

Madrid, 23 de febrero de 2011

Resultados Enero- Diciembre 2011

EL CUMPLIMIENTO DE LOS OBJETIVOS DE 2011 Y EL AVANCE EN LOS TRES PILARES DEL PN 2011-13, OPTIMIZACIÓN DEL COSTE DE ENERGÍA, CRECIMIENTO Y EFICIENCIA, ELEMENTOS CLAVE DEL AÑO

En un entorno económico complejo y operando en un mercado altamente competitivo, Gamesa Corporación Tecnológica¹ cierra el ejercicio 2011 con un volumen de ventas de Aerogeneradores² de 2.802 MWe, un 16% superior al volumen de 2010, un margen EBIT de Aerogeneradores de un 4%, en línea con las guías de mercado, y una cartera de pedidos de 1.600 MW³. La actividad de desarrollo de parques, el proceso de localización de la cadena de suministro en India y Brasil, y un mayor nivel de inversión en activos fijos de acuerdo al Plan de Negocio elevan la deuda financiera neta del grupo a 710 MM EUROS, dentro de los objetivos comunicados a mercado.

Principales magnitudes consolidadas 2011

- **Ventas:** 3.033 MM EUR (+10% a/a)
- **EBIT:** 131 MM EUR (+10% a/a)
- **Beneficio Neto:** 51 MM EUR (+2% a/a)
- **Deuda Financiera Neta:** 710 MM EUR (2,0x EBITDA)

Principales magnitudes Aerogeneradores² 2011

- **MWe vendidos:** 2.802 (+16% a/a)
- **Margen EBIT:** 4,0%
- **Cartera de pedidos³:** 1.600 MW (+13% a/a)

Las ventas de grupo se sitúan en los 3.033 MM EUR, un 10% superior a las ventas de 2010, resultado de la recuperación de la actividad de fabricación, que crece un 16% hasta los 2.802 MWe vendidos. Esta recuperación de la actividad permite alcanzar una cifra de **ventas de Aerogeneradores de 2.875 MM EUR, un 10% superior a 2010**, gracias a la estrategia de diversificación comercial que ha permitido a Gamesa compensar la ralentización de la demanda en mercados tradicionales. De este modo **un 92% de las ventas ó 2.570 MW proceden de fuera de España**. Cabe destacar el aumento de la contribución a las ventas de Aerogeneradores del mercado indio que sube hasta el 19%, y del mercado latino americano y Cono Sur, con una contribución de un 15%, lo que representa un volumen casi cuatro veces superior al de 2010. Este esfuerzo de diversificación comercial se ha traducido además en un **libro de pedidos³ a cierre de diciembre 2011 de 1.600 MW** con entrega 2012/2013.

La recuperación de la actividad de desarrollo y venta de parques iniciada en 2010, ha continuado en 2011. **Gamesa Energía⁴** ha concluido el año con nuevos **compromisos de venta por un total de 417 MW** de los cuales 131 MW han sido firmados durante el cuarto trimestre de 2011, acuerdos para cuya entrega continúa trabajando. Asimismo se han entregado parques por un total de 177 MW durante 2011.

¹ Gamesa Corporación Tecnológica incluye las actividades de fabricación de aerogeneradores –referidas en el documento como Aerogeneradores- y desarrollo, construcción y venta de parques –referidas en el documento como Parques o Gamesa Energía-.

² Aerogeneradores & Holding.

³ Pedidos en firme y confirmación de acuerdos marco para entregas 2012-2013.

⁴ Gamesa Energía o Parques, incluye la actividad de desarrollo, construcción y venta de parques.

La recuperación de la actividad de fabricación junto con la concentración en el control y mejora de costes **permiten a la división de Aerogeneradores² cerrar el ejercicio 2011 con un margen EBIT de un 4%**, en línea con las guías del cierre de ejercicio (4%-5%) y a pesar de operar en un mercado altamente competitivo y en un entorno económico complejo. Asimismo una intensa actividad comercial en la actividad de Parques y el desarrollo de varias promociones para entrega 2011 y primeros meses de 2012 permite a la división de Parques Eólicos alcanzar un EBIT de 26 MM EUR en el ejercicio, con un EBIT del cuarto trimestre de 17 MM EUR, tres veces superior al cuarto trimestre de 2010. Como resultado **el EBIT consolidado asciende a 131 MM EUR, un 10% superior al EBIT 2010, equivalente a un 4,3% sobre las ventas del grupo.**

La apertura de nuevos mercados como Brasil y la India, con una contribución creciente a las ventas del grupo, y con una cadena de suministro en proceso de localización, ha obligado a Gamesa a aumentar el nivel de inventarios y adelantar la producción de ciertos proyectos en estas regiones para cumplir con obligaciones previstas para 2012. Asimismo y como se adelantó en el segundo trimestre del año 2011, Gamesa está desarrollando parques de alto recurso eólico (entre un 35% y un 45% de factor de carga) en EE.UU. cuya venta está en negociación y para los cuales la división de Aerogeneradores ha comenzado la producción. Estos factores han contribuido a elevar el **ratio de capital circulante sobre ventas de la división de Aerogeneradores hasta un 24%, nivel que se encuentra por encima del rango comprometido, entre un 15% y un 20%.**

Durante el año 2011 se pone en marcha el plan de inversión previsto en el Plan de Negocio 2011-2013 con una **inversión en activos materiales e inmateriales de 229 MM EUR.** A pesar de las nuevas necesidades de inversión tanto en activos a largo plazo como en capital circulante, Gamesa Corporación Tecnológica **culmina el periodo con una sólida posición financiera**, reflejada en una **deuda financiera neta de 710 MM EUR, equivalente a 2,0 veces el EBITDA consolidado**, en línea con la guía fijada por la compañía para 2011.

Junto al cumplimiento de las guías comprometidas con el mercado, durante 2011 Gamesa ha avanzado en los tres pilares de su Plan de Negocio, optimización del Coste de Energía (CoE), crecimiento y eficiencia, pilares que son claves para reforzar el posicionamiento y liderazgo de Gamesa dentro de la industria de fabricación de aerogeneradores.

