

# ***Gamesa, Informe Semestral***

*1er Semestre 2007*

*Madrid, 31 de Julio de 2007*



**1**

**Resultados**

2

Claves del Periodo

3

Unidades de Negocio

4

Cumplimiento de Objetivos

5

Conclusiones

# Resultados 2do Trimestre 2007

% var.  
2T07 vs. 1T07

❁ Las ventas de 3M alcanzan los 839 MM. Euros

+28%

❁ El EBITDA asciende a 103 MM. EUR

+39%

❁ El Ratio DFN / EBITDA se sitúa en 2,0x

Mejora +10%

**Mantenimiento de la senda de crecimiento, con progresiva recuperación de márgenes y mejora del circulante.**

Nota: Las magnitudes presentadas son no auditadas. Datos conforme a IFRS. Crecimiento sobre primer trimestre 2007

# Resultados 1er Semestre 2007

% var.  
1S07 vs. 1S06

❖ Las ventas crecen hasta los 1.496 MM. Euros

+67%

❖ El EBITDA alcanza los 177 MM. Euros

+20%

❖ El Ratio DFN / EBITDA se sitúa en 2,0x

Mejora +38%

**Crecimiento significativo, limitado por la disponibilidad de componentes críticos (palas y torres)**

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

1 Resultados

**2 Claves del Periodo**

3 Unidades de Negocio

4 Cumplimiento de Objetivos

5 Conclusiones

## El fuerte crecimiento de la actividad a nivel internacional ...



### **Aumento del montaje de Aerogeneradores (+24%) vs. 1S2006**

- En los primeros 6 meses 2007 se alcanza un nivel de actividad equivalente los 10 primeros meses de 2005

### **Incremento de ventas en firme de Parques Eólicos (+77%) vs. 1S2006**

- Las ventas en firme del 1S2007 equivalen a la actividad de 11 meses 2005

### **Estados Unidos y China como principales mercados de crecimiento**

- Estados Unidos representa el 17% de los MW montados en 1S2007
- China representa el 9% de los MW montados en 1S2007

### **Aprobación del nuevo RD 661/2007 en España**

- Eliminación de la incertidumbre regulatoria para las energías renovables
- Reactivación de ventas de parques solares tras la aprobación de la nueva regulación

## ... exige un rápido despliegue de la base industrial ...



### **Avanzando hacia el objetivo de aumento de capacidad productiva >80%**

- CAC del +23% por encima de estimaciones de crecimiento del mercado eólico (05-08 +10-15%)

### **Creación de la base industrial internacional**

- Una de cada 4 nacelles y una de cada 5 palas producidas fuera de España en 1S2007

### **Consolidación progresiva de la actividad de producción de EEUU:**

- Aumento de producción vs. 1T2007 en nacelles (+39%)
- Firma del acuerdo con sindicatos
- Mejora continua de la efectividad global de las nuevas instalaciones

### **Cumplimiento del plan de arranque de nuevas instalaciones en China**

- Inicio de actividad de ensamblaje de multiplicadoras
- Aumento de producción vs. 1T2007 en la planta de nacelles (+70%)
- Mejora continua de la actividad en la planta de palas iniciada en el 1T2007. Compensación de la curva de aprendizaje con el envío de palas desde España

# ... y gestionar las tensiones de la cadena de suministro.



## **Integración de la base de proveedores locales en el crecimiento**

- Workshop con la base de suministradores en Madrid (5 de Julio)
- Diseño conjunto de componentes críticos con suministradores líderes

## **Rediseño de la Cadena de Valor Añadido**

- Palas en Estados Unidos y en España
- Torres en Estados Unidos
- Desarrollo y Homologación de suministradores de componentes de Nacelle en China (objetivo: >75% de los componentes nacionalizados)

## **Alianzas Estratégicas: Reconfiguración de la cadena de suministro de torres**

- Firma del Acuerdo Estratégico con Grupo Daniel Alonso (25/06/2007)
  - Creación de un gran fabricante de torres que acompañará a Gamesa en el crecimiento futuro, tanto de máquina grande como de pequeña
  - Aseguramiento de la capacidad de suministro

