

Madrid, 27 de Febrero de 2014

Resultados Enero - Diciembre 2013

SOLIDA EJECUCIÓN DEL PLAN

Gamesa Corporación Tecnológica¹ cierra 2013 superando todos sus compromisos, con un volumen de ventas de 1.953 MWe, un margen EBIT de un 5,5%² y una deuda financiera de 420 MM €. La creciente capacidad de generación de caja de la compañía permite reducir el total de endeudamiento más factoring sin recurso en 275 MM€. Los logros, sin embargo, se extienden más allá de los resultados económico-financieros. Durante 2013 se ponen en marcha las acciones necesarias para transformar la compañía en una organización más ligera y flexible, capaz de acometer el ciclo económico de forma rentable y con menores necesidades de financiación. Gamesa reduce sus gastos de estructura en 119 MM €, un 19% por encima del objetivo recogido en el plan, y pone en marcha medidas de optimización de costes variables sobre tres pilares: diseño de producto, cadena de suministro y productividad interna. Asimismo, mejora su gestión del circulante con la alineación de fabricación a entrega y cobro, y con el nuevo modelo de negocio para la promoción de parques, sin recurso a balance. Esto permite a la compañía terminar el ejercicio con una reducción de 243 MM € en el circulante y un ratio de circulante sobre ventas de un 8,3%.

Principales magnitudes consolidadas 2013³

- Ventas: 2.336 MM € (-12,6% a/a)
- MWe vendidos: 1.953 (-7,8% a/a)
- EBIT: 129 MM € (2,8x EBIT 2012)
- Beneficio Neto (BN): 51 MM €
- Deuda Financiera Neta: 420 MM € (-15,2% a/a)
- DFN/EBITDA: 1,5x
- Ratio de capital circulante s/ventas: 8,3%

Las ventas de grupo se sitúan en los 2.336 MM €, un 13% inferior a las ventas 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, y a la devaluación del real brasileño y la rupia india. El volumen de actividad se sitúa en 1.953 MWe, un 8% inferior al 2012 (2.119 MWe), resultado de la caída del mercado estadounidense y chino, parcialmente compensado por la contribución creciente de los mercados emergentes en América Latina, Asia y África. Dentro de la actividad y las ventas de fabricación de aerogeneradores cabe destacar **la progresiva estabilización que se produce**

¹ Gamesa Corporación Tecnológica incluye las actividades de fabricación de aerogeneradores y servicios de operación y mantenimiento – ambas actividades integradas en ejercicios anteriores dentro de la división de Aerogeneradores-. La actividad de desarrollo, construcción y venta de parques –integrada en ejercicios anteriores en Parques o Gamesa Energía- se encuentra integrada en la actualidad en la actividad de fabricación de aerogeneradores.

² El margen EBIT sobre ventas excluye elementos no recurrentes por un importe neto negativo de 5,6 MM €.

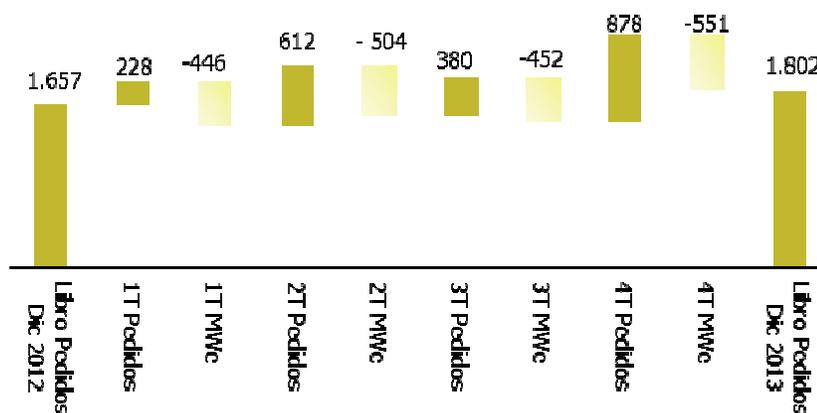
³ Cifras consolidadas excluyen el impacto de elementos no recurrentes por importe neto negativo de 5,6 MM € en el EBIT y BN (principalmente por deterioro de activos consecuencia de la nueva regulación eléctrica en España). Variaciones anuales se calculan sobre cifras proforma de 2012, con Energía EE.UU. por discontinuadas y excluyendo gastos de reestructuración por importe de 550 MM € a nivel de EBIT y 600 MM € de BN.

