

Madrid, 14 de mayo de 2009
Presentación de Resultados

Primer trimestre 2009

- CRECIMIENTO DE MÁRGENES Y MAYOR FORTALEZA FINANCIERA PARA AFRONTAR LOS RETOS DEL AÑO 2009

Gamesa Corporación Tecnológica cierra el primer trimestre de 2009 con una mejora del margen EBIT sobre ventas y unos niveles de solidez financiera superiores a los del mismo periodo del año anterior, reforzando los dos pilares básicos de sostenibilidad del negocio.

Gamesa ha alcanzado los 814 MWe de aerogeneradores vendidos, manteniendo el nivel de actividad respecto a los tres primeros meses 2008, al mismo tiempo que ha experimentado un crecimiento en EBIT del +36% en valor absoluto, hasta los 53 MM EUR.

Este resultado posiciona el **margen EBIT de las operaciones continuadas en el 6,6%**, +100 puntos básicos por encima del alcanzado en el mismo periodo del año anterior, **consiguiendo ya en el primer trimestre situarse dentro del rango objetivo para el año 2009 definido entre 6-7%.**

Adicionalmente, a través de una adecuada gestión del capital circulante, Gamesa ha cerrado el periodo con un **ratio del circulante sobre ventas en operaciones continuadas del 12%**, un **30% inferior al nivel alcanzado en el primer trimestre 2008.**

Gamesa Corporación Tecnológica ha culminado el periodo con una sólida fortaleza financiera. Tras la reorientación estratégica anunciada por Gamesa para su división de parques, la compañía continúa con el desarrollo de su cartera de parques en Europa, Estados Unidos y China. **Considerando la contribución de las operaciones continuadas y del negocio de Parques Eólicos, Gamesa cierra el trimestre con una deuda financiera neta que asciende a 0,7 veces el EBITDA agregado de ambas divisiones.**

Aerogeneradores

Principales factores

Gamesa se posiciona en el primer trimestre del año para afrontar de forma rápida y decidida los nuevos retos de entorno en el corto plazo, que exigen flexibilidad y rapidez en la toma de decisiones y en la ejecución.

Los principales factores para afrontar este nuevo entorno y permitir la mejora de márgenes objetivo en 2009 se basan en la **adecuación de la capacidad productiva** a la demanda y el **estricto control del coste**.

- El **Plan de Mejora de Costes (Plan 500)** lanzado a inicios de 2009 empieza a materializarse a través de la implantación de medidas relacionadas con la adecuación de la organización a la demanda, como es la no renovación de contratos de trabajo temporal, y el ajuste de la capacidad de producción hacia productos y mercados de crecimiento.

De este modo, Gamesa cesa la actividad en su planta de palas modelo G80 / G83 de 2MW localizada en Fairless Hills (Estados Unidos) reorientando su capacidad de producción hacia modelos en los cuales se focaliza actualmente la demanda en este mercado, como son el aerogenerador G87 y G90 ambos de 2MW, y aumentando la capacidad de suministro local de nacelles en dicha ubicación.

Asimismo, la planificación conjunta con sus proveedores estratégicos permite a Gamesa adecuar el suministro de componentes y de materias primas a la demanda del mercado, en volumen y por región geográfica.

Todas estas medidas se ven además reforzadas por la implantación de una política de control riguroso de gastos generales y costes de estructura, así como de optimización de costes operativos, siguiendo la premisa de maximización de la competitividad.

- La implantación desde 2006 del modelo de negocio de fabricación bajo pedido de cliente, unido a la consolidación en el primer trimestre 2009 del sistema de producción sincronizada de componentes (Synchronous Manufacturing System), y la planificación conjunta con proveedores han permitido a Gamesa aumentar la capacidad de respuesta y **mejorar el proceso de ciclo de pedido en un 30%**, pasando de 6 a 4 meses desde la entrada de la orden de cliente hasta la puesta a disposición del aerogenerador.

Estas medidas incorporadas en el primer trimestre 2009 permitirán a Gamesa posicionarse adecuadamente para afrontar los retos de entorno de corto plazo y mantener su liderazgo dentro del sector entre las 3 primeras compañías fabricantes de aerogeneradores en el mundo.