Dentro de la optimización del CoE a través del desarrollo de productos más eficientes y nuevos servicios de operación y mantenimiento, Gamesa ha alcanzado importantes hitos durante el año. En el tercer trimestre la compañía ha recibido el **Certificado Tipo IEC WT01 de GL Renewables Certification (GL) para el aerogenerador G128-4,5 MW.** Este certificado facilita el acceso a financiación del aerogenerador G128-4,5 MW y de los proyectos eólicos que lo incorporen. El aerogenerador G128-4,5 MW, es el primer producto resultado de las nuevas tecnologías desarrolladas íntegramente por Gamesa y que convertirán a la nueva familia de productos G10x-4,5 MW en líderes en Coste de Energía en el futuro: MultiSmart®, Innoblade®, CompacTrain®, GridMate® y Flexifit®. Asimismo Gamesa ha demostrado su liderazgo medioambiental con el aerogenerador G128-4,5 MW, el primero en obtener el certificado de ecodiseño por la entidad de acreditación TÜV conforme a la norma ISO14600/2011 (*“Environmental Management Systems – Guidelines For Incorporating Ecodesign”*), certificado que constata su mínimo impacto medioambiental durante el ciclo de vida.

Igualmente se ha avanzado en la nueva plataforma de producto G9X-2,0 MW, que optimiza la plataforma anterior (G8X-2,0 MW), llegando a conseguir mejoras de doble dígito en la productividad del aerogenerador. Después de conseguir pasar de diseño a prototipo en tan solo 18 meses, e industrializar el producto en tres meses, se han erigido dos prototipos que se encuentran ya en funcionamiento -Navarra (España) y Colorado (EE.UU.)- y se han instalado las primeras unidades comerciales en cliente en Baitugang (China) y en Tamil Nadu (India). **A diciembre 2011 Gamesa tenía firmado un acuerdo marco por 1.300 MW⁵ para la G97-2,0 MW en India, con un total de contratos en firme firmados desde el inicio de la comercialización y hasta diciembre 2011, por 356 MW en EE.UU., Europa, China e India.** Durante el 2011, el aerogenerador G97-2,0 MW ha contribuido en más de un 5% a las ventas del grupo.

El diseño de nuevos servicios de operación y mantenimiento ha desempeñado también un papel fundamental en la optimización del Coste de Energía que Gamesa ofrece a sus clientes, con la comercialización de nuevos productos como el programa GPA (Gamesa Premium Availability), mediante el cual se ofrece un nuevo concepto de servicio con una garantía de disponibilidad superior

⁵ Parte del acuerdo marco firmado con Caparo, actualmente Mytrah, para 2012-2016 por 2.000 MW.

a la de mercado y a un menor coste para el cliente. Además de tener como objetivo alcanzar una disponibilidad de un 99% en la flota de Gamesa, el programa GPA ha conseguido reducciones de hasta un 10% en los costes operativos de aquellos parques en los que se ha instalado. Dentro de la mejora del CoE, y ante la incertidumbre regulatoria en España, en 2011 se ha lanzado el proyecto de ampliación de la vida útil de la flota G4X que permitirá mediante un programa de implantación de mejoras y adecuación de los mantenimientos, llevar la flota hasta los 30 años en las mejores condiciones de funcionamiento, y manteniendo los costes de explotación en los niveles actuales.

El área de operación y mantenimiento no sólo juega un papel en la reducción del CoE sino también en el vector de crecimiento, aumentando la visibilidad de ventas, márgenes y generación de caja, gracias a la menor intensidad de capital y a la naturaleza recurrente de las ventas. Durante 2011 Gamesa entra en la reparación y mejora de grandes componentes, y extiende su cartera de servicios a flota de terceros. Los componentes reparados que se actualizan al último grado de diseño y buenas prácticas, están consiguiendo una tasa de fallos muy baja y una vida media superior a los nuevos. A diciembre 2011 Gamesa contaba con 16.300 MW bajo mantenimiento, 2.700 MW más que a comienzo del ejercicio, permitiéndole generar más de 250MM EUR en ingresos recurrentes.

Por último y dentro del pilar de eficiencia cabe destacar el ajuste de capacidad a demanda en España, con 1.250 MW⁶ a diciembre 2011, capacidad que se ha adecuado ya a la nueva plataforma de producto G9X-2,0 MW. En India se ha alcanzado a cierre del ejercicio una localización del 65% de la plataforma G5X-850 KW.

Asimismo Gamesa ha continuado avanzando en su estrategia de combinar la fabricación interna con el suministro externo de los componentes claves del aerogenerador, maximizando la flexibilidad operativa y optimizando la inversión. A diciembre 2011 se había progresado considerablemente de acuerdo con el Plan de Negocio 2011-2013 en palas y piezas de fundición.

Cuota de componentes externalizados



Así, en un entorno altamente competitivo, **Gamesa termina el ejercicio con unos sólidos resultados económicos alineados con los compromisos anunciados al mercado mientras continúa trabajando en los tres vectores de su Plan de Negocio 2011-2013 -disminución del Coste de Energía, crecimiento y eficiencia- para consolidar su liderazgo en la nueva industria eólica y maximizar el crecimiento rentable en el medio y en el largo plazo.**

⁶ Capacidad de fabricación de palas

Aerogeneradores
Principales Factores

Durante el 2011, Gamesa ha llevado a cabo una gestión eficaz que le ha permitido **finalizar el año en línea con los objetivos comprometidos en términos de volumen, rentabilidad y solidez financiera**, en un ejercicio con un alto nivel de competencia.

La unidad de Aerogeneradores de Gamesa cierra el ejercicio 2011 con:

- **2.802 MWe de aerogeneradores vendidos**, un 16% superior respecto a 2010 y en línea con la guía anual de 2.800 MWe - 3.100 MWe,
- un **margen EBIT del 4,0%**, en línea con el rango comprometido de entre 4% y 5%,
- y un **capital circulante sobre ventas del 24%**, menor que el reportado en el 3T 2011 (33%) pero por encima del rango de la guía para el ejercicio (15%-20%), como consecuencia del proceso de internacionalización de ventas y de implantación industrial, si bien, el nivel de circulante sobre ventas ha disminuido en el 4T.

