

Zamudio, 29 de Abril de 2013

## Resultados Enero - Marzo 2013

### RENTABILIDAD Y SOLIDEZ DE BALANCE EN LÍNEA CON EL PLAN DE NEGOCIO 2013-2015

En un entorno económico complejo y operando en un mercado volátil, Gamesa Corporación Tecnológica<sup>1</sup> cierra el primer trimestre del año 2013 con un EBIT de 22 MM €<sup>2</sup>, equivalente a un margen de un 4,4% sobre las ventas del grupo, superando el promedio de las guías<sup>3</sup> comprometidas para el ejercicio. Esta mejora en la rentabilidad del grupo, un crecimiento de 7<sup>2</sup> puntos porcentuales respecto al margen EBIT del primer trimestre de 2012, se consigue con un volumen de actividad decreciente, gracias a la sólida ejecución del ejercicio de reducción de costes recogido en el plan de negocio 2013-2015. Asimismo se reduce la cantidad de endeudamiento más descuento sin recurso de la compañía en 15 MM €<sup>4</sup> desde diciembre de 2012, cumpliendo el objetivo de solidez de balance recogido en el plan.

#### Principales magnitudes consolidadas 1T 2013<sup>2</sup>

- **Ventas:** 491 MM EUR (-12,2% a/a)
- **EBIT:** 22 MM EUR
- **Beneficio Neto:** 7 MM EUR
- **Deuda Financiera Neta:** 729 MM EUR (2,8x EBITDA)
- **MWe vendidos:** 446 (-12,5% a/a)

**Las ventas de grupo se sitúan en los 491 MM €, un 12% inferior a las ventas del primer trimestre de 2012**, resultado de un menor volumen de fabricación ligado a la alineación de fabricación a entregas en un entorno de ralentización de la demanda. En este sentido, el volumen de actividad desciende hasta 446 MWe, un 12,5% inferior al primer trimestre de 2012 (510 MWe), resultado de la caída de los mercados estadounidense y chino. **Compensando parcialmente la caída** de dichos mercados **destaca el crecimiento de América Latina**, mercado que contribuye con más del 50% de las ventas del grupo, con 237 MW vendidos en el primer trimestre de 2013, un 56% más que en el primer trimestre de 2012 (152 MW).

Dentro de las áreas de crecimiento, destaca también el **fuerte desempeño de la unidad de servicios de operación y mantenimiento cuyas ventas crecen un 18% en el trimestre**, por encima del crecimiento de la flota en mantenimiento que asciende a 19.513 MW a marzo 2013, un 12% superior al mismo periodo de 2012. Durante el primer trimestre del año se renueva con Iberdrola el contrato de mantenimiento para 80 parques (2.286 MW) en España y Portugal por un periodo de tres años, y para 3 parques por un total de 108 MW en Hungría. De esta forma, la tasa de renovación post garantía del primer trimestre se sitúa por encima del promedio del grupo en 2012

<sup>1</sup> Gamesa Corporación Tecnológica incluye las actividades de fabricación de aerogeneradores, servicios de operación y mantenimiento – ambas actividades integradas en ejercicios anteriores dentro de la división de Aerogeneradores- y desarrollo, construcción y venta de parques –integradas en ejercicios anteriores en Parques o Gamesa Energía-

<sup>2</sup> Durante el primer trimestre de 2013 no ha tenido lugar ningún gasto extraordinario. Todas las variaciones respecto a cifras del primer trimestre de 2012 se calculan en referencia a cifras del 1T 2012 excluyendo extraordinarios que tuvieron lugar en dicho trimestre. En el primer trimestre de 2012 se contabilizaron gastos extraordinarios por importe de 2 MM €. Estos gastos extraordinarios están por tanto excluidos del cálculo de las variaciones anuales.

<sup>3</sup> Guía de margen EBIT: 3%-5%.

<sup>4</sup> 729 MM € de deuda financiera neta y 200 MM € de factoring sin recurso en 1T 2013 vs. 496 MM € de deuda financiera neta y 449 MM € de factoring sin recurso a diciembre 2012.

