

INFORME DE GESTION

1. EVOLUCION DE LA SOCIEDAD EN EL EJERCICIO

CONSOLIDACIÓN DE LAS PERSPECTIVAS DE CRECIMIENTO EN EL CORTO, MEDIO Y LARGO PLAZO

Gamesa Corporación Tecnológica⁹ cierra el primer semestre de 2014 afianzando la tendencia de crecimiento, la mejora de rentabilidad y el acceso a financiación. La fortaleza de la actividad comercial, con una entrada de 801 MW¹⁰ en pedidos durante el segundo trimestre del año, permite cerrar el semestre con una cobertura del 100%¹¹ sobre el volumen comprometido para 2014. Las ventas del primer semestre de 2014 ascienden a 1.262 MM €, un 13% superior a la cifra de ventas del primer semestre de 2013, y el EBIT alcanza los 83 MM €, equivalente a un crecimiento anual de un 26% y a un margen EBIT sobre ventas de un 6,5%, mejorando en 0,7 puntos porcentuales con respecto al primer semestre del ejercicio anterior. En un entorno de monedas constantes, las ventas del primer semestre de 2014 crecen un 21%¹² a/a y el margen EBIT se sitúa en el entorno del rango previsto en la visión 2015, un 7,7%⁴ sobre ventas, 1,9 puntos porcentuales superior al margen del primer semestre de 2013. Junto a la mejora continuada de la rentabilidad y el crecimiento de las ventas, Gamesa consigue reducir el endeudamiento de la compañía en 71 MM € a/a, cumpliendo el objetivo de solidez de balance recogido en el plan.

Principales magnitudes consolidadas 1S 2014

- o **Ventas:** 1.262 MM € (+13,1% a/a)
- o **EBIT:** 83 MM € (+26,1% a/a)
- o **Beneficio Neto:** 42 MM € (87,9%)
- o **Deuda Financiera Neta:** 549 MM € (1,8x EBITDA)
- o **MWe vendidos:** 1.187 (+24,9% a/a)
- o **Entrada de pedidos en firme:** 1.297 MW (54,5% vs. 1S 2013)

Gamesa Corporación Tecnológica cierra el primer semestre de 2014 con unas ventas de 1.262 MM €, un 13% superior a las ventas del primer semestre de 2013, resultado del crecimiento de las dos áreas de actividad de la compañía, la fabricación de aerogeneradores y los servicios de O&M. La división de Aerogeneradores cierra el semestre con unas ventas de 1.051 MM €, un 12% superior a la cifra de ventas del primer semestre de 2013, apoyadas en el crecimiento del volumen de actividad, parcialmente compensado por la depreciación de la rupia india y del real brasileño. **El**

⁹ Gamesa Corporación Tecnológica incluye las actividades de fabricación de aerogeneradores y servicios de operación y mantenimiento. La actividad de desarrollo, construcción y venta de parques –integrada en ejercicios anteriores a 2013 en Parques o Gamesa Energía- se encuentra integrada en la actualidad en la actividad de fabricación de aerogeneradores.

¹⁰ Pedidos en firme y confirmación de acuerdos marco para entrega en el año corriente y en años futuros. Incluye pedidos firmados a junio 2014 y publicados en julio 2014 (contrato en México por 100 MW, contratos en India por 177 MW y contratos en Brasil por 214 MW).

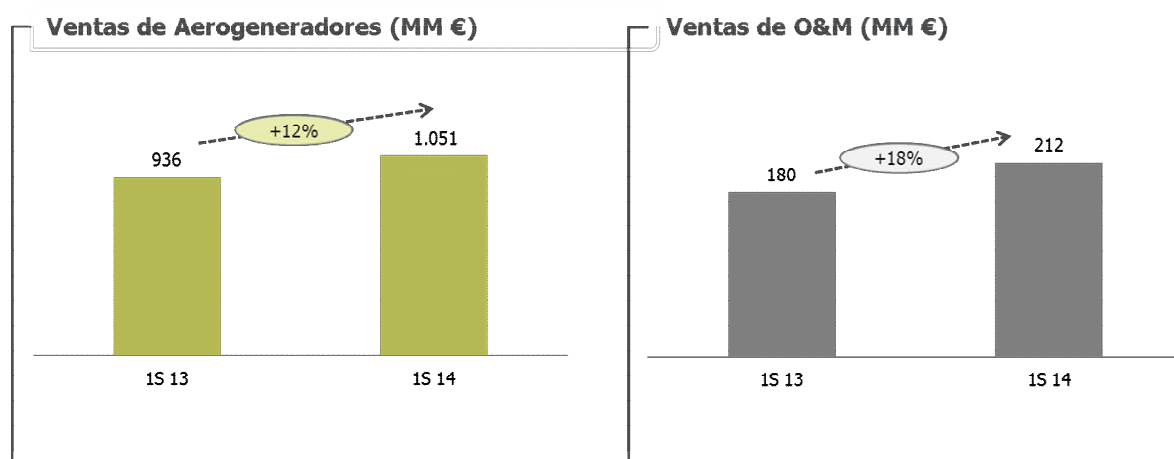
¹¹ Cobertura de volumen de ventas calculada como pedidos en firme recibidos para actividad año en curso dividido entre el punto medio del rango de volumen comprometido para el ejercicio en curso (2.200 MWe-2.400 MWe).

¹² A tipo de cambio promedio de 1S 2013.

INFORME DE GESTIÓN

volumen de actividad asciende a 1.187 MWe, un 25% superior al volumen del primer semestre de 2013 (950 MWe), gracias a la fuerte contribución a las ventas del grupo de los mercados indio y brasileño, a la recuperación del mercado estadounidense, a la contribución de nuevos mercados emergentes como Filipinas. Compensando el crecimiento de estos mercados, se produce una reducción temporal de la contribución a las ventas de Europa, contribución que se recuperará de forma progresiva en el segundo semestre, en línea con los pedidos firmados a junio de 2014.

Las ventas de Servicios de O&M ascienden a 212 MM €, un 18% superior a la cifra de ventas del primer semestre de 2013, apoyadas en el crecimiento de la flota post-garantía en mantenimiento, un 14% superior a la flota post-garantía bajo mantenimiento durante el primer semestre de 2013.

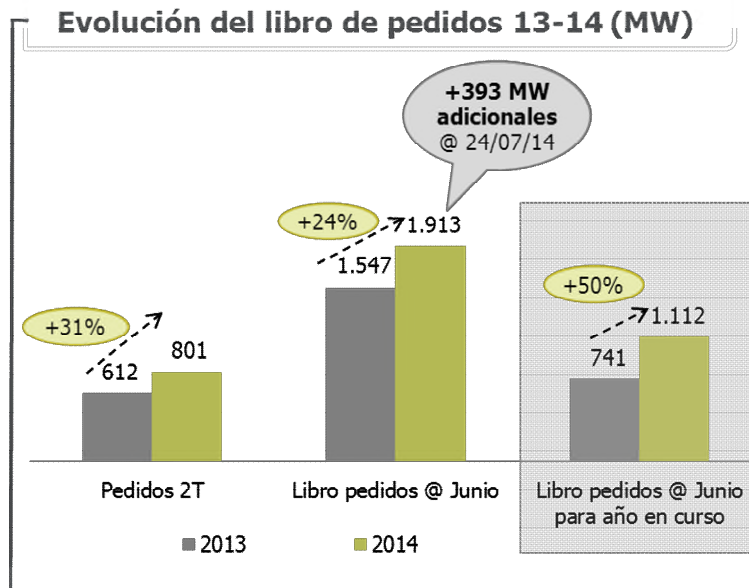


Este crecimiento del volumen de actividad y ventas se encuadra dentro de un entorno de crecimiento de la demanda global tras el descenso experimentado durante 2013. Esta recuperación de la demanda, impulsada en gran medida por el mercado americano, se apoya también en el crecimiento de doble dígito de mercados eólicos emergentes como India, Brasil, o México, en los que Gamesa cuenta con un fuerte posicionamiento. La solidez del posicionamiento comercial, apoyado no solo en una presencia geográfica diversificada sino también en una extensa base de clientes y en una cartera de productos y servicios orientada a maximizar la rentabilidad de los activos eólicos, ha permitido a la compañía firmar **801 MW¹³ en el segundo trimestre de 2014, un 31% más que en el segundo trimestre de 2013, aumentando la entrada total de pedidos en el primer semestre de 2014, hasta los 1.297 MW**. De esta forma Gamesa cierra el mes de junio de 2014 con un libro de pedidos de 1.913 MW, un 24% superior al libro de pedidos a junio 2013, de los cuales 1.112 MW son para actividad del año corriente, un 50% más que los pedidos para actividad 2013 existente en el libro de pedidos a final del primer semestre de 2013. Esto permite al grupo **alcanzar una cobertura del 100% del promedio de las guías de volumen de ventas para 2014¹⁴, más de 10 puntos porcentuales superior a la cobertura de ventas de 2013** en la misma fecha del año anterior. Adicionalmente durante el mes de julio, Gamesa firma un volumen de pedidos de 393 MW.

