

Resultados 2012

Sólido comienzo del plan de negocio 2013-2015

Resultados antes de extraordinarios alineados con las guías



Madrid, 28 de febrero de 2013

Índice

- 1. Claves del periodo**
- 2. Resultados enero – diciembre 2012 e indicadores clave**
- 3. Perspectivas 2013**
- 4. Conclusiones**

Claves del periodo

Puesta en marcha del PN 2013-2015

➤ Bases para el desarrollo del PN 2013-2015 asentadas

- Desapalancamiento financiero

1. DFN grupo de 495 MM € (2,5x EBITDA) y cumplimiento de covenants bancarios

- Redimensionamiento de la organización en línea con las previsiones

1. Adoptadas medidas ligadas a la consecución de un 90% de los ahorros de costes fijos previstos¹

- Impacto extraordinario de la alineación del balance al PN 2013-2015 y a un entorno de menor crecimiento: -600 MM €

➤ Sólida evolución del libro de pedidos gracias al posicionamiento comercial de la compañía

- 1.657² MW a diciembre 2012 y una **cobertura del volumen de ventas 2013 E >50%**

➤ Cumplimiento de los objetivos³ comprometidos para 2012

- **216 MM € de caja libre neta generada en el ejercicio**

1. Plan de Negocio 2013-2015 recoge un objetivo de reducción de la base de gastos fijos 2013 vs. 2011 de 100 MM €

2. Pedidos entrega 2013 y en adelante

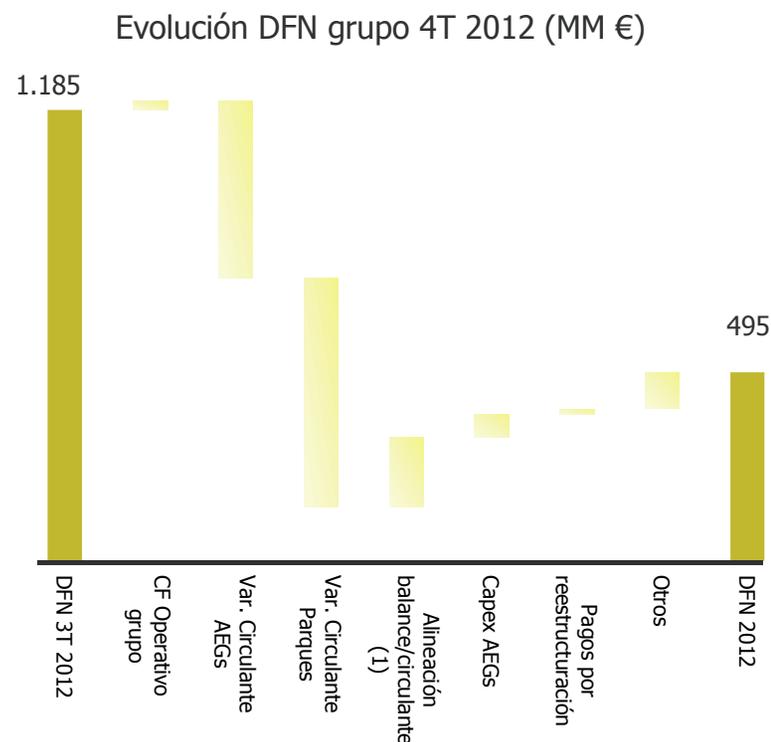
3. Objetivos excluyendo impacto de extraordinarios y discontinuación operaciones de promoción y desarrollo de parques en EE.UU.

Claves del periodo

Bases del PN 2013-15: Desapalancamiento financiero

Sólida posición financiera para desarrollar el PN 2013-2015

- **216 MM € de caja libre neta** apoyada en **altos niveles de entrega de Aerogeneradores y Parques**
 - Reducción del circulante de AEG con 2.495 MW entregados (640 MW en 4T) y 2.625 MW instalados en 2012 (671 MW en 4T)
 - Entrega de 694 MW de parques en 2012, c.4x las entregas de 2011, con 440 MW entregados en 4T
- **DFN grupo de 495 MM €**
 - Alineada con objetivos: 2,5x EBITDA
 - **Cumpliendo covenants bancarios**
- **Líneas de financiación por 2.200 MM €**
 - Aumento del plazo medio de amortización



4

1. Impacto en circulante sin impacto en caja resultante de la alineación del balance al PN 2013-2015 y al nuevo entorno de mercado

Claves del periodo

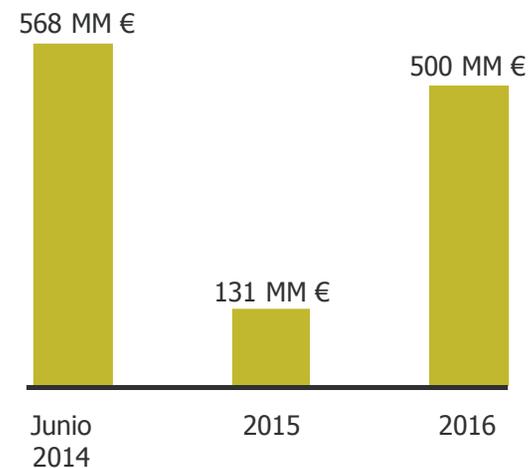
2.200 MM € en líneas de financiación

Sin necesidad de recurrir a financiación adicional para acometer el desarrollo orgánico del plan

MM €	Vencimiento	Financiador
1.200	2014-2016	Grupo sindicado de bancos globales
200	2018-20	BEI
260	2018	BEI
106	Préstamos a largo plazo	Entidades financieras internacionales y locales (Europa, América y Asia)
480	Líneas de crédito bilaterales con prórrogas anuales.	

c.2.196 Plazo medio de amortización > 3 años

Amortización préstamo sindicado (1.200 MM €)



Claves del periodo

Bases del PN 2013-15: Redimensionamiento organizativo

Medidas ligadas a la consecución del 90% de los ahorros de costes fijos previstos en el plan, 100 MM €¹, en marcha

- **Reducción de personal adscrito a funciones corporativas/de estructura**
 - 1.215 personas en 2012
- **Reducción de centros**
 - 24 con un gasto asociado, excluyendo gasto de personal, de c.5 MM €
- **Reducción de otros gastos corporativos (viajes, consultoría...) en marcha**

1. Plan de Negocio 2013-2015 recoge un objetivo de reducción de la base de gastos fijos 2013 vs. 2011 de 100 MM €

Claves del periodo

Acuerdos sobre reducción de personal, con impacto en costes fijos y variables, alcanzados en todas las áreas geográficas

Reducción de un 25% en plantilla y contratación externa en 2012

➤ Reducción de 2.218 personas en 2012

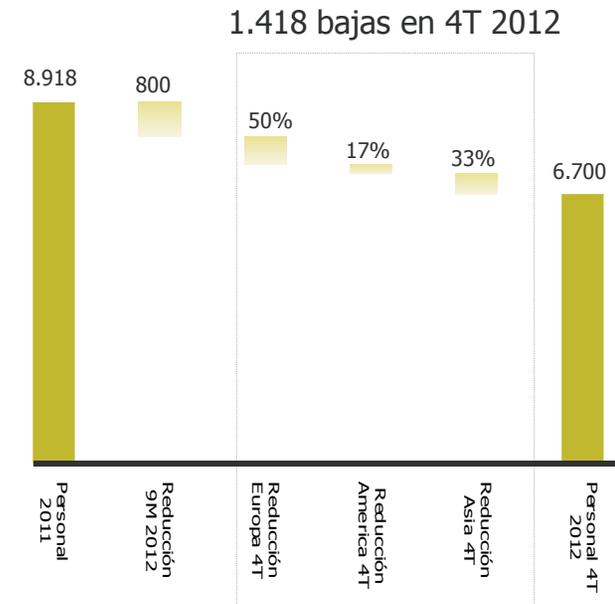
- 55% adscrito a funciones de estructura/corporativas
- 50% Europa, 17% América, 33% Asia
- Ahorros de gastos de personal asociado a estas bajas: 98 MM €¹
- 34 MM €¹ en gastos de reestructuración contabilizados en 2012

➤ 6.700 empleados a diciembre

➤ Concentración de recursos de I+D en Europa

➤ Integración de recursos de tecnología y calidad en operaciones:

- Organización por procesos/Equipos multidisciplinares → Excelencia operativa



7

1. Gasto equivalente anualizado (12 meses) bruto (incluye gasto de agencias y personal interno asociado tanto a estructura, gastos fijo, como a plantas, gasto variable)
2. Corresponde al gastos asociado a la reducción de personal 2012 (2.218) y a salidas de personal acordadas en 2012 con efecto 2013