(76%). Igualmente se extiende el periodo de mantenimiento en los últimos contratos firmados con NedPower para el mantenimiento de 264 MW en EE.UU. por un periodo de 10 años, y con Tuuliwatti, un contrato por 18 MW y un acuerdo marco por 117 MW adicionales de G128-4,5 MW, 74% convertido en pedido en firme, que incluye el mantenimiento por un periodo de 10 años extensible otros cinco. De esta forma **a marzo 2013 el 72% de la flota bajo mantenimiento está contratada durante el horizonte del plan.**

La ralentización de la demanda global mencionada anteriormente se pone también de manifiesto en el ritmo de **entrada de pedidos en firme durante el primer trimestre de 2013 que asciende a 228 MW**, un 67% inferior a la entrada de pedidos en el mismo periodo de 2012. El descenso en la entrada de pedidos se produce por la caída del mercado americano, mercado que contribuyó con un 50% de los pedidos firmados entre enero y marzo de 2012. Dicha caída que se produce por la extensión tardía del subsidio a la producción renovable, comenzará a recuperarse durante los próximos meses. Excluyendo el impacto del mercado estadounidense, la entrada de pedidos se reduce un 32% frente al mismo periodo de 2012. Sin embargo es importante destacar la **recuperación que se produce durante el mes de Abril, durante el cual Gamesa firma pedidos por un volumen de 278 MW**, superior al volumen total de las firmas del primer trimestre del ejercicio. De esta forma **Gamesa cierra abril con una cobertura sobre la guía promedio del volumen de ventas comprometido para 2013 de un 74%**<sup>5</sup>.

En este entorno de ralentización del crecimiento de la demanda, **la puesta en marcha del plan de negocio 2013-2015 durante el cuarto trimestre de 2012 permite a Gamesa recuperar la rentabilidad.** En este respecto Gamesa termina el primer trimestre de 2013 con una **significativa mejora del margen EBIT sobre ventas hasta alcanzar un 4,4%**, siete puntos porcentuales superior al margen del primer trimestre de 2012 (-2,4%), alcanzando un beneficio operativo de 22 MM € frente a las pérdidas, antes de gastos extraordinarios, de 14 MM € del mismo periodo de 2012.

**Esta mejora de la rentabilidad se consigue** además en un entorno de menor volumen de actividad **gracias a la sólida ejecución del ejercicio de reestructuración de costes fijos y optimización de costes variables.** Al terminar el primer trimestre de 2013 se han puesto en marcha el 100% de las medidas de reducción de gastos fijos: adecuación de la plantilla de estructura, reducción del número de centros (15 centros en 1T 2013 y 39 desde fin de 2011), reducción de gastos generales (alquileres, viajes, consultoría...) y puesta en marcha de una central logística que consolida la actividad de 7 almacenes.

El beneficio procedente de la reestructuración de los gastos fijos y la puesta en marcha de acciones de optimización de gastos variables se ve acrecentado durante el primer trimestre de 2013 gracias a un mix geográfico favorable, con una mayor contribución de proyectos en Europa y México y una menor contribución de proyectos en China, y a un mayor peso de las ventas de servicios de operación y mantenimiento, con niveles de rentabilidad superiores. Este efecto incremental, que contribuye a alcanzar un margen de contribución de un 21,9% durante el primer trimestre de 2013, no se mantendrá necesariamente a lo largo del ejercicio, pero será substituido parcialmente por la progresiva optimización de los costes variables.

Finalmente, **Gamesa cierra el primer trimestre de 2013 con una reducción de la deuda financiera neta más el factoring sin recurso de 15 MM €** respecto al mes de Diciembre de 2012, y de 386 MM € respecto a marzo 2012, en línea con el objetivo de solidez de balance recogido en el plan. **La posición de deuda financiera neta asciende a 729 MM €**, frente a la DFN de 496 MM € de diciembre 2012, como resultado del aumento de circulante ligado a la estacionalidad del negocio y a la reducción del factoring. En este sentido, **el ratio de circulante sobre las ventas del grupo de un 25% se mantiene catorce puntos porcentuales por debajo del mismo ratio durante el primer trimestre de 2012 (39%).** La reducción del circulante sobre ventas en los últimos 12 meses obedece a varios factores: la monetización de los activos de parques durante 2012 (390 MW entregados excluyendo EE.UU.<sup>6</sup>), con la discontinuación de las operaciones de Gamesa Energía en EE.UU., el cambio del modelo de Gamesa Energía, sin recurso al balance del grupo para financiar las ventas de parques, y la alineación de fabricación a entrega, que reduce el circulante de la unidad de fabricación s/ventas a un nivel c.20% frente al 28% alcanzado durante el mismo periodo del año anterior.