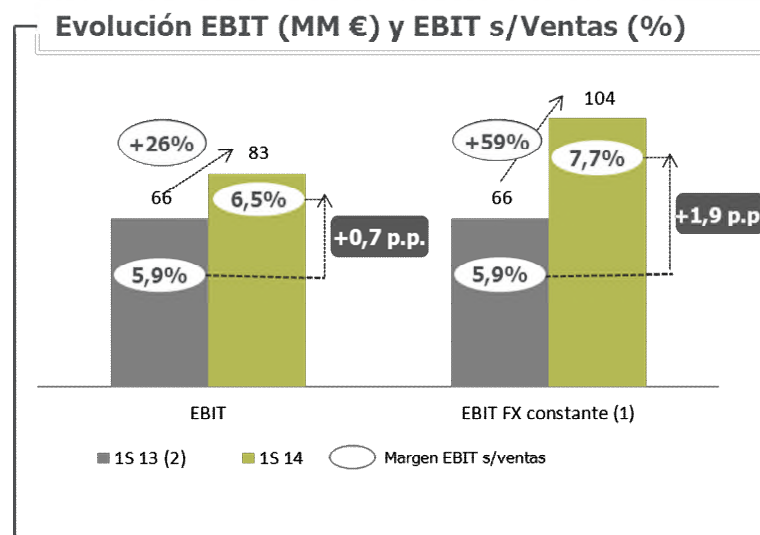
¹³ Ordenes en firme y confirmación de acuerdos marco para entrega en el año corriente y en años futuros. Incluye pedidos firmados en 2T 2014 (contrato en México por 100 MW, contratos en India por 177 MW y contratos en Brasil por 214 MW) publicados en julio.

¹⁴ Cobertura basada en total de pedidos recibidos a 30 de junio de 2014 para actividad 2014 sobre punto medio de guías de volumen para 2014 (2.200 MWe-2.400 MWe).

INFORME DE GESTIÓN



En este entorno de crecimiento de la demanda, el mayor volumen de actividad de Gamesa, apalancado en una estructura de gastos fijos inferior a la existente al comienzo del PN 2013-2015, se traduce en un aumento material de la rentabilidad de las operaciones durante el primer semestre de 2014. Adicionalmente, al impacto de volúmenes crecientes se une la optimización de costes variables, todavía en curso, que permite compensar prácticamente en su totalidad, el descenso del margen procedente de un mix diferente de proyectos. **De esta forma Gamesa alcanza un margen EBIT en el primer semestre de 2014, en moneda constante, de un 7,7%¹⁵ sobre las ventas del grupo, 1,9 puntos porcentuales por encima del margen del primer semestre de 2013 (5,9%), próximo al rango de margen recogido en la visión 2015.** El impacto, ya previsto a comienzo del ejercicio, de la depreciación de la rupia india y del real brasileño, se traduce en una reducción adicional de la rentabilidad operativa, hasta cerrar el semestre con un EBIT de 83 MM €, equivalente a un margen sobre ventas de un 6,5%, 0,7 puntos porcentuales por encima del margen EBIT del primer semestre de 2013.



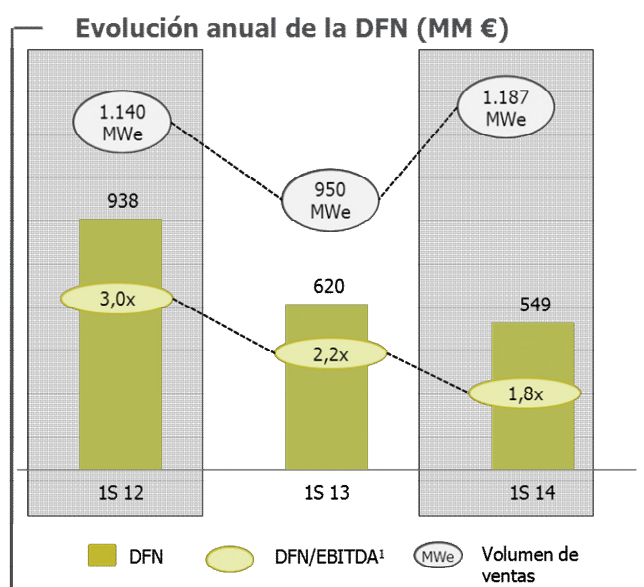
1. Margen EBIT con tipo de cambio promedio 1S 2013
2. Margen EBIT incluyendo provisiones no recurrentes por importe de 3,9 MM €

¹⁵ A tipo de cambio promedio de 1S 2013

INFORME DE GESTIÓN

Como resultado de la consolidación del crecimiento de volumen y de las ventas de operación y mantenimiento, y el aumento de la rentabilidad del negocio, Gamesa mejora el beneficio neto de los accionistas en un 88% con respecto al primer semestre de 2013, alcanzando un beneficio neto por acción de 0,17 €.

Asimismo, **Gamesa refuerza su solidez financiera durante el primer semestre con la reducción progresiva del endeudamiento y la firma de un nuevo sindicado por 350 MM €.** Gamesa cierra el primer semestre de 2014 con una deuda financiera neta de 549 MM €, 71 MM € o un 11% inferior a la deuda financiera neta a junio de 2013. Esta reducción del endeudamiento se consigue en un entorno de actividad creciente, con la correspondiente inversión adicional en circulante, gracias a la aplicación de las acciones de balance recogidas en el plan de negocio: la alineación de la fabricación a entregas y cobros, el control del circulante incluyendo el nuevo modelo de desarrollo de parques, y la focalización de la inversión junto a la desinversión de activos no críticos para la actividad. **De esta forma Gamesa recupera el nivel de actividad del primer semestre de 2012 con un nivel de endeudamiento un 41% inferior.**



1. EBITDA últimos 12 meses sin elementos no recurrentes

La amortización de los tramos A y B del sindicado por 583 MM € y la firma de un nuevo sindicado por 350 MM € en el mes de junio, permite a Gamesa adecuar sus líneas de financiación, hasta un total de 1.800 MM €, al entorno del Plan de Negocio y a la mejora de la capacidad de generación de caja, optimizando el coste y ampliando el plazo medio de financiación.

INFORME DE GESTION

Líneas de financiación

EUR MM	Principal	Vencimiento
Sindicado 2011	533	2014-15 (33 MM €); 2016 (500 MM €)
Sindicado 2014	350	2018
BEI	200	2018 (150 MM €); 2019 (10 MM €); 2020 (40 MM €)
BEI	260	2019
Otros préstamos LP	98	>12 meses
Bilaterales	354	Renovación tácita anual
Líneas de financiación	1.795	

Junto a la consolidación de las tendencias de crecimiento, mejora de la rentabilidad y reducción del endeudamiento, Gamesa ha continuado trabajando durante el primer semestre del año 2014 en el cierre de la alianza estratégica con Areva para crear una compañía con operaciones en el segmento offshore (al 50% de propiedad), trabajo que concluye en la firma de los acuerdos vinculantes en julio de 2014.

INFORME DE GESTIÓN

Principales Factores

Resultados Consolidados – Primer semestre 2014

Los resultados del primer semestre de 2014 están en línea con las guías comprometidas para el año completo:

- **Actividad:** 1.187 MWe vendidos, alineado con el rango superior del objetivo de 2.200 MWe – 2.400 MWe
- **Resultados:** margen EBIT consolidado de 6,5% sobre ventas, por encima del objetivo de margen EBIT de > 6%
- **Solidez financiera:** el ratio DFN/EBITDA de 1,8x para el grupo consolidado en línea con el objetivo de conseguir a final de año la guía de DFN/EBITDA < 1,5 veces

(MM €)	1S 2013	1S 2014	% Var.
Ventas	1.116	1.262	+13%
Margen Contribución	246	252	+2%
MC recurrente / Ventas (%)	22,1%	20,0%	-2,1 p.p.
EBITDA	144	158	+10%
EBITDA / Ventas (%)	12,9%	12,5%	-0,4 p.p.
EBIT	66	83	+26%
EBIT / Ventas (%)	5,9%	6,5%	+0,7 p.p.
Beneficio atribuible a sociedad dominante	22	42	+88%
DFN	620	549	-71

Cifras presentadas incluyen elementos no recurrentes en el primer semestre 2013 por valor de -3,9 MM € a nivel EBIT y Beneficio Neto

Actividad

Durante el primer semestre de 2014 Gamesa ha vendido 1.187 MW, un 25% superior a la actividad del primer semestre de 2013. Este crecimiento viene principalmente motivado por EE.UU. (235 MW, cuya contribución asciende al 20% del total de MWe) e India (360 MW, cuya contribución casi se duplica vs. primer semestre de 2013 alcanzando un 30% sobre el total). De esta manera, la actividad del primer semestre 2014 se encuentra alineada con el rango superior de las guías anuales de actividad (2.200 MWe – 2.400 MWe).

