

Madrid, 14 de mayo de 2008  
**Presentación de Resultados**

**Primer trimestre 2008 –**

**Giro hacia la Energía Eólica como principal vector de crecimiento**

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.

**Así, en 2008 Gamesa concentra su actividad en la Energía Eólica, con dos unidades de negocio diferenciadas:**

- **Diseño y Fabricación de Aerogeneradores**
- **Promoción y Venta de Parques Eólicos**

**Eliminando la contribución del negocio Solar a las cuentas de cierre 2007, obtenemos las siguientes magnitudes pro-forma, como referencia de arranque del año 2008:**

<b>(MM EUR)</b>	<b>2007 Pro-forma sin Solar <sup>(1)</sup></b>
<b>Ventas</b>	<b>3.071</b>
<b>EBITDA</b>	<b>443</b>
<b>B. Neto</b>	<b>203</b>
<b>WC/Ventas</b>	<b>22%</b>
<b>DFN</b>	<b>192</b>
<b>DFN/EBITDA</b>	<b>0,4x</b>

Nota: Magnitudes presentadas son no auditadas.

Pro-forma 2007 donde solar se clasifica como operaciones discontinuadas.

(1) Sin operaciones discontinuadas

**Las Claves del primer trimestre 2008 representan una tendencia de crecimiento de ventas, rentabilidad y mayor generación de caja**

Los tres hitos claves del periodo se resumen en:

- ✓ **Mayor contribución de las ventas internacionales al resultado del grupo.** Las ventas del grupo consolidado crecen el primer trimestre del año en un 31% respecto al mismo periodo del año anterior, siendo el 62% de ellas realizadas fuera de España
- ✓ **Consolidación del ritmo de 3.600 MW / año en el 1er trimestre.** El ritmo de producción de la base industrial de Gamesa se ha mantenido en el nivel alcanzado a finales de 2007, que es a su vez el ritmo medio objetivo para el año 2008, los 3.600 MW por año. Todo ello en un entorno de mantenimiento de las tensiones en la cadena de suministro para determinados componentes y en un contexto de subidas significativas del precio de materias primas básicas como el acero y el petróleo.

El mantenimiento del ritmo de producción se ha conseguido gracias a la positiva evolución de la productividad en las plantas internacionales y a la continua colaboración de los suministradores, claves en el crecimiento de la actividad.

- ✓ **Nuevos concursos de concesión de derechos de conexión de parques eólicos en España.** Durante el primer trimestre 2008, Andalucía y Galicia han sacado a concurso nuevos derechos de conexión cuya resolución se espera para 2º semestre de 2008. Estos concursos contribuyen a dar más visibilidad a la evolución del mercado español en su apoyo a las energías renovables, y más concretamente a la energía eólica.

## Resultados 1er trimestre 2008 – Grupo consolidado

La buena evolución del negocio en el primer trimestre del año ha permitido alcanzar un crecimiento superior al 30% en ventas con una mejora significativa de márgenes respecto al mismo periodo del año anterior.

Asimismo, la continua gestión del circulante, y la contribución de las nuevas condiciones comerciales de venta han permitido una contención del fondo de maniobra sobre ventas.

La contribución de los dos negocios de actividad, Diseño y Fabricación de Aerogeneradores y Promoción y Venta de Parques Eólicos, llevan a un **crecimiento sostenible y rentable de los resultados del grupo consolidado.**

Datos Pro-forma sin Solar (MM EUR) <sup>(1)</sup>	1T2007	1T2008	% Var. 1T07/1T08
Ventas	611	798	+31%
EBITDA	70	97	+39%
Beneficio Neto	19	34	+80%
WC/Ventas	50%	34%	-16pp
DFN	879	584	-34%
DFN / EBITDA	2,1x	1,2x	-0,9x

Nota: Magnitudes presentadas son no auditadas.

La contribución del negocio Solar en el 1T 2008 se clasifica bajo operaciones discontinuadas.

A efectos comparativos se ha realizado un Pro-forma 2007 donde Solar se clasifica también como operaciones discontinuadas.

