

Enero-Diciembre

# Resultados 2011

**Solidez de resultados y progreso en el  
Plan de Negocio 2011-13**



**23 Febrero 2012 // Madrid (España)**

# Índice

---

1. Claves del período
2. Resultados enero-diciembre 2011 e indicadores clave
3. Previsiones y riesgos
4. Conclusiones

# Claves del período

## Sólidos resultados y progreso en el PN 2011-13

- ▶ **Rentabilidad sólida y alineada con las previsiones**, en un mercado altamente competitivo
  - **El grupo registró un aumento del 10% a/a en ingresos** (hasta EUR3.033MM EUR) **y EBIT** (hasta EUR131MM)
  - **Margen EBIT del 4% en Aerogeneradores y 2.802 MWe vendidos en 2011**, + 16% a/a
  - **La división de Parques obtuvo EUR26MM de EBIT y se firmaron ventas por un total de 417 MW**
- ▶ **Una cartera de pedidos con 1.600 MW (1) a cierre de 2011, +13% a/a**
- ▶ **La DFN consolidada alcanza 710 MM EUR, 2,0 veces EBITDA**, debido a las necesidades de inversión, la internacionalización de las ventas y de la capacidad industrial y el desarrollo de la actividad de Parques
- ▶ **Durante el año, se completan hitos clave en la optimización de CdE <sup>(2)</sup>, crecimiento y eficiencia (PN 2011-13)**

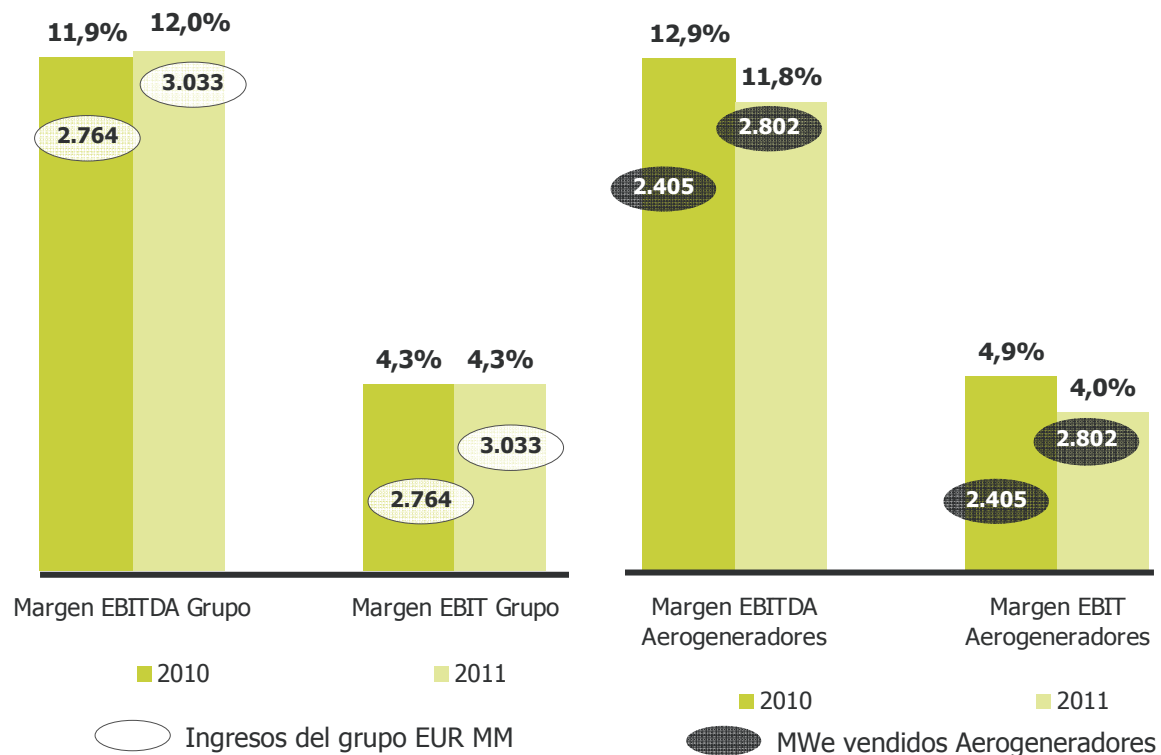
(1) Pedidos firmes e irrevocables y confirmación de acuerdos marco recibidos para entrega en 2012-13

(2) Coste de la Energía

# Claves del período

## Crecimiento rentable con mercados muy competitivos

La rentabilidad en Aerogeneradores se mantiene dentro del rango de guías de 4%-5% a pesar de operar en un entorno cada vez más competitivo.



► Crecimiento de un 10% en ingresos y EBIT consolidado

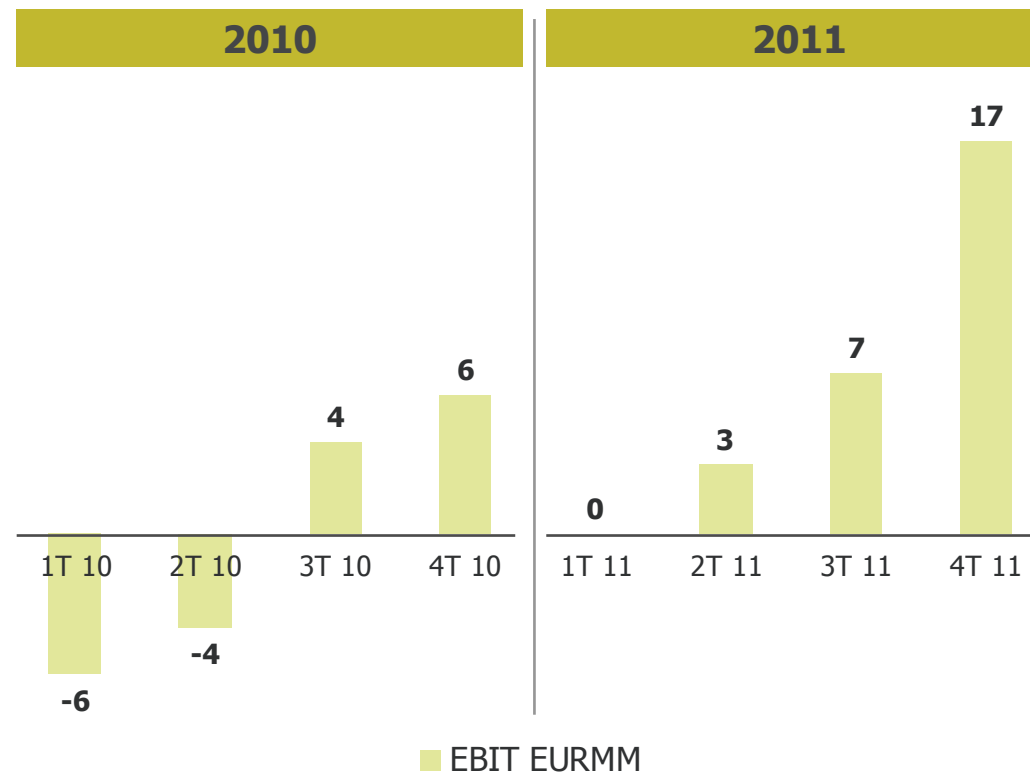
► El margen en Aerogeneradores se reduce por:

- Mix geográfico de las ventas (incluyendo presión en precios en China)
- Lanzamiento de las nuevas plataformas de producto

## Claves del período

### Fuerte actividad comercial en Parques

La tendencia positiva de beneficios en Parques continúa tras la recuperación de la actividad de construcción y ventas y la firma de más de 417MW en 2011

