

Junta General de Accionistas 2016

Zamudio, 22 de junio de 2016

Ignacio Martín,

Presidente Ejecutivo de Gamesa

Señoras y señores accionistas:

Para mí, es un honor dirigirme a todos ustedes en un momento tan especial para Gamesa. Creo que no me equivoco si les digo que nos encontramos hoy en un momento histórico para nuestra compañía:

- Por un lado, se cumplen 40 años desde la fundación de Gamesa.
- Y, por otro, como todos ustedes conocen, acabamos de anunciar la fusión de Gamesa con la división eólica de Siemens.

Permítanme que comentemos el acuerdo alcanzado con Siemens más adelante y que ahora comience hablándoles del presente.

Quisiera empezar mi intervención con unas palabras de agradecimiento al fundador de Gamesa, Juan Luis Arregui, que, como miembro y Vicepresidente del Consejo de Administración, nos acompaña en esta Junta de Accionistas.

Tenemos la suerte de que un referente empresarial como Juan Luis forme parte de nuestro Consejo, aportando su visión estratégica, experiencia y calidad humana. Pero, además, a lo largo de estos 40 años, ha sido una pieza clave, impulsando la transformación de la compañía, hasta convertirse en una historia de éxito, crecimiento y rentabilidad.

Él puso los cimientos de lo que hoy es Gamesa y, en estas cuatro décadas –durante las que siempre ha acompañado al grupo–, Juan Luis ha trabajado para que la esencia de Gamesa permanezca intacta. Puedo corroborar que la estrategia de 2012 estaba influida por los principios que Juan Luis puso en esta compañía.

¡Gracias de corazón!

Evolución de Gamesa desde 2011: *Back to the basics*

Para hablar del presente y de los retos del futuro, siempre conviene no perder de vista el pasado, aunque no me remontaré al inicio de la historia de Gamesa, allá por 1976, sino al año 2012, año en que ustedes me otorgaron su confianza por primera vez.

Aquella Junta de 2012 recordarán que se celebró en un entorno para la compañía muy diferente al actual: atravesábamos tiempos muy complejos, que nos obligaron a tomar

decisiones difíciles y que implicaron un profundo cambio, tanto del modelo de negocio como de gestión.

El objetivo, señoras y señores, era la supervivencia de Gamesa y lo conseguimos volviendo a las bases –*back to the basics* que dirían los anglosajones-: es decir, recuperando nuestra esencia de empresa industrial y tecnológica, con una clara vocación de servicio al cliente, focalizada en la rentabilidad, el control de costes, la disciplina financiera y la mejora continua.

Todo ello con el fin de preparar la compañía para un crecimiento futuro, que sin ninguna duda estábamos seguros de alcanzar. Estos cambios no fueron sencillos de asumir porque conllevaron sacrificios que afectaron a las personas, que es lo más valioso que tiene una compañía.

Permítanme que insista en que estos cambios no se basaban en teorías complicadas o en sistemas de gestión sofisticados, sino que supusieron mirar atrás para recuperar nuestros orígenes de empresa bien gestionada y, muy especialmente, de ser una empresa orientada a las personas. Quien olvide esto último, quien olvide que somos una organización de personas, acabará fracasando, de una u otra manera.

Estos son los principios que hemos aplicado durante estos últimos cuatro años y los que han permitido que hoy Gamesa sea un referente en el sector, no solo como cuarta compañía eólica *onshore* del mundo, sino también por su modelo de gestión y liderazgo.

Gamesa en 2015: lanzamiento del plan de negocio 2015-2017

Ahora me gustaría hablarles del presente.

Antes de realizar un balance del ejercicio 2015, quisiera referirme al entorno económico mundial que, como todos ustedes saben, ha tenido un crecimiento inferior al inicialmente previsto.

Por un lado, las economías desarrolladas han seguido una lenta recuperación. Por otro, los países emergentes han desacelerado su crecimiento. Una tendencia que se está manteniendo durante 2016, en un panorama mundial en el que la incertidumbre económica y social es un aspecto que no debe dejarse a un lado.