Claves del periodo

Cierre de centros según plan

Reducción de un 15% en centros operativos

➤ Cierre de 24 centros entre oficinas, centros regionales de O&M y plantas

- **Fabricación: 6 centros**

1. China: palas Tianjin (G5-850 KW) y 3 centros de ensamblaje de nacelles y sub-componentes en Tianjin, Mongolia Interior y Jilin
2. España: Cierre de centros de fabricación de utillajes y de nacelles en España (2)
 - Concentración de la fabricación de nacelles de la plataforma de 2 MW en Agreda

- **Centros regionales de O&M: 4 en España**

- **Oficinas: 14**

1. 11 en Europa (7 en España)
2. 2 en Asia
3. 1 en USA

Claves del periodo

Impacto no recurrente de partidas especiales (600 MM €) en el Beneficio Neto 2012

Alineación del balance al PN2013-2015: 408 MM € (bruto)

Inm. Material	160 MM€	Cierre de oficinas, centros de O&M y plantas de fabricación
Act. Intangibles	127 MM€	Cambio estrategia de producto y unificación de plataforma on/offshore
Existencias AEG	55 MM€	Aumento suministro externo y cambio estrategia de producto
Personal	34 MM€	Reestructuración de personal
Otros	33 MM€	

9

Alineación del balance a situación de mercado: 279 MM € (bruto)

Cartera Parques (Existencias)	164 ⁽¹⁾ MM€	Cambios de demanda y regulación en mercados clave de Europa y EE.UU.
Provisiones y otros	116 MM€	Provisiones y riesgos de negocio y otros
	88 MM€	Activación de créditos fiscales
	600 MM €	Total neto alineación de balance a PN 2013-2015 y mercado

- Impacto en cuenta de balance sin impacto en salida de caja
- Potencial impacto en caja futuro; impacto en 2012 de 24 MM €

- 111 MM€ correspondientes a EEUU y 53 MM€ del resto de mercados claves. Tras reevaluar las expectativas del mercado americano, Gamesa ha decidido poner a la venta su cartera de parques en EE. UU. (valor neto en libros de 104 MM €) que pasa por tanto a contabilizarse como operación discontinuada.

Claves del periodo

Posición saneada de FFPP tras el ejercicio de reestructuración

Solidez del ratio de DFN s/FFPP (48%) tras alineación del balance al PN y a la situación de mercado

Balance (MM EUR)	2011	Partidas ordinarias	Partidas especiales	Impacto Caja PE	2012
Fondo de comercio	387	(1)			387
Otros activos intangibles	231	60	(127) ¹		164
Inmovilizado material	452	111	(162) ¹		401
Participación en empresas asociadas	47	72	(25)		95
Impuestos diferidos, neto	171	33	87		290
Capital circulante	1.332	(843)	(83)		405
Activos para la venta		215	(112) ²		103
Total	2.620				1.846
Fondos propios	1.667	(38)	(600)		1.029
Provisión para riesgos y gastos	242	(69)	179	(24)	328
Deuda financiera neta	710	(238)		24	496 ³
Instrumentos financieros derivados y otros		(7)			(7)
Total	2.620				1.846
DFN s/FFPP	43%				48%

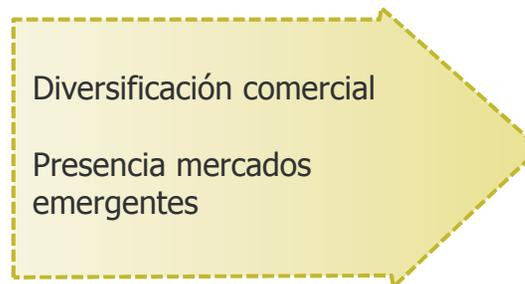
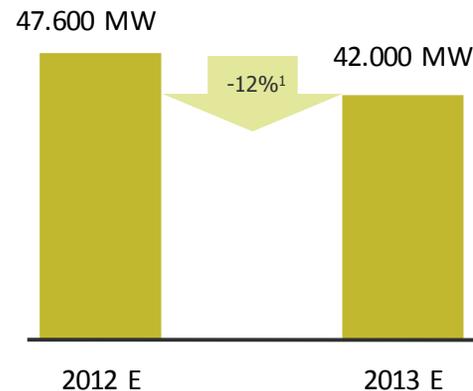
1. Impacto estimado en depreciación y amortización de 10 MM € en 2013
2. Provisión capital circulante Energía EE.UU., actividad discontinuada y recogida en activos para la venta
3. DFN con Gamesa Energía EE.UU. por interrupidas

Claves del periodo

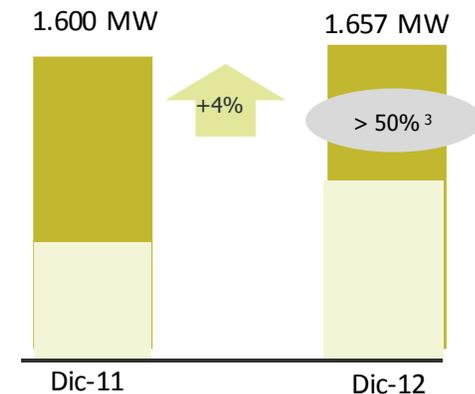
Sólida evolución del libro de pedidos con una cobertura del volumen de ventas 2013 E >50%

En un entorno de demanda decreciente, la diversificación comercial y la presencia en mercados emergentes permiten terminar 2012 con un libro de pedidos estable

Instalaciones eólicas 2012-2013E



Libro de pedidos² Gamesa



11

Fuente: Gamesa Market Intelligence

1. Crecimiento s/ estimación de instalaciones anuales a octubre 2012; s/cifra de instalaciones publicada por GWEC (44,7 GW): -6%

■ Contribución mercados emergentes al libro de pedidos

○ Cobertura volumen ventas 2013E

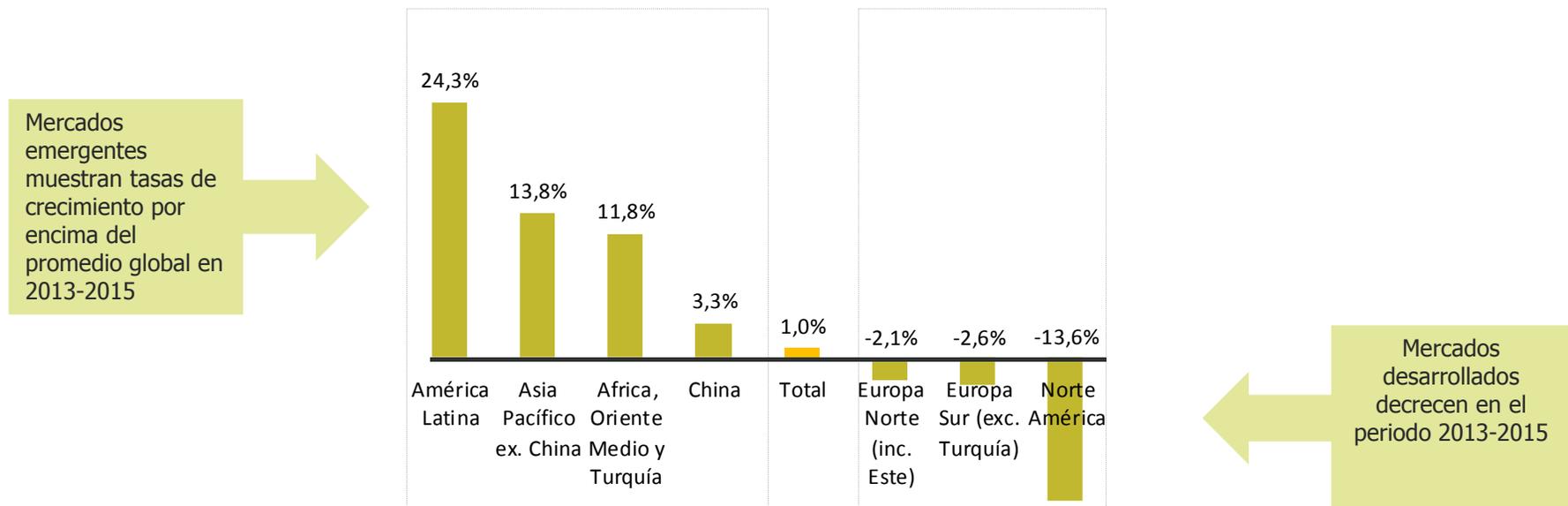
2. Cartera de pedidos para entrega en años futuros
3. Total pedidos actividad 2013: 1.100 MW

