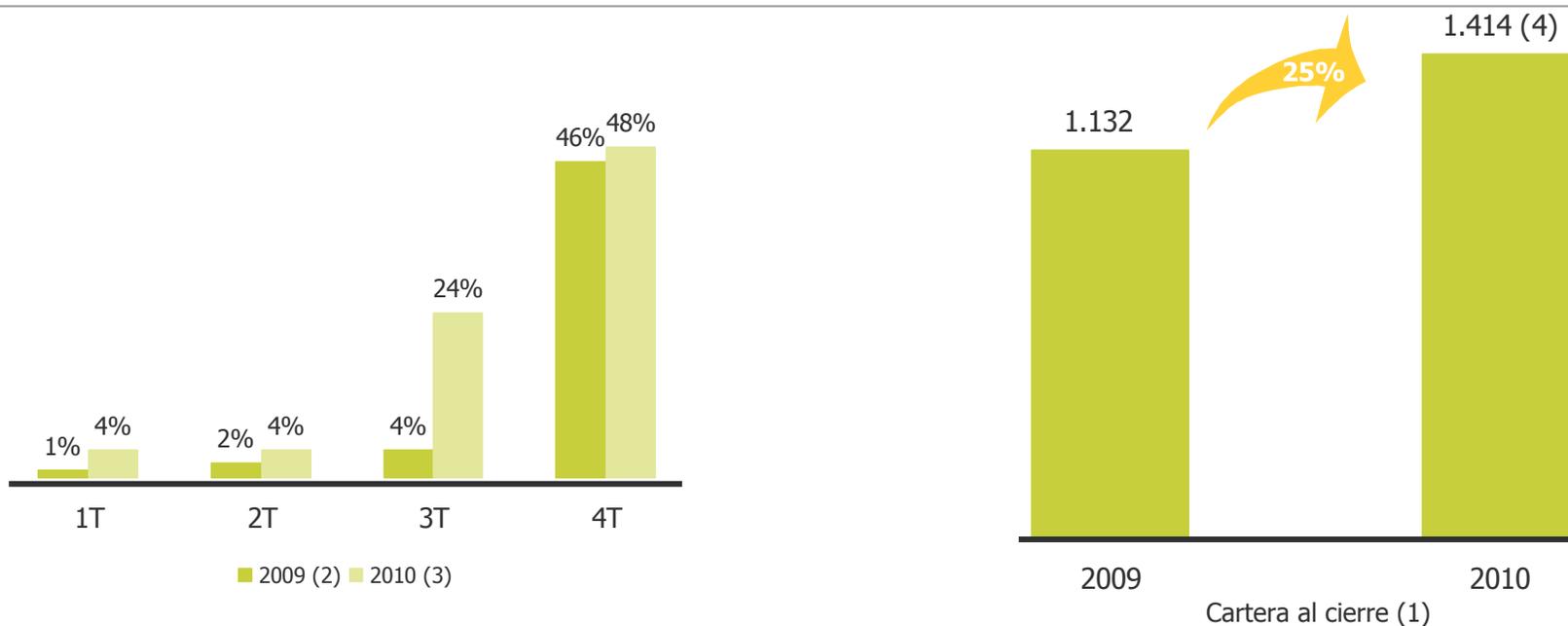
Deuda Financiera Neta - Grupo



Claves del período

Aumento del 25% en la cartera⁽¹⁾ al cierre

Cartera ⁽¹⁾ a 31/12/2010 aumenta un 25% respecto a 2009 por la recuperación de la contratación; 1.996MW de pedidos nuevos en 2S 2010 de los que 1.299MW son para entrega en 2011

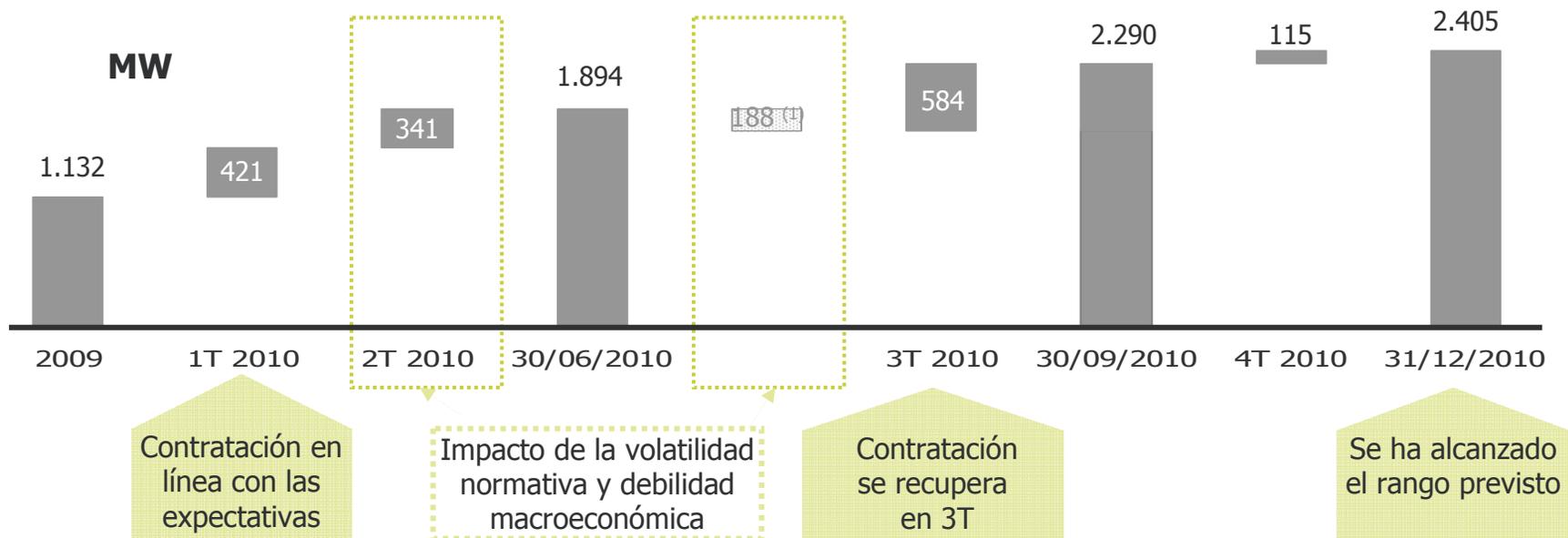


- (1) Pedidos firmes e irrevocables y confirmación de acuerdos marco a diciembre del ejercicio N para entrega en el ejercicio N+1
- (2) Cobertura del promedio del rango objetivo de 2.400-2.500 MW para 2010
- (3) Cobertura del promedio del rango objetivo de 2.800-3.100 MW para 2011
- (4) 1.414MW para entrega en 2011 = 109MW (firmados en 1T10) + 6MW (firmados en 2T10) + 602MW (firmados en 3T10) + 697MW (firmados en 4T10)

Claves del período

Resultados positivos del esfuerzo comercial

A pesar de la volatilidad normativa se alcanza el objetivo de volumen gracias a la expansión de las actividades comerciales y la recuperación de la demanda



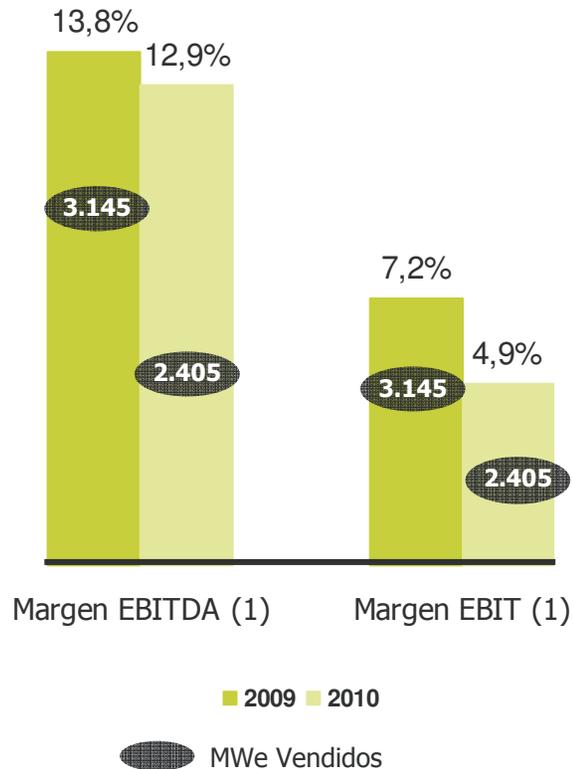
MW Contratación para venta en 2010 (pedidos firmes e irrevocables y confirmación de acuerdos marco)

(1) Entrega en 2010 pospuesta por no conseguir tarifa RD661

Claves del período

Rentabilidad sólida en mercados altamente competitivos

Se mantiene la rentabilidad, en línea con los objetivos, en un entorno cada vez más competitivo



- o **Margen EBITDA (1) afectado por las condiciones de competencia en el mercado** y su impacto en precios.
 - Más de €100MM de ahorros en costes (2) en 2010, compensados por el aumento de la presión en precios
- o **Margen EBIT(1) de 4,9% en línea con nuestras previsiones (4,5%-5,5%);** la disminución se debe a la menor absorción de costes y el impacto de la presión en precios sobre el margen bruto

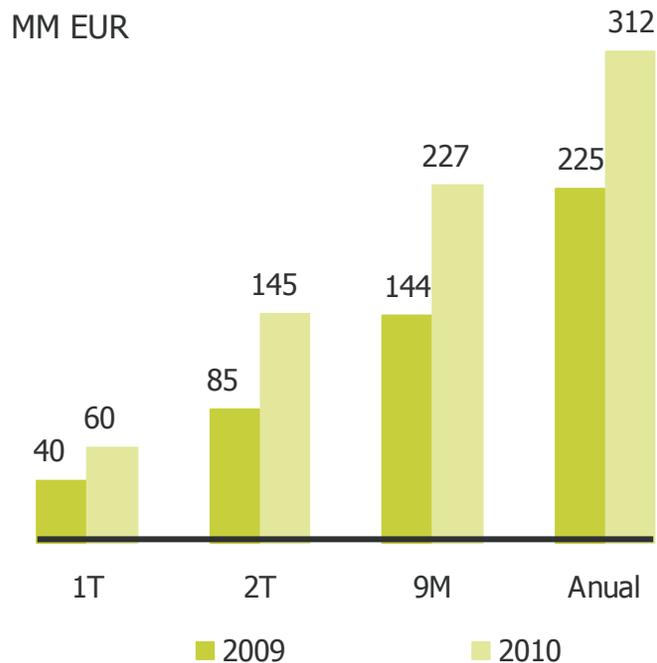
(1) División de Aerogeneradores

(2) Medición de ahorros de coste bruto de acuerdo al PMC 500 sobre base de coste 2009

Claves del período

Sólidos resultados en servicios de O&M

Fuertes resultados en O&M consiguen una disponibilidad media de c.98% en 2010

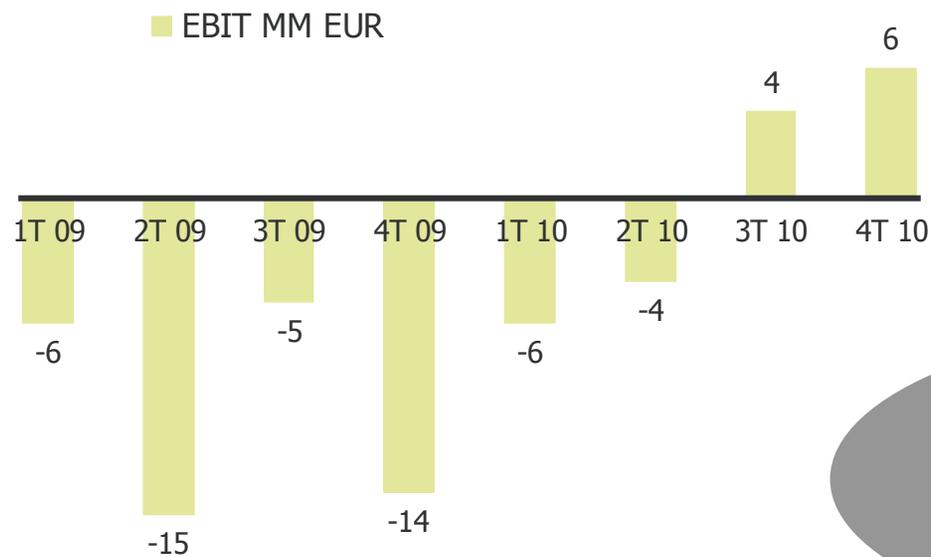


- **39% crecimiento anual en ingresos por servicios hasta 312MM EUR**, contribuyendo al 12% de los ingresos de Aerogeneradores
 - **Éxito en la firma de contratos de O&M al vencimiento de la garantía**
- **Más de 13.600MW en mantenimiento**, un aumento del 10% a/a
 - **+ 13,5% excluyendo China**

Claves del período

Tendencia positiva en la rentabilidad de Parques

Tendencia positiva en los beneficios de la división de Parques gracias a la recuperación de la actividad de construcción y ventas



Se entregaron 593MW en 2010

Clientes nuevos: Edison, Ikea, RWE

Regiones nuevas: Polonia y México

Índice

- 1 Claves del período
- 2 Resultados enero-diciembre 2010 e indicadores clave**
- 3 Perspectivas
- 4 Conclusiones