A pesar de este contexto macro, la demanda global de energía eólica no se ha visto afectada. Todo lo contrario, creció un 22%, hasta alcanzar 63 GW instalados en 2015, impulsada por unas condiciones de financiación adecuadas, un aumento de las necesidades energéticas en mercados emergentes, una mayor visibilidad regulatoria y un compromiso renovable más sólido. Tampoco debe obviarse, como uno de estos factores, el incremento de la competitividad de la industria eólica, que le ha permitido competir en términos de coste de energía con otras fuentes tradicionales más contaminantes.

En este entorno -y tras cumplir de manera anticipada nuestro anterior Plan de Negocio 2013-2015-, en junio del año pasado presentamos un nuevo Plan con horizonte hasta 2017. Este plan tiene como objetivo consolidar la senda del crecimiento rentable, ganar volumen sin perder rentabilidad ni comprometer el balance y, en definitiva, acelerar la creación de valor para todos ustedes, manteniendo una política de dividendos atractiva.

Durante 2015 y lo que llevamos de 2016, hemos estado centrados en el desarrollo y cumplimiento de este Plan. Y les digo con orgullo que hemos cumplido el primer año de manera exitosa, cosechando unos resultados que han superado todas las previsiones marcadas, lo que nos ha permitido mejorar e, incluso, adelantar un año los objetivos planteados para 2017. Quisiera trasladar mi agradecimiento a todos los que, con un esfuerzo encomiable, están haciendo esto posible: muy especialmente a empleados a quienes me produce satisfacción ver hoy aquí en esta sala, en su condición también de accionistas.

En este entorno de aumento de la demanda eólica, como les he comentado, Gamesa ha profundizado en las prioridades de su Plan de Negocio y permítanme que destaque algunos de los hitos del ejercicio.

1) Aprovechar las oportunidades del negocio

En primer lugar, Gamesa - por su marcada vocación global- ha seguido esforzándose en **aprovechar las oportunidades del negocio**, con la entrada en nuevos países como Kuwait, Tailandia y Jamaica, elevando nuestra presencia global hasta 55 países y alcanzando 27.100 aerogeneradores instalados en todo el mundo, con una potencia acumulada de 35.200 megavatios.

Esta internacionalización es consecuencia de la sólida estrategia comercial de la compañía, basada en:

- ✓ una diversificación, tanto geográfica como de clientes,
- ✓ una amplia y competitiva oferta de productos y servicios,
- ✓ y una gestión excelente e integral de toda la cadena de valor,

que han situado a Gamesa –como les he referido - en el número cuatro del ranking mundial de fabricantes de aerogeneradores *onshore* y con presencia en el *top ten* de todas las zonas geográficas, según datos de la consultora especializada *Make*.

Asimismo, este posicionamiento comercial ha impulsado las ventas, que durante 2015 registraron un incremento de doble dígito, hasta 3.504 millones de euros. Y, al mismo tiempo, ha consolidado la tendencia de crecimiento en la entrada de pedidos, elevando nuestro libro de pedidos a diciembre hasta 3.197 megavatios equivalentes y dando una alta visibilidad a los objetivos de ventas. Estos datos, sumados a los contratos de operación y mantenimiento, nos dan una cartera de contratos por valor de 5.400 millones de euros, superior a la que nunca Gamesa ha conseguido.

En este punto, me gustaría señalar la fuerte contribución a las ventas de las nuevas generaciones de producto: la G114-2.0 MW y la G114-2.5 MW, que cada vez pesan más en la entrada de pedidos, aportando el 50% en 2015, frente al 26% de 2014. Esto demuestra que las decisiones respecto al producto que se han ido tomando han sido las acertadas.

2) Mejorar la competitividad de la cartera de productos y servicios

Enlazando con este dato de la buena acogida en el mercado de nuestras nuevas plataformas, otra de las prioridades de nuestra estrategia consiste en **mejorar la competitividad de nuestra cartera de productos y servicios** para potenciar nuestro carácter global.

