



Enero – Junio 2013
Resultados

Alineados con el plan de negocio,
encauzados hacia visión 2015

Madrid, 23 de julio de 2013



Índice

Claves del periodo

Resultados enero-junio 2013 e indicadores clave

Perspectivas 2013

Conclusiones

An aerial photograph of a wind farm at sunrise. The sun is low on the horizon, creating a bright glow and long shadows. The wind turbines are silhouetted against the sky and the sea. The foreground shows the top of a wind turbine's nacelle. The text "Claves del periodo" is overlaid in white, with a yellow underline.

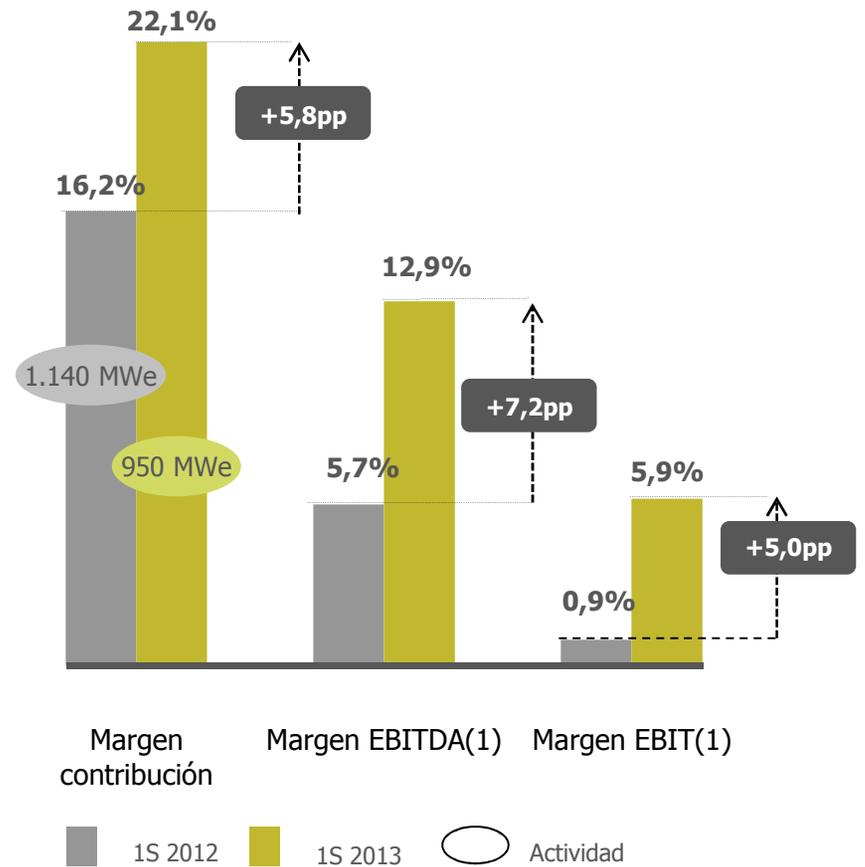
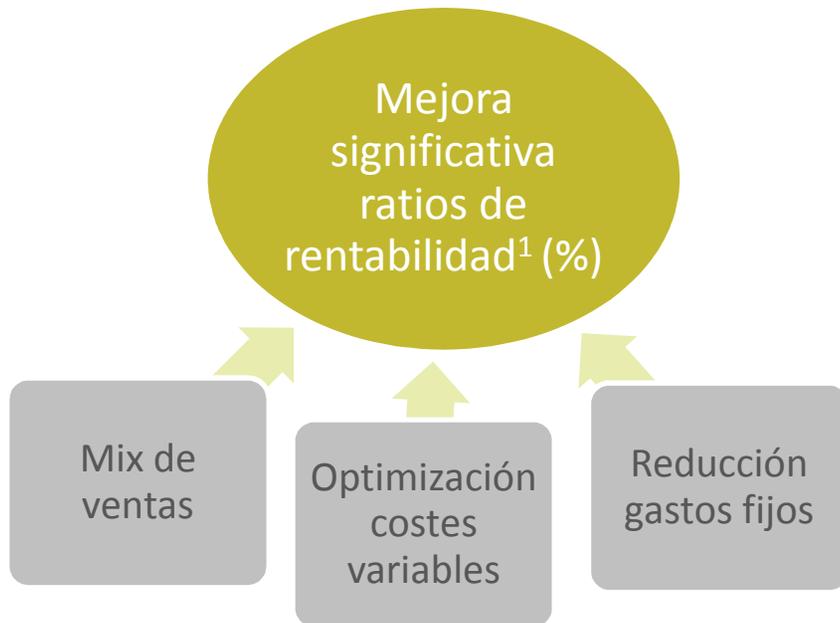
Claves del periodo

Resultados alineados con compromisos



- ▶ Rentabilidad creciente
- ▶ Mejora en la entrada de pedidos
- ▶ Aumento de doble dígito en ventas y rentabilidad de servicios
- ▶ Generación de caja libre neta en 2T 2013