durante el año, hasta terminar el cuarto trimestre con crecimiento, tendencia que se espera continúe durante el 2014. Durante el cuarto trimestre **las ventas de Aerogeneradores⁴ crecen un 22% a/a**, gracias al crecimiento de la actividad, +12% a/a hasta un volumen de 551 MWe, a la estabilización del precio medio de venta, y a la venta de parques en funcionamiento en Grecia (25,5 MW) y Alemania (18,5 MW).

En contraposición al descenso anual de la actividad de fabricación, **las ventas de servicios de operación y mantenimiento crecen un 6% a/a**, pero se ven impactadas por un descenso en la venta de repuestos durante el cuarto trimestre. Las ventas de servicios excluyendo repuestos crecen un 12% año a año, ligeramente por encima del crecimiento de la flota media en mantenimiento que crece un 9%, y en línea con la estrategia del plan de negocio de dar prioridad al valor sobre el volumen. En 2013 **la flota promedio bajo mantenimiento ascendía a 19.657 MW y un 76,5% de la flota bajo mantenimiento está contratado durante el horizonte del plan.**

La entrada de pedidos también mejora progresivamente a lo largo del ejercicio, después del débil comienzo del año. Esta mejora se hace muy destacable en el cuarto trimestre con una entrada de pedidos con un volumen total de **878 MW⁵, un 54% superior al volumen firmado en el cuarto trimestre de 2012. Esto permite a Gamesa comenzar el ejercicio 2014 con una cobertura del rango de las guías de volumen propuestas a mercado (2.200 MWe-2.400 MWe) de un 60%.** Durante el cuarto trimestre cabe destacar los pedidos recibidos en EE.UU., 202 MW para Iberdrola, y un pedido de 210 MW para Casa dos Ventos Energias Renováveis en Brasil, así como la firma de un acuerdo marco (no incluida en el libro de pedidos) por 450 MW con EDPR, también en EE.UU.

EVOLUCIÓN DE LA ACTIVIDAD (MWe) Y EL LIBRO DE PEDIDOS (MW)



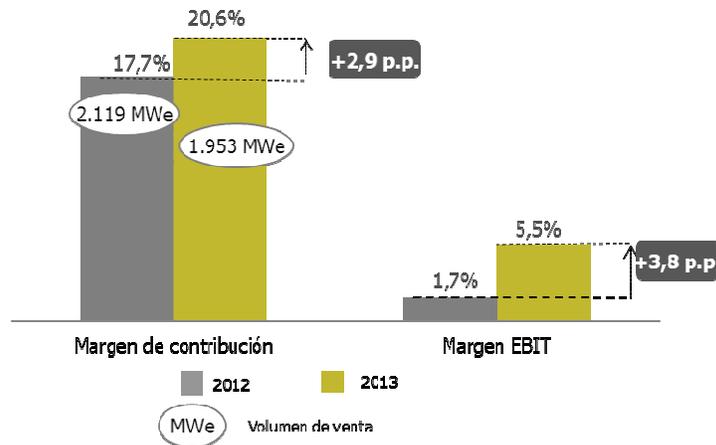
La **recuperación de la rentabilidad del grupo** que se inicia tras la puesta en marcha del nuevo Plan de Negocio 2013-2015 **continúa durante todo 2013** cerrando el año con un margen EBIT de un 5,5%⁶, 3,8 puntos porcentuales superior al margen excluyendo elementos no recurrentes de 2012 (1,7%), y por encima del rango previsto para el ejercicio (3%-5%).