En este sentido, a lo largo de 2015, hemos presentados dos nuevos modelos y plataformas de aerogeneradores: la G126-2.5 MW para vientos bajos y la plataforma de 3.3 MW, cuyo primer prototipo está previsto para 2016 y la producción en serie en 2017. Con ello, Gamesa gana acceso al 100% del mercado *onshore*, mejorando su posicionamiento en mercados donde la potencia de 3 MW es fundamental, como Canadá, Sudáfrica, Australia o Norte de Europa.

En relación con la división de operación y mantenimiento, hemos iniciado en 2015 nuestro plan de gestión orientado a compensar la presión en precios y en alcance de los contratos en mercados emergentes, básicamente, para garantizar el crecimiento rentable. El lanzamiento de programas de reducción de costes como Diagnostika, Craneless o TROM contribuye a ello. Asimismo, la entrada en el capital de NEM Solutions –con una participación del 50%- impulsará nuestro posicionamiento en el área de servicios, a través de la gestión de *big data*.

3 y 4) Rentabilidad y balance sólido

Hasta ahora les he hablado de crecimiento, pero quiero resaltar que para Gamesa el crecimiento tiene que ir de la mano de la **rentabilidad y de un balance sólido**: es decir, no antepone el volumen a la rentabilidad. Siempre decimos que queremos ser una gran compañía, pero no una compañía grande. Es más, puedo asegurarles que somos capaces de crecer sin menoscabo de la rentabilidad, situando nuestro punto de equilibrio en niveles que nos permiten dar beneficios también en escenarios de contracción de la demanda.

Para ello, Gamesa mantiene una estructura contenida de gastos fijos –alineada con las necesidades futuras de negocio- y programas de mejora continua de los variables, como palancas de reducción de costes. Estas líneas de trabajo nos han permitido cerrar el ejercicio con un margen EBIT recurrente del 8,4%, lo que supone 1,7 puntos porcentuales por encima del margen EBIT de 2014.

Asimismo, una eficaz gestión financiera a lo largo del año ha permitido terminar 2015 con las necesidades de financiación cubiertas más allá del horizonte del plan vigente, con un consumo del circulante controlado, un capex modular y, en definitiva, una posición de caja neta de 301 millones de euros. Todo ello hace referencia a la excelencia operativa como parte del ADN de Gamesa y a la solidez de balance como objetivo irrenunciable de nuestra gestión.

5) Búsqueda de oportunidades adicionales al negocio onshore

El último eje de nuestro Plan de Negocio es un guiño a nuevas oportunidades de futuro. En este sentido, a lo largo de 2015, Gamesa ha avanzado en la **búsqueda de alternativas que se sumen al negocio onshore**, que permitan el crecimiento de la compañía y la creación de valor más allá del horizonte de nuestro plan.

En consecuencia, durante 2015,

- Gamesa ha iniciado la actividad solar fotovoltaica en India, una actividad muy complementaria con la cadena de valor eólica. Hoy, Gamesa ha instalado ya 68 MW en India y tiene en cartera otros 92 para instalar a lo largo de este año.
- Otra de estas oportunidades adicionales identificadas, aunque todavía incipiente, es el negocio *offgrid*, para suministrar energía en ubicaciones remotas sin acceso a la red eléctrica, como islas, minas o determinadas zonas rurales.

Durante 2015, Gamesa ha estado centrada en el desarrollo de un prototipo en Aragón, que hemos inaugurado a principios de mayo de este año. El desarrollo de este sistema representa un paso más en el objetivo de Gamesa de dar respuesta a las necesidades energéticas de manera sostenible, generando energía más barata y limpia.

En la actualidad, más de 1.200 millones de personas carecen de acceso a la electricidad y sin electricidad no hay iluminación, no hay seguridad, ni agricultura sostenible; no hay igualdad, ni bienestar; y Gamesa apuesta por el desarrollo. La electricidad, no me cabe duda, es una de las vías de desarrollo de la humanidad, que marcarán el futuro en términos de mejora de la calidad de vida, sostenibilidad y equilibrio con el medio ambiente.