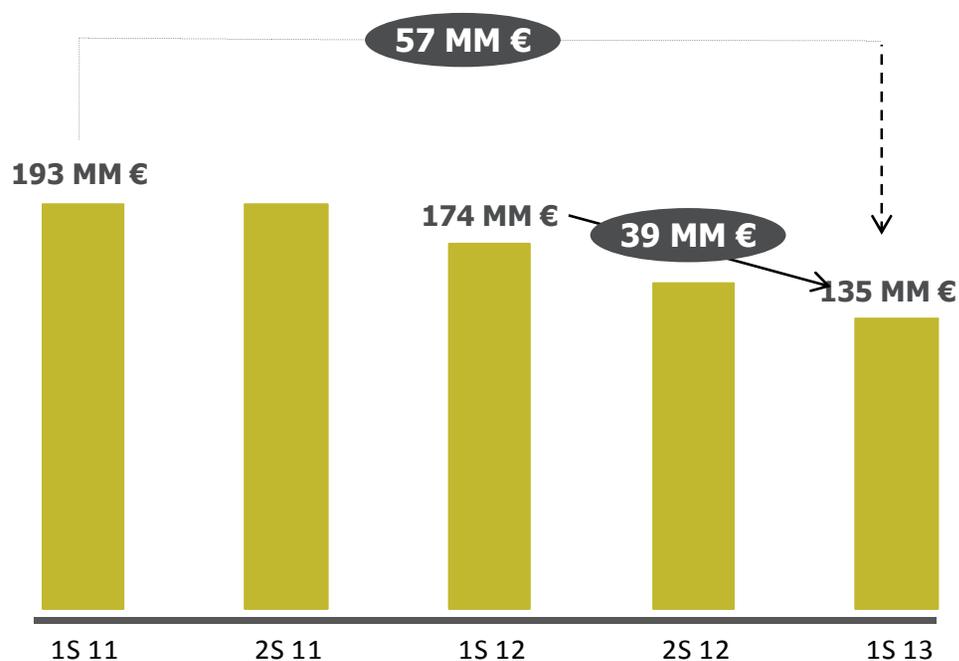
Rentabilidad creciente en un entorno de menor actividad



¹ €8 MM en costes de reestructuración en 1S 2012 incluidos en el EBITDA y €9 MM a nivel de EBIT ; €3,9 MM de provisión por deterioro de cartera de parques incluidos en el EBIT 1S 2013

Reducción de gastos fijos : -22% a/a

Evolución semestral de gastos fijos



Tendencia de ahorros
alineada con el objetivo
del PN ¹

Personal de estructura
Cierre de centros
Renegociación alquileres
Central logística
Otros gastos generales

¹ Objetivo de PN 2013-2015: Gastos fijos de 286 MM€ en 2013 vs. base 2011 de 385 MM€ (cifras anualizadas)

Adecuación de capacidad fabril y mejora de procesos



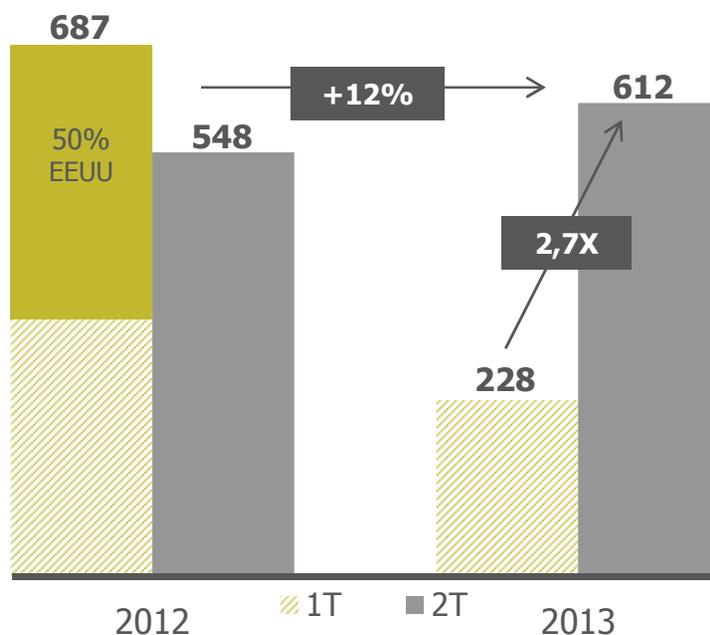
- ▶ Cierre de plantas y traslado de actividad en España
 - Negociación en 2T 13 permite reducir bajas a 342 con posibilidad de 102 recolocaciones
 - Reducción total del personal asignado a fabricación en 1.377¹ posiciones desde 2011 de una reducción total de 2.764¹ empleados
- ▶ 9 MM € de inversión en Somozas en 2S 13 para introducir nuevo proceso de fabricación de palas

1. Reducción de personal desde el 31/12/2011 hasta a la fecha de la presentación

Mejora en la entrada de pedidos en 2T 2013

**El volumen de contratación 2T (612 MW¹)
casi triplica el de 1T 2013**

Entrada de pedidos 1S 12- 13 (MW)¹



- ▶ C. 90% de cobertura de ventas²
- ▶ 1.547 MW en el libro de pedidos a junio 2013

¹ Órdenes firmes y confirmación de acuerdos marco para entrega en año corriente y futuros

² Cobertura a 30/06/2013 sobre el promedio del rango de la guía de volumen 2013 (1.800 MW a 2.000 MW)

