



# GENERAL ALQUILER DE MAQUINARIA S.A.

## RESULTADOS CONSOLIDADOS DEL TERCER TRIMESTRE DE 2006

### Continúa el crecimiento con mantenimiento de los márgenes.

- Los resultados del tercer trimestre de 2006 confirman la tendencia puesta de manifiesto en el periodo anterior de este mismo ejercicio. Las ventas netas del tercer trimestre de 2006 se incrementaron hasta 49.996 miles de €, un incremento del 44,0% comparado con los 34.716 miles de € del mismo período del ejercicio anterior; dando lugar a un crecimiento acumulado del 45,2% en el período Enero-Septiembre de 2006 frente al mismo período del pasado ejercicio.
- El crecimiento en ventas responde a crecimiento orgánico y apertura de nuevas delegaciones, en una situación de mercado de condiciones equiparables a las existentes en el período anterior: fuerte demanda en alquiler de equipos, visibilidad del negocio a corto-medio plazo y altas tasas de utilización de los equipos. Estas condiciones no sólo no modifican sino que avalan las estimaciones en términos de ventas e inversión hechos públicos en el trimestre anterior, con una previsión de estabilidad en márgenes para el total del ejercicio 2006 en torno a los niveles publicados.
- El EBITDA y Resultado Neto del tercer trimestre excluyendo los gastos extraordinarios y no recurrentes de la salida a Bolsa ascendieron a 21.929 miles de € y 5.495 miles de €, lo que representa unos márgenes sobre ventas netas de 43,9% y 11,0%, respectivamente. Por tanto, durante el período acumulado Enero-Septiembre del 2006 los resultados (excluyendo los gastos de la salida a Bolsa) crecieron un 45,6% en términos de EBITDA hasta 56.638 miles de € y un 49,3% en términos de resultado neto hasta 13.922 miles de €. Ello implica unos márgenes de EBITDA y Beneficio Neto del 42,2% y 10,4%, respectivamente, en el periodo Enero-Septiembre de 2006.

### Resumen de evolución interanual <sup>(1)</sup>

Miles de €	3T06	3T05	% Var.	3T06 ac.	3T05 ac.	Var. %
Ventas netas	49.996	34.716	44,0	134.281	92.471	45,2
EBITDA	21.804	15.241	43,1	52.705	38.897	35,5
EBITDA Ajustado	21.929	15.241	43,9	56.638	38.897	45,6
% Margen EBITDA ajustado	43,9	43,9		42,2	42,1	
Rdo Neto	5.414	4.387	23,4	11.366	9.323	21,9
Rdo. Neto Ajustado	5.495	4.387	25,3	13.922	9.323	49,3
% Margen Rdo Neto ajustado	11,0	12,6		10,4	10,1	

Nota (1): Resultados de EBITDA y Resultado neto ajustado por gastos de salida a bolsa (3.933 miles de €).



## **Resultados de Explotación Enero-Septiembre de 2006**

### **EBITDA**

Se observa en el tercer trimestre acumulado un incremento en términos de EBITDA ajustado que se sitúa en 56.638 miles de €, un 45,6% mayor que durante el mismo período del ejercicio anterior, cifrándose en un 42,2% sobre ventas frente al 42,1% del ejercicio 2005. Incluyendo los mencionados costes de salida a bolsa (3.933 miles de €), el EBITDA de GAM para el período Enero-Septiembre de 2006 creció hasta 52.705 miles de €, un 35,5% sobre el año anterior.

Se observa un incremento en el EBITDA ajustado acumulado a Septiembre de 2006 frente al registrado en Junio de 2006 que se debe a factores inherentes al propio negocio. Tradicionalmente el tercer trimestre es un período favorable en términos de facturación y de rentabilidad debido a factores climatológicos, de estacionalidad (días de facturación) así como la contribución en la facturación que se deriva de la inversión en maquinaria realizada en el primer semestre del 2006. Este hecho compensa parcialmente el efecto negativo que pudiera provocar la fuerte política de expansión, diversificación y apertura de nuevas delegaciones en que la sociedad se encuentra inmersa.

En lo que se refiere a la deuda neta, a Septiembre de 2006 ésta se sitúa en ratios de 3 veces EBITDA (ajustado).

### **RESULTADO NETO**

El resultado ajustado del ejercicio asciende a 13.922 miles de €, un 49,3% superior al recogido en el mismo período del ejercicio anterior y corresponde a un margen neto ajustado de 10,4% sobre ventas. Incluyendo los mencionados costes de la salida a bolsa, el resultado del ejercicio de 2006 asciende a 11.366 miles de €, un 21,9% superior al alcanzado durante el mismo período del ejercicio anterior.



