

Resultados Enero – Junio 2015

**Resultados alineados con los compromisos 2015;
crecimiento rentable y solidez de balance acorde a los
objetivos del nuevo plan 15-17**



Índice

1. Claves del periodo
2. Resultados Enero-Junio 2015 e indicadores clave
3. Perspectivas
4. Conclusiones

A photograph of a wind farm at sunrise or sunset. The sun is low on the horizon, creating a bright glow and long shadows. Several wind turbines are visible, with their silhouettes against the bright sky. The foreground shows the curved, metallic surface of a turbine, reflecting the sunlight.

Claves del periodo

Resultados alineados con los objetivos anuales



- ▶ **1.835 MW en pedidos firmes en 1S 15 (1.017 MW en 2T 15¹)**
+41% a/a (+27% a/a en 2T)
- ▶ **1.651 MM € en ventas 1S 15**
+31% a/a
- ▶ **136 MM € en EBIT² 1S 15 equivalente a un margen s/ventas de un 8,2% (8,4% en 2T 15)**
+64% vs. EBIT 1S 14
- ▶ **86 MM € de Beneficio Neto²**
2x BN 1S 14
- ▶ **39 MM € de caja neta en balance**

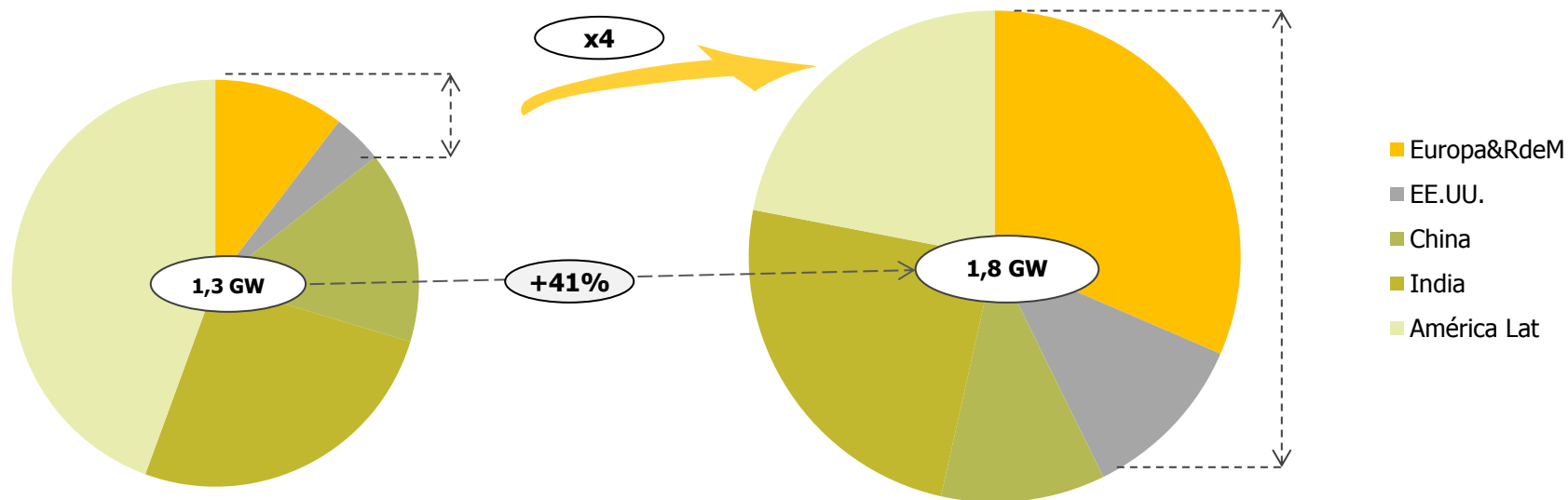
1. Órdenes firmes y confirmación de acuerdos marco para entrega en el año corriente y años futuros. Incluidos los pedidos por un volumen de 468 MW firmados a Junio 2015 y anunciados en julio (208 MW con Iberdrola en EE.UU., 200 MW con Orange en India y 60 MW con PowerChina ZhongNan en Tailandia).

2. EBIT y BN excluyendo el impacto de la creación y consolidación de Adwen que supondría un aumento de 29 MM € a nivel de EBIT y 11,2 MM € a nivel de BN.

Fortaleza comercial apoyada en la diversificación geográfica y en una cartera de producto sólida

Liderazgo en países emergentes y crecimiento en países desarrollados: volumen de pedidos de Europa & RdeM y EE.UU. se multiplica por cuatro vs. 1S 2014, contribuyendo un 43% al total (14% en 1S 2014)

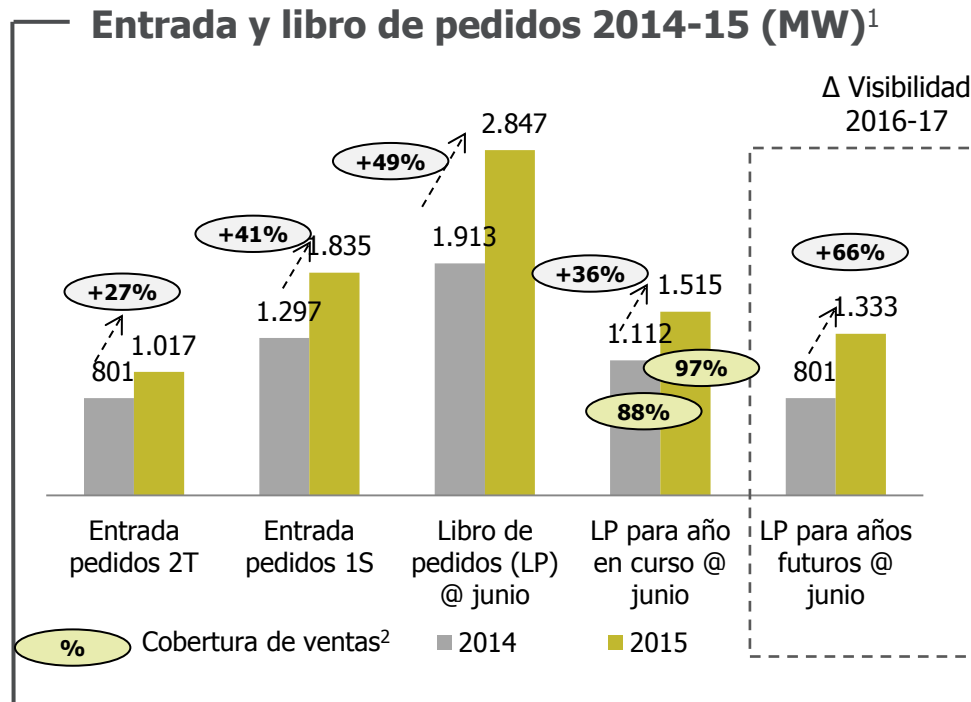
Desglose geográfico de entrada de pedidos 1S 2015 vs. 1S 2014



G114-2.0 MW y G114-2.5 MW contribuyen un 45% de la entrada de pedidos en 1S 2015 (vs. 6% en 1S 2014)