Mantenimiento de la actividad con significativa contribución de Europa a las ventas

Gamesa cierra el trimestre a un **nivel de actividad similar al del mismo período del año anterior**, con 814 MWe de aerogeneradores vendidos.

Durante el primer trimestre 2009 se ha producido un cambio de la tendencia entre los MWs entregados y los MWs disponibles ExWorks. Las condiciones climatológicas unidas a la excepcionalidad del año han hecho que las entregas en parque han sido menores a las programadas.

La contribución del incremento de **grado de avance a las ventas se sitúa a niveles similares al existente en el mismo periodo del año anterior**, siendo el 17%.

La actividad del primer trimestre 2009 se desglosa de la siguiente manera:

(MW)	1T 2008	1T 2009	% var.	Estatus
MW Entregado a cliente	529	343	-35%	Transmisión de propiedad al cliente, en parque o en fábrica; Facturado
+ Variación de MWe Disponible ExWorks	+182	+335	+84%	Variación del stock de aerogeneradores disponible para entrega a cliente; Facturado ExW
+ Variación de MWe Grado de Avance	+125	+136	+9%	Variación del stock de aerogeneradores asignado a pedido no disponible para entrega cliente; No Facturado
MWe Vendidos	836	814	-3%	

Asimismo, **el desglose geográfico de las ventas en el primer trimestre 2009 presenta un mayor grado de internacionalización de las mismas, representando las ventas fuera de España un 80% del total**. Siguiendo la estrategia de apertura a nuevos mercados implantada por Gamesa en su nuevo horizonte de gestión, destaca la importante contribución de las ventas en Europa del Este en el primer trimestre 2009.

Desglose geográfico de MWe vendido de Aerogeneradores	% 1T 2009
España	20%
EEUU	16%
China	13%
Resto de Europa	44%
Resto del Mundo	7%

El desglose de ventas por producto sobre las ventas de MWe totales de Gamesa ha sido similar al del año 2008, 71% de los MWe vendidos corresponden a la máquina G8x – 2MW y el 28% de los MWe vendidos corresponden a la máquina G5x–0,85MW, lo cual demuestra el **buen comportamiento que sigue experimentando la máquina G8x – 2MW de Gamesa**. Cabe destacar el inicio de contribución del producto MADE a las ventas totales del grupo, suponiendo un 1% de los MWs vendidos.

Inversión en mercados de crecimiento

Gamesa posicionará su nueva capacidad de producción y suministro en aquellos mercados que cuentan con planes de estímulo económico ligados al desarrollo de la energía eólica, y por tanto con mayores expectativas de crecimiento. De este modo, Gamesa adapta la oferta de producto a la demanda propia de cada mercado y **ampliará la capacidad que ya tiene operativa en Estados Unidos y China desde 2008 a través de la apertura de 700 nuevos MW**.

A finales de 2008 Gamesa inicia el lanzamiento de la nueva plataforma de producto G90 – 2MW en Estados Unidos, iniciando la consiguiente reorganización industrial de la cadena de suministro local. Así, Gamesa está llevando a cabo la readaptación de planta de palas (Ebensburg) para la fabricación del modelo G90 – 2MW a la vez que está alcanzando acuerdos estratégicos que le

acompañen en el crecimiento en este mercado. Gamesa tiene previsto aumentar en un 30% la capacidad en Estados Unidos hasta los 1.200 MW, con el fin de dar respuesta al crecimiento esperado de la energía eólica en el país. El plazo de implantación de la nueva capacidad se estima en 6 meses.

De la misma manera, Gamesa ha finalizado ya el proyecto de viabilidad para más de 400 MW en G8x en China a través de la adaptación de planta de montaje de nacelles y la definición de acuerdos estratégicos con socios locales para palas y multiplicadoras. El plazo de implantación se estima en 9 meses.

Avance en optimización del CoE

Con el objetivo de que la energía eólica sea competitiva con las fuentes convencionales de energía, uno de los pilares básicos de Gamesa es el de optimizar el coste de la energía eólica a través del desarrollo de producto.