1

Resultados

2

Claves del Periodo

3

**Unidades de Negocio**

4

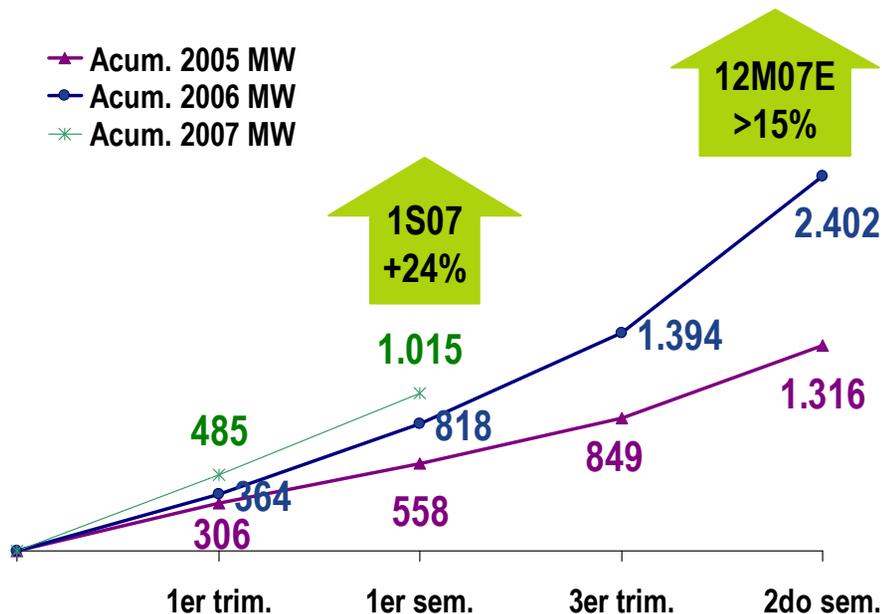
Cumplimiento de Objetivos

5

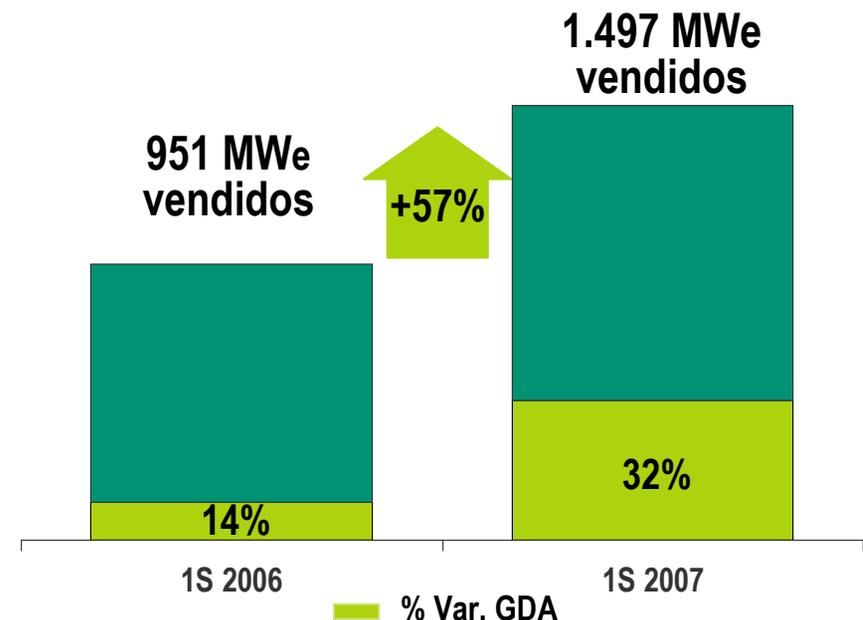
Conclusiones

# Se mantiene el ritmo de crecimiento en función de la disponibilidad de componentes críticos ...

## Evolución trimestral de MW instalados <sup>(1)</sup>



## Evolución de MWe vendidos



### ✿ Mayor nivel de Grado de Avance por:

- plazos de fabricación / mayores compromisos de entrega en el 2S por estacionalidad
- desacoplamiento de palas y torres con el programa de producción

(1) Incluye MWs ExWorks; Nota: Crecimiento sobre el mismo periodo del año anterior

... y los resultados reflejan la mejora sostenida en la gestión del circulante y las tensiones de la cadena de suministro



