



Resultados 2008

Gamesa Corporación Tecnológica
Madrid, 26 de febrero 2009



Índice de Contenidos

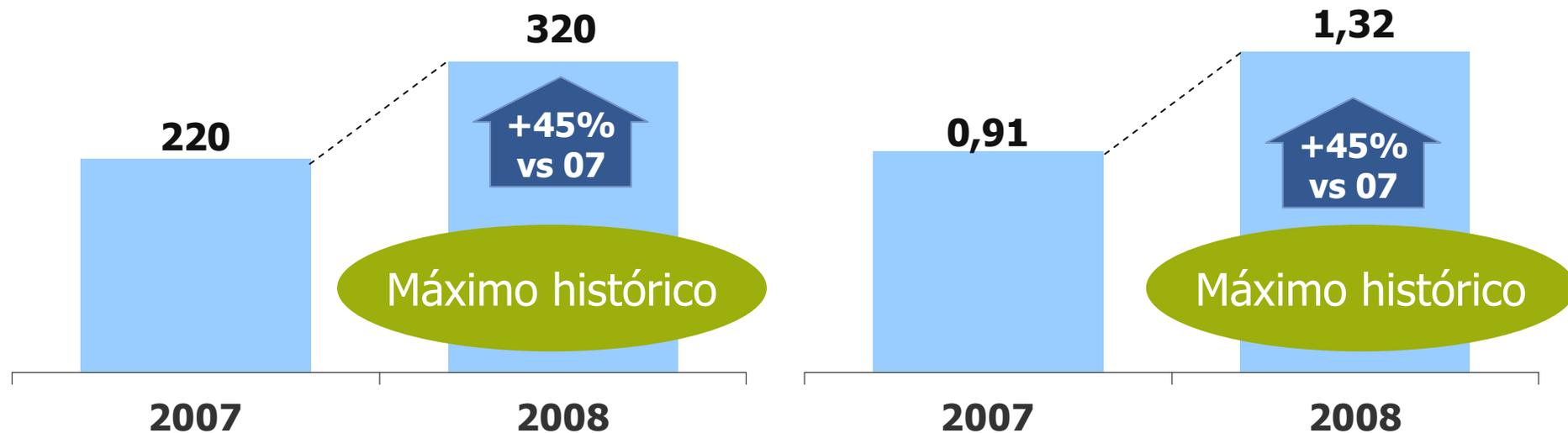
- 1 Claves del Periodo**
- 2 Resultados 2008**
- 3 Perspectivas**
- 4 Conclusiones**
- 5 Preguntas y Respuestas**

Claves del Periodo: Resultados

El beneficio neto 2008 asciende a 320 MM EUR

Beneficio Neto (MM EUR)

BPA (EUR / Acción)



Sólida fortaleza financiera
 (DFN / EBITDA = 0,1x)⁽¹⁾

Claves del Periodo: Ejecución

Mantenemos la senda creciente estableciendo nuevas metas anuales

Aerogeneradores

- **3.684 MWe vendidos en 2008**
- **Gran contribución de ventas internacionales (61%)**
- **Aumento de producción interna de componentes críticos (12-25%)**
- **40% de las entregas en el 4T (1.375 MW) – Nuevo record**
- **Estados Unidos a plena capacidad operativa**

Parques Eólicos

- **180 MWe vendidos**
- **470 MW en construcción (+30% vs 07)**
- **Cartera de promoción > 21.000 MW**
 - **Potencial: 11.500**
 - **Probable: 8.900**
 - **Prácticamente seguro: 700 MW**

Solar

- **19 proyectos fotovoltaicos entregados en septiembre 2008 (51,2 MWp, +40% crecimiento vs 2007)**
- **Salida de la actividad solar**

Claves del Periodo: Culminación del 1er ciclo de transformación

El éxito en el largo plazo requiere focalización en oportunidades actuales (Energía Eólica) y velocidad de ejecución

Fases de Implantación de la Estrategia de Gamesa



Pilares del nuevo plan de creación de valor

Claves del Periodo: Consolidación de la base industrial internacional

De 1.800 MW en 2005 a 3.600 MW en 2008

Norte América

> 900 MW de producción en 2008

Palas – Ebensburg (EEUU)



Europa

> 2.200 MW de producción en 2008

> 500 MW de producción en 2008

Nacelles, Multiplicadoras y Generadores – Tiajin (China)



11 nuevos centros productivos, desarrollo de proveedores y contratación de >3.600 personas

El 78% del aumento de capacidad localizado en dos regiones estratégicas, EEUU y China

Claves del Periodo: Mejora sostenible de la competitividad

Gamesa Value Operating System

⊙ **MWe vendido x2**

1.783

3.684

⊙ **Productividad / empleado +20%**
Ventas / Empleado (MM EUR)

0,4

0,5

⊙ **Optimización Inversión / MW (40%)**
Capex Material / Δ MWe Vendido (MM EUR)

0,7

0,3

■ 2005

■ 2008

Claves del Periodo: Nuevos sistemas de gestión integral de fabricación

Planta integrada de Generadores, Multiplicadoras y Montaje de Nacelles en Tianjin (China)

Synchronous Manufacturing System

Un proyecto
2006 ...

Nacelles, Multiplicadoras y Generadores
– Tianjin (China)



... una realidad
2008

Claves del Periodo: Pilares del nuevo plan de creación de valor



Plan de creación de valor en Parques Eólicos

	Objetivo 2008 (Junio 2006)	Gamesa Consolidado 2008 - proforma incluyendo Actividad de PPEE	Gamesa Consolidado 2008 Operaciones continuadas (Aerogeneradores + Holding)
Unidades de Negocio	3	2	1
Crecimiento	CAC EBITDA 05-08 > 15%	CAC EBITDA 05-08 +18 %	CAC EBITDA 05-08 +40 %
Rentabilidad	ROCE > 16%	ROCE = 15% Cierre del Acuerdo Estratégico de parques en Europa Continental en 2009 (ROCE > 16%)	ROCE = 25%
Solidez Financiera	DFN/EBITDA < 2,5x	DFN/EBITDA 0,1x	DFN/EBITDA -0,3x Posición neta de caja
Generación de Caja	> € 200 MM 05-08	~ €1.000 MM 05-08	~ €1.000 MM 05-08

Claves del Periodo: Punto de partida del 2º ciclo de transformación



Aerogeneradores = Motor de Crecimiento

Plan de creación de valor en Parques

- ✓ **Sociedad conjunta en Europa Continental con el líder en generación de energía eólica**
- ✓ **Traslación del modelo europeo de parques a Estados Unidos y China**

Claves del Periodo: Confirmación de la energía eólica como motor de crecimiento económico y social

Avance en el impulso político a las fuentes de generación de renovable



Objetivos: 10% renovable en 2012 / 25% en 2025

Plan económico y social aprobado (02/ 2009): *Stimulus Bill*

Instalación anual

2005 2008

23%

31%



Objetivos: 15% renovable en 2020

Plan económico y social anunciado (11/2008): *China Stimulus Package*

4%

23%



Confirmación de Objetivos: 20% renovable en 2020

Marcos nacionales de apoyo / Inexistencia de marco unificado

56%

31%

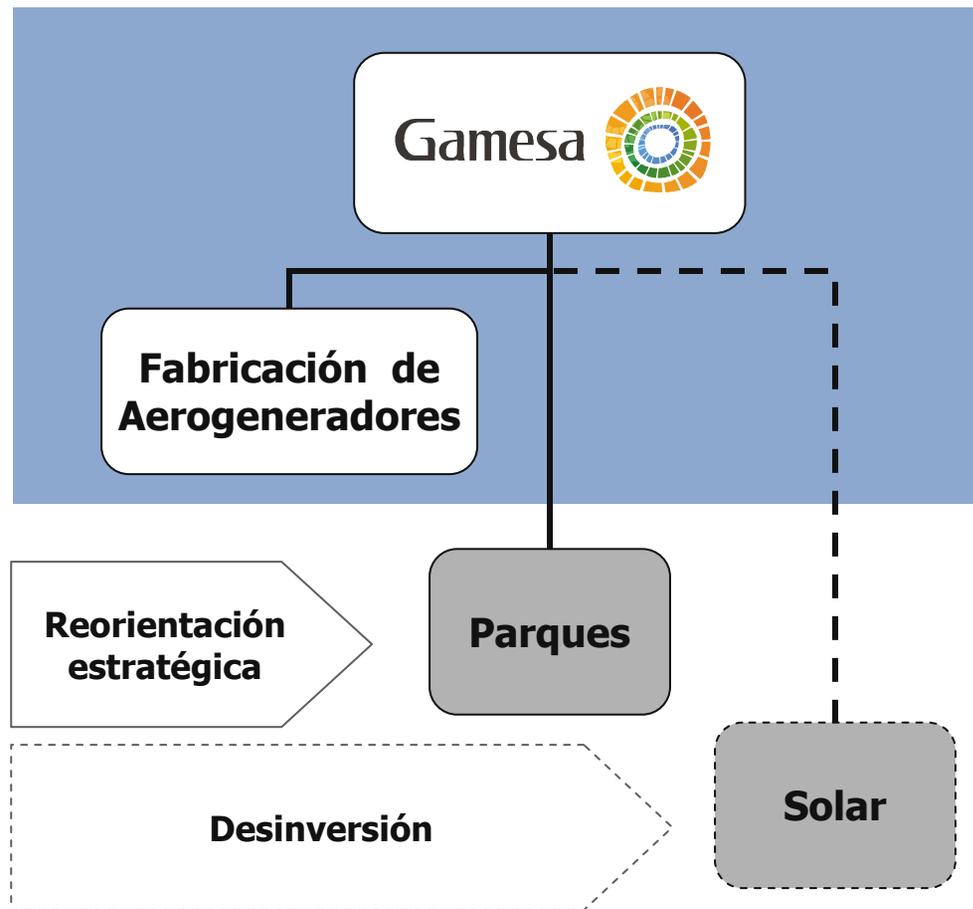
Fuente: GWEC, cuota de mercado mundial de cada región

Índice de Contenidos

- 1 Claves del Periodo**
- 2 Resultados 2008**
- 3 Perspectivas**
- 4 Conclusiones**
- 5 Preguntas y Respuestas**

Resultados 2008: Perímetro de Consolidación

3 unidades de negocio con contribución a la creación de valor en 2008



**Resultado
operaciones
continuadas**

**Resultado
operaciones
discontinuadas**

Aerogeneradores: Principales factores 2008

Demanda creciente y sostenida a nivel mundial

Firma de > 5.800 MW nuevos de cartera en 2008

Modelo de negocio plenamente operativo:

- ✓ Gestión de la cadena de suministro
 - ✓ Fabricación bajo pedido
- ✓ Sistema sincronizado de producción