Sólido avance de Operación y Mantenimiento

18% de crecimiento anual de ventas en 1S 13 con un margen EBIT de un 12,9%

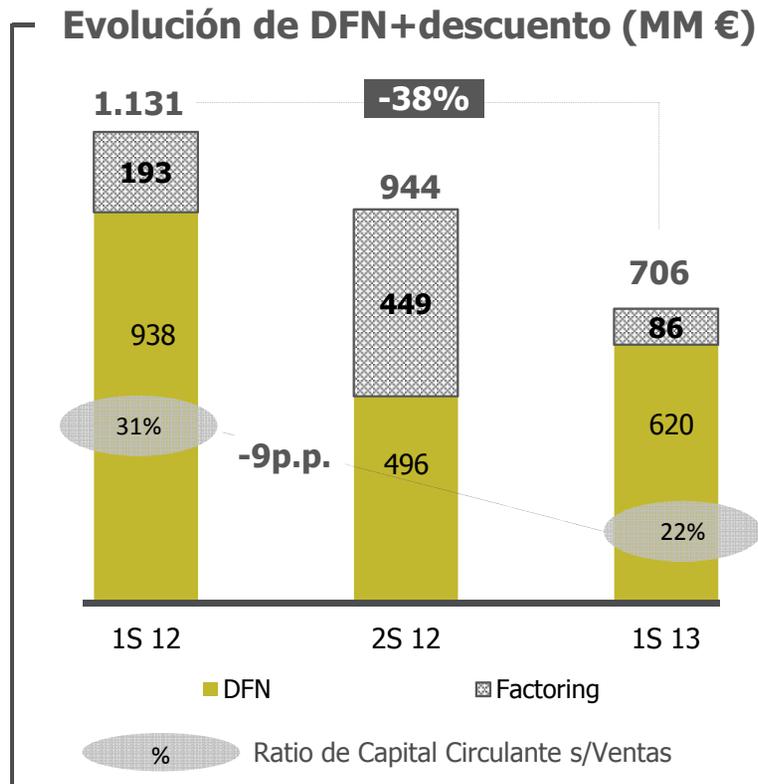


► Libro de pedidos crece c.50% desde diciembre 2012

- Entrada de pedidos 1S 2013 casi iguala la entrada durante todo el ejercicio 2012
 - Fidelización de la base de clientes con más de 5.000 MW renovados con grandes eléctricas en 1S 2013
- Aumenta la duración media de contratos y la penetración de servicios de valor añadido

► 76,5% de los MW bajo mantenimiento contratados durante el horizonte del plan

109 MM € en caja libre neta en el 2T 2013



Reducción de la DFN vs. 1S 12

- Mejora de la rentabilidad
- Control del circulante
- Control de la inversión (51 MM € vs. 97 MM € en 1S 12)

Aumento de DFN vs. 2S 12

- Estacionalidad del negocio
- Reducción del descuento sin recurso
- «Endeudamiento+descuento» baja en 238 MM €

109 MM € de caja libre neta en 2T 13



Resultados enero-junio 2013 e indicadores clave

Grupo consolidado. Magnitudes financieras

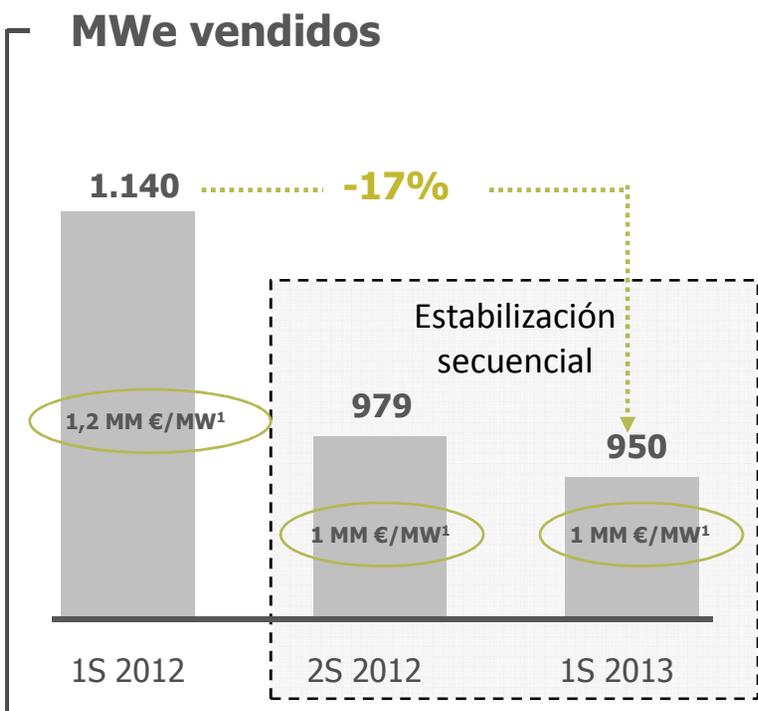
MM EUR	1S 2012 ²	1S 2013	Var. %
Ventas	1.516	1.116	-26,4%
MWe	1.140	950	-16,7%
Ventas de O&M	152	180	+18,0%
Margen de contribución	246	246	0,0%
MC s/Ventas	16,2%	22,1%	+5,8 p.p.
EBIT ¹	14	66	+4,8x
Margen EBIT ¹	0,9%	5,9%	+5,0 p.p.
Margen EBIT de O&M		12,9%	
Beneficio Neto ¹	-33	22	N.A
Capital circulante	997	494	-50,5%
CC s/Ventas	31%	22%	-9,0 p.p.
DFN	938	620	-33,9%
DFN s/ EBITDA	3,0x	2,2x	-0,8x

¹ 9 MM € en costes de reestructuración incluidos en el EBIT y BN de 1S 2012 y 3,9 MM € de provisión por deterioro de cartera de parques incluidos en EBIT y BN de 1S 2013. Variaciones de tipo de cambio tuvieron un impacto negativo de 6 MM € en el BN 1S 12 y de 7 MM € en BN 1S 13.

