

# *Gamesa, Resultados 2006*

*Plan de Negocio 2006 - 2008*

*Madrid, 20 de febrero de 2007*



**1**

**Resultados 2006**

**2**

**Claves del Periodo**

**3**

**Unidades de Negocio**

**4**

**Cumplimiento de Objetivos**

**5**

**Resumen 2006**

**6**

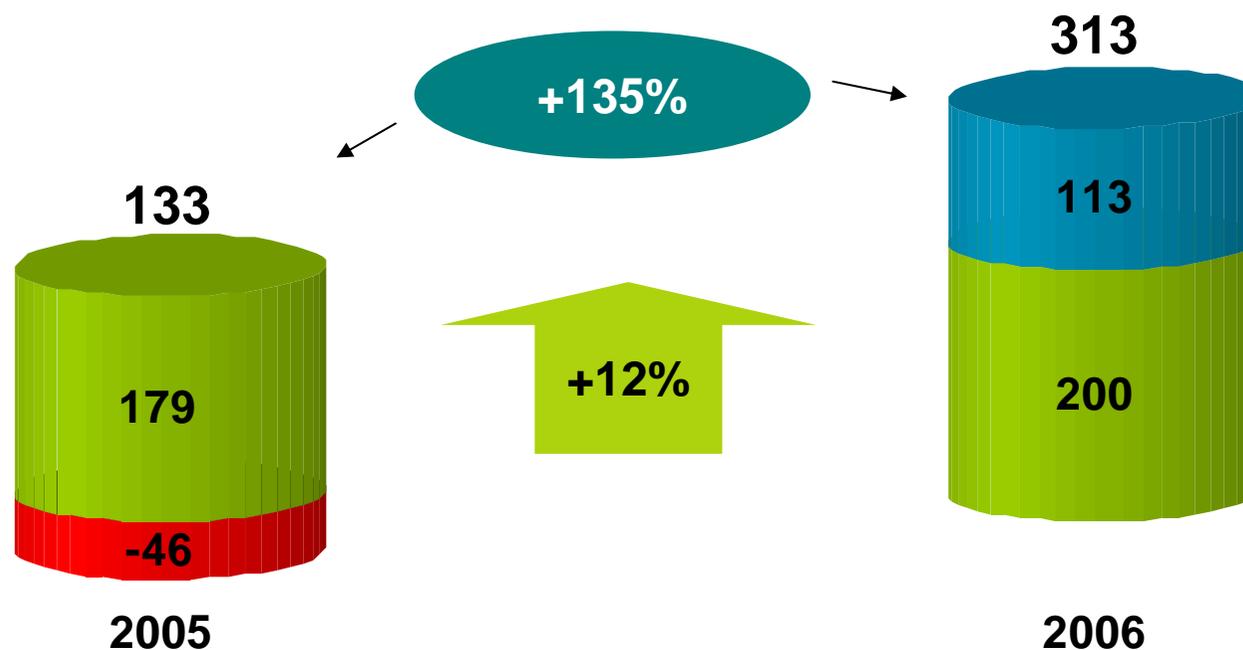
**Perspectivas 2007 - 2008**

**7**

**Conclusiones**

## 2006.- Buenos Resultados Económicos

*El beneficio neto consolidado ha aumentado un +135% hasta los 313 MM EUR, mientras que el beneficio de las operaciones continuadas crece un +12% hasta los 200 MM EUR*



Nota: Las magnitudes 2006 presentadas son no auditadas. Datos conforme a IFRS

## 2006.- Buenos Resultados Económicos

❁ Las ventas alcanzan los 2.401 MM. euros

+36%

❁ El EBITDA crece hasta los 411 MM. Euros

+25%

❁ La DFN se reduce hasta los 672 MM. Euros

39%

Fortaleciendo la **Solidez Financiera**

**DFN / EBITDA 1,6 x**

*Mientras progresamos en Crecimiento y Rentabilidad*

Nota: Las magnitudes 2006 presentadas son no auditadas. Datos conforme a IFRS. Crecimiento sobre el mismo periodo del año anterior

- 1** Resultados 2006
- 2** Claves del Periodo
- 3** Unidades de Negocio
- 4** Cumplimiento de objetivos
- 5** Resumen 2006
- 6** Perspectivas 2007 - 2008
- 7** Conclusiones

## Cambio climático: Una verdad ...

El cambio climático y sus consecuencias señalan la urgencia de impulsar el uso de energías renovables a nivel mundial.

La sensibilidad social y la demanda de nuevas, eficientes y rentables fuentes de suministro eléctrico son una realidad creciente.

Tanto la energía Eólica como la Solar disponen de tecnologías probadas para conseguir los objetivos de calidad y fiabilidad de suministro eléctrico.

Actualmente más de 28 países disponen de planes de crecimiento para energía eólica.