<sup>5</sup> Guía de volumen de ventas 2013: 1.800-2.000 MW

<sup>6</sup> Incluyendo entregas en EE.UU. el total de parques entregados ascendió a 694 MW

**Principales Factores**

**Resultados Consolidados – 1er Trimestre 2013**

(MM €)	1T 2012 (1)	1T 2013 (1)	% Var.
<b>Ventas</b>	559	491	-12%
<b>Margen Contribución recurrente</b>	98	107	+9%
MC recurrente / Ventas (%)	17,6%	21,9%	+4,3pp
<b>EBITDA recurrente</b>	23	49	+111%
EBITDA recurrente / Ventas (%)	4,2%	10,0%	5,8pp
<b>EBITDA</b>	21	49	+131%
EBITDA / Ventas (%)	3,8%	10,0%	+6,2pp
<b>EBIT recurrente</b>	-14	22	NA
EBIT recurrente / Venta (%)	-2,4%	4,4%	+6,8%
<b>EBIT</b>	-16	22	NA
EBIT / Ventas (%)	-2,8%	4,4%	+7,2pp
<b>Beneficio recurrente (Pérdida)</b>	-19	7	NA
<b>Beneficio (Pérdida)</b>	-21	7	NA
<b>DFN</b>	1.034	729	-306

(1) Gamesa Energía USA por discontinuadas. 1T 2012 proforma presentado a efecto de comparación.

**Actividad**

Durante el primer trimestre **Gamesa ha vendido 446 MW, un -13% inferior a la actividad del primer trimestre de 2012**, principalmente como consecuencia de la reducción de actividad en EE.UU. Si bien, la actividad del primer trimestre se encuentra dentro de las guías de mercado (1.800-2.000 MW), de acuerdo a la estacionalidad de la actividad.

La actividad del primer trimestre de 2013 se desglosa de la siguiente manera:

(MW)	1T 2012	1T 2013	% var.	Estatus
<b>MW Entregado a cliente</b>	397	292	-26%	Transmisión de propiedad al cliente, en parque o en fábrica; Facturado.
<b>+ Variación de MWe Disponible ExWorks</b>	38	-99	NA	Variación del stock de aerogeneradores disponible para entrega a cliente; Facturado ExWork.
<b>+ Variación de MWe Grado de Avance</b>	75	252	NA	Variación del stock de aerogeneradores no disponible para entrega cliente; No Facturado.
<b>MWe Vendidos</b>	<b>510</b>	<b>446</b>	<b>-13%</b>	

Asimismo, en el primer trimestre del año **la variación de MWe disponibles ExWorks y Grado de Avance ha incrementado como consecuencia de la estacionalidad prevista en la actividad, principalmente en América Latina.**

Si bien las ventas de un trimestre pueden ser no significativas de la tendencia anual, de acuerdo a la estrategia de diversificación de mercados enmarcado en el Plan de Negocio 2013-15, **Gamesa continúa con una presencia significativa en mercados emergentes, clave en un entorno de visibilidad de demanda limitada en el medio plazo.**

- **América Latina se presenta como la región con mayor contribución a las ventas (53%),** convirtiéndose en el principal motor de crecimiento de la actividad (México, Brasil, Chile y Uruguay).
- **Europa y RoW tiene una contribución a las ventas del 20%,** principalmente vinculado a Egipto y Rumanía.
- **India supone un 17% del total de ventas del periodo,** en línea con la contribución del 1T 2012.
- **La contribución de EE.UU. y China a las ventas en el primer trimestre ha sido muy poco significativa, con un 8% y un 1% respectivamente. Cabe destacar que China se mantiene como principal centro de producción a nivel mundial (junto con España).**

