



Acuerdo Estratégico

Gamesa - Iberdrola Renovables

Madrid, 13 de Junio de 2008

1 Acuerdo histórico en renovables

2 Descripción del acuerdo

3 Análisis Interno

4 Conclusiones

Gamesa e Iberdrola Renovables renuevan el mayor acuerdo de colaboración estratégica de la historia de las energías renovables.



Acuerdo histórico en renovables

- ✓ **Firma del mayor contrato de aerogeneradores de la historia (4.500 MW)**
- ✓ **Confirmación de la visibilidad necesaria para acelerar el crecimiento del negocio industrial**
- ✓ **La unión de esfuerzos permite la creación de un líder de promoción eólica en Europa**
- ✓ **La estructura permite a Gamesa seguir creando valor manteniendo los compromisos adquiridos con terceros**
- ✓ **Focalización de Gamesa en el negocio de aerogeneradores, vector de crecimiento**

- 1** Acuerdo histórico en renovables
- 2** Descripción del acuerdo
- 3** Análisis Interno
- 4** Conclusiones

El acuerdo de venta de aerogeneradores se complementa con una alianza estratégica en parques eólicos en Europa Continental



Descripción del Acuerdo

✓ **Suministro de Aerogeneradores.**

4.500 MW para los años 2010-2012.

✓ **Alianza Estratégica en Parques.** Unión de los negocios de promoción de parques eólicos en Europa Continental (*)

✓ Resto Europa: 24% GAM 76% IBR

✓ España: 23% GAM 77% IBR

- En España, participación ampliable hasta 32% en función de MW adjudicados a la sociedad hasta Diciembre 2010

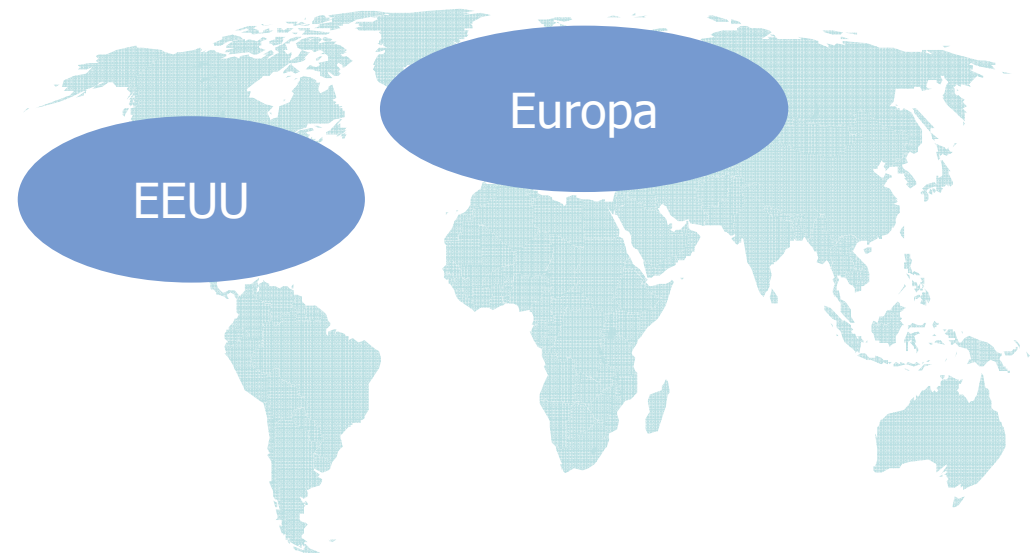
✓ **Venta negocio parques Reino Unido y México y República Dominicana.** Salida de la actividad de promoción de parques eólicos en Reino Unido, México y República Dominicana con un precio de 65 MM EUR

(*) Incluye Alemania, Bulgaria, Chipre, Estonia, Francia, Grecia, Hungría, Italia, Polonia, Portugal, Rumanía, Rusia y Suecia

El mayor acuerdo de Suministro de Aerogeneradores de la historia

Descripción del Acuerdo Suministro aerogeneradores

4.500 MW
(1.500 MW/año)



- ✓ **2010 – 2012**
- ✓ **Condiciones de venta.**
 - ✓ Venta ExWorks
 - ✓ Montaje y Puesta en marcha
 - ✓ O&M durante el periodo de garantía
- ✓ **Inversión total asociada superior a 6.300 MM EUR(*) .**
 - ✓ Coste del Aerogenerador
 - ✓ Transporte
 - ✓ Obra civil e instalación eléctrica
 - ✓ Instalación y conexión a red