(1) Sin operaciones discontinuadas

**Aerogeneradores:  
Motor significativo del crecimiento sostenido**

Durante el primer trimestre 2008 se ha producido un **crecimiento de las ventas de MWe de aerogeneradores en un 25%**, respecto al mismo periodo del año anterior, alcanzando los 836 MWe. Esto se ha conseguido a través de la mejora en productividad de las plantas nacionales e internacionales, el avance en la producción sincronizada de componentes y el desarrollo de la capacidad en la base de proveedores.

(MW)	1T2007	1T2008	% var.
<b>MW Entregado a cliente</b>	485	529	+9%
<b>+ Variación de MWe Disponible ExWorks</b>	-	+182	-
<b>+ Variación de MWe Grado de Avance</b>	+184	+125	-32%
<b>MWe Vendidos</b>	<b>669</b>	<b>836</b>	<b>+25%</b>

La estacionalidad de la actividad ha supuesto un crecimiento de los MW entregados del 9% respecto al 1er trimestre 2007, produciéndose un **desplazamiento de las entregas hacia el segundo semestre del año**.

Asimismo, la consolidación de las nuevas **condiciones de venta ExWorks**, que han contribuido con 182 MW, han supuesto que **el 85% de los MWe vendidos en el 1er trimestre de 2008 hayan sido facturados a cliente**.

De este modo la contribución del incremento de grado de avance a las ventas se sitúa en el 15% en el primer trimestre de 2008, frente al 28% el mismo periodo del año anterior.

Este crecimiento de los MWe vendidos del 25% se ha producido **en un entorno de tensiones en la cadena de suministro** de determinados componentes como son los rodamientos para multiplicadora y rotor. Asimismo, durante el primer trimestre Gamesa ha sido capaz de gestionar internamente la rotura de suministro puntual de generadores INDAR. Cabe destacar también **el contexto de incremento de precios de determinadas materias primas** que acontece en el sector, como es el caso de los aceros especiales.

Este crecimiento ha sido fundamentalmente apoyado por **los mercados internacionales que han representado un 67% de los MWe vendidos totales**. Asimismo, en el 1er trimestre 2008 el 70% de la actividad sigue proviniendo de los tres países que lideraron las instalaciones eólicas en 2007, gracias al buen posicionamiento de Gamesa en estos tres mercados estratégicos (Estados Unidos, España, y China).

Desglose geográfico de MWe vendido de Aerogeneradores	% 1T 2008
España	33%
EEUU	23%
China	14%
Resto de Europa	25%
Resto del Mundo	5%

Posicionamiento que se afianza con la puesta en marcha de la **nueva planta de generadores en China en la provincia de Tianjin con 700 MW de capacidad**, cuya operación se inició a finales del

1er trimestre 2008. Con esto, Gamesa culmina la implantación industrial internacional anunciada en su Plan de Negocio 2006 – 2008, con un total de 32 plantas a nivel mundial:

- 25 en España con ensamblaje de nacelle, fabricación de palas, multiplicadora, generador, equipo eléctrico, software de control y torre (estas últimas incluidas en WINDAR Renovables).
- 4 en Estados Unidos (Pennsylvania) con ensamblaje de nacelle, fabricación de palas y torres.
- 4 en China (provincia de Tianjin) con ensamblaje de nacelle, fabricación de palas, multiplicadora y generador.

Además, cabe destacar el buen comportamiento de la venta del producto Gamesa, que posicionó a la compañía con una cuota de mercado mundial en el sector de fabricantes de aerogeneradores superior al 15% en 2007. Este buen comportamiento hizo que Gamesa se situara entre los tres primeros fabricantes en los dos segmentos de producto que concentraron el 93% de la demanda mundial en 2007, el “*one-MW class*” que concentró el 46% y el “*mainstream class*” que concentró el 48% de la demanda.