De esta forma, Gamesa está inmersa en el lanzamiento del nuevo aerogenerador G10x – 4,5MW con el fin de optimizar el coste de energía eólica y entrar en el segmento multi-MW.

Durante el primer trimestre de 2009, Gamesa ha finalizado la puesta en marcha del primer prototipo de la G10x con la energización, conexión a red y producción de los primeros kilowatios en parque piloto.

Adicionalmente, en el primer trimestre del año se ha finalizado la construcción de la planta destinada a la producción de palas G10x – 4,5 MW en Aoiz (Navarra – España).

Situación actual de la demanda

El entorno de incertidumbre de acceso a financiación, creado como consecuencia de la crisis financiera en el 4º trimestre de 2008, provocó una replanificación de inversiones en clientes.

La entrada de pedidos derivada de los acuerdos existentes con grandes cuentas junto con los nuevos contratos firmados en el primer trimestre del año permiten una cobertura del 70% de las ventas planificadas para 2009.

Para garantizar las ventas planificadas en el año 2009, Gamesa cuenta actualmente con un alto volumen de ofertas comerciales que se encuentran en las últimas fases de negociación.

Por último, en el mes de Marzo empiezan a percibirse los primeros síntomas de reactivación de la financiación de proyectos eólicos en España lo que aporta mayor visibilidad al cierre de nuevos contratos de venta.

Parques Eólicos

Principales factores

En el primer trimestre de 2009, Gamesa ha avanzado en la culminación de la reorientación estratégica del negocio de parques según se comunicó el pasado 13 de junio de 2008, a la vez que ha seguido creando valor mediante el continuo desarrollo de su cartera.

- La Alianza Estratégica de Parques Eólicos con el líder europeo en generación eólica en Europa Continental, anunciada en 2008 y basada en el desarrollo de la cartera y posterior venta, se encuentra a marzo de 2009 en proceso de cierre.
- Asimismo, Gamesa sigue avanzando en la búsqueda de la mejor opción para la realización del valor de la cartera de parques en Estados Unidos y China, a través del análisis de diferentes alternativas y con la introducción de nuevos agentes en el primer trimestre del año.
- En paralelo, Gamesa sigue avanzando en el desarrollo de su cartera de parques eólicos, superando los 700 MW de parques eólicos en últimas fases de desarrollo a 31 de marzo de 2009.
- El cambio de modelo de negocio implicó la paralización de la firma de nuevos acuerdos de venta de parques eólicos a terceros desde junio 2008 y, por tanto, su reconocimiento de ingresos en esta división desde entonces.

Un activo en continua creación de valor

Durante el primer trimestre de 2009, el equipo de promoción y desarrollo de parques de Gamesa ha continuado generando valor a través del desarrollo de su cartera de MW de parques. De este modo, Gamesa ha aumentado el volumen de MW en cartera hasta los 21.900 MW de parques, avanzando en cada una de las fases de desarrollo respecto al mismo periodo del año anterior:

Cartera de Parques Fases de desarrollo (MW)	1T 2008	1T2009	% Crec.
Potencial	10.860	11.750	+8%
Probable	8.260	9.200	+11%
Prácticamente Seguro	600	1.030	+72%

La nueva estrategia anunciada en la unidad de Promoción y Venta de Parques Eólicos suspendía la firma de nuevos compromisos de venta. Sin embargo, la evolución de la actividad durante el primer trimestre del 2009 se ha caracterizado por las mejoras significativas de los indicadores técnicos, alcanzando más de 700 MW en las últimas fases de promoción a 31 de marzo de 2009.

Evolución del Perfil de Actividad (MW)	1T 2008	1T2009	% Crec.	
MW en Construcción	300	400	+33%	✓ Crecimiento de actividad
MWe Vendido	95	0	↓	✓ Nuevo perfil de negocio
MW con Puesta en Marcha	100	310	↑	

Resultados 1er Trimestre

Mejora de márgenes que permiten aumentar el EBIT respecto a 1T08

Los resultados del 1er trimestre de 2009 reflejan una recuperación del margen EBIT hasta el 6,6% de las ventas, lo que supone una mejora de 100pb respecto al mismo periodo del año anterior. Esta mejora de márgenes sitúa al EBIT del primer trimestre en los 53 MM EUR, un crecimiento del 36% respecto al primer trimestre 2008.