Con una entrada y un libro de pedidos acorde a los objetivos de crecimiento recogidos en el PN15-17

Se alcanza el compromiso de volumen 2015 (c.3.100 MW) y aumenta la visibilidad de ventas 2016-17 (libro de pedidos para ≥ 2016 : +66%)



Continúa la **mejora del ratio de entrada de pedidos a venta de pedidos**:

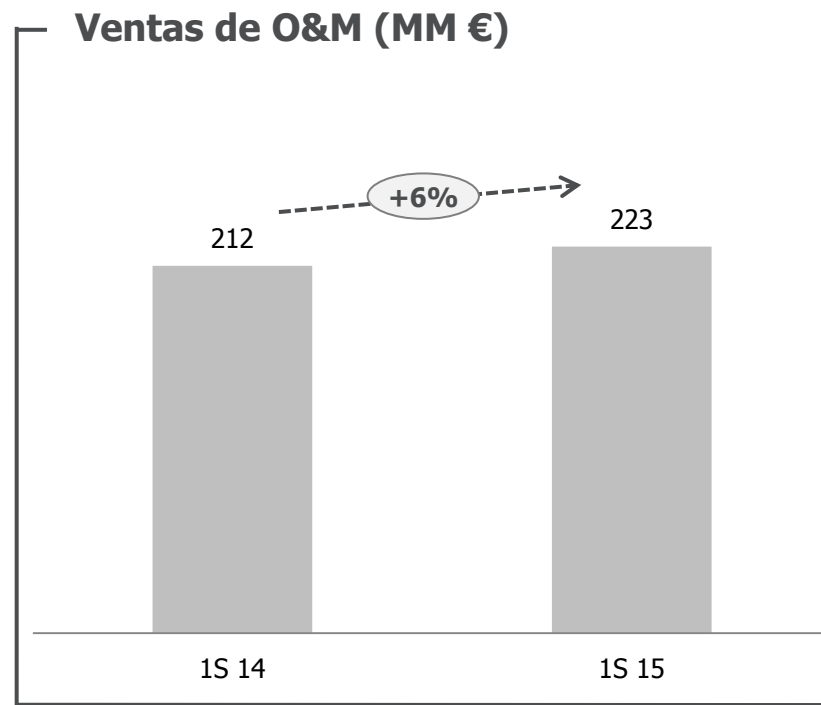
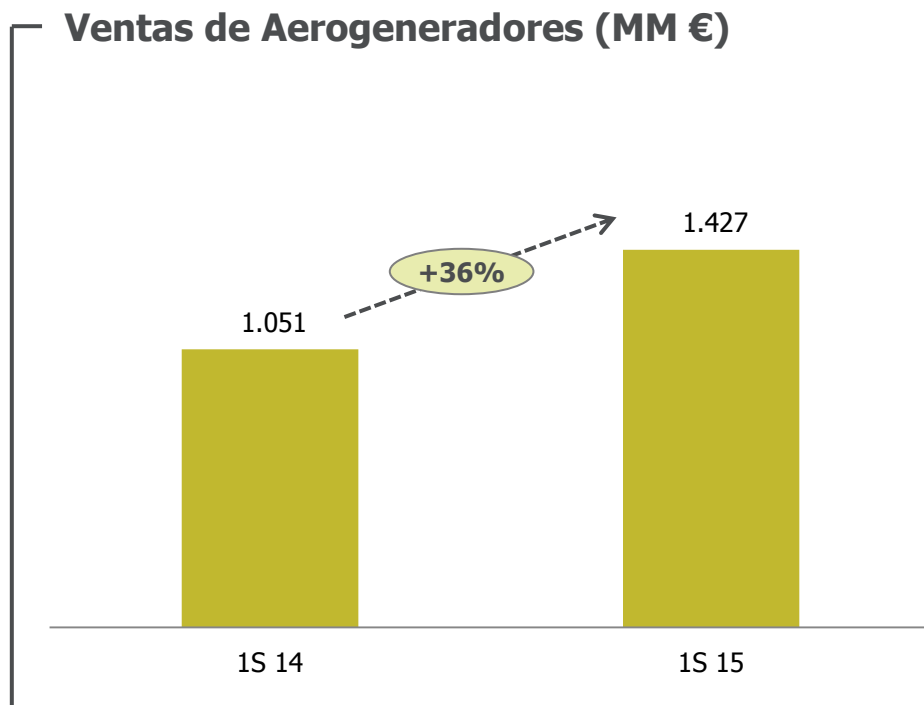
- 1,24x en 1S 15 vs. 1,09 en 1S 14
- 1,32x en 2T 15 vs. 1,15x en 1T 15

3.853 MW en pedidos en los últimos 12 meses

1. Órdenes firmes y confirmación de acuerdos marco para entrega en el año corriente y años futuros. Incluidos los pedidos por un volumen de 468 MW firmados a Junio 2015 y anunciados en julio (208 MW con Iberdrola en EE.UU., 200 MW con Orange en India y 60 MW con PowerChina ZhongNan en Tailandia).
2. Cobertura basada en total de pedidos recibidos a 30 de Junio de 2015 para actividad 2015 sobre guías ajustadas de volumen para 2015 (3.100 MWe). Cobertura trimestres 2014 basada en pedidos recibidos sobre ventas finales de 2.623 MWe.