El sector eólico tiene una situación en la que la DEMANDA > OFERTA, no obstante los proveedores de materias primas y componentes básicos son los principales cuellos de botella

A la vez que se añaden diferentes evoluciones de las regulaciones por países:

- USA: prórroga de los PTCs hasta el año 2008
- España: revisión/actualización de RD 436/2004

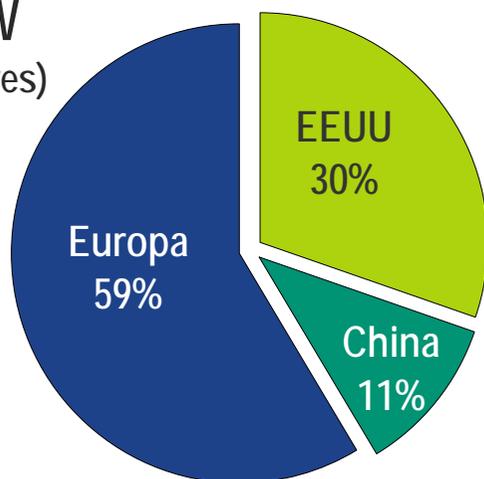
# Orientación a Mercados y Clientes Estratégicos



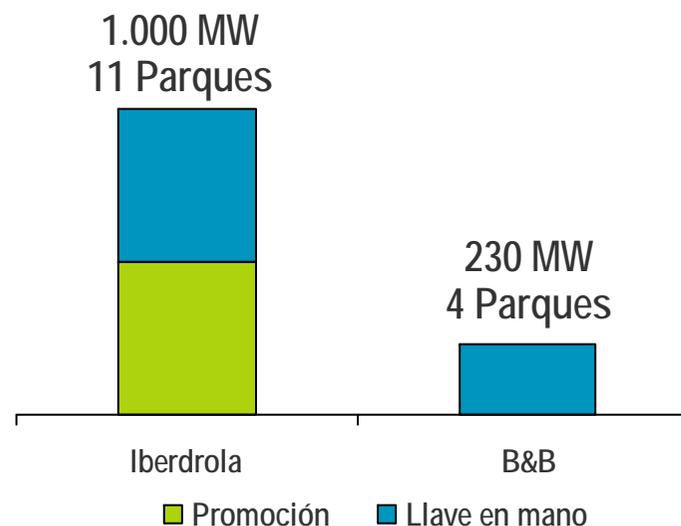
*La determinación de establecer relaciones de largo plazo, sostenibles y rentables con los clientes ha generado los primeros resultados en 2006:*

## 6 Planes Estratégicos Conjuntos

> 4.500 MW  
(aerogeneradores)



## Venta Parques en EEUU

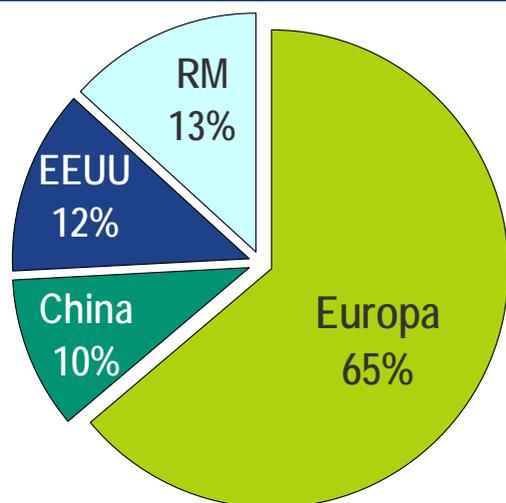


*... para ser realizados en el período 2007-2009*

## Mejora sostenida del ROCE (I)

*2.402 MW instalados, un +83% superior al año 2005, marca un registro histórico en la unidad de Aerogeneradores*

### Distribución geográfica de MW instalados



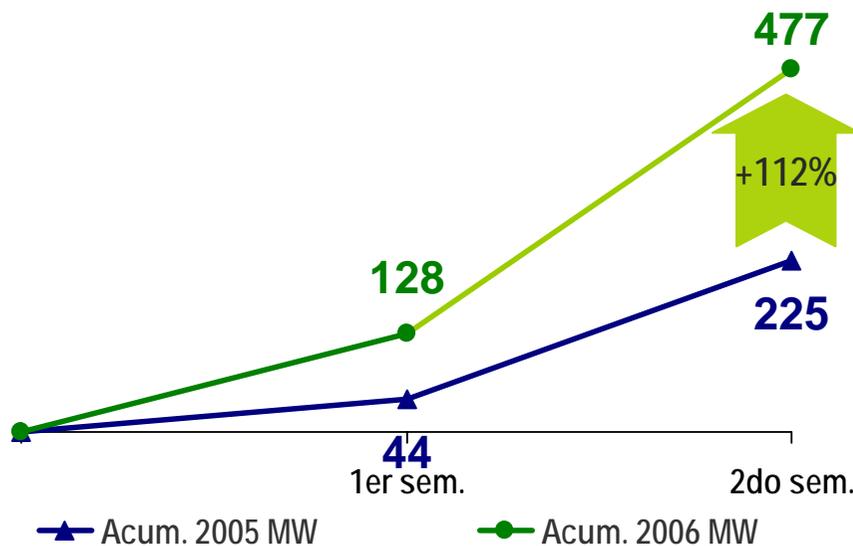
- Mejorando la cumplimentación de entregas
- Gestionando eficazmente los medios logísticos:
  - > 9.600 transportes especiales 
- Asignando los equipos y medios necesarios
  - > 360 personas en equipos de montaje 
  - > 100 grúas empleadas 

*... a la vez que ha permitido la disminución de GDA en -152 MWe*

## Mejora sostenida del ROCE (II)

*477 MW de venta en firme de Parques Eólicos, un +112% superior al año 2005, muestra un cambio de tendencia en la consecución de objetivos*