En resumen, a lo largo de 2015, el desarrollo de nuestro Plan de Negocio ha permitido a Gamesa superar los objetivos comprometidos para dicho año y cerrar el ejercicio con un beneficio neto de 170 millones de euros, lo que supone casi duplicar las ganancias del año

anterior. Con unas ventas de 3.504 millones de euros y una rentabilidad del 8,4% del margen Ebit recurrente.

Como les he comentado anteriormente, también nos ha permitido mejorar los compromisos adquiridos para 2017 y adelantarlos un año, con el objetivo de acelerar la creación de valor para el accionista y ofrecerle una remuneración atractiva, con un ratio de pago de dividendos sobre beneficios igual o superior al 25%.

Así, como pueden ver en la presentación, nuestra nueva meta de ventas para 2016 consiste en superar los 3.800 MWe, frente al objetivo de alcanzar los 3.500-3.800 MWe establecido inicialmente para 2017. Junto a ello, la buena gestión de los costes y del balance también nos ha permitido marcar una nueva guía para 2016, estableciendo un margen EBIT igual o superior al 9%, frente a la inicial del 8% para 2017 y una previsión de más de 400 millones de EBIT en términos absolutos.

Esta buena evolución ha sido también refrendada por los resultados del primer trimestre de 2016, que también apuntan hacia la consecución de esas nuevas metas, alcanzando unas cifras record en ventas y en volumen de actividad, que se situaron en 1.064 millones de euros y una entrada de pedidos superior a los 1.000 MW, registrando márgenes operativos históricos y una mejora anual del ROCE, hasta el 19%.

Todo lo anterior ha sido reconocido por los mercados y la acción de Gamesa terminó el año con una revalorización del 109%, llegando a 15,82 euros por título, a pesar del comportamiento negativo de la mayor parte de los índices bursátiles en 2015. Durante estos meses de 2016, la acción se ha revalorizado un 9,5% y ayer cerró a 17,3 euros por acción.

Además de esta revalorización de la acción, Gamesa destinó 23 millones de euros en efectivo al pago de dividendos a cargo del resultado del ejercicio 2014, abonando 0,0825 euros por acción en julio de 2015. Para este año, hoy proponemos a esta Junta General repartir con cargo al ejercicio 2015 un total de 42,56 millones de euros, es decir, un dividendo en efectivo por importe de 0,1524 euros por acción.

Gamesa, comprometida con la sociedad

Hasta ahora solo les he hablado de números y de logros en la gestión, pero nuestro desempeño social también ha sido destacable, demostrando nuestro compromiso con la sostenibilidad del negocio como forma de generar valor para nuestros grupos de interés.

Estamos firmemente comprometidos con el desarrollo y progreso de la sociedad y en este sentido, durante 2015, hemos presentado un nuevo Plan Director de Responsabilidad Social Corporativa 2015-2017 que acompaña al Plan de Negocio y que se desarrolla en torno a siete programas que pretenden mejorar nuestra contribución a todos nuestros *stakeholders*.

Gamesa es un importante motor de progreso económico en las comunidades en las que opera. En 2015, la compañía revirtió casi la totalidad de los 3.500 millones de euros generados en sus grupos de interés, impulsando la actividad industrial mediante las inversiones realizadas y las compras a proveedores, así como aportando recursos económicos a las administraciones públicas y fomentando una economía local estable.

Me van a permitir que me refiera a nuestros grupos de interés y comience por nuestros **empleados**. Ellos son la clave del éxito de Gamesa. Somos y queremos seguir siendo una empresa orientada a las personas. El buen desempeño de la compañía es fruto de la

profesionalidad y del esfuerzo realizado por nuestro equipo, formado por cerca de 8.000 personas de todo el mundo.

Por eso, centramos nuestros esfuerzos en la formación, gestión y retención del talento, así como en la protección de la diversidad y de la igualdad de género, un aspecto muy relevante para una empresa con más de 54 nacionalidades. Esta diversidad es lo que hace que Gamesa sea más innovadora, creativa y comprometida con la sociedad.

