

# ***Gamesa, Informe Trimestral***

*3er Trimestre 2007*

*Madrid, 16 de Noviembre de 2007*

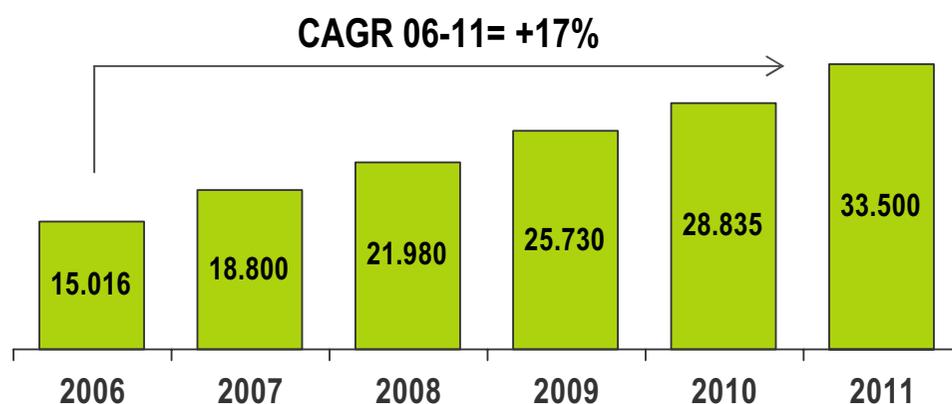


- 1** **Perspectivas del Sector**
- 2 Resultados
- 3 Claves del Periodo
- 4 Unidades de Negocio
- 5 Cumplimiento de Objetivos
- 6 Conclusiones

# El mercado eólico sigue superando las expectativas de crecimiento



## Estimación de instalaciones eólicas anuales (MW)



Fuente: BTM Consult ApS, World Market Update (March 2007)

- ✳ *“US power producers will install more than 4,000 MW of WTG in 2007, over the 3,000 MW forecasted in August ” (AWEA, Oct. 2007)*
- ✳ *“The current development trend convinces us that China will meet the 2010 target of 5,000 MW of installations by the end of 2008, two years ahead of schedule.” (GWEC, Nov. 2007)*

## ✳ Los mercados clave seleccionados por Gamesa siguen avanzando en el apoyo a la energía renovable, y más concretamente a la energía eólica

- **Europa:** “El 20% de la energía total europea en 2020 deberá provenir de fuentes renovables”
- **EEUU:** Aprobación por parte de la Cámara de Representantes de la extensión de los PTC por 4 años (actualmente pendiente de aprobación por el Senado)
- **China:** Lanzamiento de un plan de inversiones (265.000 MM US\$) para el cumplimiento de los objetivos renovables a 2020 (entre los que se incluyen 30.000 MW eólicos instalados para 2020)

1 Perspectivas del Sector

**2 Resultados**

3 Claves del Periodo

4 Unidades de Negocio

5 Cumplimiento de Objetivos

6 Conclusiones

# Resultados 9 meses 2007

- ❖ Las ventas crecen hasta los 2.206 MM. Euros
- ❖ El EBITDA alcanza los 284 MM. Euros
- ❖ El Ratio DFN / EBITDA se sitúa en 2,3x

% var.  
9M07 vs. 9M06

+59%

+26%

Mejora de 38%

**Mantenimiento del BPA en 0,39 EUR**

Los resultados muestran un fuerte aumento de la facturación por la mayor actividad internacional, un crecimiento sostenido del EBITDA superior al 15%, y una gestión progresiva del circulante que consolida la mejora obtenida en periodos anteriores

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

# Resultados 3er Trimestre 2007

% var.  
3T07 vs. 2T07

❖ Las ventas del 3T alcanzan los 711 MM. EUR

-15%

❖ El EBITDA asciende a 107 MM. EUR

+4%

❖ El Ratio DFN / EBITDA se sitúa en 2,3x

Aumento 17%

La tendencia del 3T presenta un buen cumplimiento de entregas de Parques Eólicos en GDA con su correspondiente impacto en facturación, un mantenimiento de márgenes en Aerogeneradores y un aumento de circulante por estacionalidad y retrasos en montaje