() Equivalente a la inversión completa en la instalación del parque y no sólo al coste de las turbinas*

La unión de dos empresas líderes en la promoción de parques eólicos (1 de 2)

✓ **Alianza Estratégica en Parques.**

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 a la sociedad hasta Dic-2010



- ✓ **Proyectos.** Las sociedades conjuntas promoverán, desarrollarán y explotarán los proyectos que se pongan en funcionamiento desde el inicio del ejercicio 2008
- ✓ **Liquidez para Gamesa.** Estructura de opciones cruzadas que permite la venta del negocio a Iberdrola Renovables en condiciones de mercado después del 31-Dic-2010.

La unión de dos empresas líderes en la promoción de parques eólicos (2 de 2)



*Descripción del Acuerdo
Alianza en Parques Europeos*

✓ **Opciones cruzadas.**

- ✓ **Opción de venta a Iberdrola Renovables.** Gamesa tiene una opción de venta después del 31-12-2010 sobre su participación en cada una de las sociedades conjuntas
- ✓ Iberdrola Renovables tiene una opción de compra después del 31-12-2010 sobre la participación de Gamesa en cada una de las sociedades conjuntas

✓ **Valoración de mercado.**

- ✓ El precio de ejercicio de las opciones se fijará por dos bancos asesores designados por cada una de las partes
- ✓ En caso de disparidad en la valoración superior al 10%, un tercer banco realizará otra valoración siendo el precio el promedio de ésta con el promedio de las dos anteriores

Venta de los negocios de promoción en Reino Unido y América Latina

*Descripción del Acuerdo
Venta Negocio Promoción*

- ✓ **Carteras de promoción.** 940 MW de cartera de promoción
- ✓ **Ubicación**

	Cartera
▪ Reino Unido	600 MW
▪ México	300 MW
▪ República Dominicana	40 MW
- ✓ **Precio. 65 millones de Euros**
- ✓ **Condiciones.** Operación sujeta a due diligence satisfactoria

- 1** Acuerdo histórico en renovables
- 2** Descripción del acuerdo
- 3** Análisis Interno
- 4** Conclusiones

Se culmina el proceso de internacionalización de la compañía ...