La actividad de Aerogeneradores de primer semestre 2014 se desglosa de la siguiente manera:

INFORME DE GESTIÓN

(MWe)	1S 2013	1S 2014	% var.	Estatus
MW Entregado a cliente	833	1.183	+42%	Transmisión de propiedad al cliente, en parque o en fábrica; Facturado.
+ Variación de MWe Disponible ExWorks	143	-98	NA	Variación del stock de aerogeneradores disponible para entrega a cliente; Facturado ExWork.
+ Variación de MWe Grado de Avance	-25	101	NA	Variación del stock de aerogeneradores no disponible para entrega cliente; No Facturado.
MWe Vendidos	950	1.187	+25%	

El MWe del primer semestre 2014 se concentra en:

- **América Latina se mantiene como la región con mayor contribución a las ventas (36%)**
- **India supone un 30% del total de ventas del primer semestre 2014**, +15 p.p. superior que su contribución en el primer semestre 2013
- **EE.UU. experimenta un crecimiento muy significativo respecto al año pasado, pasando de un 4% en el primer semestre 2013 a 20% en el primer semestre 2014**

Desglose geográfico de MWe vendidos de Aerogeneradores (%)	1S 2013	1S 2014
EE.UU.	4%	20%
China	1%	1%
India	16%	30%
América Latina	48%	36%
Europa y Resto del Mundo	32%	13%
TOTAL	100%	100%

Asimismo, el segmento Gamesa 2.0 MW representa en su conjunto un 96% de los MWe vendidos en el primer semestre 2014.

Rentabilidad

Las ventas ascienden a 1.262 millones de euros en el periodo un 13% superior a los 1.116 MM € de ventas en el primer semestre 2013.

- Las ventas de servicios incrementan un 18% hasta los 212 MM €
- Excluyendo servicios, las ventas experimentan un crecimiento del 12% vs. primer semestre 2013, menor a la evolución del MWe (+25%) principalmente por la evolución del tipo de cambio.

INFORME DE GESTIÓN

Gamesa cierra el primer semestre de 2014 con un resultado operativo (EBIT) consolidado de 83 MM €, situándose en un margen EBIT del 6,5% (comparado con un EBIT de 66 MM € en primer semestre 2013 y un margen EBIT del 5,9%).

La evolución del resultado operativo del primer semestre 2014 respecto al 2013 se explica por el impacto positivo de

- Mayores volúmenes de venta
- Optimización de costes variables bajo los programas de mejora continua 9/15
- Mejora de costes fijos a través de la adecuación de la dimensión de la estructura de acuerdo al Plan de Negocio 2013-15

Parcialmente compensado por

- Cambio en el mix de proyecto
- Depreciación de monedas, impacto ya previsto al comienzo del ejercicio

La unidad de Operación y Mantenimiento cuenta con un margen EBIT del 12,3%, frente al registrado en el primer semestre 2013 (12,9%) el cual está alineado con el margen de doble dígito planteado en el Plan de Negocio 2013-2015.

El beneficio neto del primer semestre 2014 (42 MM €) incluye -23 MM € de resultados financieros netos, -15 MM € procedentes de impuestos y -2 MM € de resultado de actividades discontinuadas.

Balance

Gamesa cierra el primer semestre de 2014 con un capital circulante de 418 MM €, lo que representa un 17% sobre ventas¹⁶. Esto supone una reducción respecto al primer semestre 2013 (22% sobre ventas) a pesar de la mayor actividad del periodo y un incremento respecto a cierre de 2013 (8% sobre ventas) por la estacionalidad propia de la actividad.

Adicionalmente, Gamesa continúa focalizada en el control estricto de sus inversiones, asegurando el retorno de las inversiones y la solidez de balance de la compañía. De esta manera, **Gamesa invierte 56 MM €¹⁷.** Gamesa centra las inversiones de 2014:

- Inversión en I+D asociada a nuevos productos y plataformas (G114–2.0 MW, Gamesa 5.0 MW),
- Adecuación de capacidad productiva a la G114-2.0 MW y Gamesa 5.0 MW

Gamesa cierre el ejercicio con una deuda financiera neta de 549 MM €, inferior a la registrada en el primer semestre 2013 (620 MM €).

¹⁶ Ratio con ventas últimos 12 meses.

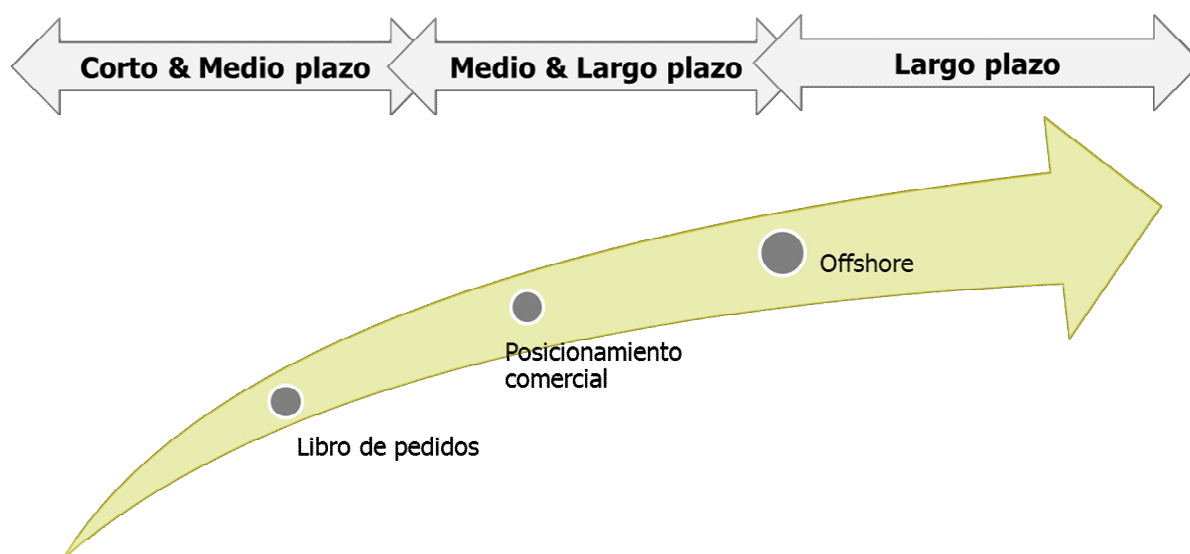
¹⁷ No incluye 2 MM € en inversión en activos eólicos experimentales.

2. EVOLUCIÓN PREVISIBLE

Perspectivas

Crecimiento rentable en el corto, medio y largo plazo sustentado en 3 pilares

Tras cerrar el primer semestre de 2014 con unos resultados alineados con los objetivos de 2014 y la visión de 2015 en términos de crecimiento, rentabilidad y solidez de balance, Gamesa refuerza sus perspectivas de crecimiento rentable en el corto, medio y largo plazo sobre la base de tres pilares: el libro de pedidos, una sólida estrategia comercial y la entrada en el segmento offshore, todo ello sobre una mejora continua del coste de producto y la estructura organizativa, y una mayor visibilidad del entorno regulatorio.



El libro de pedidos avala el cumplimiento del objetivo de crecimiento para 2014 y afianza la visión de volúmenes para 2015

La evolución del libro de pedidos desde la puesta en marcha del Plan de Negocio en 2012 muestra una progresiva consolidación de la actividad comercial. Dicha consolidación ha resultado en un crecimiento de la entrada de pedidos hasta alcanzar un volumen de 1.297 MW²⁰ durante el primer semestre de 2014, un 54% superior al primer semestre de 2013.

Este crecimiento ha permitido a Gamesa cerrar el semestre con 1.913 MW en el libro de pedidos, un 24% superior al volumen en el libro de pedidos al terminar el primer semestre de 2013, de los cuales 1.112 MW son para actividad en 2014, un 50% más que el volumen de pedidos para actividad del año en curso a junio de 2013.

Este fuerte crecimiento ha permitido a Gamesa alcanzar el 100% de cobertura²¹ del objetivo de volumen de ventas para el ejercicio en curso antes que en años anteriores, y posicionar su actividad para cumplir el límite superior del rango comprometido con el mercado para 2014²².