### Parques Eólicos vendidos en firme (MW)

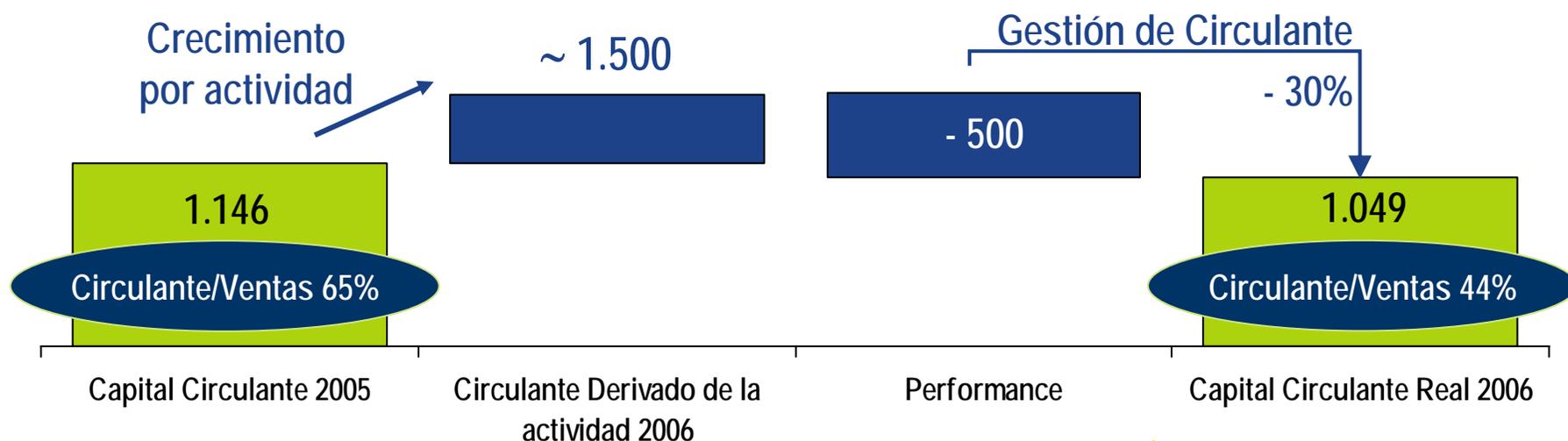


- Gestión compartida de proyectos (Venta al PLA) 254 MW
- Comienzo de ventas en USA

*... acelerando el proceso de financiación de los proyectos*

## Mejora sostenida del ROCE (III)

*Las acciones implantadas mediante el Plan de Gestión del Círculo, nos han permitido obtener una mejora del 30%, equivalente a 500 MM EUR*



- Rotación de inventarios en la unidad de aerogeneradores
- Mejora del tiempo del ciclo de cobro en aerogeneradores
- Gestión compartida de proyectos de parques eólicos

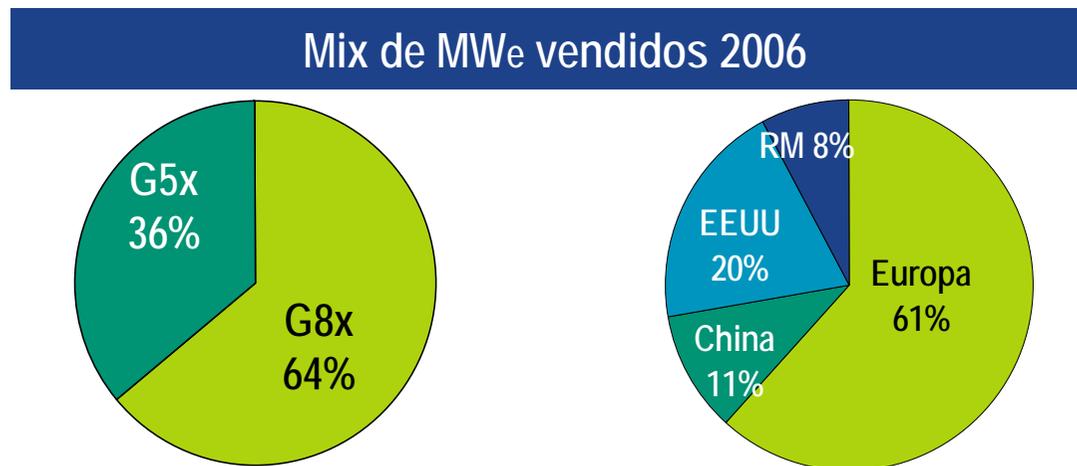


- 1** Resultados 2006
- 2** Claves del Periodo
- 3** Unidades de Negocio
- 4** Cumplimiento de objetivos
- 5** Resumen 2006
- 6** Perspectivas 2007 - 2008
- 7** Conclusiones

# Consolidando la posición competitiva en Aerogeneradores



- ❖ Con un crecimiento del +26% en ventas, desde los 1.782 MWe del 2005 hasta los 2.250 MWe del 2006, Gamesa se consolida como uno de los líderes mundiales
- ❖ La Exportación y la Máquina G8x (2 MW) han sido los principales motores de crecimiento