Máximos históricos de precios de materias primas

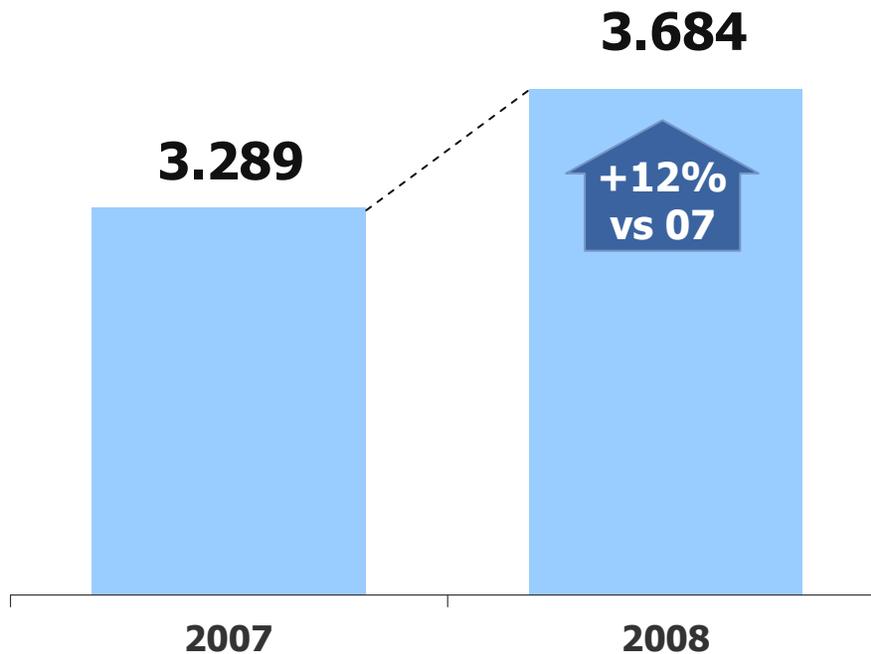
Cambio de tendencia en el 4T (crisis financiera)

Reducción de actividad en mercado español

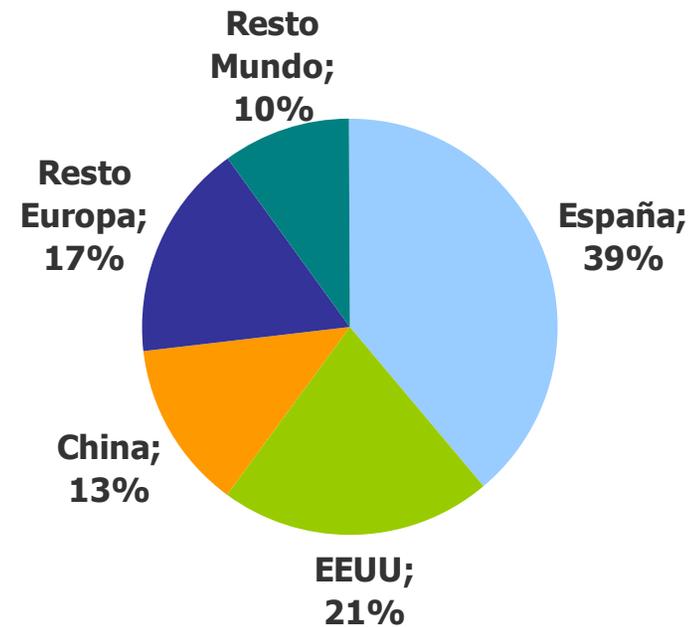
Aerogeneradores: Superado el objetivo estratégico de MWe vendidos

Más de 3.600 MWe vendidos, el 61% fuera de España

MWe vendido

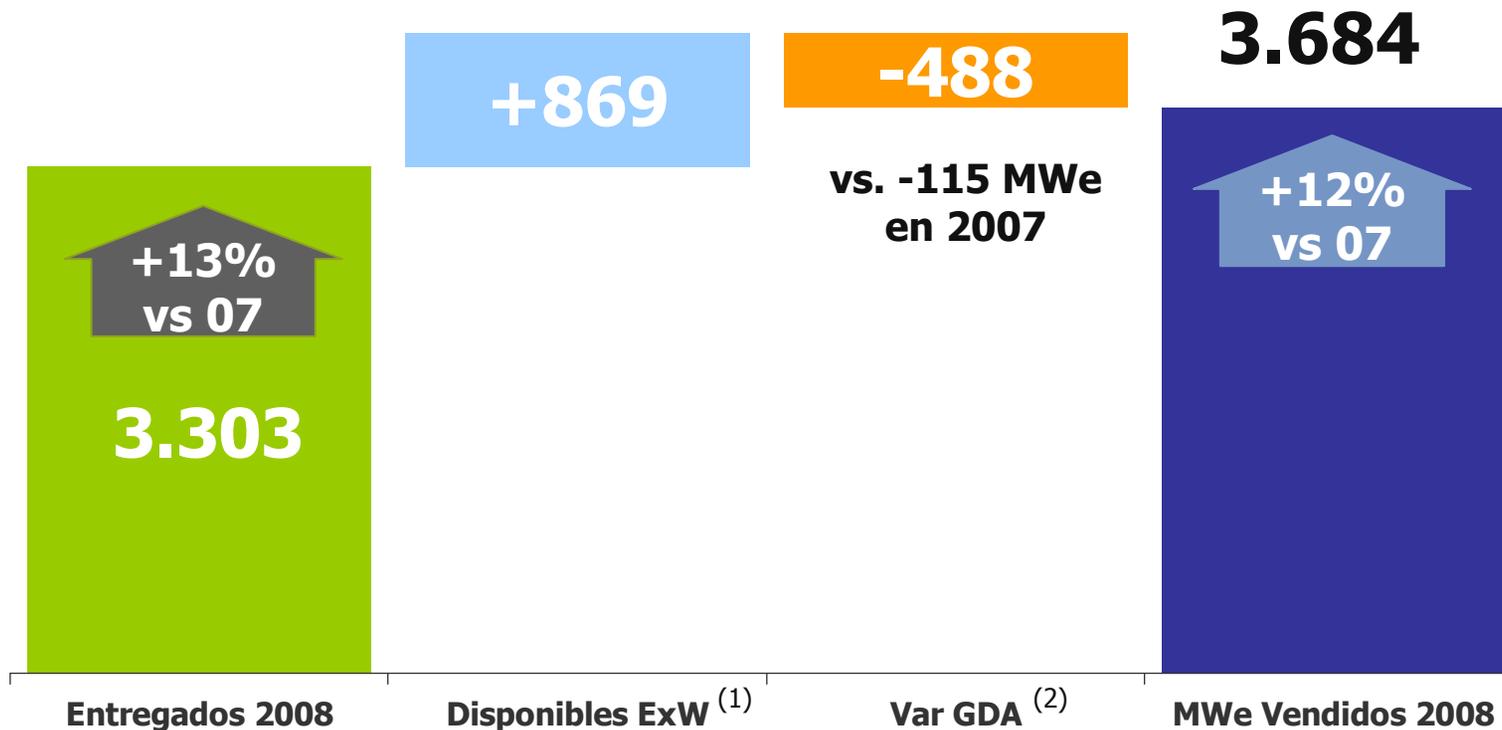


Desglose geográfico MWe vendido



Aerogeneradores: Mejora del ciclo de entrega a cliente

Fiabilidad de la entrega a tiempo (> 4.000 MWe)



(1) Var. stock de producto terminado facturado ExW, disponible para la entrega
(2) Var. stock de producto terminado no facturado

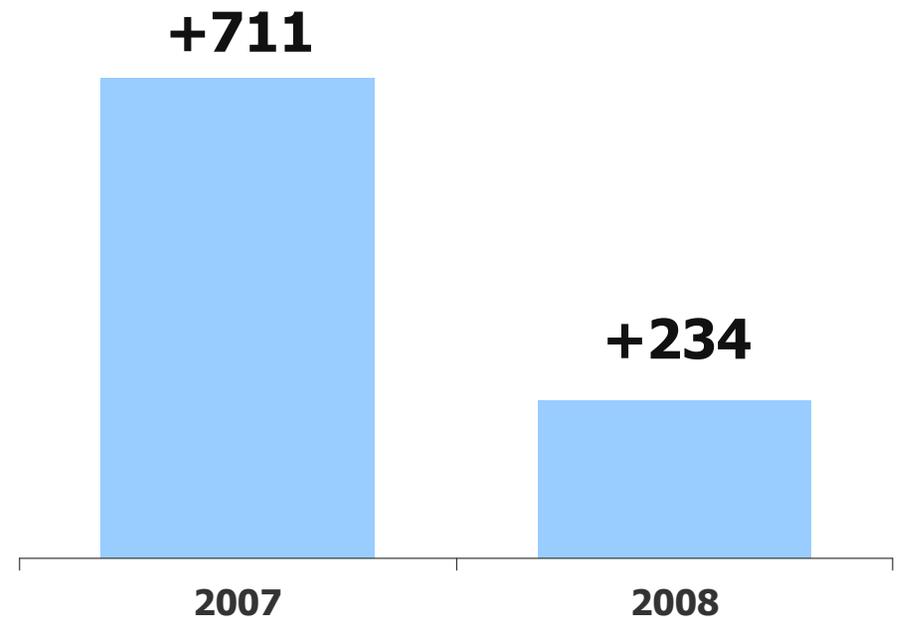
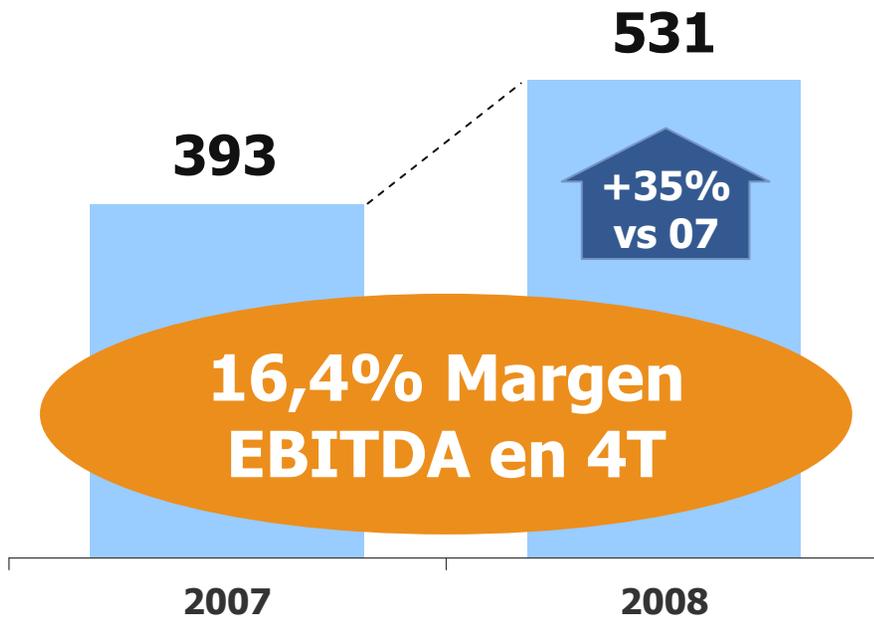
Aerogeneradores: Balance adecuado de Crecimiento y Generación de caja



3er año consecutivo de crecimiento con generación de caja, con un FCF operativo de +234 MM EUR

EBITDA (MM EUR)

FCF Operativo (MM EUR)



Aerogeneradores: Principales indicadores financieros

(MM EUR)	2007	2008	Var. 07/08
Ventas	2.800	3.499	+25%
EBITDA EBITDA/Ventas	393 14,0%	531 15,2%	+35%
EBIT EBIT/Ventas	178 6,3%	243 6,9%	+37%
B. Neto B. Neto/Ventas	154 5,5%	190 5,4%	+24%
WC/Ventas	7%	5%	- 2pp
CAPEX	120	156	+30%