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

1 Perspectivas del Sector

2 Resultados

**3 Claves del Periodo**

4 Unidades de Negocio

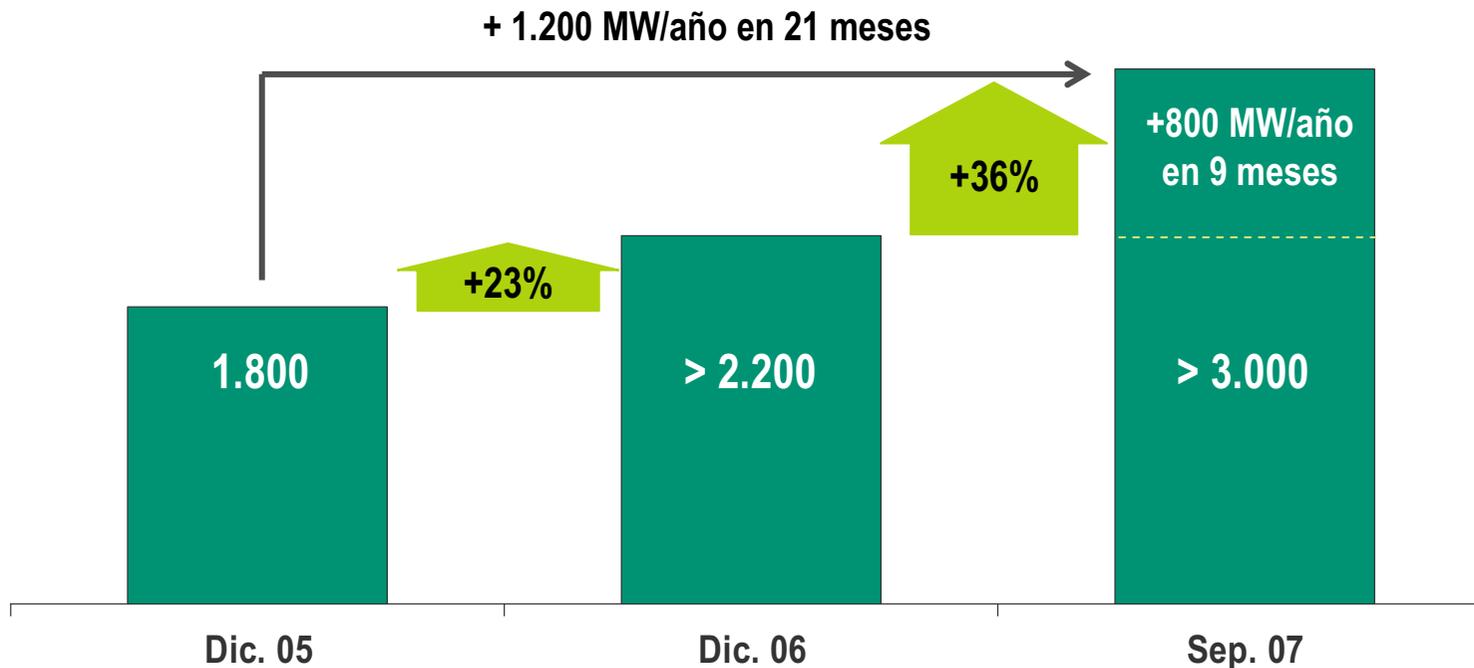
5 Cumplimiento de Objetivos

6 Conclusiones

# La velocidad de crucero en la cadena de suministro alcanza el límite de 3.000 MW / año a partir de Septiembre



## Evolución de capacidad (MW / año)



- ✳ Incremento de capacidad superior al 65% en 21 meses apoyado por los socios en componentes clave (palas, torres y multiplicadoras) y los Clientes Estratégicos

## El rápido crecimiento aflora tensiones en la cadena de suministro de Aerogeneradores ...



**La firma de nuevos acuerdos (Endesa, 500MW) eleva a 7.000 MW la cartera de contratos firmados para 2008 – 2010, siendo más del 90% con Clientes Estratégicos**