Análisis Interno

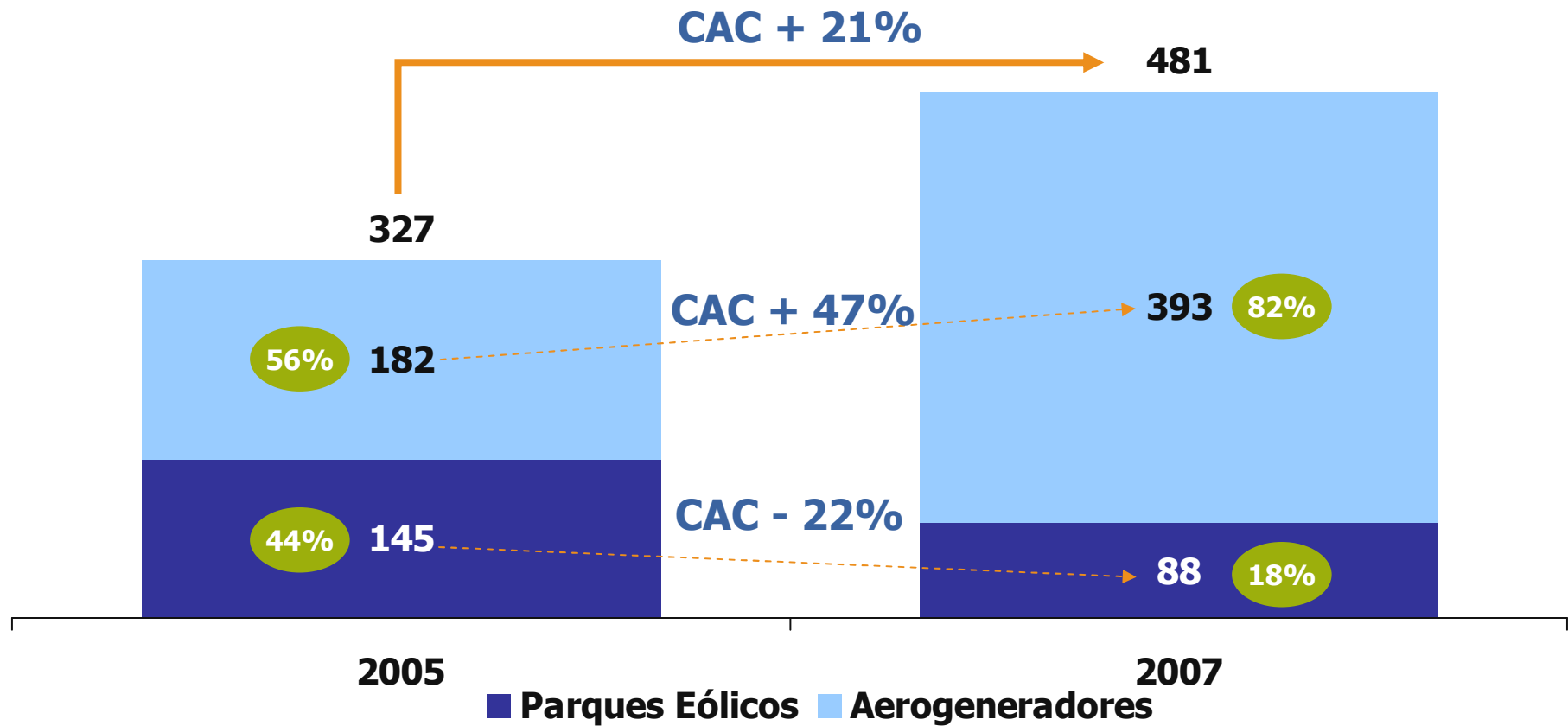


Nota: El número de personas que forman el equipo Gamesa (7.000) incluye el personal de todas las áreas de negocio. Datos Dic. 2007

... enfocando la gestión en áreas de mayor crecimiento ...