Provisión atípica del 1% de las ventas en el 4T

Parques Eólicos: Principales factores 2008



Máxima creación de valor en la operación y explotación de parques eólicos

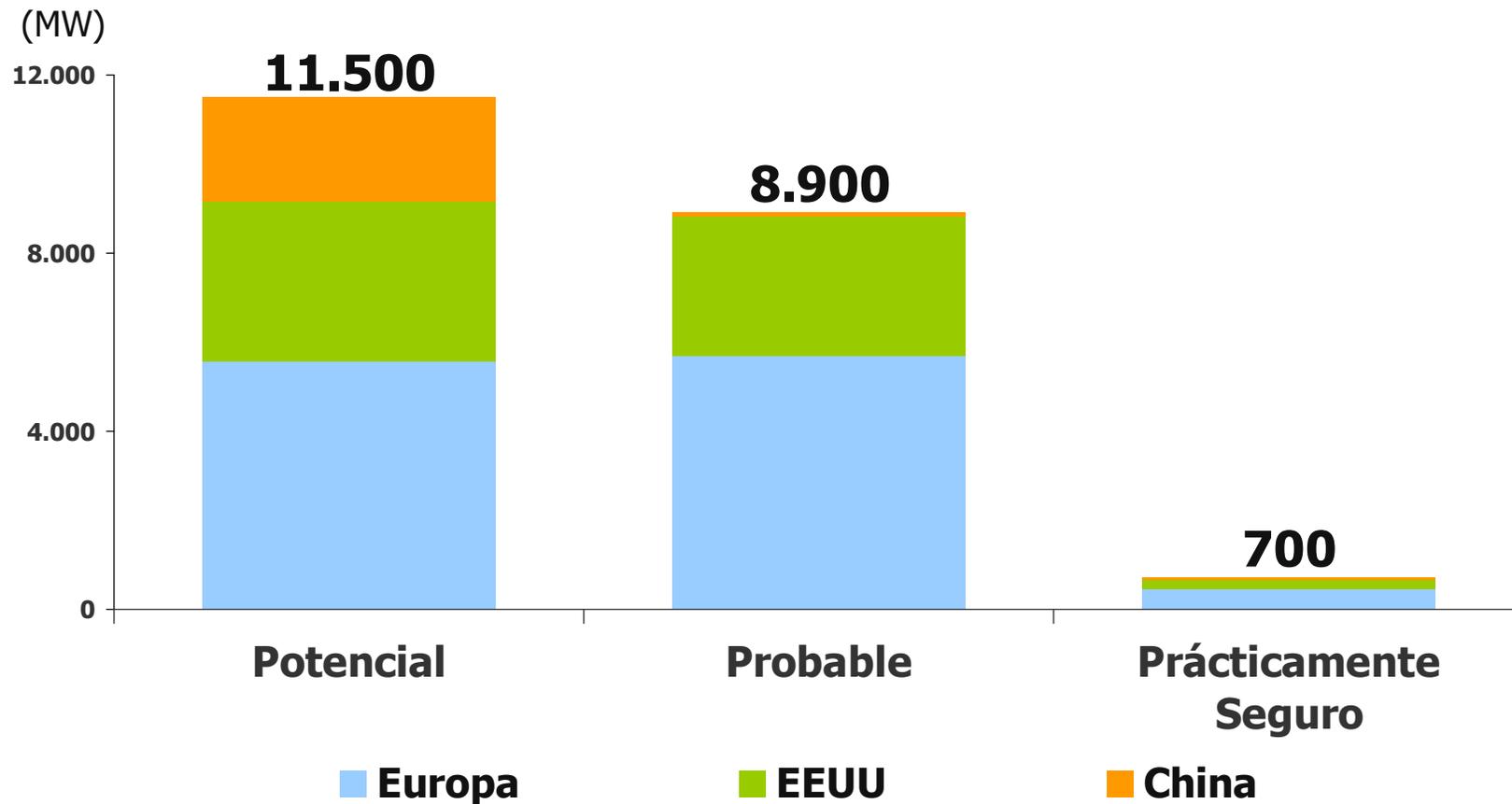
Adjudicación de derechos de conexión en España vía concursos autonómicos

Decisión de asociación en Europa continental con el líder en generación eólica

Crisis de liquidez para la financiación de proyectos (∇ inversores financieros)

Parques Eólicos: Un activo que crea valor

Cartera de parques por encima de los 21.000 MW en diferentes fases de desarrollo



Parques Eólicos: Plan de creación de valor en parques

Sociedades conjuntas en Europa Continental en proceso de integración

- Unión de los negocios de promoción de parques eólicos en Europa Continental

España
23%^(*) GAM – 77% IBR

Resto de Europa
24% GAM – 76% IBR

(*) Ampliable hasta 32% en función de MW adjudicados por las CCAA a la sociedad hasta Dic-2010

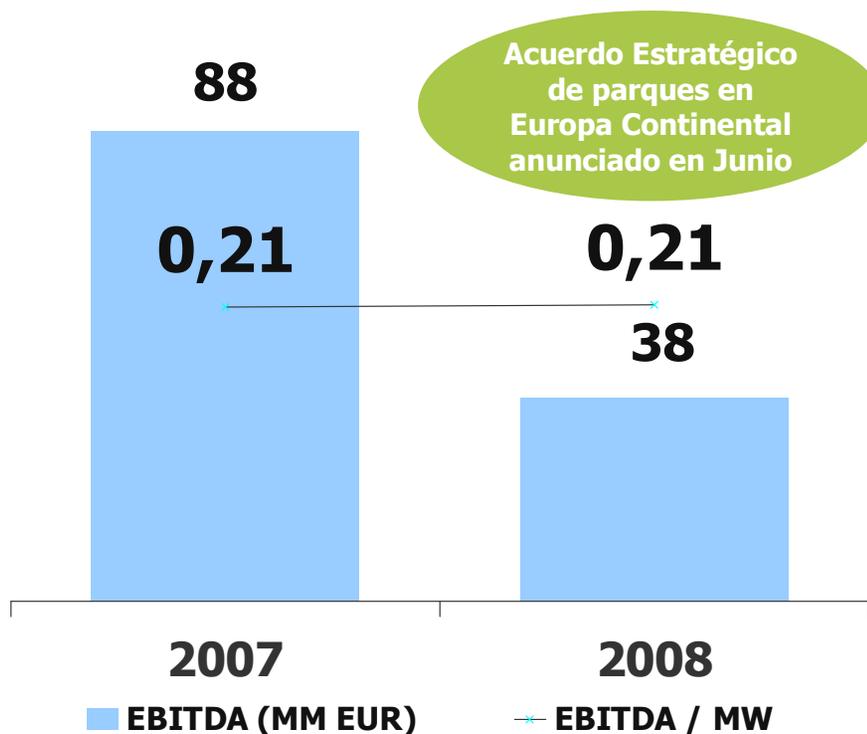


- Proyectos.** Las Sociedades conjuntas promoverán, desarrollarán y explotarán los proyectos que se hayan puesto en funcionamiento desde el inicio del ejercicio 2008
- Realización del valor.** Estructura de venta pactada en base a la valoración de expertos independientes

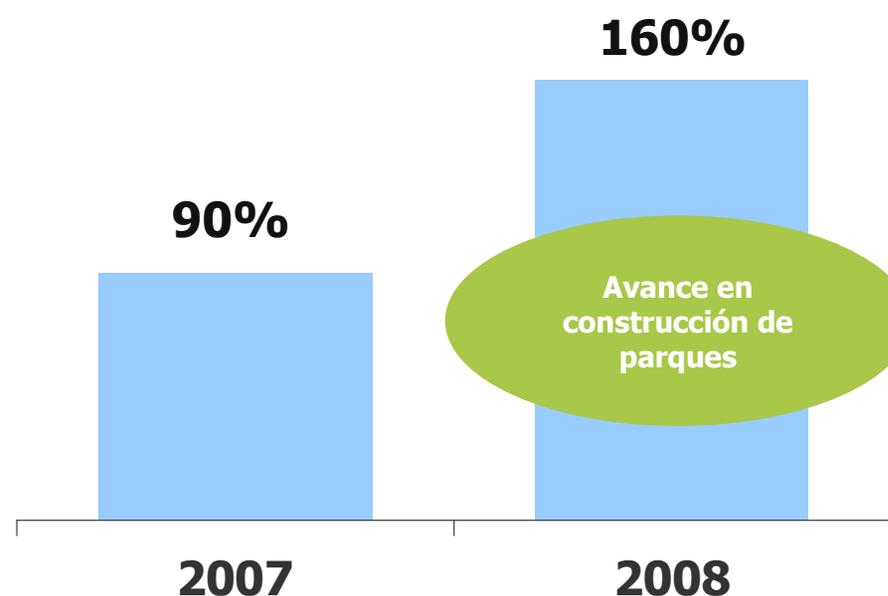
Parques Eólicos: Principales magnitudes financieras

Mantenimiento del EBITDA / MWe vendido

EBITDA (MM EUR)



Circulante sobre ventas



Resultados 2008 Gamesa Corporación Tecnológica - Consolidado

Gamesa



(MM EUR)	2007	2008	Var. 07/08
Ventas	2.877	3.651	+27%
EBITDA	353	495	+40%
EBITDA/Ventas	12%	14%	
EBIT	133	208	+57%
EBIT/Ventas	5%	6%	
B. Neto	122	155	+27%
B. Neto/Ventas	4%	4%	
B. Neto (con op. discount.)	220	320	+45%
B. Neto/Ventas	8%	9%	
DFN	27	-140	Caja
DFN / EBITDA	0,1x	-0,3x	
DFN (con op. discount.)	192	74	-61%
DFN / EBITDA	0,4x	0,1x	

Nota: Aerogeneradores + Holding. La contribución del negocio de Parques (operativo en 2007 y 2008) así como la contribución de Solar (operativo en 2007 y plusvalía en 2008) se contabiliza bajo operaciones discontinuadas

Índice de Contenidos

- 1 Claves del Periodo**
- 2 Resultados 2008**
- 3 Perspectivas**
- 4 Conclusiones**
- 5 Preguntas y Respuestas**