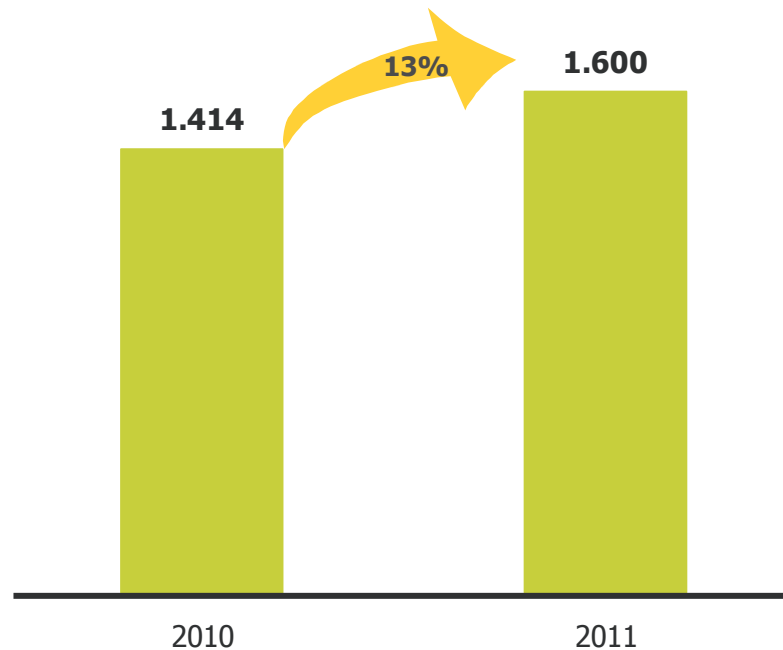


## Claves del período

### Aumento del 13% en la cartera de pedidos al cierre

La cartera a cierre<sup>(1)</sup> aumentó en un 13% a/a, impulsada por América Latina (32% del total) y el Norte de África (13%)

Cartera de pedidos en diciembre (MW)

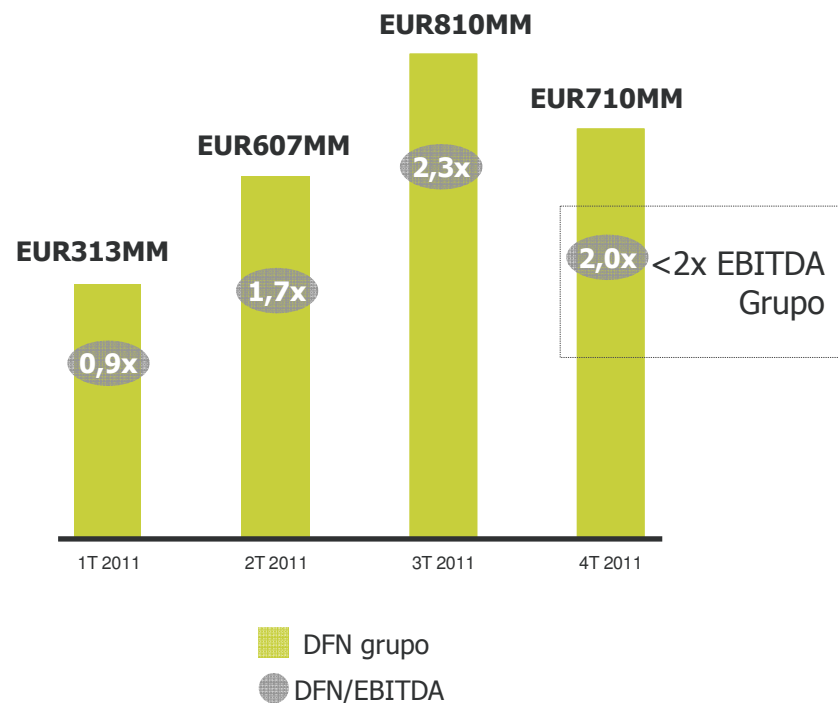


(1) Pedidos en firme y confirmación de acuerdos marco para entrega en 2012-13

# Claves del período

## Aumento de la DFN para financiar el PN 2011-13

Ratio DFN/EBITDA del grupo de 2,0 veces, en línea con las guías



► Entrada de caja en 4T11 por las entregas de parques y aerogeneradores

► El aumento de la deuda neta en 2011 financia:

- Las inversiones bajo el PN 2011-13
- La expansión geográfica comercial e industrial
- Una mayor estacionalidad de las ventas
- La actividad de desarrollo y venta de Parques

# Claves del período

## Hitos clave en el PN 2011-2013: Optimización del CdE



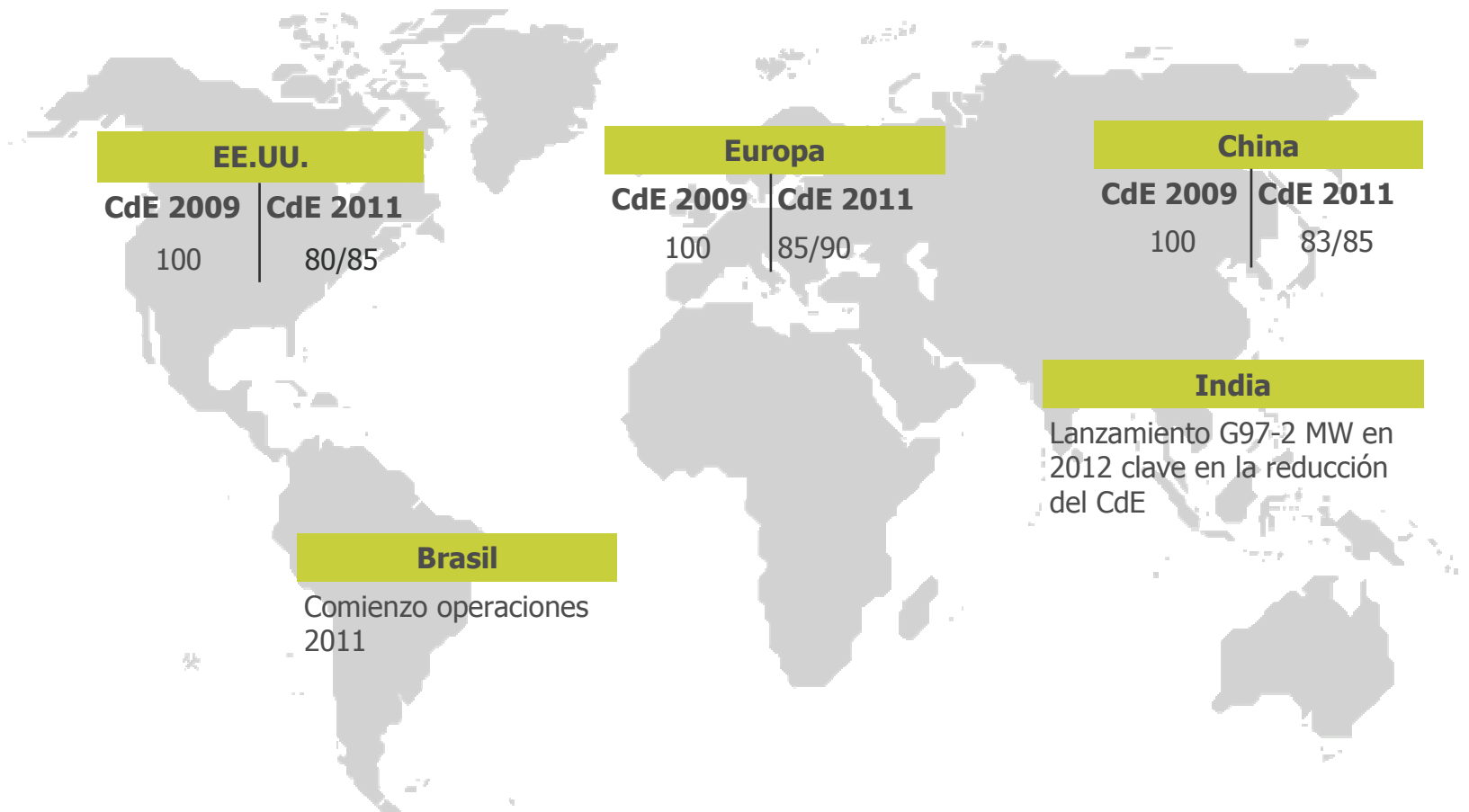
- ▶ **Certificado tipo del G128-4,5MW**
- ▶ **Lanzamiento mundial del G97-2,0MW**
  - Pedidos en firme por 356MW a 31 de diciembre de 2011
  - Más del 5% de las ventas de Aerogeneradores en 2011
- ▶ **Programa GPA en servicios de operación y mantenimiento**
  - Orientado a conseguir una disponibilidad media del 99%, superior al mercado
  - Reducción de un 10% en costes de explotación
- ▶ **Lanzamiento de 4 nuevos centros de I+D (EE.UU., India, Singapur y RU)**