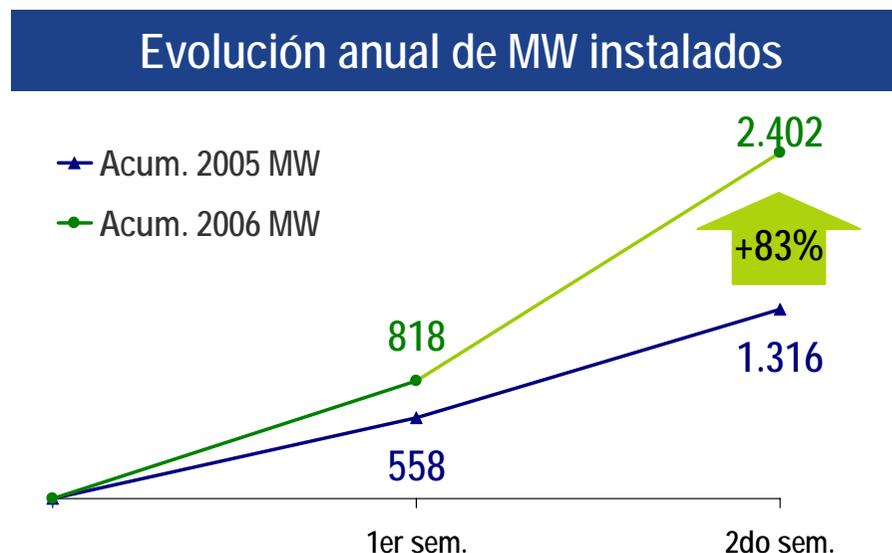
- ❖ La participación de Grandes Cuentas Estratégicas en las ventas ha pasado del 45% en 2005 al 64% en el 2006
- ❖ Los Pedidos Ex-Works representan el 33% sobre los pedidos totales realizados en 2006

# Consolidando la posición competitiva en Aerogeneradores



*El sistema de integración vertical de Gamesa ha soportado eficazmente el aumento de las entregas a clientes y las dificultades de la cadena de suministros estableciendo nuevos récords de producción y montaje*

Producción interna 2006		
(% crec. MW)	Componentes	MW
≥ 65%	Generadores	> 1.400
	Multiplicadoras	> 1.200
	Torres	> 800
≥ 28%	Palas	> 2.200
	Nacelles	> 2.200



*Asumiendo la ineficiencia en costes derivada de la recuperación de retrasos de materiales, los mayores costes logísticos y la infrutilización de los medios de montaje*

# La división de Aerogeneradores aumenta su contribución al resultado consolidado



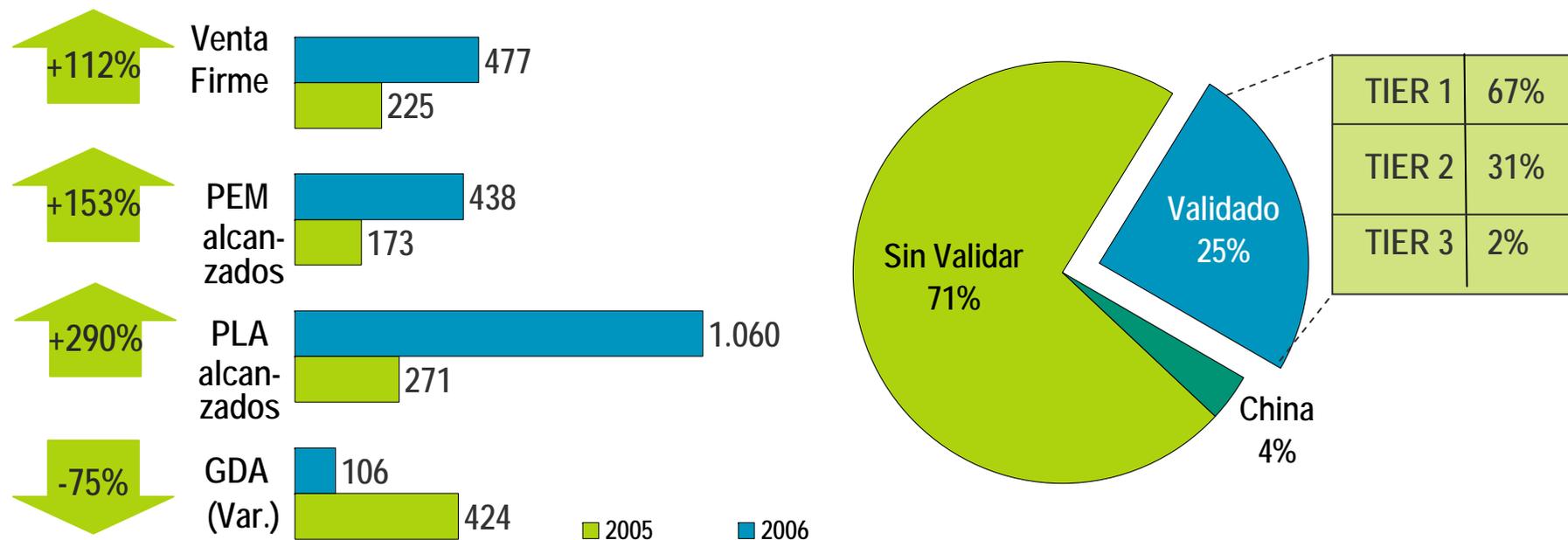
*Representando más del 75% del EBITDA e iniciando un cambio de tendencia en las necesidades de circulante*

MM EUR	2006	2005	Variación
Ventas	1.922	1.280	+50%
EBITDA	325	182	+79%
EBITDA / Ventas	17%	14%	+3 p.p.
BDI	140	68	+105%
BDI / Ventas	7%	5%	+2 p.p.
W.C./ Ventas	33%	52%	- 19 p.p.
Inversiones	156	155	-
F.C.F./ Ventas	+10%	-7%	+17 p.p.