División de Aerogeneradores

Resultados 2010 e indicadores clave Aerogeneradores - Estados Financieros

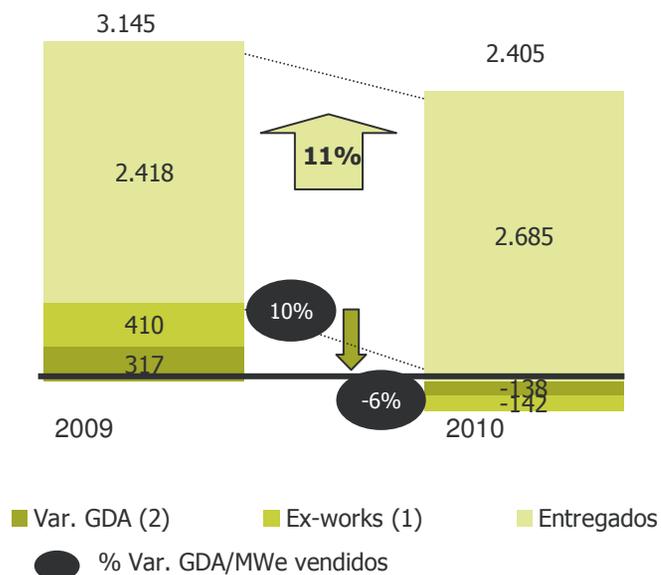
MM EUR	2009	2010	Var. 10/09	4T 10
Ventas	3.113	2.623	-16%	916
MWe	3.145	2.405	-24%	805
EBITDA	430	338	-21%	119
EBITDA/Ventas	13,8%	12,9%	-0,9p.p.	13,0%
EBIT	225	127	-43%	35
EBIT/Ventas	7,2%	4,9%	-2,3p.p.	3,9%
Beneficio neto	144	64	-56%	14
Beneficio neto/Ventas	4,6%	2,4%	-2,2p.p.	1,5%
DFN	72	-405		-405
DFN / EBITDA	0,2x	-1,2x	-1,4x	-1,2x

Resultados 2010 e indicadores clave

Aerogeneradores - Actividad

Aumento de un 11% en entregas y la disminución de GDA y Ex-works reflejan la eficacia de la gestión de 2010 y el fuerte punto de partida para 2011

Evolución de MWe vendidos



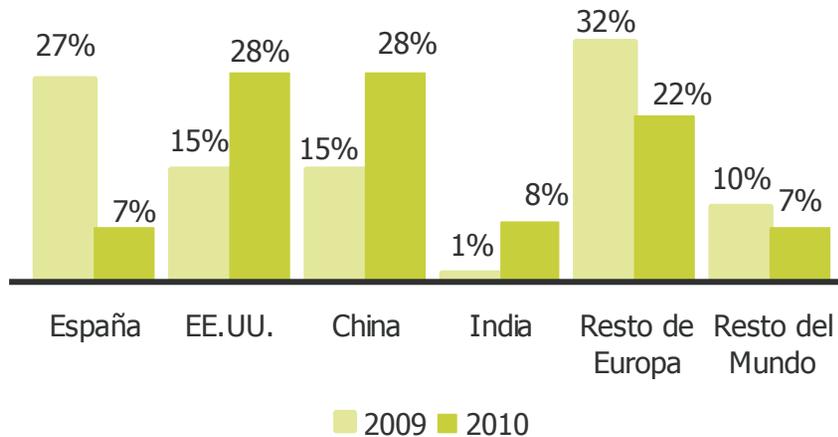
- o Estrecha alineación entre fabricación y entregas, con **una disminución del producto en curso y ex-works en casi 300MW**
- o **Entregas récord en 2S 2010 (2.147 MWe)** reducen las existencias de productos facturados
 - 80% de las entregas en 2S confirma la fuerte estacionalidad prevista para el ejercicio

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

Resultados 2010 e indicadores clave Aerogeneradores - Actividad

China, India y EE.UU. compensan la madurez e incertidumbre de los mercados del Sur de Europa

Mix geográfico (MWe vendidos)

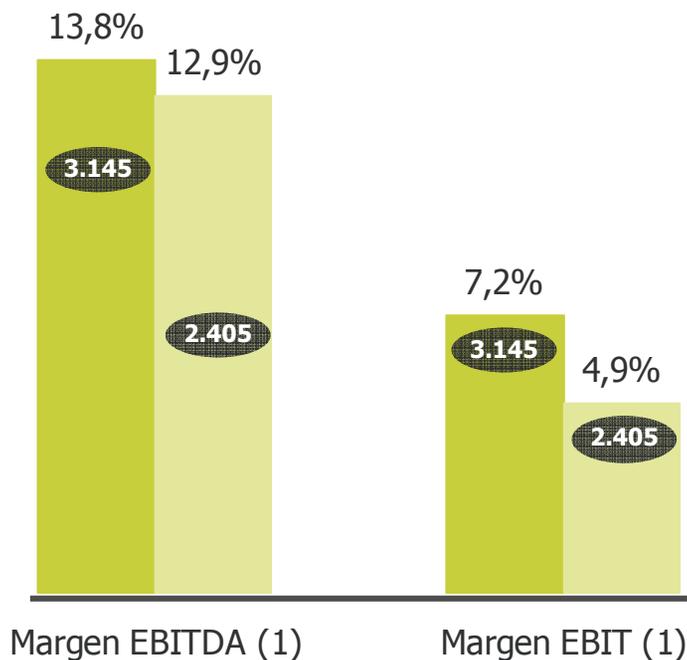


- o **China y EE.UU. duplicaron su aportación** a las ventas del grupo, hasta 28% cada uno (desde el 15% cada uno en 2009)
- o **La India aportó el 8% en su primer ejercicio** completo de actividad

Resultados 2010 e indicadores clave

Aerogeneradores - Rentabilidad en un entorno de mercado altamente competitivo

4,9% margen EBIT de Aerogeneradores, dentro de los objetivos comprometidos, gracias al programa de optimización de costes y a pesar de un mercado muy competitivo



● MWe Vendidos ■ 2009 ■ 2010

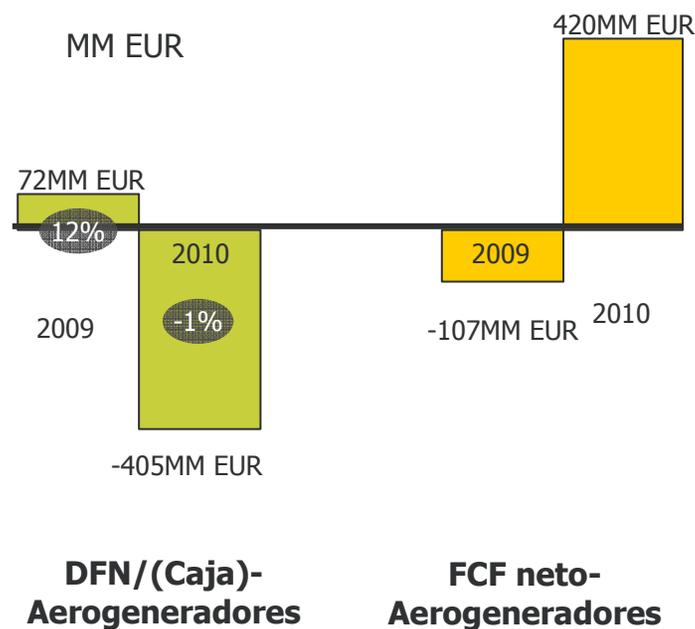
- o El margen bruto sufre el impacto negativo del alto nivel de competencia en el mercado y la presión en precios, compensado por los esfuerzos de optimización de costes
 - Ahorros de costes de más de 100MM EUR en 2010
- o Las provisiones por garantías son estables, c. 3,5%, lo que evidencia la robustez de la plataforma de productos de Gamesa y de sus procesos de fabricación
- o Aumenta el peso de O&M en los ingresos
 - Desde 7% de los ingresos de Aerogeneradores en 2009 hasta 12% en 2010

(1) División de Aerogeneradores

Resultados 2010 e indicadores clave

Aerogeneradores - Fuertes resultados financieros

Generación fuerte de flujo de caja ⁽¹⁾ por la estrecha alineación de fabricación con entregas, control de los costes e inversiones y recuperación de la demanda



- **420 MM EUR de FCF neto**
- **La ratio circulante/ventas mejora desde 12% hasta -1% por:**
 - Mejor gestión de los tiempos en subcontratación, fabricación y construcción
 - Entregas récord en 2S 2010
 - Recuperación de la contratación y cobro de adelantos
- **Inversiones: 128MM EUR en 2010**

● Circulante/Ventas (%)

(1) Flujo de Caja Libre neto (FCF Neto) = Flujo de Caja Operativo Bruto - ▲/+ ▼ circulante - inversiones

División de Parques

Resultados enero-diciembre 2010



Resultados 2010 e indicadores clave Parques Eólicos – Estados Financieros

El aumento de las entregas subraya el progreso con el plan de puesta en valor

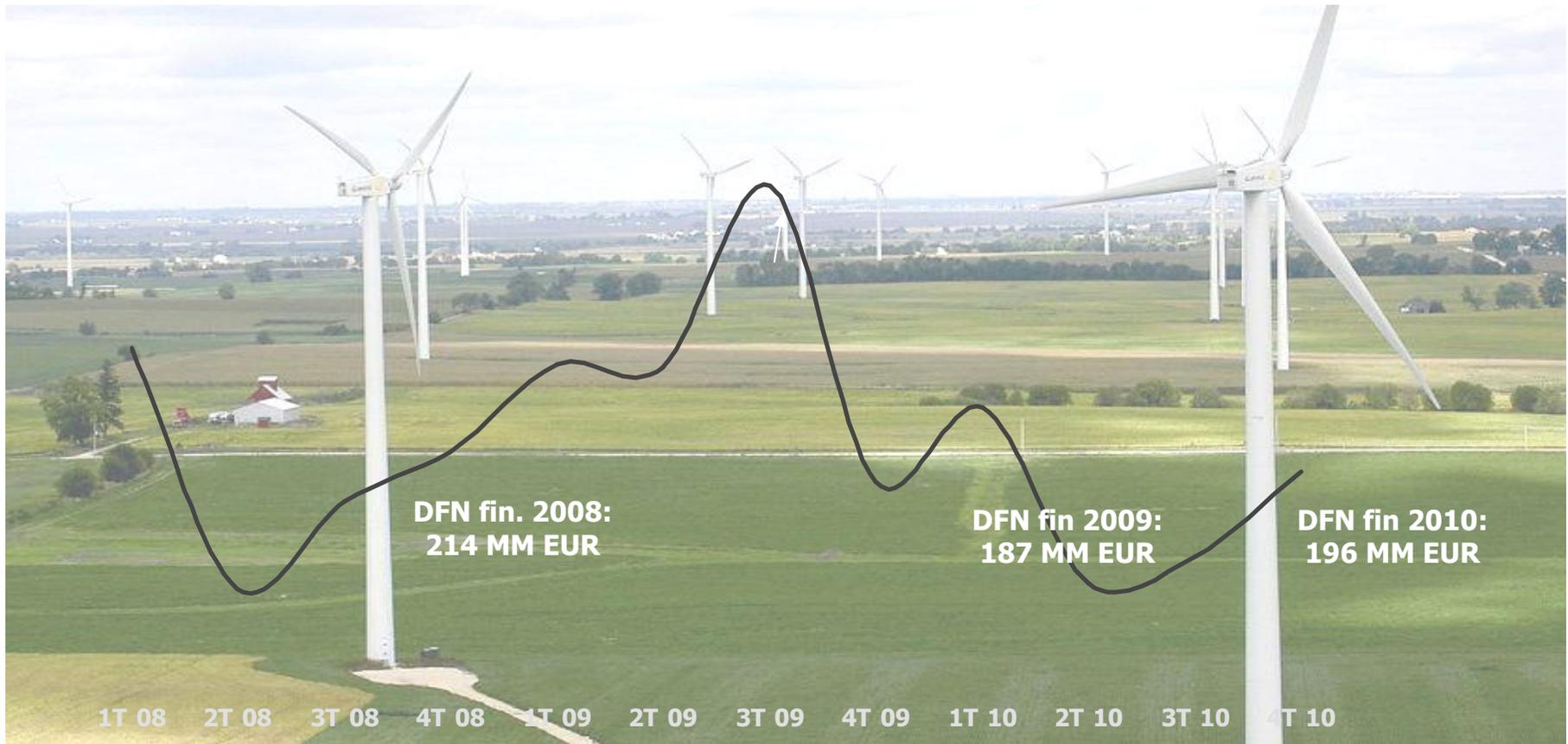
MM EUR	2009	2010	4T 2010
Ventas	563	432	144
EBITDA	-27	-1	4
EBIT	-41	0	6
BN	-26	-5	7
DFN	187	196 ⁽¹⁾	196

- o **593 MW entregados** en los últimos 12 meses, con 180 MW entregados en 4T 10
- o EBIT positivo por la recuperación de la actividad de construcción y ventas con un **EBIT de 10MM EUR en 2S 10**

(1) El aumento de la DFN se debe a pagos de dividendos entre compañías por valor de 60MM EUR