Las ventas crecen un 31% a/a, 19% en moneda constante¹

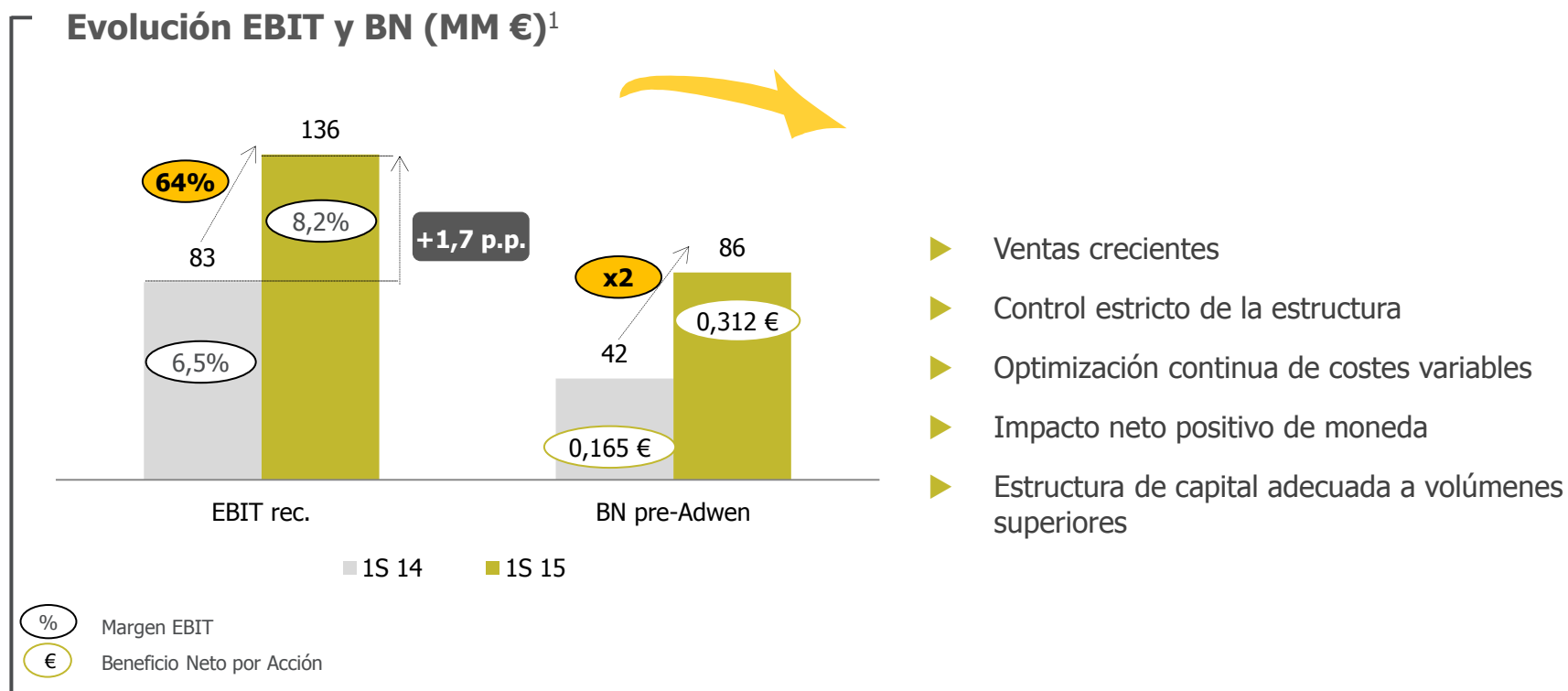
Apoyadas en el fuerte crecimiento de las ventas de Aerogeneradores, cuya actividad crece un 25% a/a



1. A tipo de cambio promedio de 1S 14

Con una mejora continua de la rentabilidad¹ a nivel operativo, EBIT +64% 1S 14, y neto, BN 2x 1S 14

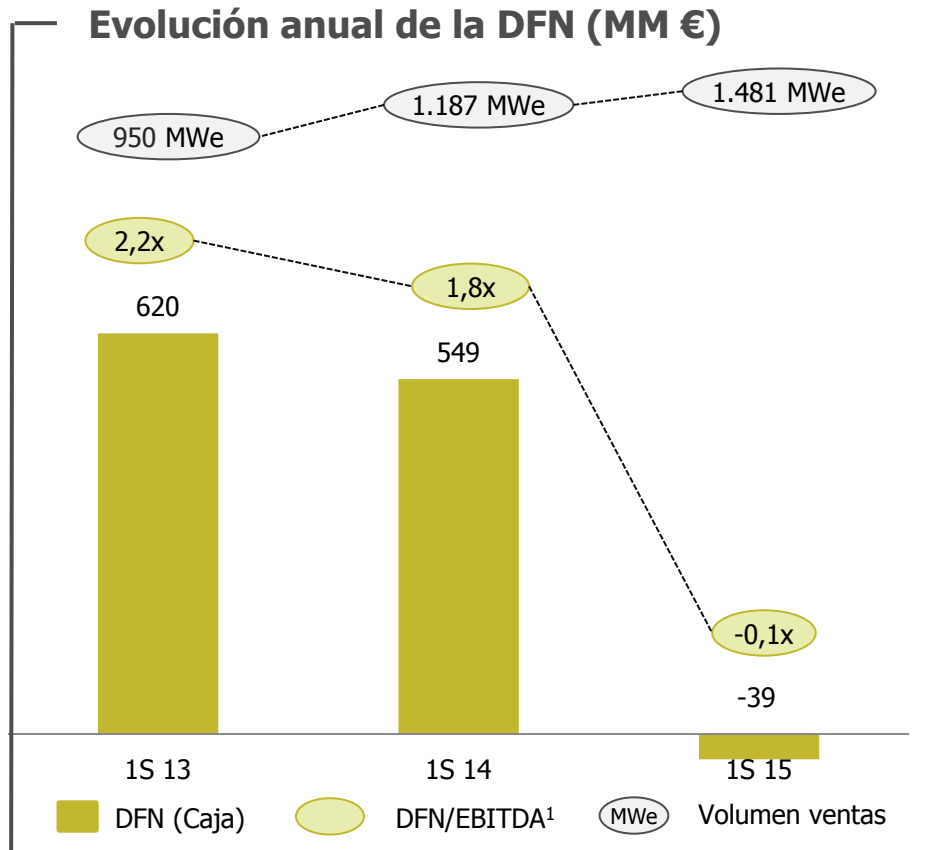
Y una tendencia positiva en la evolución de la rentabilidad operativa trimestral: margen EBIT 2T 15: 8,4% vs. 8% en 1T 15



1. EBIT y BN excluyendo impactos creación y consolidación de Adwen: 29 MM € a nivel de EBIT y 11,2 MM € a nivel de BN

Manteniendo la solidez del balance como prioridad

Control del endeudamiento en un entorno de actividad creciente



1. EBITDA últimos 12 meses

Control de la DFN en un entorno de actividad creciente

- ▶ Actividad (MWe): +25% a/a
- ▶ Ratio DFN/EBITDA¹: -0,1x

Apoyado en

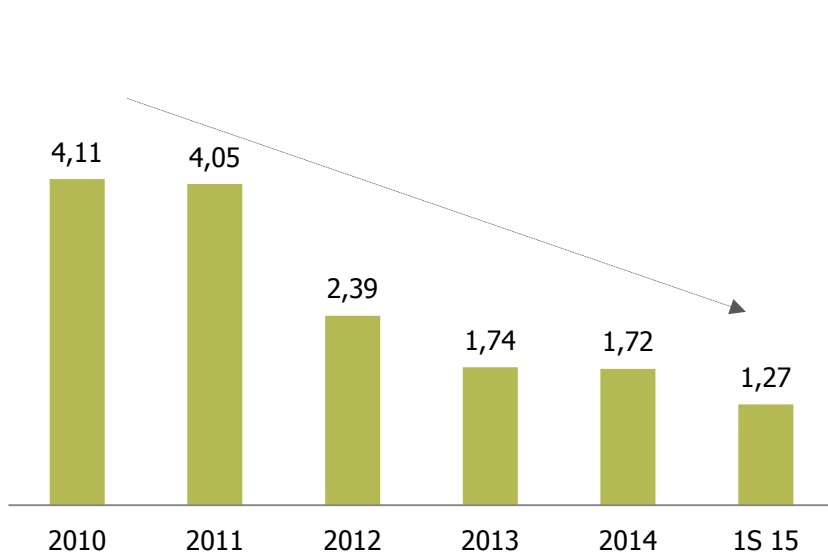
- ▶ Rentabilidad creciente
- ▶ Control del circulante
- ▶ Planificación de la inversión