(1) La disminución de CdE varía según plataforma de productos y mercado



## Claves del período

Apertura de nuevos mercados vinculado a la optimización de CdE(\*)



(\*) Base de optimización de CdE de acuerdo a cliente: 2009=100

# Claves del período

## Hitos clave en el PN 2011-2013: Crecimiento

1 COSTE DE ENERGÍA

2 **CRECIMIENTO: +10% en ventas consolidadas en 2011**

3 EFICIENCIA

► **+ 16% en MWe vendidos en Aerogeneradores**

- 23 mercados y más de 46 clientes
- Reparto de ventas grandes eléctricas y mercado SPOT: 57/43
- **Cartera de pedidos +13% a/a**

► **16.300 MW bajo mantenimiento con lanzamiento de nuevos servicios de valor añadido en O&M**

- GPA, LCR, mantenimiento de parques de terceros, programas de alargamiento de la vida útil

► **417MW en acuerdos de venta de parques**

# Claves del período

## Hitos clave en el PN 2011-2013: Eficiencia



### ► **Ajuste de la capacidad a la demanda, y localización de la cadena de suministro**

- Reducción de capacidad de palas en un 43% respecto a 2009
- Reconversión de capacidad en centros de O&M y reparación de grandes componentes
- Mercado Indio abastecido con un 65% de contenido local (para G5X-850 kW)

### ► **Maximizar la flexibilidad y optimizar inversiones mediante la estrategia de Compra & Fabricación Interna**

- Avance significativo en palas y fundición

### ► **Reducción de costes fijos/MW vendidos en un 5%**

### ► **Reducción de los costes de construcción y logística**

- OTD aumenta hasta 97,6% (desde 95%)

## Claves del período

# Gamesa Venture Capital: Inversión en Crecimiento Sostenible

Poniendo en valor  
nuestros recursos...

**Posición de mercado  
y Clientes**

**Cadena de  
suministro integrada**

**Desarrollo de productos  
nuevos**

...para conseguir retornos financieros y estratégicos

**Misión:** Aportar apoyo industrial y financiero a compañías recién creadas con gran potencial de crecimiento y un alto componente tecnológico, en todo el mundo

**Objetivos principales:**

- ▶ Construir y gestionar una cartera rentable de compañías con sinergias notables con Gamesa
- ▶ Centrarse en sectores clave: Solar, movilidad eléctrica, energía marina, eficiencia energética, energía eólica a pequeña escala, y soluciones fuera de la red

**Cartera actual:**

- ▶ N2S: Eficiencia energética y movilidad eléctrica
- ▶ WorldWater: Desalación y depuración de agua a pequeña escala
- ▶ SkyBuilt: Generación solar fuera de la red y generación distribuida

# Índice

---

1. Claves del período
2. Resultados enero-diciembre 2011 e indicadores clave
3. Previsiones y riesgos
4. Conclusiones

# División de Aerogeneradores

---

# Resultados 2011 e indicadores clave

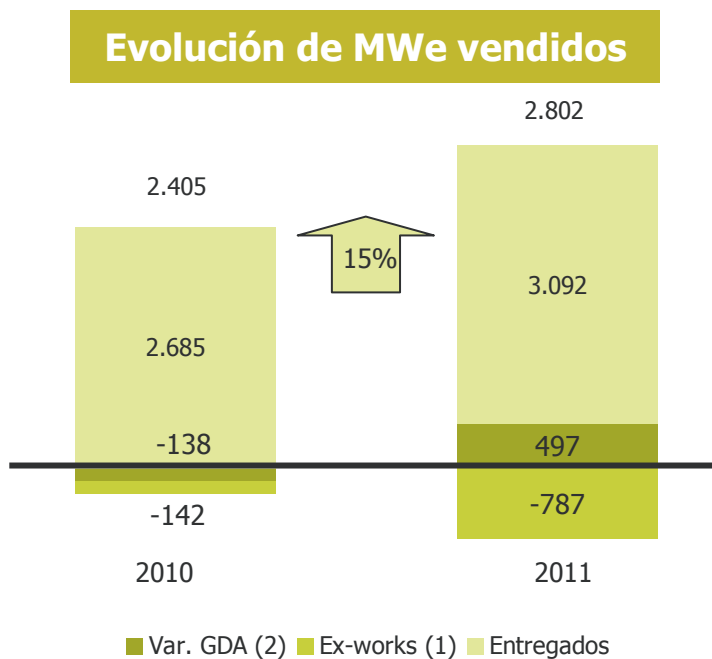
## Aerogeneradores - Estados Financieros

EUR MM	2010	2011	Var. 11/10	Q4 11
Ventas	2.623	2.875	+9,6%	865
MWe	2.405	2.802	+16,5%	837
EBITDA	338	340	+0,6%	101
EBITDA/Ventas	12,9%	11,8%	-1,1p.p.	11,7%
EBIT	127	116	-8,8%	19
EBIT/Ventas	4,9%	4,0%	-0,9p.p.	2,2%
Beneficio Neto	64	61	-4,3%	6
BN/Ventas	2,4%	2,1%	-0,3p.p.	0,7%
DFN	-405	273		273
DFN/EBITDA	-1,2x	0,8x	+2,0x	0,8x

# Resultados 2011 e indicadores clave

## Aerogeneradores - Actividad

**El aumento del 15% de las entregas y la reducción de Ex-works evidencian la efectividad de la gestión en 2011**



► Aumento del GDA para adaptarse a la internacionalización de las ventas y fabricación

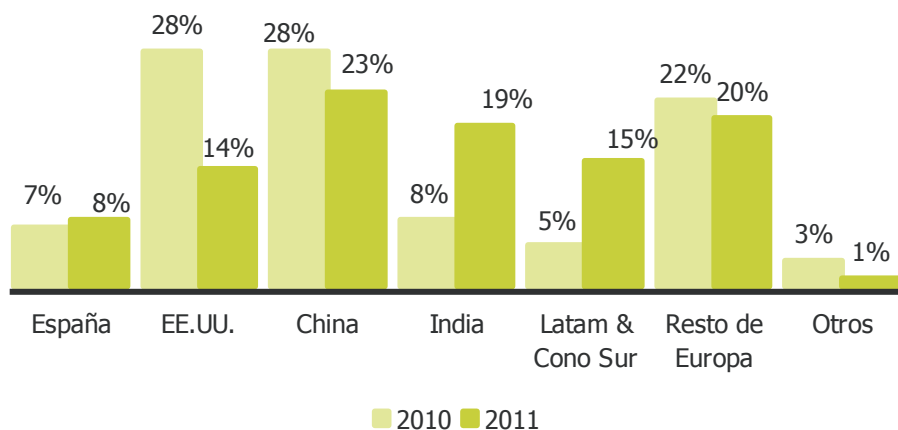


# Resultados 2011 e indicadores clave

## Aerogeneradores - Actividad

### India y América Latina - motores principales de crecimiento en 2011

#### Mix geográfico (MWe vendidos)



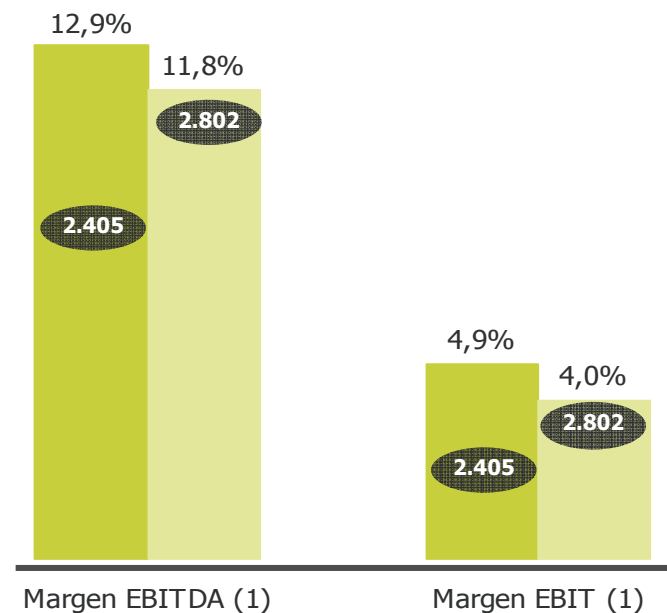
- ▶ Mix geográfico cada vez más diversificado
- ▶ América Latina y el Cono Sur triplican su aportación, mientras que India duplica la suya
- ▶ Europa, incluida España, se mantiene estable
- ▶ Los bajos precios del gas y electricidad afectaron la demanda en EE.UU.