Concretamente, a lo largo de 2015 se han consolidado diferentes programas de desarrollo profesional y de captación del talento, entre los que merece la pena mencionar el esfuerzo de la compañía para aumentar el número actual de mujeres en la organización. En concreto, nos hemos marcado como objetivo incrementar la participación de mujeres en puestos pre-directivos del actual 19% a un 25% en 2018 y en puestos directivos y comité de dirección del actual 9% al 20%.

Entre estos programas también destacan: el Programa de Altos Potenciales, Gamesa Leadership Program, Gamesa Premium Scholarship, el Programa interno de mentoring, el de movilidad internacional y el Proyecto Promociona.

El compromiso con nuestros empleados se ha reforzado también ahondando en nuestra apuesta por la seguridad y salud en el trabajo, una prioridad corporativa. En 2015 hemos marcado nuevos descensos en los ratios que miden estas variables e implantado nuevos sistemas que garanticen que estos resultados se mantengan en el futuro.

Como parte de nuestra relación con empleados, durante 2015, se ha constituido una Comisión de Seguimiento del Acuerdo Laboral Global firmado con los sindicatos españoles y el sindicato mundial IndustriALL Global Union, para fomentar la aplicación de buenas prácticas sociales, laborales y medioambientales en la compañía.

Asimismo, se ha firmado el Primer Convenio de Oficinas, que se aplica a todos los empleados de oficinas de Gamesa en España, un colectivo compuesto por casi 2.000 personas. Este acuerdo representa un hito para la compañía, ya que establece un marco único de condiciones laborales para todos sus centros de trabajo de oficinas en España y supone una mejora en las condiciones laborales de los trabajadores.

Me van a permitir que destaque a continuación el trabajo que realiza Gamesa diariamente fortaleciendo la relación de la compañía hacia sus **clientes**. Gamesa trabaja constantemente para satisfacer las necesidades de sus clientes de manera óptima, fiable y competitiva.

Fruto de este interés, a lo largo de 2015, la compañía ha trabajado en un plan de acción específico, focalizado en áreas de mejora y desarrollado en estrecha colaboración con sus clientes.

Para garantizar este buen servicio a nuestros clientes, Gamesa cuenta con una extensa y profesionalizada **red de proveedores**, con el objetivo de desarrollar una cadena de suministro competitiva, a la vez que ética, responsable y sostenible.

En este sentido, uno de los programas sobre los que pivota el Plan Director de RSC 2015-2017, que les he comentado anteriormente, es el desarrollo responsable de la cadena de suministro. Gamesa trabaja en un sistema de registro, clasificación y control de proveedores para evaluar su aportación a los objetivos estratégicos de la compañía.

Gamesa cuenta con más de 9.528 proveedores en todo el mundo, con un volumen de compras superior a 3.000 millones de euros, principalmente en España, India, China y Brasil. Asimismo, la compañía potencia el desarrollo global de los proveedores, que tienen la posibilidad de suministrar no solo dentro de su región sino también a otras geografías de la mano de Gamesa.

Junto a ello, Gamesa desarrolla un papel activo como **agente social de cambio**, a través de programas de acción social, que cuentan con la participación activa de nuestros empleados y que en 2015 se han centrado en países como India, México y España, con iniciativas que inciden en la salud, la educación, el cuidado del medio ambiente y el desarrollo de

infraestructuras. Por ejemplo, en India, a través de un programa de fútbol, hemos creado escuelas para niños, que unen la educación en las aulas con la educación en los valores del deporte.

En el **ámbito medioambiental**, Gamesa también se ha propuesto convertirse en un referente industrial, estableciendo como objetivo convertirnos en una empresa neutra en carbono para 2025 y favoreciendo un futuro energético más sostenible.

Todas estas iniciativas tratan de impulsar el desarrollo de la compañía a través de un modelo empresarial responsable que -sumado a nuestro desempeño económico-financiero y al compromiso de nuestros empleados, la confianza de nuestros clientes y de nuestros accionistas e inversores- nos permitirá alcanzar todos nuestros objetivos y seguir contribuyendo al progreso de las comunidades en las que estamos presentes.