### **Aceleración de la actividad de montaje en China y Estados Unidos**

– De los 1.718 MW instalados a nivel mundial en 9M2007, EEUU representa el 17% y China alcanza el 16%

### **Ralentización de la actividad de montaje en Europa**

– Retrasos en permisos de obra civil en Andalucía y Galicia

### **Incremento de las tensiones en la cadena de suministro**

- Retraso en entregas y en la homologación de fuentes de suministro
- Dificultades en la curva de aprendizaje de nuevas instalaciones internacionales
- Envío de componentes críticos desde Europa a Estados Unidos y China (fundamentalmente rotores)

### **Mayor nivel de riesgo de entregas e instalaciones en el 4º Trimestre**

– Por cuellos de botella en logística y condiciones climatológicas

... mientras continúa la firma de acuerdos de Parques, se ralentiza la actividad Solar por incertidumbre regulatoria y se normalizan los efectos derivados de las palas de EEUU



Ampliación del acuerdo de venta de PPEE con B&B en Alemania (90 MW)

Prolongación de la negociación de contratos de parques solares por incertidumbre regulatoria en España

El 84% de los aerogeneradores afectados por las palas fabricadas en Ebensburg están operativos

1 Perspectivas del Sector

2 Resultados

3 Claves del Periodo

**4 Unidades de Negocio**

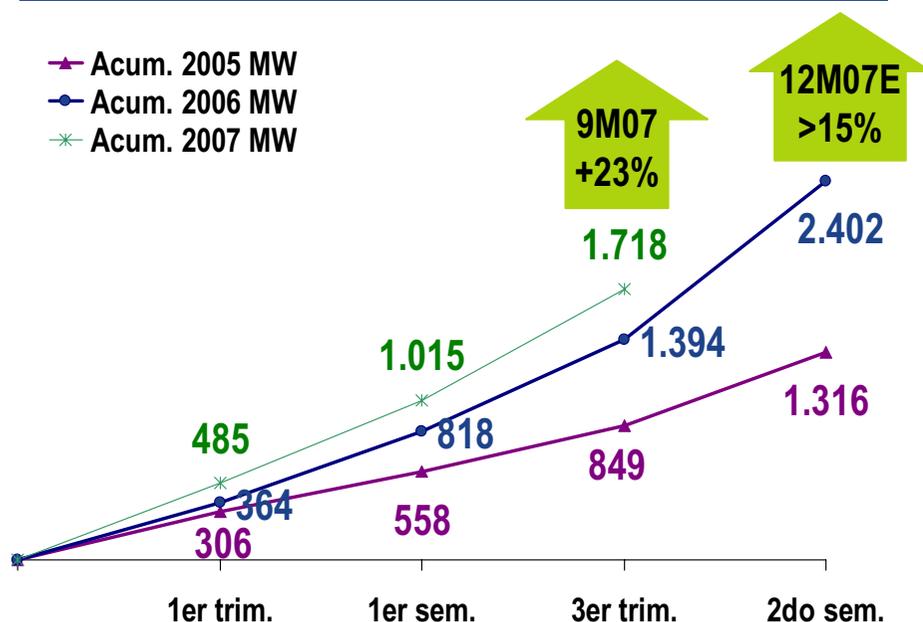