² Magnitudes semestrales financieras proforma a efectos comparativos de grupo, con Gamesa Energía USA por discontinuadas

Actividad. Fabricación

Estabilización de actividad (MWe) y mejora de €venta/MWe¹ esperada en 2S 2013



○ Ventas excluyendo servicios de O&M/MWe

¹ €ventas/Mwe: ventas excluyendo servicios de O&M/MWe

► **Reducción de actividad en 1S 2013** por alineación de fabricación a entregas en entorno de ralentización de la demanda

- Var. GDA 1S 13: -25MW vs. +225 MW en 1S 12
- **Actividad 1S 13 alineada con guías anuales: 1.800-2.300 MWe**

► **Reducción de €ventas/MWe¹** pese a un buen comportamiento de precios, por impacto:

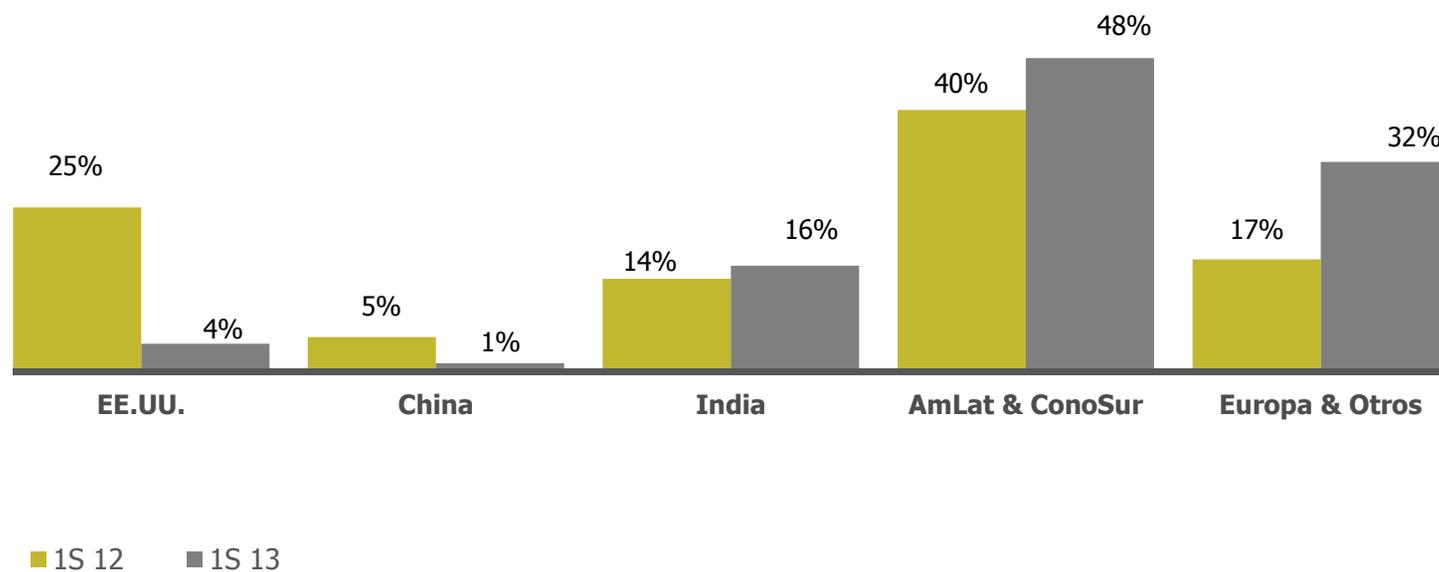
- Tipo de cambio
- Gamesa Energía
- Obra civil y montaje

► **Evolución secuencial (1S 13 vs. 2S 12) muestra estabilización de volúmenes y precios** que continuará en 2S 13

Actividad. Fabricación

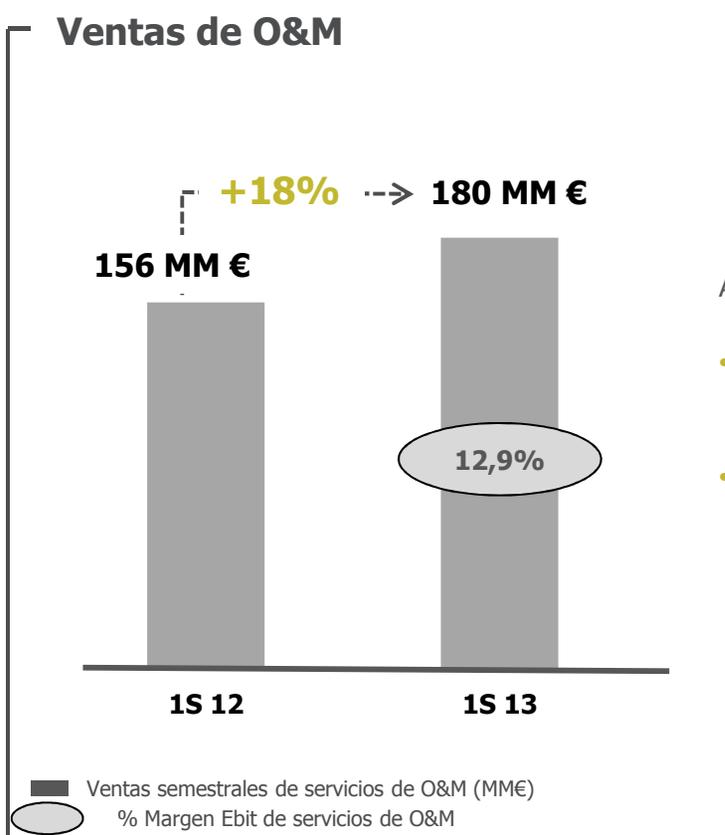
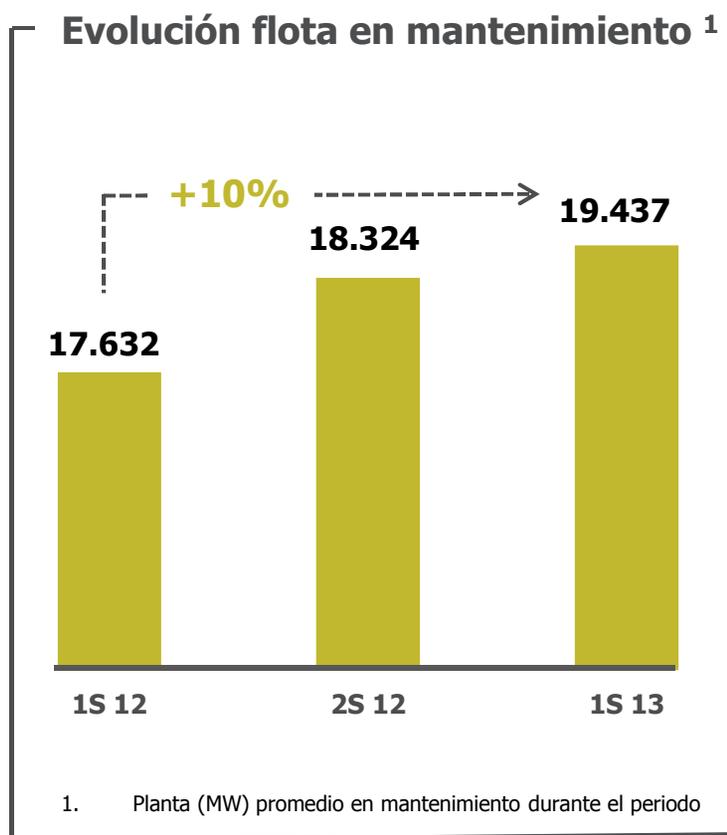
Los mercados emergentes continúan siendo el principal motor de la actividad