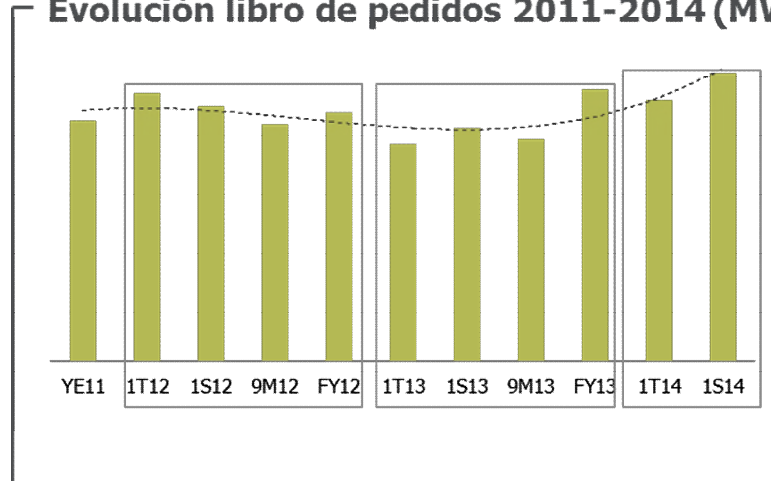
²⁰ Pedidos en firme y confirmación de acuerdos marco para entrega en el año corriente y en años futuros. Incluye pedidos firmados a junio 2014 y publicados en julio 2014 (Contrato en México por 100 MW, contratos en India por un volumen total de 177 MW y contratos en Brasil por 214 MW).

²¹ Cobertura calculada como pedidos para actividad año en curso dividido entre el punto medio del rango comprometido para el 2014 (2.200 MWe-2.400 MWe).

²² Rango de volumen de ventas de Aerogeneradores comprometido para 2014: 2.200 MWe-2.400 MWe.

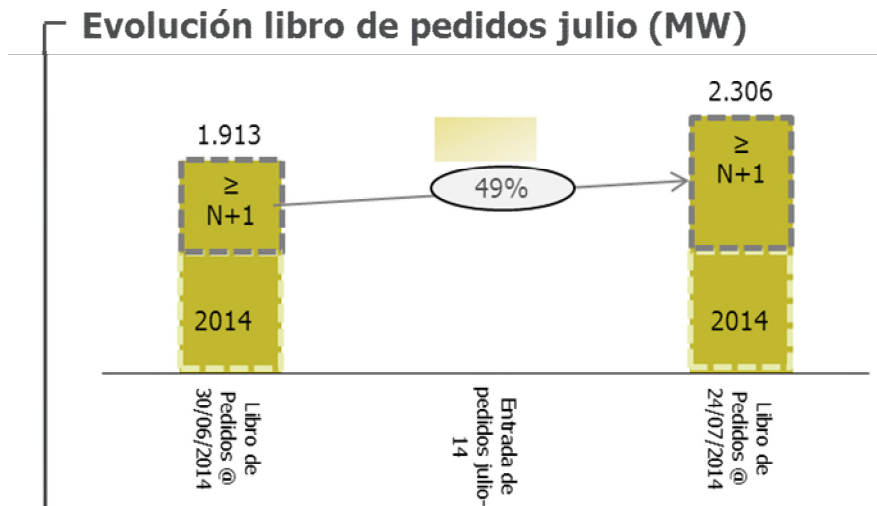
INFORME DE GESTIÓN

Evolución libro de pedidos 2011-2014 (MW)



La consolidación de la actividad comercial se ha visto corroborada durante las primeras semanas del tercer trimestre de 2014 con la recepción de pedidos adicionales por un volumen de 393 MW, un 50% del volumen total firmado durante el segundo trimestre de 2014. Estos pedidos, cuya entrega está prevista en el año 2015 y 2016, aumentan el libro de pedidos para años futuros en casi un 50% respecto al volumen existente a junio de 2014, mejorando de forma significativa la visibilidad de la visión de volúmenes 2015.

Evolución libro de pedidos julio (MW)



Dentro de los pedidos firmados durante el mes de julio de 2014 cabe destacar el contrato con EDPR para el suministro de 95 aerogeneradores G114-2.0 MW para el parque de Waverly (Kansas), parte del acuerdo marco firmado con la compañía durante el último trimestre de 2013 para el mercado estadounidense. Este contrato se convierte en el mayor contrato firmado para el nuevo modelo de la plataforma Gamesa 2.0-2.5 MW, e incorpora la tecnología MaxPower de Gamesa que permite aumentar la potencia nominal de las turbinas hasta 2.1 MW, incrementando de esta forma la producción de energía.

INFORME DE GESTIÓN

El posicionamiento comercial –país, cliente, producto y actividad de promoción - sustenta el crecimiento de Gamesa en el medio y largo plazo

El crecimiento del libro de pedidos durante 2014 se produce y resulta en parte de un entorno de crecimiento de la demanda global, fuertemente apoyado por la recuperación del mercado estadounidense y por el crecimiento generalizado de los mercados emergentes.

En este contexto el posicionamiento comercial de Gamesa con una gran diversificación geográfica pero con claras palancas de crecimiento es clave para garantizar que el crecimiento a corto plazo se sostenga en el medio y largo plazo.

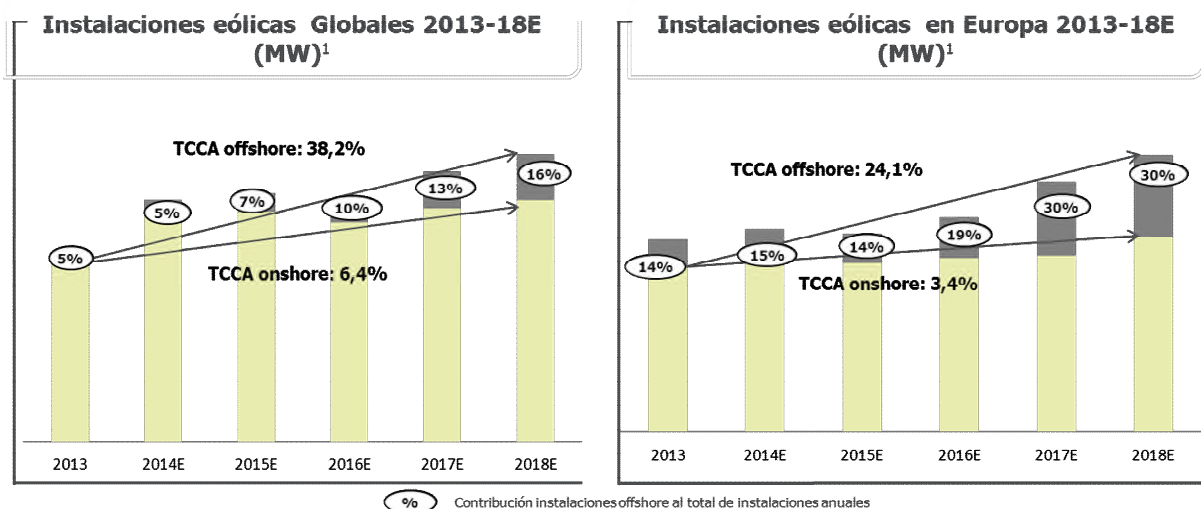
Aunque hay tres elementos principales que sustentan la solidez comercial de Gamesa: una cartera de producto –Gamesa 2.0-2.5 MW y Gamesa 5.0 MW- y unos servicios de operación y mantenimiento, que han permitido alcanzar una disponibilidad de la flota de Gamesa superior al 98%, y el conocimiento de los mercados y necesidades de los clientes, el uso de estrategias adaptadas a cada área geográfica ha sido fundamental en el desarrollo de ventajas competitivas en mercados que lideran el crecimiento futuro.

En este sentido cabe destacar la inversión realizada por Gamesa en el mercado indio y brasileño, 90 MM € desde 2010, que ha permitido a la compañía tener una cadena de suministro y capacidad de fabricación local en ambos mercados para cumplir con los requisitos de contenido local en Brasil y poder ser competitivo en India. La actividad de promoción de parques ha sido también un elemento diferenciador en India, donde la compañía cuenta con una cartera de activos de promoción de 3.666 MW y en México donde Gamesa posee derechos de conexión para el desarrollo de 300 MW.

Mientras en China, Gamesa está focalizando su actividad comercial en proyectos nicho de alto valor añadido, lo que le ha permitido firmar pedidos por un volumen de 200 MW durante 2014 frente a un total de 45 MW firmados en 2012 y 2013.

El segmento Offshore proporciona una oportunidad de crecimiento complementario en el largo plazo

El desarrollo del segmento offshore se ha visto impactado en los dos últimos años por la incertidumbre económica, que ha reducido los objetivos de instalación iniciales, y la volatilidad regulatoria en los mercados principales de Reino Unido y Alemania así como los problemas de conexión a red en este último país, que han retrasado las inversiones y los proyectos. Ajustados los objetivos iniciales, y eliminada la incertidumbre regulatoria en ambos mercados, el desarrollo del segmento offshore sigue ahora su curso, y se espera que las instalaciones tripliquen su contribución al total de instalaciones globales en los próximos 5 años, pasando de un 5% en 2013 hasta un 16% en 2018E.