Aumento desde diciembre 2014 ligado a estacionalidad propia del negocio

Y liderando en seguridad y salud

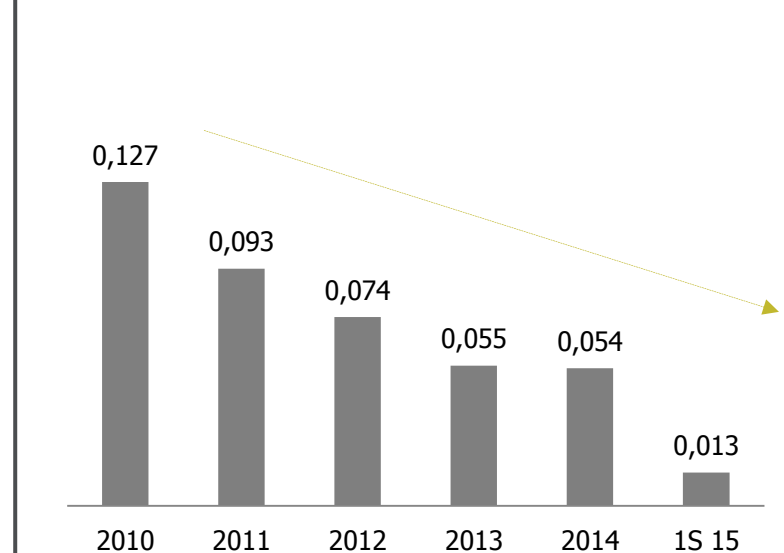
Evolución de índices de seguridad en frecuencia y severidad, alineada con objetivos

Índice de frecuencia¹



¹ Índice de frecuencia: $\text{N}^\circ \text{ de accidentes baja} \times 10^6 / \text{N}^\circ \text{ de horas trabajadas}$

Índice de severidad²



² Índice de severidad: $\text{N}^\circ \text{ de jornadas perdidas} \times 10^3 / \text{N}^\circ \text{ de horas trabajadas}$



Resultados Enero-Junio 2015 e indicadores clave

Grupo consolidado – Magnitudes financieras

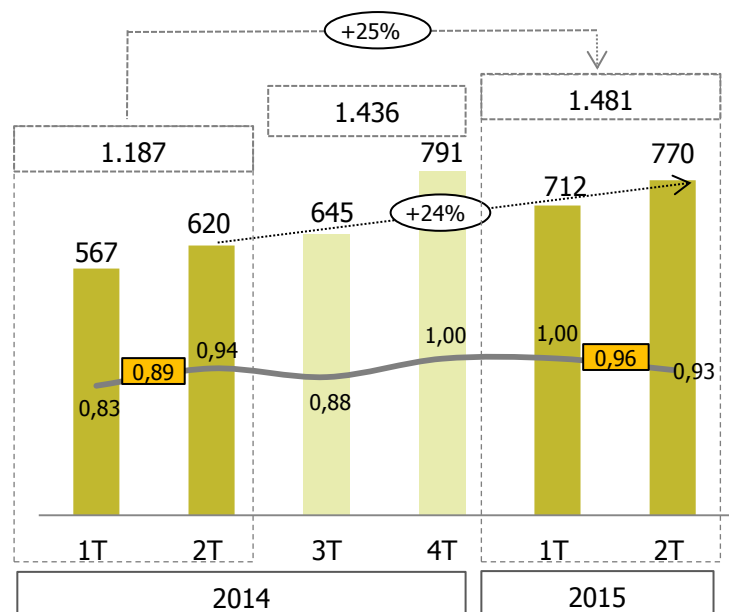
MM EUR	1S 2014	1S 2015	Var. %	2T 2015	Var.%
Ventas Grupo	1.262	1.651	+30,8%	830	20,6%
MWe	1.187	1.481	+24,9%	770	24,2%
Ventas de O&M	212	223	+5,6%	116	8,1%
EBIT recurrente	83	136	+64,4%	70	44,8%
<i>Margen EBIT recurrente</i>	<i>6,5%</i>	<i>8,2%</i>	<i>+1,7 p.p.</i>	<i>8,4%</i>	<i>+1,4 p.p.</i>
<i>Margen EBIT de O&M</i>	<i>12,3%</i>	<i>12,9%</i>	<i>+0,6 p.p.</i>	<i>13,2%</i>	<i>+1,5 p.p.</i>
EBIT ¹	83	165	2,0x	70	44,8%
Beneficio Neto (BN) pre-Adwen	42	86	2,0x	42	67,2%
BN por acción (€) pre-Adwen	0,17	0,31	1,9x	0,15	51,9%
Beneficio Neto ¹	42	97	2,3x	35	38,4%
Capital circulante (CC)	418	274	-34,4%	274	-34,4%
CC s/Ventas últimos 12 meses	16,8%	8,5%	-8,3 p.p.	8,5%	-8,3 p.p.
Deuda financiera neta (DFN)	549	-39	NA	-39	NA
DFN / EBITDA últimos 12 meses	1,8x	-0,1x	-1,9x	-0,1	-1,9x

1. Impacto procedente de la creación y consolidación de Adwen que supondría un aumento de 29 MM € a nivel de EBIT y 11,2 MM € a nivel de beneficio neto

Actividad. Aerogeneradores

Consolidación del crecimiento de la actividad resultado del posicionamiento competitivo

MWe vendidos



MWe

ASP trimestral: ventas de aerogeneradores, excluyendo O&M, entre MWe vendido por trimestre

ASP semestral: ventas de aerogeneradores, excluyendo O&M, entre MWe vendido por semestre

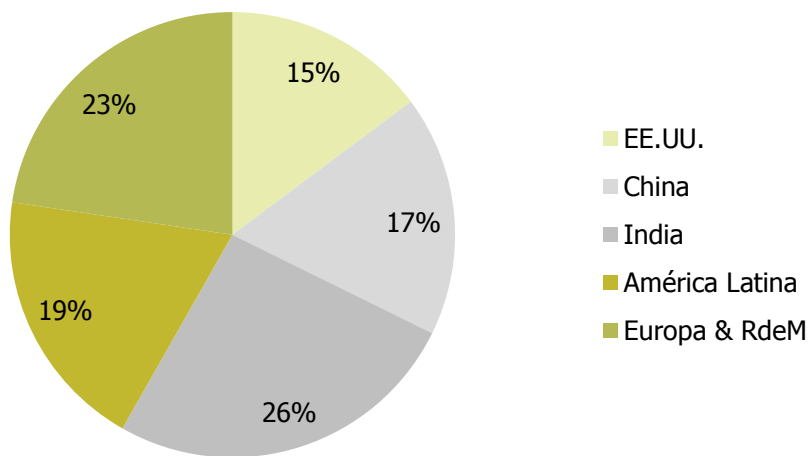
- ▶ **Actividad del periodo (+25% a/a en 1S y +24% a/a en 2T) alineada con el volumen comprometido** para el ejercicio (c.3.100 MWe) y cubierto por el libro de pedidos a 2T
- ▶ **Precios estables** por región y alcance de contrato
- ▶ **Evolución del ASP del primer semestre (+9%) alineada con expectativas ASP 2015 y con el nivel de ventas previsto** (c. 3.400 MM €)
- ▶ **Volatilidad trimestral de ASP, sin impacto en margen, resultado de**
 - Efecto moneda (+11% a/a en 1S 15)
 - Introducción de nuevos productos (G114 y mayor altura de torres)
 - Mix geográfico (Δ contribución de China en 1S 15)
 - Alcance del contrato (contribución de obra civil) y contribución trimestral de montaje y puesta en marcha (impacto negativo en 2T 15 vs. 1T 15 y 2T 14)