## Ventas Netas

El crecimiento de la cifra de negocios de GAM se mantiene en los niveles puestos de manifiesto en trimestres anteriores del ejercicio 2006, cifrándose el crecimiento de los ingresos consolidados en el 45,2% durante el período Enero-Septiembre respecto al mismo período del ejercicio anterior.

Tal y como muestra la tabla a que se recoge a continuación el crecimiento en la cifra de negocio se puede desglosar en:

- + 30,9% (28.612 miles de €) de crecimiento derivado de las delegaciones existentes a 1 de enero de 2005.
- + 4,4% (4.027 miles de €) de crecimiento proveniente de la apertura de nuevas delegaciones durante el primer semestre de 2006.
- + 0,02% (15,8 miles de €) de crecimiento procedentes de la apertura de nuevas delegaciones durante el tercer trimestre del 2006. La totalidad de aperturas se han producido en el mes de septiembre de 2006.
- + 2,9% (2.644 miles de €) de crecimiento proveniente de la apertura de nuevas delegaciones durante el segundo semestre de 2005.
- + 4,9% (4.576 miles de €) de crecimiento proveniente de la apertura de nuevas delegaciones durante el primer semestre de 2005.
- + 2,1% (1.935 miles de €) de crecimiento se deriva de la adquisición de J. Crespo en Mayo de 2005, la cual no fue contabilizada hasta el segundo trimestre de 2005.

### Crecimiento de Ventas Netas 3T06 versus 3T05 (acumulado).

Miles de €	Ventas Netas	Crecimiento
<b>Ventas Netas 3T 2005 acumulado</b>	<b>92.471</b>	
Ventas Netas 3T06 de Aperturas 1S05	4.576	4,9%
Ventas Netas 3T06 de Aperturas 2S05	2.644	2,9%
Ventas Netas 3T06 de Aperturas 1S06	4.027	4,4%
Ventas Netas 3T06 de Aperturas 3T06	16	0,02%
Ventas Netas 3T06 de Adquisiciones 1S05	1.935	2,1%
"Like for Like"	28.612	30,9%
Total crecimiento	41.810	45,2%
<b>Ventas Netas 3T 2006 acumulado</b>	<b>134.281</b>	

Este fuerte incremento en ventas se deriva de los factores clave que el grupo GAM, por sus características, dispone para crecer en los niveles descritos: la posibilidad de arrebatar la cuota de mercado a competidores, el incremento de la tasa de penetración y en último lugar por la introducción en nuevos mercados objetivos: a través de nuevos sectores de actividad o bien a través de nuevos productos.



## **Apertura de delegaciones y diversificación de la actividad**

Durante el periodo comprendido entre Enero y Septiembre de 2006 la compañía ha efectuado la apertura de 13 delegaciones generalistas. De éstas, y con el objetivo de incrementar su presencia en zonas donde el grupo GAM cuenta con una menor cuota de mercado, 6 se encuentran en el área del eje mediterráneo. Estas nuevas aperturas, unidas a las ya existentes en dicha zona, han presentado fuertes tasas de crecimiento en términos de volumen de negocio.

Otro pilar del crecimiento del grupo se encuentra en el proceso de diversificación iniciado, a través del cual, con la apertura de 4 divisiones especializadas, Gam aumenta su presencia en nuevos mercados así como la gama de productos ofertados, situándose la facturación de estas divisiones a septiembre de 2006 en más de 1 millón de euros.



**Para más información:**

**Directora de Desarrollo Corporativo**  
Covadonga Coto Telef. +34 985 73 22 73  
e-mail: ccoto@gamalquiler.com

**Relación con Inversores**  
Yolanda Salas Mov. +34 650 51 22 52  
e-mail: ysalas@gamalquiler.com

*Esta presentación ha sido realizada por la Compañía con el fin único de ser empleada para la presentación de los resultados del Grupo correspondientes al Tercer Trimestre de 2006.*

*La información recogida en este documento y cualquiera de sus datos sobre proyecciones o estimaciones a futuro no han sido verificados de forma independiente, y la compañía no se responsabiliza de ninguna manera de que la información u opiniones contenidas en el presente documento sean exactas y completas.*

*Los riesgos e incertidumbres que podrían potencialmente afectar la información facilitada son difíciles de predecir. La compañía no asume la obligación de revisar o actualizar públicamente tales manifestaciones en caso de que se produzcan cambios o acontecimientos no previstos que pudieran afectar a las mismas.*

*Ni la Compañía, ni ninguno de sus asesores o representantes, tendrá responsabilidad alguna (por negligencia o cualquier otro tipo) de los daños o perjuicios cualesquiera, derivadas de cualquier uso del presente documento o de su contenido o en conexión con este documento.*

*Este documento no representa oferta alguna o invitación a los inversores para que compren o suscriban acciones de ningún tipo y, de ninguna manera, constituye las bases de cualquier tipo de documento o compromiso.*