⁴ Ventas de la división de fabricación de aerogeneradores excluyendo ventas de la división de operación y mantenimiento.

⁵ Entrada de pedidos en firme y confirmación de acuerdos marco para entrega en año en curso y siguientes.

⁶ Margen EBIT 2013 excluyendo un impacto neto no recurrente de -5,6 MM €; margen EBIT 12 con Gamesa Energía EE.UU. contabilizada como operación discontinuada excluyendo 550 MM € de gastos extraordinarios.

EVOLUCIÓN DE LA RENTABILIDAD⁷



Esta mejora de rentabilidad se consigue **gracias a la sólida ejecución del programa de ahorro de costes fijos y optimización de costes variables**, un mix favorable de proyectos y la contribución de la división de Servicios, que alcanza un margen EBIT de un 11,7% durante el periodo. De esta forma **Gamesa alcanza un beneficio operativo (EBIT)⁷ de 129 MM € en el periodo, 2,8 veces superior al beneficio operativo, de 47 MM €⁸ del mismo periodo de 2012.**

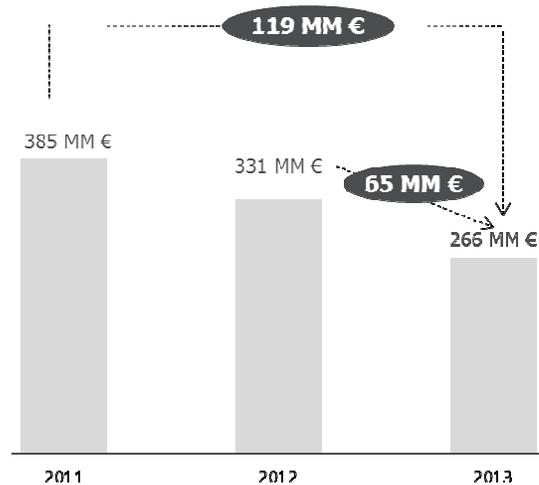
Dentro de la reestructuración de gastos fijos, hay que destacar unos resultados **por encima del objetivo del plan, con unos ahorros acumulados de 119 MM €** en comparación al ejercicio 2011 y frente a un objetivo de ahorros acumulados para el 2013 de 100 MM €⁹. Desde final de 2011, Gamesa ha reducido el personal adscrito a funciones corporativas en 1.307 posiciones, y el número de centros no asociados a fabricación (oficinas corporativas, comerciales, almacenes) en 50. Esta reducción de la estructura corporativa que junto a ahorros en casi todas las partidas de gastos generales más allá de alquileres, ha permitido terminar con una base de gastos fijos de 266 MM € y reducir el punto de equilibrio operativo a 1.300 MW un 35% inferior al punto de equilibrio al terminar el ejercicio 2012.

⁷ Margen EBIT excluye 550 MM€ en gastos de reestructuración en 2012; en el mismo periodo de 2013 el margen EBIT excluye un impacto neto negativo no recurrente de 5,6 MM €.

⁸ EBIT 2012 de 47 MM € corresponde al EBIT proforma excluyendo gastos de reestructuración por un importe de 550 MM€ y con Gamesa Energía EE.UU. por discontinuadas.

⁹ Objetivo de reducción de gastos fijos del PN 2013-2015 de 100 MM € respecto a la base 2011.

EVOLUCIÓN DE GASTOS FIJOS (MM €)