Claves del periodo

Mercados emergentes continúan siendo el motor del crecimiento en el medio plazo

América Latina lidera el crecimiento en los próximos 3 años

TCAC instalaciones mundiales onshore 2012 E-2015 E



12

Fuente: MAKE Informe de mercado, marzo 2012

Claves del periodo

3 claves del posicionamiento comercial de Gamesa en las economías emergentes

KNOW HOW LOCAL	CONOCIMIENTO NECESIDADES CLIENTE	FIABILIDAD
<ul style="list-style-type: none">➤ Equipos locales autónomos (flexibilidad y rapidez en actuación)➤ Amplio conocimiento de mercado➤ Cadena de suministro local➤ Presencia fabril	<ul style="list-style-type: none">➤ Grupos extranjeros con presencia en mercados emergentes➤ IPPs➤ Grupos industriales➤ Eléctricas locales	<ul style="list-style-type: none">➤ Garantía tecnológica Gamesa➤ Sólida ejecución en los plazos acordados¹<ul style="list-style-type: none">• 3.253 MW en China• 769 MW en India• 701 MW en México• 96 MW en Brasil➤ Adecuación a red y cumplimiento requisitos contenido local

Junto al **Know how promoción y desarrollo de parques**, clave en ciertas regiones

1. MW instalados Gamesa acumulados a diciembre 2012

Claves del periodo

Posicionamiento comercial - India

- **Déficit energético promedio de un 10%:** más de 100.000 MW de instalaciones necesarias en los 5 próximos años
- **Demanda eólica apoyada en objetivos del Plan Quinquenal 2012-2017:** 15.000 MW eólicos y una ambición de 25.000 MW → entre **3.000 MW y 5.000 MW de instalaciones anuales**
 - 2012 afectado por la incertidumbre regulatoria (eliminación GBI y DA)
 - Recientes aumentos de tarifa (FiT) y extensión de GBI¹, aprobada hoy, apoyan la recuperación de la demanda en 2013
- **Éxito comercial de Gamesa, 4º en el mercado con una cuota c. 10%²,** apoyado en:
 - Equipo local autónomo (rapidez y flexibilidad en la gestión)
 - Fiabilidad de máquina y de ejecución de proyectos (769 MW instalados a diciembre 2012)
 - Know-how de desarrollo y promoción en un mercado donde el inversor financiero (DA) busca parques en funcionamiento y los pequeños IPPs tienen un conocimiento limitado

1. GBI (Generation Based Incentive): incentivo a la generación renovable.
2. Cuota de mercado de MW instalados acumulados a diciembre 2012

Claves del periodo

Posicionamiento comercial – México

- **Demanda basada en la competitividad de la energía eólica gracias a un alto recurso** en las regiones de Oaxaca y norte de México. Además existe un potencial mercado de exportación a EE.UU. desde Baja California
- **Estimaciones de demanda oscilan entre 350 y 1.500 MW¹** de instalaciones al año dependiendo del desarrollo nuclear
 - Potencial 2012-2020²: Oaxaca (c.7GW: coste eólico más competitivo que CCGT por el alto recurso eólico); norte México (c. 3GW: cerca de los centros de consumo); potencial exportación a EE.UU. desde Baja California (1GW)
- **Fuerte posicionamiento comercial de Gamesa, número 1 con una cuota de un 46%³ y 701 MW instalados, gracias a una entrada temprana en el mercado y a la actividad de promoción y desarrollo de parques** (participación en licitaciones de Temporada Abierta y mercado de autoconsumo)
- Necesidad de desarrollar y posicionarse en el mercado libre

1. Secretaría de Energía
2. PwC
3. Cuota de mercado de MW instalados acumulados a diciembre 2012

Claves del periodo

Posicionamiento comercial – Brasil

- **Demanda energética apoyada en crecimiento económico** (TCAC 2012-2015 c. 4,9%)
- **Demanda eólica apoyada en su competitividad** (recurso eólico) **y la necesidad de diversificar el mix energético** (70% hidráulico)
 - 7 GW contratados en licitaciones desde 2009 hasta 2011 (promedio de 2 GW anuales)
 - Tras la baja demanda de 2012 (282 MW con PPA) se esperan nuevas licitaciones en 2013-14¹: A-5 (c. 2 GW) y otra de reserva en 2013 y A-3 en 2014 (c.1,4 GW)
 - Necesidad de desarrollar una posición competitiva en el mercado libre para complementar la demanda procedente de licitaciones
- **Éxito comercial de Gamesa en Brasil, con 96 MW instalados o un 9% del total instalado en 2012**, se apoya en:
 - Know how mercado, cadena de suministro desarrollada y presencia de fabricación (ensamblaje de nacelles)
 - Conocimiento necesidades del cliente: grupos extranjeros con presencia local y grandes eléctricas locales
 - Fiabilidad: producto, ejecución de proyecto y cumplimiento de requisitos locales (Finame)

1. Fuente volumen de licitación 2013-14: estimaciones Gamesa

Claves del periodo

Cumplimento de los objetivos¹ 2012

216 MM € de caja libre neta generada en el ejercicio, 690 MM € en el 4T

- ✓ 2.119 MWe vendidos
- ✓ 15,9% margen de contribución exc. extraordinarios Grupo
 - 17,7% margen de contribución exc. extraordinarios Aerogeneradores
- ✓ 5 MM € EBIT exc. extraordinarios Grupo
 - 22 MM € EBIT exc. extraordinarios Aerogeneradores
- ✓ 16% capital circulante s/ventas Grupo
 - 12% capital circulante s/ventas Aerogeneradores
- ✓ Capex de 190 MM €
- ✓ DFN grupo de 495 MM €, 2,5x EBITDA grupo exc. extraordinarios

1. Objetivos excluyendo impacto de extraordinarios y discontinuación operaciones de promoción y desarrollo de parques en EE.UU.

Índice

1. Claves del periodo
2. Resultados enero – diciembre 2012 e indicadores clave
3. Perspectivas 2013
4. Conclusiones

División de Aerogeneradores

Resultados 2012 e indicadores clave

Aerogeneradores – Magnitudes Económico-Financieras

EUR MM	2011	2012	Var. 12/11	4T 2012
Ventas	2.875	2.492	-13,3%	582
MWe	2.802	2.119	-24,4%	492
Margen de contribución exc- extraordinarios	554	441	-20,3%	
Margen de contribución s/ Ventas	19,3%	17,7%	-1,5 p.p.	
EBITDA exc. extraordinarios	340	206	-39,5%	68
EBITDA/Ventas	11,8%	8,3%	-3,6 p.p.	11,7%
EBITDA	340	174	-49,1%	46
EBITDA/Ventas	11,8%	7,0%	-4,8 p.p.	7,9%
EBIT exc. extraordinarios	116	22	-81,1%	19
EBIT/Ventas	4,0%	0,9%	3,2 p.p.	3,3%
EBIT	116	-498	NA	-483
EBIT/Ventas	4,0%	-20,0%	-24,0 p.p.	-83,0%
Beneficio Neto	61	-502	NA	-449
BN/Ventas	2,1%	-20,1%	-22,2 p.p.	-77,1%
DFN	273	243	-11,0%	243
DFN/EBITDA exc. extraordinarios	0,8x	1,4x		1,4x

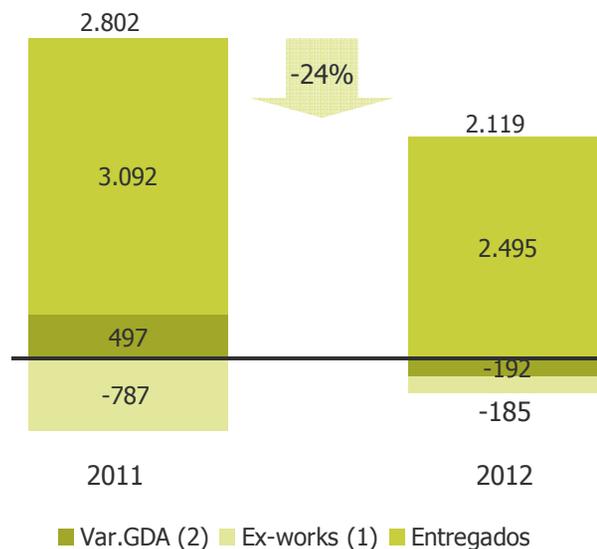
Nota: Magnitudes recurrentes excluyen el impacto de las partidas especiales/ gastos de restructuración. Dicho impacto asciende a -33 MM € (EBITDA); -520 MM € (EBIT) y 471 MME (BN)

Resultados 2012 e indicadores clave

Aerogeneradores – Actividad

Volumen de actividad disminuye de acuerdo a la estrategia de control del circulante en un entorno de menor demanda