De este modo, en el 1er trimestre 2008, el desglose de ventas por producto sobre las ventas de MWe totales de Gamesa ha sido similar al del año 2007, 73% de los MWe vendidos corresponden a la máquina G8x – 2.0MW y el 27% de los MWe vendidos corresponden a la máquina G5x–0.85MW. Lo cual demuestra **el buen comportamiento que sigue experimentando la máquina G8x – 2.0MW de Gamesa.**

## Resultados 1T2008

Esta buena evolución de la actividad del 1er trimestre 2008 permite a la división de Diseño y Fabricación de Aerogeneradores posicionarse como el **motor significativo de crecimiento** del grupo a través de unos resultados que representan un **crecimiento sostenido y rentable, y una importante gestión de circulante:**

(MM EUR)	1T2007	1T2008	% Var.
<b>Ventas</b>	557	681	+22%
<b>EBITDA</b>	65	93	+45%
<b>EBITDA / Ventas (%)</b>	12%	14%	+2pp
<b>Beneficio Neto</b>	12	33	x>2
<b>B. Neto / Ventas (%)</b>	2%	5%	+3pp
<b>WC/Ventas</b>	35%	19%	-16pp
<b>Capex</b>	25	19	-25%

Nota: Magnitudes 2008 presentadas no auditadas.

El crecimiento de las ventas en un 22%, ha sido fruto del crecimiento del volumen de MWe vendidos del 25% y de la contribución de las ventas en mercados internacionales, como Estados Unidos (efecto tipo de cambio US\$ - €) y China (donde la máquina se vende sin torre). La mayor contribución de estos dos mercados a las ventas aporta mayor crecimiento en volumen, pero la subida de precios de máquina existentes en estos dos mercados no se ve reflejada en la facturación media por MWe vendido.

Cabe destacar la **mejora de márgenes conseguida respecto al 1er trimestre 2007**. El margen EBITDA del 1er trimestre 2008 alcanza el 14%, 200 puntos básicos superior al margen EBITDA del mismo periodo del año anterior. Esta mejora de márgenes se ha obtenido principalmente a través de la **reducción de costes de arranque y aprendizaje** de las nuevas instalaciones Gamesa y de los nuevos proveedores que nos acompañan en el crecimiento, **así como la traslación de los mayores costes de componentes y materias primas al precio de venta** en las condiciones acordadas por contrato.

La incorporación de las **nuevas condiciones comerciales de venta ExWorks** ha permitido **mejorar el ciclo de cobro**, manteniendo el circulante sobre ventas en el 19% (16 puntos porcentuales por debajo del mismo periodo del año anterior).

Con un **objetivo de maximización del Retorno sobre el Capital Empleado**, además de la gestión del circulante, Gamesa ha llevado a cabo durante el 1er trimestre 2008 una inversión de 19 MM EUR, de los cuales 6 MM EUR corresponden a activación de I+D. **El calendario previsto de inversiones concentra un volumen significativo en el 2º semestre del año.**

### Parque Eólicos:

#### **Manteniendo la propuesta de valor de los parques con avance en la actividad y la estacionalidad propia del periodo**

La actividad de Promoción y Venta de Parques Eólicos se ha caracterizado por la fuerte estacionalidad propia del 1er trimestre, con un **desplazamiento de entregas para el 2º semestre del año por calendarización de los parques.**

A pesar de esta ciclicidad trimestral, Gamesa ha progresado en la actividad mediante la **obtención de Permisos, Licencias y Autorizaciones, inicio de obras y construcción de parques que permitirán asegurar los compromisos de entrega 2008-2009.** Esto ha supuesto un incremento del stock de parques en grado de avance en 78 MWe y una mayor inversión asociada a este grado de avance por mayor madurez de los proyectos (cercanos a las últimas fases de desarrollo).