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

(MW)	2010	2011	% var.	Estatus
MW Entregado a cliente	2.685	3.092	15%	Transmisión de propiedad al cliente, en parque o en fábrica; Facturado.
+ Variación de MWe Disponible ExWorks	-142	-787	N.A.	Variación del stock de aerogeneradores disponible para entrega a cliente; Facturado ExW.
+ Variación de MWe Grado de Avance	-138	497	N.A.	Variación del stock de aerogeneradores no disponible para entrega cliente; No Facturado.
MWe Vendidos	2.405	2.802	+16%	

Al cierre de 2011, los MWe vendidos han ascendido a 2.802 MW, un 16% superior al registrado en 2010. Cabe reseñar el **alto volumen de entrega de 3.092 MW, un 15% superior a las entregas de 2010**.

De acuerdo al Plan de Negocio 2011-2013, **Gamesa continúa accediendo a nuevos mercados a la vez que se consolida en países con gran potencial eólico**. De esta manera, Gamesa consigue sus primeras ventas en Nueva Zelanda, Argelia y Azerbaiyán y alcanza volúmenes importantes en el área de Latino América y Cono sur (Honduras, México y Brasil conjuntamente representan un 15% de las ventas en 2011).

Al mismo tiempo, **China continúa teniendo un peso significativo en el total de ventas con un 23% y EEUU reduce su contribución al total de ventas al 14%**. Por otro lado, **India experimenta un fuerte crecimiento en 2011, representando un 19% del total de ventas**.

En Europa, cabe reseñar la alta contribución de países de Europa del Este (Polonia y Rumania principalmente), con un peso del **14% sobre el total de ventas**, al mismo tiempo que **España continúa representando un nivel menos significativo por segundo año consecutivo (8% sobre el total de ventas)**.

De esta manera, Gamesa consigue diversificar sus ventas en 5 áreas geográficas (Europa, EEUU, China, India y Latino América + Cono Sur).

Desglose geográfico de MWe vendidos de Aerogeneradores	2010	%	2011	%
España	168	7%	232	8%
EE.UU.	678	28%	382	14%
China	664	28%	650	23%
India	196	8%	519	19%
Latinoamérica y Cono Sur	112	5%	428	15%
Resto de Europa	523	22%	564	20%
Resto del Mundo	64	3%	28	1%
TOTAL	2.405		2.802	

Unido al éxito en la estrategia de diversificación geográfica, **Gamesa trabaja en ampliar su oferta de producto** con:

- **Turbinas de mayores rotores para cada una de las clases de vientos** (IEC I, II y III) dentro de la nueva plataforma de producto G9X-2,0 MW como la G97 – 2,0 MW Clase II y la G87–2,0 MW Clase S
- **Turbinas de mayor potencia** (G10X-4,5 MW).

De esta forma, ya en 2011, **la turbina G97-2,0 MW Clase III comienza a contribuir a las ventas superando el 5% del total de MWe vendidos en el año, con una implantación simultánea en todas las áreas de fabricación.**

Asimismo, **el segmento G9X–2,0 MW representa un 79% de los MWe vendidos** frente al 71% del mismo periodo del año anterior. La plataforma G5X–850 KW contribuye un 19% a los MWe vendidos.

Resultados Aerogeneradores 2011

Gamesa cierra el año 2011 con unos **sólidos resultados económicos en la actividad de Aerogeneradores:**

(MM EUR)	2010	2011	% Var.	4T 2011
Ventas	2.623	2.875	+10%	865
EBITDA	338	340	+1%	101
EBITDA / Ventas (%)	12,9%	11,8%		11,7%
EBIT	127	116	-9%	19
EBIT / Ventas (%)	4,9%	4,0%		2,2%
Beneficio Neto	64	61	-4%	6
B. Neto / Ventas (%)	2,4%	2,1%		0,7%
Capital Circulante	-27	701		701
% Ventas	-1%	24%	+25 pp	24%
DFN	-405	273		273
DFN / EBITDA	-1,2	0,8	+ 2,0x	0,8

Las ventas del período han experimentado un crecimiento del 10% respecto a 2010, fruto del crecimiento del volumen de MWe vendidos del 16%. La contribución de la unidad de Servicios a las ventas ha sido de 279 MM EUR comparado con 312 MM EUR en 2010. Esta disminución se debe a la mejora de la tasa de fallo que reduce en 2011 los ingresos no recurrentes por fallos fuera del periodo de garantía (ventas correspondientes a daños por temporales y causas de fuerza mayor, y por tanto fuera de los contratos de garantía o mantenimiento). Excluyendo este efecto, se observa en 2011 un aumento de los ingresos recurrentes de operación y mantenimiento respecto a 2010 (260 MM EUR en 2010).

El margen EBIT se ha situado en el 4,0%, dentro del rango estimado para final de año (4%-5%), en un mercado altamente competitivo, gracias a una orientación **constante hacia el control y la mejora de costes** (a través de negociación con suministradores, mejoras de productividad, reducciones en tasas de fallo, optimizaciones logísticas y en tiempos de construcción).

La provisión por garantías se mantiene estable en torno al 3,5% de las ventas de Aerogeneradores a pesar de la internacionalización de la plataforma de fabricación y ventas y la ampliación de la oferta de producto, lo que demuestra la mejora continua de los procesos, la solidez de la plataforma de producto Gamesa y la orientación a la excelencia en la operación.