MM EUR	1S2007	1S2006	Variación	2T2007
Ventas	1.247	748	+67%	690
EBITDA	157	127	+23%	92
EBITDA / Ventas	13%	17%	-4 p.p.	13%
BDI	48	46	+4%	36
BDI / Ventas	4%	6%	-2 p.p.	5%
W.C./ Ventas	28%	66%	-19 p.p.	28%
Inversiones	41	60	-	16

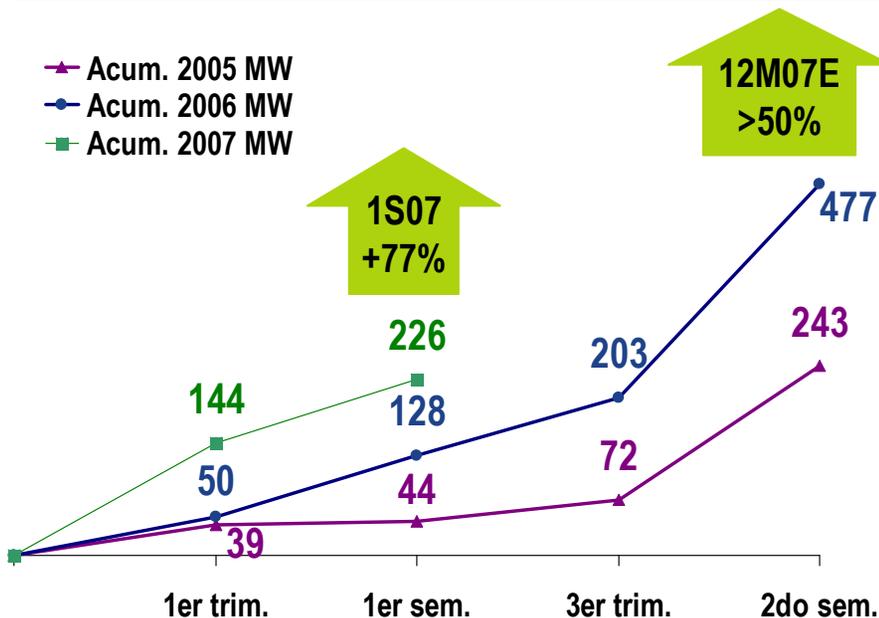
**Principales Motivos:**

- ❖ Menor efectividad global de las nuevas instalaciones en EEUU y China respecto a la programada
- ❖ Gestión del plan de recuperación de palas en Estados Unidos
- ❖ Retraso en entrega de componentes críticos (palas, torres)
- ❖ Aumento de coste de materiales y logísticos

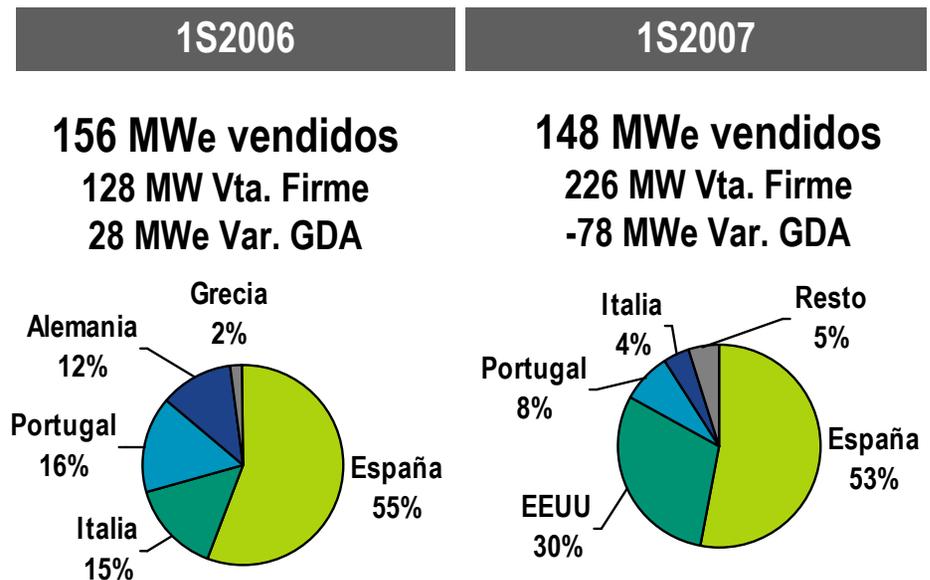
Nota: Las magnitudes presentadas son no auditadas. Datos conforme a IFRS