Actividad. Aerogeneradores

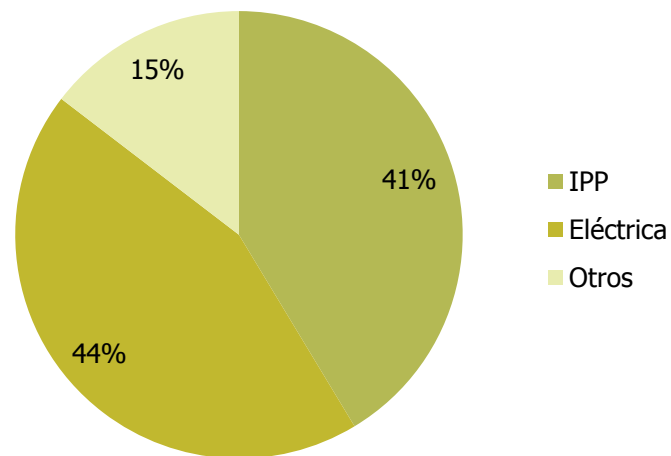
Diversificación geográfica y de clientes y sólido posicionamiento en mercados en crecimiento continúan caracterizando la actividad

- ✓ Presencia comercial en 18 países
- ✓ 32.732 MW instalados en 47 países
- ✓ Relación con más de 200 clientes (eléctricas, IPPs, inversores financieros y clientes de autoconsumo)

Mix geográfico (MWe vendidos)



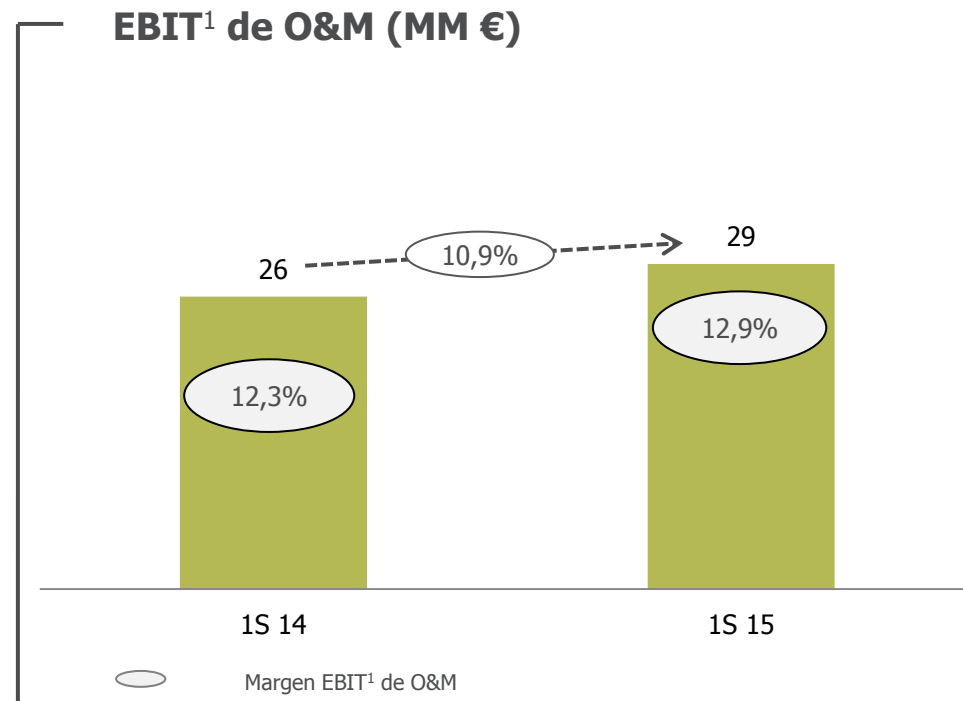
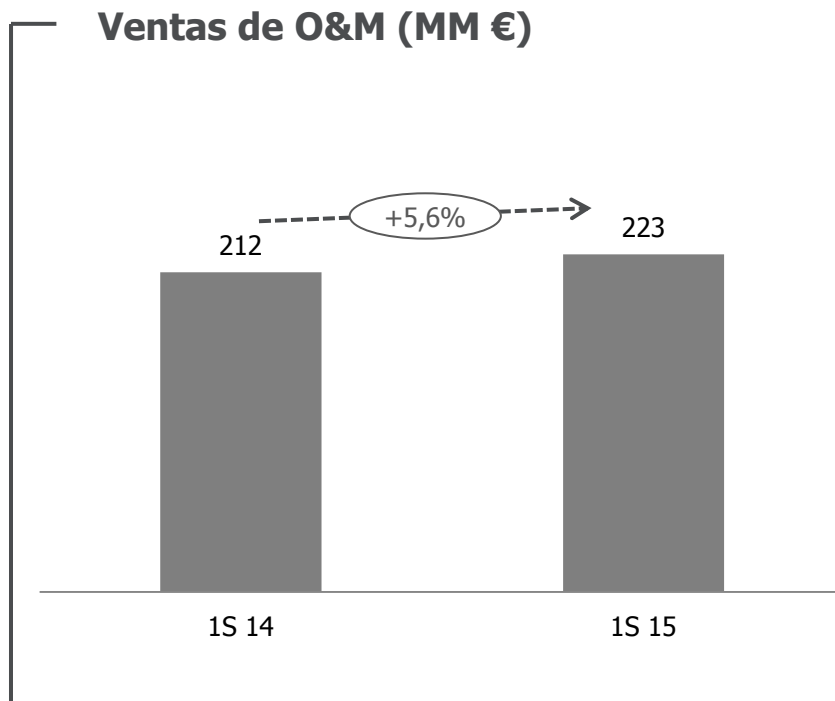
Desglose de MWe vendidos por tipología de cliente



Recuperación de la demanda por parte de eléctricas y otros clientes no IPPs alineada con las tendencias previstas en el PN 15-17