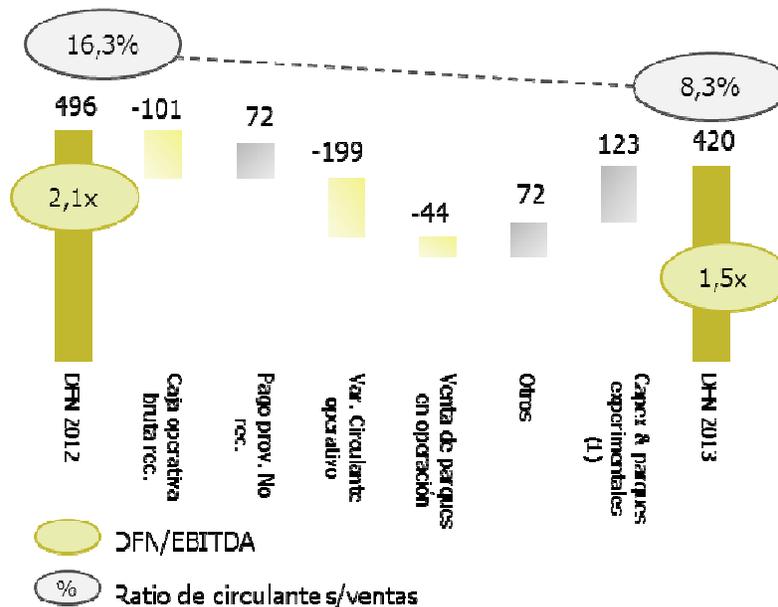
En lo referente a las medidas de optimización de los costes variables, dentro del programa de excelencia operativa se han lanzado ya una batería de medidas cuyo impacto progresivo se acelerará en la segunda parte del horizonte del plan y especialmente en el año 2015. Los equipos multidisciplinares que agrupan recursos de calidad, ingeniería y fabricación están completamente operativos. Se ha producido un ajuste de la capacidad de fabricación interna al nuevo entorno de demanda y se han puesto en marcha nuevos procesos de fabricación entre los que destaca el proceso de infusión para la fabricación de palas con una inversión de casi 12 MM € en Europa y en India desde su puesta en marcha en 2012. Dentro de la cadena de suministro se ha lanzado ya la estrategia “built-to-print” con nuevos proveedores; se renegocian las condiciones con proveedores existentes, y se han puesto en marcha numerosas medidas de rediseño de producto para optimizar el coste manteniendo la fiabilidad y productividad del mismo. Mientras el ajuste de capacidad interna a volumen y tipología de demanda y la inversión en procesos de fabricación más eficientes permitirán al grupo garantizar la sostenibilidad y rentabilidad del negocio a futuro, **la reducción general de los costes variables de producto manteniendo la fiabilidad y productividad es necesaria para garantizar la competitividad de la energía eólica y su sostenibilidad en un entorno de subsidios decrecientes.**

Junto a la mejora de los niveles de rentabilidad, las medidas recogidas en el plan de negocio referentes al balance han permitido a Gamesa reducir sus necesidades de financiación a la vez que progresa de forma decisiva en el fortalecimiento del balance. La puesta en marcha de un nuevo modelo de desarrollo y promoción de parques sin recurso a balance, han permitido a Gamesa reducir el circulante asociado a la cartera de promoción y desarrollo de parques en 96 MM €. Este descenso se ha conseguido también gracias la venta de parques en funcionamiento, activos del antiguo modelo, durante el cuarto trimestre, en Alemania y Grecia por un total de 44 MW y un importe de 44 MM €. La puesta en marcha de un modelo de “manufacturing to cash”, buscando una alineación mayor entre fabricación y entrega y cobro, también se ha traducido en una reducción del circulante

asociado a la antigua división de fabricación, hasta alcanzar un ratio de capital circulante sobre ventas de un 6%¹⁰ frente a un 12% en 2012.

Como resultado de la reducción del capital circulante y una inversión más focalizada, **Gamesa cierra 2013 con una deuda financiera neta de 420 MM €, 75 MM € por debajo de la deuda financiera neta en diciembre 2012, equivalente a un ratio de 1,5x el EBITDA del grupo**, muy por debajo del ratio de 2,5x comprometido con el mercado. Gamesa reduce también su descuento sin recurso desde los 449 MM € al terminar 2012 hasta 250 MM € al final de 2013, **disminuyendo la posición total de deuda financiera neta más descuento sin recurso en 275 MM € año a año.**

EVOLUCIÓN DE LA DEUDA FINANCIERA NETA (MM €)



1. Capex operativo (110 MM €) e inversión en parques I+D (12,5 MM €) en 2013
2. Circulante unidad de Aerogeneradores s/criterio 2012

De esta forma se puede concluir que Gamesa cierra 2013 con unos resultados por encima de las guías comprometidas para 2013, y con un modelo de negocio que, mediante el proceso de reducción de gastos fijos, optimización de costes variables y la focalización de la inversión, avanza hacia la visión de creación de valor recogida en el plan para 2015.