# Estados Unidos, apoya el crecimiento representando el 30% de la actividad ...

## Evolución de MW vendidos en firme (1)



## Mix geográfico de MWe de venta de parques (1)



- ❁ EEUU contribuye en la actividad del 1S2007, con un 30% de los MWe vendidos
- ❁ Durante los primeros 6 meses 2007 se ha alcanzado niveles de actividad de 12 meses 2005

(1) Incluye MWs vendidos al PLA y al CAP. No incluye venta de promoción; Nota: Crecimiento sobre el mismo periodo del año anterior

... con un mantenimiento del EBITDA por MWe vendido.

MM EUR	1S2007	1S2006	Variación	2T2007
Ventas	201	154	+31%	123
EBITDA	22	23	-6%	13
EBITDA / Ventas	11%	15%	-4 p.p.	11%
BDI	20	21	-7%	10
BDI / Ventas	10%	14%	-4 p.p.	8%
W.C./ Ventas <sup>(1)</sup>	71%	60%	+11 p.p.	71%

### Principales Motivos:

- ❁ **Incremento de ventas por calidad del MWe vendido** (reducción de GDA en 1S2007 vs. aumento de GDA en 1S2006 equivalente al 18% de los MW vendidos)
- ❁ **Mantenimiento del EBITDA medio por MWe vendido**
- ❁ **La fase final de construcción de parques para entregas del 2S requiere mayor circulante**

(1) Ventas proforma que asumen 100% de los MW vendidos al CAP  
 Nota: Las magnitudes presentadas son no auditadas. Datos conforme a IFRS

# Consolidación del crecimiento de la actividad solar

MM EUR	1S2007	1S2006	Variación	2T2007
Ventas	96	25	x3	50
EBITDA	13	2	x7	8
EBITDA / Ventas	13%	6%	+7 p.p.	16%
BDI	8	1	x8	5
BDI / Ventas	8%	3%	+5 p.p.	10%
W.C./ Ventas	36%	66%	-30 p.p.	36%

## Principales Motivos:

- ⊗ Consolidación de la actividad solar:
  - 32 MWp de proyectos vendidos
  - 30 MWp de inicio de obra
- ⊗ Mejora de márgenes por aumento de actividad

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

- 1 Resultados
- 2 Claves del Periodo
- 3 Unidades de Negocio
- 4 Cumplimiento de Objetivos**
- 5 Conclusiones