Evolución de MWe vendidos



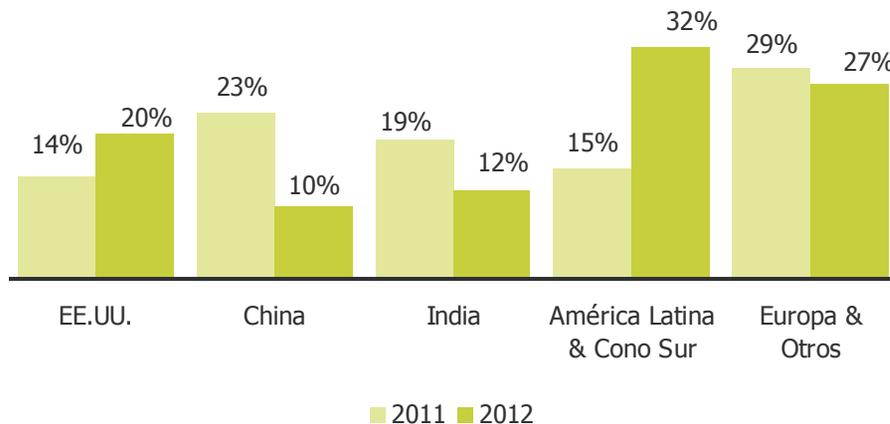
- **Alineación de fabricación con entrega y cobro** (disminuciones de variación GDA y Ex-work) **llevan a una reducción de los niveles de actividad** por la ralentización del mercado chino e indio
 - China por retraso en aprobación y ejecución de nuevos proyectos
 - India por cambios regulatorios y encarecimiento de la financiación
- Volumen de entregas (2.495 MW) e instalaciones (2.625 MW) por encima de actividad

Resultados 2012 e indicadores clave

Aerogeneradores – Actividad

Gamesa mantiene su diversificación comercial mientras América Latina se convierte en el principal impulsor de la actividad en 2012.

Mix geográfico (MWe vendidos)



➤ Sólida diversificación geográfica de las ventas:

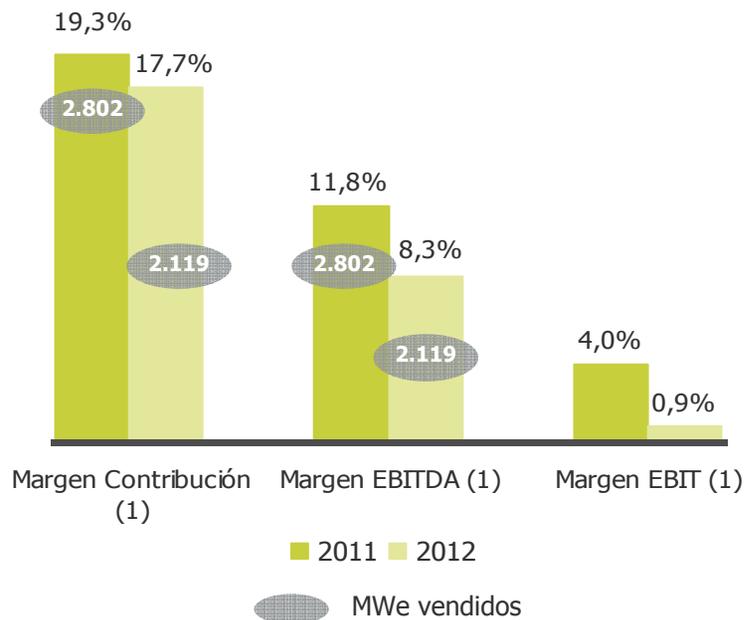
- Consolidación de América Latina como principal impulso a la actividad en 2012
- Fuerte actividad en EE.UU. ante la potencial expiración de PTCs
- Europa recupera la actividad en el 2S con entregas en Reino Unido e Italia
- Ralentización en China e India

Resultados 2012 e indicadores clave

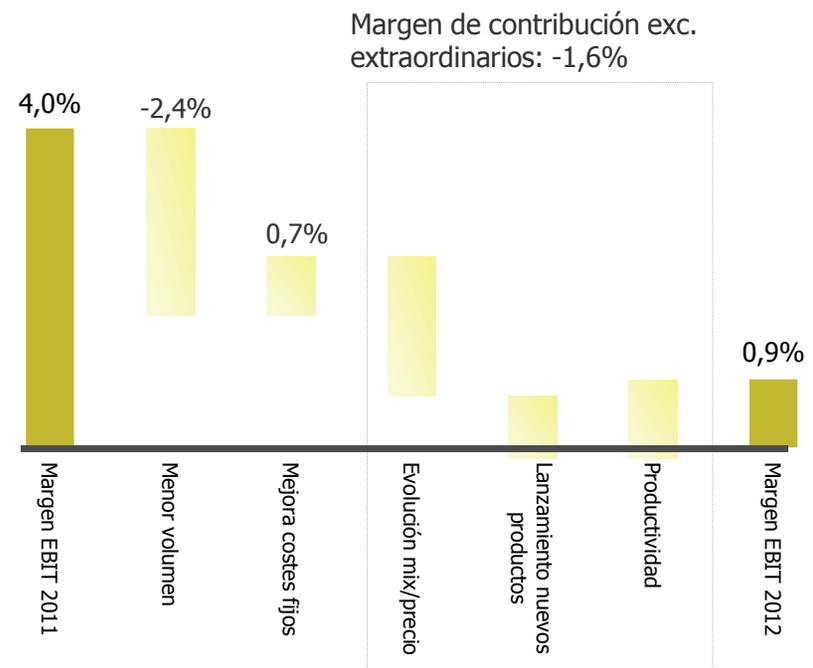
Aerogeneradores – Evolución anual del EBIT antes de extraordinarios

Evolución a/a del margen refleja el impacto de menor actividad y precios y el coste de lanzamiento de nuevos productos, compensado parcialmente por la mejora en la productividad y fiabilidad del producto

Evolución margen contribución, EBITDA, EBIT exc. extraordinarios



1. Excluye costes de reestructuración

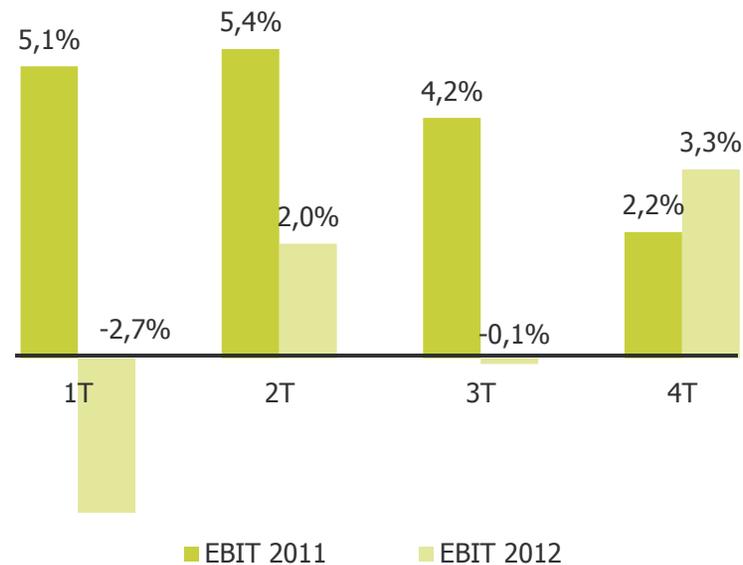


Resultados 2012 e indicadores clave

Aerogeneradores – Evolución trimestral de la rentabilidad operativa antes de extraordinarios

La evolución trimestral refleja el impacto de las medidas de contención del gasto puestas en marcha durante los primeros 9M de 2012, con un aumento del margen EBIT 4T 2012 de 1 p.p. frente al EBIT 4T 2011