Perspectivas: Nuevos desafíos

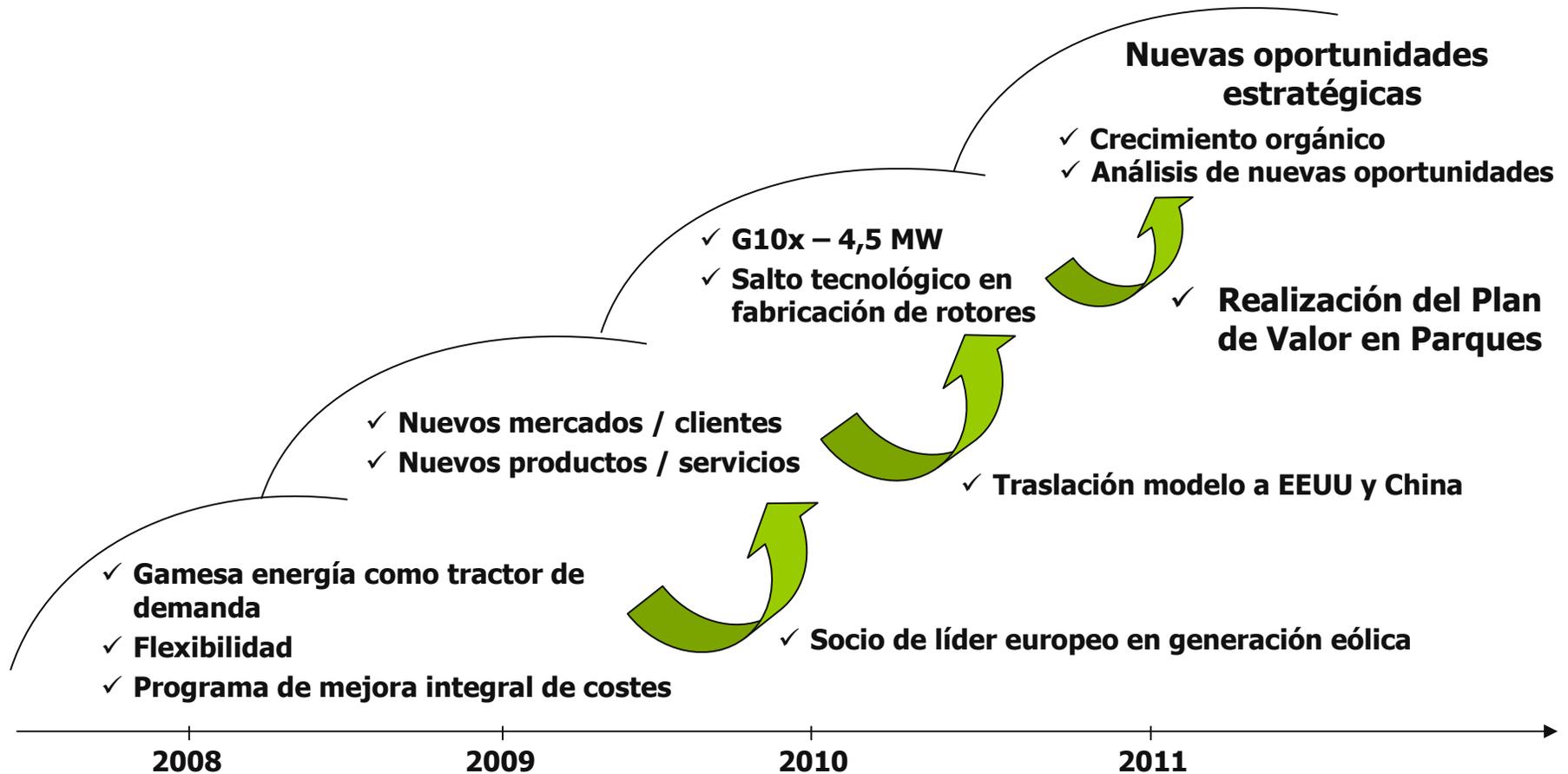
Gestión de la demanda / oferta en un entorno de incertidumbre financiera

Impulso político a fuentes renovables en los distintos mercados regionales

Nuevas reglas de juego en el ámbito competitivo (nuevos players y nueva tecnología)

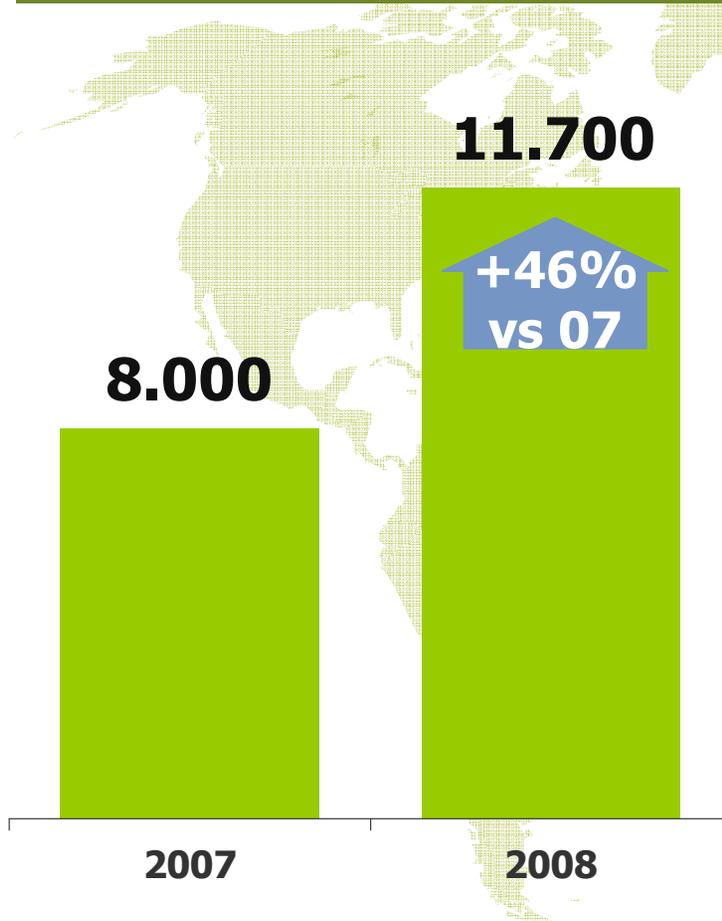
Perspectivas: Nuevos desafíos

Desarrollo del 2º ciclo de transformación PN 2009 - 2011



Perspectivas: Ventaja competitiva de modelo de gestión de la demanda Gamesa

Cartera MW comprometidos con cliente (2009-2012)



✓ **Grandes Cuentas Estratégicas**

- ✓ **Confirmación del volumen comprometido en el periodo**
- ✓ **Planes de flexibilidad**
- ✓ **Adecuación del plan de entregas al ritmo de ejecución de proyectos**

✓ **Proyectos:**

- ✓ **Nuevos mercados / clientes**
- ✓ **Alto nivel de ofertas comerciales en los 4 continentes**

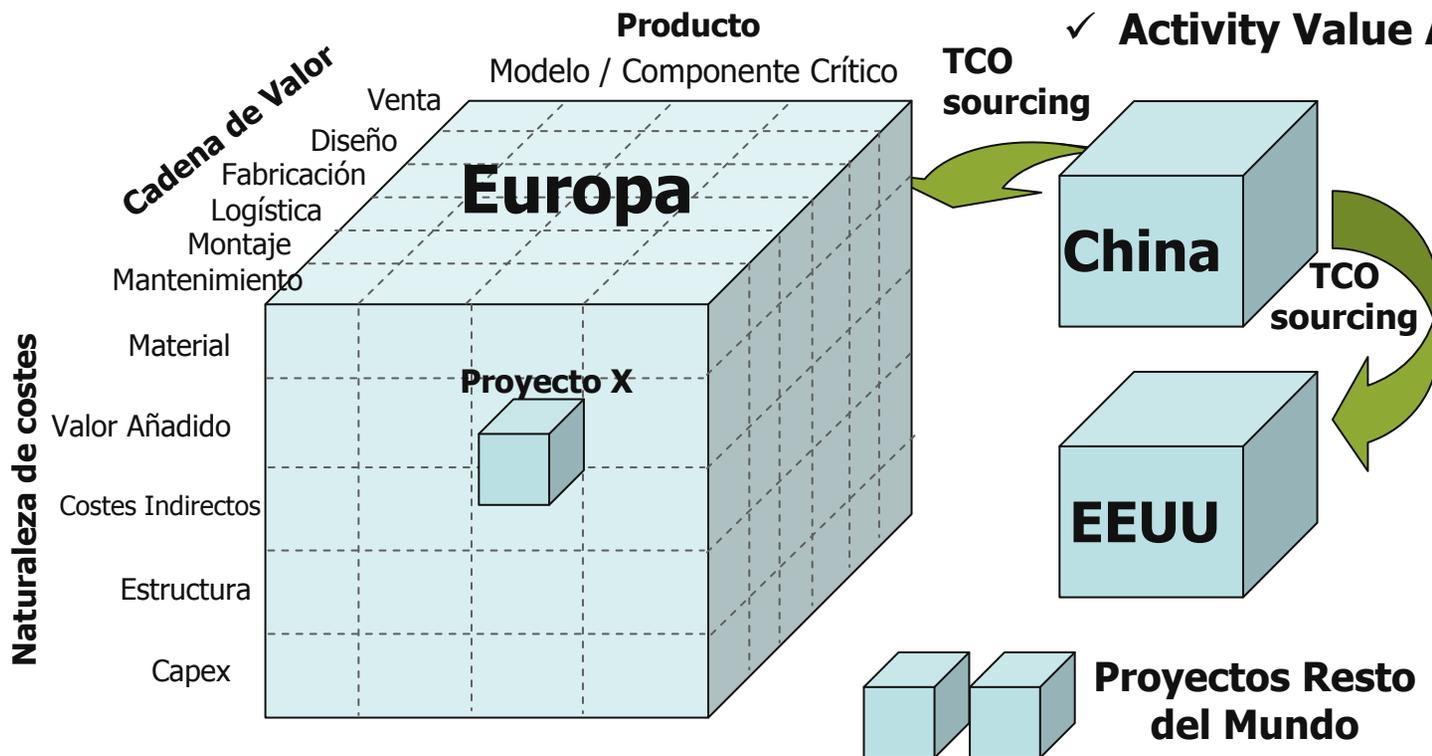
✓ **Tractores diferenciales de demanda:**

- ✓ **Sociedades conjuntas en Europa Continental**
- ✓ **Gamesa Energía como tractor de demanda (EEUU, China)**

Perspectivas: Plan de Mejora Estructural de Costes

Lanzamiento del Plan 500 (2009-2011)

- ✓ **Desing to value**
- ✓ **Desing to cost**
- ✓ **Global Sourcing Good to Great**
- ✓ **Activity Value Analysis**



Perspectivas: Nuevas ventajas competitivas

**Nuevos productos adaptados a cada una de las
3 regiones estratégicas actuales**

América

**Ampliación del portafolio
de producto / servicio**

Nuevos rotores G90

**Adecuación productiva
de nacelles y palas**

**30% aumento de
capacidad en EEUU**

Europa

**Puesta en marcha del
prototipo G10x**

**Fábrica de palas modelo
Innoblade®
(Aoiz – España)**

- ✓ Producción: 900 MW
- ✓ Empleo: > 400 personas
- ✓ Inversión: 65 MM EUR
- ✓ Producción serie: 2011