## Resultados 2010 e indicadores clave

### Aerogeneradores - Rentabilidad en un mercado muy competitivo

**Margen EBIT del 4,0%, dentro de las guías comprometidas a pesar de un mercado altamente competitivo, gracias a una estructura flexible y una orientación a la optimización de costes**

- ▶ El margen bruto se ve impactado negativamente por
  - Un entorno altamente competitivo,
  - Presión sobre precios en China,
  - Parcialmente compensado por la mejora del margen en O&M



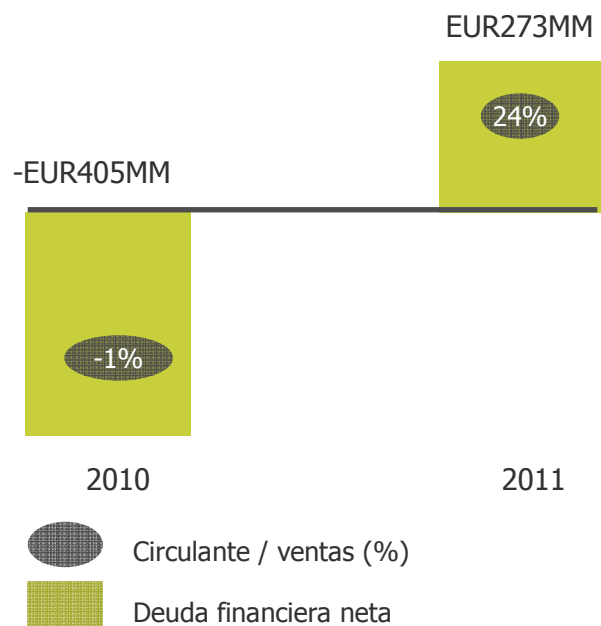
■ 2010 ■ 2011  
● MWe vendidos  
(1) Unidad de Aerogeneradores

## Resultados 2011 e indicadores clave

### Aerogeneradores – Sólida posición financiera

El crecimiento anual de la deuda neta, en línea con las guías, financia las necesidades de inversión del PN 2011-13 y la internacionalización de las ventas y de la fabricación

EUR MM



► **Fuerte disminución de la deuda neta y del circulante en 4T** gracias a las entregas de productos vendidos y los pagos intra-grupo

► **Ratio de circulante s/ventas de un 24%** por

- Localización parcial de los nuevos centros de fabricación de India y Brasil
- Mayor internacionalización de las ventas
- Retrasos en la conexión con la red en China

► **Inversiones de EUR229MM** en 2011

# División de Parques

---

# Resultados 2011 e indicadores clave

## Parques - Estados financieros

**El aumento de las ventas (417MW firmados en 2011) muestra el compromiso de Gamesa con el plan de puesta en valor del negocio de parques**

EUR MM	2010	2011	Q4 2011
Ventas	432	534	300
EBITDA	-1	35	27
EBIT	0	26	17
BN	-5	1	2
DFN	196	438	438

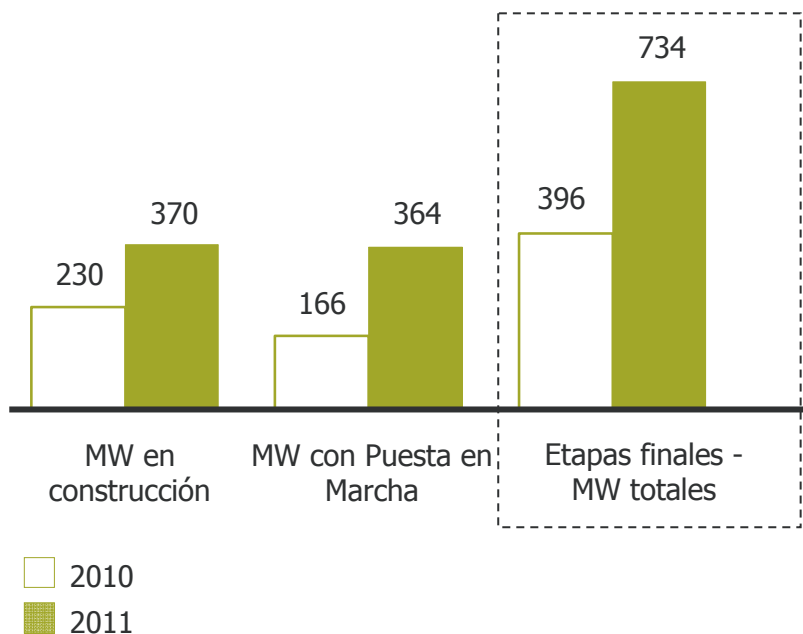
- ▶ Fuerte actividad comercial en 2011, habiéndose firmado contratos por 417MW y entregado 177MW
- ▶ EBIT positivo por la recuperación de la actividad de construcción y ventas

# Resultados 2011 e indicadores clave

## Parques - Actividad

Acuerdos de venta firmados por 417MW, de los que 177MW se han entregado

### Desarrollo de la actividad (MW) (1)



- ▶ Las ventas siguen recuperándose en 4T 2011 tras la **firma de contratos para la venta por 131MW en España, Francia, Alemania y EE.UU.**
- ▶ Aumentan los MW en construcción (hasta 370MW en 4T) en EE.UU. y Europa, en línea con la estrategia de puesta en valor de Gamesa Energía