Evolución margen EBIT normalizado trimestral



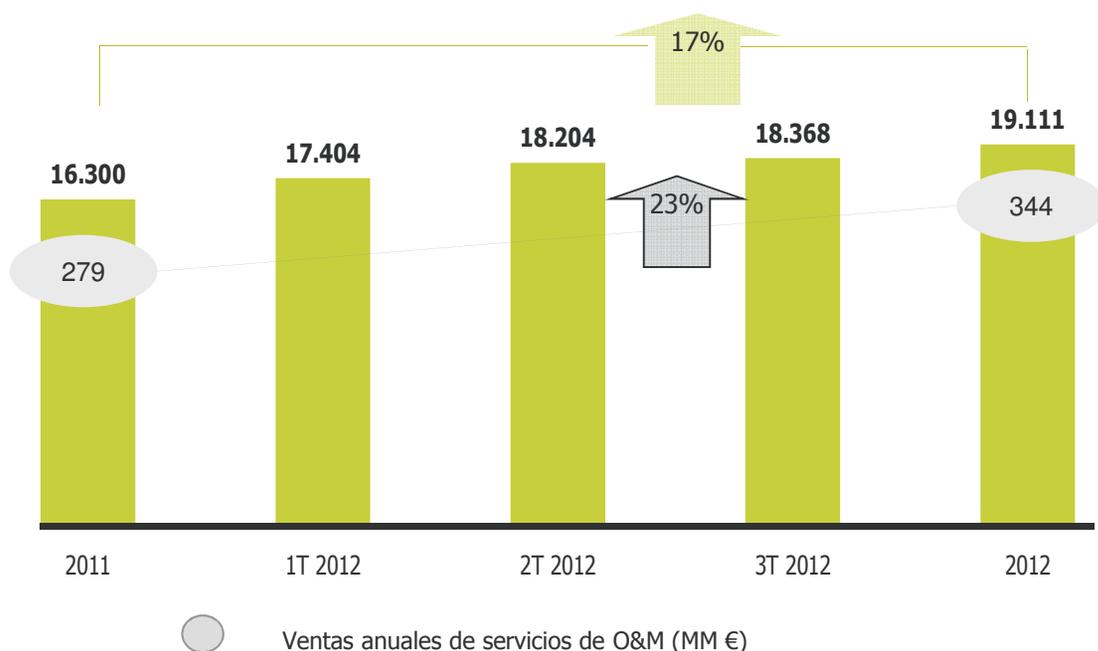
Nota: Las cifras de rentabilidad operativa (EBIT) excluyen costes de reestructuración

Resultados 2012 e indicadores clave

Aerogeneradores – Servicios de O&M

Progresión MW en mantenimiento en línea con expectativas

Progresión MW mantenidos 2011- 2012



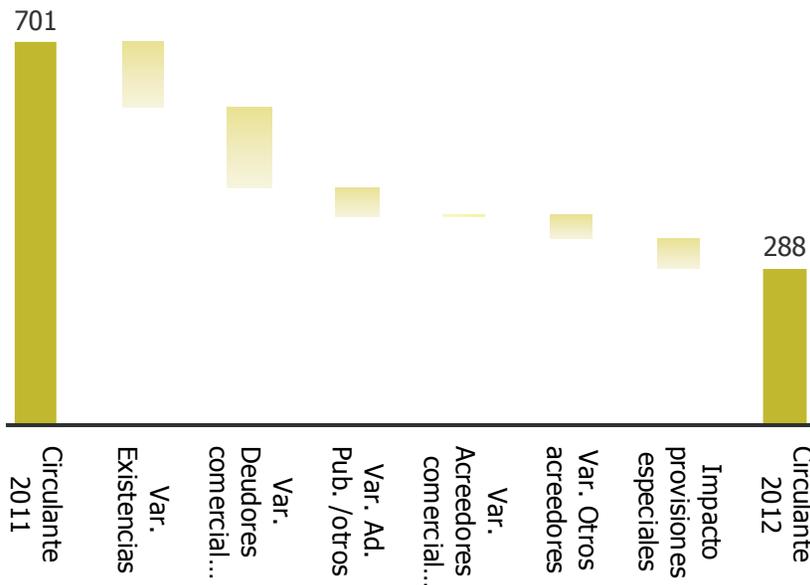
- Tasa de retención post garantía: c.76%
- 664 MW en nuevos anuncios de O&M durante 1T 2013
- **Progresivo aumento de la tasa de retención post-garantía y de la duración media de los contratos**

Resultados 2012 e indicadores clave

Aerogeneradores – Reducción del circulante

Reducción del ratio de capital circulante s/ ventas hasta alcanzar un 12% en 4T 2012 frente al 27% del 3T 2012 y 24% en 4T 2011

Evolución de capital circulante (MM €)



➤ Reducción de inversión en capital circulante apoyada en

- Reducción de inventarios de servicios y materias primas
- Reducción de inventarios de producto terminado y en curso
- Arranque del sistema "Just-in-Time"
- Reembolso de créditos fiscales y otros cobros relacionados con las administraciones públicas
- Gestión de cobros y pagos
- Provisiones elementos especiales

División de Parques

Resultados 2012 e indicadores clave

Parques – Magnitudes Económico-Financieras

Discontinuación de la actividad de promoción en EE.UU., cuyas operaciones se ponen a la venta, e introducción de un nuevo modelo de negocio

EUR MM	2011	2012	2012 exc. EE.UU. ¹
Ventas	534	996	418
EBIT antes de extraordinarios	26	-48	25
EBIT	26	-144	-5
BN	1	-189	-189
DFN	438	252	253

1. Gamesa Energía EE.UU. interrumpida y contabilizada como activos para la venta

➤ La cuenta de PyG de Energía refleja

- El **alto nivel de actividad** en el ejercicio
 1. 694 MW entregados
- El **impacto del cambio de las condiciones de mercado, especialmente en el sur de Europa y EE.UU.** en
 1. La rentabilidad de acuerdos de venta firmados durante 2012
 2. El valor de la cartera: provisiones no recurrentes por 111MM €

➤ **Se interrumpe la actividad de promoción en EE.UU.** atendiendo a la situación del mercado

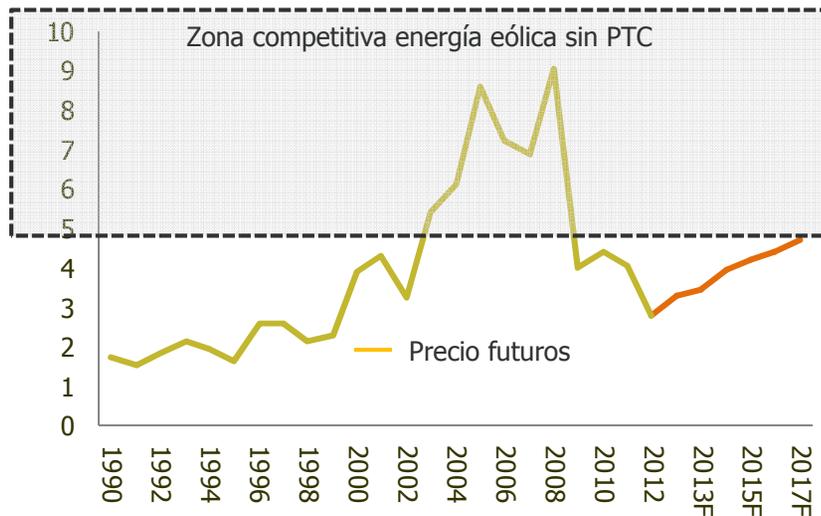
- Precios del gas
- Volatilidad regulatoria

Resultados 2012 e indicadores clave

Parques – Discontinuación y puesta en venta de Energía EE.UU.

Precios del gas y la volatilidad regulatoria apoyan la decisión de discontinuar la actividad de desarrollo, promoción y venta de parques en EE.UU., manteniéndose las actividades de fabricación y O&M

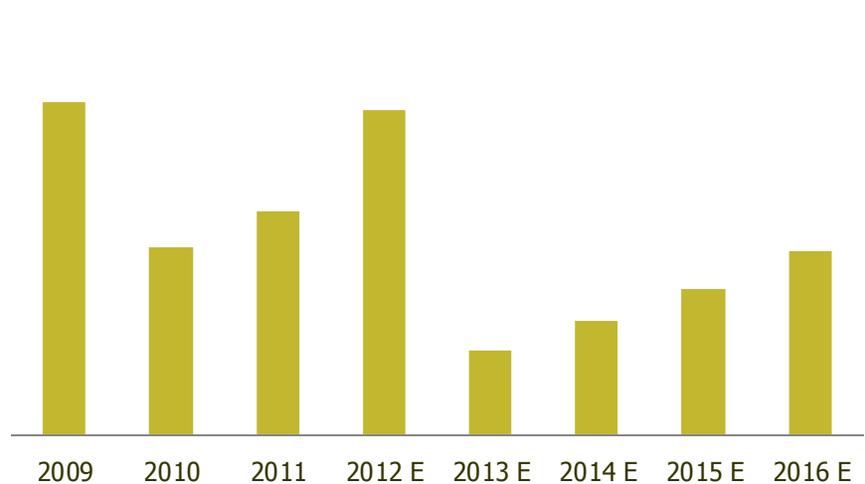
Evolución precios gas (USD MMBtus)



Fuente: NYMEX

- Evolución de precios del gas 2013-2017 : precios futuros < 5USD hasta 2017

Instalaciones anuales (MW)