Gamesa cierra el año 2011 con un nivel de capital circulante sobre ventas del 24%, menor que el reportado en el 3T 2011 (33%), pero por encima de la guía 2011 (15%-20%) como consecuencia de la **mayor internacionalización de las ventas, el avance en la nacionalización de la producción en India y Brasil y los retrasos en las aprobaciones de proyectos eólicos en China.**

Además, **Gamesa continúa invirtiendo en los principales mercados de energía eólica, cerrando el año con un nivel de inversión que asciende a 229 MM EUR**. Dicha inversión incluye:

- Avance en la construcción de la planta de palas para la máquina G5X-850 KW en India.
- Lanzamiento global de la G97-2,0 MW (adecuación de capacidad productiva).
- Inversión vinculada a la fabricación del aerogenerador G10X-4,5 MW.
- Nueva capacidad en Brasil para la máquina G9X-2,0 MW (construcción de planta de ensamblaje de nacelles).
- Inversión en I+D asociada a nuevas plataformas (G97, G10X-4,5 MW y offshore)

Así, **Gamesa cierra el año 2011 con una deuda financiera neta de 273 MM EUR en el área de Aerogeneradores**, vinculado al nivel de circulante y a la inversión registrada en el periodo.

Parques Eólicos
Principales Factores

Durante el 2011, Gamesa ha firmado nuevos acuerdos de venta por un total de 417 MW con algunas de las principales eléctricas a nivel mundial y ha entregado 177 MW en España, Alemania, Francia, Grecia y EEUU.

De esta forma, la unidad de Promoción y Venta de Parques cierra el año 2011 con un EBIT de 26 MM EUR frente a 0 MM EUR a cierre de 2010, en línea con las guías comprometidas (20 MM EUR).

A diciembre 2011 la cartera de parques eólicos de Gamesa asciende a 23.891 MW en todo el mundo, después de proceder a la revisión de los MW en fases iniciales de desarrollo en regiones con incertidumbre regulatoria como España y EE.UU.. El crecimiento anual experimentado en la cartera es fruto de la intensa actividad de promoción llevada a cabo en India.

Cartera de Parques Fases de desarrollo (MW)	2010	2011	% Crec.
Prácticamente Seguro	2.618	3.953	+51%
Cartera total	22.661	23.891	+5%

Dentro de la cartera, Gamesa mantiene 734 MW en las últimas fases de construcción y puesta en marcha, avanzando en el desarrollo de su cartera de parques a entregar en los próximos meses.

Evolución del Perfil de Actividad (MW)	2010	2011	% Crec.
MW en Construcción	230	370	61%
MW con Puesta en Marcha	166	364	119%
Total	396	734	85%

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

Resultados 2011 de Parques Eólicos

Los resultados de la unidad de Parques Eólicos en 2011 son un reflejo del éxito en la actividad de promoción y construcción y venta de parques. Como resultado, la unidad de Promoción y Venta de Parques cierra el año 2011 con un EBIT de 26 MM EUR (17 MM EUR en el 4T 2011) gracias al alto volumen de acuerdos de venta firmados en el año (417 MW, de los cuales 131 MW se firmaron en el 4T) y tras entregar 177 MW, con entregas de los restantes acuerdos durante los primeros meses del 2012.

La unidad de Parques Eólicos continúa centrada en la creación de valor mediante la promoción y construcción de los parques con mayores tasas de retorno, pero siempre manteniendo un estricto control de los niveles de deuda dentro de la guía de mercado (500 MM EUR). De esta manera, la

unidad de Promoción y Venta de Parques cierra el año con una deuda financiera neta de 438 MM EUR.

(MM EUR)	2010	2011	% Var.	4T 2011
Ventas	432	534	24%	300
EBIT	0	26	N.A.	17
Beneficio Neto	-5	1	N.A.	2
DFN	196	438	2,2x	438

Resultados 2011 de Gamesa Corporación Tecnológica

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

(MM EUR)	2010 ⁽¹⁾	2011 ⁽¹⁾	% Var.	4T 2011 ⁽¹⁾
Ventas	2.764	3.033	+10%	1.018
EBITDA	328	364	+11%	141
EBITDA / Ventas (%)	11,9%	12,0%		13,9%
EBIT	119	131	+10%	49
EBIT / Ventas (%)	4,3%	4,3%		4,8%
Beneficio neto	50	51	+2%	22
DFN	-210	710		710
DFN / EBITDA	-0,6	2,0	+2,6x	2,0

(1) Los resultados de Gamesa Corporación Tecnológica recogen el impacto del ajuste de consolidación correspondiente a la eliminación de las ventas y margen de la división de Aerogeneradores a la división de Parques, cuyos acuerdos de venta están en las últimas fases de negociación al cierre del periodo.

Perspectivas

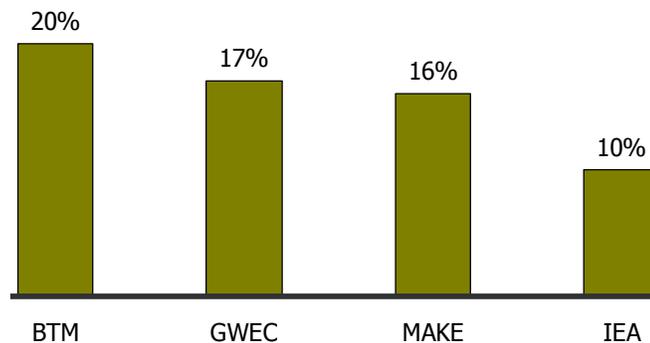
La debilidad de la economía mundial y las dudas sobre la sostenibilidad del nivel de endeudamiento de Estados Unidos y Europa están teniendo un impacto negativo en la evolución de la demanda eólica en el corto plazo.

Por una parte, la menor demanda energética derivada de la debilidad económica conduce a precios de la electricidad más bajos y reduce la necesidad inmediata de añadir capacidad de generación, ya excedentaria en algunos mercados occidentales. Por otra parte, los déficits presupuestarios de países del sur de Europa y de Estados Unidos están disminuyendo la capacidad gubernamental de financiar programas de apoyo a las diferentes energías renovables, disminuyendo así la rentabilidad de los proyectos. En este contexto en el que se une una menor rentabilidad de los proyectos eólicos con un limitado acceso a financiación y un mayor coste de la misma, los promotores eólicos y las grandes eléctricas europeas y americanas están revisando sus planes de inversión en el futuro inmediato.