5 Cumplimiento de Objetivos

6 Conclusiones

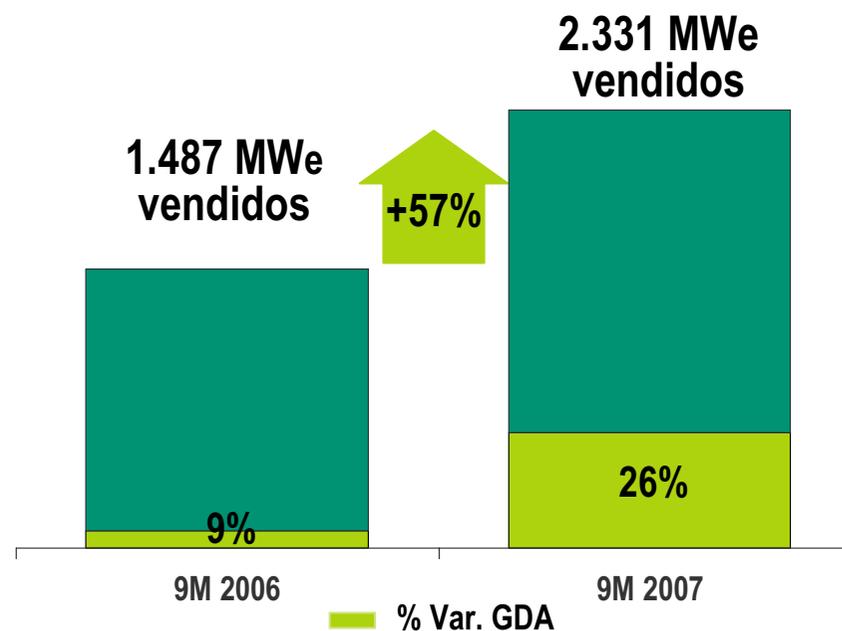
# Segundo año consecutivo de mejora sostenida de la actividad de montaje de Aerogeneradores, facilitando la superación del 50% en el crecimiento de MW vendidos ...



Evolución trimestral de MW instalados (1)



Evolución de MWe vendidos



- ✿ Aumento del grado de avance provocado por la programación de entregas del último trimestre, los deslizamientos de proyectos en Europa y el desacoplamiento del plan de producción por retrasos en componentes críticos

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

... y los resultados reflejan un crecimiento anual del EBITDA superior al 15% y un nivel de circulante/ventas inferior al 35%, con una reducción de margen de -4 pp



| MM EUR          | 9M2007 | 9M2006 | Variación | 3T2007 |
|-----------------|--------|--------|-----------|--------|
| Ventas          | 1.951  | 1.166  | +67%      | 704    |
| EBITDA          | 249    | 200    | +25%      | 93     |
| EBITDA / Ventas | 13%    | 17%    | -4 p.p.   | 13%    |
| BDI             | 71     | 75     | -5%       | 23     |
| BDI / Ventas    | 4%     | 6%     | -2 p.p.   | 3%     |
| W.C./ Ventas    | 32%    | 75%    | -43 p.p.  | 32%    |
| Inversiones     | 65     | 100    | -35%      | 24     |