Cultura de transparencia

El buen gobierno de la sociedad también es una prioridad para Gamesa como parte de su apuesta por velar por los intereses de los distintos grupos de interés.

Para promover esta cultura de transparencia, Gamesa relanzó en enero de 2015 la Dirección de Ética y Cumplimiento, en dependencia directa de la Comisión de Auditoría y Cumplimiento. Su objetivo es garantizar la aplicación y cumplimiento del Código de Conducta y de la Política para la Prevención de Delitos y contra el Fraude.

Una pieza fundamental para asegurar este Buen Gobierno es nuestro Consejo de Administración, que durante 2015 se ha reforzado, pasando de 10 a 12 consejeros -tal y como se aprobó en la Junta de 2015-, incorporando nuevos conocimientos que aseguran una adecuada supervisión del negocio y promoviendo un debate más amplio para la toma de decisiones.

Asimismo, el año pasado, la Comisión de Nombramientos y Retribuciones se separó en dos comisiones independientes, siguiendo la recomendación número 48 del Código de Buen Gobierno, lo que garantiza una mejor gobernanza y una gestión excelente. Y asimismo, quiero destacar la mejora de nuestra Normativa Interna llevada a cabo durante el ejercicio y la actualización de las políticas -hasta 15- corporativas que definen un marco común de gestión, respetando las particularidades de las regiones en las que operamos.

Finalmente, para terminar con este apartado de mi intervención y como ya conocen, hoy sometemos en esta Junta a su ratificación la reelección de Gema Góngora y de Sonsoles Rubio, como consejera dominical; y de mí mismo, como consejero ejecutivo.

Aprovecho para agradecer a todos los miembros del Consejo su compromiso y dedicación con Gamesa.

Perspectivas

Tras exponerles el sólido balance de 2015 me gustaría dedicar los próximos minutos a hablar del entorno macroeconómico general que ya les he anticipado y de las perspectivas eólicas mundiales.

A pesar del escaso crecimiento del entorno macroeconómico, que les he comentado anteriormente, las expectativas de la eólica se mantienen positivas, impulsadas por las necesidades energéticas de los países menos desarrollados, los avances regulatorios y el apoyo global a las energías renovables. Así se espera un crecimiento estable en la demanda hasta 2024, año en el que se superarán los 600 GW instalados acumulados en el mundo.

Además, durante la COP 21 de París, 195 países presentaron objetivos voluntarios de reducción de emisiones y para conseguirlos un centenar de ellos propusieron elevar la participación de las energías renovables en su mix energético, específicamente de la energía eólica.

En este punto, les haré un breve repaso de las perspectivas futuras de cada uno de los principales mercados en los que Gamesa está presente. Como conocen, Gamesa cuenta con una presencia diversificada, con un importante peso de los mercados emergentes –como India, Latinoamérica y Asia-Pacífico, que aportan cerca del 70% de las ventas de aerogeneradores. Y una presencia destacada en mercados maduros, especialmente Estados Unidos y Europa, que contribuyen con el 30%.

En primer lugar, me referiré a Asia-Pacífico, el primer mercado del mundo, con 175 GW instalados y el de mayor expectativa de crecimiento a corto, medio y largo plazo, liderado por China, que acumula más de 145 GW instalados y que se ha propuesto llegar a los 200-300 GW en 2020.

Aquí, Gamesa cuenta con una posición destacada, con un importante foco en China, un mercado que no resulta sencillo para empresas extranjeras, pero donde en 2015 hemos sido el primer fabricante no chino por megavatios instalados. Este país es, junto a España, nuestro centro de producción y suministro a otras regiones, aportando un 13% de las ventas de aerogeneradores.