1. Fuente: BTM «World Market Update» marzo 2014

Durante este primer periodo de 5 años Europa liderará el crecimiento del segmento offshore donde se espera que las instalaciones marinas lleguen a contribuir un tercio de las instalaciones totales, duplicando su contribución actual, hasta alcanzar los 5.000 MW en 2018. Durante una segunda etapa de desarrollo, posterior a 2018 se espera que Asia, especialmente China, gane importancia en el

INFORME DE GESTIÓN

crecimiento del ritmo de instalaciones hasta alcanzar un volumen anual de instalaciones similar al de Europa.

Durante el primer semestre del año Gamesa y Areva han estado trabajando conjuntamente para formar una empresa participada al 50% por ambas compañías, para operar en el segmento offshore. Este trabajo ha culminado durante el mes de julio en la firma de los acuerdos vinculantes para su formación. Queda pendiente ahora la aprobación por parte de las diferentes autoridades competentes que se espera tenga lugar durante el segundo semestre de 2014.

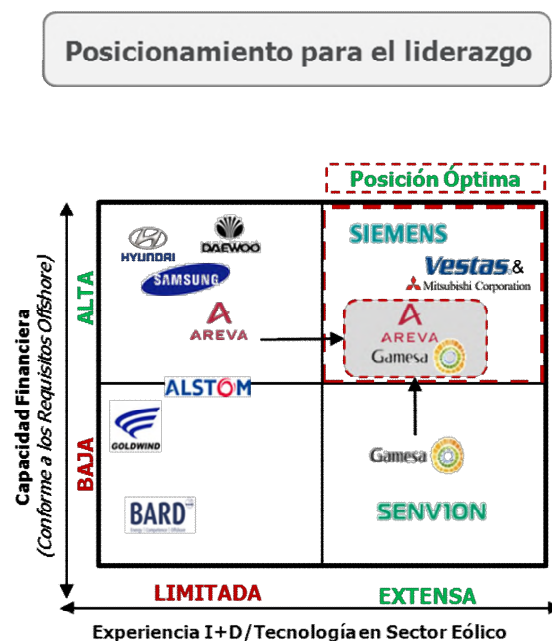
Esta JV, que nace posicionada entre los líderes del segmento gracias a las contribuciones complementarias de ambas compañías, permite a ambos socios acelerar la penetración en el segmento limitando los riesgos.

Mientras que ambos socios cuentan con el know-how eólico y las capacidades tecnológicas necesarias, incluyendo una plataforma de 8MW en desarrollo, cada compañía aporta activos individuales complementarios.

Areva aporta un negocio en funcionamiento con capacidad de fabricación de palas y naceles, una plataforma de 5 MW con un producto (M5000) financiable, con 30 MW en operación y 600 MW en instalación, y la segunda cartera de proyectos más grande (2,8 GW) del segmento.

Gamesa por su parte contribuye una plataforma de 5MW certificada y comercializable, experiencia en la optimización de costes y en los servicios de operación y mantenimiento y una cadena global e suministro de componentes.

Pendiente de la estimación del capital circulante del negocio offshore de Areva, el valor total de los activos contribuidos a la empresa se estima en 475 MM €, de los cuales 195 MM € corresponden a los activos contribuidos por Gamesa y 280 MM € a los activos contribuidos por Areva, sin contribuciones monetarias adicionales.



Esta alianza empresarial tiene un sólido encaje estratégico dentro del futuro de Gamesa. Además de nacer posicionada para ser uno de los líderes del segmento, gracias a las contribuciones complementarias de ambos socios, nace con necesidades de financiación limitadas gracias a contar con un negocio operativo, con una plataforma de producto de 5 MW con necesidades de inversión limitadas, y con capacidad de acceder a financiación de terceros o de los socios. Adicionalmente la JV permite a Gamesa poner en valor las inversiones realizadas en la plataforma dual de 5.0 MW, genera oportunidad adicional de negocio a través del acuerdo de suministro preferente, y producirá un impacto positivo a nivel del beneficio neto en un plazo breve de tiempo.

INFORME DE GESTIÓN



Aumento de la visibilidad del entorno regulatorio

El aumento de la demanda global se ha visto acompañado durante el primer semestre de 2014 por un aumento de la visibilidad regulatoria después de dos años de incertidumbre y volatilidad, especialmente en Europa, del que se espera un impacto positivo en el desarrollo de proyectos eólicos.

Dentro de la evolución regulatoria en Europa en los primeros seis meses de 2014 cabe destacar:

La aprobación del **Proyecto de Ley de Reforma de Energías Renovables en Alemania** (jul-14), pendiente ahora de ser firmada por el Presidente de la República y publicada en el Boletín, cuyos elementos principales son:

- El aumento de los **objetivos de contribución renovable de un 40% a un 45% en 2025 y de un 55% a un 60% en 2035.**
- El ajuste del objetivo de capacidad offshore a 6,5 GW en 2020 y 15 GW en 2030.
- Regímenes tarifarios decrecientes para proyectos eólicos onshore y offshore
 - Para onshore se fija en una tarifa decreciente durante la vida del proyectos desde 89 € MWh hasta 49,5 € MWh²³ (revisión a partir de los 5 primeros años dependiendo del emplazamiento/horas de viento y del volumen anual de instalaciones). A partir de 2017 la remuneración para las nuevas instalaciones onshore se establecerá por subasta competitiva, en línea con las guías aprobadas por la Unión Europea sobre mecanismos de ayuda estatales.
 - Mientras el régimen tarifario para los proyectos offshore (FiT offshore) se fija en 194 € MWh (para el modelo de 8 años) o 154 € MWh (para el modelo de 12 años) para las instalaciones que se ponen en marcha hasta 2019, con reducciones de entre 10€ MWh- 5 € MWh por año para instalaciones que se ponen en marcha en 2018 y 2019.

La presentación del **Proyecto de Ley sobre Nuevo Modelo Energético en Francia** del que destaca:

- **Un objetivo renovable del 40% en 2030.**

²³ Revisión a partir de los 5 primeros años dependiendo del emplazamiento/horas de viento y del volumen anual de instalaciones

INFORME DE GESTIÓN

- Reducción de la contribución de energía nuclear a la producción energética total de un 50% en 2025.
- Reducción del 30% en el consumo de combustibles fósiles y del 40% en emisiones CO₂ (vs. 1990) en el 2030.
- Reducción del consumo energético en un 50% en 2050.

Fuera de Europa cabe destacar **la reforma constitucional del mercado eléctrico en México que abre la puerta a la introducción de un sistema de apoyo a las energías renovables**, con varios mecanismos en discusión:

- Obligaciones de energías limpias a los participantes del mercado eléctrico (Certificados Verdes)
- Licitaciones competitivas para alcanzar cuota de energía renovable en el consumo nacional

Asimismo se considera la **creación de un mercado de carbono nacional**:

- Límites de emisión de CO₂ a entidades gubernamentales y a ciertas industrias y posibilidad de compensación de emisiones con créditos de carbono procedente de proyectos de energías renovables (fuente de ingresos adicional para parques eólicos)

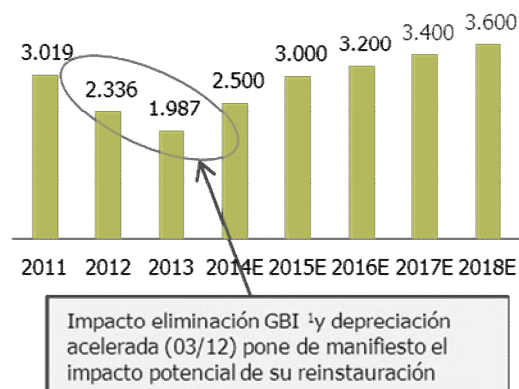
Mientras, el borrador del Programa Especial para el Aprovechamiento de las Energías Renovables **recoge un objetivo de capacidad eólica instalada de 9GW en 2018** (2GW instalados en 2013).

Dentro de los cambios regulatorios es especialmente relevante **la inclusión en el presupuesto Indio de los siguientes mecanismos de apoyo**:

- **Reposición de la amortización acelerada**, en el cálculo de la base imponible, para inversiones en proyectos eólicos.
 - Exención fiscal de un 80%
- **Extensión de las vacaciones fiscales** para la generación eólica hasta marzo de 2017
 - 100% de beneficio fiscal durante 10 años
- **Bonificación fiscal (15%) a la inversión** (>INR15 Crores) para empresas fabricantes extendida hasta marzo 2017
- **Reducción de impuestos a la importación de componentes**

Es importante destacar el potencial impacto que estas medidas pueden tener en la demanda del mercado indio en los próximos años, que algunas fuentes estiman en 1.000MW adicionales por año, teniendo en cuenta el fuerte declive que se produjo tras la eliminación de la depreciación acelerada y el incentivo a la generación en marzo de 2012.