Esta situación es especialmente relevante en EE.UU. y en países europeos como España, Italia o Portugal, donde los incentivos económicos han sido o están siendo revisados a la baja. Este paso se ha dado ya en España con la entrada del nuevo gobierno y la publicación del Real Decreto-ley 1/2012 en el que se recoge una moratoria al régimen de precio especial para aquellas instalaciones que no estén incluidas en el Registro de Pre-asignación. En Portugal el gobierno ha suspendido recientemente la instalación de nueva capacidad, incluida la renovable, y en Italia, donde el régimen económico está cambiando de Certificado Verde a tarifa regulada, algunas regiones han puesto también en marcha una moratoria a nuevas instalaciones. Mientras, en Estados Unidos los incentivos fiscales a la inversión y generación renovables (créditos a la inversión o ITC y a la producción o PTC) expiran en diciembre de 2012 sin que haya ninguna indicación sobre su posible extensión.

Sin embargo es importante resaltar que los compromisos gubernamentales de estos países (España, Italia y Portugal) respecto a la contribución de la energía eólica al mix energético en el 2020 siguen inalterados, y que estamos ante una suspensión temporal de los apoyos económicos a dichas energías, suspensión que tiene que ser entendida dentro del difícil entorno económico actual. En este sentido, **son precisamente estos compromisos gubernamentales, no sólo por parte de Europa sino a nivel mundial, junto a la creciente competitividad de la energía eólica, lo que garantiza tasas de crecimiento en nuevas instalaciones de doble dígito, entre un 10% y un 20%, desde 2011 a 2015** de acuerdo a fuentes independientes.

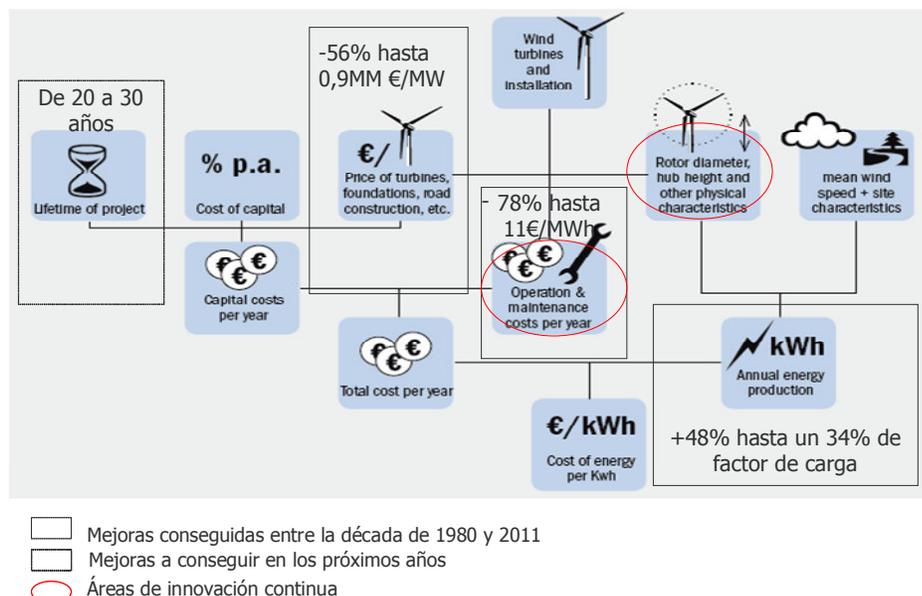
Tasas de crecimiento compuesto anual de nuevas instalaciones eólicas 2011-2015E



De acuerdo con los estudios realizados por el Panel Inter-Gubernamental de Cambio Climático (IPCC) de las Naciones Unidas, **la contribución de las energías renovables al suministro energético global se doblará para el 2050 hasta alcanzar el 27% desde el 13% actual.** Más aun, el cumplimiento de los acuerdos alcanzados en la cumbre sobre el cambio climático de Cancún requiere una contribución mucho mayor, hasta alcanzar un nivel cercano al 80% del suministro energético global.

Dentro de esta contribución es generalmente aceptado que la energía eólica, dada su madurez tecnológica y competitividad económica, juegue un papel dominante en todas las áreas geográficas. Esta madurez tecnológica y competitividad económica, unidas a los esfuerzos constantes por parte de fabricantes de aerogeneradores como Gamesa, por mejorar el coste de la energía eólica, sugieren, de acuerdo a Bloomberg Energy Finance, que **el Coste de Energía de un parque promedio será competitivo con el carbón, gas y la energía nuclear en 2016**. Como se aprecia en el gráfico adjunto, desde la década de los 80 el precio por megavatio de aerogenerador ha disminuido en un 56% y el precio de mantenimiento de un parque por MW hora se ha reducido en un 78% en ese mismo periodo. Asimismo, avances en el diseño de los aerogeneradores, han mejorado la curva de potencia, lo que, junto con rotores más altos, ha permitido aumentar los factores de carga en casi un 50% hasta un promedio actual de un 34%. Más aun, las últimas subastas de capacidad que han tenido lugar en países como Brasil y Perú, demuestran que la energía eólica es ya competitiva con el gas para aquellos parques que cuentan con factores de carga muy elevados.