Actividad. Operación y mantenimiento

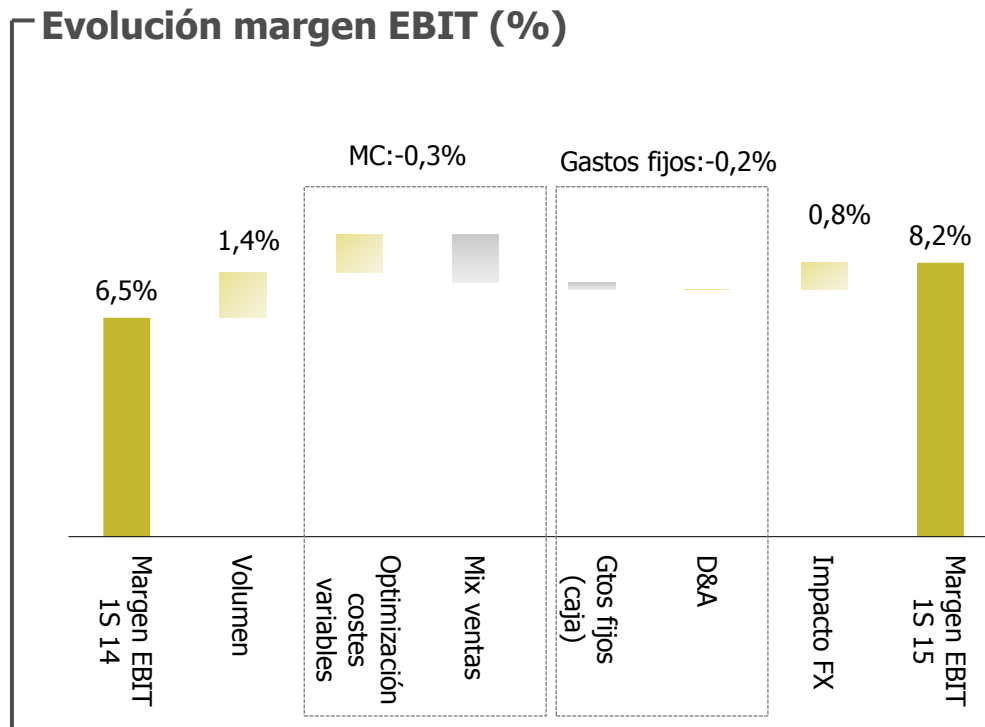
Crecimiento de ventas y rentabilidad alineadas con previsión anual



1. EBIT incluyendo gastos corporativos y de estructura

Rentabilidad - EBIT

Aumento del volumen con una estructura racionalizada, la optimización de costes variables y la evolución favorable de TC, principales motores de mejora de margen EBIT en 1S 2015



Palancas de mejora del margen alineadas con expectativas 2015

Impacto positivo procedente de

- ▶ **Aumento de volumen**
- ▶ **Optimización de costes variables**
- ▶ **FX**

Compensado parcialmente por

- ▶ **Mix de ventas** inc. menor contribución de O&M

Rentabilidad - EBIT

Programa de mejora continua y de liderazgo de calidad apoyan la mejora progresiva de la rentabilidad de AEGs sobre los pilares 9/15, compensando las presiones en costes del crecimiento y del lanzamiento de nuevos productos

Gamesa
Quality Leader



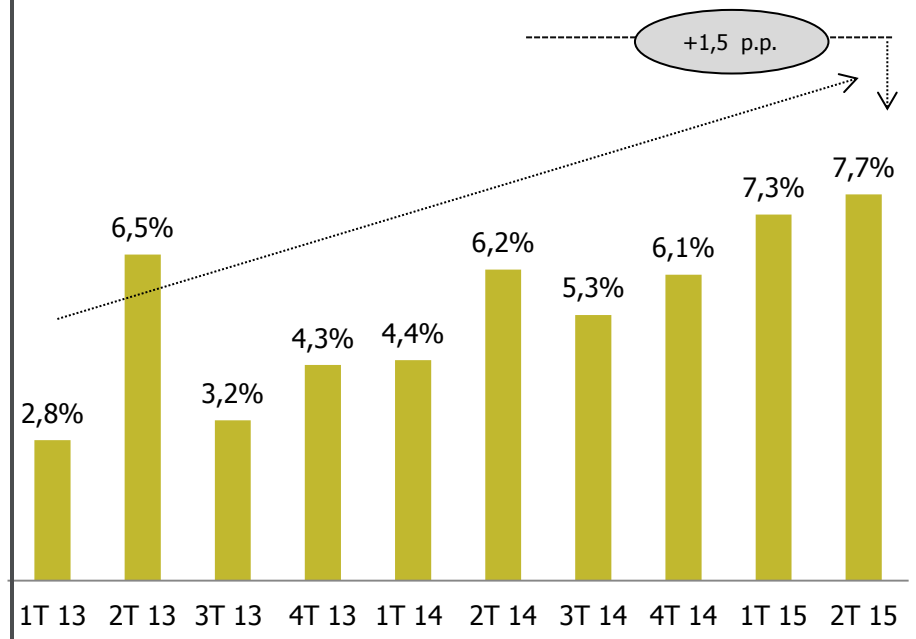
mci
Programas de
Mejora Continua

Mejoras de diseño

Mejoras de
competitividad
(Procesos)

Colaboración con
proveedores

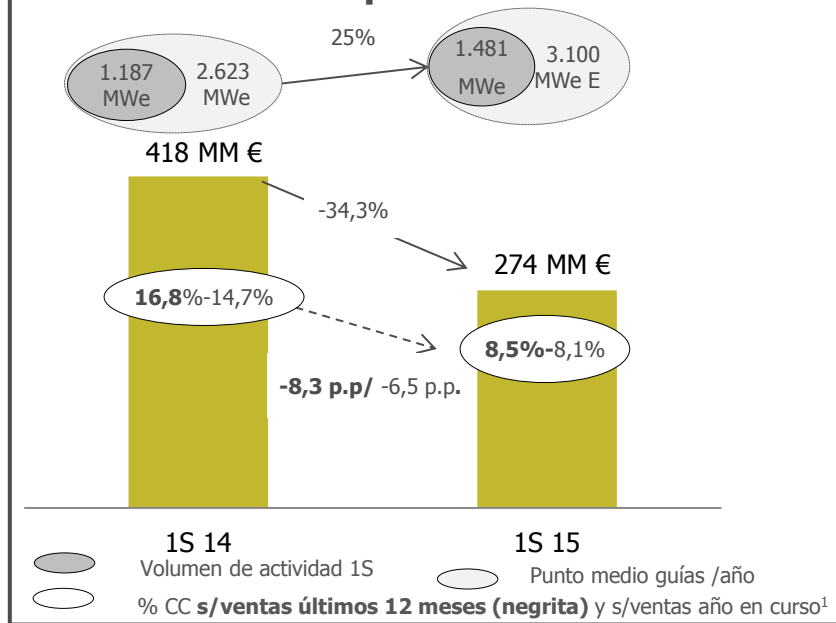
Evolución margen EBIT WTG (%)