Asia

**Venta G8x (2 MW) en
China**

**Revitalización MADE
Nacelles planta India**

**200 MW capacidad
Operativa finales 2009**

Capacidad operativa a ritmo de 6.000 MW anuales en 2011

Perspectivas: Innovación en procesos de fabricación



Proceso Automatizado de Palas

Nuevo diseño más aerodinámico

Proceso automatizado de producción

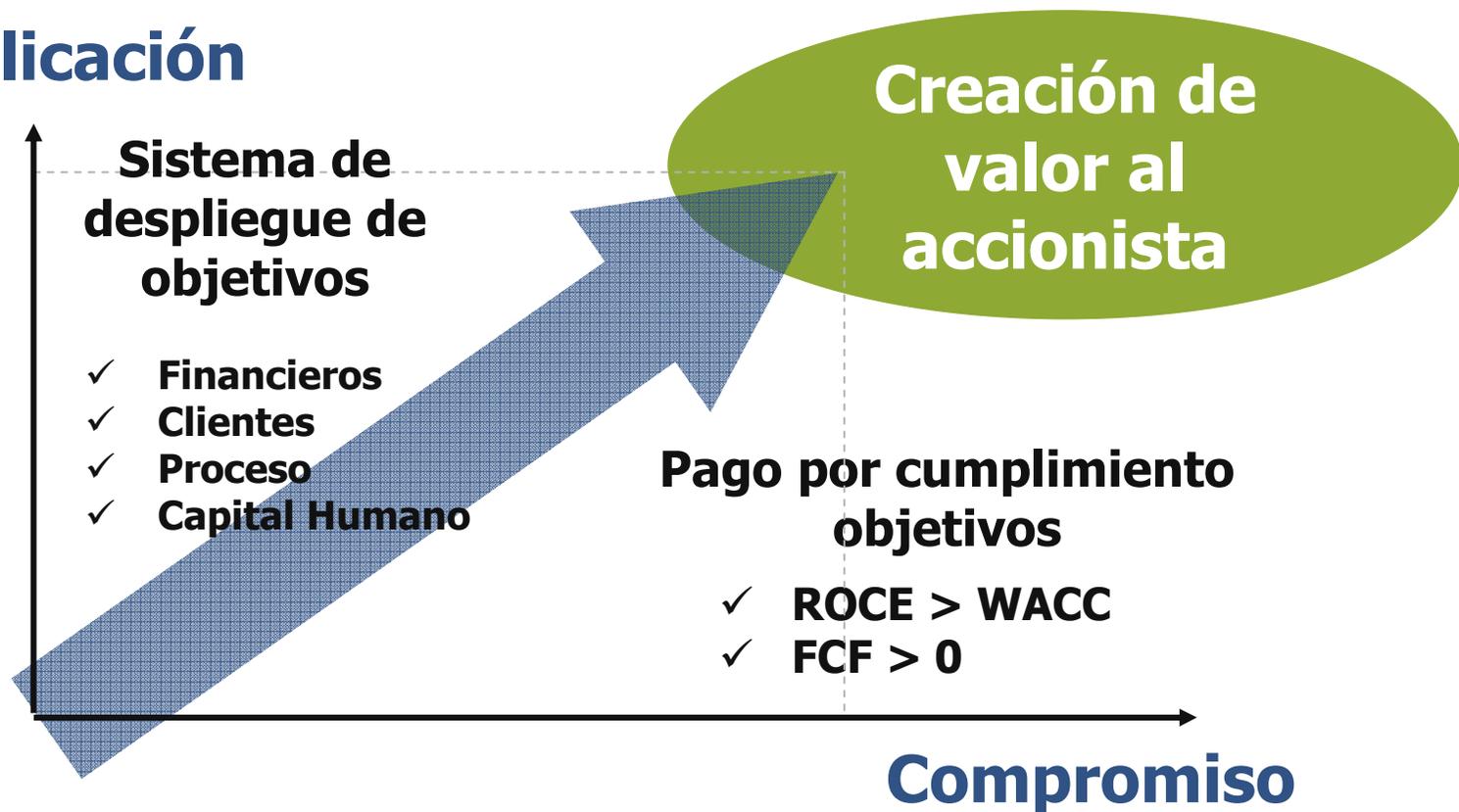
- ✓ **Reducción del tiempo ciclo de fabricación**
- ✓ **Optimización de costes operativos**
- ✓ **Mejora la rentabilidad de los proyectos y la adecuación al medioambiente**
- ✓ **Producción en serie finales de 2011**

**Innovaciones que permiten mantenerse en la
vanguardia tecnológica**

Perspectivas: Valor de la Gestión del Capital Humano

Equipo Gamesa focalizado en la creación de valor

Implicación



Perspectivas: Guía 2009: Gamesa Consolidado ⁽¹⁾



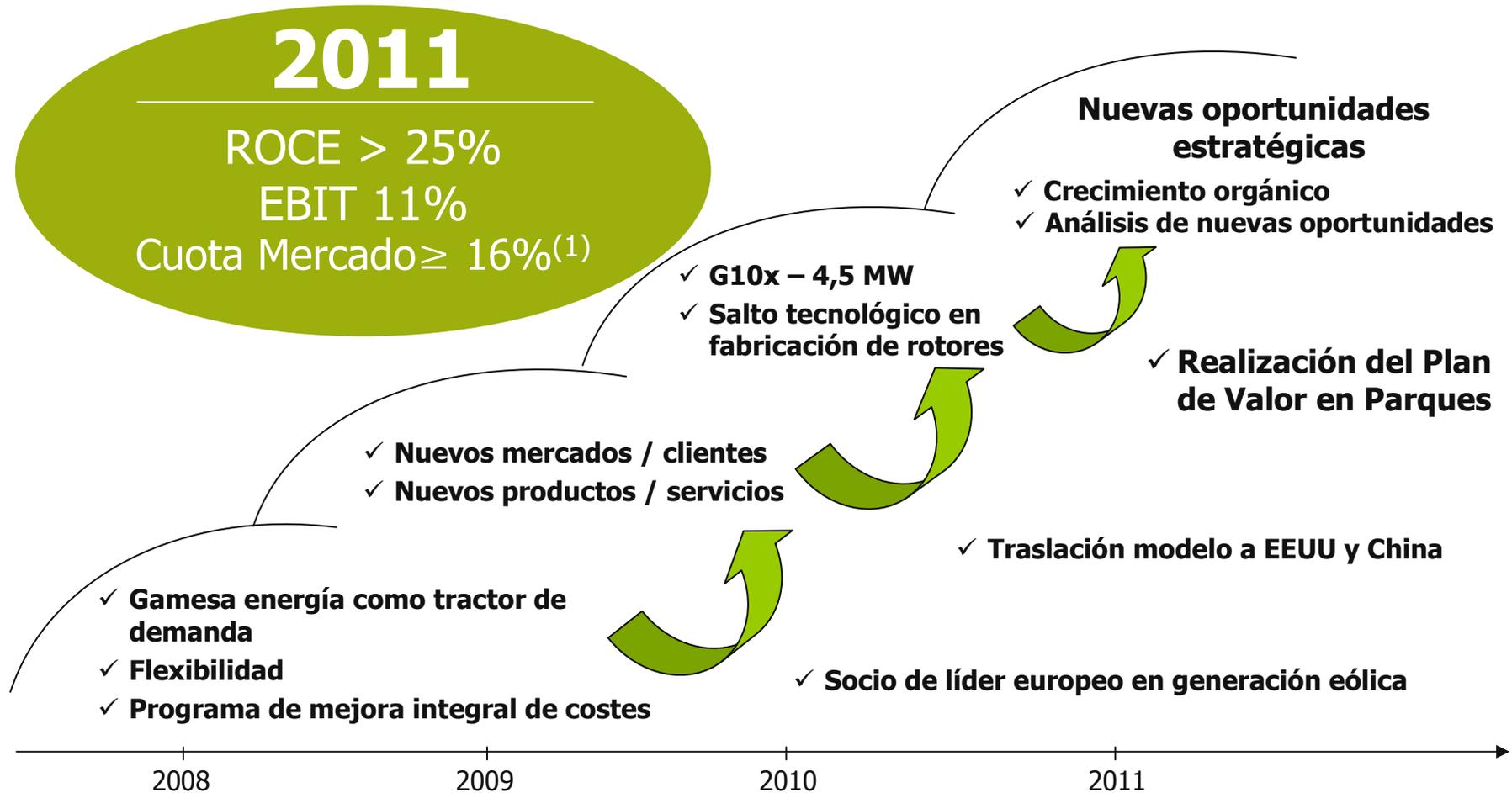
- ✓ Base de cartera de contratos existente
- ✓ Programas de reducción de costes
- ✓ Capacidad de reacción en búsqueda de nuevos pedidos

Operaciones continuadas	2007	2008	2009E	
Ventas MWe	3.289	3.684	3.300-3.600	<ul style="list-style-type: none"> ● Cartera de contratos con GCE (planificación conjunta) y apertura de nuevos clientes / nuevos mercados
EBIT (% margen)	5%	6%	6-7%	<ul style="list-style-type: none"> ● Plan de mejora de costes
WC (% ventas)	6%	5%	35-45%	<ul style="list-style-type: none"> ● Coyuntura crediticia actual / Mayor % de contribución de ventas en mercado libre

(1) Grupo Gamesa Consolidado, las magnitudes presentadas no incluyen la actividad de parques eólicos

Perspectivas: Nuevos desafíos

Desarrollo del 2º ciclo de transformación PN 2009-2011



Índice de Contenidos

- 1 Claves del Periodo**
- 2 Resultados 2008**
- 3 Perspectivas**
- 4 Conclusiones**
- 5 Preguntas y Respuestas**

Conclusiones

Buen cumplimiento del Plan de Negocio 2006-2008

2009: consolidación de los principales objetivos estratégicos de Aerogeneradores (Ventas, EBIT y circulante)

Integración de promoción europea en sociedades conjuntas con IBR

Traslación del modelo de Parques Eólicos a EEUU

Gestión dinámica de la cadena de suministro

Plan de mejora de costes

Plan de mejora de competitividad

✓ Protagonista G10x / ✓ Nueva planta de nacelles en India

Mantenimiento de pay-out del 25% sobre operaciones continuadas

Implicación y Compromiso: Incentivo Largo Plazo en Acciones

Índice de Contenidos

- 1 Claves del Periodo**
- 2 Resultados 2008**
- 3 Perspectivas**
- 4 Conclusiones**
- 5 Preguntas y Respuestas**

Muchas Gracias

Thank you

谢谢！

Agenda 2009

14/05/09: Resultados 1T 2009

Investors Day

29/07/09: Resultados 1S 2009

12/11/09: Resultados 3T 2009

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 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”

Gamesa. Relación con Inversores

Sobre Gamesa

- ✓ Gamesa es una empresa especializada en tecnologías para la sostenibilidad energética, principalmente la eólica. Es líder en España y está situada entre los primeros fabricantes de aerogeneradores a nivel mundial.
- ✓ Gamesa ha instalado más de 16.000 MW de sus principales líneas de producto en 20 países, situados en cuatro continentes. El equivalente anual de esa producción supone más de 3,45 millones de toneladas de petróleo (TEP)/año y evita la emisión a la atmósfera de una cantidad superior a 24 millones de toneladas de CO²/año
- ✓ La compañía dispone una treintena de centros productivos distribuidos en España, China y Estados Unidos y una plantilla internacional de alrededor de 7.200 personas.

Relación con Inversores

+34 94 431 76 05

Maite Bermejo

mbermejo@gamesacorp.com

Leire Martínez

lmartinez@gamesacorp.com

Beatriz García

bgovejero@gamesacorp.com

Madrid, 26 de febrero de 2009
Presentación de Resultados 2008

2008 – MÁXIMO HISTÓRICO EN BENEFICIO POR ACCIÓN RESPALDADO POR UNA SÓLIDA FORTALEZA FINANCIERA

Gamesa Corporación Tecnológica cierra el ejercicio 2008 con tres años de crecimiento sostenido y rentable que culminan con un máximo histórico en beneficio por acción de 1,32 Euros y una sólida fortaleza financiera con una deuda que asciende a 0,1 veces el EBITDA del grupo consolidado, incluyendo la deuda de la unidad de Promoción y Venta de Parques Eólicos, y muy por debajo del máximo establecido de 2,5 veces para 2008.