Desglose geográfico de MWe vendidos de Aerogeneradores (%)	1T 2012	1T 2013
<b>EE.UU.</b>	27%	8%
<b>China</b>	6%	1%
<b>India</b>	19%	17%
<b>América Latina inc. Cono Sur</b>	30%	53%
<b>Europa y Resto del Mundo</b>	19%	20%
<b>TOTAL</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>

Asimismo, **el segmento Gamesa 2,0 MW representa en su conjunto un 95% de los MWe vendidos** en el 1T 2013 frente al 84% del mismo periodo del año anterior. La plataforma Gamesa 850 KW contribuye un 5% a los MWe vendidos.

Del mismo modo, **la actividad de Servicios progresa en línea con las expectativas**. A cierre de marzo, Gamesa cuenta con una flota en operación y mantenimiento de 19.513 MW, un 12% superior a la existente a cierre del primer trimestre de 2012.

## Rentabilidad

**Las ventas del primer trimestre de 2013 han experimentado un descenso del -12% respecto al mismo periodo del año 2012**, en línea con la evolución del MWe. La contribución de la unidad de Servicios a las ventas ha sido de 86 MM €, por encima de la registrada en el 1T 2012 (73 MM €).

**Gamesa cierra el trimestre con un resultado operativo (EBIT) consolidado de 22 MM €, situándose en un margen EBIT del 4,4%** (comparado con un EBIT sin costes de reestructuración en el 1T 2012 de -14 MM EUR y un margen EBIT de -2,4%).

La evolución del resultado operativo respecto al 1T 2012 se explica por:

- Menores volúmenes de venta (-2,3 p.p.)
- Mejora de costes fijos a través de la adecuación de la dimensión de la estructura de acuerdo al Plan de Negocio 2013-15 (+5,4 p.p.)
- Mejora de margen de contribución (+3,7 p.p.), por mejora de los costes variables, asociados a la superación de la curva de aprendizaje del modelo G97-2.0MW, las acciones de mejoras de costes asociadas al Plan 9/15 y el favorable mix de proyectos en el trimestre y a pesar de la continua presión en precios.

## Balance

**Gamesa finaliza el primer trimestre de 2013 con un capital circulante de 660 MM EUR, lo que representa un 25% sobre ventas**. Esto supone una reducción significativa respecto a primer trimestre de 2012 donde se registró un capital circulante de 1.175 MM EUR (c. 39% sobre ventas).

Esta **positiva evolución del capital circulante** viene producida por:

- Entrega de 390 MW de parques durante el año 2012, excluyendo EE.UU.
- Nuevo modelo de negocio de Gamesa Energía sin consumo de financiación
- Alineación de fabricación de turbinas a entregas a cliente

En este sentido, **considerando la estacionalidad característica de este negocio, Gamesa progresa en la consecución de los objetivos de solidez financiera anunciados para final de año**.

Adicionalmente, Gamesa continúa focalizada en el control estricto de sus inversiones, asegurando el retorno de las inversiones y la solidez de balance de la compañía. De esta manera, **Gamesa invierte 25 MM €, muy por debajo del mismo periodo de 2012 (50 MM EUR)**. Gamesa centra las inversiones de 2013:

- Inversión en I+D asociada a nuevos productos y plataformas (G97-2,0 MW, G114-2,0 MW,
- Gamesa 4,5 MW y offshore)
- Adecuación de capacidad productiva a la G97-2,0 MW y G114-2,0 MW
- Inversión vinculada a la fabricación de la plataforma Gamesa 4,5 MW

**Perspectivas**

**Desarrollo de la demanda global**

La puesta en marcha en octubre de 2012 del Plan de Negocio 2013-2015 obedece, principalmente, a la necesidad de adaptar el negocio a un nuevo entorno de mercado con tasas de crecimiento de dígito único, sobre-capacidad y presión en precios, recuperando la rentabilidad.