Nota: Las magnitudes 2006 presentadas son no auditadas. Datos conforme a IFRS

# La venta de Parques Eólicos se focaliza en la ejecución y la entrega

*Durante el 2006, hemos aumentado significativamente la promoción, la puesta en marcha y la venta de parques conteniendo el grado de avance*



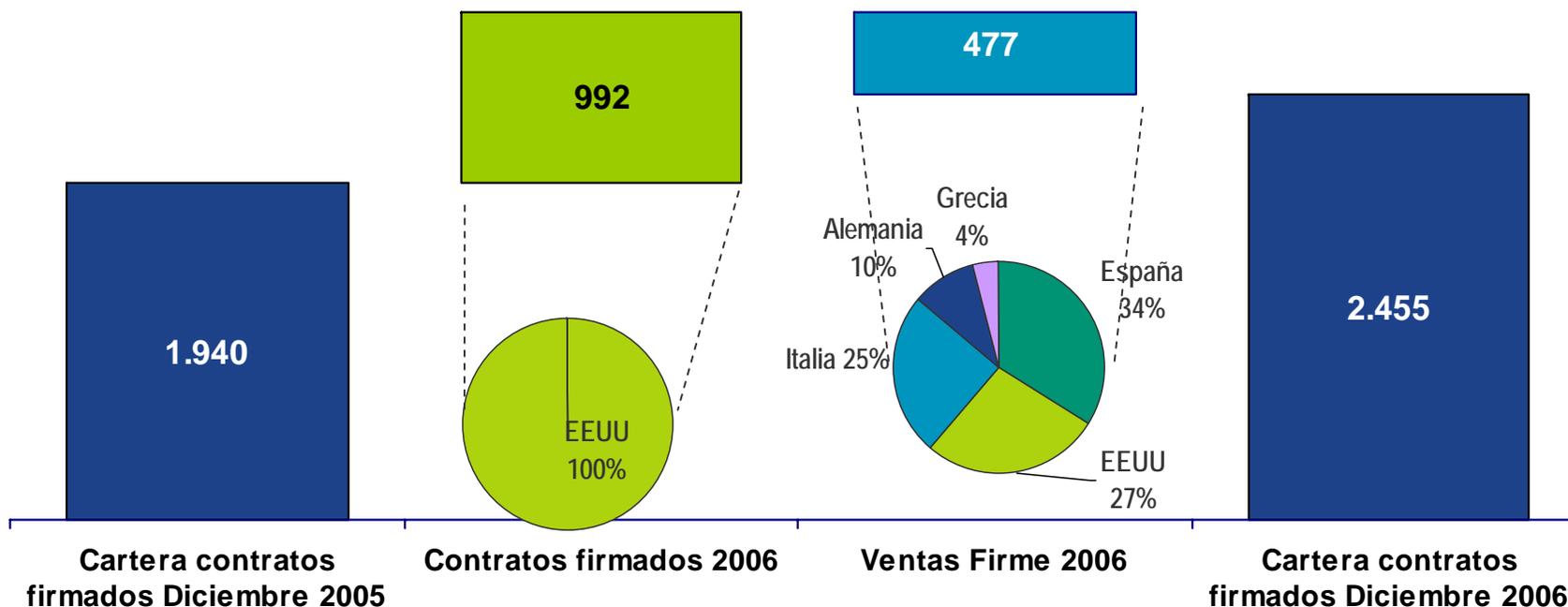
*... manteniendo una cartera dinámica de 20.000 MW en promoción, de los cuales 4.936 están validados y comenzando la instalación de torres de medición en China*

Nota: Cifras en MW

# La venta de Parques Eólicos se focaliza en la ejecución y la entrega



*El crecimiento de la cartera de ventas en 2006 proviene de EEUU*



*... con la modalidad de "gestión compartida de proyectos"*

Nota: Cifras en MW

# La división de Parques facilita la liquidez y la rentabilidad del Capital Empleado



*La focalización en entregas en firme y la contención del GDA ha permitido generar 90 MM EUR de tesorería*

MM EUR	2006	2005	Variación
Ventas	472	516	-8%
EBITDA	101	145	-30%
EBITDA / Ventas	21%	28%	- 7 p.p.
BDI	80	111	-27%
W.C./ Ventas <sup>(1)</sup>	59%	54%	+ 5 p.p.
Inversiones	0	0	-
<b>F.C.F./ Ventas <sup>(1)</sup></b>	<b>+13%</b>	<b>-8%</b>	<b>+21 p.p.</b>

(1) Ventas proforma que asumen 100% de los MW vendidos al CAP

Nota: Las magnitudes 2006 presentadas son no auditadas. Datos conforme a IFRS

## Solar: Transferencia interna del conocimiento para el despegue



*Con una facturación de 127 MM EUR y un EBITDA de 16 MM EUR la unidad de Gamesa Solar ha cumplido al 100% los objetivos definidos en el Plan de Negocios para el 2006.*

❁ Contratos : 28,4 MWp.