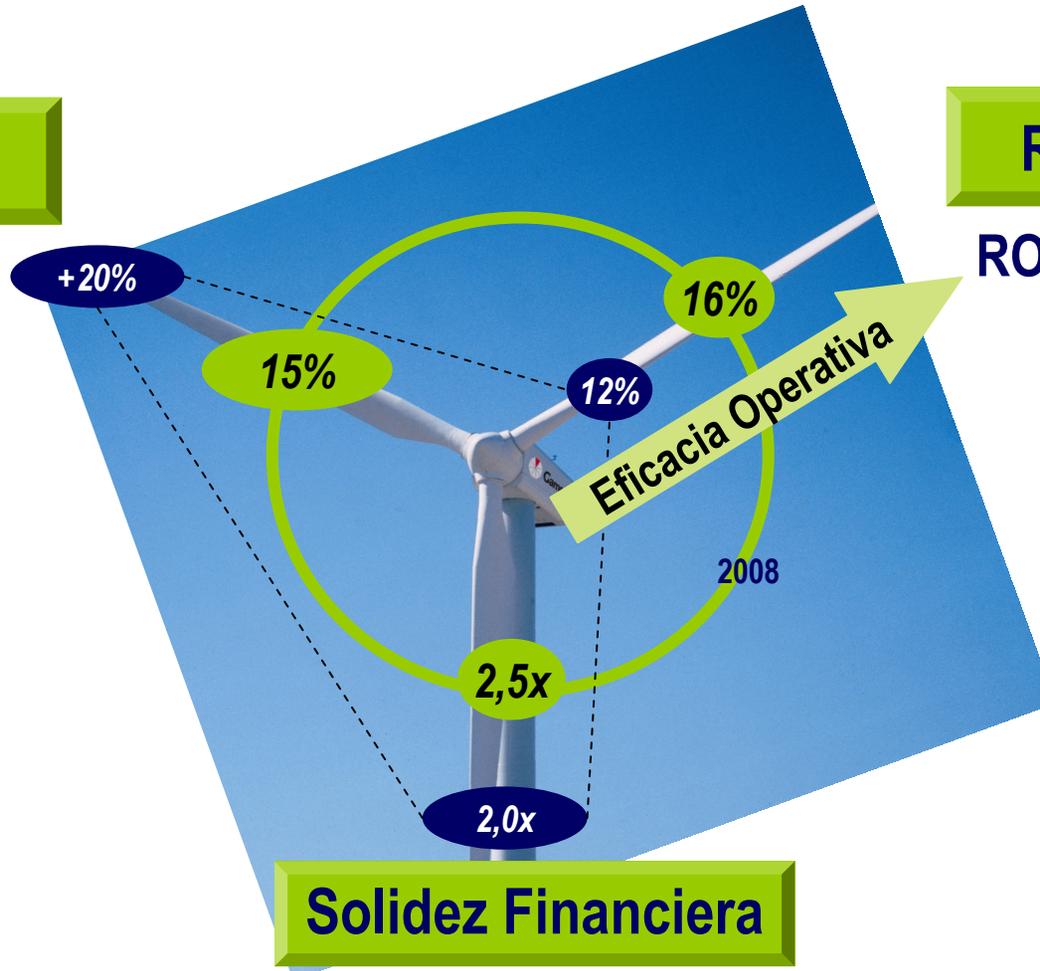
El cumplimiento del objetivo de rentabilidad exige continuar la mejora de la eficacia operativa.

**Crecimiento**

1S07 / 1S06  
**+20% EBITDA Consolidado**

**Rentabilidad**

ROCE 1S07 = 12%



**Solidez Financiera**

Deuda Neta / EBITDA = 2,0x en 1S07

● 1S2007

● Objetivo 2008

- 1 Resultados
- 2 Claves del Periodo
- 3 Unidades de Negocio
- 4 Cumplimiento de Objetivos
- 5 Conclusiones**

**La disponibilidad de componentes y la consolidación de la actividad internacional claves para el cumplimiento de los objetivos.**



**Crecimiento operativo significativo sujeto a disponibilidad de componentes críticos**

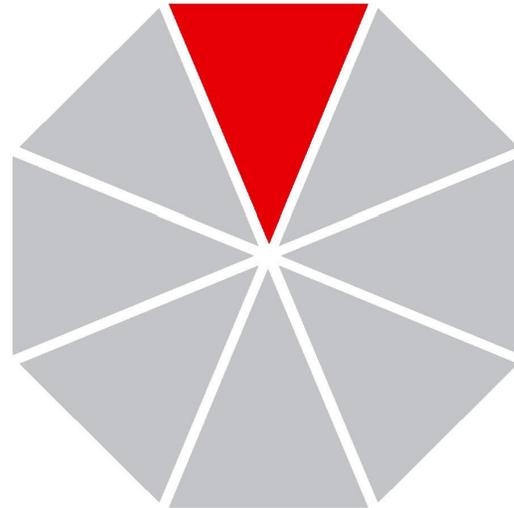
**Avance en el desarrollo de proveedores locales y alianzas estratégicas con suministradores clave**

**Los resultados recogen los costes de arranque de la producción internacional y el plan de recuperación de palas, con mejora de la tendencia en el 2T**

**Modelo de crecimiento compatible con la mejora del Capital Circulante**



## Sesión de Preguntas y Respuestas



# Gamesa



# 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 tecnologías para la sostenibilidad energética, principalmente la eólica. Líder en España y está situada entre los primeros fabricantes de aerogeneradores a nivel mundial, con una cuota de mercado estimada cercana al 15,6% en 2006.
- ✿ En el ejercicio 2006, las actividades de energías renovables llevaron a Gamesa a facturar 2.401 MM. EUR con una plantilla de 5.400 personas.
- ✿ Gamesa ha instalado más de 10.000 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 CO2.
- ✿ 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 MM. 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@gamesacorp.com**

**Beatriz García**

**bgovejero@gamesacorp.com**