Fuente: MAKE Informe de mercado, marzo 2012

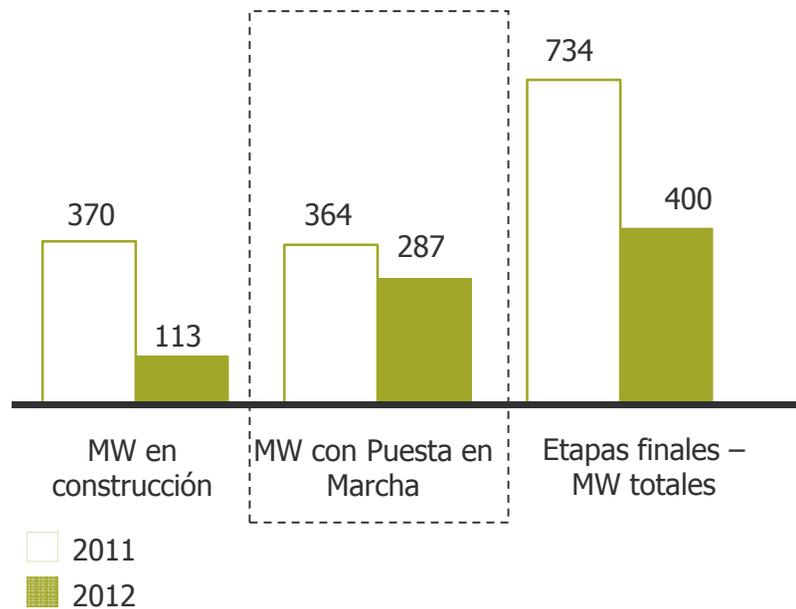
- Patrón de demanda de instalaciones eólicas: expansión/contracción, dificulta el desarrollo de la actividad de promoción

Resultados 2012 e indicadores clave

Parques - Actividad

Actividad ajustada al nuevo modelo de negocio. 287 MW operativos, principalmente en EE.UU. , activos en venta, y sur de Europa

Progreso de la actividad (MW) ⁽¹⁾



1. No incluye parques en China e India

MW con puesta en marcha:

- 176 MW, en activos a la venta en EE.UU. con un valor neto en libros de 104 MM €
- 78 MW en Europa y RdM con un valor en activo circulante de 88 MM € (>40% con acuerdo de venta cerrado)
- 33 MW de parques experimentales

Grupo Consolidado

Resultados 2012 e indicadores clave

Grupo consolidado – Magnitudes Financieras Proforma

MM EUR	2011	2012	Var.%	4T 2012
Ventas	3.033	2.844	-6,2%	551
Aerogeneradores	2.875	2.492	-13,3%	582
Parques	534	996	86,6%	171
Ajustes	-376	-644	71,3%	-202
Margen de contribución exc. extraordinarios	598	453	-24,2%	
MC s/ ventas	19,7%	15,9%	-3,8 p.p.	
Aerogeneradores exc. extraordinarios	554	441	-20,4%	
MC s/ Ventas	19,3%	17,7%	-1,5 p.p.	
EBIT exc. extraordinarios	131	5	-95,9%	10
Aerogeneradores exc. extraordinarios	116	22	-81,1%	19
Margen EBIT	4,0%	0,9%	-3,2 p.p.	3,3%
Parques	26	-48	281,6%	-24
Ajustes de consolidación	-11	31	NA	14
EBIT grupo	131	-631	NA	-608
Beneficio Neto exc. extraordinarios	51	-59	-215,6%	-10
Beneficio Neto	51	-659	NA	-592
DFN	710	495	-30,3%	495
DFN/EBITDA exc. extraordinarios	2,0x	2,5x	+0,5x	2,5x
Aerogeneradores	273	243	-11,0%	243
Parques	438	252	42,5%	252

Índice

1. Claves del periodo
2. Resultados enero – diciembre 2012 e indicadores clave
3. Perspectivas 2013
4. Conclusiones

Perspectivas

Continua la ejecución del PN 2013-2015 en un entorno de mercado difícil con visibilidad de demanda limitada en el m/p

- **Objetivo de ajuste de gastos fijos según el PN 2013-15, completamente encauzado en 1T 2013:**
 - Acciones ligadas a la consecución del 100% del objetivo de reducción de gastos fijos puestas en marcha al finalizar 1T 2013¹
- **96% del objetivo de reducción de personal recogido en el PN 2013-2015 conseguido**
 - Plantilla interna y externa se reduce en un 28% (febrero 2012 vs. Diciembre 2012)
- **Alcance de la optimización de costes variables supera las previsiones iniciales:**
 - Mejoras de diseño; mejoras de productividad (procesos); partenariado con proveedores
- **Lanzamiento de nuevas plataformas de producto en línea con previsiones**
- **Confirmación de las guías 2013** apoyada en el progreso en la reducción de costes y la solidez del posicionamiento comercial
 - **Diversificación comercial y presencia en mercados emergentes continuará siendo clave** en un entorno de visibilidad de demanda limitada en el medio plazo

1. Comparativa anualizada frente a base de costes fijos 2011: reducción en 100 MM €

Perspectivas

Ajuste de gastos fijos s/PN 2013-15 completamente encauzado

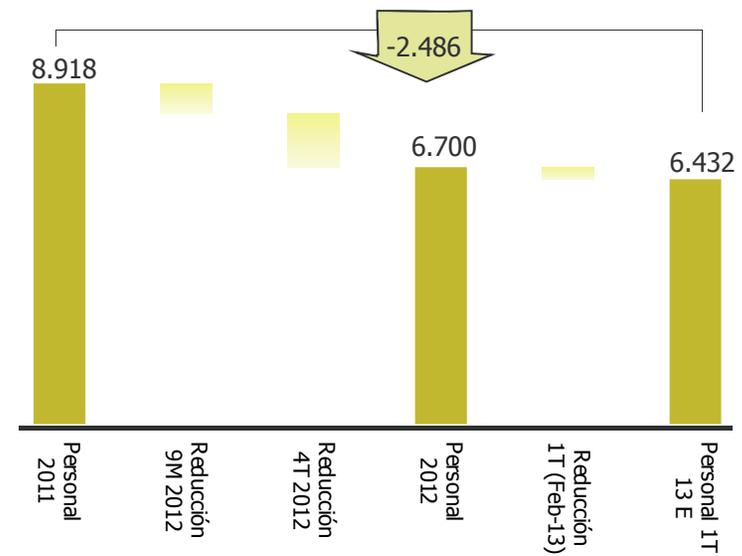
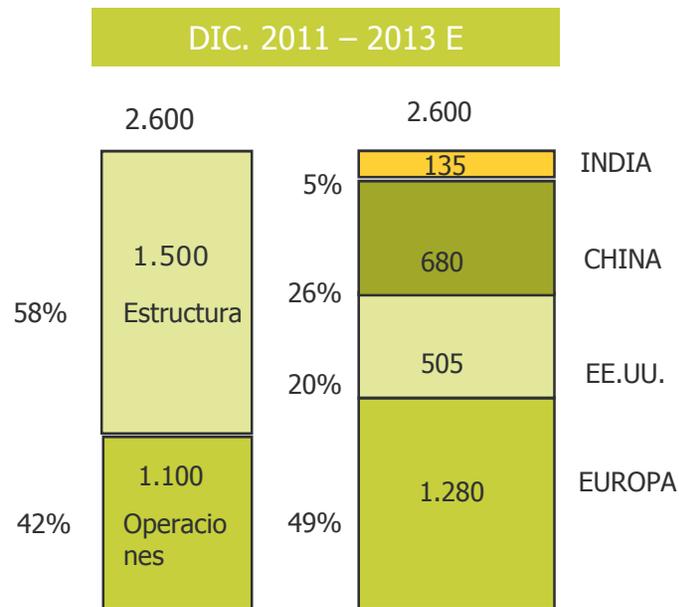
Medidas ligadas a la consecución del 100% de los ahorros en marcha en 1T 2013

- **Reestructuración de personal continúa en 1T 2013**
 - Reducciones adicionales de personal adscrito a funciones corporativas/estructura en enero-febrero 2013
 - Plantilla estimada a 28 de febrero: c.6.432
- **Cierre de 9 centros adicionales ejecutados en 1T**
 - Reducción del gasto por renegociación de alquileres y reubicaciones
- Proceso de **optimización de almacenes en una central logística** en marcha
- **Dimensionamiento de la estructura a futuro condicionada a la evolución del mercado**
 - Posibilidad de medidas adicionales para garantizar la consecución de los objetivos de rentabilidad