22

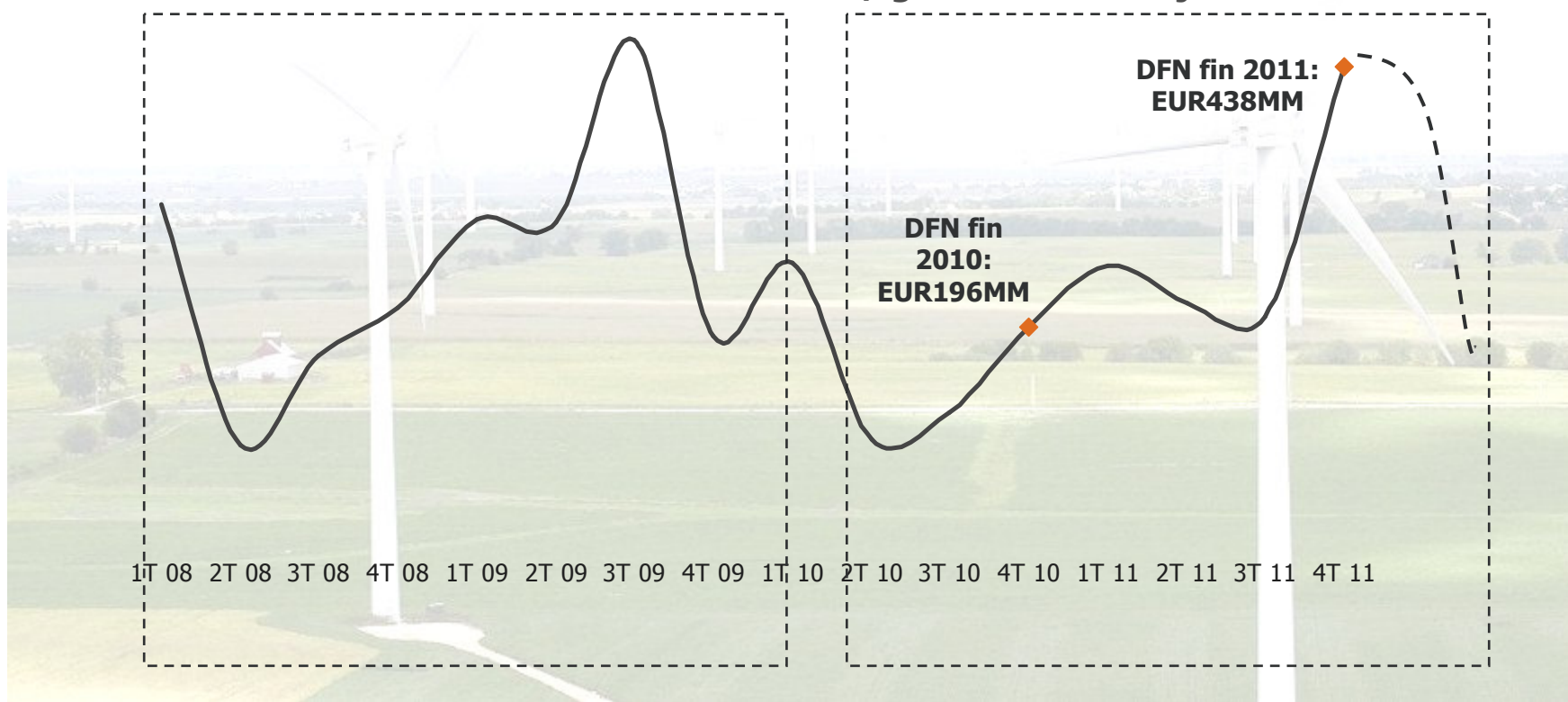
(1) No incluye los parques en China o India.

# Resultados 2011 e indicadores clave

## Parques - Evolución de la DFN

**Aumentó la DFN para financiar la fuerte actividad comercial, con entregas en 2012**

**2 años de ciclo de inversión / generación de caja**



# Grupo consolidado

---



# Resultados 2011 e indicadores clave

## Grupo consolidado - Estados financieros

MM EUR	2010	2011	Q4 2011
Ventas	2.764	3.033	1.018
Aerogeneradores	2.623	2.875	865
Parques	432	534	300
Ajustes	(290)	(376)	(147)
EBIT	119	131	49
Aerogeneradores	127	116	19
EBIT Margin	4,9%	4,0%	2,2%
Parques	0	26	17
Ajustes	(8)	(11)	13
Beneficio Neto	50	51	22
DFN	-210	710	710
DFN / EBITDA	-0,6x	2,0x	2,0x
Aerogeneradores	-405	273	273
Parques	196	438	438

# Índice

---

1. Claves del período
2. Resultados enero-diciembre 2011 e indicadores clave
3. Previsiones y riesgos
4. Conclusiones

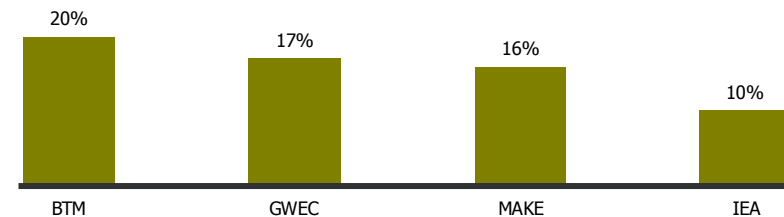
# Previsiones y riesgos

## Perspectivas de mercado

**A largo plazo, la competitividad de la energía eólica pesará más que las incertidumbres actuales**

- ▶ La demanda de instalaciones eólicas a corto plazo se ve reducida por,
  - El impacto de la incertidumbre económica sobre la demanda de energía en occidente
  - Los déficits en Europa y EE.UU. que merman los programas de apoyo a las renovables
  - Problemas de liquidez de los clientes
- ▶ **El crecimiento de dos dígitos (TACC 2011-15 de 10%-20%) a largo plazo está apoyado en el aumento de la competitividad de la energía eólica y el compromiso de los gobiernos con los objetivos renovables**

**Instalaciones eólicas TACC 2011-15**

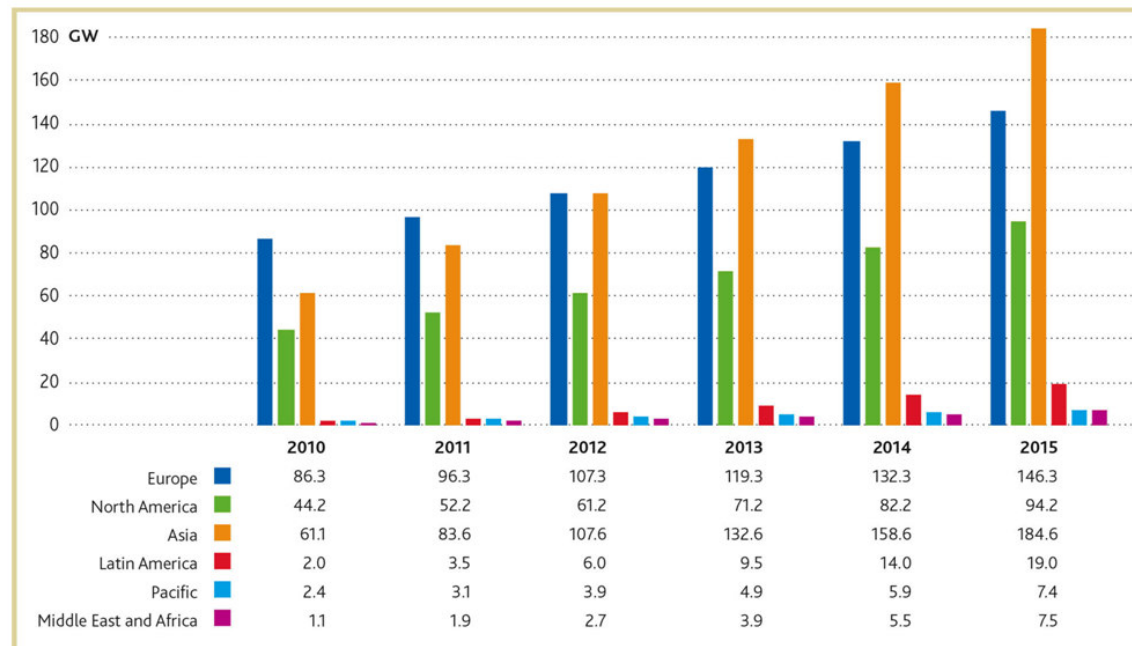


# Previsiones y riesgos

## Perspectivas de mercado

**El crecimiento a corto plazo se ve apoyado por los mercados emergentes: India, América Latina y África**

CUMULATIVE MARKET FORECAST BY REGION 2010-2015



Fuente: GWEC, Wind Market Report 2010

# Previsiones y riesgos

## Previsiones de apoyo regulatorio y gubernamental

**Aunque la volatilidad regulatoria está reduciendo la demanda a medio plazo en los mercados maduros: EE.UU. y Sur de Europa, los objetivos 20/20/20 se mantienen**

### MEDIDAS A CORTO PLAZO

#### EUROPA DEL SUR

- ▶ **España:** RD 1/2012: moratoria sobre nuevas instalaciones eólicas no preasignadas.
- ▶ **Portugal:** Se suspende la concesión de toda licencia para la construcción de nueva potencia eléctrica (incluidas las renovables).
- ▶ **Italia:** Los Certificados Verdes serán sustituidos por primas para los parques eólicos de nueva construcción a partir de 2013 y para todos los parques a partir de 2015. Moratoria sobre las instalaciones eólicas en algunas regiones.