Gamesa ha mantenido una senda creciente de actividad, estableciendo nuevas metas anuales en ejecución en las tres áreas de negocio que integraban el grupo Gamesa en enero 2008.

La unidad de Diseño y Fabricación de Aerogeneradores ha alcanzado los 3.684 MWe vendidos, una marca por encima de los 3.600 MW objetivo.

- Cabe destacar el nivel de **contribución de las ventas internacionales (fuera de España) que ascienden al 61% de las ventas totales.**
- Esta nueva meta en actividad se ha alcanzado gracias al **aumento de la producción interna de componentes críticos, que ha incrementado entre el 12% (nacelles) y el 25% (palas)** respecto a 2007, y que ha permitido superar los cuellos de botella acontecidos durante 2008.
- Además, este crecimiento de producción y ventas se ha visto acompañado por el incremento de entregas anuales del 13% hasta los 3.303 MW, alcanzando **nuevos records de entrega en el 4T trimestre (1.375 MW)** donde se han concentrado, un año más, el 40% de las entregas del ejercicio.
- El aumento de la contribución de **Estados Unidos** ha tenido papel relevante en 2008, alcanzando un **ritmo de producción anual de más de 900 MW de producción, y más de 1.000 MW en entregas.**

La unidad de Promoción y Venta de parques eólicos ha iniciado en 2008 un nuevo plan de creación de valor a 2011, sin perder el foco en la ejecución y alcanzando nuevo niveles de actividad.

- El número de MWe vendidos ha ascendido hasta los 180 MWe, una cifra notable si se tiene en cuenta la reorientación estratégica anunciada a mediados de año, que suspendía la venta de nuevos parques eólicos en Europa Continental.
- Asimismo, el número de MW con inicio de construcción se ha incrementado un 30% respecto a 2007, hasta los 470 MW.
- El equipo de promoción y desarrollo de parques de Gamesa ha continuado generando valor en su cartera de MW de parques, avanzando en el desarrollo de la misma y alcanzando cifras record con más de 21.000 MW en cartera: 11.500 MW Potenciales, 8.900 MW Probables y 700 MW Prácticamente seguros.

Por último, es necesario destacar **la gestión realizada en la unidad Solar**, tras su venta en abril de 2008 a First Reserve Corporation por 261 MM EUR. Gamesa ha cumplido con el compromiso, derivado del acuerdo de venta de **entrega de 19 proyectos fotovoltaicos en septiembre de 2008, cuya potencia asciende a 51,2 MWp, lo que supone un 40% más de actividad que en 2007**, y lo que representa la salida definitiva de Gamesa de la gestión de esta actividad.

Culminación del primer ciclo de transformación (PN 2006-2008)

En junio de 2006 Gamesa presentó su Plan de Negocio 2006-2008, con tres objetivos estratégicos, Crecimiento, Rentabilidad y Solidez financiera, y la hoja de ruta marcada para el cumplimiento de los mismos, focalizándose en las fortalezas y oportunidades de Gamesa en 2006 (el sector de la energía eólica) y en la velocidad de ejecución.

Tres años después, Gamesa ha cumplido el plan definido, demostrando su capacidad de transformación en plazo y culminando el periodo trianual orientada hacia la energía eólica, con la unidad de Aerogeneradores como principal actividad y motor de crecimiento, y con un plan de creación de valor a medio plazo en Parques Eólicos (anunciado en junio 2008). Estas dos acciones conforman los pilares del nuevo plan de creación de valor.

En 2008 la consolidación de las bases industriales internacionales de Gamesa es ya una realidad. La capacidad de producción de Gamesa en Estados Unidos, mercado en el que Gamesa lleva presente desde 2006, ha superado en 2008 los 900 MW de producción local anual. Del mismo modo, en China, donde la capacidad operativa de Gamesa está presente desde 2007, se han alcanzado más de 500 MW de producción anual. Por último, en Europa Gamesa ha sido capaz de superar los 2.200 MW de producción. Un ciclo de transformación en el que Gamesa ha multiplicado por 2 su ritmo de producción anual, pasando de los 1.800 MW en 2005 a los más de 3.600 MW en 2008, proviniendo el 78% de la nueva capacidad de las dos regiones estratégicas desarrolladas en este periodo, Estados Unidos y China.

Este desarrollo de la base industrial internacional ha supuesto desde 2006 la apertura de 11 centros productivos, el desarrollo de la base de proveedores y la contratación de más de 3.600 personas a nivel mundial, solo en la unidad de Aerogeneradores.

Tres años de crecimiento basado en la mejora de la competitividad y la productividad, a través de la implantación del Gamesa Value Operating System, y que se ve reflejada en los siguientes indicadores:

Concepto	Medida	2005	2008	% crec.
Actividad	MWe vendido	1.783	3.684	x2
Productividad / empleado	Ventas / empleados (MM EUR)	0,4	0,5	+20%
Optimización de inversión	Capex Material / Δ MWe Vendido (MM EUR)	0,7	0,3	-40%

Nota: datos correspondientes a la unidad de Aerogeneradores

Uno de los mejores ejemplos del crecimiento a través de mejoras de productividad es la implantación de nuevos sistemas de gestión integral de fabricación en 2008, como es la puesta en marcha de la planta integrada de Generadores, Multiplicadoras y Montaje de Nacelles en Tianjin (China), a través de la implantación del sistema sincronizado de producción que permite la reducción del tiempo ciclo.

Cumplimiento de las metas estratégicas

La implantación de las acciones estrategias y planes de acción llevados a cabo por Gamesa durante 2008 han permitido **alcanzar las metas de Crecimiento, Rentabilidad y Solidez financiera comprometidas en el PN 2006-2008, con una generación de caja acumulada en el periodo 2006-2008 de 1.000 MM EUR.**

Objetivos Estratégicos	Objetivo 2008 (junio 2006)	Gamesa Consolidado 2008 - proforma incluyendo Actividad de PPEE	Gamesa Consolidado 2008 - Operaciones continuadas (Aerogeneradores + Holding)
------------------------	----------------------------	---	---

Unidades de Negocio	3	2	1
Crecimiento	CAC 05-08 EBITDA >15%	CAC 05-08=18%	CAC 05-08=+40%
Rentabilidad	ROCE >16%	15% (* Cierre del Acuerdo Estratégico de parques en Europa Continental en 2009 (ROCE > 16%))	25%
Solidez Financiera	DFN / EBITDA < 2,5x	0,1x	-0,3x Posición neta de Caja
Generación de caja	> € 200 MM 05-08	~ €1.000 MM 05-08	~ €1.000 MM 05-08

Nota: Ver estados financieros en Anexos.

Gamesa inicia el primer ciclo de transformación 2006-2008 con tres áreas de actividad (Fabricación de Aerogeneradores, Promoción y Venta de Parques, y Solar) y finaliza el periodo focalizada en la unidad de Aerogeneradores, la implantación de un plan de creación de valor en Parques y la desinversión del negocio Solar.

El nuevo perfil de grupo consolidado Gamesa, focalizada en Aerogeneradores, cumple ampliamente las metas de los 3 objetivos estratégicos, lo que muestra **la determinación de Gamesa de focalizarse en aquellas áreas de actividad con capacidad de crecimiento, rentable y con fortaleza financiera.**

Realizando un análisis de la contribución conjunta de la unidad de Aerogeneradores y la de Parques, el anuncio del Acuerdo Estratégico de parques eólicos en Europa Continental desde junio 2008 y su diferimiento de cierre a 2009 no permite alcanzar contablemente el objetivo de Rentabilidad. Si bien, la gestión llevada a cabo en la unidad de Parques durante el 2008 (en cuanto a avance de actividad) y el reconocimiento contable de las plusvalías por la venta de promociones de Reino Unido, México y Republica Dominicana hubiesen permitido alcanzar un ROCE > 16% comprometido para 2008.

La consecución de los objetivos estratégicos del Plan 2006-2008 ha permitido a **Gamesa conseguir el desafío de Crecimiento con Generación de Caja.** En este período de tres años, Gamesa ha logrado multiplicar por dos el volumen de MWe vendidos, ha incrementado el EBITDA en más de un 60% y ha obtenido 1.000 MM EUR de caja.

Gamesa finaliza, por tanto, el año 2008 con una sólida posición de partida para afrontar el 2º ciclo de transformación Gamesa: **focalizada en el negocio de Aerogeneradores como motor de crecimiento y rentabilidad**, y con un **plan de creación de valor a medio plazo para el negocio de Parques**, que pasa por la asociación en Europa Continental con la compañía líder en generación de energía eólica y la traslación de este modelo europeo de creación de valor de parques a Estados Unidos y China.

Confirmación de la energía eólica como motor de crecimiento económico y social

El entorno de incertidumbre de acceso a financiación creado como consecuencia de la crisis financiera en el 4º trimestre de 2008, puso en duda la capacidad de crecimiento y el apoyo político a las fuentes de generación de energía alternativas, y entre ellas, la generación eólica.

Sin embargo, los acontecimientos políticos producidos desde octubre de 2008 confirman el apoyo político a las fuentes de generación renovable en los principales mercados, como vía alternativa de suministro energético con carácter local, con capacidad de generación de empleo y crecimiento económico.

De este modo, el pasado 17 de febrero el Gobierno Estadounidense aprobó el Plan de Estímulo Económico (Stimulus Bill) que incluye, entre otras cosas, el compromiso de desarrollo de un plan

económico y social apoyado en las fuentes de generación de origen renovable. Medidas como la extensión de Production Tax Credits hasta 31 de diciembre de 2012, la posibilidad de optar por un Investment Tax Credits por el 30% de la inversión del proyecto o la creación de fondos federales para la financiación de los proyectos eólicos, garantizan el desarrollo del sector eólico en este mercado para los próximos 3 años, y representan un claro impulso de la energía eólica en el mercado que ha representado el 31% de la demanda a nivel mundial en 2008 (fuente: GWEC).

Asimismo, el pasado 27 de Noviembre el Gobierno Chino, a través del NDRC (National Development and Reform Commission) publicó los detalles de su Paquete de Estímulo Económico (China Stimulus Package) con el objetivo de compensar la pérdida de crecimiento y empleos del sector de exportaciones fundamentalmente a través de inversión interna. Dentro de las 10 áreas de actuación prioritaria del plan cabe destacar la dotación de fondos para fomento de la industria medio ambiental y de energías renovables, así como para el desarrollo de la red eléctrica y el incremento del crédito para proyectos prioritarios (entre los que se encuentran los relacionados con energías renovables). Un plan económico y social que respaldará el crecimiento del sector en los próximos años, en una región que ha representado el 23% de las instalaciones en 2008 (fuente: GWEC).

Dos ejemplos de avance en el impulso político a fuentes de generación renovable en los dos mercados en los que Gamesa apostó en 2006 y en los que hoy tiene localizada más del 40% de su capacidad productiva.

Resultados 2008:

En continua transformación con un único objetivo, la creación de valor

2008 ha sido el año de la culminación del proceso de transformación de Gamesa, desde el punto de vista operativo, para la unidad de Fabricación de Aerogeneradores, como estratégico para sus unidades de Promoción y Venta de Parques, y su unidad Solar.

