



GAMESA OBTIENE UN BENEFICIO NETO DE 22 MILLONES DE EUROS EN EL PRIMER TRIMESTRE

- **La facturación asciende a 389 millones de euros, con un aumento del 16% respecto al primer trimestre de 2005.**
- **La mayor contribución a este crecimiento proviene de la división de fabricación de aerogeneradores, motivada por la fuerte demanda que permite a Gamesa tener totalmente vendida el 100% de su capacidad de producción en 2006.**
- **Las desinversiones en Aeronáutica y Servicios permitirán crear las bases de crecimiento y rentabilidad en Energías Renovables.**

Vitoria-Gasteiz, 16 de Mayo 2006. En el primer trimestre de 2006 **Gamesa** ha conseguido unas ventas de 389 millones de euros, un 16 % más que en el mismo período del ejercicio anterior, y un beneficio neto de 22 millones de euros.

El crecimiento experimentado, fundamentalmente en la actividad de aerogeneradores, ha estado localizado en los mercados de sur de Europa (España e Italia) y China.

La orientación de la nueva política de **Gamesa**, de gestión del capital circulante, se ha visto implementada en el primer trimestre del ejercicio a través de programas específicos de reducción de fondo de maniobra. Los primeros resultados obtenidos de estos programas han permitido rebajar el nivel de deuda financiera neta sobre fondos propios en 5 puntos porcentuales.

Durante el primer trimestre del ejercicio se han formalizado los acuerdos de desinversión de Aeronáutica y Servicios que permitirán crear las bases de crecimiento y rentabilidad en Energías Renovables. Los ingresos obtenidos por ambas operaciones ascenderán a un total de 225 millones de euros así como la desconsolidación de 315 millones de euros de deuda financiera.

Principales Magnitudes (Cifras no Auditadas)

| (MM EUR) | 1º Trimestre 2005 | 1º Trimestre 2006 |
|-------------------------|-------------------|-------------------|
| Ventas Netas | 335 | 389 |
| EBITDA | 89 | 56 |
| EBITDA / Ventas | 26% | 14% |
| Beneficio Neto | 52 | 22 |
| Beneficio Neto / Ventas | 15% | 6% |
| Δ Fondo de Maniobra | +218 | +19 |
| DFN / FFPP | 1,44x | 1,39x |

Nota: Las cifras no incluyen las actividades de Aeronáutica y Servicios

El incremento del 16% respecto al primer trimestre de 2005 en la cifra de ventas principalmente se debe al aumento de aproximadamente el 27% de las ventas de aerogeneradores.

En cuanto a resultados, la división de fabricación de aerogeneradores mantiene su nivel de márgenes similar al del primer trimestre 2005 (en el 16%), mientras que la disminución de ventas derivada de la gestión del circulante en la división de desarrollo y venta de parques eólicos han reducido la contribución de esta división al resultado consolidado final.

Los planes de mejora continua sobre el circulante han generado una disminución de la variación de fondo de maniobra de 200 millones de euros en el primer trimestre de 2006, en comparación con el mismo periodo del ejercicio anterior.

Fabricación de aerogeneradores

El incremento del mercado eólico, unido al aumento de la capacidad productiva de **Gamesa** en 2006, tiene como consecuencia un despegue de la actividad de instalación de aerogeneradores, que empieza a reflejarse en el primer trimestre, con un incremento del 20% respecto al mismo periodo del ejercicio anterior.

El cumplimiento del plan de ventas para el primer trimestre, basado en la ocupación del 100% de la capacidad productiva de **Gamesa**, le ha permitido aumentar un 16% los MW vendidos respecto al mismo periodo del ejercicio 2005. Este incremento se ha destinado principalmente a los mercados del sur de Europa (España e Italia) y a China.

Los márgenes del primer trimestre 2006 se mantienen al nivel del mismo periodo del año anterior (16%) y por encima del margen medio del ejercicio 2005 (14%).



Gamesa ha aprobado el plan de inversiones 2006 por un importe aproximado de 190 millones de euros en línea con la estrategia de expansión industrial en dos de los mercados de mayor crecimiento fuera de Europa (Estados Unidos y China). En los tres primeros meses del año, la cifra invertida asciende a 10 millones de euros.

Desarrollo y Venta de parques eólicos

En el primer trimestre de 2006, la instalación de MW en parques ha aumentado un 30% frente al primer trimestre 2005, manteniéndose la rentabilidad por MW vendido.

Respecto al mismo trimestre del año anterior, la facturación de esta actividad es un 52% inferior como consecuencia de la disminución de ventas derivada de una política de control de circulante.

En términos de rentabilidad, en el primer trimestre de 2006 se han mantenido las plusvalías medias por parque en los niveles del año anterior (0,180 MM EUR/MW).

Gamesa, buscando incrementar la visibilidad del negocio, sigue avanzando en la consecución de nuevos derechos de parques eólicos, con una cartera de proyectos a 2006 de 20.000 MW potenciales, lo que supone un incremento del 20% respecto a 2005. Europa representa el 61% de la cartera, focalizada fundamentalmente en España (30%), Sur de Europa (Italia y Portugal) y Reino Unido (6%). La cartera de parques de **Gamesa** en Estados Unidos cuenta con más de 6.000 MW.

Focalización en el negocio de Energías Renovables

Finalmente cabe destacar que **Gamesa**, comprometida con su objetivo de focalización en energías renovables, ha dado el primer paso para preparar el despegue en actividades no eólicas, como es el caso de la energía solar fotovoltaica, que se ve reflejada en el acuerdo alcanzado con Isofotón, (mayor suministrador de células fotovoltaicas en España) que le permitirá alcanzar su objetivo de instalación de 25 MW en el año 2006.

Perspectivas 2006

Las buenas perspectivas de crecimiento del sector eólico se ven respaldadas por un marco regulatorio favorable y un reforzado apoyo gubernamental en los principales mercados de crecimiento, como son Estados Unidos, China y España.

Como consecuencia de la fuerte demanda en el mercado eólico, se está produciendo una escasez de materia prima y componentes que incrementan la complejidad de la cadena de suministro de la fabricación de aerogeneradores.

La competitividad de Gamesa basada en su sistema de integración vertical así como la puesta en marcha de planes de homologación y desarrollo de proveedores y la implantación del "Value Engineering Concept" en el diseño, desarrollo y fabricación de productos limitarán los riesgos derivados de la situación actual de suministro.

Gamesa espera alcanzar un crecimiento paralelo al mercado por sus clientes estratégicos en los mercados objetivo.