+373%

❁ Promoción propia : 17 MWp

❁ Nivel de deuda : 36 MM EUR

❁ Aprobación de una nueva planta de fabricación de paneles en Aznalcollar.

- Capacidad anual: 18 MW
- Inversión: 6,7 MM EUR
- Empleo: 52

- 1 Resultados 2006**
- 2 Claves del Periodo**
- 3 Unidades de Negocio**
- 4 Cumplimiento de objetivos**
- 5 Resumen 2006**
- 6 Perspectivas 2007 - 2008**
- 7 Conclusiones**

# Trasladando la Visión Estratégica en Acción

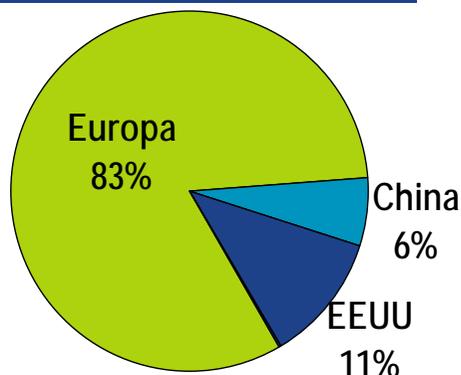
Visión  
estratégica

- Focalización, crecimiento, internacionalización en Energías Renovables

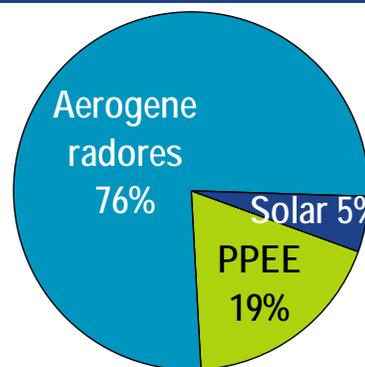
Acciones

- Desinversión de negocios no estratégicos (Aeronáutica y Servicios)
- Definición del Plan de Negocios 2006 – 2008
- Diseño y despliegue de la nueva Estructura Organizativa
- Puesta en marcha de 7 nuevas Instalaciones Productivas (4 en EEUU + 2 en España + 1 en China)

Plantilla 2006  
(5.400 empleados)



Negocios  
(mix de ventas<sup>(1)</sup> 2006)

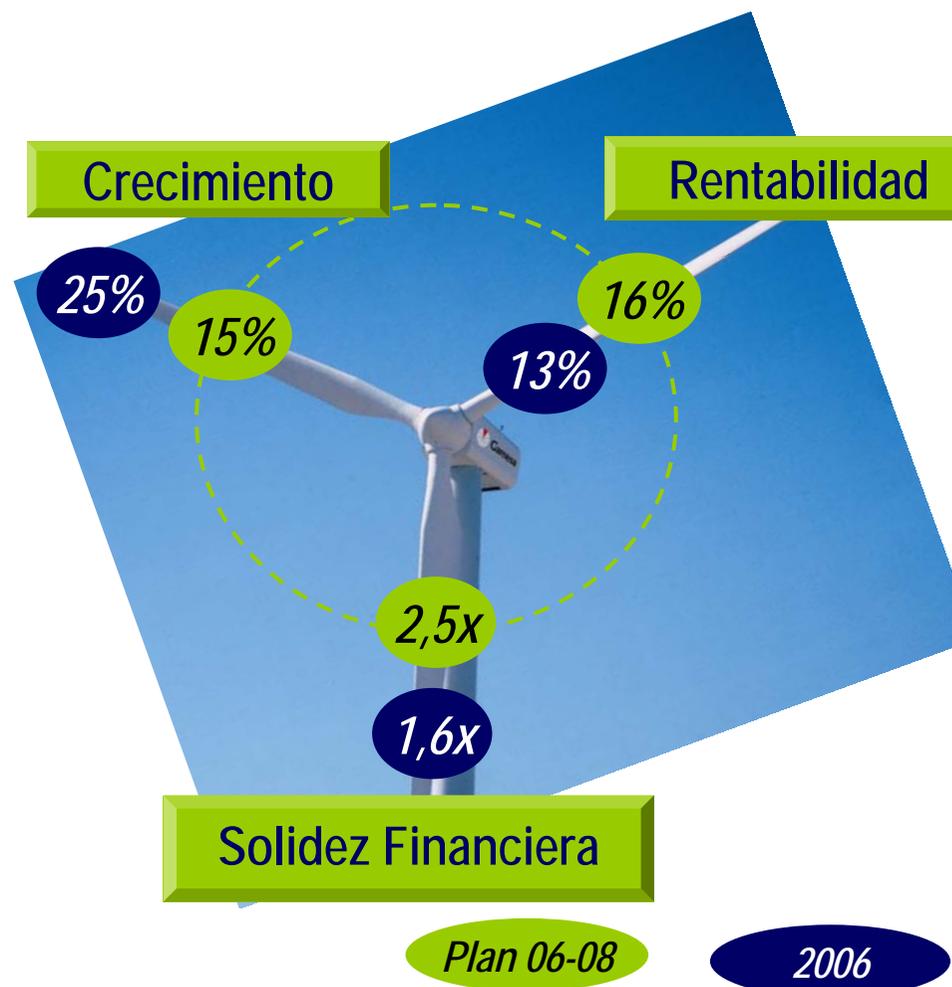


Internacionalización  
(mix de ventas<sup>(1)</sup> 2006)