La ralentización del crecimiento de la demanda global hasta tasas de dígito único se produce por,

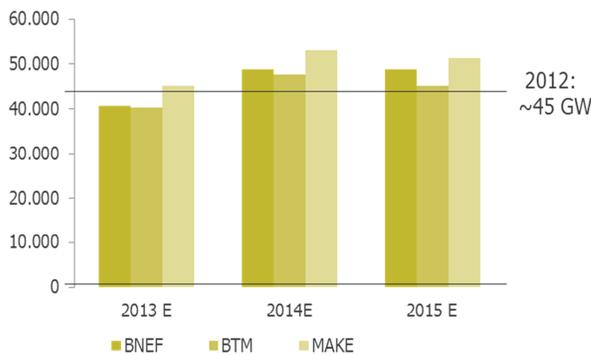
- el impacto de la debilidad económica y el alto endeudamiento de las economías desarrolladas en la demanda eléctrica y en el apoyo económico a las energías renovables, y
- el impacto de las limitaciones de red en los mercados emergentes, en la aprobación y ejecución de proyectos.

En los países desarrollados, la debilidad económica se traduce en un crecimiento negativo de la demanda eléctrica que unido a suficiente capacidad de generación hace innecesarias nuevas instalaciones en el medio plazo. Adicionalmente, el excesivo endeudamiento de los gobiernos occidentales conduce a una reducción del apoyo económico a las energías renovables, concretado en menores subsidios o ajustes a la baja de los regímenes tarifarios especiales, disminuyendo así la rentabilidad de los proyectos. Esta menor rentabilidad conduce a un ajuste de los planes de inversión de las compañías eléctricas cuyo objetivo prioritario es reducir el apalancamiento financiero de sus balances.

Por otra parte, las limitaciones de red en los mercados emergentes conducen a un retraso en la aprobación y ejecución de los proyectos. Hay que destacar, sin embargo, el sólido apoyo de la mayor parte de los gobiernos de los países en desarrollo a las energías renovables como parte imprescindible en el abastecimiento de sus necesidades energéticas en el medio y largo plazo.

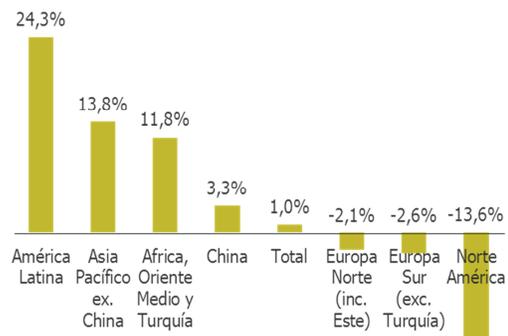
Los últimos informes publicados por las casas de consultoría especializadas en energías renovables confirman que la debilidad del crecimiento de la demanda global se mantendrá durante todo el horizonte del plan 2013-2015, con tasas de crecimiento compuesto que oscilan entre un 0% y un 5%, un descenso de las instalaciones en 2013, en torno a un 10%, y una gran dispersión geográfica en las tasas de crecimiento. Los mercados emergentes, de los que se estima procederá el 90% del crecimiento de la demanda eléctrica en el futuro, constituyen el principal motor de crecimiento de la demanda, encabezados por América Latina, área geográfica en la que Gamesa cuenta con un sólido posicionamiento.

Expectativas de instalaciones 2013-2015 (MW)<sup>1</sup>



1. Fuentes: BNEF, MAKE, BTM – últimas estimaciones disponibles-

TCAC 2013-2015 (%) por áreas geográficas<sup>2</sup>



1. Fuentes: MAKE Marzo 2012

La reducción en el ritmo de instalaciones durante el 2013 obedece a los siguientes factores:

- 1) La caída de la demanda en EE.UU. motivada por la extensión tardía del subsidio a la producción renovable (PTC). Esta caída, que ha tenido un efecto muy significativo en la firma de contratos durante el primer trimestre de 2013, comenzará a recuperarse progresivamente a partir del segundo trimestre de 2013 y sobre todo durante la segunda mitad del ejercicio.
- 2) Las limitaciones de red en China que retrasan la aprobación y ejecución de proyectos. Dichas limitaciones tuvieron un impacto significativo en el ejercicio pasado, y se encuentran detrás de la reducción de nuevas instalaciones en 2012 (c.-25% vs. 2011). Sin embargo el sólido compromiso del gobierno chino con el desarrollo eólico, con un objetivo de instalar 18.000 MW en el 2013, augura una recuperación de la demanda a partir de la segunda mitad de 2013.
- 3) La volatilidad regulatoria en Europa
  - a. La incertidumbre sobre el futuro del régimen de tarifas en Alemania, Reino Unido, todavía pendiente de concretar la reforma del sistema eléctrico, y Francia alargan y dificultan la financiación de los proyectos,
  - b. En Rumania y Polonia la discusión de cambios potenciales a los regímenes renovables impacta de forma negativa el ritmo de instalaciones aunque surgen nuevos mercados dentro de Europa del Este como Ucrania,
  - c. En el Sur de Europa, sin embargo, el impacto de la difícil situación económica en los regímenes renovables limita e incluso paraliza las instalaciones, situación que no se espera que cambie en el horizonte del plan.

Cabe destacar sin embargo el progresivo desarrollo de nuevos mercados en África, Oriente Medio o el sudeste asiático, mercados que están trabajando en la definición de regímenes tarifarios favorables al desarrollo eólico, así como la mejora del entorno regulatorio en mercados tan importantes como India, donde se ha reinstaurado el incentivo a la generación renovable, o la fortaleza de América Latina gracias a un recurso de viento que permite el desarrollo eólico sin necesidad de apoyos económicos adicionales.

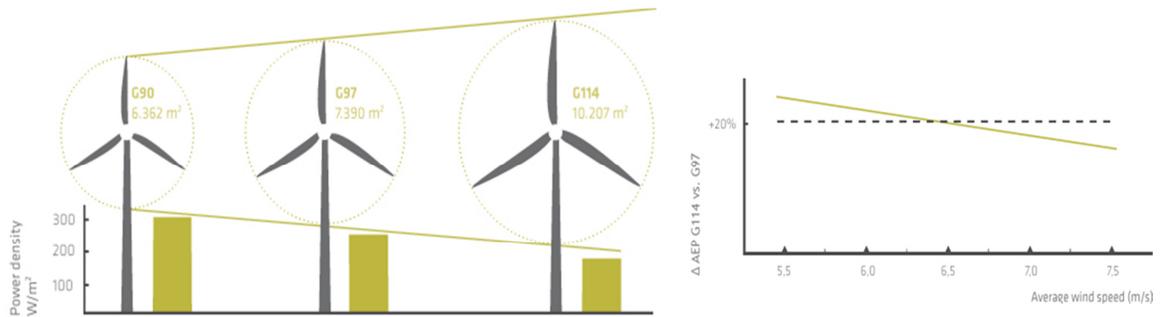
## Estrategia comercial

En este entorno de menor crecimiento global y con una mayor diversificación geográfica del mismo, la estrategia comercial juega un papel fundamental en la evolución del negocio. En este sentido Gamesa asienta su estrategia sobre los siguientes pilares:

- 1) La diversificación de la presencia comercial, focalizándose en mercados clave.
- 2) La fortaleza del posicionamiento en los mercados emergentes, apoyada en el extenso conocimiento local, el conocimiento de las necesidades del cliente, y la fiabilidad y solidez en la ejecución.
- 3) El desarrollo de nuevos servicios de O&M para aumentar la rentabilidad de los parques de nuestros clientes, especialmente importante en aquellos mercados maduros donde la situación económica o los regímenes de apoyo económico reducen o previenen nuevas instalaciones
- 4) Una cartera de producto orientada a satisfacer las necesidades del cliente y ofrecer un coste de energía competitivo. En este sentido cabe destacar
  - a. El papel que juega la nueva plataforma multi-MW (G10x-4,5 MW) especialmente en los mercados del norte de Europa, y
  - b. La G114 (2 MW -2,5 MW)**

La G 114 es el nuevo producto de la plataforma 2 MW / 2,5 MW para clase III, cuyas primeras entregas estarán listas para el 4T 2013, en el caso de la potencia de 2 MW y en el 2T 2014 en el caso de la potencia de 2,5 MW. Gamesa ha instalado ya 15.000 MW de esta plataforma con una disponibilidad media superior al 98%.