Mix geográfico (MWe vendidos)



Actividad. Operación y mantenimiento

Planes de acción de O&M permiten un aumento de las ventas y la rentabilidad superior al crecimiento de los MW en mantenimiento

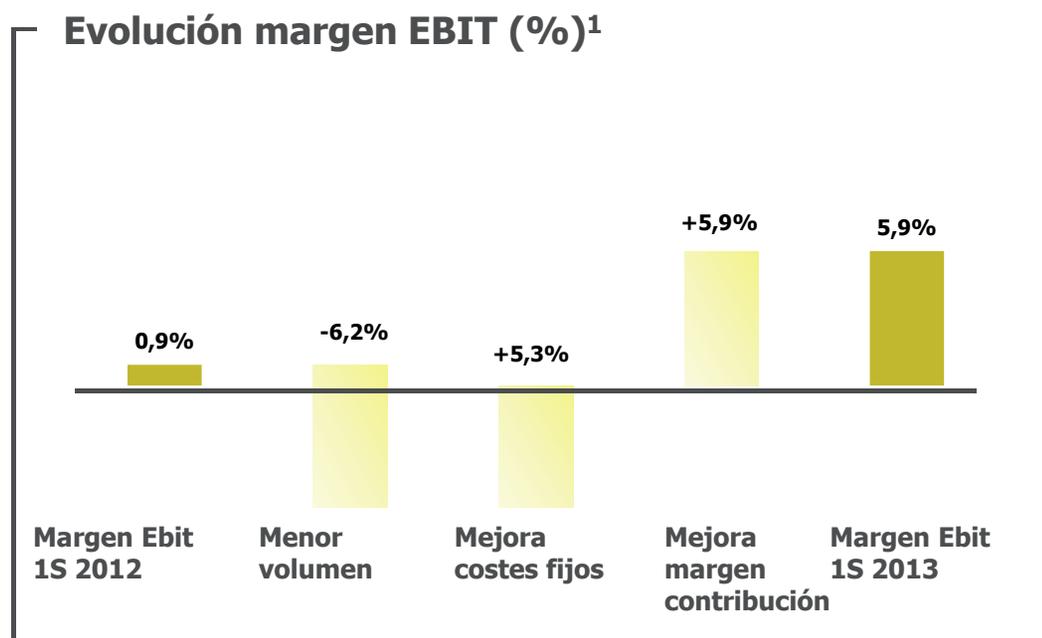


Aumento de ventas por:

- Mayor planta media en mantenimiento: +10%
- Aumento de ingresos ligados a la productividad eólica

Rentabilidad

La reducción de gastos fijos, el aumento de la productividad y un mix de proyectos favorables resulta en una mejora significativa de la rentabilidad



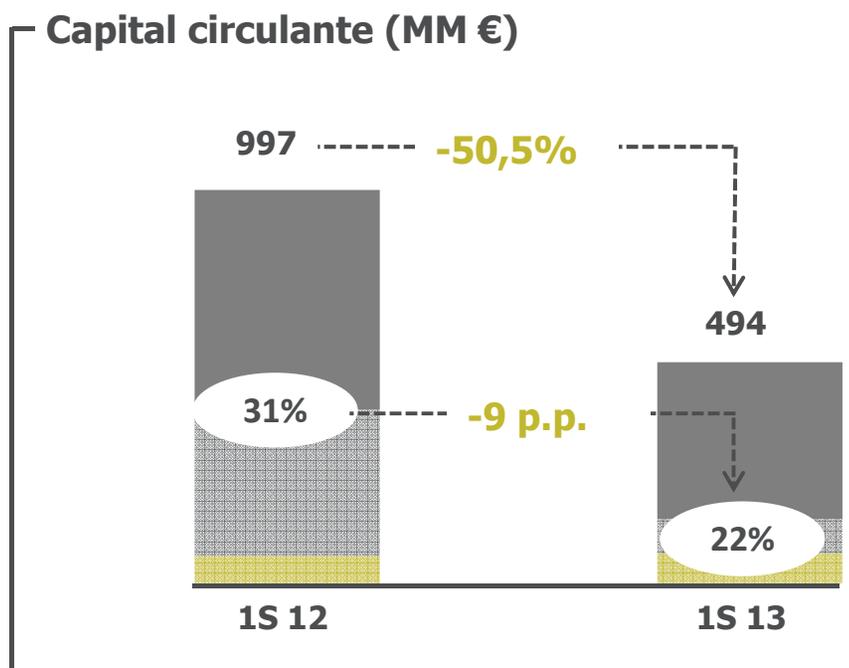
Mejora margen de contribución por:

- Mix geográfico de proyectos
- Optimización de costes variables

¹ Margen EBIT 2012 incluye gastos extraordinarios de 9 MM €. Margen EBIT 2013 incluye provisión por deterioro de cartera de parques por importe de 3,9 MM €

Capital circulante

Control de la inversión en circulante alineada con la priorización de la solidez de balance



- Asociado a fabricación
- ▒ Asociado a cartera Energía sin puesta en marcha
- Asociado a parques en funcionamiento

○ % Capital circulante s/ventas

Reducción anual (1S 13 vs. 1S 12) del capital circulante resultado del PN 2013-15:

- Alineación de fabricación a entregas:
 - **Circulante s/ventas de fabricación² 1S 13 c. 18%**
- Monetización de parques en funcionamiento en 2012¹:
 - 89 MM € asociados a parques operativos 1S 2013
- Nuevo modelo de negocio de Energía sin recurso al balance corporativo

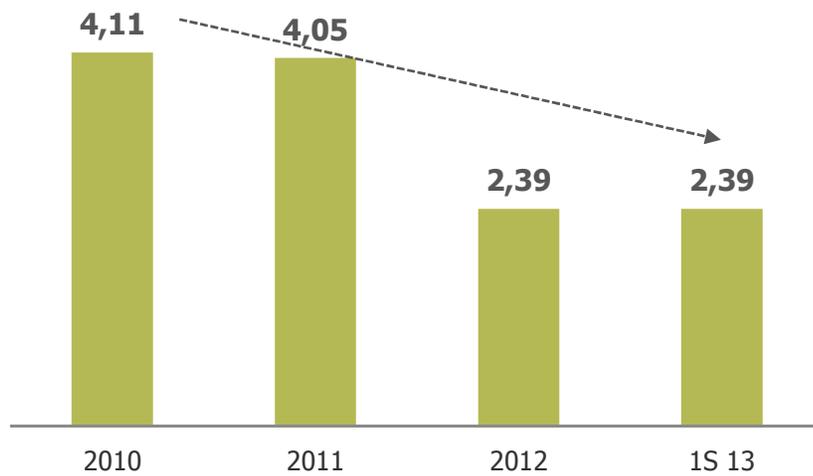
¹ Total entrega de parques en 2012 incluyendo EE.UU. ascendieron a 694 MW (390 MW exc. EE.UU.)

² División de Aerogeneradores/Fabricación s/ criterio 2012

Indicadores de seguridad y salud

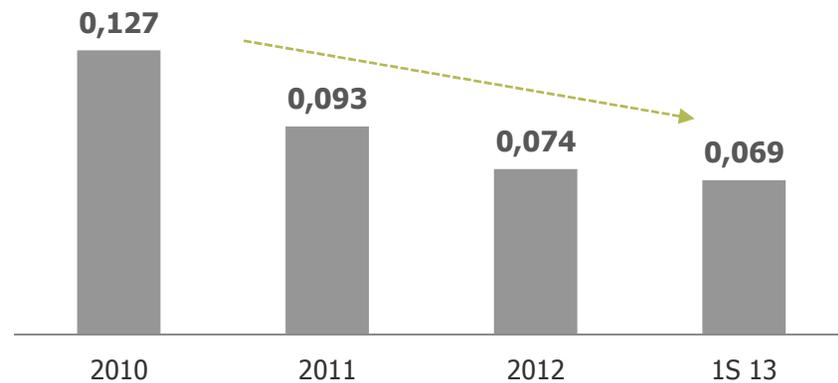
Evolución de índice de seguridad en importancia y frecuencia, alineada con objetivos

Índice de frecuencia¹



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

Índice de severidad²



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

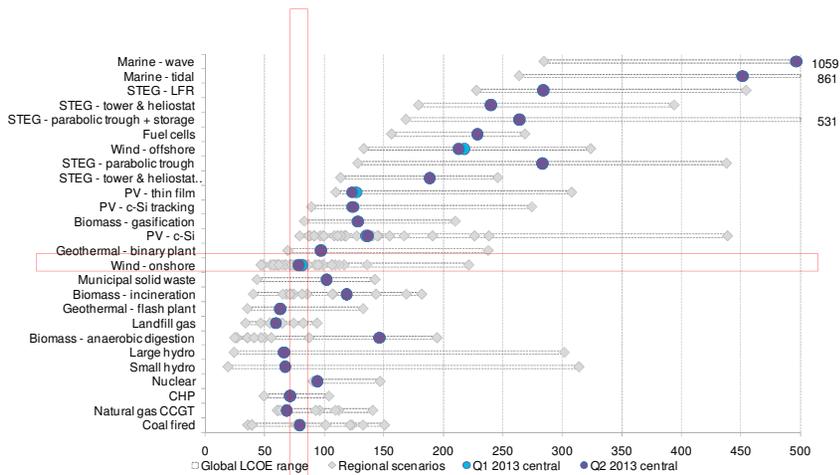
Perspectivas 2013



Crecimiento a LP inalterado a pesar de la complejidad del entorno en el CP

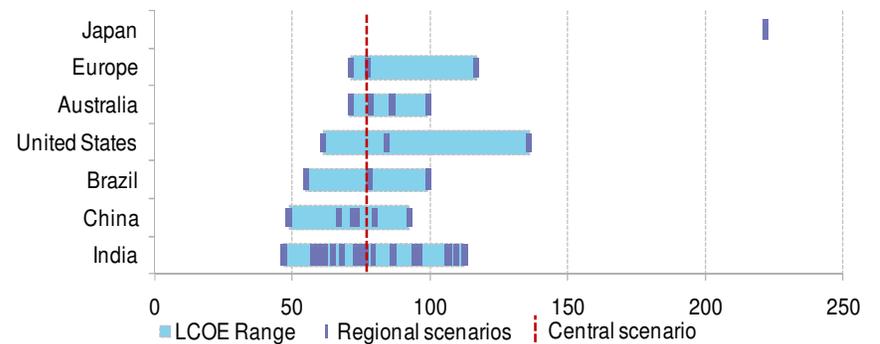
Competitividad creciente de la energía eólica sostiene el potencial de crecimiento en el largo plazo