India: Instalaciones anuales (MW)²



1. GBI (incentivo a la generación renovable reintroducido en Abril 2013)
2. BTM «World Market Outlook» Abril 2014

Finalmente en EE.UU. se está produciendo un mayor apoyo a medidas para combatir el cambio climático. La Agencia de Protección del medioambiente (EPA) publica el Plan de Energía Limpia que propone reducir las emisiones de CO₂ de generación de combustibles fósiles en un 30% respecto al

INFORME DE GESTIÓN

nivel de 2005 en 2030, y alcanzar una contribución de generación renovable en el mix de generación total de un 13% en 2030.

Alineación con las guías comprometidas para 2014

En este entorno de demanda global creciente y menor incertidumbre regulatoria y teniendo en cuenta la estacionalidad del negocio y el aumento de la actividad prevista para el ejercicio, **Gamesa cierra el primer semestre de 2014 con unos resultados que se encuentran alineados con las guías comprometidas para el ejercicio y con la visión de creación de valor 2015.**

	Guías 2014	1S 2014	1S 2013	FY 2013
Volumen (MWe)	2.200-2.400	1.187	950	1.953
Margen EBIT a moneda constante ¹	>7%	7,7% ¹		
Margen EBIT	>6%	6,5%	5,9%	5,5%
Circulante s/Ventas ²	<10%	17%	22%	8,3%
Capex (MM €)	<110	56	51	110
DFN/EBITDA ²	<1,5x	1,8x	2,2x	1,5x
Generación de caja libre neta (MM €)	>0	-129	-124	75
ROCE ³	8,5%-10%	7,5%	5,3%	7,6%

1. Margen EBIT con monedas promedio 1S 13
2. Últimos 12 meses; excluyendo impacto de elementos no recurrentes en EBITDA
3. ROCE con EBIT neto de impuestos (tasa marginal del periodo correspondiente)

Conclusiones

En un entorno de actividad creciente, resultado de una recuperación de la demanda global, y de la solidez del posicionamiento competitivo de Gamesa, **la compañía cierra el primer semestre de 2014 consolidando las tendencias de crecimiento y rentabilidad y mejorando las perspectivas de futuro.**

Las ventas del primer semestre ascienden a 1.262 MM € un 13% por encima de las ventas del primer semestre de 2013, con un margen EBIT del 6,5%, 0,7 puntos porcentuales por encima del margen EBIT del primer semestre de 2013. En moneda constante Gamesa alcanza un crecimiento anual de las ventas de un 21% mientras que el margen EBIT se sitúa en un 7,7% aproximándose al rango de la visión 2015²⁴.

La solidez del posicionamiento comercial con una presencia geográfica y una base de clientes diversificada, y con una cartera de productos y servicios orientada a maximizar la rentabilidad de nuestros clientes **se ha traducido en un fuerte crecimiento en la entrada de pedidos, que asciende hasta los 1.297 MW**, un 54% superior al volumen firmado durante el primer semestre de 2013, con 801 MW firmados en el segundo trimestre de 2014. Esta entrada de pedidos ha permitido a **Gamesa cubrir el 100% del volumen de ventas comprometido para 2014²⁵ a junio y posicionar su actividad para alcanzar el rango superior de las guías.** A esto hay que añadir la entrada de 393 MW adicionales durante las primeras semanas de julio, para actividad de años futuros, que contribuye a mejorar la visibilidad del volumen de actividad para 2015 y 2016.

Gamesa continua avanzando en el fortalecimiento del balance, consolidando las mejoras alcanzadas en 2013. En un entorno de actividad creciente y dentro de la tradicional estacionalidad de

²⁴ Visión margen EBIT 2015: 8% a 10%.

²⁵ Cobertura calculada como pedidos para actividad 2014 dividido entre el rango medio de guías de volumen para 2014 (2.200 MWe-2.400 MWe).

INFORME DE GESTIÓN

la actividad, Gamesa reduce el capital circulante en un 15% con respecto a la cifra del primer semestre de 2013, y mejora el ratio de capital circulante sobre las ventas del año en curso en 5 puntos porcentuales. Esto le permite a Gamesa cerrar el semestre con una reducción anual de la posición de DFN de 71 MM € con respecto al primer semestre de 2013, hasta alcanzar los 549 MM €, 1,8x el EBITDA del grupo. Durante el semestre, Gamesa amortiza 583 MM € del tramo del sindicado de 2011 y firma un sindicado por 350 MM €, elevando el acceso a líneas de financiación para acometer el plan hasta los 1.800 MM €, optimizando el coste y ampliando los plazos de vencimiento de la deuda.

Finalmente Gamesa avanza de forma material en la constitución de una JV con Areva para el desarrollo offshore, al firmar los acuerdos vinculantes, acelerando así el acceso a un segmento de alto potencial de crecimiento en el largo plazo.

3. PRINCIPALES RIESGOS DEL NEGOCIO

El Grupo Gamesa está expuesto a determinados riesgos financieros que gestiona mediante la agrupación de sistemas de identificación, medición, limitación de concentración y supervisión. La gestión y limitación de los riesgos financieros se efectúa de manera coordinada entre la Dirección Corporativa de Gamesa y las unidades de negocio en virtud de las políticas aprobadas al más alto nivel ejecutivo y conforme a las normas políticas y procedimientos establecidos. La identificación, evaluación y cobertura de los riesgos financieros es responsabilidad de cada una de las unidades de negocio, conjuntamente con la Dirección Corporativa.

El riesgo asociado a las variaciones de tipo de cambio asumidas para las transacciones de Gamesa se corresponde con las compras y ventas de productos y servicios de la propia actividad en diferentes divisas.

Para contrarrestar este riesgo, Gamesa tiene contratados instrumentos financieros de cobertura con entidades financieras.

4. UTILIZACION DE INSTRUMENTOS FINANCIEROS

El Grupo Gamesa utiliza las coberturas financieras que le permiten mitigar los riesgos de tipo de cambio, riesgos de tipo de interés, riesgos de volatilidades de acciones de renta variable que pudieran afectar el resultado estimado de la compañía basándose en estimaciones de transacciones esperadas para sus diferentes actividades.

5. HECHOS POSTERIORES

Nos remitimos a la Nota 19 de los estados financieros semestrales resumidos consolidados al 30 de junio de 2014.

6. ACTIVIDADES DE INVESTIGACION Y DESARROLLO

El desarrollo tecnológico se establece en un marco plurianual que se despliega en el plan anual de Desarrollo Tecnológico, en el que se establecen actividades y entregables que se pretenden alcanzar durante cada año en cuestión y finalmente se asigna un presupuesto.

Durante el primer semestre del ejercicio 2014 el incremento principal del epígrafe “Gastos de investigación y desarrollo” del Inmovilizado Inmaterial ha sido debido al desarrollo en Gamesa Innovation and Technology, S.L. de nuevos modelos de aerogeneradores y optimización del rendimiento de sus diversos componentes ascendiendo en total, para todo el Grupo, a un importe de

INFORME DE GESTIÓN

24.961 miles de euros, aproximadamente (27.273 miles de euros, aproximadamente, durante el primer semestre del ejercicio de 2013).

7. OPERACIONES CON ACCIONES PROPIAS

Gamesa mantiene a 30 de junio de 2014 un total de 3.019.777 acciones de la propia sociedad, lo que representa un 1,189% del Capital Social.

El coste total de las mismas asciende a 26.117 miles de euros, con un coste unitario de 8,649 euros.

Los retiros de acciones propias han supuesto un beneficio por importe de 4.150 miles de euros (beneficio de 3.548 miles de euros a 30 de junio de 2013), registrado con abono al epígrafe "Patrimonio Neto de la Sociedad dominante – Reservas – Otras reservas" del balance resumido consolidado al 30 de junio de 2014.

Nos remitimos para información adicional de las operaciones con acciones propias a la Nota 11.b de los Estados Financieros Intermedios Consolidados Resumidos al 30 de junio de 2014.

8. ESTRUCTURA DE CAPITAL

ESTRUCTURA DE CAPITAL INCLUIDOS LOS VALORES QUE NO SE NEGOCIEN EN UN MERCADO REGULADO COMUNITARIO, CON INDICACIÓN, EN SU CASO, DE LAS DISTINTAS CLASES DE ACCIONES, Y PARA CADA CLASE DE ACCIONES, LOS DERECHOS Y OBLIGACIONES QUE CONFIERA EL PORCENTAJE DE CAPITAL SOCIAL QUE REPRESENTA:

Conforme al artículo 4 de los Estatutos Sociales de Gamesa Corporación Tecnológica, S.A. en su redacción aprobada con fecha 24 de julio de 2012 por ejecución de acuerdo de la Junta General de Accionistas de fecha 29 de junio de 2012 y revisada por la Junta General de Accionistas de fecha 19 de abril de 2013 "El capital social es de 43.159.721,89 euros, dividido en 253.880.717 acciones ordinarias de diecisiete céntimos de euro de valor nominal cada una, numeradas correlativamente del 1 al 253.880.717, que integran una clase y serie únicas."