Por su parte, India, el segundo mercado asiático por volumen de instalaciones, con 25 GW acumulados, prevé crecer hasta 60 GW en 2022. En este país, Gamesa se ha erigido por tercer año consecutivo como el primer fabricante, con una cuota de mercado del 34%, fruto de la combinación de un equipo local con un extenso conocimiento del mercado, la introducción de productos adaptados a las características del país, una sólida base industrial y una extensa red de proveedores locales.

Pero, además del éxito comercial, quiero subrayar que, para mí, un logro de Gamesa en India igualmente relevante es la labor social que realizamos, con un plan específico centrado en trabajar con las comunidades locales por medio de acciones para fomentar la educación, la salud, la vivienda o la inclusión social.

Junto a India, Latinoamérica es otro de nuestros mercados prioritarios, especialmente, Brasil y México, donde ocupamos las primeras posiciones.

El mercado latinoamericano cuenta con 15 GW instalados acumulados, liderado por Brasil -con casi 9 GW- y México, con 3 GW. Según la consultora MAKE, estos dos países figuran entre los diez mercados que más megavatios instalarán hasta 2024.

A pesar del momento económico y político de Brasil, su mercado eólico tiene unos pilares sólidos, lo que unido a las necesidades energéticas y al buen recurso eólico del país, apunta hacia un futuro de crecimiento. Según el Consejo Mundial de la Energía Eólica, Brasil instalará entre 12 y 13 GW durante los próximos cinco años, convirtiendo la energía eólica en la segunda fuente de generación eléctrica en 2017.

Por su parte, en México, la reforma eléctrica iniciada en 2015 se compromete a que un 35% de su mix energético sea renovable para 2024. Este objetivo supone un importante paso adelante para la energía eólica y algunos analistas calculan que, a partir de 2016, se sobrepasará el número de gigavatios instalado por año, pasando de los 3 GW actuales a 15 GW para esa fecha.

Asimismo, nos encontramos entre las cinco primeras compañías del sector en Estados Unidos y en países de la zona EMEA donde, en 2015, hemos firmado acuerdos para la instalación de turbinas en Alemania, Reino Unido, Polonia, Francia, Italia o Egipto.

En Estados Unidos, la renovación de los incentivos fiscales a la inversión y producción eólica para los cinco próximos años ha impactado de forma positiva en la inversión eólica en el país y, para el medio y largo plazo, las previsiones colocan a Estados Unidos como el segundo mayor mercado eólico mundial, por detrás de China, con más de 50 GW instalados en la próxima década.

Europa, con casi 148 GW instalados acumulados, ha cedido su liderazgo eólico mundial a China en 2015, como consecuencia de la ralentización de las economías europeas, la reducción de las ayudas a la inversión en renovables y la madurez del mercado. No obstante, sigue siendo un mercado relevante, puesto que aporta unas instalaciones de más de 10 GW por año.

Respecto a España, como todos ustedes saben, aporta alrededor de un 10% a nuestras cuentas por los ingresos del área de servicios de operación y mantenimiento. Aunque no hemos instalado nuevos megavatios en 2015, nuestra apuesta por España es patente, como demuestra su papel clave como principal centro de fabricación y suministro para el resto del mundo y también como centro de I+D+i.

Me gustaría destacar como ejemplo el refuerzo de nuestra base industrial, con la incorporación de una tercera línea productiva en la planta de palas de As Somozas (en Galicia), dedicada a la producción de los modelos G114 de 2.0 MW y de 2.5 MW. Esta ampliación está permitiendo contratar a unas 100 personas más.

En definitiva, a pesar de que en España la actividad de venta de aerogeneradores no ha sido importante en los últimos años, sigue siendo, además de nuestra sede, nuestra principal base de fabricación y suministro, con 13 fábricas, cerca de 4.000 empleados y compras a proveedores en el país por cerca de 900 millones de euros.

Todo esto, tanto los resultados de 2015, como la evolución de 2016 y las perspectivas de los mercados eólicos hacen prever un futuro prometedor para Gamesa.

Acuerdo con Siemens

Pero en este futuro Gamesa tendrá una escala un tanto diferente a su tamaño de hoy. Me estoy refiriendo a la operación de fusión con Siemens que anunciamos el viernes pasado para integrar los negocios eólicos de ambas compañías y crear uno de los principales líderes mundiales del sector.