Capital circulante

Consolidando la mejora de circulante en un entorno de fuerte crecimiento

Reducción del capital circulante

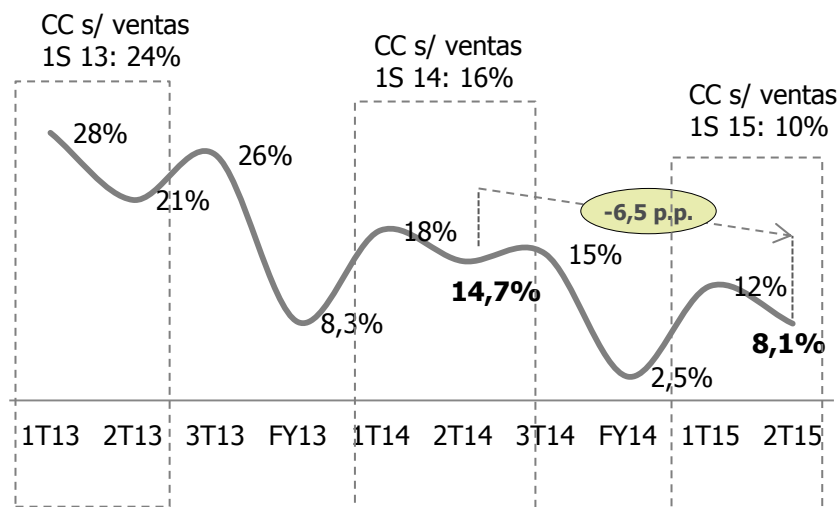


Reducción del circulante en un entorno de actividad creciente resultado de

- Alineación de fabricación a entregas y cobro
- Gestión activa de cuentas a cobrar y pagar
- Control de inversión en parques
- Monetización de activos en funcionamiento

1. Ventas de 2.846 MM € 2014 y guía de ventas para 2015 (3.400 MM €)

Consolidación de la mejora del capital circulante s/ventas¹



Evolución del circulante alineada con las guías anuales

Aumento vs. diciembre debido a la **estacionalidad** del negocio

Continúa la disminución del consumo medio de capital circulante

Formalización de la JV con Areva y consolidación de Adwen

Resultado de la creación y consolidación de Adwen en PyG (MM €)

IMPACTO DETALLADO EN PyG		
Plusvalía bruta ¹	29,2	EBIT
Resultado puesta en equivalencia 50% Adwen 1S	(9,7)	Resultado Puesta en Equivalencia
Estimación Gasto IS	(8,2)	Gasto IS
Beneficio Neto	11,2	Beneficio Neto

1. Plusvalía bruta no recurrente=Total valor asignado (195 MM €)-Total valor aportación y costes de transacción (165,8 MM €)

Actividad de Adwen centrada en:

- Mejora operativa (instalación de los proyectos GT1 y BW2 y O&M de proyectos ya instalados)
- Ejecución y puesta en marcha de Wikinger (350 MW, 70 aerogeneradores AD 135-5MW)
- Desarrollo de máquina de 8 MW
- Desarrollo comercial en Europa en el plazo más inmediato

Perspectivas



Perspectivas 2015 intactas

	1S 2015	Guías 2015	
Volumen (MWe)	1.481	c.3.100	✓
Ventas (MM €)	1.651	c.3.400	✓
Margen EBIT	8,2%	≥8%	✓
Circulante s/Ventas	8,5%	<5%	✓
Capex s/Ventas	56 MM €	4%-5%	✓
ROCE			≥WACC+4%
Propuesta de dividendo: Pay Out Ratio			25%

Crecimiento rentable

Control del consumo de capital y de la inversión

Creando valor

Restaurando el pago de dividendo

- ✓ **Crecimiento de ventas: 25% en actividad y 31% en ventas en 1S 15**, apoyado en cobertura alcanzada y evolución €/Mwe, alineado con guías anuales
 - Cobertura¹ a Junio 15: 97%
 - Impacto positivo de tipo de cambio en venta €/MWe (+11% en 1S 15) compensado por el aumento de la contribución de China e India
- ✓ **Crecimiento en margen EBIT: 8,2% en 1S 15 y 8,4% en 2T 15** alineado con previsiones anuales (≥8%)
 - Sensibilidad del margen EBIT al tipo de cambio en 1S 15 (+0,8% vs. 1S 14) alineada con previsión 2015: +/-0,5% (menor impacto previsto en 2S 2015)
 - Disminución del impacto de FX por mayor localización y políticas de cobertura dinámicas
- ✓ **Posición de deuda/caja en balance: -0,1x en 1S 15 alineado con estructura a largo plazo**
 - Previsible aumento de la inversión en 2S 15, hasta alcanzar un ratio s/ventas entre 4% y 5%, para acometer el crecimiento previsto
 - Pago de dividendo realizado en 3T 2015

1. Cobertura basada en total de pedidos recibidos a 30 de Junio de 2015 para actividad 2015 sobre guías de volumen para 2015 (c. 3.100 MWe)

Tendencias de crecimiento rentable y solidez de balance acordes al PN 15-17

Aumento de la cobertura de ventas a medio plazo y crecimiento de la rentabilidad operativa mientras se mantiene la solidez de balance

	2014A	2015E	2017E	
Volumen (MWe)	2.623	c.3.100	3.500-3.800	
Margen EBIT ¹	6,4%	≥8%	>8%	Crecimiento rentable
EBIT (€mm)	181		x2 ¹	
WkC/ventas	2,5%	<5%	<5%	Control del circulante y de la inversión
Capex/ventas	3,8%	4%-5% ²	<3,5% ³	
ROCE	WACC+2%	WACC+4%	Creciente en el periodo	Aceleración de la creación de valor

1. A tipo de cambio promedio enero-mayo 2015, alineado con las guías de TC previstas para el ejercicio

2. Incluye capex orgánico de mantenimiento (3,5% s/ventas) y capex de crecimiento

3. Guías incluyen capex orgánico de mantenimiento

Avances en las líneas generales de actuación previstas en el plan

Junto al crecimiento rentable y la solidez de balance, Gamesa avanza en áreas adicionales recogidas en el PN 15-17 durante el 3T 2015

- ▶ Dentro de la estrategia de O&M apoyada en la optimización de la flota en mantenimiento y en la venta de productos de valor añadido:
 - ✓ **Contrato de Energy Thrust¹ para c.900 MW de parques** firmado en 3T 2015

- ▶ Dentro de la actividad de promoción que permite la puesta en valor de los recursos de promoción mediante acuerdos de co-desarrollo:
 - ✓ **MoU con SunEdison para el desarrollo de hasta 1.000 MW en 3 años**

- ▶ Dentro del análisis de oportunidades de crecimiento adicional, entre ellas, la actividad de EPC solar en India
 - ✓ Firma del primer **contrato solar de 10 MW**

1. Energy Thrust permite aumentar la producción eólica entre un 3% y un 5%

Y en los compromisos renovables y visibilidad regulatoria

Europa

- Aprobación parlamentaria de la propuesta legislativa para establecer la **reserva de estabilidad del Mercado de Carbono Europeo** (comienzo en 2019) con impacto **potencial de Δ precios de los derechos de emisión hasta 30 €/ton en 2030** (hoy: 7-8€/ton).
- **Aprobación de la Ley de Transición Energética en Francia:** ▽ aporte nuclear a producción eléctrica hasta el 50% en 2025 (hoy:75%) y un techo de 63.2GW instalados; objetivo de energía renovable en la energía primaria: 32% en 2030 y 40% en sector eléctrico (19.5% en 2014). **1.600 MW/año instalaciones eólicas onshore serían necesarias para cumplir el objetivo¹.**
- Eliminación del certificado de exención del impuesto del cambio climático y anuncio de legislación para eliminar los subsidios a onshore con un año de anticipación en **Reino Unido**

India

- Propuesta del Ministerio de EERR² de la **Ley de Energía Renovable 2015 para proporcionar el marco necesario** para impulsar el crecimiento de las EERR² y **cumplir con los objetivos de energía solar (100GW) y eólica (60GW) en 2022.**
- Entre las medidas recogidas destacan el aseguramiento de pagos a los productores renovables, la obligación de conectar a la red a todos los generadores de EERR², la creación de un Fondo Nacional y fondos estatales para promover las EERR mediante un impuesto al carbón y la promoción del uso de generación distribuida e instalaciones off-grid.