Resultados 2010 e indicadores clave

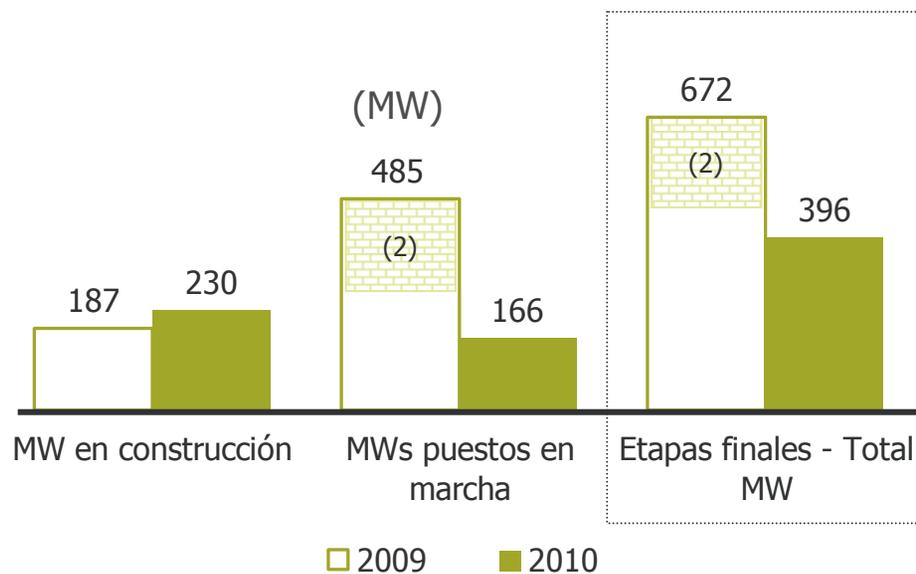
Parques Eólicos - Evolución de DFN



Resultados 2010 e indicadores clave Parques Eólicos - Actividad

c. 396MW en las etapas finales de construcción, después de entregar 593 MW en los doce últimos meses (180 MW en 4T 10)

Desarrollo de la actividad ⁽¹⁾



(1) No incluye los parques chinos

(2) 244 MW monetizados en 2009

- o La actividad de ventas sigue recuperándose en 4T 2010
 - 148 MW vendidos a Iberdrola Renovables
 - 32 MW en Polonia vendidos a RWE
- o Actividad de construcción: reactivación en EE.UU. (38MW) y comienzo en Grecia



Grupo consolidado



Resultados 2010 e indicadores de actividad Grupo consolidado - Estados Financieros

MM EUR	2009	2010	4T 2010
Ventas	3.229	2.764	978
Aerogeneradores	3.113	2.623	916
Parques	563	432	144
Ajustes	(447)	(291)	(82)
EBIT	177	119	44
Aerogeneradores	225	127	35
Margen EBIT	7,2%	4,9%	3,9%
Parques	-41	0	6
Ajustes	(7)	(8)	3
Beneficio neto	115	50	25
DFN	259	-210	-210
DFN / EBITDA	0,7x	-0,6x	-0,6x
Aerogeneradores	72	-405	-405
Parques	187	196	196

Índice

- 1 Claves del período
- 2 Resultados enero-diciembre 2010 e indicadores clave
- 3 Perspectivas**
- 4 Conclusiones

Perspectivas

Avance continuo en el Plan de Negocio 2011-2013

- o **Avances en la optimización de la cartera y de los servicios de O&M**
 - **98% disponibilidad media en 2010**
 - **Acuerdo de suministro con E.ON para la G10X-4,5 MW** en 2012
 - **Lanzamiento comercial de la G94-2MW Clase II**, nuevo miembro de la familia de aerogeneradores 2MW (G97-2 MW, lanzado en 2010)
- o La entrada en **2 países nuevos a principios de 2011** eleva a 12 los países añadidos desde el lanzamiento del plan de expansión comercial
 - Entrada en Siria⁽¹⁾ y Nueva Zelanda
 - 7 oficinas comerciales nuevas - Glasgow, Lyon, Atenas, Gdansk, México DF, Sao Paulo y Singapur

(1) Suministrador preferente del primer concurso nacional eólico en Siria

Perspectivas

Avance continuo en el Plan de Negocio 2011-2013

- o **Continúa el ajuste de capacidad a demanda en España**
 - Tres plantas listas para su transformación para capacidad nueva (G10X-4,5 MW) y centros de grandes reparaciones;
 - Planta de palas de Alsasua (200 MW de G52-0,85 MW) se cierra en 2010
 - Se reduce capacidad de palas en Somozas (300 MW de G90-2 MW)
- o **Prosigue la inversión en áreas de crecimiento:** completada en EE.UU. y bien avanzada en China, ahora les toca a India y Brasil
 - India – 300 MW de nueva capacidad de fabricación de palas
 - Brasil – 300 MW de nueva capacidad de montaje de nacelles
- o Se firma el primer **acuerdo para la instalación de un prototipo G11XOFS-5 MW con E.ON**

Perspectivas

La inversión en áreas de crecimiento continúa desde China



- o **1.000MW de capacidad**
 - G5X-0,85 MW y G9X-2 MW
- o Dos **nuevas plantas de montaje de nacelles** en Jilin y Mongolia Interior
- o **c. 2.726 MW bajo acuerdos de promoción conjunta firmados desde 2009**
 - 256 MW puestos en marcha en 2010
 - 300 MW bajo contratos nuevos firmados en 1T 2011 con Guandong Nuclear en la provincia de Jilin

Perspectivas ...hacia la India



- o La capacidad de montaje de nacelles se **duplica al cierre de 2010, hasta los 500 MW**
- o **Desarrollo de una cadena local de suministro** compuesta por más de 50 proveedores locales
- o **La primera planta de fabricación de palas se inaugurará en 2011**
 - 300 MW G5X-0,85 MW
- o **Industrialización de G9x-2MW en 2012**

Perspectivas ... y Brasil en un tiempo récord



- **300 MW de capacidad de montaje de nacelles en Bahia en 2011**
- **Compromiso de localización de componentes progresiva:** en torno a un 40% en 2011, c. 50% en 2012, c. 60% en 2013
- **300 MW de ventas ya pactadas**
 - 258 MW para suministrar a Iberdrola en 2011 y 2012
 - 42 MW contrato con Inveravante para entrega en 2011

Perspectivas

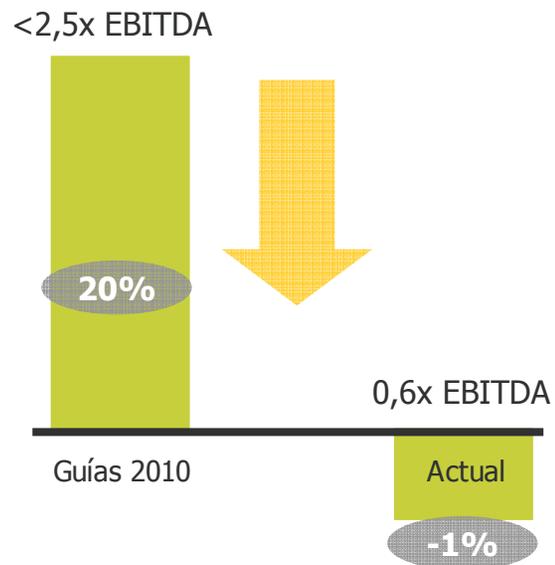
Continúa el avance en offshore

- o **Acuerdo con E.ON para la instalación del prototipo G11XOFS-5 MW en 2012**
- o **Apertura de la oficina de I+D con Northrop Grumman** en Chesapeake, Virginia, EE.UU.
 - Un equipo de 50 ingenieros para desarrollar y probar el primer prototipo de 5 MW; se prevé su instalación en 2012
- o **Pre-selección de emplazamientos potenciales en Escocia** con una inversión total potencial de c. 50 MM EUR, en **Inglaterra**
 - Oficina central offshore en Londres
 - Centro de I+D de ingeniería en Glasgow
 - Dependiendo de proyectos comerciales en la zona, instalaciones productivas y puerto de servicio en el área de Dundee
 - Varios puertos de la costa este de Inglaterra para el emplazamiento de instalaciones productivas, consolidación de componentes y puertos de proyecto y servicio para proyectos desarrollados en la zona

Perspectivas

Ajuste de los objetivos de deuda neta y circulante

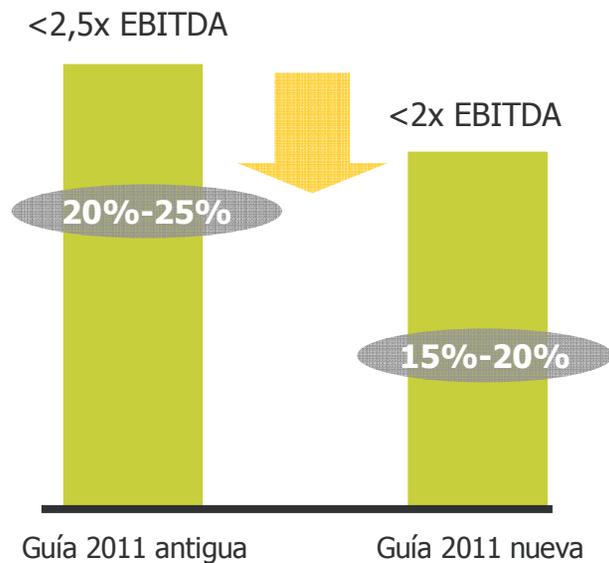
2010



■ DFN Grupo/EBITDA 2010

● División de Aerogeneradores: Circulante/Ventas (%)

Previsión 2011



■ DFN Grupo/EBITDA 2011

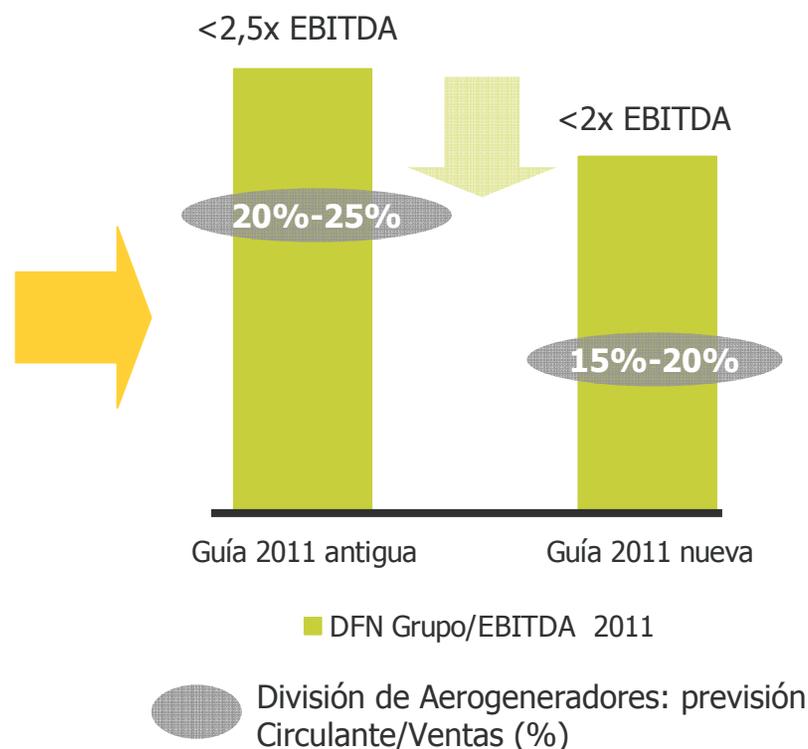
● División de Aerogeneradores: Circulante/Ventas (%)

Perspectivas

Ajuste de los objetivos de deuda neta y circulante

- ✓ La posición de caja neta de 210MM EUR
- ✓ Una estrecha alineación de producción, entrega y cobro
- ✓ Un control estricto sobre costes e inversión permite **reducir las necesidades de capital circulante y deuda neta** del plan inversor 2011-2013, dentro de un entorno de recuperación de la demanda

Previsión 2011



Perspectivas

Previsiones 2010-2013: Hoja de ruta

	Aerogeneradores 2010		Guías 2010	Guías 2011	Guías 2013
Fabricación Aerogeneradores					
MWe vendidos	2.405	✓	2.400-2.500	2.800-3.100	TCAC 2010-13: 15%
Margen EBIT	4,9%	✓	4,5%-5,5%	4% - 5%	6% - 7%
Circulante s/ventas	-1%	✓	c.20%	15-20% ✓✓	c.20%
Capex	128	✓	150	250 ⁽¹⁾	250 ⁽¹⁾
Desarrollo y Venta de Parques					
Parques					
MW entregados ⁽²⁾	593	✓	c.300 ⁽³⁾	c.400	c.400
China JVs (MW)	256	✓	c.150	c.300	c.300
EBIT (MM EUR)	0	✓	c.0	c.20	c.25
DFN (MM EUR)	196	✓	c.300	c.500	c.500
Grupo					
Circulante s/ventas	16%	✓	c.35%-45%		
DFN/EBITDA	-0.6x	✓	<2.5x	<2x ✓✓	<2.5x

(1) Incluye inversión en offshore: 30MM EUR en 2011, 60MM EUR en 2013

(2) Excluyendo acuerdos de promoción con junta en China

(3) Guías 2010 excluye 244MW entregados a Iberdrola en 1T

Índice

- 1 Claves del período**
- 2 Resultados enero-septiembre 2010 e indicadores clave**
- 3 Perspectivas**
- 4 Conclusiones**