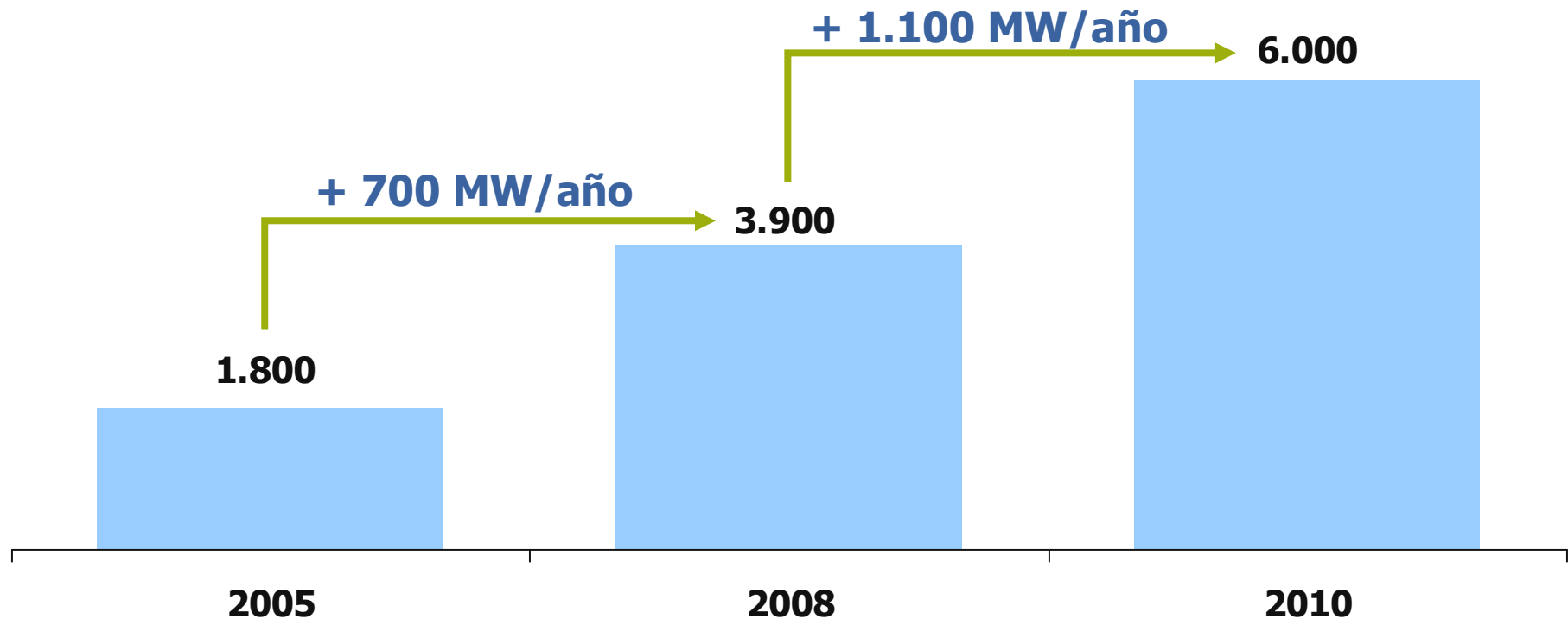
Análisis Interno

EBITDA por actividad y agregado (€ MM)



... aumentando su ritmo de crecimiento futuro con apoyo en alianzas estratégicas y rediseño de la cadena de valor añadido.

Capacidad de producción de aerogeneradores anual (MW)

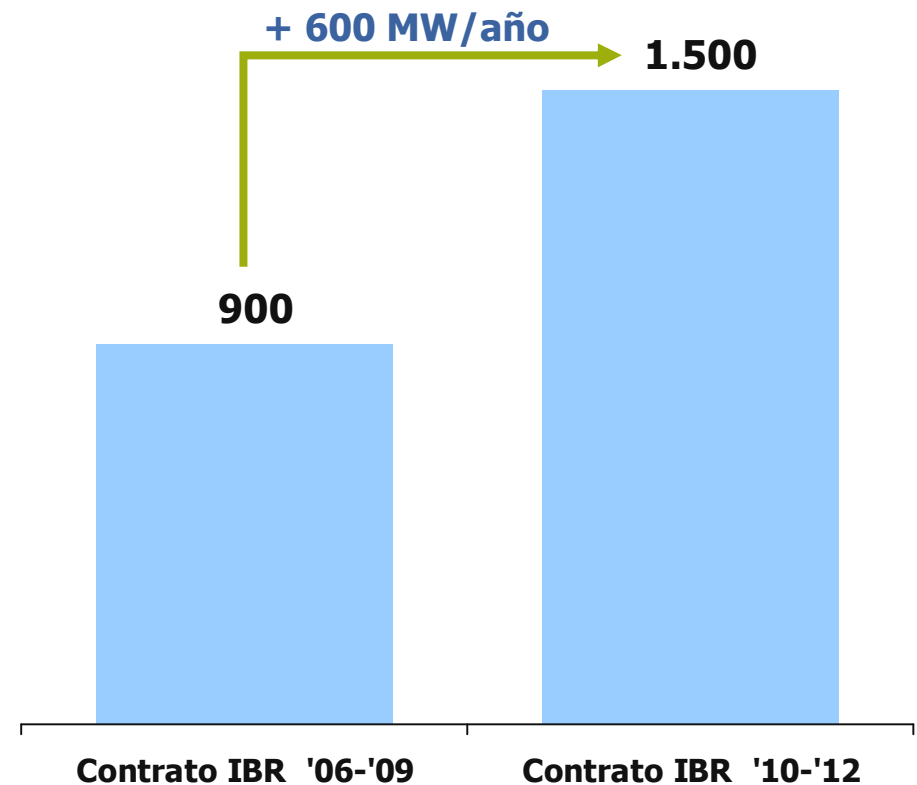
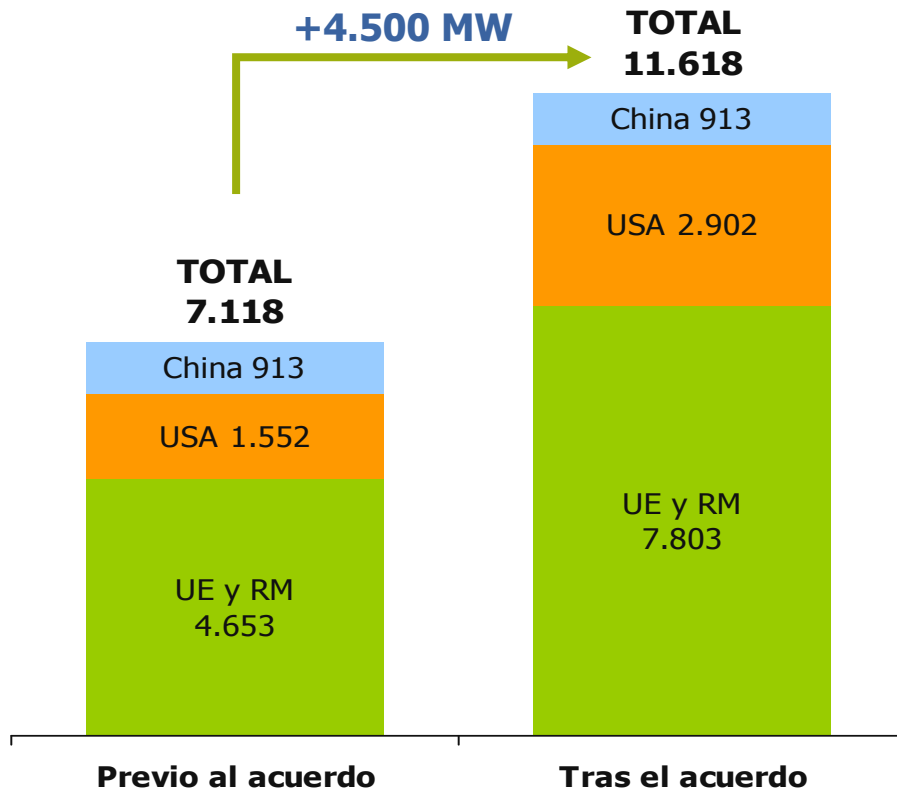