Perspectivas

Reestructuración de personal recogida en el PN 2013-2015 alcanzada

96% del objetivo de reducción de plantilla y personal externo alcanzada a febrero 2013



36

1. Reducción del 28% usando datos estimados a cierre de febrero y sin incluir salidas adicionales en marzo 2013

Perspectivas

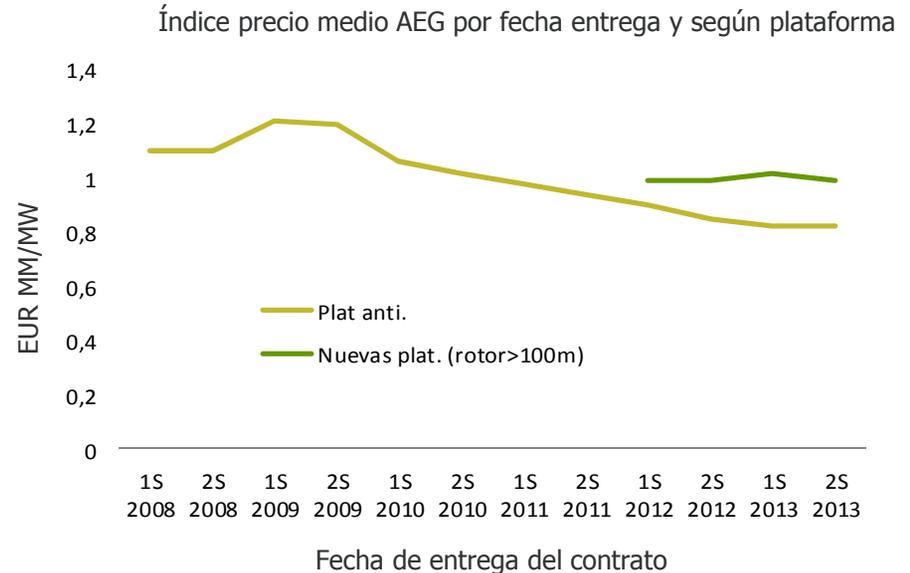
Alcance de la optimización de costes variables, superior al previsto, permitirá compensar la presión adicional en precios

Programa 9/15 persigue reducciones adicionales en los costes de la plataforma de 2 MW de hasta un 5%/año en el periodo 2013-2015

- BNEF¹: «precios continuaron cayendo en 2012» « la evolución a futuro continúa siendo incierta con un riesgo mayor a la baja»



1. Fuente: Bloomberg New Energy Finance (BNEF) 11/02/2013



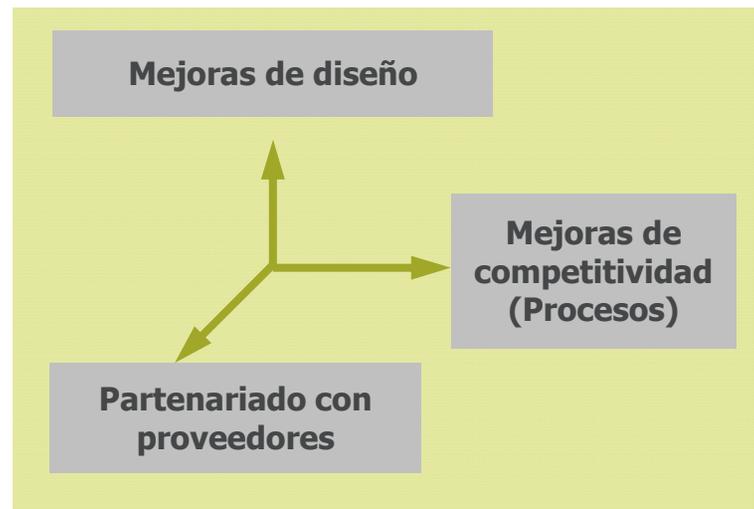
1. Fuente: Bloomberg New Energy Finance (BNEF) 11/02/2013

Perspectivas

Acciones de mejora de competitividad apoyadas sobre 3 ejes

Nuevo diseño de torres

- Disminución del peso/coste: c.10%-12% (2015)



Proceso de fabricación de palas por infusión: en marcha en India; nuevos modelos en Europa (2013-2014) planificados sobre nuevo proceso

- Disminución coste interno: c.25% (2015)

38

Nuevos sistemas de transporte y utillajes

- Necesarios para **compensar el aumento del coste logístico** asociado a la diversificación comercial y a una mayor complejidad de proyectos

Perspectivas

Estandarización de componentes como clave de la estrategia de producto

Estrategia de producto, al servicio de la optimización del CdeE¹, apoyada en la estandarización de componentes que permite su uso múltiple en todas las categorías de viento

- ✓ ↓ Capex
- ✓ ↓ Coste de desarrollo
- ✓ ↓ Time to market
- ✓ ↓ Inventarios
- ✓ ↑ Agilidad a lo largo de la cadena de valor (proveedor/fabricación/entrega)
- ✓ ↑ Flexibilidad