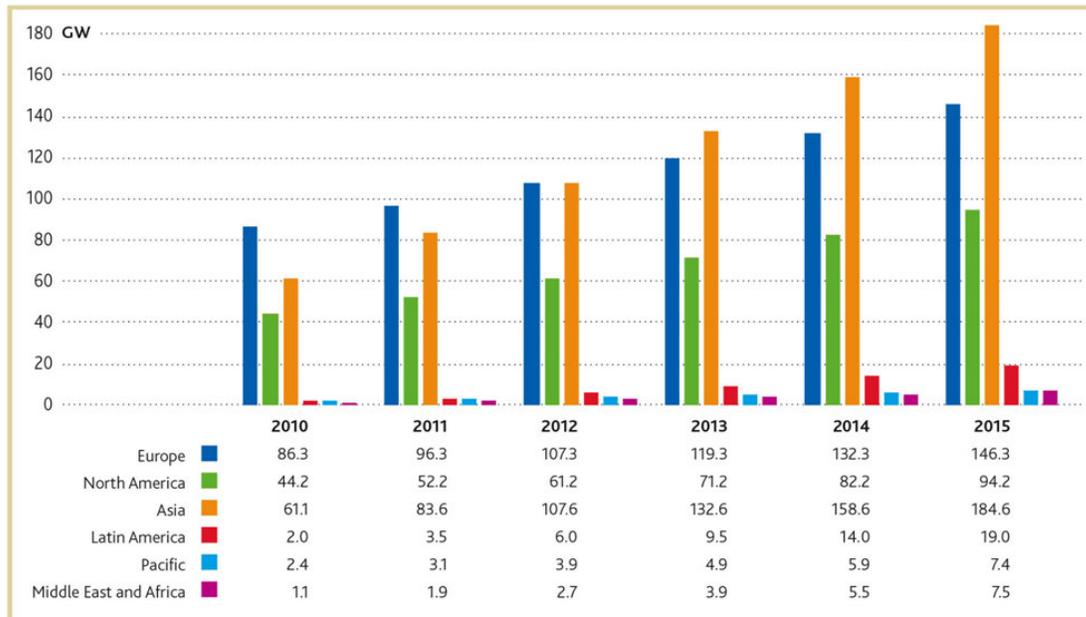
Medición del Coste de Energía Eólica



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

Esta competitividad creciente de la energía eólica, unida a los compromisos gubernamentales para combatir el cambio climático, compensarán en el largo plazo el actual déficit de demanda de mercados maduros. En este sentido, es importante resaltar sin embargo que, en el corto plazo, **la menor demanda eólica de mercados maduros, como es el caso de Europa o EE.UU., se ve compensada por el crecimiento de mercados emergentes en Asia, Latín America o África**. Estos nuevos mercados tienen un compromiso con las energías renovables que no se apoya en la necesidad de combatir el cambio climático, sino en la necesidad de combatir déficits energéticos estructurales o una dependencia excesiva en una única fuente energética doméstica.

CUMULATIVE MARKET FORECAST BY REGION 2010-2015



Fuente: GWEC, Estudio del Mercado Eólico 2010

En este contexto de incertidumbre a corto plazo, **Gamesa continuará avanzando en los tres vectores de su Plan de Negocio 2011-2013**: optimización del CoE, crecimiento y eficiencia; vectores que son críticos para reforzar el liderazgo de la compañía dentro del segmento de fabricación.

Dentro de la continua optimización del CoE, Gamesa continúa trabajando en mejorar la disponibilidad y fiabilidad de sus aerogeneradores, añadiendo durante el 2012 una especial atención a la reducción del coste de materiales. Asimismo, se desarrollarán durante el año dos nuevos aerogeneradores dentro de la plataforma G9X-2,0 MW: G97-2,0 MW clase II y G114-2,0 MW. Dentro del área de operación y mantenimiento, Gamesa continuará centrada en la mejora continua de la disponibilidad de su flota, con un objetivo de mejorar la disponibilidad actual que ya supera el 98%, a través de programas de mantenimiento como el GPA cuya comercialización se inició en 2011.

Dentro del vector de crecimiento, Gamesa pretende intensificar su esfuerzo comercial en aquellas áreas geográficas y clientes en los que su presencia es menor, como es el caso de las eléctricas del centro y norte de Europa, y mercados como el sureste asiático, Australasia, Sudáfrica y Oriente Medio. En estos mercados Gamesa apalancará su presencia en China, India y Norte de África. Asimismo, el área de Servicios desempeñará un papel cada vez más importante tanto en el crecimiento de las ventas y su sostenibilidad como en el crecimiento de los márgenes. En este sentido, y durante 2012, Servicios intensificará sus esfuerzos comerciales fuera de España para sus nuevos programas de valor añadido y de reparación y mejora de grandes componentes. Finalmente Gamesa Energía continuará con la estrategia de realización de valor de su cartera con especial concentración en el mercado americano.

El vector de eficiencia cobra un peso más relevante en el entorno actual de mercado. Así, Gamesa continuará con el ajuste de capacidad a demanda. En España, con el ejercicio de reducción de capacidad prácticamente completado en 2011, se trabajará en la consolidación y adaptación de dicha capacidad a los nuevos productos. Mientras, en Brasil e India se completará la localización de la cadena de suministro para la nueva plataforma G9X-2,0 MW. Dentro del área de construcción y logística, se constituirá un departamento de logística centralizado que permita homogeneizar los procedimientos y mejorar las contrataciones de servicios logísticos para reducir costes. Asimismo se continuará avanzando en la reducción de los tiempos de construcción a través de WOSS (Wind Farm

Optimization Supply Sequence) y se optimizará el empleo de campas. Finalmente, se desplegarán nuevas herramientas de compras para simplificar y acelerar la homologación de proveedores, manteniendo estrictos criterios de calidad, acelerar los tiempos y reducir los costes de suministros.

Adicionalmente y teniendo en cuenta el entorno económico y de mercado inmediato, **Gamesa dará prioridad, dentro de sus objetivos financieros para 2012, a la solidez de balance y la rentabilidad, supeditando el volumen de ventas a dichos objetivos, y adelantando a este ejercicio su objetivo de alcanzar el punto de equilibrio de flujo de caja libre neto.**

Aerogeneradores	Previsión 2011	2011		Previsión 2012
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 ⁽²⁾
Parques				
MW entregados ⁽³⁾	c.400	177	✓ ⁽¹⁾	c.400
EBIT (MMEUR)	c.20	26	✓	c.0
Deuda Neta (EUR m)	c.500	438	✓	c.250
Grupo				
DFN/EBITDA	<2x	2.0x	✓	<2.5x
FCL				Punto de equilibrio

(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

A pesar de la **buena evolución del libro de pedidos, que a diciembre 2011 crece un 13% respecto al volumen de 2010 hasta alcanzar los 1.600 MW**, el objetivo prioritario de mantener un nivel de deuda neta 2012 similar al nivel de 2011 y los siguientes factores temporales, llevan a la compañía a estrechar el **rango de volúmenes de venta para 2012 a 2.800 MWe-3.200 MWe**:

- incertidumbre regulatoria en EE.UU.,
- retrasos en la conexión a red y restricciones a la financiación en China, y
- mayor volatilidad de la demanda en India debido a cambios regulatorios.