Nota: Capacidad fin de año

El nuevo contrato aumenta el ritmo de entregas anual en un 65% y refuerza la cartera de pedidos en Europa ...

Cartera de Pedidos Aero. (MW)

Entregas de Aero. previstas (MW/año)



... área en la que se ubica la Alianza Estratégica de parques eólicos ...

Análisis Interno

Alianza en España



Alianza en resto de Europa



Participación Gamesa ajustable en función de MW adjudicados a la sociedad hasta Dic-2010:

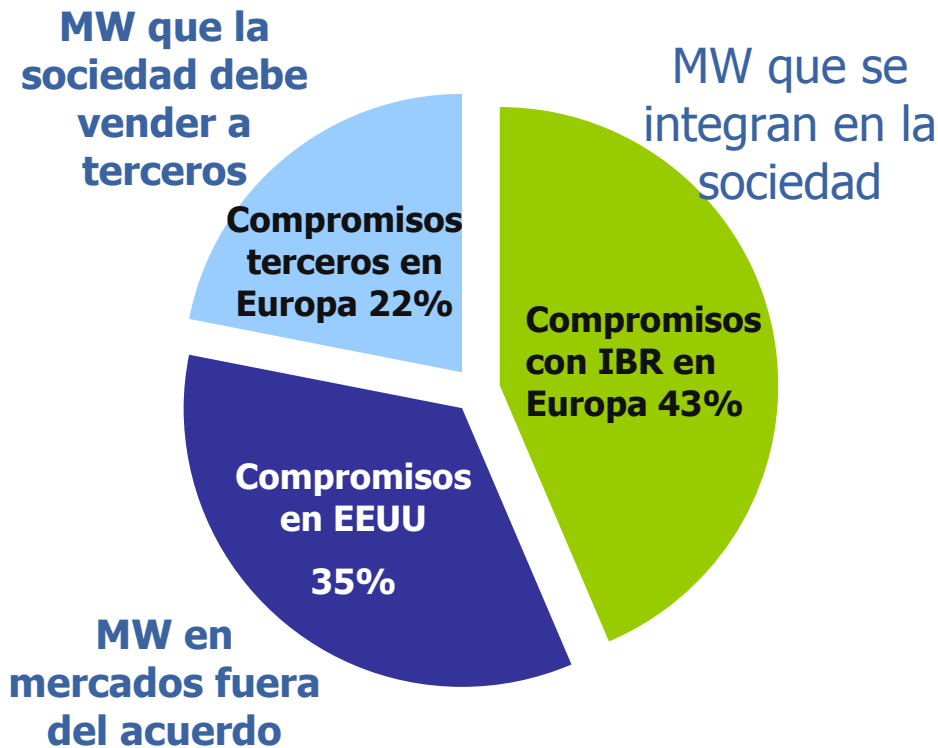
- **68% IBR**
- **32% GAM**

- | | | |
|------------|------------|-----------|
| ✓ Alemania | ✓ Grecia | ✓ Rumania |
| ✓ Bulgaria | ✓ Hungría | ✓ Rusia |
| ✓ Chipre | ✓ Italia | ✓ Suecia |
| ✓ Estonia | ✓ Polonia | |
| ✓ Francia | ✓ Portugal | |

... que “libera” el 43% de los compromisos de venta de parques existentes y el acuerdo de co-promoción del año 2002 ...