Conclusiones

Cumpliendo nuestros compromisos

o Fundamento sólido

- **210MM EUR en caja neta tras generar 472MM EUR de flujo de caja libre neto** gracias a: 1) recuperación de la demanda; 2) estrecha alineación entre producción y entregas; 3) control estricto de costes e inversión
- **Fuertes resultados comerciales** con
 1. Un aumento del 25% en la cartera al cierre ⁽¹⁾
 2. **48% cobertura de las previsiones de ventas en 2011** (2.800 MWe-3.100 MWe)
- **Objetivos conseguidos:**
 1. 2.405 MWe vendidos, margen EBIT 4,9% y ratio circulante/ingresos de -1% en la división de Aerogeneradores,
 2. Punto de equilibrio en EBIT en la división de Parques, con deuda neta estable de 196MM EUR

(1) Pedidos firmes e irrevocables y confirmación de acuerdos marco a diciembre del ejercicio N para entrega en el ejercicio N+1

Conclusiones

Fortaleciendo nuestra posición

- o **Avanzamos en el Plan de Negocio 2011-2013 más rápido de lo esperado**
 - Primer contrato de suministro de la G10X-4,5 MW
 - Lanzamiento comercial de la G94-2 MW, una nueva incorporación a la familia optimizada de productos G9X-2 MW
 - Empieza el plan de adecuación geográfica de la capacidad: inauguración de 300 MW de capacidad de palas en India y 300 MW de montaje de nacelles en Brasil en 2011, con una reducción de capacidad en 500MW ⁽¹⁾ en España
 - Prosiguen los avances en offshore → acuerdo con E.ON para instalar un prototipo G11XOFS-5 MW en 2012
- o La incertidumbre geopolítica y su impacto en el precio de los combustibles fósiles vuelven a resaltar **la necesidad ineludible de invertir en energía eólica, necesidad que asegura los fundamentales de crecimiento a largo plazo del sector.**

(1) Cierre de la planta de Alsasua (palas G52-0,85 MW) y reducción de capacidad en Somozas (palas G90-2 MW)

Conclusiones

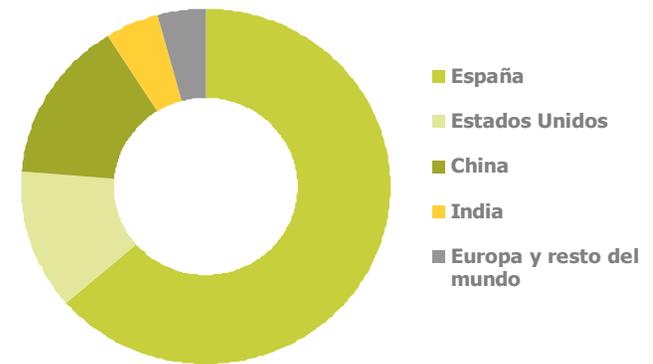
Responsabilidad social: Mucho más que números

	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%

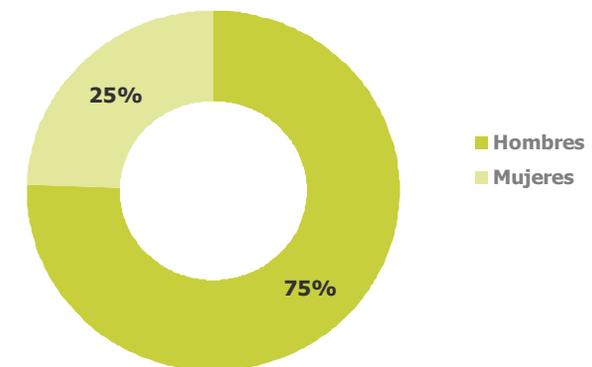
(1) Nº de accidentes con baja por millón de horas trabajadas.

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

Plantilla 2010-Distribución geográfica



Plantilla 2010-Distribución por género



Conclusiones

Alineados con los principales compromisos de ética empresarial internacional

Compromiso con los derechos humanos y con el medioambiente



CARING FOR CLIMATE:
THE BUSINESS LEADERSHIP PLATFORM

Gamesa, en los principales índices de sostenibilidad



FTSE4Good



S&P Global Clean Energy Index

Preguntas y respuestas

Muchas gracias

Thank you

谢谢

धन्यवाद

Aviso Legal

“El presente documento ha sido elaborado por Gamesa Corporación Tecnológica, S.A., quien lo difunde exclusivamente a efectos informativos. Este documento contiene enunciados que son manifestaciones de futuro, e incluye declaraciones con respecto a nuestra intención, creencia o expectativas actuales sobre las tendencias y acontecimientos futuros que podrían afectar a nuestra condición financiera, a los resultados de nuestras operaciones o al valor de nuestra acción. Estas manifestaciones de futuro no son garantías del desempeño e implican riesgos e incertidumbres. En consecuencia, los resultados reales pueden diferir considerablemente de los resultados de las manifestaciones de futuro, como consecuencia de diversos factores, riesgos e incertidumbres, tales como factores económicos, competitivos, regulatorios o comerciales.

El valor de las inversiones puede subir o bajar, circunstancia que el inversor debe asumir incluso a riesgo de no recuperar el importe invertido, en parte o en su totalidad.

Igualmente, el anuncio de rentabilidades pasadas no constituye promesa o garantía de rentabilidades futuras.

Los datos, opiniones, estimaciones y proyecciones que se incluyen en el presente documento se refieren a la fecha que figura en el mismo y se basan en previsiones de la propia compañía y en fuentes de terceras personas, por lo que Gamesa Corporación Tecnológica, S.A. , no garantiza que su contenido sea exacto, completo, exhaustivo y actualizado y , consecuentemente, no debe confiarse en él como si lo fuera.

Tanto la información como las conclusiones contenidas en el presente documento se encuentran sujetas a cambios sin necesidad de notificación alguna. Gamesa Corporación Tecnológica, S.A. no asume ninguna obligación de actualizar públicamente ni revisar las manifestaciones de futuro, ya sea como resultado de nueva información, acontecimientos futuros o de otros efectos.

Los resultados y evolución señalados podrían diferir sustancialmente de aquellos señalados en este documento.

En ningún caso deberá considerarse este documento como una oferta de compra o venta de valores, ni asesoramiento ni recomendación para realizar cualquier otra transacción.

Este documento no proporciona ningún tipo de recomendación de inversión , ni asesoramiento legal, fiscal, ni de otra clase, y nada de lo que en él se incluye debe ser tomado como base para realizar inversiones o tomar decisiones.

Todas y cada una de las decisiones que cualquier tercero adopte como consecuencia de la información, reportes e informes que contiene este documento, es de exclusiva y total responsabilidad y riesgo de dicho tercero, y Gamesa Corporación Tecnológica, S.A. no se responsabiliza por los daños que pudieran derivarse de la utilización del presente documento o de su contenido.

Este documento ha sido proporcionado exclusivamente como información y no puede ser reproducido o distribuido a cualquier tercero, ni puede ser publicado total o parcialmente por ninguna razón sin el previo consentimiento por escrito de Gamesa Corporación Tecnológica, S.A.

Las imágenes captadas por Gamesa en el entorno de trabajo o en eventos corporativos, son exclusivamente utilizadas con fines profesionales para informar e ilustrar a terceros sobre las actividades de la compañía”

Madrid, 24 de Febrero de 2011

Presentación de Resultados

Enero-Diciembre 2010

GAMESA ESTRECHA LA ALINEACION DE FABRICACION, ENTREGAS Y COBROS EN EL 4T PARA MAXIMIZAR LA GENERACION DE CAJA LIBRE NETA ¹ Y PODER ACOMETER EL PLAN DE NEGOCIO 2011-2013 DESDE UN SÓLIDO POSICIONAMIENTO FINANCIERO Y OPERATIVO.

Claves 2010 – GAMESA grupo consolidado

Gamesa Corporación Tecnológica² cierra el ejercicio 2010 con una generación neta de caja libre de 472 MM EUR¹ gracias al estricto control de costes y a la estrecha alineación de la actividad de fabricación con el plan de entregas a clientes. La división de Aerogeneradores³ con 2.405 MWe vendidos alcanza un margen EBIT de un 4,9% mientras que la reactivación de la actividad de venta de parques durante el 2010 permite a Gamesa Energía alcanzar el punto de equilibrio⁴ del beneficio operativo cumpliendo así con los objetivos comprometidos por el grupo.

Las ventas de grupo se sitúan en 2.764 MM EUR, por debajo de las ventas del mismo período del año anterior, fruto de la decisión de la empresa de ajustar la fabricación a los planes de entrega de proyectos y del impacto de la crisis financiera en la demanda del 2009 y consiguientemente en los niveles de actividad de la industria durante la primera mitad del 2010.

La política de alineación de fabricación con entrega de pedidos, y los pagos anticipados unidos a proyectos bajo el programa de incentivos a la inversión renovable (sección 1603 del ARRA⁵) en EE.UU. han permitido disminuir el **capital circulante sobre ventas del grupo hasta un 16%**, muy por debajo de los límites comprometidos al comenzar el año.

Los resultados positivos de la implantación del Plan de Mejora de Costes (PMC 500) **permiten a la división de Aerogeneradores alcanzar un margen EBIT de un 4,9% en el 2010**, dentro del rango comprometido (4,5%-5,5%) en un entorno de mercado altamente competitivo. Asimismo la reactivación de la actividad de promoción y venta de parques durante el ejercicio 2010 con 593 MW entregados ha permitido a Gamesa Energía⁶ alcanzar el punto de equilibrio del beneficio operativo, tras generar 10 MM EUR de EBIT en el último semestre del año. Como resultado **el EBIT consolidado asciende a 119 MM EUR**, equivalente a un 4,3% sobre las ventas del grupo.

¹ Generación neta de caja libre= Flujo de caja operativo + ▼/-▲ capital circulante + ▼/-▲ inversiones

² Gamesa Corporación Tecnológica incluye las actividades de fabricación de aerogeneradores, Gamesa Eólica, y desarrollo, construcción y venta de parques, Gamesa Energía.

³ Aerogeneradores & Holding

⁴ Gamesa Energía cierra el ejercicio 2010 con un beneficio operativo (EBIT) de 0,02 MM EUR

⁵ ARRA (American Recovery and Reinvestment Act 2009): Ley de Recuperación y Reinversión Americana

⁶ Gamesa Energía es la división de Promoción y Venta de Parques de Gamesa Corporación Tecnológica

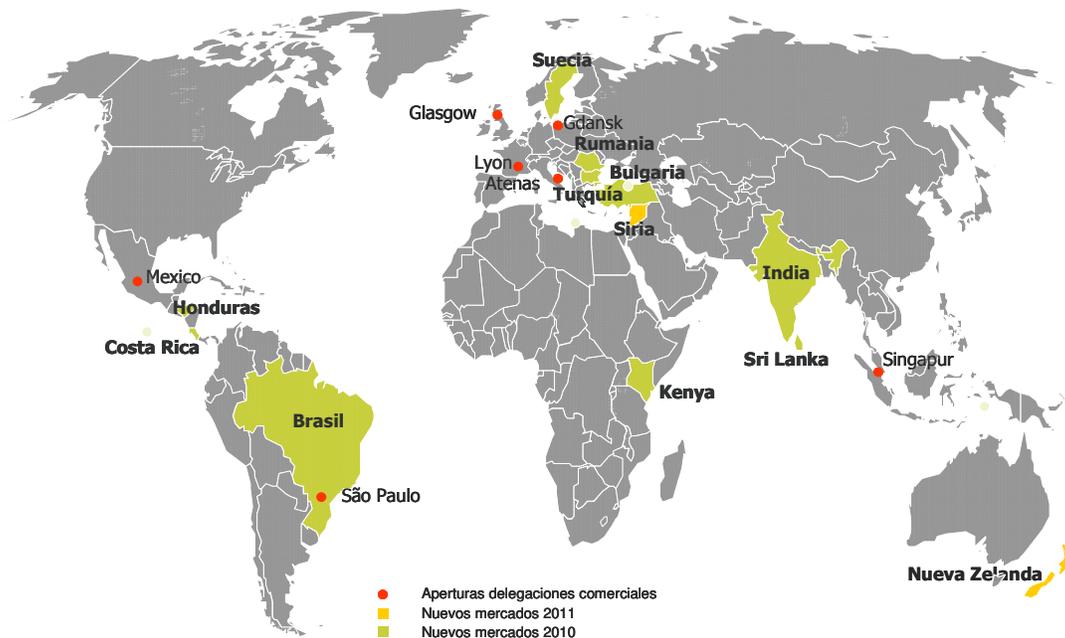
La reactivación progresiva de la demanda a lo largo del ejercicio y la estrategia de expansión comercial puesta en marcha a final del 2009 se ha traducido en **una cartera de pedidos a cierre de Diciembre de 1.414MW⁷** un 25% superior al cierre del ejercicio anterior, representando **una cobertura de nuestra guía de ventas para el ejercicio 2011 de un 48%⁸**.