La G114 avanza en la optimización del coste de energía en línea con el plan de negocio, al ofrecer una producción anual de energía un 20% superior a la G97 para bajas clases de viento como se observa en los gráficos adjuntos.



## Optimización de costes

Junto a la importancia de una estrategia comercial y cartera de producto sólida y adecuada a la situación de mercado, dicho entorno de menor crecimiento de demanda requiere también un ejercicio continuo de optimización de costes.

Una vez puestas en marcha las medidas de reducción de los costes fijos incluidos en el PN, Gamesa continúa con la optimización de los costes variables. En este sentido y dentro de las medidas ya descritas en el plan de negocio cabe destacar la construcción del primer rotor por infusión en India. Solamente este cambio en los procesos de fabricación contribuirá a reducir el coste de fabricación interna de las palas en un 25% para 2015. A partir del segundo trimestre del año, continuará la mejora de los procesos de fabricación tanto internos como de proveedores clave, así como el ajuste de la capacidad de fabricación interna al desarrollo de la demanda, como se recoge en el PN 2013-2015.

## Conclusiones

En un entorno de actividad decreciente, resultado de la ralentización de la demanda global, y de presión en precios, **Gamesa cierra el primer trimestre de 2013 con un aumento significativo de la rentabilidad, con un margen EBIT de un 4,4% sobre las ventas del grupo, por encima del promedio de las guías de 2013<sup>7</sup> y 7 puntos porcentuales superior al margen EBIT del primer trimestre de 2012.** Este aumento de la rentabilidad en un entorno de volúmenes decrecientes, es el resultado de la puesta en marcha del plan de negocio 2013-2015, la sólida ejecución del ejercicio de reestructuración de costes fijos recogida en el plan- con un 100% de las medidas de ahorro puestas en marcha al final de marzo-, y la optimización de los costes variables. Adicionalmente, la rentabilidad del trimestre se beneficia de un mix geográfico favorable y un aumento del peso relativo de los servicios de O&M.

La ralentización de los pedidos durante el primer trimestre de 2013, con la recepción de órdenes por un volumen total de 228 MW<sup>8</sup>, resultado de la caída del mercado americano, se recupera en Abril. Durante este mes Gamesa firma pedidos por un volumen total de 278 MW<sup>9</sup>, lo que le permite alcanzar una **cobertura de las guías de ventas de un 74%**<sup>9</sup> resultado de su posicionamiento comercial, tecnológico y su cartera de producto.

**El primer trimestre termina con una reducción del total de endeudamiento (deuda financiera neta) más factoring del grupo**, en línea con el objetivo de solidez de balance recogido en el plan. Así Gamesa termina marzo con una deuda financiera neta de 729 MM € y un factoring sin recurso de 200 MM €, 15 MM€ por debajo de la posición de endeudamiento más factoring a cierre de diciembre 2012,

Es esta evolución de la rentabilidad, apoyada en la ejecución del ejercicio de reducción y optimización de costes, la evolución del libro de pedidos, resultado de la estrategia comercial de la compañía y la ventaja tecnológica y cartera de producto, y la solidez de balance los que apoyan **el mantenimiento de las guías del ejercicio 2013.**

	Guías 2013
Volumen (MWe)	1.800-2.000
Margen de contribución	17%-18%
Margen EBIT	3%-5%
Circulante AEGs s/Ventas	c.15%
Capex (MM €)	<150
DFN/EBITDA	<2,5X
Generación Caja Libre Neta	>0

<sup>7</sup> Guías de margen EBIT 2013: 3%-5%

<sup>8</sup> Pedidos en firme para entrega 2013 y años futuros

<sup>9</sup> Pedidos en firme para entrega 2013s /promedio de guías de volumen 2013 (1.800 MW - 2.000 MW)