Este resultado es consecuencia del efecto mix de mercado y de cliente en los ingresos y el éxito de implantación de las iniciativas anunciadas por la compañía para la gestión del coste desde principios de año.

- **Primeros efectos del Plan 500 (Plan de Mejora de Costes).** En 2008 Gamesa anunció la implantación de un programa de optimización de costes (Plan 500), con el objetivo de mantener la recuperación progresiva de márgenes e incrementar la eficiencia operativa. Durante el primer trimestre de 2009 se han visto los primeros efectos del programa a través de:
 - Adecuación de la capacidad productiva con mantenimiento de los niveles de productividad
 - No renovación de contratos de trabajo temporal
 - Cierre de planta de palas en Fairless Hills (EEUU)
 - Adaptación de la cadena de suministro global
 - Reducción de gastos generales y estructura

- **Mantenimiento de la provisión por garantías en el 3,5%** de las ventas consolidadas, en niveles similares a los del primer trimestre 2008.

Gestión del Capital Circulante en los 3 primeros meses del año

Gamesa mantiene un modelo de negocio de fabricación bajo pedido, con un sistema de producción alineado con la entrada de pedido de cliente, lo cual unido a la implantación de la producción sincronizada de componentes (Synchronous Manufacturing System) ha permitido mejorar el ciclo de pedido a través de:

- Mayor cumplimentación de entregas a tiempo, unida a la eliminación de los cuellos de botella en la cadena de suministro.
- Mejora del índice de rotación de existencias.

Estas medidas representan una mejora del 30% en el ratio de capital circulante sobre ventas de operaciones continuadas respecto al mismo periodo del año anterior, situando el nivel de circulante sobre ventas en el 12%, frente al 18% en el primer trimestre 2008.

Resultados 1er Trimestre 2009: Gamesa Corporación Tecnológica

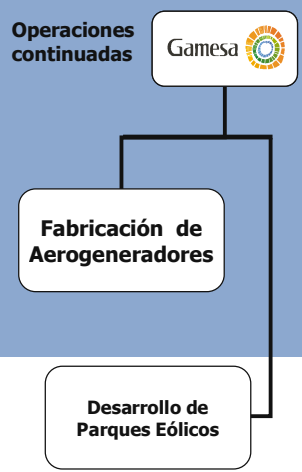
Los resultados en el primer trimestre 2009 muestran una mejora del margen EBIT y una adecuada gestión del capital circulante.

(MM EUR)	1T 2008	1T 2009	% Var.
Ventas	715	800	+12%
EBITDA EBITDA / Ventas (%)	86 12,0%	105 13,1%	+22%
EBIT EBIT / Ventas (%)	39 5,5%	53 6,6%	+36%
Beneficio Neto B. Neto / Ventas (%)	27 3,8%	38 4,8%	+41%
Beneficio Neto (con op. discount) B. Neto / Ventas (%)	36 5,0%	32 4,0%	-11%
DFN DFN / EBITDA	260 0,7x	80 0,2x	- 0,5x
DFN (con op. discount) DFN / EBITDA	584 1,2x	377 0,7x	- 0,5x

Nota: Actividades continuadas (Aerogeneradores + Holding). La contribución del negocio de Parques (operativo en 2008 y 2009) así como la contribución de Solar en 2008 se contabiliza bajo operaciones discontinuadas. Cifras no auditadas

Perspectivas: Resultados del primer trimestre en línea con las guías 2009

Apoyándose en la reactivación de la firma de contratos en los últimos meses y el éxito de los programas de optimización de costes, Gamesa mantiene sus objetivos planteados para 2009. Adicionalmente, los resultados obtenidos en los tres primeros meses del año se han situado en los niveles previstos para alcanzar las metas marcadas para 2009.

