



Gamesa, Informe Trimestral

1er Trimestre 2007

Madrid, 16 de mayo de 2007



1

Resultados 1T 2007

2

Claves del Periodo

3

Unidades de Negocio

4

Cumplimiento de Objetivos

5

Conclusiones

Resultados 1T 2007



❁ Las ventas alcanzan los 656 MM. Euros

% var.
1T07 vs. 1T06

+69%

❁ El EBITDA crece hasta los 74 MM. Euros

+33%

❁ El Ratio DFN / EBITDA se sitúa en 2,2x

Mejora
+42%

Resultados aceptables teniendo en cuenta la estacionalidad, la curva de aprendizaje en las nuevas instalaciones y los retrasos de la cadena de suministro

Nota: Las magnitudes presentadas son no auditadas. Datos conforme a IFRS. Crecimiento sobre el mismo periodo del año anterior

- 1 Resultados 1T 2007
- 2 Claves del Periodo**
- 3 Unidades de Negocio
- 4 Cumplimiento de Objetivos
- 5 Conclusiones

Crecimiento Internacional ...

Posicionamiento de Gamesa como compañía líder en mercados emergentes del Norte de África:

– Apertura de nuevas Cuentas Estratégicas:

- NREA (241 MW de G5x en Egipto, 280 MM EUR)
- ONE (140 MW de G5x en Marruecos; 209 MM EUR)



Gamesa mayor suministrador de turbinas en Egipto y Marruecos

Estados Unidos y China contribuyen de manera significativa al crecimiento de la actividad de Aerogeneradores

- Estados Unidos representa el 26% de los MW montados en 1T2007 vs. 3% en 1T2006
- Incremento del % de Aerogeneradores montados en China

Progreso en los acuerdos de promoción de Parques Eólicos en China

- Se añaden a los acuerdos de Shangong nuevos acuerdos en Jilin

... con nuevos centros de producción ...

La actividad continua creciendo:

- Aumento del montaje de Aerogeneradores (+33%) e incremento de ventas en firme de Parques Eólicos (+188%) respecto 1T2006

La producción aumenta en EEUU y China:

- El 21% de las nacelles y el 20% de las palas producidas fuera de España en 1T2007

Las nuevas instalaciones mantienen el ritmo de la curva de arranque:

- **Actividad en Estados Unidos en proceso de consolidación**
 - Incremento de producción respecto a 2006
 - Mejora de la productividad (reducción de horas y del coste por unidad)
- **Arranque de la actividad de fabricación en China**
 - Aumento de producción y mejora continua de la productividad en la planta de nacelles
 - Inicio de la actividad en la planta de palas (650 MW de capacidad)

... y gestionando nuevos desafíos

... en la cadena de suministro

- Retrasos en las entregas de componentes críticos → Ruptura del stock de repuestos
- Empleo de transporte urgente por retrasos en entregas
- Eficiencia de los equipos y medios de construcción y servicio penalizada

... en la disponibilidad de personal cualificado para el crecimiento internacional

- Ejecución de proyectos internacionales
- Formación de equipos locales

... en la rápida respuesta a la solución de problemas

- Puesta en marcha de nuevas fuentes de suministro en EEUU y China
- Incidencias en la producción de palas en Estados Unidos:
 - Análisis en planta de las palas afectadas, detección de la causa y lanzamiento de programa correctivo

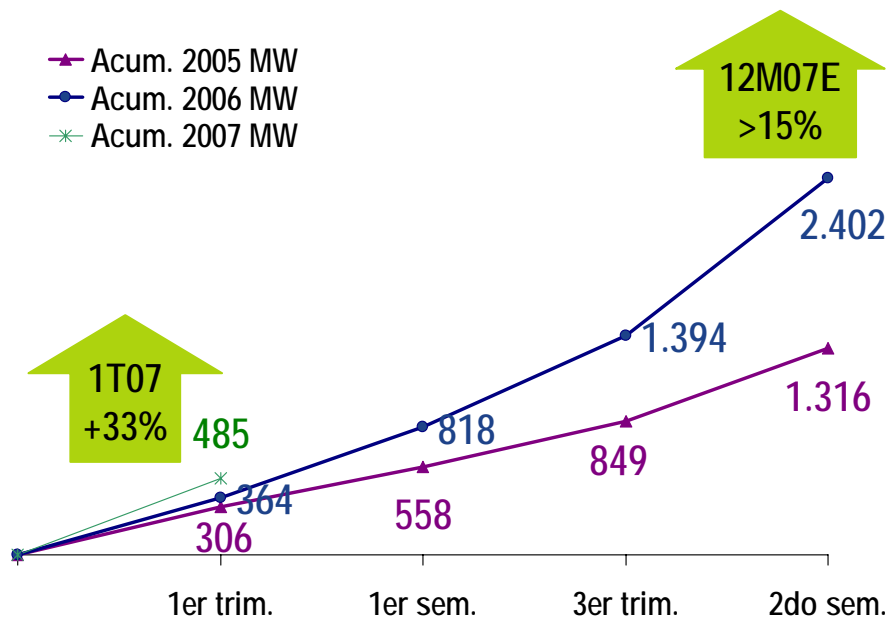
Actualización del RD/436 en España

- Retraso en operaciones de venta de parques solares por incertidumbre en la actualización del RD