Durante 2012 Gamesa acomete varios procesos que son clave para alcanzar los objetivos del Plan de Negocio 2011-2013 y que tienen un impacto temporal negativo, no recurrente, en los márgenes de la actividad de fabricación. Dentro de estos procesos hay que destacar el lanzamiento global de las plataformas del nuevo producto G9X-2,0 MW. Dicho impacto negativo, se ve parcialmente compensado por los resultados positivos de las medidas de optimización de costes y el mix de producto, y se ve acentuado por los menores márgenes que se espera obtener en algunos mercados emergentes. Como resultado se espera que el **rango de margen EBIT para Aerogeneradores 2012 se sitúe entre un 2% y un 4%**. Durante 2013 se espera una reducción del impacto negativo procedente del lanzamiento global de las nuevas plataformas de producto y una contribución positiva creciente de los programas de optimización de costes y de la comercialización de nuevos productos.

Conclusiones

En un año complejo para el sector, **Gamesa termina el ejercicio con unos sólidos resultados, alineados con las guías comprometidas con el mercado**, a la vez que avanza en el desarrollo de su Plan de Negocio 2011-2013.

Las ventas de Aerogeneradores crecen un 16% respecto al año anterior hasta alcanzar los 2.802 MWe, con un margen EBIT de un 4%. La unidad de Parques firma 417 MW en acuerdos de venta, entregando 177 MW durante el ejercicio, lo que le permite alcanzar un EBIT de 26MM EUR. A pesar de las necesidades de circulante derivadas de la internalización de las ventas y capacidad de fabricación, el mayor esfuerzo de inversión en activos fijos y la actividad de desarrollo de parques, Gamesa cierra el ejercicio con 710 MM EUR de deuda financiera neta, ó 2 veces el EBITDA del grupo, una sólida posición financiera que está en línea con el rango comprometido.

A la vez, **Gamesa alcanza durante el año hitos muy significativos dentro del Plan de Negocio 2011-2013**. El lanzamiento de la nueva plataforma G9X-2,0 MW con la comercialización de la G97-2,0 MW cIII, el desarrollo de nuevos servicios de operación y mantenimiento, como el programa GPA, y acciones de mejora de coste permiten alcanzar una optimización del **CoE de entre un 10% y un 15%** dependiendo de la plataforma y de la región. La expansión comercial, con ventas en 23 mercados y a más de 46 clientes, la venta de nuevos servicios de O&M, con 16.300 MW bajo mantenimiento, y la actividad de construcción y venta de parques, han contribuido a generar **un crecimiento de un 10% en las ventas consolidadas**. Finalmente, gracias a **los programas de eficiencia se ha mantenido un margen EBIT consolidado estable** a pesar de operar en un entorno extremadamente competitivo.

A pesar de los buenos resultados de la actividad comercial que permiten terminar 2011 con 1.600 MW en cartera, un 13% superior al volumen de 2010, **la incertidumbre económica y regulatoria en mercados clave** como EE.UU. o el Sur de Europa, y **los retrasos en el acceso a red en el mercado chino** aconsejan centrar los objetivos financieros del ejercicio 2012 en aumentar la solidez de balance y mantener una rentabilidad positiva a expensas de volúmenes de venta. **En este sentido Gamesa adelanta a 2012 el objetivo de alcanzar el punto de equilibrio de generación de caja libre neta.**

Ante un entorno incierto en el corto plazo, una demanda energética débil en los mercados occidentales debido a la falta de recuperación económica, incertidumbre regulatoria en mercados clave como EE.UU, o la todavía existente sobrecapacidad, que continúa promoviendo prácticas comerciales agresivas entre algunos competidores, **el modelo de negocio de Gamesa está preparado para afrontar con éxito esta coyuntura mientras continua invirtiendo en su Plan de Negocio.**

La diversificación y expansión comercial que ha caracterizado a Gamesa desde sus inicios, una exposición temprana a mercados emergentes, donde la demanda eólica no se ha visto restringida por la situación económica, el crecimiento de los servicios de operación y mantenimiento, y la actividad de Parques, permiten a Gamesa **resistir mejor los vaivenes de la demanda**. El enfoque flexible de la actividad de fabricación, combinando producción interna con suministro exterior para optimizar márgenes e inversión, la rapidez en ajustar capacidad a demanda -primero en EE.UU. en 2009 y después en España en 2011- y la trayectoria en la optimización de costes con la implantación del primer programa (PMC500) en 2008, permiten a la compañía **proteger la rentabilidad, alcanzando márgenes superiores al promedio de la industria**. Finalmente un proceso de inversión en I+D+i, estrechamente unido a la optimización del Coste de Energía de cara a satisfacer las necesidades del cliente, permiten **asegurar el retorno a la inversión y posicionar la cartera de producto de Gamesa en los más altos niveles de la industria.**

Anexo

Estados Financieros enero-diciembre 2011

Gamesa Corporación Tecnológica – Consolidado

Cuenta de Pérdidas y Ganancias – MM EUR	2010	2011
Facturación	2.764	3.033
Trabajos inmovilizado	68	114
Consumos	-1.850	-2.067
Personal	-295	-355
Otros gastos	-359	-361
EBITDA	328	364
Amortizaciones	-103	-99
Provisiones	-106	-134
EBIT	119	131
Resultados financieros	-54	-39
Rdos en enajenación de activos no corrientes	-1	2
Pérdidas netas por deterioro de activos	-30	-25
Resultados Pta. Equivalencia	2	
Beneficio antes de Impuestos	35	70
Impuestos	15	-18
Beneficio neto	51	52
Beneficio neto sociedad dominante	50	51