Adicionalmente, siguiendo con la propuesta de valor de la cartera de parques eólicos, que supera los 21.000 MW a marzo 2008, Gamesa ha llevado a cabo la **venta de la Fase II del paquete de promociones en Estados Unidos iniciado en 2007.**

<b>MW</b>	<b>1T2007</b>	<b>1T2008</b>	<b>% var.</b>
<b>MW Venta en Firme</b>	144	16	-90%
<b>MWe Variación GDA</b>	-72	78	-
<b>MWe Vendidos</b>	<b>72</b>	<b>94</b>	<b>+30%</b>

Continuando con el objetivo de **focalizarse en mercados de crecimiento y rentabilidad**, el 71% de los MWe vendidos por Gamesa en los primeros 3 meses del año están ubicados en parques en España, seguido de Estados Unidos que ha representado un 12% de las ventas, mientras que países como Portugal, Italia y Francia siguen representando porcentajes en torno al 5% cada uno.

### Resultados 1T2008

Esta evolución de la actividad ha tenido como resultado un **crecimiento de las ventas con mejora del EBITDA/MWe por priorización de proyectos y un mayor avance en los parques en stock.**

<i>(MM EUR)</i>	<b>1T2007</b>	<b>1T2008</b>	<b>% Var.</b>
<b>Ventas</b>	78	167	+113%
<b>EBITDA</b>	8	12	+43%
<b>EBITDA / MWe</b>	0,114	0,125	+10%
<b>Beneficio Neto</b>	9	8	-10%
<b>B. Neto / Ventas (%)</b>	12%	5%	-6pp
<b>WC/Ventas</b>	103%	88%	-15pp

Nota: Magnitudes 2008 presentadas no auditadas.

El crecimiento de las ventas en un 113% respecto al 1er trimestre 2007 ha sido motivado fundamentalmente por la mayor contribución de parques con mayor grado de madurez (mayor inversión asociada a las últimas fases de desarrollo) por el progreso en la construcción. Como consecuencia de este mayor avance de los parques el nivel de WC sobre ventas se ha mantenido en un 88%.

## Avance primer trimestre 2008 hacia los objetivos estratégicos

El positivo avance en el cumplimiento de los objetivos estratégicos de Crecimiento, Rentabilidad y Solidez financiera muestra la **eficacia de la progresiva implantación de las acciones estratégicas** definidas en el Plan de Negocio 2006 – 2008.

- Crecimiento: Mantenimiento de un **crecimiento anual compuesto 1T2006 – 1T2008 del EBITDA del 33%**, por encima del objetivo del 15% del Plan de Negocio
- Rentabilidad: **Retorno sobre el Capital Empleado del 14%**, muy por encima del alcanzado en 1T2006 (10%) y 1T2007 (12%)
- Solidez Financiera: **Deuda Financiera Neta sobre el EBITDA de 1,2x**, manteniéndose por debajo del objetivo del 2,5x para 2008

## Perspectivas 2008

El año 2008 arranca con la desinversión de la actividad Solar con fecha efectiva 23 de abril de 2008. De este modo, la contribución de la actividad del negocio solar en los cuatro primeros meses del año se clasifica por operaciones discontinuadas desde enero 2008.

Centrándonos en la actividad eólica, los tres mercados seleccionados por Gamesa como mercados estratégicos presentan unas perspectivas de crecimiento muy positivas, estimándose un mantenimiento de la posición de liderazgo de Europa, con objetivos definidos a 2020, y el incremento de la contribución de EEUU y Asia (China e India).

Siguiendo el enfoque cliente, Gamesa mantiene una visibilidad contractual que garantiza la actividad para los dos próximos años tanto en aerogeneradores como en parques.

Los principales retos que presenta el año 2008 son:

- ✓ Importante concentración de la actividad de entregas en el 2º semestre del año
- ✓ Mantenimiento del ritmo de producción de 3.600 MW anuales
- ✓ Significativo incremento de precios en materias primas (acero y petróleo) que afectan las entregas y los costes de los proyectos a nivel mundial
- ✓ Implantación de los programas de mejora integral de las plantas y los procesos están ya en funcionamiento, como es el *Synchronous Manufacturing System* en China o la implantación del *Six Sigma* en operaciones.
- ✓ Presentación de propuestas a los concursos de derechos de conexión de distintas Comunidades Autónomas en España
- ✓ Avance en la consecución de derechos de promoción de parques eólicos en China
- ✓ Apertura de nuevos mercados en Asia, como es el caso de India.

## 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.”