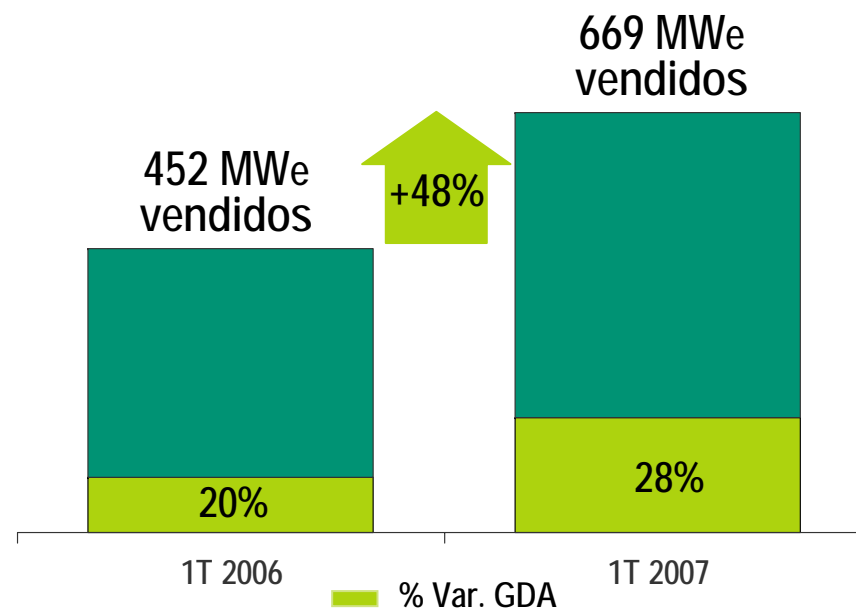
- 1 Resultados 1T 2007
- 2 Claves del Periodo
- 3 Unidades de Negocio**
- 4 Cumplimiento de Objetivos
- 5 Conclusiones

EEUU y China impulsan el aumento de actividad ...

Evolución trimestral de MW instalados (1)



Evolución de MWe vendidos



- ⊗ EEUU y China representan el 30% de los MW instalados en 1T2007
- ⊗ El Grado de Avance cubre los compromisos de entrega del segundo semestre

(1) Incluye MWs ExWorks

... y se mantiene la senda de crecimiento con una disminución transitoria de márgenes.

MM EUR	1T2007	1T2006	Variación
Ventas	557	356	+57%
EBITDA / Ventas	12%	16%	-4 p.p.
BDI / Ventas	2%	6%	-4 p.p.
W.C./ Ventas	35%	53%	-18 p.p.
Inversiones	25	10	-

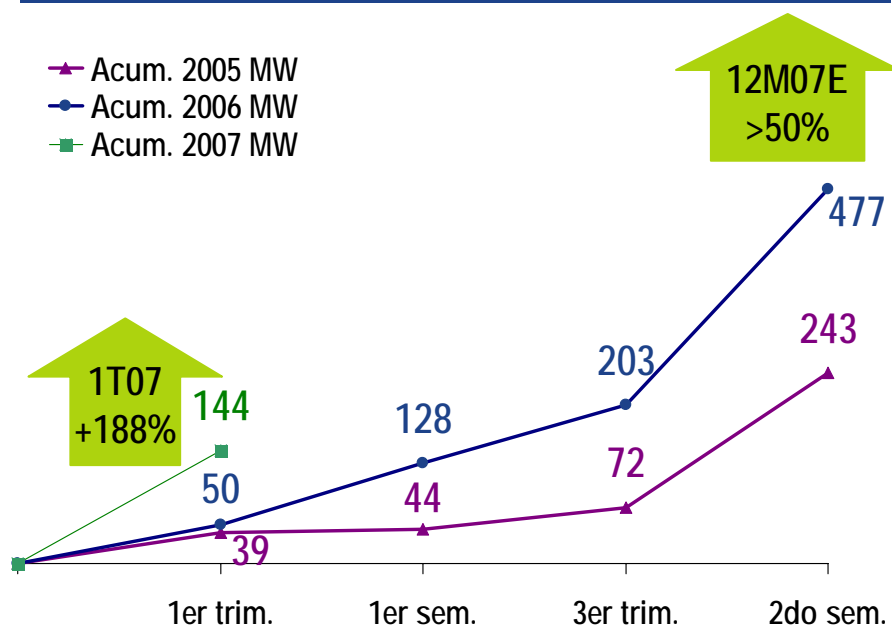
Principales Motivos:

- ✳ Gastos de arranque y de la curva de aprendizaje en EEUU y China
- ✳ Aumento del coste de material y del transporte
- ✳ Precios de venta acordados en 2004
- ✳ Palas G87 defectuosas fabricadas en EEUU

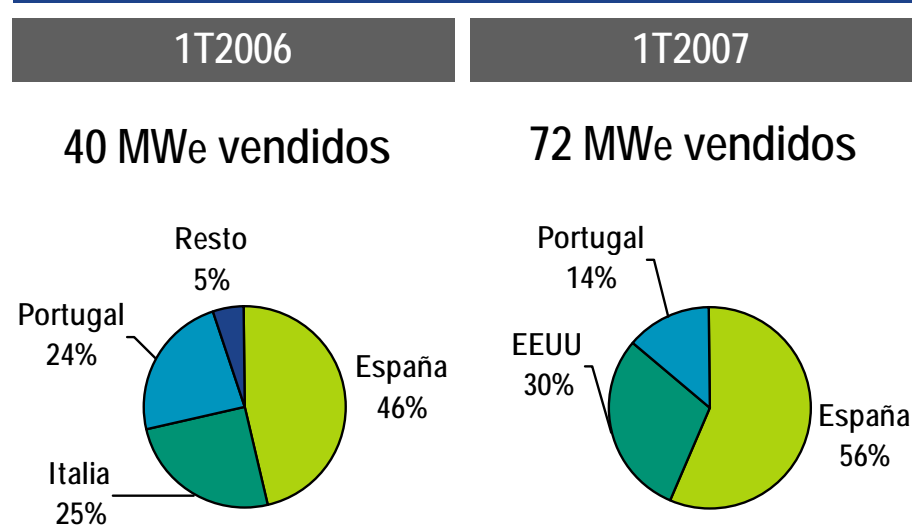
Nota: Las magnitudes presentadas son no auditadas. Datos conforme a IFRS

Estados Unidos y la venta al PLA contribuyen al crecimiento en actividad ...

Evolución de MW vendidos en firme (1)



Mix geográfico de MWe de venta de parques



- EEUU contribuye en la actividad del 1T2007, con un 30% de los MWe vendidos
- Ventas en firme impulsadas por los parques vendidos al PLA (112 MW)

(1) Incluye MWs vendidos al PLA

... con una mejora de márgenes por aumento de ventas.

MM EUR	1T2007	1T2006	Variación
Ventas	78	48	+63%
EBITDA / Ventas	10%	0%	+10 p.p.
BDI	9	1	-
W.C./ Ventas ⁽¹⁾	68%	60%	+8 p.p.

Principales Motivos:

- ✿ Mejores márgenes de promoción por efecto volumen
- ✿ La fase final de construcción de parques requiere mayor circulante

(1) Ventas proforma que asumen 100% de los MW vendidos al CAP
 Nota: Las magnitudes presentadas son no auditadas. Datos conforme a IFRS

Mientras, la actividad solar despega

MM EUR	1T2007	1T2006	Variación
Ventas	46	11	+318%
EBITDA / Ventas	10%	5%	+5 p.p.
BDI / Ventas	6%	2%	+4 p.p.
W.C./ Ventas	41%	56%	-15 p.p.

Principales Motivos:

- ✿ Consolidación de la actividad solar:
 - 13 MWp de proyectos vendidos
 - 11 MWp de inicio de obra
- ✿ Mejores márgenes por efecto volumen

Nota: Las magnitudes presentadas son no auditadas. Datos conforme a IFRS

- 1 Resultados 1T 2007
- 2 Claves del Periodo
- 3 Unidades de Negocio
- 4 Cumplimiento de Objetivos**
- 5 Conclusiones