Gamesa inicia el ejercicio 2008 con tres unidades de negocio:

- Diseño y fabricación de Aerogeneradores, que representó el 78% del EBITDA del grupo en 2007,
- Promoción y venta de Parques Eólicos, que fue un 17% del EBITDA 2007,
- y Fabricación de componentes y desarrollo de Parques Solares, que represento el 5%

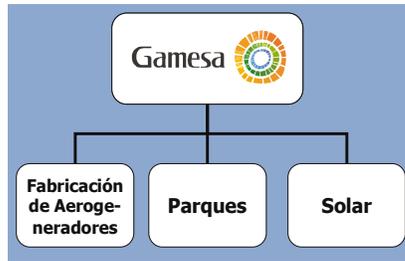
Con el objetivo de focalizarse en actividades de crecimiento sostenido y rentable donde la compañía cuenta con una ventaja competitiva tecnológica, Gamesa llevó a cabo el 28 de febrero el anuncio de la venta de su división Solar por 261 MM EUR de Valor Compañía. El cierre efectivo de la operación se produjo el pasado 23 de abril, en los mismos términos anunciados.

Asimismo, el 13 de junio Gamesa firmó con uno de sus Grandes Clientes Estratégicos, Iberdrola Renovables, un acuerdo para la creación de un líder en promoción, desarrollo y explotación conjunta de proyectos eólicos en España y Europa continental.

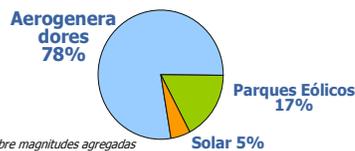
De este modo, la compañía culmina el giro estratégico hacia la fabricación eólica centrándose en la parte de la cadena de valor donde posee su mayor ventaja competitiva y que representa su vector de crecimiento, el negocio de Diseño y Fabricación de Aerogeneradores. Sector en el que Gamesa se posiciona entre las tres primeras compañías líderes a nivel mundial.

Esta reorientación estratégica supone un cambio de perfil de grupo consolidado

31/12/2007



Contribución al EBITDA por área de negocio ⁽¹⁾



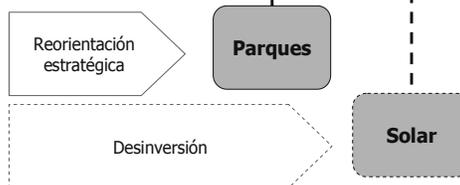
(1) Sobre magnitudes agregadas

31/12/2008



Resultados operaciones continuadas

Resultados operaciones discontinuadas



Aerogeneradores: Consolidación de las bases para el crecimiento futuro

Durante el año 2008, Gamesa ha culminado el proceso de transformación operativa en la unidad de Aerogeneradores, lo que le ha permitido asentar las bases para el nuevo horizonte de gestión.

Los principales factores del 2008 se resumen en:

- **Demanda mundial creciente y sostenida a nivel mundial.** El año 2008 ha sido un año record en instalaciones a nivel mundial alcanzando los 27.056 MW en 2008, un 35% más que en 2007 y destacando el crecimiento de países como Estados Unidos, con 8.358 MW instalados (59%) y China, con 6.300 MW instalados (+91%) (fuente: GWEC).
- **Firma de más de 5.800 MW de nuevos compromisos de aerogeneradores con cliente en 2008**, de los cuales 4.500 MW firmados con Iberdrola Renovables, la mayor compraventa de aerogeneradores de la historia del sector eólico, que impulsa el nivel de visibilidad de cartera de MW comprometidos con clientes para los próximos años (2009 - 2012) hasta los 11.700 MW.
- **Modelo de negocio plenamente operativo a nivel mundial**, que ha permitido reducir el tiempo de respuesta a la demanda y gestionar adecuadamente la cadena de suministro, superando los cuellos de botella acontecidos durante el año. Asimismo, el modelo de negocio de fabricación bajo pedido, con un sistema de producción alineado con la entrada de pedido de cliente, y la implantación de la producción sincronizada de componentes (Synchronous Manufacturing System) han permitido alcanzar nuevas metas de producción y entregas para dar respuesta al crecimiento del sector en 2008.
- **Máximos históricos en precios de materias primas.** Los precios de materias primas alcanzaron su punto más alto en el 3T 2008. El tiempo ciclo de producción, que se sitúa en 4-6 meses, hace que los márgenes del 4T se vean afectados por esta subida de costes. Aún así el margen EBITDA alcanza el 16,4% en el 4T 2008.
- **Cambio de condiciones de entorno y de tendencia en el 4T del año**, motivado por la quiebra de bancos estadounidenses de primera línea en el mes de octubre, que desencadenaron un entorno de incertidumbre crediticia a nivel mundial. Este nuevo marco

ponía en cuestión los crecimientos y las inversiones en el sector eólico, después de un ciclo de 3 años de fuertes crecimientos de demanda.

- **Reducción de la actividad en el mercado español**, tras un año 2007 donde las instalaciones del mercado eólico en España ascendieron a más de 3.500 MW - como consecuencia del cambio regulatorio en España - , 2008 ha presentado unas cifras que reducen la actividad anual a menos de la mitad (1.609 MW) aunque en línea con el nivel de instalación de 2006. Aún así, España sigue siendo en 2008 un mercado de volumen significativo (4º mercado por instalación anual en el mundo).

Superando el objetivo estratégico MWe vendidos, con mejora del ciclo de entrega a cliente

Gamesa cierra el ejercicio 2008 con 3.684 MWe de aerogeneradores vendidos, por encima del objetivo marcado en el Plan de Negocio 2006-2008 de 3.600 MWe, y un 12% superior al alcanzado en 2007 (3.289 MWe).

En 2008 además Gamesa aumenta la fiabilidad de cumplimiento de los plazos de entrega a cliente, gracias a una mayor sincronización en el suministro de componentes y una reducción del tiempo ciclo, lo cual permite incrementar significativamente en número de MWe que alcanzan el hito ExWorks.

Asimismo, Gamesa consigue en 2008 un record de MW entregados a parque, ascendiendo las entregas hasta los 3.303 MWs, un 13% más que en 2007.

Estos dos efectos permiten reducir el stock de MWe de producto terminado no facturado a cliente en 488 MWe, y mejorar el circulante sobre ventas a final de año hasta el 5% (vs 7% en 2007), cumpliendo con el objetivo de crecimiento con generación de caja.

La actividad del ejercicio 2008, se desglosa de la siguiente manera:

(MW)	2007	2008	% var.	Estatus
MW Entregado a cliente	2.919	3.303	+13%	Transmisión de propiedad al cliente, en parque o en fábrica; Facturado
+ Variación de MWe Disponible ExWorks	+485	+869	79%	Variación del stock de aerogeneradores disponible para entrega a cliente; Facturado ExW
+ Variación de MWe Grado de Avance	-115	-488	-	Variación del stock de aerogeneradores no disponible para entrega cliente; No Facturado
MWe Vendidos	3.289	3.684	+12%	

Asimismo, el desglose geográfico de las ventas en 2008 presenta un mayor grado de internacionalización de las mismas, representando las ventas fuera de España un 61% del total:

Desglose geográfico de MWe vendido de Aerogeneradores	% 2008
España	39%
EEUU	21%
China	13%
Resto de Europa	17%
Resto del Mundo	10%

En el mix de producto, el segmento de 2 MW continúa representando más de dos terceras partes de de los MWe vendidos, frente a un tercio la máquina de 0,85 MW.

Cabe destacar el inicio de contribución del producto MADE a las ventas totales del grupo, con dos contratos anunciados en el 2º semestre del año en Venezuela por 100 MW y en Túnez por 120 MW.

Resultados 2008: Balance adecuado entre Crecimiento y Generación de Caja

Los resultados en 2008 muestran unas cifras record en la unidad de Aerogeneradores, reflejando la sostenibilidad del crecimiento, una progresiva recuperación del margen EBITDA, y la adecuada gestión del capital circulante, alcanzando este último niveles mínimos históricos.

Estos resultados confirman la consecución del desafío de crecimiento con generación de caja y la positiva progresión de la unidad.

(MM EUR)	2007	2008	% Var.
Ventas	2.800	3.499	+25%
EBITDA	393	531	+35%
EBITDA / Ventas (%)	14,0%	15,2%	
EBIT	178	243	+37%
EBIT / Ventas (%)	6,3%	6,9%	
Beneficio Neto	154	190	+24%
B. Neto / Ventas (%)	5,5%	5,4%	
WC/Ventas	7%	5%	-2pp
Capex	120	156	+30%

Las ventas durante 2008 han crecido un 25% respecto a 2007, como consecuencia del aumento del volumen de MWe vendidos del 12% y el aumento de precios del año respecto al año anterior. Un aumento de precios que se deriva fundamentalmente de la política de indexación de los precios de aerogenerador a materias primas, el mix geográfico y el efecto del tipo de cambio (China).

Cabe destacar la mejora de **márgenes EBITDA conseguida en el cuarto trimestre 2008, que asciende al 16,4% en los 3 últimos meses del año**, ligado a la mejora de productividades y al crecimiento de los precios por indexación, que compensan parcialmente el impacto en costes del consumo de materia prima en su ciclo alto de precios.

El periodo de garantía de Gamesa se mantiene en 2 años, representando los gastos asociados a esta garantía entre el 3,5% (nacional) – 4,5% (internacional) de las ventas de la unidad, dependiendo del mercado de destino de las máquinas. Adicionalmente, Gamesa reconoce en el 4º trimestre unas **provisiones no recurrentes o “atípicas” equivalentes al 1% de las ventas del año**, asociadas fundamentalmente al lanzamiento del producto G90 – 2MW en Estados Unidos y la consiguiente reorganización industrial de la base de suministro. **Esto sitúa el EBIT del año en el 7%.**

Asimismo, Gamesa ha conseguido mantener el **circulante sobre ventas por debajo del 10% por segundo año consecutivo**. La consolidación de las condiciones comerciales de venta (hitos de cobros) y la mejora significativa del ciclo de entrega a cliente que permite la facturación ExW (80% stock de producto terminado facturado) han permitido mejorar el ciclo de cobro reduciendo el nivel de circulante sobre ventas de la unidad al 5% (2 puntos porcentuales por debajo del conseguido el año anterior). Adicionalmente, se ha producido una reducción del stock de grado de avance en -488 MWe (disminución de stock no facturado).

Una vez más, en el ejercicio 2008, Gamesa ha alcanzado **cifras record en niveles de fabricación** con un crecimiento de la producción interna del 12% en nacelles y del 25% en palas. Esta marca se ha alcanzado **con un volumen de inversión material e inmaterial que asciende a los 156 MM EUR**, frente a los 120 MM EUR de 2007.

Estos resultados permiten cerrar el año 2008 con **un crecimiento del EBITDA del 35% compatible con un Flujo de Caja Operativo de +234 MM EUR**, siendo el tercer año consecutivo en el que la unidad de Aerogeneradores muestra su capacidad de Crecimiento con Generación de Caja.

Parques Eólicos: Plan de creación de Valor

Los principales factores 2008 en parques se resumen en:

- **Máxima creación de valor en la operación y explotación de parques eólicos.** Desde la salida a bolsa de diversos operadores eólicos en los últimos dos años, el mercado percibe mayor creación de valor en el negocio de operación y explotación.
- **Adjudicación de derechos de conexión en España vía concursos autonómicos,** acontecidos a lo largo del año 2008.
- **Decisión de asociación en Europa continental.** En el mes de junio, Gamesa realiza un giro estratégico en su unidad de Promoción y Venta de Parques a través del anuncio del acuerdo estratégico de parques en Europa Continental con Iberdrola Renovables.
- **Crisis de liquidez para la financiación de proyectos,** que lleva aparejado una salida de inversores financieros de la promoción y operación de parques.