Balance de Situación - MM EUR	2010	2011
Fondo de Comercio	387	387
Otros activos intangibles	167	231
Inmovilizado Material	428	452
Participación en Empresas Asociadas	45	47
Impuestos diferidos, neto	173	171
Capital Circulante	443	1.332
Total	1.643	2.620
Fondos Propios	1.629	1.692
Provisión para Riesgos y Gastos	231	242
Deuda Financiera Neta	-210	710
Instrumentos Financieros Derivados y Otros	-7	-25
Total	1.643	2.620

Cash Flow – MM EUR	2011
Beneficio	51
+ Amortizaciones	99
+ Provisiones	134
+/- Variación provisiones	-79
+/- Variación Impuestos LP neto	2
+/- Variación circulante	-889
+/-Otros	10
Flujo de caja operacional	-672
+/- Inversiones	-234
+/- Otros	-4
Flujo de caja del ejercicio= Flujo de caja libre neta	-910
-Dividendos pagados	-2
- Gamesa Dividendo Flexible	-3
+/-Variación acciones propias	1
+/- Otros	-6
Flujo de caja del ejercicio= Flujo de caja neta	-920
Variación de DFN	920
DFN Inicial	-210
DFN Final	710

Estados Financieros enero-diciembre 2011
Unidad de Aerogeneradores + Holding

Cuenta de Pérdidas y Ganancias – MM EUR	2010	2011
Facturación	2.623	2.875
Trabajos inmovilizado	68	112
Consumos	-1.736	-1.970
Personal	-276	-333
Otros gastos	-341	-344
EBITDA	338	340
Amortizaciones	-101	-97
Provisiones	-109	-126
EBIT	127	116
Resultados financieros	-45	-25
Rdos en enajenación de activos no corrientes	-1	2
Pérdidas netas por deterioro de activos	-30	-25
Resultados Pta. Equivalencia	2	
Beneficio antes de Impuestos	53	68
Impuestos	11	-6
Beneficio neto	64	62
Beneficio neto sociedad dominante	64	61

Balance de Situación - MM EUR	2010	2011
Fondo de Comercio	311	311
Otros activos intangibles	166	230
Inmovilizado Material	416	434
Participación en Empresas Asociadas	45	47
Impuestos diferidos, neto	166	178
Capital Circulante	-27	701
Total	1.077	1.901
Fondos Propios	1.237	1.376
Provisión para Riesgos y Gastos	228	240
Deuda Financiera Neta	-405	273
Instrumentos Financieros Derivados y Otros	17	13
Total	1.077	1.901

Cash Flow – MM EUR	2011
Beneficio	61
+ Amortizaciones	97
+ Provisiones	126
+/- Variación provisiones	-78
+/- Variación impuesto LP neto	-12
+/- Variación circulante	-728
+/- Otros	13
Flujo de caja operacional	-520
+/- Inversiones	-229
+/- Otros	-4
Flujo de caja del ejercicio = Flujo de caja libre neta	-754
-Dividendos pagados	-2
- Gamesa Dividendo Flexible	-3
+/- Dividendo intra-compañía ⁷	65
+/- Variación acciones propias	1
+/- Otros	14
Flujo de caja del ejercicio= Flujo de caja neta	-678
Variación de DFN	678
DFN Inicial	-405
DFN Final	273

⁷ Holding company recibe dividendo de Gamesa Energía (división de Promoción y Venta de Parques)

Estados Financieros enero-diciembre 2011
Unidad de Parques Eólicos

Cuenta de Pérdidas y Ganancias – MM EUR	2010	2011
Facturación	432	534
Trabajos inmovilizado	-	1
Consumos	-389	-450
Personal	-19	-21
Otros gastos	-25	-29
EBITDA	-1	35
Amortizaciones	-2	-2
Provisiones	3	-8
EBIT	0	26
Resultados financieros	-9	-14
Rdos en enajenación de activos no corrientes	-	-
Pérdidas netas por deterioro de activos	-	-
Resultados Pta. Equivalencia	-	-
Beneficio antes de Impuestos	-9	12
Impuestos	4	-12
Beneficio neto	-5	1
Beneficio neto sociedad dominante	-5	1

Balance de Situación - MM EUR	2010	2011
Fondo de Comercio	76	76
Otros activos intangibles	1	1
Inmovilizado Material	12	18
Participación en Empresas Asociadas	-	-
Impuestos diferidos, neto	7	-7
Capital Circulante	498	670
Total	593	759
Fondos Propios	419	356
Provisión para Riesgos y Gastos	3	2
Deuda Financiera Neta	196	438
Instrumentos Financieros Derivados y Otros	-24	-37
Total	593	759

Advertencia

“El presente documento ha sido elaborado por Gamesa Corporación Tecnológica, S.A., quien lo difunde exclusivamente a efectos informativos.

Este documento contiene enunciados que son manifestaciones de futuro, e incluye declaraciones con respecto a nuestra intención, creencia o expectativas actuales sobre las tendencias y acontecimientos futuros que podrían afectar a nuestra condición financiera, a los resultados de nuestras operaciones o al valor de nuestra acción.

Estas manifestaciones de futuro no son garantías del desempeño e implican riesgos e incertidumbres. En consecuencia, los resultados reales pueden diferir considerablemente de los resultados de las manifestaciones de futuro, como consecuencia de diversos factores, riesgos e incertidumbres, tales como factores económicos, competitivos, regulatorios o comerciales. El valor de las inversiones puede subir o bajar, circunstancia que el inversor debe asumir incluso a riesgo de no recuperar el importe invertido, en parte o en su totalidad. Igualmente, el anuncio de rentabilidades pasadas, no constituye promesa o garantía de rentabilidades futuras.

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

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

En ningún caso deberá considerarse este documento como una oferta de compra o venta de valores, ni asesoramiento ni recomendación para realizar cualquier otra transacción. Este documento no proporciona ningún tipo de recomendación de inversión, ni asesoramiento legal, fiscal, ni de otra clase, y nada de lo que en él se incluye debe ser tomado como base para realizar inversiones o tomar decisiones.

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

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

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