¹⁰ Ratio de circulante sobre ventas de la división de Aerogeneradores o Fabricación según la estructura de negocio previa al plan 2013-2015, incluyendo los servicios de O&M y excluyendo el desarrollo, promoción y venta de parques.

Principales Factores

Resultados Consolidados – 2013

Con los resultados de cierre de 2013, Gamesa demuestra el cumplimiento de las guías comprometidas a mercado y confirma los resultados de las acciones puestas en marcha por la ejecución del Plan de Negocio 2013-2015:

- **Actividad:** 1.953 MWe vendidos, en línea con el objetivo de c. 2.000 MW
- **Resultados:** margen EBIT consolidado recurrente de 5,5% sobre ventas, alineado con el objetivo de margen EBIT de $\geq 5\%$
- **Solidez financiera:** el ratio DFN/EBITDA de 1,5 para el grupo consolidado que compara con la guía que fijaba un ratio DFN/EBITDA $< 2,5$ veces

(MM €)	12M 2012 ⁽¹⁾	12M 2013 ⁽²⁾	% Var.	4T 2013
Ventas	2.673	2.336	-13%	681
Margen Contribución	475	482	+1%	127
MC recurrente / Ventas (%)	17,7%	20,6%	+2,9pp	18,7%
EBITDA	234	288	23%	81
EBITDA / Ventas (%)	8,7%	12,3%	+3,6pp	11,8%
EBIT recurrente	47	129	2,8X	34
EBIT recurrente / Venta (%)	1,7%	5,5%	+3,8pp	5,0%
EBIT	-504	123	-	33
EBIT / Ventas (%)	-18,8%	5,3%	+24,1pp	4,9%
Beneficio recurrente (Pérdida)	-59	51	NA	15
Beneficio (Pérdida)	-659	45	NA	14
DFN	496	420	-75	420

(1) Elemento no recurrentes: 550 MM € a nivel de EBIT y 600 MM € a nivel de BN.

(2) Elementos no recurrentes netos en 2013: 5,6 MM € a nivel de EBIT y BN.

Actividad

Durante el ejercicio 2013 Gamesa ha vendido 1.953 MW, un -8% inferior a la actividad de 2012, principalmente como consecuencia de la reducción de actividad en EE.UU y China. Si bien, la actividad a cierre de año se encuentra alineada con las guías anuales (c. 2.000 MW).

La actividad de Aerogeneradores de 2013 se desglosa de la siguiente manera:

(MW)	2012	2013	% var.	Estatus
MW Entregado a cliente	2.495	2.027	-19%	Transmisión de propiedad al cliente, en parque o en fábrica; Facturado.
+ Variación de MWe Disponible ExWorks	-185	150	NA	Variación del stock de aerogeneradores disponible para entrega a cliente; Facturado ExWork.
+ Variación de MWe Grado de Avance	-192	-170	NA	Variación del stock de aerogeneradores no disponible para entrega cliente; No Facturado.
MWe Vendidos	2.119	1.953	-8%	

La actividad de Gamesa continúa creciendo en mercados emergentes:

- **América Latina se presenta como la región con mayor contribución a las ventas (49%),** convirtiéndose en el principal motor de crecimiento de la actividad (México, Brasil, Chile y Uruguay)
- **Europa y RoW tiene una contribución a la ventas del 24%**
- **India supone un 22% del total de ventas del año,** +10pp superior que su contribución en 2012

Cabe destacar que China se mantiene como principal centro de producción a nivel mundial (junto con España).