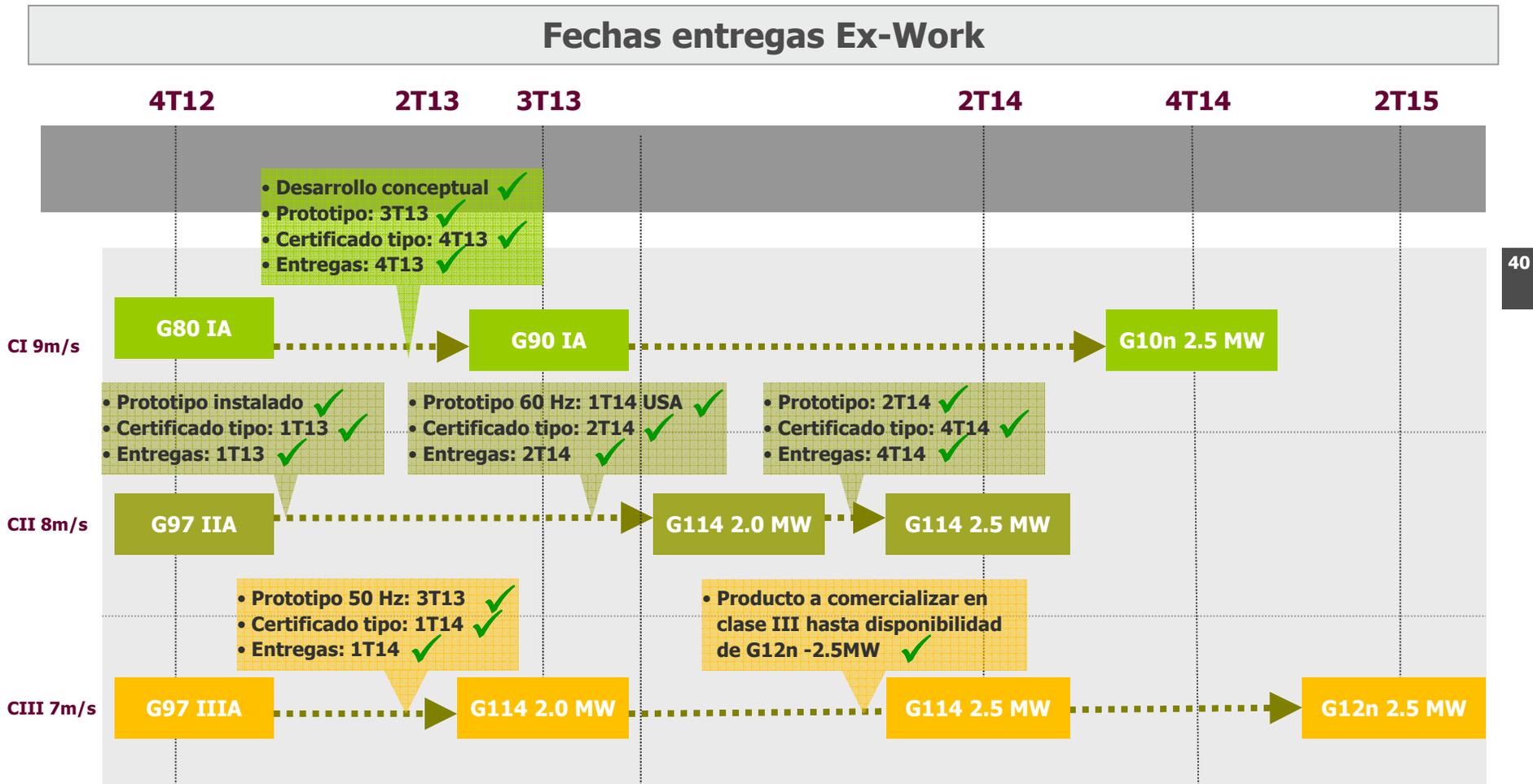
39

Objetivo: MAKE TO CASH

1. CdeE: Coste de Energía

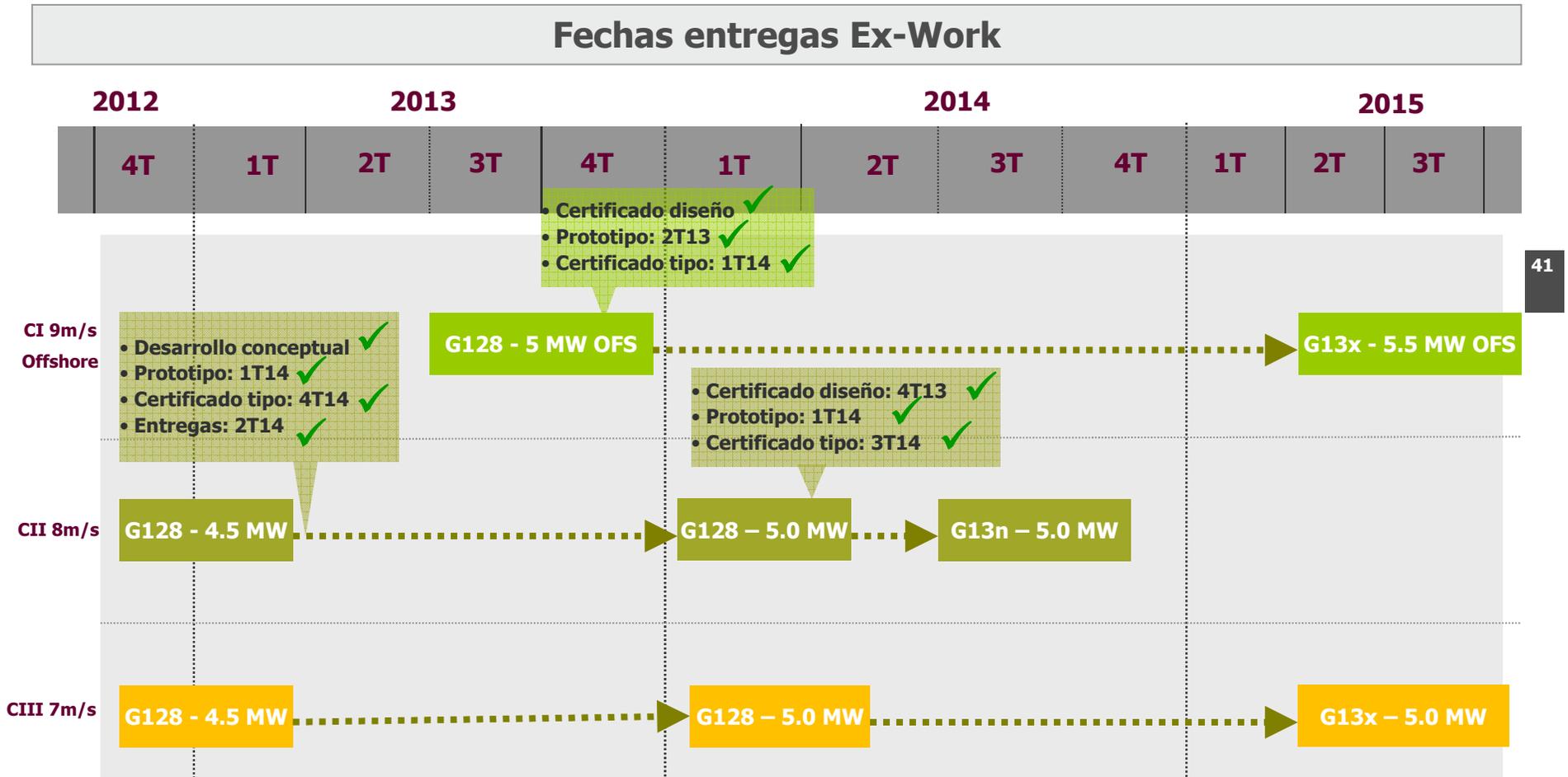
Perspectivas

Lanzamiento nuevas plataformas de producto en línea: Evolución 2,0/2,5 MW



Perspectivas

Lanzamiento nuevas plataformas de producto en línea: Evolución 5,0/5,5 MW



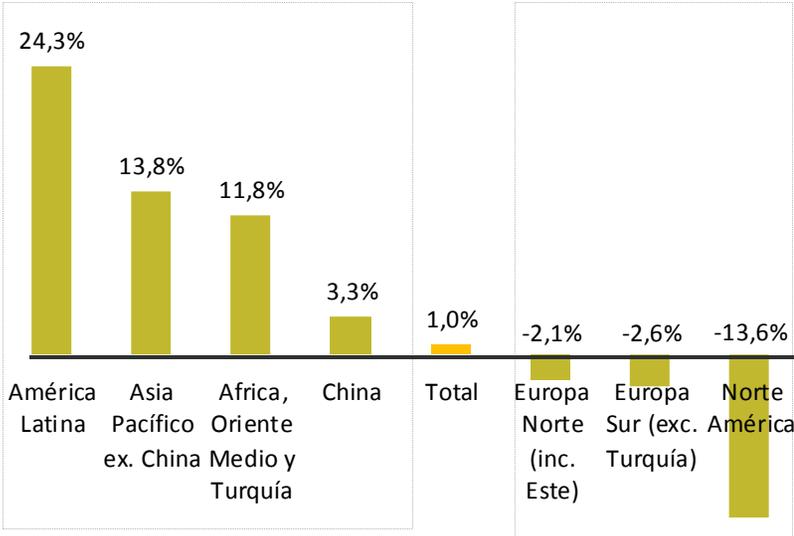
Perspectivas 2013

Posicionamiento de Gamesa en mercados emergentes apoyan guías de volumen

Bien posicionada en los mercados que lideran el crecimiento en el corto y medio plazo mientras se continua invirtiendo en afianzar el posicionamiento en mercados maduros en el largo plazo mediante la plataforma multi-MW

TCAC instalaciones mundiales onshore 2012 E-2015 E

Fuerte posicionamiento de Gamesa en mercados emergentes **crecimiento alineado con el mercado en el c/p y m/p**



Gamesa continua invirtiendo en su posicionamiento comercial en mercados maduros a través de su **plataforma multi- MW: crecimiento LP superior al mercado (↑cuota de mercado)**

Fuente: MAKE Informe de mercado, marzo 2012

Perspectivas

Confirmación de guías 2013

El progreso en el ejercicio de ahorro de costes y el libro de pedidos a diciembre apoyan los objetivos y la generación de caja libre neta en 2013

	Guías 2013
Volumen (MWe)	1.800-2.000
Margen de contribución	17%-18%
Margen EBIT	3%-5%
Circulante AEGs s/Ventas	c.15%
Capex (MM €)	<150
DFN/EBITDA	<2,5X
Generación Caja Libre Neta	>0

Índice

- 1. Claves del periodo**
- 2. Resultados enero – diciembre 2012 e indicadores clave**
- 3. Perspectivas 2013**
- 4. Conclusiones**

Conclusión

Bases de creación de valor asentadas

- **Gamesa cierra 2012 con una posición sólida para el desarrollo del PN 2013-2015 y sin necesidad de acudir al mercado de capitales ni aumentar su endeudamiento** para el desarrollo del mismo
 - DFN grupo de 495 MM € y acceso a 2.200 MM € en líneas de financiación
- **Acciones recogidas en el PN 2013-2015 avanzan en línea con previsiones**
 - **100% de las medidas de ahorros de gastos fijos en marcha en 1T 2013**, tras salida de 1.215 personas adscritas a funciones de corporativas/ estructura en el 2012 y el cierre de 24 centros
 - **Ejercicio de reestructuración de personal** (estructura y operaciones) según PN 2013-2015 **prácticamente completo en 1T 2013**: plantilla en febrero 2013: 6.432, **un 28% inferior a la cifra de empelados a fin de 2011**
 - **Alcance de las mejora del margen de contribución perseguidas supera expectativas iniciales** (9/15) compensando la presión adicional en precios
 - **Lanzamiento de las plataformas de producto en línea con la planificación**
- Progreso del ejercicio de reducción de gastos fijos y la evolución del libro de pedidos durante 4T, con una cobertura superior al 50% del volumen esperado para 2013, apoyan el **cumplimiento de los objetivos establecidos para el año en curso**

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 el 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 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 danos 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. ”



Preguntas y Respuestas

Muchas gracias

Thank you

谢谢！