Análisis Interno

Acuerdos de Venta en vigor (~1.700 MW)



Acuerdo de co-promoción 2002-2012

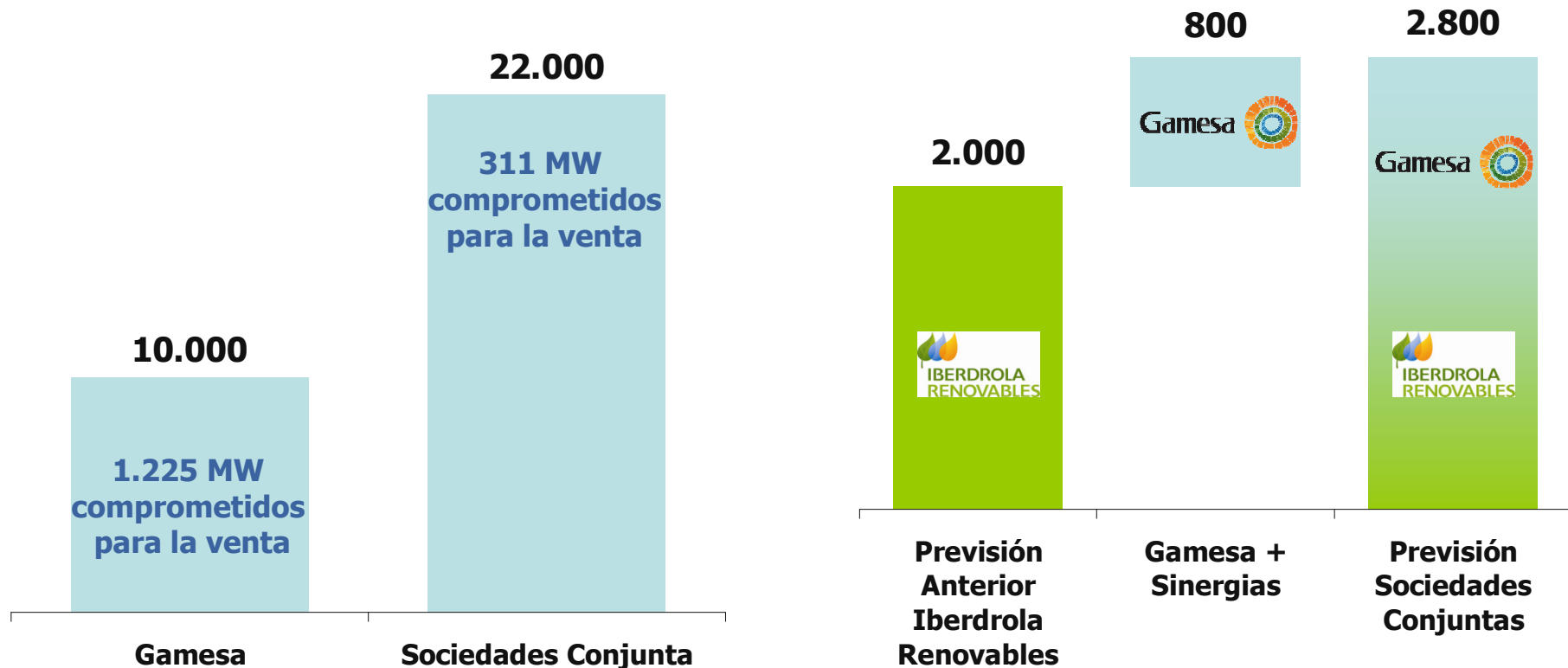
- ✓ **Germen del nuevo acuerdo, que lo sustituye**
- ✓ **Compromiso de las partes de unir promociones (al 60/40) en:**
 - Francia
 - México
 - Benelux
 - Reino Unido
- ✓ **IBR tenía derecho a comprar y GAM a vender su participación de los parques a precios de mercado**

... y permite un mayor ritmo de instalaciones anuales a los dos socios.