Finalmente Gamesa Corporación Tecnológica **culmina el período con una posición de caja neta de 210MM EUR tras generar 472MM EUR durante el ejercicio**. La fortaleza de balance y el cumplimiento de los objetivos 2010 permiten a la compañía acometer el PN2011-2013 desde una posición de máxima solidez operativa y financiera, dentro de un entorno de mercado de progresiva recuperación de la demanda.

Avance sostenido en la estrategia de expansión comercial

Durante el año 2010 la estrategia de expansión comercial hacia nuevas áreas geográficas y nuevos segmentos de mercado ha resultado en la entrada de Gamesa en **10 países nuevos y la diversificación de la cartera de clientes con más de 20 nuevas cuentas** entre eléctricas, productores independientes, inversores financieros y grupos industriales. Entre los resultados de la estrategia comercial cabe destacar la firma de contratos con dos nuevos clientes, ambos promotores independientes, en EE.UU. y China durante el último trimestre del año. En Estados Unidos se han firmado dos contratos de suministro de G9X-2 MW con Western Wind, el primero para el suministro de 120 MW para el parque de Tehachapi Pass (California) y el segundo para el suministro de 10MW para un parque en Kingman (Arizona). En China se ha firmado un contrato de suministro con Henan Weite por una total de 105MW de G58-0.85 KW.

Durante el ejercicio Gamesa ha fortalecido su red comercial con la apertura de oficinas en Glasgow, Lyon, Atenas, Gdansk, México DF, Sao Paulo y Singapur y con la contratación de 50 personas.



⁷ Cartera de pedidos en firme para entrega 2011 en la división de Aerogeneradores.

⁸ Cobertura de ventas calculada sobre la media del rango comprometido para la división de Aerogeneradores (2.800MWe a 3.100MWe)

Ajuste de capacidad a demanda

Durante el 2010 Gamesa ha comenzado el ajuste de su capacidad productiva a la demanda, **desarrollando nueva capacidad de producción y suministro en aquellos mercados** que cuentan con regímenes regulatorios y tarifarios o planes económicos favorables al desarrollo de la energía eólica en el largo plazo y, por tanto, **con mayores expectativas de crecimiento**. Estas mayores expectativas de demanda están además apoyadas por mayores tasas de crecimiento económico y menores tasas de electrificación de varias de estas regiones. En este contexto, se encuadran las inversiones en China, la India y Brasil. Por otro lado, comienza durante el 2010 el **proceso de reducción de capacidad en España** con el cierre de la planta de Alsasua (pala G52 - 850 KW), la reducción de capacidad en Somozas (pala G90-2 MW) y los expedientes de regulación temporal de empleo en otras tres plantas mientras se reconvierte capacidad para fabricación de nuevo producto (G10X – 4,5 MW) y para expansión de la actividad de grandes reparaciones.

Gamesa China ha completado durante el 2010 el plan de industrialización del aerogenerador G9X–2 MW. Con la adaptación de la planta local de montaje de nacelles y generadores y los acuerdos de suministro de palas y multiplicadoras con socios estratégicos en la región, **Gamesa cierra el ejercicio con 1.000 MW de capacidad de suministro local para las dos plataformas de producto: G5X–0,85 MW y G9X–2 MW.** El éxito de la plataforma de 2MW ha quedado reflejado en la demanda del nuevo producto que representa un 56% del total de ventas del ejercicio en el país. Tras terminar la industrialización de la G9X-2 MW Gamesa ha comenzado la instalación de dos nuevas plantas de ensamblaje de nacelles (500MW de capacidad individual) en las regiones de Jilin y Mongolia Interior para mejorar el abastecimiento de la demanda en ambas regiones y que se planean terminar durante el 2011.

Gamesa continúa en China con su estrategia de acuerdos de promoción conjunta con las grandes eléctricas del país, acuerdos que a Diciembre alcanzaban los 2.426MW⁹. Dentro de estos acuerdos durante el 2010 se han puesto en marcha parques con una capacidad total de 256 MW en las regiones de Shandong, Liaoning y Mongolia Interior.

En la **India el proceso de industrialización** que comenzó con la puesta en marcha del primer centro productivo en Chenai en el 2009 (200 MW de capacidad de ensamblaje de nacelle) **ha avanzado a un ritmo muy superior al esperado ante la necesidad de abastecer el fuerte crecimiento de la demanda**, terminando el año con una capacidad de ensamblaje cercana a los 500 MW. A final del 2010 se tenía ya desarrollada una cadena de suministro local que cuenta con más de 50 proveedores y que ha permitido instalar 165 unidades G58-850KW en el año.

En **Brasil Gamesa ha iniciado la construcción de una planta de ensamblaje de nacelles en el Estado de Bahía con una capacidad de 300MW** que se completará durante el 2011. Este compromiso inversor está unido al progresivo desarrollo del sector eólico en el país donde Gamesa ha recibido durante la segunda mitad del año un contrato de suministro de 42MW (G87-2 MW) para Inveravante y ha firmado un acuerdo para el desarrollo de 9 parques para Iberdrola Renovables con una capacidad total de 258MW (G9X-2 MW).

Optimización de la cartera de producto y desarrollo offshore

Durante el 2010, Gamesa ha continuado trabajando en la optimización de la cartera de producto con la instalación del segundo prototipo de la G10X–4,5 MW y el lanzamiento de una nueva familia de productos dentro de la plataforma de 2 MW. En este segundo prototipo de la G10X–4,5 MW se incorpora la pala segmentada (Innoblade®), la torre híbrida (Concretower®) y el nuevo diseño del tren de potencia compacto (Compactrain®), innovaciones dirigidas a minimizar el Coste de Energía a través de la reducción de los costes logísticos y de operación y mantenimiento, y del aumento de la disponibilidad y fiabilidad del aerogenerador. En el segundo semestre del año ha comenzado la comercialización de la G97–2 MW un producto diseñado para la clase III con un área de barrido un

⁹ Total de acuerdos firmados desde la puesta en marcha de la estrategia de firma de acuerdos de promoción conjunta (2009) hasta Diciembre 2010.

16% superior a la G90-2 MW para la clase III actual, aumentando en casi un 14% la producción de energía, con un mejor diseño aerodinámico y más silenciosa.

Gamesa ha continuado avanzando en su plan de desarrollo del segmento offshore con la firma de un acuerdo con Northrop Grumman Newport News Shipbuilding para el desarrollo conjunto y la puesta en marcha durante la segunda mitad del 2012 del prototipo G11X-5 MW en Estados Unidos. Con esta alianza se aúnan la experiencia y conocimiento de Gamesa en la tecnología multimegavatio, con el conocimiento y experiencia de Northrop Grumman en trabajos de logística de carga pesada, sistemas de rendimiento y fiabilidad y aplicaciones de tecnologías para entornos marinos.

Apoyo regulatorio en los mercados clave

A pesar del impacto que la debilidad macroeconómica ha tenido en el desarrollo de los marcos regulatorios renovables en Europa y en Estados Unidos durante el 2010, el ejercicio se ha cerrado con un claro apoyo gubernamental a la energía eólica en los principales mercados.

- **China:** El gobierno chino está trabajando en la formalización del siguiente plan quinquenal de energía (2011-2015) en el que la energía eólica continuará siendo una prioridad estratégica, barajándose un posible objetivo eólico de 150 GW en 2020. Se espera su publicación durante el mes de Marzo 2011.
- **EEUU:** El 16 de Diciembre 2010 se extendió hasta Diciembre 2011 el plazo para acceder a las subvenciones del Tesoro (Treasury Grants, sección 1603 del American Recovery and Reinvestment Act). Esta extensión facilitará el desarrollo de la cartera de proyectos de productores independientes que no pudieron llegar a las primeras rondas de subvenciones (4T 2009). Continúa pendiente la elaboración y aprobación de una Ley Federal de Energía.
- En **Europa** los gobiernos de los países miembros de la **Unión Europea han presentado ya los planes nacionales de acción de energías renovables (NREAP) para alcanzar el objetivo 20/20/20¹⁰**. La volatilidad regulatoria experimentada en el sur de Europa durante el segundo trimestre del año ha terminado con la aprobación de medidas que apoyan un desarrollo renovable ordenado en el corto y medio plazo, aunque quedan pendientes de definición los planes que garanticen el desarrollo a largo plazo.
 - o **El gobierno español paso a ley (RD 1614/2010) el acuerdo alcanzado con el sector eólico** en Julio 2010, en el que se mantiene la tarifa fija y se reduce de forma temporal (hasta el 2012) el sistema de primas (rebaja de un 35% en el techo de la prima) recogido en el RD661/2007. Además se limita a 2.589 horas la percepción de la prima siempre y cuando las horas del parque eólico medio español supere las 2.350. También se aprobó durante el 2010 el RD 1565/2010 que regula la percepción de una prima similar a la del RD661 a los parques que reciban la denominación de experimentales (160 MW hasta el fin de 2012). Queda pendiente la aprobación de un marco regulatorio y de tarifa para aquellos parques eólicos que se instalen a partir del 2013.
 - o **En Italia, el borrador de ley que regulara los certificados verdes mantiene la obligación de compra del exceso de certificados por parte del regulador eléctrico estatal (GSE) hasta el 2015.** Queda pendiente de aprobación una regulación a largo plazo que sustituirá los certificados verdes actuales por un sistema de primas a la producción renovables (FIT).
- **Brasil** cuenta desde el 2009 con un sistema de licitaciones competitivas que sustituye al régimen de primas que existía anteriormente (PROINFA). En Diciembre del 2009 se produjo una licitación de 1.800 MW de recurso eólico, 71 parques a desarrollar antes del final del

¹⁰ 20% de la energía a través de fuentes renovables y una reducción de la emisión de gases de efecto invernadero (GHGE) en un 20% respecto a los niveles del 1990 para el 2020

2012, organizada por ANEEL. En Agosto 2010 tuvo lugar la segunda licitación de 1.500 MW de recurso eólico y en 2011 tendrá lugar una tercera subasta en la que sin embargo competirán plantas de gas natural junto a las fuentes de energía renovable.

- **India** cuenta con un complejo sistema de apoyo en el que se combinan incentivos nacionales y estatales, a veces excluyentes. A finales de 2009 el gobierno indio aprobó una prima a la producción renovable (GBI) de 0,5 rupias/kWh, a añadir a las feed-in tariffs de los diferentes Estados, no pudiendo percibirse en caso de que el parque estuviera acogido al sistema de depreciación acelerada. Durante 2010 se ha aprobado la abolición de dicho sistema de depreciación acelerada (probablemente a partir de marzo de 2012) y a cambio se ha creado un mercado de certificados verdes (REC) que pueden venderse en varios estados de la India, con el objetivo de fomentar un mercado nacional de energías renovables, menos fragmentado que el actual. Este sistema ha entrado en vigor en Enero 2011.

Aerogeneradores

Principales Factores

Durante el 2010 Gamesa ha llevado a cabo una gestión eficaz de su cuenta de resultados y balance que le han permitido alcanzar los objetivos comprometidos en Julio y cerrar el ejercicio con una sólida posición financiera.

La unidad de Aerogeneradores de Gamesa cierra el ejercicio 2010 con:

- **2.405 MWe de aerogeneradores vendidos** (guía anual: 2.400-2.500 MW)
- un **margen EBIT del 4,9%** (guía anual: 4,5 – 5,5%)
- y un **capital circulante sobre ventas del -1%**, muy por debajo de la guía anual del 20% como consecuencia de un alineamiento de fabricación con entregas a cliente, estricto control de costes y recuperación de la demanda.

Cabe destacar el crecimiento del 11% en los MW entregados del año, alcanzando un **récord en entregas en el segundo semestre de 2010** (2.147 MW), lo que refleja un cambio de tendencia en la actividad.

Además, **Gamesa ha firmado contratos por un total de 1.996 MW en la segunda mitad del año**, lo que confirma la reactivación de la demanda y los resultados de la estrategia de expansión comercial puesta en marcha a finales del 2009. A cierre de 2010, Gamesa cuenta con **1.414 MWe de cartera de pedidos para suministro 2011** lo que aporta visibilidad a la compañía para afrontar el próximo año (48% de cobertura sobre la guía media de MWe de ventas en 2011).

Por primera vez en 20 años **el volumen anual global de nuevas instalaciones eólicas se ha contraído (c.-7%)** durante el 2010, como consecuencia de la débil recuperación económica y por las dificultades experimentadas por los mercados financieros y su impacto en los compromisos gubernamentales con las energías renovables.

- **En EEUU el ritmo de instalaciones se ha reducido a la mitad en 2010 respecto a 2009**, como consecuencia del retraso en la aprobación de una ley de energía federal y por los bajos precios del gas registrados durante el año. Cabe destacar, que en diciembre 2010 fue aprobada la extensión de las subvenciones del Tesoro (Treasury Grants) a proyectos renovables (Sección 1603 del Programa de Recuperación y Reinversión Americano 2009) hasta diciembre de 2011.
- **La demanda en España se paralizó por la entrada en vigor del registro de pre-asignación en el 2009, la incertidumbre sobre la aplicación del régimen especial (RD661/2007) durante el 2010 y la falta de un marco regulatorio para los proyectos eólicos a partir de 2013.** Como consecuencia, el volumen de instalaciones en España en 2010 se ha reducido en un 38% respecto al ejercicio 2009 (nivel más bajo desde el año 2003) ¹¹
- Por el contrario, países como **China, India, Brasil y Norte de África han experimentado un fuerte crecimiento en instalaciones durante 2010.**

Gamesa ha dado respuesta a este entorno avanzando en su estrategia de internacionalización, mediante la **apertura de nuevos mercados y clientes** a la vez que se ha **focalizado en la solidez financiera y rentabilidad** que ha permitido la generación de 420 MM EUR de caja neta libre¹² (división de Aerogeneradores).