PARTICIPACIONES SIGNIFICATIVAS EN EL CAPITAL, DIRECTAS O INDIRECTAS

Según información pública en poder de GAMESA CORPORACION TECNOLOGICA, S.A. la estructura del capital a 30 de junio de 2014 es la siguiente:

Nombre o denominación social del accionista	Número de derechos de voto directos	Número de derechos de voto indirectos (*)	% sobre el total de derechos de voto
IBERDROLA, S.A.	49.980.788	-	19,687
BLACKROCK, INC.	-	7.873.115	3,101
DIMENSIONAL FUND ADVISORS LP	-	7.473.500	3,022

(*) A través de:

Nombre o denominación social del titular directo de la participación	Número de derechos de voto directos	% sobre el total de derechos de voto

INFORME DE GESTIÓN

9. RESTRICCIONES A LA TRANSMISIBILIDAD DE VALORES

No existen restricciones a la transmisibilidad de valores.

10. PARTICIPACIONES SIGNIFICATIVAS DIRECTAS E INDIRECTAS

Nos remitimos al punto 8.

11. RESTRICCIONES AL DERECHO DE VOTO

No existe restricción alguna en orden al ejercicio del derecho de voto.

12. PACTOS PARASOCIALES

Gamesa Corporación Tecnológica, S.A. no tiene conocimiento de la existencia de pactos parasociales.

13. NORMAS APLICABLES AL NOMBRAMIENTO Y SUSTITUCIÓN DE LOS MIEMBROS DEL CONSEJO DE ADMINISTRACIÓN Y A LA MODIFICACIÓN DE LOS ESTATUTOS SOCIALES

Según establece el artículo 32 de los Estatutos Sociales de GAMESA CORPORACIÓN TECNOLÓGICA, S.A., los miembros del Consejo de Administración son “elegidos por la Junta General de Accionistas” con la previsión de que “si durante el plazo para el que fueren nombrados los consejeros se produjesen vacantes, el Consejo de Administración podrá designar, de entre los accionistas, a las personas que hayan de ocuparlas hasta que se reúna la primera Junta General de Accionistas” siempre de conformidad con las previsiones contenidas en la Ley de Sociedades de Capital y en los Estatutos Sociales.

De conformidad con los artículos 19.5. b) y 23.2 del Reglamento del Consejo de Administración, las propuestas de nombramiento de consejeros que someta el Consejo de Administración a la consideración de la Junta General de Accionistas y las decisiones de nombramiento que adopte dicho órgano en virtud de las facultades de cooptación que tiene legalmente atribuidas deberán estar precedidas de la correspondiente propuesta de la Comisión de Nombramientos y Retribuciones en el caso de los consejeros independientes y previo informe de la citada comisión en el caso de las restantes categorías de consejeros. El artículo 23.3 del Reglamento del Consejo de Administración establece que “cuando el Consejo de Administración se aparte de la propuesta o el informe de la Comisión de Nombramientos y Retribuciones deberá motivar las razones de su proceder y dejar constancia en acta de sus razones.”

Añade el artículo 24 del mismo Reglamento que “el Consejo de Administración y la Comisión de Nombramientos y Retribuciones, dentro del ámbito de sus competencias, procurarán que la propuesta y elección de candidatos recaiga sobre personas de reconocida honorabilidad, solvencia, competencia y experiencia, debiendo extremar el rigor en relación con aquéllas llamadas a cubrir los puestos de consejero independiente.

En el caso del consejero persona jurídica, la persona física que le represente en el ejercicio de las funciones propias del cargo, estará sujeta a las condiciones de honorabilidad, solvencia, competencia y experiencia señaladas en el párrafo anterior, y le serán exigidos a título personal los deberes del consejero establecidos en este Reglamento”.

Finalmente, el artículo 19.5. p) del Reglamento del Consejo de Administración atribuye a la Comisión de Nombramientos y Retribuciones la responsabilidad de “velar para que al proveer nuevas vacantes en el Consejo de Administración los procedimientos de selección no adolezcan de ningún sesgo implícito de discriminación por cualquier causa.”

INFORME DE GESTIÓN

En cuanto a la reelección de los Consejeros el artículo 25 del Reglamento del Consejo de Administración, establece que *“las propuestas de reelección de consejeros que el Consejo de Administración decida someter a la Junta General de Accionistas habrán de sujetarse a un proceso formal de evaluación, del que necesariamente formará parte una propuesta o informe emitido por la Comisión de Nombramientos y Retribuciones, en el que se evaluarán la calidad del trabajo y la dedicación al cargo de los consejeros propuestos durante el mandato precedente.*

A estos efectos, los consejeros que formen parte de la Comisión de Nombramientos y Retribuciones serán evaluados por la propia Comisión, debiendo abstenerse de intervenir, cada uno de ellos, en las deliberaciones y votaciones que les afecten.

El presidente, los vicepresidentes y, en su caso, el secretario y el vicesecretario del Consejo de Administración, que sean reelegidos consejeros por acuerdo de la Junta General, continuarán desempeñando los cargos que ejercieran con anterioridad en el seno del Consejo de Administración, sin necesidad de nueva elección, y sin perjuicio de la facultad de revocación que respecto de dichos cargos corresponde al propio Consejo de Administración.”

El cese de los Consejeros se regula en el artículo 27 del Reglamento del Consejo de Administración, que dispone que *“los consejeros cesarán en el cargo cuando haya transcurrido el periodo para el que fueron nombrados, sin perjuicio de la posibilidad de reelección, y cuando lo decida la Junta General de Accionistas en uso de las atribuciones que ésta tiene conferidas legal y estatutariamente. Asimismo, el Consejo de Administración podrá proponer a la Junta General de Accionistas el cese de un consejero”.*

Los trámites y criterios a seguir para el cese serán los previstos en la Ley de Sociedades de Capital y en el Reglamento del Registro Mercantil.

Según establece el artículo 27.2 del Reglamento del Consejo de Administración, *“los consejeros deberán poner su cargo a disposición del Consejo de Administración y formalizar, si éste lo considera conveniente, la correspondiente dimisión, en todo caso previo informe de la Comisión de Nombramientos y Retribuciones, en los siguientes casos:*

- a) Cuando se trate de consejeros dominicales, cuando éstos o el accionista al que representen, dejen de ser titulares de participaciones significativas estables en la Sociedad, así como cuando estos revoquen la representación.*
- b) Cuando se trate de consejeros ejecutivos, siempre que el Consejo de Administración lo considere oportuno.*
- c) Cuando se trate de consejeros externos, si se integran en la línea ejecutiva de la Sociedad o de cualquiera de las sociedades del grupo.*
- d) Cuando se trate de consejeros independientes, cuando por cualquier otra causa concurran en él cualquiera de las circunstancias enumeradas en el artículo 8.2 de este Reglamento, incompatibles con la condición de consejero independiente.*
- e) Cuando, por circunstancias sobrevenidas, se vean incursos en alguno de los supuestos de incompatibilidad o prohibición previstos en la normativa vigente, en los Estatutos Sociales o en este Reglamento.*
- f) Cuando resulten procesados por un hecho presuntamente delictivo o se dictara contra ellos auto de apertura de juicio oral por alguno de los delitos señalados en la disposición relativa a las prohibiciones para ser administrador de la Ley de Sociedades de Capital o sean objeto de un expediente disciplinario por falta grave o muy grave instruido por las autoridades supervisoras.*
- g) Cuando cesen en los puestos ejecutivos a los que estuviere asociado su nombramiento como consejero.*

INFORME DE GESTIÓN

h) Cuando resulten gravemente amonestados por la Comisión de Auditoría y Cumplimiento o sancionados por infracción grave o muy grave por alguna autoridad pública, por haber infringido sus obligaciones como consejeros.

i) Cuando su permanencia en el Consejo de Administración pueda poner en riesgo los intereses de la Sociedad, o cuando desaparezcan las razones por las que fueron nombrados.

j) Cuando, por hechos imputables al consejero en su condición de tal, se hubiere ocasionado un daño grave al patrimonio social o se perdiera la honorabilidad comercial y profesional necesaria para ser consejero de la Sociedad.

Normas aplicables a la modificación de los Estatutos Sociales

La modificación de los Estatutos Sociales de Gamesa Corporación Tecnológica, S.A. se rige por lo dispuesto en los artículos 285 a 290 de la Ley de Sociedades de Capital sin que se exija mayoría reforzada alguna distinta de las establecidas en el artículo 201 del referido texto legal.