Análisis Interno

Cartera de promoción (Europa continental) individual y conjunta (MW)

Instalación total prevista período 2009-2012 de sociedades conjuntas (MW)*

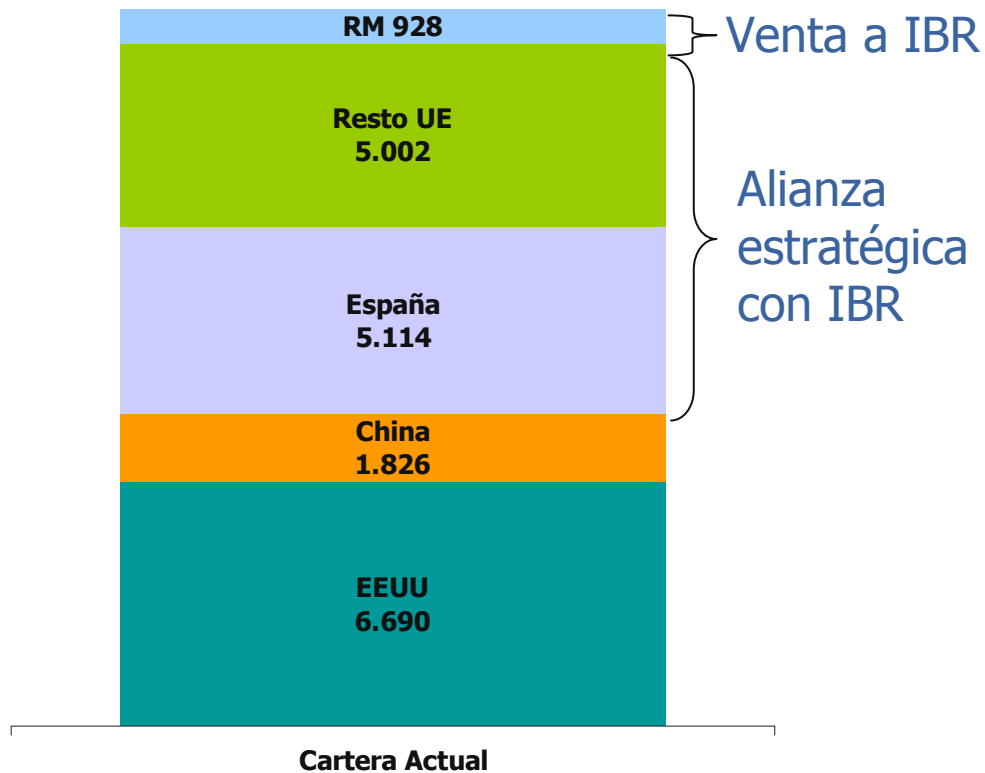


*Neto de MW vendidos a terceros

El resto del negocio de promoción se pondrá en valor cuando el momento de mercado lo recomiende.

Cartera Total previa de Gamesa (MW)

Cartera no afecta al acuerdo (MW)



Nota: MW de Reino Unido incluido en Resto del Mundo (RM)

- 1** Acuerdo histórico en renovables
- 2** Descripción del acuerdo
- 3** Análisis Interno
- 4** Conclusiones

Gamesa e Iberdrola Renovables alcanzan un acuerdo que permite crear valor para sus accionistas: $1+1 > 2$



Conclusiones

- ✓ **Cierre del mayor acuerdo de la historia de las energías renovables**
- ✓ **La visibilidad proporcionada por la operación permite incrementar el ritmo de crecimiento del negocio tecnológico**
- ✓ **Confirmación de las líneas estratégicas 2006-2008 de crecimiento y rentabilidad**
- ✓ **Unión de fuerzas de dos líderes en promoción mundial que permite crecer más rápido e instalar mejores parques, aumentando la creación de valor para el accionista**
- ✓ **Los negocios de USA y China se pondrán en valor con criterios de maximización de rentabilidad**
- ✓ **Gamesa se centra en su actividad de aerogeneradores, motor de crecimiento de la compañía**

Sesión de preguntas y respuestas

Gracias

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 tecnologías para la sostenibilidad energética, principalmente la eólica. Líder en España y está situada entre los primeros fabricantes de aerogeneradores a nivel mundial, con una cuota de mercado del 15,6% en 2006.
- ✓ En el ejercicio 2007, las actividades de energías renovables llevaron a Gamesa a facturar 3.273 MM. EUR con una plantilla de 6.945 personas.
- ✓ Gamesa ha instalado más de 13.000 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.

Relación con Inversores

+34 94 431 76 05

Maite Bermejo

mbermejo@gamesacorp.com

Leire Martínez

lmartinez@gamesacorp.com

Beatriz García

bgovejero@gamesacorp.com