¹¹ Asociación Eólica Española (AEE)

¹² Generación neta de caja libre= Flujo de caja operativo + ▼/-▲ capital circulante + ▼/-▲ inversiones (excluyendo pago de dividendos entre divisiones)

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

(MW)	2009	2010	% var.	4T 2010	Estatus
MW Entregado a cliente	2.418	2.685	+11%	1.009	Transmisión de propiedad al cliente, en parque o en fábrica; Facturado
+ Variación de MWe Disponible ExWorks	+410	-142		+358	Variación del stock de aerogeneradores disponible para entrega a cliente; Facturado ExW
+ Variación de MWe Grado de Avance	+317	-138		-562	Variación del stock de aerogeneradores no disponible para entrega cliente; No Facturado
MWe Vendidos	3.145	2.405	-24%	805	

Durante 2010, y a pesar del menor volumen de actividad como resultado de una política de control de inventarios y optimización de circulante, **Gamesa ha entregado 2.685 MW a parque, un 11% más que en 2009**. La compañía ha batido su **record de entregas en la segunda mitad del año**, alcanzando los 2.147 MW, lo que confirma la reactivación en el nivel de entregas. Tal y como adelantó Gamesa, ha existido una estacionalidad importante a lo largo del año, **concentrándose un 80% de las entregas en la segunda mitad del año**.

Asimismo, **la variación de MWe disponibles ExWorks y Grado de Avance ha sido de -204 MWe en el cuarto trimestre de 2010 y de -280 MW en 2010** como consecuencia del alto ritmo de montaje en el cuarto trimestre en Europa y a pesar de la anticipación de producción para cumplir los compromisos firmados con clientes en EE.UU. para 2011. Estos compromisos están relacionados con el cumplimiento de los requisitos para la adjudicación de Treasury Grants (Sección 1603 del Programa de Recuperación y Reinversión Americano 2009).

El desglose geográfico de las ventas durante 2010 muestra el éxito de la estrategia de internacionalización, con una mayor contribución de los mercados internacionales al total de ventas, que alcanzan el 93% frente al 73% el mismo periodo del año anterior.

Cabe destacar la **contribución creciente de las ventas en las principales áreas de crecimiento**:

- **China aumenta su contribución al total de ventas** hasta un 28% de las ventas del grupo frente al 15% en 2009. **El éxito de la introducción de la plataforma G9X-2 MW en China es una realidad**, representando un 56% del total de ventas en China en el año de lanzamiento.
- **India contribuye un 8%** del total de ventas en su primer año de funcionamiento con un volumen de c. 200 MW cercano al 100% de la capacidad disponible para este ejercicio.
- **EE.UU. continúa incrementando su peso sobre el total de ventas**, representando un 28% frente al 15% de 2009 y a pesar de la fuerte reducción de instalaciones en este mercado durante el ejercicio.

Desglose geográfico de MWe vendidos de Aerogeneradores	2009	%	2010	%
España	857	27%	168	7%
EE.UU.	478	15%	678	28%
China	479	15%	664	28%
India	16	1%	196	8%
Resto de Europa	994	32%	523	22%
Resto del Mundo	321	10%	176	7%
TOTAL	3.145		2.405	

El mix de producto de 2010 refleja un mayor peso de la plataforma G9X-2 MW que aumenta su contribución hasta un 71% sobre el total de ventas frente a un 66% en el mismo periodo del año anterior. La plataforma G5X – 850 KW contribuye un 24% al total de MWe vendidos y MADE un 5%.

Resultados Aerogeneradores 2010

La continua focalización en los planes de mejora de costes y en la solidez financiera han permitido a la división de Aerogeneradores **cerrar el 2010 con generación de caja**, a pesar de la reducción de actividad (descenso de un 24% en los MWe vendidos respecto al 2009) y alcanzar **un sólido margen EBIT del 4,9%**. Adicionalmente la estrecha alineación de la producción a las entregas, el estricto control de costes y la reactivación en la firma de pedidos en el segundo semestre del ejercicio (1.996 MW) permite cerrar el año con **un ratio de capital circulante sobre ventas negativo (-1%)**.

(MM EUR)	2009	2010	% Var.	4T 2010
Ventas	3.113	2.623	-16%	916
EBITDA	430	338	-21%	119
EBITDA / Ventas (%)	13,8%	12,9%		13,0%
EBIT	225	127	-43%	35
EBIT / Ventas (%)	7,2%	4,9%		3,9%
Beneficio Neto	144	64	-56%	14
B. Neto / Ventas (%)	4,6%	2,4%		1,5%
Capital Circulante	363	-27		-27
% Ventas	12%	-1%	-13pp	-1%
DFN	72	-405		-405
DFN / EBITDA	0,2x	-1,2x	-1,4x	-1,2x

Las ventas de 2010 han descendido un -16% respecto a 2009. Sin embargo en el **cuarto trimestre de 2010 las ventas experimentaron un crecimiento del 9%** respecto al mismo periodo del año anterior lo que muestra **un cambio de tendencia al alza a partir de la segunda mitad del año.** Asimismo, la unidad de servicios ha mantenido un crecimiento sostenido a lo largo del año, aportando unas ventas de 312 MM EUR en 2010 frente a 225 MM EUR en 2009.

La consolidación de las medidas relacionadas con el Plan de Mejora de Costes ha permitido a Aerogeneradores alcanzar un **margen EBIT de 2010 en el 4,9% de las ventas, en un contexto de menor nivel de actividad.** Gamesa ha logrado controlar su base de costes a través de programas de reducción de costes de materiales, implantación global del "Lean Production System" en las plantas de nacelles, y mejoras de flexibilidad en la cadena de suministro con homologación de proveedores en nuevos mercados y nuevas plataformas de productos. La mejora de costes se ha visto sin embargo contrarrestada por la presión de precios en China (28% de las ventas) y por la transferencia parcial a cliente de las mejoras alcanzadas en costes y productividad.

La provisión por garantías se sitúa en torno al 3,5% de las ventas de Aerogeneradores, lo que demuestra, dada la rápida entrada en nuevos mercados, la solidez de los procesos y de la plataforma de producto Gamesa y la orientación a la excelencia en la operación.

El beneficio neto de la división de Aerogeneradores se ha visto impactado por los siguientes aspectos no recurrentes:

- El registro del deterioro de valor del inmovilizado material correspondiente a la sociedad Sistemas Energéticos Almodóvar del Río, S.L. por importe de 12,5 MM EUR por el impacto de los cambios regulatorios a la energía solar en España,
- Un ajuste por importe de 15 MM EUR en concepto de corrección valorativa de la inversión mantenida en la sociedad asociada Windar Renovables S.L., como consecuencia de la pérdida de actividad fruto de la reducción de la demanda derivada de la regulación eólica en España.

Gamesa cierra el año 2010 con un ratio de capital circulante sobre ventas del -1%, muy por debajo del 12% registrado en 2009, como consecuencia de la alineación de fabricación con entregas de proyectos, la reactivación de la firma de pedidos, y por los cobros anticipados relacionados con proyectos sujetos a la sección 1603 del ARRA (ley de recuperación y reinversión americana) en Estados Unidos.

Como resultado de los factores anteriores **Aerogeneradores generó 420 MM EUR de flujo de caja libre neto durante el año 2010, cerrando el ejercicio con una posición de caja neta de 405MM¹³ EUR en el balance.**

Gamesa continúa con su política de optimización de la inversión manteniendo un nivel de **inversión de 128 MM EUR**, cifra que incluye la creación de nueva capacidad de fabricación de G9X-2 MW en China y el inicio de construcción de dos nuevos centros en Mongolia Interior y en Jilin, nueva capacidad en India para la máquina G5X y la inversión vinculada a la fabricación de su nuevo aerogenerador G10X-4,5 MW.

¹³ La posición de caja neta en el balance de Aerogeneradores a Diciembre 2010 incluye un pago de 60 MM EUR de Gamesa Energía (estos dividendos no se incluyen en la definición de generación de caja libre neta)

Parques Eólicos

Principales Factores

El resultado de la unidad de Parques Eólicos ha experimentado un cambio de tendencia al alza durante 2010, aportando en la segunda parte del año un EBIT de 10 MM EUR y finalizando el año con una **contribución neta positiva al resultado de la compañía** como consecuencia de la recuperación en la actividad de ventas de parques eólicos en Europa, EE.UU. y Latino América.

Cabe destacar el **estricto control de deuda llevado a cabo en la división de Parques Eólicos** durante 2010 que se ha visto materializado en un **mantenimiento de deuda respecto a 2009 después del pago de dividendos a Aerogeneradores & Holding**¹⁴.

Gamesa cuenta con una **cartera de parques eólicos de 22.661 MW en todo el mundo a 31 de diciembre 2010**, activos que suponen una ventaja competitiva para Gamesa. La compañía continúa focalizada en el desarrollo de su cartera de parques con el objetivo de progresar en la implantación del plan de puesta en valor.

Cartera de Parques Fases de desarrollo (MW)	2009	2010	% Crec.
Prácticamente Seguro	2.694	2.618	-3%
Cartera total	21.913	22.661	+3%

Gamesa mantiene **396 MW en las últimas fases de construcción y puesta en marcha** a 31 diciembre 2010, lo que demuestra que **la compañía sigue avanzando en el desarrollo de su cartera con mayor visibilidad**. Cabe destacar la puesta en marcha del primer parque en EE.UU. (38 MW) tras dos años de inactividad, lo que demuestra el **relanzamiento de la actividad de parques en este país**.

Evolución del Perfil de Actividad (MW)	2009	2010	% Crec.
MW en Construcción	187	230	+23%
MW con Puesta en Marcha	485	166	-66%
Total	672	396	-41%

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

Resultados 2010 de Parques Eólicos

¹⁴ Gamesa Energía, división de Promoción y Venta de Parques, pagó en el ejercicio 2010 60MM EUR a Gamesa Aerogeneradores&Holding

Los resultados de la división de parques 2010 reflejan la **reactivación en la actividad de construcción y venta de parques**, con la entrega de 593 MW en 2010 de los cuales 180 MW han sido entregados en el cuarto trimestre del año (92 MW habían sido previamente monetizados en junio 2010). Cabe destacar, la **apertura de nuevos mercados y clientes** durante 2010, **países como Polonia (32 MW) y México (20MW)** y **clientes como Edison, IKEA y RWE**.

Como resultado, **la unidad de Promoción y Venta de Parques cierra el año alcanzando el objetivo de punto de equilibrio marcado para 2010¹⁵**. En los últimos 6 meses del 2010 sin embargo la unidad de Promoción y Venta de parques ha aportado 10 MM EUR al EBIT del grupo (6 MM EUR en el cuarto trimestre del año).

La reactivación experimentada en la venta de parques ha permitido cerrar el año 2010 con un mantenimiento de la deuda financiera respecto a 2009, en 196 MM EUR, después del pago de dividendos por un importe de 60 MM EUR a Aerogeneradores & Holding.

(MM EUR)	2009	2010	4T 2010
Ventas	563	432	144
EBIT	-41	0	6
Beneficio Neto	-26	-5	7
DFN	187	196	196

¹⁵ Punto de equilibrio de EBIT (EBIT break even)

Resultados 2010 de Gamesa Corporación Tecnológica

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

<i>(MM EUR)</i>	2009	2010⁽¹⁾	% Var.	4T 2010
Ventas	3.229	2.764	-14%	978
EBITDA	394	328	-17%	127
EBITDA / Ventas (%)	12,2%	11,9%		12,9%
EBIT	177	119	-33%	44
EBIT / Ventas (%)	5,5%	4,3%		4,5%
Beneficio neto	115	50	-56%	25
DFN	259	-210		-210
DFN / EBITDA	0,7x	-0,6x	-	-0,6x

(1) Los resultados de Gamesa Corporación Tecnológica recogen en el 2010 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 con terceros están en las últimas fases de negociación al cierre del periodo.