Tal y como disponen los artículos 16.1 h) de los Estatutos Sociales y 7 del Reglamento de la Junta General de Accionistas, la competencia para modificar los Estatutos Sociales corresponde a la Junta General de Accionistas.

Por su parte, en el artículo 40.2 m) de los Estatutos Sociales se indica que el Consejo de Administración se ocupará de proponer a la Junta General de Accionistas la modificación de Estatutos.

El artículo 35.3 del Reglamento de la Junta General de Accionistas señala que el Consejo de Administración formulará propuestas de acuerdos diferentes para aquellos asuntos que sean sustancialmente independientes, a fin de que los accionistas puedan ejercer de forma separada sus preferencias de voto. Dicha regla se aplicará en particular, en el caso de modificaciones de Estatutos, a cada artículo o grupo de artículos que sean sustancialmente independientes.

Con motivo de la convocatoria de las Junta Generales de Accionistas en las que se proponga la modificación de Estatutos Sociales, de acuerdo al artículo 518 de la Ley de Sociedades de Capital, se incluirá en la página web de la Sociedad el texto completo de las propuestas de acuerdos y el informe de los órganos competentes.

14. LOS PODERES DE LOS MIEMBROS DEL CONSEJO DE ADMINISTRACIÓN Y, EN PARTICULAR, LOS RELATIVOS A LA POSIBILIDAD DE EMITIR O RECOMPRAR ACCIONES

Poderes de los miembros del Consejo de Administración

El Consejo de Administración de GAMESA CORPORACIÓN TECNOLÓGICA, S.A., en su sesión de 23 de mayo de 2012, acordó por unanimidad, previo informe favorable de la Comisión de Nombramientos y Retribuciones, nombrar como Consejero Ejecutivo, Presidente y Consejero Delegado de la Sociedad a don Ignacio Martín San Vicente, delegando en él todas las facultades que según la Ley y los Estatutos Sociales corresponden al Consejo de Administración, excepto las indelegables por Ley y Estatutos, nombramiento que fue aceptado por el señor Martín San Vicente en el mismo acto.

Poderes relativos a la posibilidad de emitir o recomprar acciones

A la fecha de aprobación del presente Informe se encuentra vigente la autorización otorgada por la Junta General Ordinaria de Accionistas de la Sociedad celebrada el 28 de mayo de 2010, en virtud de la cual el Consejo de Administración quedaba habilitado para adquirir acciones propias. A

INFORME DE GESTIÓN

continuación se transcribe el tenor literal del acuerdo adoptado por la referida Junta en el punto décimo del Orden del Día:

“Autorizar expresamente al Consejo de Administración, con expresa facultad de sustitución, de acuerdo con lo establecido en el artículo 75 de la Ley de Sociedades Anónimas, la adquisición derivativa de acciones de Gamesa Corporación Tecnológica, Sociedad Anónima en las siguientes condiciones:

- a.- Las adquisiciones podrán realizarse directamente por Gamesa Corporación Tecnológica, Sociedad Anónima o indirectamente a través de sus sociedades dominadas.
- b.- Las adquisiciones de acciones, que deberán estar íntegramente desembolsadas y libres de cargas y/o gravámenes, se realizarán mediante operaciones de compraventa, permuta o cualquier otra permitida por la Ley.
- c.- Las adquisiciones podrán realizarse, en cada momento, hasta la cifra máxima permitida por la Ley.
- d.- El precio mínimo de las acciones será su valor nominal y el precio máximo no podrá ser superior a un 10% de su valor de cotización en la fecha de adquisición.
- e.- Que se pueda dotar en el patrimonio neto de la Sociedad una reserva indisponible equivalente al importe de las acciones propias computado en el activo. Esta reserva deberá mantenerse en tanto las acciones no sean enajenadas o amortizadas.
- f.- Las acciones adquiridas podrán ser enajenadas posteriormente en las condiciones que libremente se determinen.
- g.- La presente autorización se otorga por un plazo máximo de 5 años dejando sin efecto de forma expresa la autorización otorgada por la Junta General Ordinaria de Accionistas de la Sociedad, celebrada el pasado 29 de mayo de 2009, en la parte no utilizada.

A los efectos previstos en el párrafo segundo del número 1º del artículo 75 de la Ley de Sociedades Anónimas, otorgar expresa autorización para la adquisición de acciones de la Compañía por parte de cualquiera de las sociedades dominadas en los mismos términos resultantes del presente acuerdo.

Finalmente y en relación a lo dispuesto en el último párrafo del apartado 1º del artículo 75 de la Ley de Sociedades Anónimas, en su redacción dada por la Ley 55/1999, de 29 de diciembre, se indica que las acciones que se adquirieran en virtud de la presente autorización, podrán destinarse por la Sociedad, entre otros fines, a su entrega a los empleados o administradores de la Sociedad ya sea directamente o como consecuencia del ejercicio de derechos bien sean de opción u otros contemplados en Planes de Incentivos de los que aquéllos sean titulares y/o beneficiarios conforme a lo legal, estatutaria y reglamentariamente previsto.”

15. LOS ACUERDOS SIGNIFICATIVOS QUE HAYA CELEBRADO LA SOCIEDAD Y QUE ENTREN EN VIGOR, SEAN MODIFICADOS O CONCLUYAN EN CASO DE CAMBIO DE CONTROL DE LA SOCIEDAD A RAÍZ DE UNA OFERTA PÚBLICA DE ADQUISICIÓN, Y SUS EFECTOS, EXCEPTO CUANDO SU DIVULGACIÓN RESULTE SERIAMENTE PERJUDICIAL PARA LA SOCIEDAD. ESTA EXCEPCIÓN NO SE APLICARÁ CUANDO LA SOCIEDAD ESTÉ OBLIGADA LEGALMENTE A DAR PUBLICIDAD A ESTA INFORMACIÓN

De conformidad con el acuerdo marco suscrito en fecha 21 de diciembre de 2011 (Hecho relevante número 155308) entre Iberdrola, S.A. y la filial de Gamesa Corporación Tecnológica, S.A., Gamesa Eólica, S.L. Unipersonal, el supuesto de cambio de control en Gamesa Corporación Tecnológica, S.A. permitirá a Iberdrola, S.A. dar por terminado el acuerdo marco, sin que las partes tengan nada que reclamarse por dicha terminación.

INFORME DE GESTION

16. ACUERDOS ENTRE LA SOCIEDAD Y SUS CARGOS DE ADMINISTRACIÓN Y DIRECCIÓN O EMPLEADOS QUE DISPONGAN INDEMNIZACIONES CUANDO ÉSTOS DIMITAN O SEAN DESPEDIDOS DE FORMA IMPROCEDENTE O SI LA RELACIÓN LABORAL LLEGA A SU FIN CON MOTIVO DE UNA OFERTA PÚBLICA DE ADQUISICIÓN

El Presidente y Consejero Delegado y algunos de los miembros del equipo directivo de la Compañía tienen reconocido contractualmente el derecho a percibir compensaciones económicas en caso de extinción de la relación por causa imputable a la Compañía, y en algún caso también por el acaecimiento de circunstancias objetivas, como puede ser el cambio de control. La compensación económica pactada por dicha extinción consiste, dicho en términos generales, en el pago de la retribución correspondiente a períodos distintos, hasta un máximo de dos anualidades, dependiendo de las circunstancias personales, profesionales y del tiempo en que se firmó el contrato.

En lo que respecta a los empleados no directivos no tienen, por lo general, reconocidas en su relación laboral compensaciones económicas en caso de extinción de la misma distinta de las establecidas por la legislación vigente.

CARLOS RODRÍGUEZ-QUIROGA MENÉNDEZ, PROVISTO DE DNI Nº 276302 A, SECRETARIO DEL CONSEJO DE ADMINISTRACIÓN DE LA COMPAÑÍA MERCANTIL “GAMESA CORPORACIÓN TECNOLÓGICA, S.A.” CON DOMICILIO SOCIAL EN ZAMUDIO (VIZCAYA), PARQUE TECNOLÓGICO DE BIZKAIA, EDIFICIO 222 CON CIF A-01011253.

CERTIFICO:

Que el texto de los estados financieros intermedios resumidos consolidados e informe de gestión intermedio correspondientes a los seis primeros meses del ejercicio 2014 de GAMESA CORPORACIÓN TECNOLÓGICA, S.A. y Sociedades dependientes que componen el Grupo GAMESA, que han quedado aprobados por el Consejo en su sesión de 23 de julio de 2014, es el contenido en los precedentes 51 folios de papel común, por una sola cara, y para fehcencia han sido adverdados con mi firma y la del Presidente del Consejo de Administración.

En Madrid, a 23 de julio de 2014

D. Ignacio Martín San Vicente
Presidente

D. Carlos Rodríguez-Quiroga Menéndez
Secretario del Consejo de Administración