#### AMÉRICA

- ▶ **EE.UU.:** Las deducciones fiscales PTC/ITC (USD22/MWh) se extinguen al final de 2012.

### OBJETIVOS A LARGO PLAZO

#### EUROPA DEL SUR

- ▶ **España:** 35GW de potencia eólica en 2020
- ▶ **Portugal:** 31% del consumo total de energía será renovable
- ▶ **Italia:** 12GW de potencia eólica en 2020

#### AMÉRICA

- ▶ **EE.UU.:** RES estatales implantados en 29 estados y objetivos renovables en 8

# Previsiones y riesgos

## Previsiones de apoyo regulatorio y gubernamental

### Pero hay un compromiso sólido en los mercados emergentes en Asia

#### ASIA

- ▶ **India:** Cambio desde la amortización acelerada a incentivos a la generación GBI (INR 0,5/kWh) y certificados de energía renovable REC (INR 1,5-3,0)
- ▶ **China:** Objetivo para 2020: 150-200GW de potencia eólica. 4 tramos de primas, desde 0,51 hasta 0,61 RMB/kWh
- ▶ **Japón:** Objetivo para 2020: 10% de la energía será renovable. Se han suspendido las subvenciones y están pendientes de determinarse las primas. En la actualidad, los precios se basan en un precio al contado más un certificado de energía renovable (REC) por MWh producido.
- ▶ **Australia:** Objetivo para 2020: 20% de la energía vendrá de renovables. sistema de certificados REC (que ahora se llaman LGC). Precio del LGC: c. AUD42/MWh, con un máximo de AUD65/MWh.
- ▶ **Tailandia:** Objetivo para 2022: 25% de la energía vendrá de renovables (800 MW de potencia eólica). Suplemento sobre la tarifa eléctrica normal, con una prima durante 10 años. 2 tipos: 4,5 baht/kWh para proyectos de menos de 50 MW y 3,5 baht/kWh para proyectos superiores a 50 MW. El gobierno está considerando la implantación de primas.
- ▶ **Corea del Sur:** Combina primas con incentivos a la inversión y fiscales. La prima será sustituida por unas exigencias mínimas de producción renovable en 2012. Puede acoger proyectos MDL. Piensa lanzar un sistema de comercio de emisiones en 2015.

# Previsiones y riesgos

## Previsiones de apoyo regulatorio y gubernamental

### América Latina y África

#### AMÉRICA LATINA

- ▶ **Brasil:** Sistema de concursos. Próximo concurso: subasta A-3 el 22 de marzo de 2012
- ▶ **México:** Objetivo: 4,5GW de potencia renovable para 2012, 7GW para 2014, pero sin reglamento genérico (primas o certificados) para renovables
- ▶ **Chile:** Objetivo: 20% de la energía vendrá de renovables. 5% de la electricidad distribuida por las eléctricas proviene de renovables, y aumentará en 0,5% anual hasta alcanzar el 10% en 2024
- ▶ **Perú:** Subastas de energías renovables cada 2 años (siguiente subasta: 2013). El gobierno prevé inversiones en energía eólica por valor de USD33 MM de aquí a 2020

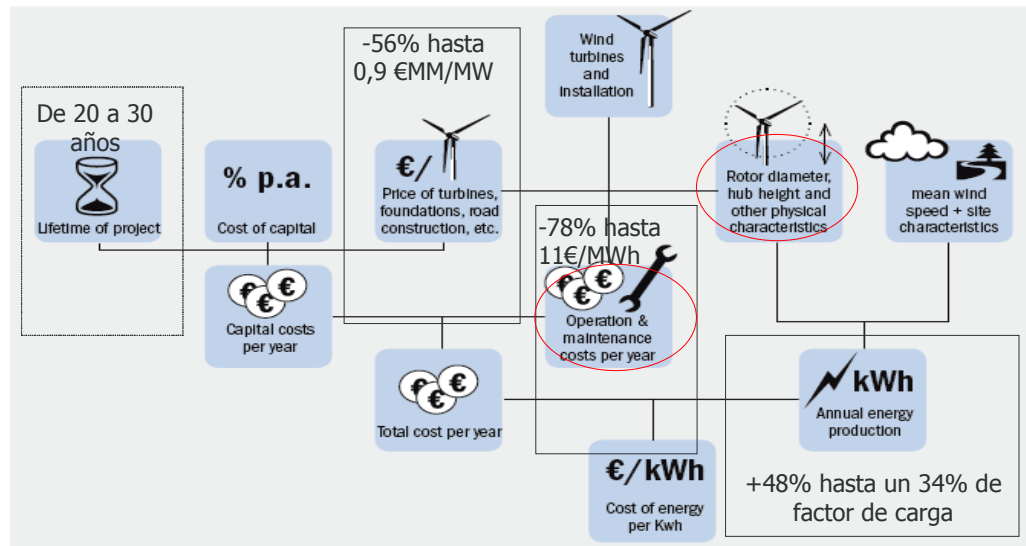
#### ÁFRICA

- ▶ **Sudáfrica:** Objetivo para 2030: 8,4GW de potencia eólica. Sistema de subastas desde agosto de 2011. 634MW adjudicados en las subastas en agosto. Próximo concurso: marzo de 2012
- ▶ **Egipto:** Objetivo para 2020: 7,2GW de potencia eólica (5GW provendrá de inversores privados). Se prevé la adjudicación de proyectos mediante concursos y la implantación de primas en 2012

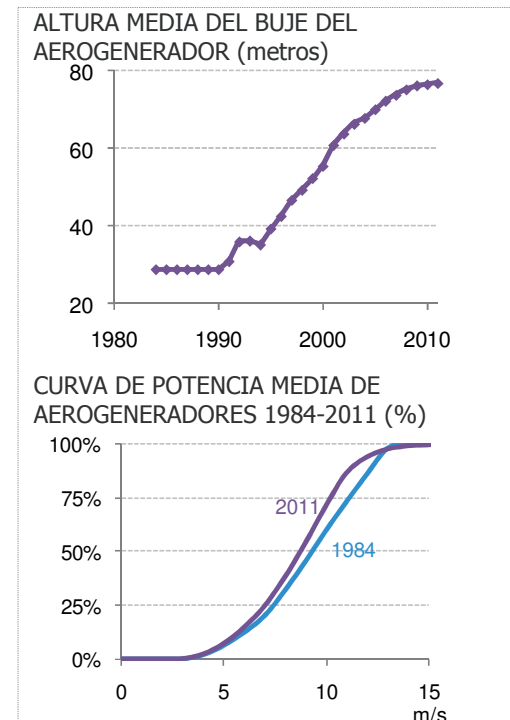
# Previsiones y riesgos

## Perspectivas para CdE

**El CdE de un parque eólico terrestre medio será plenamente competitivo con fuentes de energía tradicionales para 2016 (1)**



- Mejoras conseguidas entre la décadas de 1980 y 2011
- Mejoras a conseguir en los próximos años
- Áreas de innovación continua



Fuente: The Economics of Wind Energy, EWEA Report 2009; Bloomberg New Energy Finance

(1) **Bloomberg** GRID PARITY FOR ONSHORE WIND, 17 NOVEMBER 2011



# Previsiones y riesgos

## Refuerzo continuo del PN 2011-13: CdE y crecimiento

1

### COSTE DE ENERGÍA

- ▶ Concentración en aumentar la fiabilidad y disponibilidad de las plataformas existentes, y reducir el coste de materiales
  - Desarrollo de productos nuevos : G97cII-2MW y G114-2MW
- ▶ Nuevos servicios de O&M (GPA) que buscan una disponibilidad del 99% en todo el parque de aerogeneradores de Gamesa a nivel mundial
- ▶ Extensión de la vida útil de los aerogeneradores