Un activo que crea valor a través de una cartera de más de 21.000 MW

Gamesa presenta a cierre de 2008 una cartera de parques superior a los 21.000 MW en diferentes fases de desarrollo, de los cuales 11.500 MW son Potenciales, 8.900 MW son Probables y 700 MW son Prácticamente Seguros.

El pasado 13 de junio Gamesa anunciaba su nueva estrategia de creación de valor en la unidad de Parques Eólicos.

Por un lado, los activos ligados a la región de Europa Continental se integrarán en dos sociedades vehículos receptoras de aportaciones (joint ventures) creadas junto con Iberdrola Renovables, una para el negocio español y la segunda para el negocio del resto de Europa continental. Las sociedades conjuntas promoverán, desarrollarán y explotarán los proyectos que se pongan en funcionamiento desde el inicio del ejercicio 2008. Se establecerá también una estructura de opciones cruzadas que permitirá la monetización de la participación en las sociedades.

Por otro lado, Gamesa anunciaba también la preparación de la propuesta de valor de la actividad de Parques Eólicos en Estados Unidos, con el objetivo de trasladar el modelo europeo a este mercado.

Ambas estrategias son el resultado de la decisión de centrar los esfuerzos de la Compañía en la actividad de Diseño y Fabricación de Aerogeneradores como negocio principal, e implantar un plan de creación de valor para la unidad de Parques Eólicos.

Durante el 4º trimestre de 2008, se ha avanzado en el perfeccionamiento del acuerdo estratégico en Europa Continental, obteniéndose la aprobación por parte del Tribunal de Defensa de la Competencia en la primera semana de diciembre.

La venta de los negocios de promoción de Reino Unido y América Latina queda sujeta a cierre de operación.

La nueva estrategia anunciada en Parques Eólicos suspendía la firma de nuevos compromisos de venta en esta unidad de negocio desde el 13 de junio. De este modo, en la segunda mitad del año se ha progresado en la promoción de parques cuyo valor asociado no ha tenido un reflejo contable.

Contribución de Parques a Resultados del Grupo: Mantenimiento del EBITDA por MWe vendido

Los resultados de 2008 en la división de parques reflejan la focalización en el desarrollo de la cartera actual que incrementa el valor del stock de parques en GDA, sin firma de nuevos contratos de venta en Europa Continental desde Junio.

(MM EUR)	2007	2008	% Var.
EBITDA	88	38	-57%
WC/Ventas	90%	160%	+70pp

Estos resultados, con unas ventas de 180 MWe vendidos, suponen **un mantenimiento del EBITDA medio por MWe vendido en los 210.000 EUR.**

La evolución de la actividad se caracteriza por las mejoras significativas de los indicadores técnicos, focalizado en las últimas fases de promoción. Así, en 2008 el inicio de construcción de parques eólicos se ha visto incrementado un +30% en comparación con el año anterior. El avance en construcción de parques que van a ser integrados en las futuras sociedades conjuntas ha supuesto un aumento de circulante sobre ventas al 160%, frente al 90% en 2007.

Resultados Consolidados

A continuación se presentan las principales magnitudes financieras del Grupo Consolidado. Desde el anuncio del plan de creación de valor en Parques Eólicos en junio 2008, Gamesa cambia el perfil del grupo consolidado, el cual muestra el resultado obtenido por la compañía al focalizarse en áreas con un perfil de mayor crecimiento y rentabilidad.

(MM EUR)	2007	2008	% Var.
Ventas	2.877	3.651	+27%
EBITDA	353	495	+40%
EBITDA / Ventas (%)	12%	14%	
EBIT	133	208	+57%
EBIT / Ventas (%)	5%	6%	
B. Neto	122	155	+27%
B. Neto/Ventas (%)	4%	4%	
B. Neto (con op. discount.)	220	320	+45%
B. Neto/Ventas (%)	8%	9%	
DFN	27	-140	Caja
DFN / EBITDA	0,1x	-0,3x	
DFN (op. Discount)	192	74	-61%
DFN / EBITDA	0,4x	0,1x	

Nota: Aerogeneradores + Holding. La contribución del negocio de Parques (resultado operativo en 2007 y 2008) así como la contribución de Solar (resultado operativo en 2007 y plusvalía en 2008) se contabiliza bajo operaciones discontinuadas

Perspectivas: Nuevas Ventajas Competitivas en el 2º ciclo de transformación

Tras la culminación de su Plan de Negocio 2006 – 2008 de crecimiento sostenible con generación de caja, Gamesa lanza su nuevo Plan de Negocio 2009-2011, en el que rediseña su modelo operativo a través basado en la creación de nuevas ventajas competitivas teniendo en cuenta los nuevos desafíos que presenta el sector.

Apoyándose en las ventajas competitivas desarrolladas en el trienio anterior, a través del modelo de gestión de demanda implantado por Gamesa y focalizado en la planificación conjunta con clientes estratégicos y en mercados clave, Gamesa presenta a diciembre 2008 una cartera total de compromisos con clientes que asciende a 11.700 MW un 46% más que en 2007. Una cartera de contratos que aporta visibilidad para el periodo 2009-2012.

Además Gamesa se lanza a la apertura de nuevas fuentes de crecimiento, a través de la adecuación de sus productos y servicios a nuevos mercados y nuevos clientes. Tal y como se anunció en octubre 2008, Gamesa abre su cartera de contratos a clientes consumidores de energía o grandes cuentas industriales (GCI), así como a nuevos mercados, con contratos firmados en países como Marruecos (octubre 2008), Túnez (septiembre 2008) o Venezuela (diciembre 2008). Igualmente, Gamesa creará nuevas ventajas competitivas con los planes de lanzamiento de la versión G90 – 2 MW en Estados Unidos, el lanzamiento de la G10x – 4,5 MW en Europa, el inicio de ventas de la G8x – 2 MW en China y la revitalización de la marca MADE en la India.

Gamesa sigue ampliando sus mercados a través de los Grandes Clientes Estratégicos, como el contrato firmado con SC Blue Line, perteneciente al grupo de energías renovables Enel Spa, para el suministro de aerogeneradores en Rumania por una potencia total de 104 MW en febrero 2009.

Adicionalmente, cabe destacar que Gamesa cuenta con dos factores diferenciales que actuarán en el nuevo horizonte como elementos tractors de demanda, como son las sociedades conjuntas creadas en Europa Continental y su propia unidad de negocio de parques, Gamesa Energía, que seguirá promoviendo parques en regiones como Estados Unidos y China.

Ya en octubre 2008 se anuncia el lanzamiento del plan de competitividad en costes, a través de la implantación de programas de mejora del Coste de Energía con carácter estructural, como el Programa de Eficiencia / Eficacia Energética E³ mediante la optimización del diseño de rotor para una misma plataforma de producto, la estandarización de plataformas de nacelle y las mejoras de estrategia de control (software de control); o el avance en el aerogenerador G10x – 4,5 MW de capacidad, mediante el montaje del primer prototipo en parque en el 4T 2008.

De este modo, en febrero 2009 Gamesa da un paso adelante en la implantación de innovaciones tecnológicas en procesos de fabricación con la firma de un proyecto estratégico para el diseño y fabricación automatizada de palas para aerogeneradores, donde las mejoras aerodinámicas que se incorporarán al producto permitirán una mejora en eficiencia, calidad y servicio, progresando en la mejora de rentabilidad de los parques y en su adaptación al medio ambiente.

En un horizonte como el 2009, la gestión del coste juega un papel importante. De este modo, Gamesa implanta un programa de optimización de costes operativos, con el objetivo de mantener la recuperación progresiva de márgenes e incrementar la eficiencia operativa.

Todo ello con un equipo Gamesa focalizado en la creación de valor gracias al sistema de despliegue de objetivos que contribuye a la implicación y al pago de la retribución variable vinculada al cumplimiento de objetivos, que fomenta el compromiso.

Guías 2009: Gamesa Consolidado

Apoyándose en la base de cartera de contratos existente, la búsqueda de nuevas fuentes de crecimiento y los programas de optimización de costes, Gamesa plantea el siguiente escenario 2009 para su grupo consolidado:

<i>Aerogeneradores + Holding</i>	2007	2008	2009E
Ventas MWe	3.289	3.684	3.300 – 3.600
EBIT (% margen)	5%	6%	6-7%
WC/Ventas	6%	5%	35-45%

No incluye operaciones discontinuadas (Solar ni Parques Eólicos)

- ✓ Un mantenimiento del nivel de MWe vendido en 2008, basada en la planificación conjunta con clientes actuales y la apertura de nuevos clientes y nuevos mercados.
- ✓ Una recuperación progresiva de márgenes, soportada por los programas de mejora de costes implantados y la gestión dinámica de la cadena de suministro
- ✓ Un aumento estimado del nivel de circulante sobre ventas por una mayor contribución de las ventas en mercado libre en 2009

Unos resultados que muestran la confianza en la **consolidación de los objetivos estratégicos en la unidad de Aerogeneradores**, en un entorno de corto plazo que anticipa un potencial diferimiento de las buenas expectativas de crecimiento de demanda.

Manteniendo la competitividad gracias a un equipo que trabaja alineado con la creación de valor y cuyo esfuerzo en el año 2008 ha permitido a Gamesa cumplir con los objetivos definidos para el periodo y mantener una posición líder dentro del sector eólico.

De este modo, como muestra de **confianza en el potencial de creación de valor del negocio**, Gamesa propondrán en su próxima Junta General de Accionistas un Incentivo a largo plazo para sus empleados vinculado al cumplimiento de objetivos y remunerado en acciones, así como el mantenimiento de su política de dividendo sobre beneficio de operaciones continuadas del 25%, en línea con la media de los 6 últimos años.

ANEXO

Resultados Consolidados Pro-forma

En línea con el formato de reporting de Resultados Consolidados de trimestres pasados, Gamesa presenta a continuación las principales magnitudes financieras pro-forma del Grupo Consolidado, donde la actividad de Parques Eólicos se presenta como operación continuada.

El crecimiento sostenido del área de Fabricación de Aerogeneradores compensa la menor contribución en 2008 del área de Promoción y Venta de Parques Eólicos, derivada del anuncio en junio de una nueva propuesta de valor a medio plazo para esta unidad.

<i>(MM EUR)</i>	2007	2008	% Var.
Ventas	3.070	3.834	+25%
EBITDA	442	530	+20%
EBIT	225	233	+4%
B. Neto ⁽¹⁾	220	320	+45%
DFN	192	74	-62%
<i>DFN/EBITDA</i>	<i>0,4x</i>	<i>0,1x</i>	<i>-0,3x</i>

Nota: Datos 2008 y 2007 no auditados. A efectos comparativos con datos publicados en trimestres anteriores en 2008, y a la espera del cierre de la operación de parques en Europa, se presenta un pro-forma 2007 y 2008 con la contribución del negocio de Parques bajo operaciones continuadas y la contribución de Solar (operativa en 2007 y plusvalía en 2008) por discontinuadas.

(1) Con operaciones discontinuadas

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.”