Coste normalizado de electricidad 2T 2013 (\$/mWh)



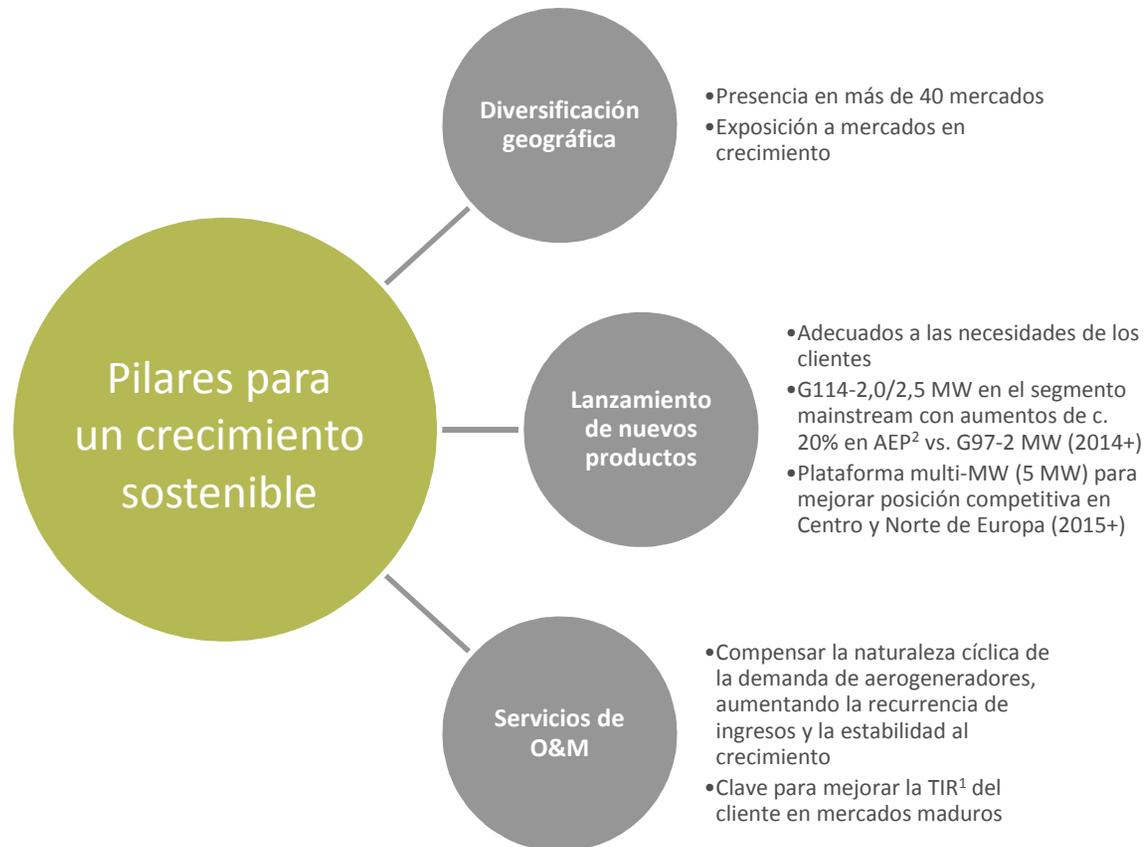
Fuente: Bloomberg New Energy Finance

Coste normalizado de electricidad eólica terrestre 2T 2013 (\$/mWh) por región



Fuente: Bloomberg New Energy Finance

Estrategia comercial adaptada a la complejidad del entorno en el corto y medio plazo

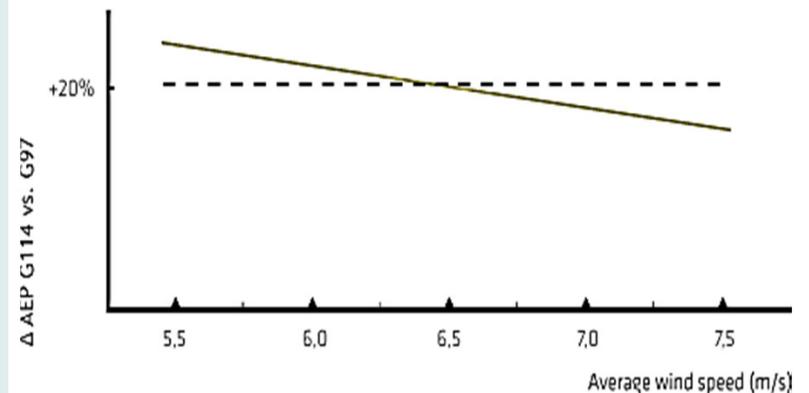
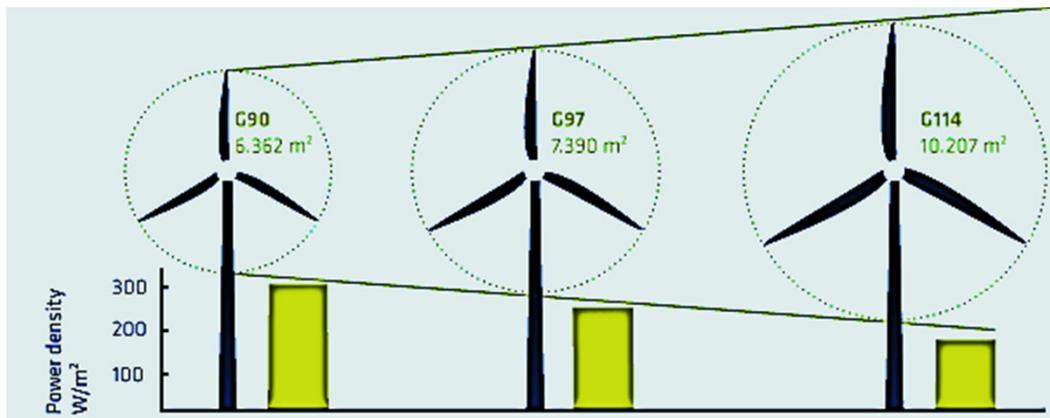