2

### CRECIMIENTO

- ▶ Mayor esfuerzo comercial
  - En mercados nuevos: Sudáfrica, Oriente Próximo, Sudeste de Asia / Australasia,
  - Con eléctricas del norte y centro de Europa
- ▶ Internacionalización de servicios de O&M
- ▶ Puesta en valor de la cartera de Gamesa Energía
  - Especial atención al mercado estadounidense

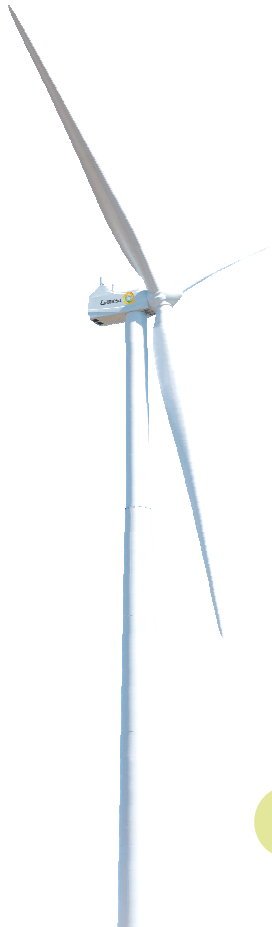
33

3

### EFICIENCIA

# Previsiones y riesgos

## Refuerzo continuo del PN 2011-13: la eficiencia, factor crítico



### ▶ **Ajuste continuo de capacidad a demanda**

- Consolidación de la capacidad y adaptación a producto en España
- Plena localización de la cadena de suministro en India y Brasil
- Adaptación de la capacidad a G9X-2MW en China, vinculada a ahorro de costes

### ▶ **Optimización de los costes de construcción y logística**

- El departamento central de logística implantará procesos estandarizados y optimizará las compras para reducir costes
- Acortamiento de los tiempos de construcción mediante WOSS (1)
- Reducción de los costes de almacenamiento

### ▶ **Nuevas herramientas de compras** implantadas en toda la compañía para simplificar el proceso de homologación, acortar los tiempos de compra y reducir los costes asociados

### ▶ **Objetivo de reducción de los costes fijos en un 15% (por MWe vendido)** se mantiene

3

**EFICIENCIA**




34

(1) Wind farm Optimized Supply Sequence

# Previsiones y riesgos

## Guías 2012

### Se adelanta a 2012 el punto de equilibrio de generación de caja libre

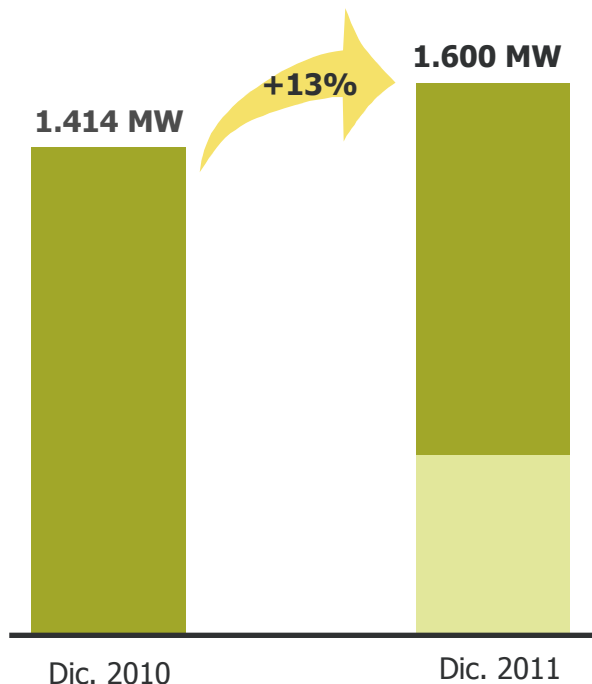
	Aerogeneradores	Previsión 2011	2011		Previsión 2012
<b>Aerogeneradores Fabricación</b>    <b>Parques eólicos Promoción y venta</b>    <b>Gamesa</b> 	MWe vendidos	2.800-3.100	2.802	✓	2.800-3.200
	EBIT Margin	4,0%-5,0%	4,0%	✓	2,0% - 4,0%
	Circulante/ Ventas	15%-20%	24%	✗	20%-25%
	Capex	250	229	✓	275 <sup>(2)</sup>
	<b>Parques</b>				
MW entregados <sup>(3)</sup>	c.400	177	✓ <sup>(1)</sup>		c.400
EBIT (MMEUR)	c.20	26	✓		c.0
Deuda Neta (EUR m)	c.500	438	✓		c.250
<b>Grupo</b>					
DFN/EBITDA	<2x	2,0x	✓		<2,5x
<b>FCL</b>					<b>Punto de equilibrio</b>

- (1) Las guías para 2011 incluían el parque entregado a Iberdrola (244MW) antes de lo previsto (1T 2011) a petición del cliente  
 (2) 2012 es el año de mayores inversiones dentro del Plan de Negocio 2011-13  
 (3) Excluyendo los acuerdos de promoción conjunta en China

# Previsiones y riesgos

## Entendiendo las previsiones de volumen para 2012

**Gamesa primará la fortaleza del balance y la rentabilidad sobre el volumen de ventas**



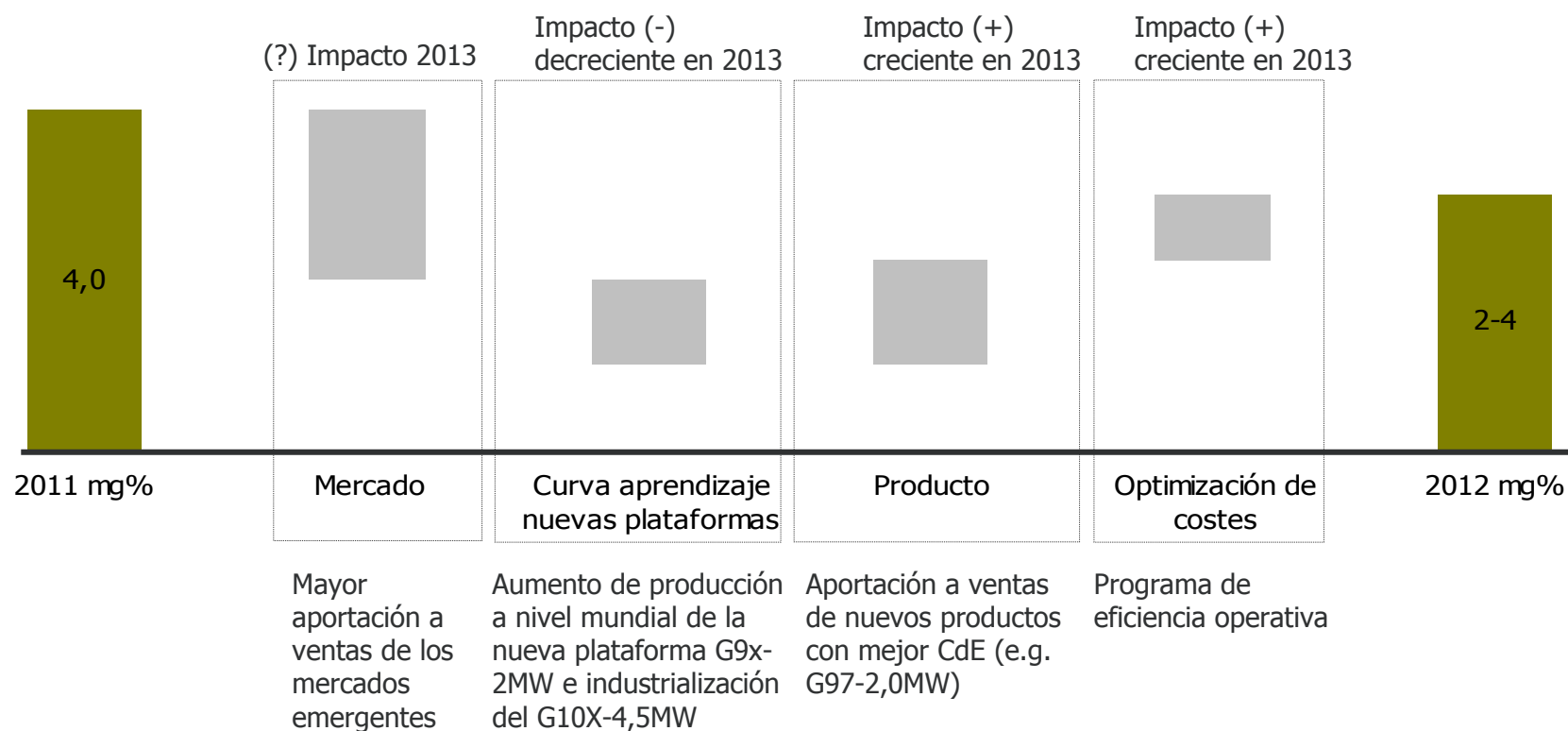
- Entrega año siguiente
- Entrega 2012-13