Perspectivas

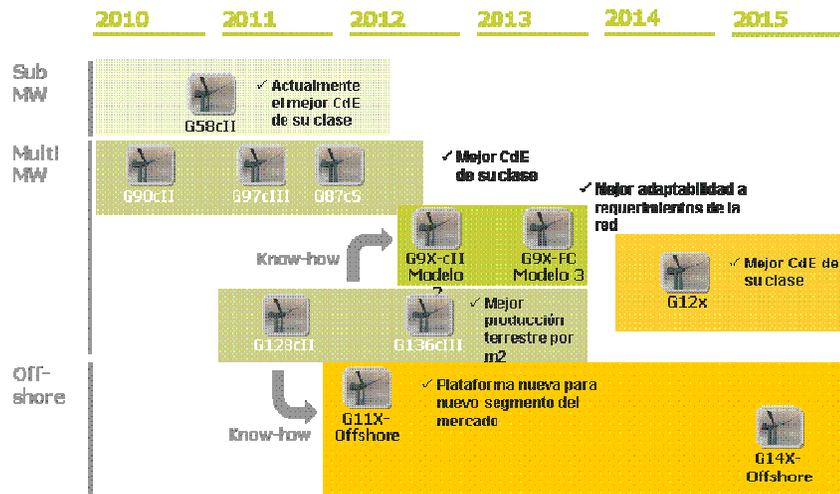
Gamesa ha puesto en marcha el **plan de negocio para los próximos tres años (PN 2011-2013) con el objetivo de reforzar el liderazgo de la compañía** en el mercado eólico, convirtiendo a Gamesa en la referencia de coste de energía de la industria. La consecución de este objetivo se apoya en tres vectores de actuación:

- Reducción del **coste de energía** a través del desarrollo tecnológico y la mejora del servicio de operación y mantenimiento
- Maximización del **crecimiento** a través de la expansión comercial en nuevos mercados y segmentos, con una cobertura de toda la cadena de valor, desde la promoción de parques hasta el servicio de operación y mantenimiento
- Maximización de la **eficiencia** a través del lanzamiento de nuevas plataformas industriales, ajustando capacidad a demanda, y la optimización de la estructura de costes

Referencia industrial en coste de energía

Durante los próximos tres años Gamesa trabajará en **reducir el coste de energía de sus clientes en un 20%**, reducción que aumentará hasta **un 30% en el 2015**. Esta reducción se conseguirá actuando sobre la fiabilidad, eficiencia y disponibilidad de la cartera actual y futura de productos Gamesa. En este marco, Gamesa ha presupuestado doblar el personal destinado a investigación y desarrollo para el 2013, con la apertura de cinco nuevos centros de ingeniería/ I+D: dos centros offshore en Virginia (EE.UU.) y, pendiente del cierre de la financiación, en Glasgow (Reino Unido), y otros tres distribuidos en Brasil, India y Singapur. Durante el año 2010 se produjo ya un aumento de la plantilla en 193 personas con otras 53 contratadas durante enero del 2011, se procedió a la apertura del centro de ingeniería en Chennai (India) y se comenzó a trabajar en el nuevo centro offshore de Virginia (EE.UU) inaugurado en enero 2011. Asimismo se planea la apertura del centro de investigación en materiales (Singapur) durante la primera mitad del 2011.

Gamesa lanzará a mercado cinco nuevas familias de producto, entre las que se encuentra la G97-2 MW, que mejora en un 14% el rendimiento del producto actual y se convierte en líder de mercado para emplazamientos de vientos bajos (IEC IIIA) en la categoría de 2MW, la G94-2 MW – ambas en fase de comercialización- y la familia de producto multi-megavatio cuyas mejoras tecnológicas se aplicarán a las plataformas de producto ya existentes para mejorar su fiabilidad y rendimiento. **De este modo, Gamesa se posiciona como el referente de coste de energía tanto en el segmento sub-megavatio como en el multi-megavatio**

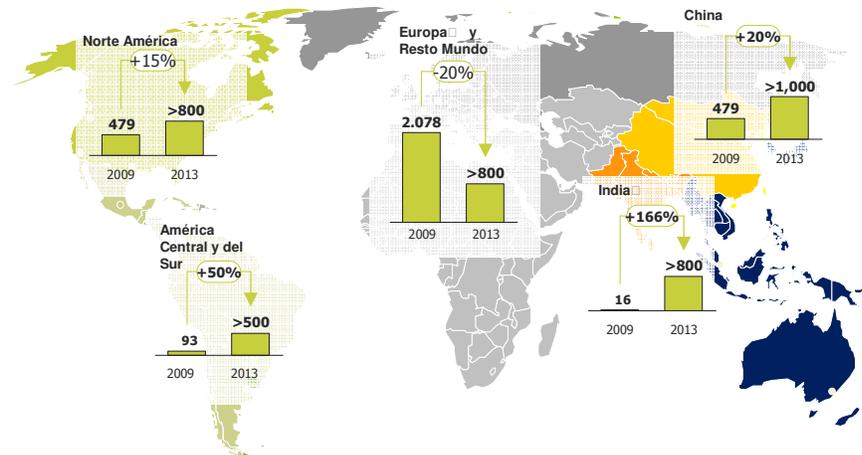


La división de operación y mantenimiento de Gamesa juega también un papel fundamental en la disminución del Coste de Energía a través de la maximización de la disponibilidad y rendimiento de la planta y la minimización del coste de servicio. Con el objetivo de aumentar la disponibilidad y alargar la vida útil del aerogenerador, Gamesa está incorporando el conocimiento de O&M al diseño del producto. Igualmente a través de la reparación de componentes, gestión de existencias y desarrollo del mantenimiento preventivo está reduciendo los tiempos de inactividad. Finalmente y con el objetivo de reducir el coste, Gamesa proporcionará programas de formación y certificación de subcontratas e incorporará el factor rendimiento al precio de las mismas.

Crecimiento

La expansión comercial en nuevos mercados geográficos y nuevos segmentos, compensando la madurez y la incertidumbre regulatoria de mercados geográficos donde Gamesa ha operado históricamente, ha resultado en la apertura de 12 nuevos mercados, incluyendo dos nuevos mercados durante el primer trimestre del 2011, y más de 20 nuevos clientes. Para continuar con éxito esta tendencia y alcanzar **los objetivos de venta de 4.000 MW en el 2013**, Gamesa está aumentando su presencia local con la apertura de nuevas delegaciones comerciales (24 en total, con siete nuevas oficinas abiertas durante el 2010) mejorando así la comprensión de las necesidades del cliente y reduciendo el tiempo de respuesta a sus demandas. Asimismo la nueva organización comercial continúa diseñando y ofreciendo propuestas de valor individualizadas y que se adaptan a la casuística de cada segmento de cliente, desde las grandes eléctricas, hasta los pequeños y medianos productores independientes pasando por los grupos industriales e inversores financieros.

Gamesa ventas, 2009 - 2013 (MWe ventas, CAC 09-13)



Gamesa Energía, la división de desarrollo, construcción y venta de parques, constituye un activo único que permite a Gamesa Corporación Tecnológica ofrecer a sus clientes un conocimiento detallado en toda la cadena de valor, desde la medición de viento hasta la puesta en marcha del parque, disminuyendo así el riesgo tanto para el cliente como para la entidad financiera detrás del proyecto. Esta disminución del riesgo es un elemento clave en el contexto de mercado actual de incertidumbre macroeconómica y regulatoria y convierte a **Gamesa Energía en un tractor de demanda significativo, con un objetivo de entregas en torno a los 400 MW por año en el periodo 2011-2013**, excluyendo acuerdos de promoción conjunta en China que añadirán otros 300 MW anuales. La reactivación de la actividad de promoción y ventas permitirá además a Gamesa Energía aumentar su contribución a la rentabilidad operativa del grupo con más de 20 MM EUR anuales en los próximos tres años.

Eficiencia

El cambio experimentado por el mercado de energía eólica desde la crisis financiera del 2008 junto con la lenta recuperación económica y la incertidumbre normativa, exigen una mayor eficiencia por parte de los fabricantes de aerogeneradores que operan en un entorno cada vez más competitivo. En este sentido Gamesa ha sido una de las primeras compañías del sector en poner en marcha un plan de optimización de costes que ha alcanzado ahorros acumulados en torno a 250 MM EUR desde su puesta en marcha y que ha permitido a la compañía mantener la rentabilidad del negocio con niveles de actividad inferiores.

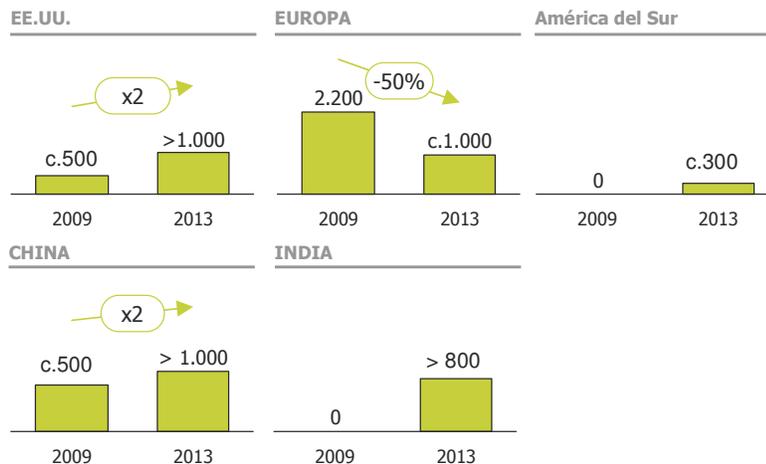
Dentro del nuevo plan de negocio Gamesa continuará poniendo en marcha medidas para mejorar la eficiencia operativa entre las que destacan la adaptación de la capacidad industrial a la demanda. En este sentido **Gamesa prevé reducir la capacidad en España en un 50%, hasta los 1.000 MW** con un coste de unos 10 MM EUR en el 2011 y 25 MM EUR durante todo el periodo (2011-2013). Tras el cierre de capacidad¹⁶ en el 2010, durante el 2011 se procederá a la reconversión de otras tres plantas que se destinarán a grandes reparaciones y producción de nuevo producto (plataforma G10X-4,5 MW).

Al mismo tiempo que se racionaliza la capacidad en España, se aumenta capacidad en mercados con alto potencial de crecimiento como la India, con una capacidad prevista de 800 MW para el 2013, o América del Sur con una capacidad de 300 MW en ese mismo año, aumentado así la

¹⁶ Cierre de la planta de Alsasua, Navarra, destinada a la fabricación de pala G5X-850 KW (200MW) y ajuste de capacidad en la planta de Somozas, Galicia, destinada a la fabricación de pala G9X-2 MW (reducción de líneas con capacidad para 300MW)

capacidad de producción de mercados emergentes claves. Como resultado **Gamesa contará en el 2013 con unos 1.000 MW de capacidad en cada uno de los mercados clave**

Capacidad efectiva de fabricación de palas¹⁾, 2009-2013 (MW)



1) Capacidad según plantilla, no según equipo

En la **India** Gamesa comienza el 2011 con 500MW de capacidad G5X-850 KW (ensamblaje de nacelle), en línea con el objetivo de duplicar capacidad para poder abastecer el fuerte ritmo de crecimiento de la demanda. Durante el 2011 se planea abrir una planta de palas (300MW de G5X-850 KW) para proseguir con la localización de la G9X-2 MW durante el 2012. La cadena de suministro local juega un papel importantísimo en un proceso de localización del producto. Por ello Gamesa trabaja en estrecha colaboración con más de 50 proveedores en la India para conseguir un compromiso de suministro con costes, calidad de procesos y productos y plazos alineados con las exigencias de Gamesa.

El plan de implantación industrial en **Brasil** comenzará en el 2011 con la apertura de una planta de ensamblaje de nacelles en Bahia con capacidad para 300MW a la vez que se define la cadena de suministro local que permita alcanzar en torno a un 40% de contenido local durante el año en curso, c.50% en el 2012 y c.60% en el 2013. Durante el año en curso Gamesa entregará su primer contrato en Brasil, 42MW para el parque Dunas de Paracuru en el estado de Ceará.

Objetivos 2011-2013

Como resultado de la puesta en marcha del plan de negocio 2011-2013, Gamesa espera alcanzar un crecimiento anual en MWe vendidos de un 15% en la división de Aerogeneradores, con un margen EBIT en un rango del 6% al 7% en el 2013, mientras mantiene la solidez financiera con un ratio de deuda neta consolidada sobre EBITDA por debajo de 2,5 veces y un ratio de capital circulante sobre ventas de un 20% para la división de Aerogeneradores.

Durante el año 2011 Gamesa espera conseguir unos volúmenes de ventas en la división de Aerogeneradores de entre 2.800 MWe y 3.100 MWe y un margen EBIT de entre un 4% y 5% incluyendo un coste de reestructuración de capacidad en España de EUR10MM. Excluyendo el coste de reestructuración de capacidad se espera que el margen EBIT del negocio de Aerogeneradores permanezca estable. Asimismo Gamesa Energía espera alcanzar entregas de c.400MW (excluyendo los acuerdos de promoción conjunta en China) con una rentabilidad operativa absoluta de 20MM EUR.

Teniendo en cuenta la generación de caja del 2010 y el fuerte posicionamiento con que empezamos el año en curso Gamesa ha decidido fijar guías más estrictas al ratio de deuda financiera neta sobre EBITDA que disminuye de 2.5x a 2x, y al ratio de capital circulante sobre ventas de la división de Aerogeneradores que disminuye de un rango de un 20% a un 25% hasta un rango de un 15% a un 20%, ambos para el 2011.