Les puedo asegurar que esta fusión nos permitirá contar con una mayor escala y una mejor posición de liderazgo competitivo, que en el entorno actual de la industria eólica -cada vez más madura - se convierten en evidentes ventajas.

Quiero resaltar que esta operación es una fusión entre iguales; la unión de dos compañías, con dos negocios altamente complementarios, tanto en presencia geográfica como en cartera de productos y tecnologías.

La suma de las partes permitirá crear **una de las principales compañías del sector a nivel global tanto en el negocio onshore como en el offshore** -pero una sola compañía, con una estrategia única de negocio y de gestión- con un alcance global en los principales mercados eólicos, presencia industrial en todos los continentes y un accionariado de referencia compuesto por Siemens -que tendrá un 59%- e Iberdrola -con un 8%-.

Desde aquí destaco la apuesta y compromiso con Gamesa de la compañía presidida por Ignacio Sánchez Galán.

Permítanme que me detenga en destacar el compromiso de Gamesa por mantener su vinculación con España, con el País Vasco y Navarra, así como con las demás regiones en las que estamos presentes. Como todos ustedes sabrán, la compañía resultante de la fusión mantendrá su sede social en Zamudio, con oficinas corporativas para el negocio *onshore* en España y para el *offshore* en Alemania y Dinamarca.

Asimismo, la compañía, que seguirá cotizando en la bolsa española, contará con un equipo de 20.000 profesionales, liderados por mí, como Consejero Delegado de la nueva sociedad.

Señores accionistas, creo sinceramente que todos nosotros tenemos razones para sentirnos orgullosos de este acuerdo con un grupo industrial como Siemens, ya que pone de manifiesto la profesionalidad y esfuerzo realizado los empleados de la compañía, al tiempo que refrenda nuestros fundamentales y nuestro modelo de negocio.

Asimismo, la operación busca y consigue el **mayor beneficio para todos los que integramos Gamesa** como son accionistas, empleados, clientes y proveedores.

Los actuales accionistas recibirán, como he indicado, un dividendo extraordinario de 3,75€ por acción.

Los clientes y proveedores seguirán trabajando con una compañía aún más fuerte, con un alcance más global y con presencia tanto en el negocio *onshore* como en el *offshore*, así como con una cartera más extensa de producto y tecnológica.

Los empleados pertenecerán a un grupo más grande, orientado al crecimiento rentable y mejor preparado para competir en un mercado global.

Prevedemos que la operación esté cerrada durante el primer trimestre de 2017, para lo que les pediremos su aprobación en una próxima Junta Extraordinaria que se convocará en el corto plazo, en la que tendrá que aprobar, tanto la fusión como el dividendo extraordinario de 3.75 euros por acción.

Les puedo asegurar que tenemos por delante un proyecto apasionante, que convertirá a Gamesa en uno de los líderes mundiales, manteniendo los elementos fundamentales que sustentan la identidad que hemos construido a lo largo de nuestros 40 años de historia.

Nos encontramos ante una nueva etapa, llena de retos y oportunidades, pero seguiremos fieles a nuestra premisa de crear el máximo valor para nuestros grupos de interés, buscando un crecimiento rentable y sostenido. Los siguientes pasos nos permitirán avanzar para sellar esta fusión y dar forma a la nueva compañía.

Espero poder contar con su confianza, para que sigan, señores accionistas, apoyando esta nueva y apasionante etapa de Gamesa como han hecho hasta ahora.



Gamesa ha demostrado a lo largo de estos 40 años de historia que gracias a los fundamentales que mencionaba al principio de este discurso –es decir, nuestro carácter industrial y tecnológico –, está preparada para afrontar nuevos desafíos.

Quiero finalizar expresándoles mi convicción de que estamos contribuyendo al desarrollo de un sector que va a marcar el futuro de nuestros hijos y nuestros nietos en términos de sostenibilidad y mayor bienestar.

Muchas gracias por su confianza