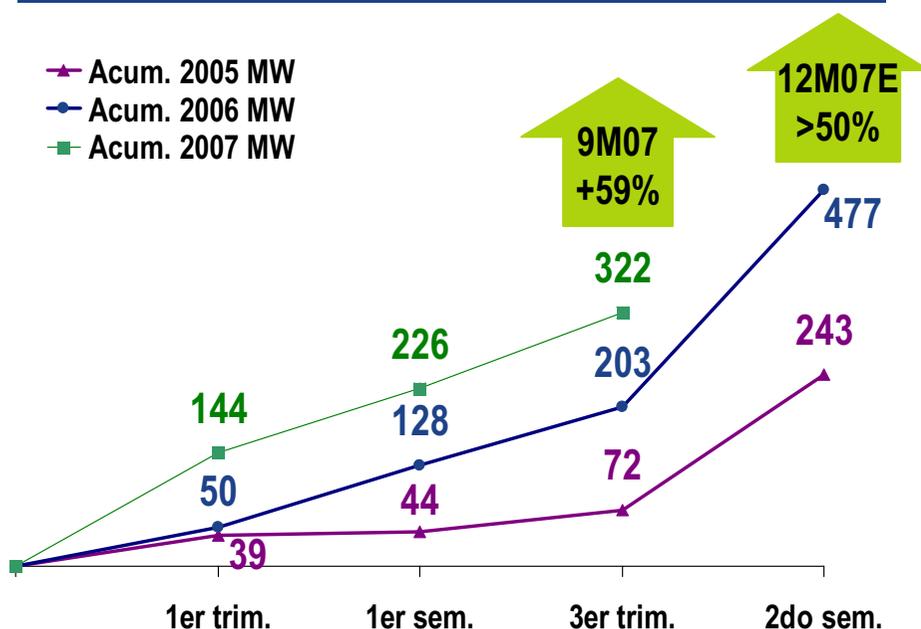
**Principales Motivos:**

- ✳ **Ventas realizadas desde plataformas internacionales con extracostes de arranque y retrasos en la nacionalización en EEUU (producción propia y subcontratación) y China (homologación de proveedores)**
- ✳ **Puesta en marcha de nuevas técnicas de inspección de producto en las fábricas de palas**
- ✳ **Las provisiones sobre ventas ascienden al 4,3%, principalmente por palas en EEUU**
- ✳ **Mientras prosigue la gestión del capital circulante, por introducción de nuevas condiciones contractuales y el impacto positivo de la optimización de cadena de suministro de torres**

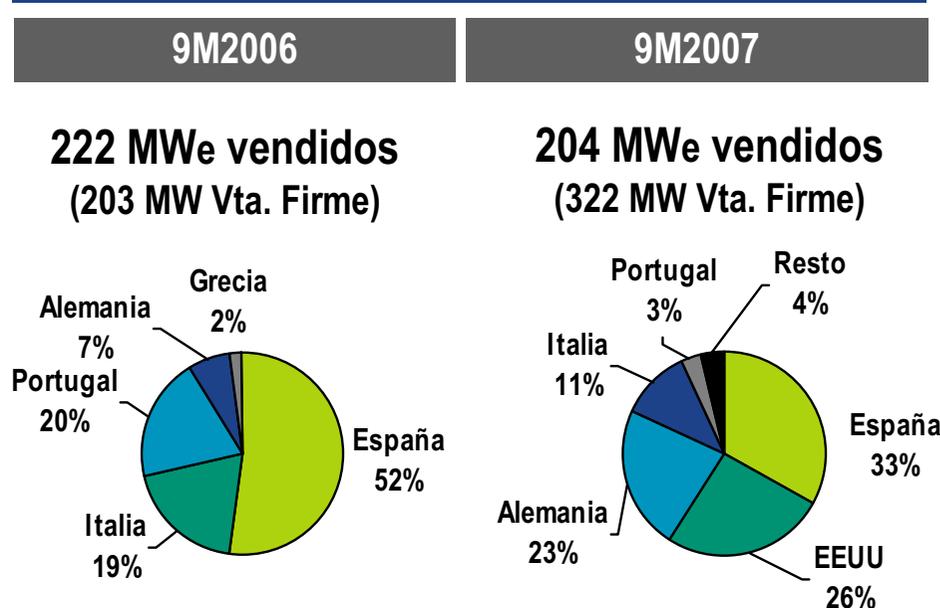
Nota: Las magnitudes presentadas son no auditadas. Datos conforme a IFRS

# Incremento significativo de entregas y consolidación de la internacionalización de la actividad ...

## Evolución de MW vendidos en firme (1)



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



- Reducción del peso específico de España al 33%, manteniendo EEUU una aportación por encima del 25%
- Reducción significativa del Grado de Avance (-118 MW) en los 9M 2007, con un incremento de las ventas en firme del +59%

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

... con una mejora del EBITDA por MWe vendido.

| MM EUR                      | 9M2007 | 9M2006 | Variación | 3T2007 |
|-----------------------------|--------|--------|-----------|--------|
| Ventas                      | 266    | 218    | +22%      | 65     |
| EBITDA                      | 34     | 32     | +7%       | 13     |
| EBITDA / Ventas             | 13%    | 15%    | -2 p.p.   | 20%    |
| BDI                         | 29     | 26     | +10%      | 9      |
| BDI / Ventas                | 11%    | 12%    | -1 p.p.   | 14%    |
| W.C./ Ventas <sup>(1)</sup> | 73%    | 62%    | +11 p.p.  | 73%    |

**Principales Motivos:**

- Incremento de ventas por mayor avance de los MWe vendidos** (mayor madurez de los MW vendidos)
- Mejora del EBITDA medio por MWe vendido** (168.000 EUR / MW en 9M2007, por encima de la estimación 2008 de 150.000 EUR/MW)
- La fase final de construcción de parques para entregas del 4T, por la fuerte estacionalidad de la actividad, requiere mayor circulante**