Operaciones continuadas		2007	2008	2009E	1T 2009
	Ventas MWe	3.289	3.684	3.300 – 3.600	814
	EBIT (% margen)	5%	6%	6-7%	6,6%
	WC/Ventas	6%	5%	~ 20%	12%
	Inversiones en activos para la venta (% ventas op. continuadas)	-	-	15-25%	20%

Gamesa cuenta con más de 1.300 millones de euros de líneas bancarias disponibles con el fin de alcanzar las metas planteadas para 2009, entre las que se encuentran:

- ~ 1.000 MM EUR de préstamo sindicado firmado en diciembre 2005 con una duración de 5 años
- 200 MM EUR de crédito otorgado por el Banco Europeo de Inversiones en diciembre 2008

Resultados del 1er trimestre en línea con lo planificado

Los resultados del primer trimestre muestran el éxito en la implantación de las medidas adoptadas para afrontar los nuevos retos de entorno en el corto plazo, con unos niveles de actividad similares a los del primer trimestre del año 2008, un margen EBIT dentro del rango comprometido para el año 2009 y un ratio de capital circulante sobre ventas de operaciones continuadas un 30% inferior al presentado en el mismo periodo del año anterior.

Unos buenos resultados que son consecuencia de la flexibilidad del modelo organizativo, que permite adaptar la capacidad de producción, la organización y el suministro a la demanda, a través de la implantación del Plan de Mejora de Costes ya anunciado a principios del año 2009.

Una de las fortalezas de modelo de gestión de Gamesa es su posicionamiento tanto comercial como industrial en los mercados de mayor crecimiento. De este modo, Gamesa inicia un proceso de adaptación de su capacidad de suministro hacia aquellos mercados con planes de estímulo económico y social para el desarrollo de la energía eólica, como son Estados Unidos y China.

Además, Gamesa sigue trabajando en la negociación de nuevas ofertas comerciales para garantizar la entrada de pedidos en el año 2009 que permitan superar las metas marcadas para este año en cuanto a MWe vendidos.

Gamesa está focalizada en el negocio de Aerogeneradores como motor de crecimiento, pero sigue creando valor en la unidad de promoción y venta de parques eólicos a través del desarrollo continuo de la cartera en Europa, EEUU y China, lo cual se materializa a marzo 2009 en más de 700 MW de parques eólicos en últimas fases de desarrollo.

Por último, Gamesa sigue pensando en fuentes adicionales de creación de valor al accionista. De este modo, se propondrá en la próxima Junta General de Accionistas, que se celebrará el día 28 de mayo en primera convocatoria o el día 29 en segunda convocatoria, un dividendo de 0,2€/acción que mantiene el 25% de pay-out medio histórico de los últimos 5 años, sobre el beneficio de operaciones continuadas.

Estados Financieros del 1er trimestre 2009

Gamesa Corporación Tecnológica – Consolidado

Cuenta de Pérdidas y Ganancias – MM EUR	1T 2008	1T 2009
Facturación	715	800
Trabajos inmovilizado	8	12
Consumos	-518	-574
Personal	-63	-68
Otros gastos	-56	-65
EBITDA	86	105
Amortizaciones	-22	-24
Provisiones	-26	-27
EBIT	39	53
Resultados financieros	-10	-12
Rdos en enajenación de activos no corrientes	1	-
Resultados Pta. Equivalencia	1	1
Beneficio antes de Impuestos de op. continuadas	29	42
Impuestos	-2	-4
Beneficio después de Impuestos de op. continuadas	27	38
Intereses Minoritarios	-	-
Resultado de operaciones interrumpidas	9	-5
Beneficio Neto - Rtdo. Sdad.dominante	36	32

Balance de Situación – MM EUR	1T 2008	1T 2009
Fondo de Comercio	311	311
Otros activos intangibles	128	138
Inmovilizado Material	265	334
Participación en empresas asociadas	49	51
Impuestos diferidos, neto	55	102
Capital circulante	537	442
Activos Netos mantenidos para la venta	361	519
Subtotal	1.706	1.897
Fondos Propios	1.297	1.531
Provisiones para riesgos y gastos	202	266
Deuda Financiera neta	260	80
Instrumentos financieros derivados y otros	-53	20
Subtotal	1.706	1.897

Nota: Magnitudes no auditadas

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.

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”