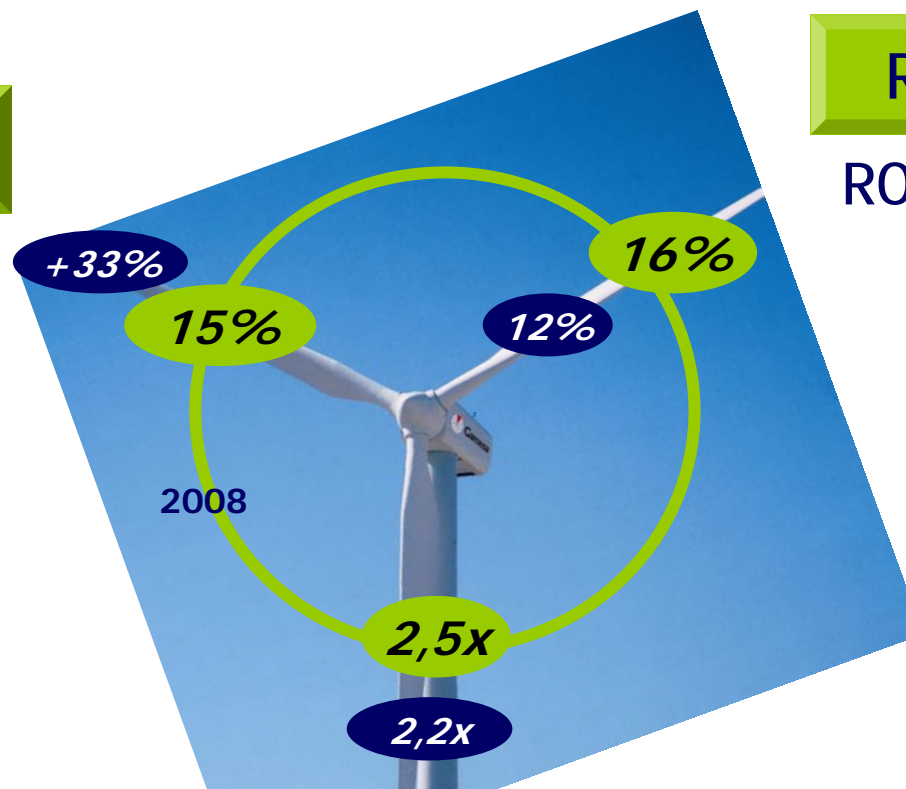
Los resultados sostienen los objetivos estratégicos de 2008

Crecimiento

1T07 / 1T06
+33% EBITDA
Consolidado

Rentabilidad

ROCE 1T07 = 12%



Solidez Financiera

Deuda Neta / EBITDA = 2,2x en 1T07

● 1T2007

● Objetivo 2008

- 1 Resultados 1T 2007
- 2 Claves del Periodo
- 3 Unidades de Negocio
- 4 Cumplimiento de Objetivos
- 5 Conclusiones**

La calidad de la ejecución será determinante para la consecución de los objetivos estratégicos 2008



Resultados económicos aceptables

Crecimiento de actividad en todas las líneas de negocio

Las mejoras de actividad y productividad son insuficientes en el 1T2007 para compensar los extracostes de la cadena de suministro y mantener los márgenes

La gestión de desafíos y riesgos dispone de programas específicos de actuación

La superación de la curva de aprendizaje y la optimización de la cadena de suministro permitirán el cumplimiento del objetivo de márgenes 2008

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.”

Gamesa. Relación con Inversores

Sobre Gamesa

- ❁ Gamesa es una empresa especializada en energías renovables, principalmente la eólica. Líder en España y China. Está situada entre los primeros fabricantes de aerogeneradores a nivel mundial, con una cuota de mercado estimada cercana al 15% en 2006.
- ❁ En el ejercicio 2006, las actividades de energías renovables llevaron a Gamesa a facturar 2.401 MM. EUR con una plantilla de 5.400 personas.
- ❁ Hasta finales de 2006, Gamesa ha instalado más de 9.800 MW de sus principales líneas de producto en 20 países, situados en 4 continentes. El equivalente anual de esa producción supone el consumo eléctrico de una ciudad como Madrid durante 6 años, y ha permitido el ahorro de 7,5 millones de toneladas/año equivalentes de petróleo y una reducción de emisiones de 51,9 millones de toneladas/año de CO₂.
- ❁ Con una cartera de más de 20.000 MW eólicos en promoción, en Europa, América y Asia, y delegaciones en 13 países, Gamesa se sitúa asimismo como una de las principales compañías a nivel mundial en la promoción y desarrollo de parques eólicos.
- ❁ En 2006, Gamesa ha puesto en marcha 7 nuevos centros de producción con una inversión total de más de 104 MM. EUR: dos en España, cuatro en Estados Unidos, en el estado de Pennsylvania y, uno en China, en la provincia de Tianjin.

Relación con Inversores

+34 94 431 76 11

Maite Bermejo

mbermejo@gamesa.es

Beatriz García

bgovejero@gamesa.es