(1) Magnitudes agregadas

# Cumplimiento de objetivos y valoración de resultados



- 1 Resultados 2006**
- 2 Claves del Periodo**
- 3 Unidades de Negocio**
- 4 Cumplimiento de objetivos**
- 5 Resumen 2006**
- 6 Perspectivas 2007 - 2008**
- 7 Conclusiones**

# 2006 ha sido el año de la consolidación como compañía líder en el sector renovable, internacional y de crecimiento sostenible



Transformación en una compañía 100% enfocada en energías renovables:

- Energía Eólica
- Energía Solar Fotovoltaica

Consolidación internacional:

- 55% del negocio de aerogeneradores
- 67% del negocio de parques
- 22% de la plantilla
- 24% de la capacidad productiva

Implantación de un modelo de crecimiento sostenible

- Record en crecimiento de EBITDA de los últimos 4 años
- 2006 ha sido un punto de inflexión en la tendencia en ROCE
- Primer año de generación de caja positiva desde 2003

## Esfuerzo que ha sido reconocido por diferentes instituciones



TOP 100 mundial en Gobierno Corporativo, Social y Medioambiental concedido por Innovest Strategic Value Advisors y Corporate Knights

Mantenimiento en el selectivo índice de sostenibilidad Footsie4Good

Best of European Business concedido por Roland Berger, CNN y ABC

- 1 Resultados 2006**
- 2 Claves del Periodo**
- 3 Unidades de Negocio**
- 4 Cumplimiento de objetivos**
- 5 Resumen 2006**
- 6 Perspectivas 2007 - 2008**
- 7 Conclusiones**

# En un entorno favorable y de creciente internacionalización, la clave es la gestión integral de la cadena de suministro



# Confirmación de perspectivas del mercado eólico



		Tendencia	Importancia	Urgencia
Perspectivas de Mercado	▪ Crecimiento medio anual del 16,4% 2005 -2010	=		
	▪ Europa mantendrá su peso en el mercado eólico	=		
	▪ EEUU y Asia Oriental incrementarán su contribución	=	Alta	Alta
Perspectivas de Proceso	▪ Incremento de la complejidad de la Cadena de Suministro	↑	Alta	Alta
	▪ Estrechamiento de márgenes debido a presión en costes	↑	Alta	Alta
	▪ Proyectos Llave en Mano	=	Media	Media
Perspectivas de Sostenibilidad	▪ Mejora del Coste de Energía	↑	Alta	Alta
	▪ Aumento de la Calidad y la Eficiencia	↑	Alta	Alta

## Principales Desafíos y Riesgos

*El cumplimiento de los objetivos 2007 representa una serie de desafíos tras los buenos resultados 2006*

Cumplimiento del plan de entregas comprometidos con clientes

Aumento de producción y mejora de productividad (> 20%)

Apertura de nueva capacidad en China

Desarrollo de proveedores en EEUU y China

Cumplimiento del plan de entregas comprometido por proveedores (producción, logística)