- ▶ **Buen nivel de contratación, +13% a/a a diciembre de 2011**, impulsada por América Latina (+514MW) y el Norte de África (+201MW)
- ▶ **El volumen de ventas en 2012 se ve afectado por la decisión de Gamesa de dar prioridad a la fortaleza de su balance y la rentabilidad** en el contexto de:
  - Ralentización en EE.UU. ante el vencimiento de las ayudas
  - Retrasos en la conexión con la red, y limitaciones de liquidez, en China
  - Volatilidad de la demanda a corto plazo por cambios legislativos en India

# Previsiones y riesgos

## Entendiendo las previsiones del margen para 2012

**El lanzamiento de las nuevas plataformas de producto y bases de fabricación en nuevos países, dentro del PN 2012-13, afectará de forma temporal los márgenes en 2012**



# Índice

---

1. Claves del período
2. Resultados enero-diciembre 2011 e indicadores clave
3. Previsiones y riesgos
4. Conclusiones

## Conclusiones

# Cumpliendo nuestros compromisos en un entorno complejo

- ▶ **Sólidos resultados, en línea con las guías comprometidas**
  - **Margen EBIT del 4% en Aerogeneradores y 2.802 MWe vendidos en 2011, +16% a/a**
  - **El EBIT de Parques alcanzó los EUR26MM con acuerdos de venta por 417 MW**
  - **DFN del grupo: EUR710MM (2,0x EBITDA del grupo)**
- ▶ **Cartera de pedidos a cierre 2011 de 1.600 MW <sup>(1)</sup> +13% a/a**
- ▶ **Durante el ejercicio, se alcanzaron hitos clave del Plan de Negocio 2011-13**
  - **Reducción del CdE en 10-15% <sup>(2)</sup>** por las nuevas plataformas de producto y los servicios O&M
  - **Crecimiento de un 10% de las ventas a nivel grupo** por expansión del esfuerzo comercial y de los servicios O&M
  - **Mayor eficiencia en costes** mediante ajustes de capacidad; localización de la cadena de suministro; progresos con la estrategia Fabricación interna & Compra y reducción de los costes de construcción, logísticos y de estructura
- ▶ **Las guías financieras adelantan al 2012 el punto de equilibrio en flujo de caja libre** mientras el grupo prosigue con las acciones dentro del Plan de Negocio

(1) Pedidos firmes e irrevocables y confirmación de acuerdos marco a diciembre del ejercicio N para entrega en 2012-13

(2) Optimización CdeE según plataforma de producto y región

## Conclusiones

Flexibilidad operativa, control de costes estricto, e internacionalización comercial son clave en el corto plazo

### De retos

- ▶ **Debilidad económica en los mercados occidentales**, afectando la demanda de energía
- ▶ **Incertidumbre regulatoria** por los déficit presupuestarios, afectando la instalación de potencia eólica en mercados clave (EE.UU., Sur de Europa, India). Retrasos en la conexión con la red en China
- ▶ **El exceso de capacidad** sigue impulsando prácticas competitivas agresivas por parte de algunos competidores

40

### A oportunidades

- ▶ **Una buena diversificación (países y clientes) de las ventas, la actividad de Parques, y un mayor papel de los servicios O&M** minimizan el impacto de la caída de demanda en mercados concretos
- ▶ **Enfoque de fabricación flexible** (Fabricar & Comprar y la localización de la cadena de suministro) reduce el impacto en los costes de cambios súbitos de la demanda y optimiza la inversión
- ▶ **El enfoque estricto en costes y el ajuste rápido de la capacidad a la demanda** (primero EE.UU, ahora Europa) protegen la rentabilidad del grupo y permiten obtener un margen EBIT por encima de la media del sector
- ▶ **Inversión en I+D, vinculada estrechamente a las necesidades de los clientes de reducir el CdE, garantiza el retorno sobre la inversión**



# Conclusiones

## Responsabilidad corporativa: Mucho más que cifras

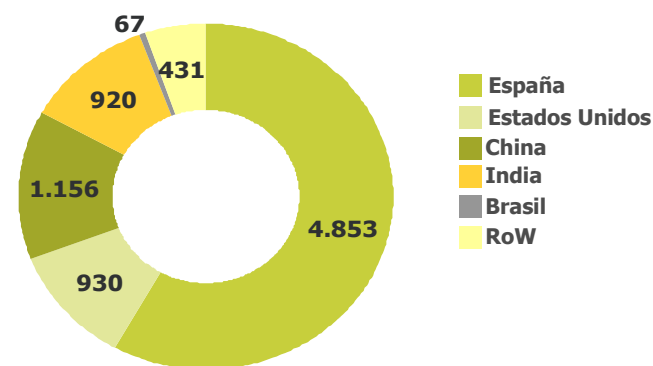
	2010 <sup>(3)</sup>	2011 <sup>(3)</sup>	Var.
Personas	7.262	8.357	15%
Plantilla internacional	36%	42%	6 p.p.
Contratos Indefinidos	6.316	7.315	16%
<b>Prevención</b>			
Índice de frecuencia <sup>(1)</sup>	4,19	3,84	(8%)
Índice de gravedad <sup>(2)</sup>	0,12	0,09	(25%)
<b>Medio ambiente</b>			
Centros ISO 14.001	47	47	-
Reducción de emisiones CO2 (t)	31.250.850	36.214.350	16%

(1) Nº de bajas por accidente, por millón de horas trabajadas

(2) Nº de días laborales perdidos a causa de accidentes, por 1.000 horas trabajadas

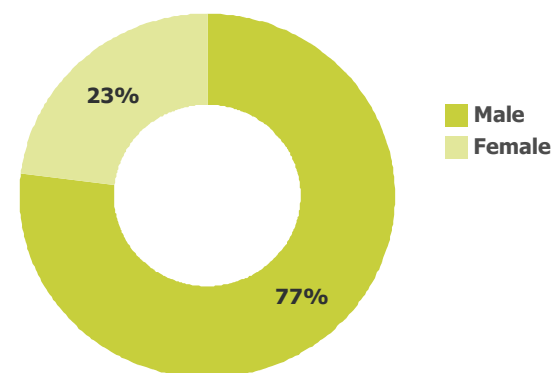
(3) Cifras no auditadas

Plantilla 2011 - Distribución geográfica



41

Plantilla 2011 - Distribución por sexos



## Conclusiones

Alineados con los principales códigos de ética empresarial a nivel internacional

Comprometidos con los derechos humanos y con el medio ambiente



**CARING FOR CLIMATE:**  
THE BUSINESS LEADERSHIP PLATFORM

42

Figuramos en los principales índices de sostenibilidad



**S&P Global Clean Energy Index**



FTSE4Good



**ETHIBEL**

MEMBER OF THE ETHIBEL SUSTAINABILITY INDEXES

Global Challenges Index



# 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.

Versión en castellano con carácter informativo. En caso de duda prevalece la versión inglesa”

# Preguntas y respuestas

Muchas gracias

Thank you

谢谢!

धन्यवाद