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

# La actividad solar duplica los ingresos y triplica el EBITDA respecto a 2006

| MM EUR          | 9M2007 | 9M2006 | Variación | 3T2007 |
|-----------------|--------|--------|-----------|--------|
| Ventas          | 125    | 53     | >x2       | 29     |
| EBITDA          | 15     | 4      | >x3       | 2      |
| EBITDA / Ventas | 12%    | 7%     | +5 p.p.   | 7%     |
| BDI             | 9      | 2      | x4        | 1      |
| BDI / Ventas    | 7%     | 4%     | +3 p.p.   | 2%     |
| W.C./ Ventas    | 44%    | 45%    | -1 p.p.   | 44%    |

## Comentarios:

- ✿ La actividad de venta de huertos solares del 3er trimestre se ha ralentizado por la incertidumbre regulatoria

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

1 Perspectivas del Sector

2 Resultados

3 Claves del Periodo

4 Unidades de Negocio

**5 Cumplimiento de Objetivos**

6 Conclusiones

## **En pleno proceso de expansión de capacidad internacional que multiplica la dimensión de la Compañía ...**



**Alcanzado el 65% del aumento de capacidad previsto para el periodo 2006-2008**

**Refuerzo del modelo de Integración vertical vía alianzas estratégicas con suministradores clave**

**Consolidado un equipo internacional con la incorporación de 1.800 empleados en 9 meses (7.200 empleados en Sept. 2007)**

**La mejora de la gestión del circulante ha permitido financiar el plan de inversiones, el crecimiento y el pago de dividendos, manteniendo el apalancamiento por debajo del nivel objetivo**

... se siguen superando los objetivos de crecimiento y solidez financiera y continua la creación de valor