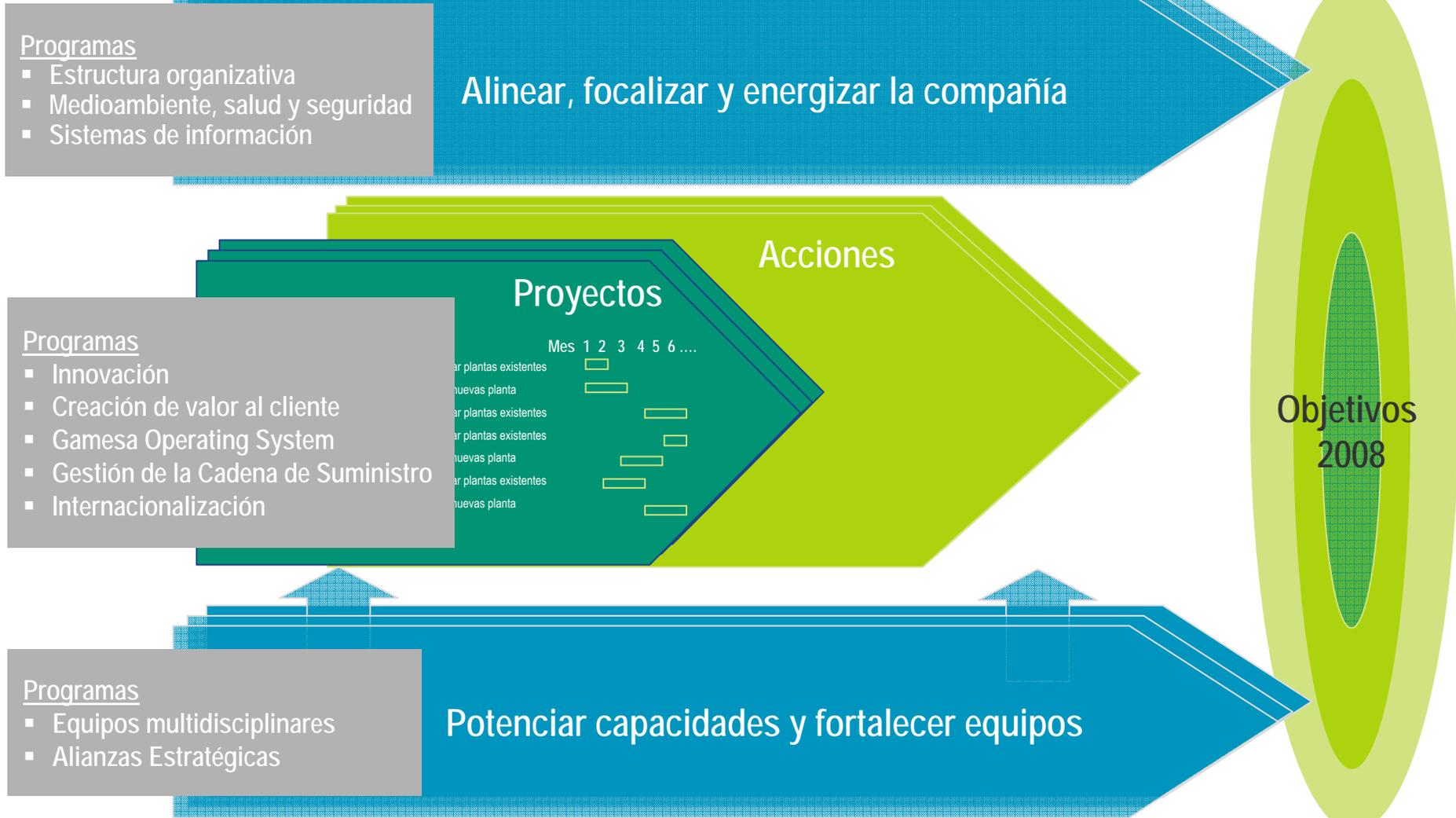
Adaptación de equipos a nuevas especificaciones técnicas de la regulación

Puesta en producción de la pala híbrida

Gestión de circulante

Despliegue organizativo y transformación de procesos de gestión

# 10 programas clave para el periodo 2007 – 2008



## Avanzando hacia el objetivo 2008

*Gamesa mantiene sus previsiones para el período 2007-2008 en un entorno de presión creciente*

		2005 referencia	2006 Real	2006 Cumplimento	Objetivo 2008
<b>Crecimiento</b>	EBITDA (MM EUR)	329	411	100%	> 15%
<b>Rentabilidad</b>	ROCE (%)	12%	13%	Tendencia correcta	> 16%
<b>Solidez Financiera</b>	Deuda neta/EBITDA	3,4x	1,6x	100%	< 2,5x

Nota: las cifras 2005 no incluyen las actividades de Aeronáutica y Servicios

- 1 Resultados 2006**
- 2 Claves del Periodo**
- 3 Unidades de Negocio**
- 4 Cumplimiento de objetivos**
- 5 Resumen 2006**
- 6 Perspectivas 2007 - 2008**
- 7 Conclusiones**

## “On the right track”

2006, año de consolidación como compañía líder en el sector renovable, internacional y de crecimiento sostenible

2007, nuevo aumento de capacidad y productividad superior al 20%

2007, despliegue organizativo y transformación de procesos de gestión

2007, desafío de gestión de la cadena de suministro y de circulante

2007, Avanzando hacia el objetivo 2008

# 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 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.”

# Gamesa. Relación con Inversores

## Sobre Gamesa

- ❁ Gamesa es una empresa especializada en energías renovables, principalmente la eólica. Líder en España y China. Está situada entre los primeros fabricantes de aerogeneradores a nivel mundial, con una cuota de mercado estimada cercana al 15% en 2006.
- ❁ En el ejercicio 2006, las actividades de energías renovables llevaron a Gamesa a facturar 2.401 Mill. EUR con una plantilla de 5.400 personas.
- ❁ Hasta finales de 2006, Gamesa ha instalado más de 9.800 MW de sus principales líneas de producto en 20 países, situados en 4 continentes. El equivalente anual de esa producción supone el consumo eléctrico de una ciudad como Madrid durante 6 años, y ha permitido el ahorro de 7,5 millones de toneladas/año equivalentes de petróleo y una reducción de emisiones de 51,9 millones de toneladas/año de CO<sub>2</sub>.
- ❁ Con una cartera de más de 20.000 MW eólicos en promoción, en Europa, América y Asia, y delegaciones en 13 países, Gamesa se sitúa asimismo como una de las principales compañías a nivel mundial en la promoción y desarrollo de parques eólicos.
- ❁ En 2006, Gamesa ha puesto en marcha 7 nuevos centros de producción con una inversión total de más de 104 Mill. EUR: dos en España, cuatro en Estados Unidos, en el estado de Pennsylvania y, uno en China, en la provincia de Tianjin.

Relación con Inversores

+34 94 431 76 11

Maite Bermejo

[mbermejo@gamesa.es](mailto:mbermejo@gamesa.es)

Beatriz García

[bgovejero@gamesa.es](mailto:bgovejero@gamesa.es)