Otros

- **Compromiso de EE.UU. y Brasil** para lograr un acuerdo mundial sobre cambio climático en la cumbre de Paris. El compromiso para el 2030 es alcanzar un 20% de la generación eléctrica en sus respectivos países procedente de fuentes renovables no hidráulica.

1. Según la asociación eólica francesa
2. EERR: Energías Renovables

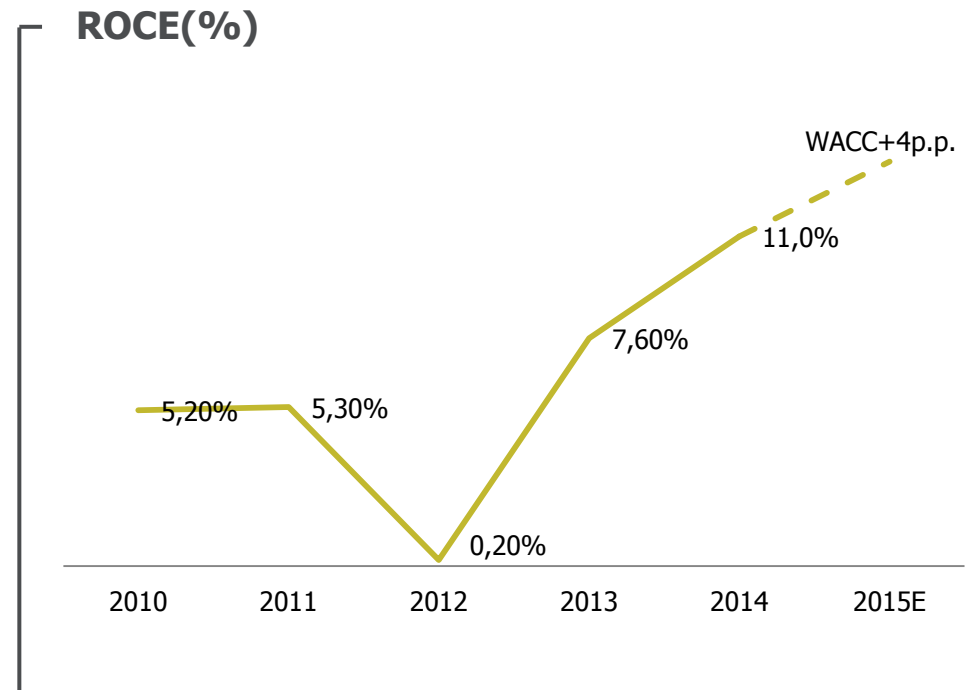
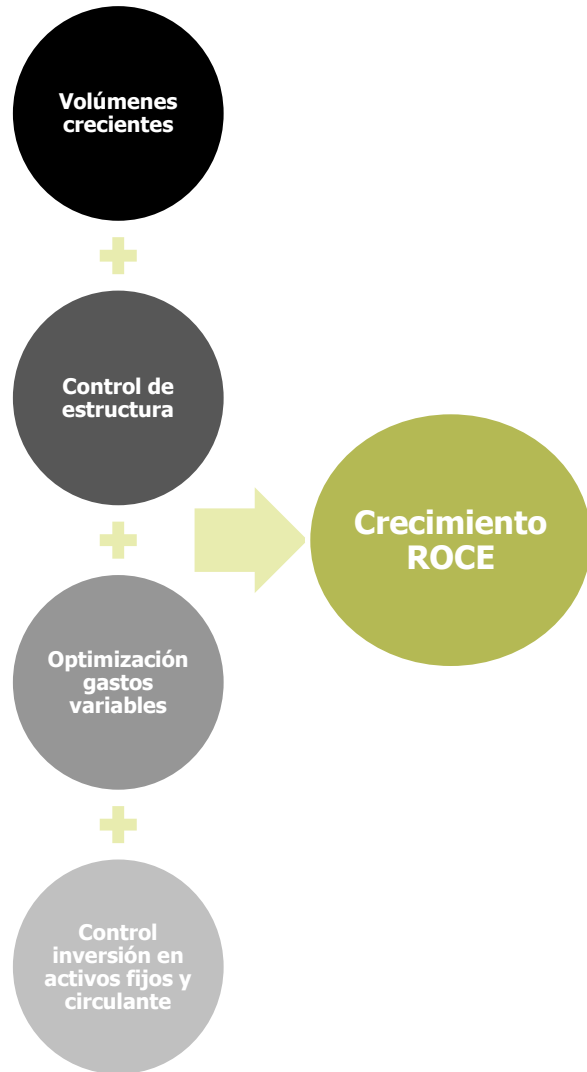
A low-angle, upward-looking photograph of a white wind turbine. The tower and the central hub are visible, with three long, slender blades extending outwards. The background is a clear, solid blue sky. The word "Conclusiones" is written in white, bold, sans-serif font, underlined with a thin yellow line, positioned on the right side of the image.

Conclusiones

Resultados alineados con compromisos 2015; tendencia de crecimiento rentable acorde al PN15-17

- ▶ **Resultados de crecimiento, rentabilidad y balance del primer semestre alineados** con las guías para 2015
- ▶ **Actividad comercial permite el alcance de los volúmenes comprometidos para 2015 y aumenta la visibilidad de las ventas a medio plazo**
 - 3.853 MW en pedidos firmados durante los últimos 12 meses
 - 97% cobertura de ventas 2015
 - +66% a/a libro de pedidos 2016-17
- ▶ **Evolución creciente del margen operativo resultado de los programas de mejora continua y liderazgo de calidad**, acorde al objetivo de crecimiento rentable del PN 2015-17
- ▶ **El estricto control de balance se mantiene como prioridad**, con una posición de caja neta de 39 MM € a final de 1S 15
- ▶ **Avances en varias de las líneas de trabajo para garantizar el crecimiento rentable** dentro y fuera del horizonte del plan

Acelerando la creación de valor



Alineados con los principales códigos de ética empresarial a nivel internacional

Comprometidos con el respeto a los derechos humanos y el medio ambiente



Red Pacto Mundial España
WE SUPPORT



Caring for Climate



Incluidos en los principales índices de sostenibilidad y responsabilidad corporativa



Aviso legal

“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 el 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 danos 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.

En el caso de duda prevalece la versión del presente documento en español”

Preguntas y Respuestas

Muchas Gracias

Obrigado

Thank you

谢谢！

धन्यवाद