**Anexo**

**Estados Financieros enero-marzo 2013**

**Gamesa Corporación Tecnológica – Consolidado**

<b>Cuenta de Pérdidas y Ganancias – MM EUR</b>	<b>1T 2012<sup>10</sup></b>	<b>1T 2013</b>
<b>Facturación<sup>11</sup></b>	558	486
'+/- Variaciones en existencias de productos terminados y WIP	(2)	17
Consumos	(386)	(314)
Otros ingresos operativos	1	5
Trabajo realizado sobre activos propios	25	20
Personal	(95)	(76)
Otros gastos operativos	(79)	(89)
<b>BAIIA</b>	<b>21</b>	<b>49</b>
Amortización	(24)	(20)
Provisiones	(13)	(7)
Pérdidas netas por deterioro de activos	2	-
Rdos en enajenación de activos no corrientes	(2)	-
<b>BAII</b>	<b>(16)</b>	<b>22</b>
Ingresos financieros	1	2
Gastos financieros	(18)	(11)
Diferencia de cambios (pérdidas / ganancias)	(4)	(1)
Pta. Equivalencia	-	-
<b>BAI</b>	<b>(36)</b>	<b>10</b>
Impuestos	5	(2)
<b>BDI (Operaciones continuadas)</b>	<b>(32)</b>	<b>8</b>
Resultado del periodo procedente de operaciones discontinuadas	11	(1)
Socios externos	-	-
<b>Resultado de la Sociedad Dominante</b>	<b>(21)</b>	<b>7</b>

<sup>10</sup> Cuanta de Pérdidas y Ganancias 1 2012 proforma a efectos comparativos con Gamesa Energía EE.UU. por discontinuadas

<sup>11</sup> La cifra de ventas de la cuenta de Pérdidas y Ganancias incluida en el informe de actividad corresponde a la suma de las líneas de facturación y otros ingresos operativos

<b>Balance de Situación - MM EUR</b>	<b>1T 2012<sup>12</sup></b>	<b>1T 2013</b>
Fondo de Comercio	387	387
Activos fijos operacionales, neto	756	569
Activos financieros no corrientes, neto	88	111
Impuestos diferidos	250	350
Existencias	897	638
Clientes	1.972	1.920
Administraciones públicas	312	330
Otras cuentas a cobrar	138	233
Activos financieros corrientes	68	17
Efectivo y equivalentes de efectivo	387	579
Activos mantenidos para la venta y operaciones discontinuadas	364	136
<b>Total Activo</b>	<b>5.618</b>	<b>5.271</b>
Fondos propios	1.667	1.031
Provisiones no corrientes e ingresos diferidos	225	341
Deuda financiera no corriente	908	1.020
Otros pasivos financieros no corrientes	51	56
Pasivo por impuesto diferido	71	59
Préstamos bancarios actuales	489	242
Acreedores comerciales y otras cuentas a pagar	1.907	2.165
Administraciones Públicas	172	211
Otros pasivos corrientes	122	115
Pasivos asociados a activos mantenidos para la venta	6	31
<b>Total Pasivo</b>	<b>5.618</b>	<b>5.271</b>

<sup>12</sup> Balance de situación 1T 2012 proforma a efectos comparativos con 1T 2013 con Gamesa Energía EE.UU. por discontinuadas

<b>Cash Flow – MM EUR<sup>13</sup></b>	<b>1T 2013</b>
Beneficio (con interrumpidas)	7
+ Amortizaciones	20
+ Provisiones	7
- Variación provisiones	(24)
- Variación de impuestos LP neto	(1)
- Variación circulante	(223)
- Otros	-
<b>Flujo de caja operacional</b>	<b>(213)</b>
- Inversiones	(25)
- Otros	-
<b>Flujo de caja del ejercicio</b>	<b>(237)</b>
- Dividendos pagados	-
- Variación acciones propias	5
- Otros	-
<b>Flujo de caja</b>	<b>(233)</b>
DFN Inicial	495
DFN Inicial	727

<sup>13</sup> Estado de flujo de caja con Gamesa Energía EE.UU. consolidado (DFN Diciembre: 495 MM € y a Marzo 2013: 727 MM€)

## **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.

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