	Aerogeneradores 2010		Guías 2010	Guías 2011 Oct- 10	Guías 2011 Feb- 11	Guías 2013
Fabricación Aerogeneradores						
MWe vendidos	2.405	✓	2.400-2.500	2.800 – 3.100	2.800 – 3.100	CAGR2010-13: 15%
Margen EBIT	4,9%	✓	4,5%-5,5%	4% - 5%	4% - 5%	6% - 7%
Capital circulante s/ventas	-1%	✓	c.20%	20-25%	15-20%	c.20%
Capex	128	✓	150	250 ⁽²⁾	250 ⁽²⁾	250 ⁽²⁾
Parques						
MW entregados	593	✓	c.300 (1)	c.400	c.400	c.400
Acuerdos promoción China	256	✓	c.150	c.300	c.300	c.300
EBIT (MMEUR)	0	✓	c.0	c.20	c.20	c.25
DFN (EUR m)	196	✓	c.300	c.500	c.500	c.500
Group						
Capital circulante s/ventas	16%	✓	c.35%-45%			
NFD/EBITDA	0.6x	✓	<2.5x	<2.5x	<2x	<2.5x

(1) Guías FY 2010 excluyen 244MW entregados a Iberdrola en 1T

(2) Incluye inversión offshore: EUR30MM en 2011, EUR60MM en 2013

Desarrollo del segmento Offshore

Tras la firma de la alianza estratégica con Northrop Grumman Shipbuilding en el tercer trimestre del 2010 se ha inaugurado durante el mes de Enero 2011 el centro tecnológico offshore de Chesapeake (Virginia) con un equipo compuesto por 50 ingenieros pertenecientes a ambas compañías. Este equipo supervisará el diseño y desarrollo de la plataforma Gamesa G11X-5 MW y evaluará su prototipo, con el objetivo de instalar el primero de los dos prototipos G11X-5 MW en la segunda mitad de 2012.

Dentro del plan de inversión offshore en Reino Unido -150MM EUR en los próximos 4 años- Gamesa se encuentra actualmente decidiendo los potenciales emplazamientos de sus centros de ingeniería y logística y servicios de O&M barajándose Glasgow para el primero y el área de Dundee para el segundo. La elección de ambos centros supondría una inversión total en Escocia de alrededor de 50MM EUR¹⁷ durante los próximos años y conllevaría la creación de unos 300 puestos de trabajo. Igualmente, Gamesa está considerando diversos emplazamientos portuarios en la costa este de Reino Unido para sus instalaciones de fabricación, consolidación de componentes y puertos de proyecto y servicio sujetos al desarrollo comercial de proyectos.

Finalmente Gamesa ha solicitado al IREC (Instituto de Investigación en Energía de Cataluña) la reserva de cuatro posiciones para instalar aerogeneradores en la planta eólico-marina ZÉFIR Test Station. Gamesa aspira a la instalación de dos plataformas fijas (a 3,5 Km de la costa) y otras dos flotantes (a 8 Km de la costa) en la central experimental eólico-marina, que se ubicaría en la costa de Tarragona.

Perspectivas de crecimiento de sector eólico

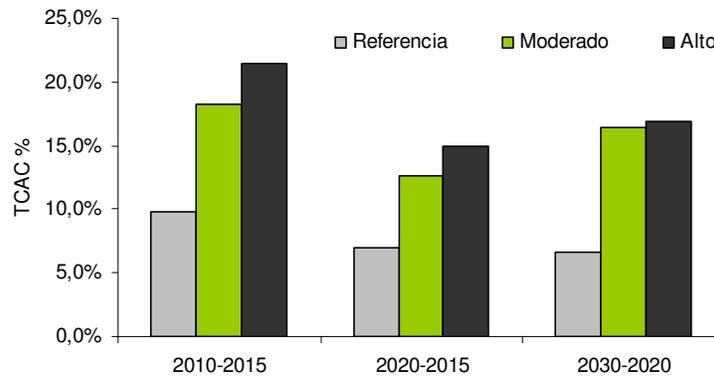
¹⁷ Incluidos dentro del plan total de inversiones de 150MM EUR

La crisis financiera y su impacto en el desarrollo de la demanda durante el 2009, así como la continua debilidad macroeconómica han tenido un impacto negativo en el desarrollo de la actividad eólica que cae por primera vez en veinte años de acuerdo con los datos de la GWEC¹⁸ (de 38,6GW instalados en el 2009 a 35,8GW instalados en el 2010 o una caída de un 7%). Esta caída se ha concentrado fundamentalmente en el mercado americano (50% por debajo del año 2009) afectado por la incertidumbre regulatoria y la falta de una legislación energética federal, seguido por Europa (-7%) donde de nuevo países como Italia y España se vieron afectados por una gran volatilidad regulatoria durante el segundo trimestre del año.

Se trata sin embargo de una contracción coyuntural o de corto plazo que no altera los fundamentales de crecimiento a largo plazo del sector. La necesidad de garantizar la independencia energética tanto en término de suministro como de precio así como de combatir o frenar el impacto del cambio climático convierten el compromiso con las energías renovables en un compromiso necesario e irrevocable.



Aunque el ritmo de recuperación en el corto plazo puede estar marcado tanto por la evolución de la recuperación económica como por la aprobación de marcos jurídicos estables y de largo plazo en países como Estados Unidos, España o Italia, se observa ya una tendencia de retorno al crecimiento, tendencia que se ha puesto de manifiesto en la evolución del ritmo de pedidos durante la segunda mitad del año (1.996MW) y la cobertura de ventas con la que comenzamos el ejercicio 2011 (48%)



Fuente: GWEC 2010 Outlook

¹⁸ Global Wind Energy Council – Consejo Global de Energía Eólica

Conclusiones

En un año de debilidad macroeconómica y volatilidad e incertidumbre regulatoria **Gamesa termina el ejercicio cumpliendo sus objetivos y generando 472MM EUR de caja neta libre resultado de una gestión eficaz de sus operaciones y su balance** que le permite acometer el plan de negocio 2011-2013 desde una **posición de solidez financiera y operativa**.

La división de Aerogeneradores completa el 2010 con ventas de 2.405 MWe y un margen EBIT del 4,9%, ambos **en línea con el rango comprometido**. Adicionalmente la estrategia de alinear la fabricación con los planes de entrega a clientes, el estricto control de circulante y la reactivación de pedidos durante el segundo semestre han permitido a la división terminar el año con un **ratio de capital circulante sobre ventas negativo (-1%) y una posición de caja neta de 405MM EUR**. La progresiva recuperación de la demanda unida al éxito de la estrategia de expansión comercial ha resultado en 1.414 MWe de pedidos para entrega en el 2011, comenzando así el año en curso con una **cobertura de ventas del 48% sobre las guías comprometidas** con el mercado de 2.800 MWe a 3.100MWe.

Tras la reactivación de la actividad de desarrollo, promoción y venta de parques, con la entrega de 593MW durante el ejercicio, **Gamesa Energía retoma la senda de la rentabilidad durante el 2010** terminando el año con una contribución neta positiva al beneficio operativo del grupo tras general 10MM EUR EBIT durante el segundo semestre.

El 2010 se cierra además con **importantes avances en la cartera de producto y en la estrategia offshore** de la compañía. Se instala el **segundo prototipo de la G10X-4,5 MW** que incorpora ya todas las innovaciones tecnológicas del producto final que convertirán a este aerogenerador en la referencia del Coste de Energía. Además se comienza la **comercialización de la G97-2 MW** el primer producto de una nueva familia de 2MW para clases de viento medio y bajo que aumentan considerablemente la eficiencia de los modelos anteriores.

En el segmento offshore Gamesa ha dado pasos críticos durante el 2010 con la firma del **acuerdo estratégico con Northrop Grumman** y posterior apertura del centro tecnológico offshore USA en Chesapeake (Virginia). Este acuerdo aúna el mejor conocimiento de la tecnología multi megavatio con el mejor conocimiento de operar en un entorno marino para desarrollar del primer prototipo offshore (G11XOFS-5 MW) que estará listo durante la segunda mitad del 2012.

Dentro de los logros conseguidos en el segmento multimegavatio cabe destacar la firma de un acuerdo con E.ON para el suministro de las primeras máquinas G10X-4,5 MW y la instalación del primer prototipo G11XOFS-5 MW durante el 2011.

La recuperación de la demanda continua de forma progresiva pero el ritmo de avance en el medio plazo sigue sujeto a la aprobación de marcos regulatorios estables en mercados significativos como Estados Unidos, España e Italia. Es esta dependencia regulatoria la que demanda una reducción del Coste de Energía por parte de todos los participantes en la industria, reducción que es uno de los tres vectores de actuación del plan de negocio 2011-2013. **A largo plazo es incuestionable sin embargo que la necesidad de combatir los efectos del cambio climático y de reducir nuestra dependencia energética garantiza los fundamentales de crecimiento del sector.**

Anexo¹⁹

Estados Financieros enero-diciembre 2010

Gamesa Corporación Tecnológica – Consolidado

Cuenta de Pérdidas y Ganancias – MM EUR	2009	2010
Facturación	3.229	2.764
Trabajos inmovilizado	71	68
Consumos	-2.326	-1.850
Personal	-292	-295
Otros gastos	-287	-359
EBITDA	394	328
Amortizaciones	-99	-103
Provisiones	-118	-106
EBIT	177	119
Resultados financieros	-53	-54
Rdos en enajenación de activos no corrientes	-2	-1
Pérdidas netas por deterioro de activos	-2	-30
Resultados Pta. Equivalencia	2	2
Beneficio antes de Impuestos	122	35
Impuestos	-7	15
Beneficio neto	115	50

¹⁹ Los estados financieros recogidos en el anexo se corresponden con cifras no auditadas.

Balance de Situación - MM EUR	2009	2010
Fondo de Comercio	387	387
Otros activos intangibles	153	167
Inmovilizado Material	417	428
Participación en Empresas Asociadas	52	45
Impuestos diferidos, neto	107	173
Capital Circulante	944	443
Total	2.060	1.643
Fondos Propios	1.576	1.629
Provisión para Riesgos y Gastos	223	231
Deuda Financiera Neta	259	-210
Instrumentos Financieros Derivados y Otros	3	-7
Total	2.060	1.643

Cash Flow – MM EUR	2010
Beneficio	50
+ Amortizaciones	103
+ Provisiones	106
+/- Variación provisiones	-85
+/- Variación Impuestos LP neto	-66
+/- Variación circulante	501
+/-Otros	20
Flujo de caja operacional	629
+/- Inversiones	-139
+/- Otros	-18
Flujo de caja del ejercicio= Flujo de caja libre neta	472
- Gamesa Dividendo Flexible	-10
+/-Variación acciones propias	-2
+/- Otros	8
Flujo de caja del ejercicio= Flujo de caja neta	469
Variación de DFN	-469
DFN Inicial	259
DFN Final	-210

Estados Financieros enero-diciembre 2010

Unidad de Aerogeneradores + Holding

Cuenta de Pérdidas y Ganancias – MM EUR	2009	2010
Facturación	3.113	2.623
Trabajos inmovilizado	71	68
Consumos	-2.214	-1.736
Personal	-271	-276
Otros gastos	-269	-341
EBITDA	430	338
Amortizaciones	-98	-101
Provisiones	-106	-109
EBIT	225	127
Resultados financieros	-48	-45
Rdos en enajenación de activos no corrientes	-1	-1
Pérdidas netas por deterioro de activos	-2	-30
Resultados Pta. Equivalencia	2	2
Beneficio antes de Impuestos	176	53
Impuestos	-32	11
Beneficio neto	144	64

Balance de Situación - MM EUR	2009	2010
Fondo de Comercio	311	311
Otros activos intangibles	152	166
Inmovilizado Material	413	416
Participación en Empresas Asociadas	52	45
Impuestos diferidos, neto	99	166
Capital Circulante	363	-27
Total	1.390	1.077
Fondos Propios	1.092	1.237
Provisión para Riesgos y Gastos	221	228
Deuda Financiera Neta	72	-405
Instrumentos Financieros Derivados y Otros	-156	17
Total	1.390	1.077

Cash Flow – MM EUR	2010
Beneficio	64
+ Amortizaciones	101
+ Provisiones	109
+/- Variación provisiones	-85
+/- Variación impuesto LP neto	-67
+/- Variación circulante	390
+/- Otros	32
Flujo de caja operacional	544
+/- Inversiones	-128
+/- Otros	5
Flujo de caja del ejercicio = Flujo de caja libre neta	420
- Gamesa Dividendo Flexible	-10
+/- Dividendo intra-compañía ²⁰	60
+/- Variación acciones propias	-2
+/- Otros	9
Flujo de caja del ejercicio= Flujo de caja neta	477
Variación de DFN	-477
DFN Inicial	72
DFN Final	-405

²⁰ Holding company recibe dividendo de Gamesa Energía (división de Promoción y Venta de Parques)

Estados Financieros enero-diciembre 2010

Unidad de Parques Eólicos

Cuenta de Pérdidas y Ganancias – MM EUR	2009	2010
Facturación	563	432
Trabajos inmovilizado	-	-
Consumos	-547	-389
Personal	-21	-19
Otros gastos	-22	-25
EBITDA	-27	-1
Amortizaciones	-1	-2
Provisiones	-12	3
EBIT	-41	0
Resultados financieros	-5	-9
Rdos en enajenación de activos no corrientes	-	-
Pérdidas netas por deterioro de activos	-	-
Resultados Pta. Equivalencia	-	-
Beneficio antes de Impuestos	-46	-9
Impuestos	20	4
Beneficio neto	-26	-5

Balance de Situación - MM EUR	2009	2010
Fondo de Comercio	76	76
Otros activos intangibles	1	1
Inmovilizado Material	4	12
Participación en Empresas Asociadas	0	0
Impuestos diferidos, neto	2	7
Capital Circulante	600	498
Total	683	593
Fondos Propios	497	419
Provisión para Riesgos y Gastos	2	3
Deuda Financiera Neta	187	196
Instrumentos Financieros Derivados y Otros	-3	-24
Total	683	593

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”