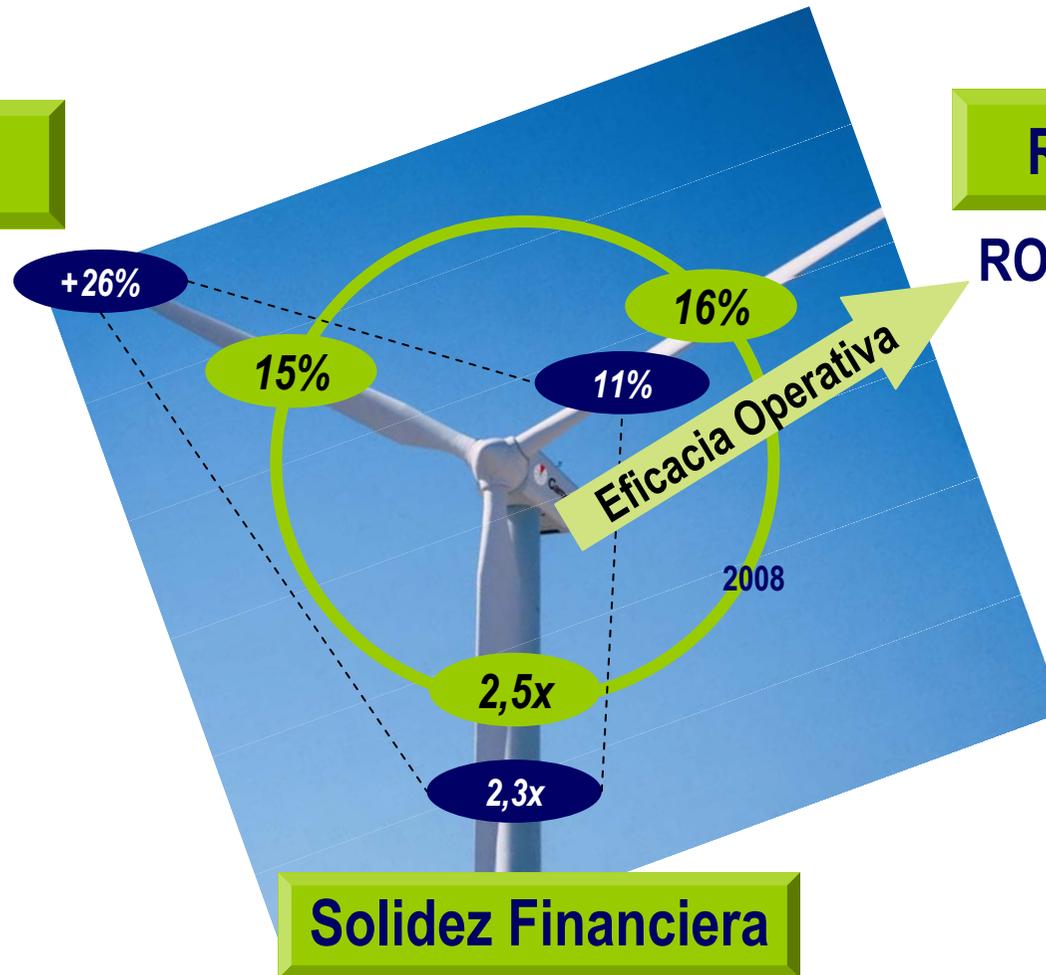


### Crecimiento

9M07 / 9M06  
**+26% EBITDA Consolidado**

### Rentabilidad

**ROCE 9M07 = 11%**



### Solidez Financiera

**Deuda Neta / EBITDA = 2,3x en 9M07**

● 9M 2007

● Objetivo 2008

**El crecimiento de EBITDA previsto en el 3T se ha visto frenado en todas las áreas de actividad, aumentando la exigencia de niveles de actividad y suministro del cuarto trimestre**



## Aerogeneradores

- ❖ **Traslación de la curva de producción y montaje (6 meses) en USA**
- ❖ **Retrasos en proveedores (entregas en USA, desarrollo en China)**
- ❖ **Mayores costes logísticos y de construcción**
- ❖ **Impacto del tipo de cambio por mayor suministro desde España**

## Parques Eólicos

- ❖ **Desajuste entre las necesidades de crecimiento y el proceso de obtención de PLA's**
- ❖ **Implicaciones del desacople**
  - **Asincronía del ritmo de promoción y el de producción de aerogeneradores**
  - **Actualización de inversiones**

## Solar

- ❖ **Ralentización de las negociaciones con clientes y intermediarios financieros ante la incertidumbre regulatoria**

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

## **Se consolidan dos de los tres objetivos estratégicos y se mantiene la presión para la obtención del tercero**



**Continúa el crecimiento operativo significativo, superando los 3.000 MW / año de capacidad, sujeto a disponibilidad de componentes críticos**

**Firma de nuevos contratos con Grandes Clientes Estratégicos en Aerogeneradores y Parques que aportan fortaleza al crecimiento futuro**

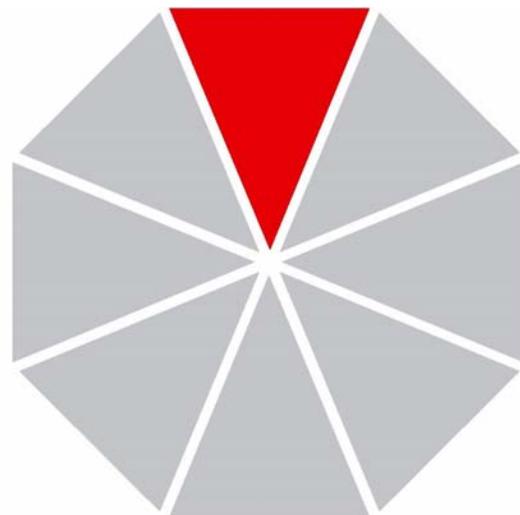
**Mejora continua de la gestión del circulante en un contexto de crecimiento del 67% en ventas**

**El crecimiento de EBITDA previsto en el tercer trimestre se ha visto frenado en todas las áreas de actividad**

**Aumenta la exigencia de niveles de actividad y suministro del cuarto trimestre**



## 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**

**Leire Martínez**

**lmartinez@gamesacorp.com**

**Beatriz García**

**bgovejero@gamesacorp.com**