¹ Maximizar TIR (tasa interna de rentabilidad de proyecto) mediante la optimización del coste de energía

² AEP: Producción anual de energía

G114 -2.0/2.5 MW: clave en el posicionamiento comercial 2014 y 2015

Aumentos de precio ligados al aumento de productividad de la G114-2.0/2.5 MW



Estructura corporativa y modelo de fabricación alineados con visión 2015

Reducción de gastos fijos y optimización de costes variable permiten acometer de forma rentable el valle del ciclo y maximizar el resultado en el pico



- ▶ **Menos estructura:** 100 MM € de ahorros en gastos fijos¹ y punto de equilibrio operativo en 1.300 MW
- ▶ **Capacidad interna ajustada a demanda estimada:** cierre del 30% de las plantas de fabricación con flexibilidad para crecer por encima de expectativas mediante suministro externo
- ▶ **Nuevos procesos de fabricación** de palas para alcanzar un reducción de coste interno en un 25% en 2015: inversión en India en 2012 y 1T 2013 y planificada en España para 2S 2013
- ▶ **Ahorros adicionales procedentes de cadena de suministro** mediante re-diseño de producto, renegociación con proveedores y apertura de nuevos proveedores

¹ Objetivo de PN 2013-2015: Gastos fijos de 286 MM€ en 2013 vs. base 2011 de 385 MM€ (cifras anualizadas)

Confirmación de las guías 2013

	Guías 2013	1S 2013
Volumen (Mwe)	1.800-2.000	950
Margen de contribución (MC)	17%-18%	22,1%
Margen EBIT	3%-5%	5,9%
Circulante AEGs s/Ventas	c.15%	c.18%
Capex (MM €)	<150	51
DFN/EBITDA	<2,5X	c.2,2x
Generación Caja Libre Neta (CLN)	>0	-124

Factores con impacto en 2S 2013

- Obra civil y montaje (↑€venta/MW; ↓MC)
- Mix de proyecto (↓MC)
- Optimización de costes variable (↑ MC)
- Volumen de entregas (↑CLN; ↓DFN)

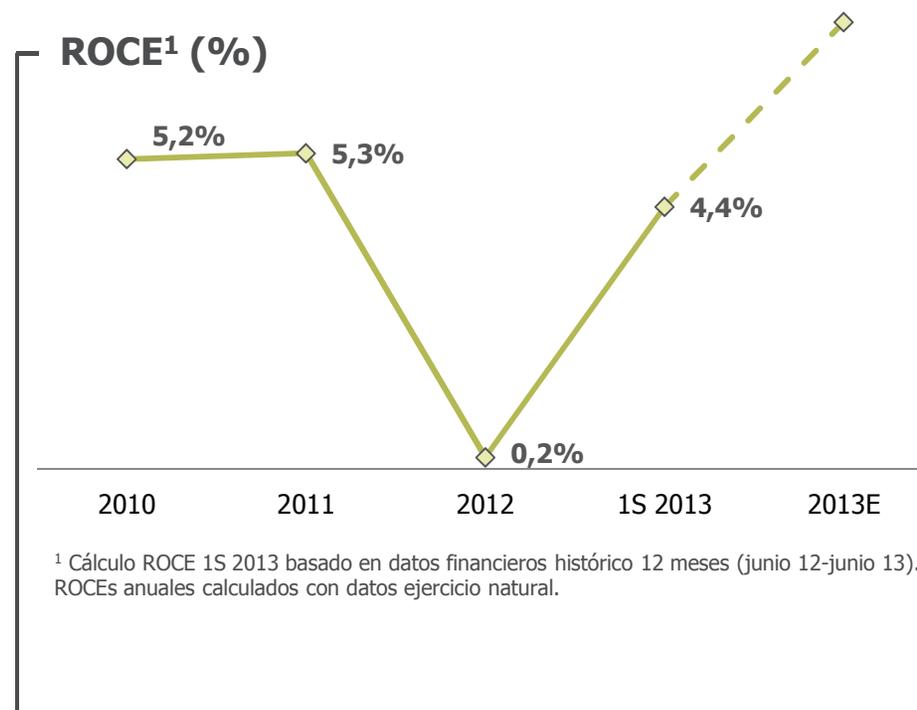


Conclusiones

Progresión semestral alineada con PN 2013-2015

- ▶ Desempeño económico-financiero en línea con las guías 2013
- ▶ Crecimiento de doble dígito en ventas y rentabilidad de O&M
- ▶ Estrategia comercial adaptada al entorno de mercado
- ▶ Plan de fabricación y estructura encauzados hacia visión 2015
- ▶ Coste de energía eólico sustenta las perspectivas de crecimiento futuro

Negocio encauzado hacia visión 2015



Alineados con los principales códigos de ética empresarial a nivel internacional

Comprometidos con los derechos humanos y con el medio ambiente



Incluidos en los principales índices de sostenibilidad y responsabilidad corporativa



FTSE4Good
Index Series



S&P Global Clean Energy Index

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 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！