Desglose geográfico de MWe vendidos de Aerogeneradores (%)	2012	2013
EE.UU.	20%	2%
China	10%	2%
India	12%	22%
Latinoamérica	32%	49%
Europa y Resto del Mundo	27%	24%
TOTAL	100%	100%

Asimismo, el segmento Gamesa 2,0 MW representa en su conjunto un 93% de los MWe vendidos en el 2013 frente al 88% del mismo periodo del año anterior.

Del mismo modo, **la actividad de Servicios progresa en línea con las expectativas**. Durante 2013, Gamesa ha tenido una flota promedio en operación y mantenimiento de 19.657 MW, un 9% superior a la existente a diciembre 2012.

Rentabilidad

Las ventas ascienden a 2.336 millones de euros en el periodo un 13% inferior a los 2.673 MM Euros de ventas en 2012 considerando las operaciones de Gamesa Energía USA por discontinuadas, tras la discontinuación de dichos activos en el cuarto trimestre del ejercicio 2012.

El descenso de facturación en 2013 está ligado a la bajada de actividad (-8% vs. 2012) y de la reducción del ingreso medio por MWe excluyendo Servicios. La contribución de la unidad de Servicios a las ventas ha sido de 365 MM €, por encima de la registrada en 2012 (344 MM €).

La evolución anual del ingreso medio por MW (excluyendo la contribución de servicios) se ha visto impactada negativamente por la evolución del tipo de cambio, la menor contribución a las ventas en 2013 de Gamesa Energía y el menor peso de las ventas ligadas a construcción. Sin embargo hay que destacar la progresiva estabilización de dicho ingreso a lo largo del año.

Gamesa cierra el año 2013 con un resultado operativo (EBIT) consolidado recurrente acumulado de 129 MM €, situándose en un margen EBIT del 5,5% (comparado con un EBIT recurrente de 47 MM EUR en 2012).

La evolución del resultado operativo recurrente de 2013 respecto al 2012 se explica por:

- menores volúmenes de venta (-2,7 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 (+3,4 p.p.),
- mejora de margen de contribución (+3,0 p.p.), por mejora de los costes variables, asociados a la superación de la curva de aprendizaje del modelo G97-2,0MW y las acciones de mejoras de costes asociadas al Plan 9/15, así como un mix de proyectos favorable en el primer semestre del ejercicio.

Tal y como se adelantó a lo largo del año, se ha producido **en el 2S una ligera reducción de rentabilidad (vs. 1S 2013)** como consecuencia del mix de proyecto de la segunda mitad de 2013, la mayor contribución de obra civil (con un menor margen) y un impacto de la depreciación en monedas de mercados emergentes. Dicho esto, la rentabilidad generada en el cuarto trimestre permite mantener a Gamesa en línea con la previsión de rentabilidad anual (margen EBIT \geq 5%).

Cabe destacar que la unidad de Operación y Mantenimiento contribuye positivamente a la mejora del resultado de explotación de la compañía. La división cuenta con un margen EBIT del 11,7% como consecuencia de los planes de acción puestos en marcha que permiten un aumento de las ventas y la rentabilidad superior al crecimiento de los MW en mantenimiento.

El beneficio neto recurrente de 2013 (51 MM EUR) ha visto un impacto por -8,5 MM € de resultado negativo por puesta en equivalencia asociado principalmente a la participación en 9REN y -3 MM EUR de resultado de actividades discontinuadas.

Balance

Gamesa finaliza el año 2013 con un capital circulante de 193 MM €, lo que representa un 8,3% sobre ventas. Esto supone una reducción significativa respecto a 2012 (-243 MM €) donde se registró un capital circulante de 437 MM € (16,3% sobre ventas).

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 110 MM €¹¹, muy por debajo del importe desembolsado en 2012 (190 MM €).** 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.

Gamesa cierre el ejercicio con una deuda financiera neta de 420 MM €, inferior a la registrada en el año 2012 (496 MM EUR). La deuda financiera neta más el descuento sin recurso a cierre de 2013 se reduce hasta 670 MM EUR (vs. 945 MM EUR a diciembre).

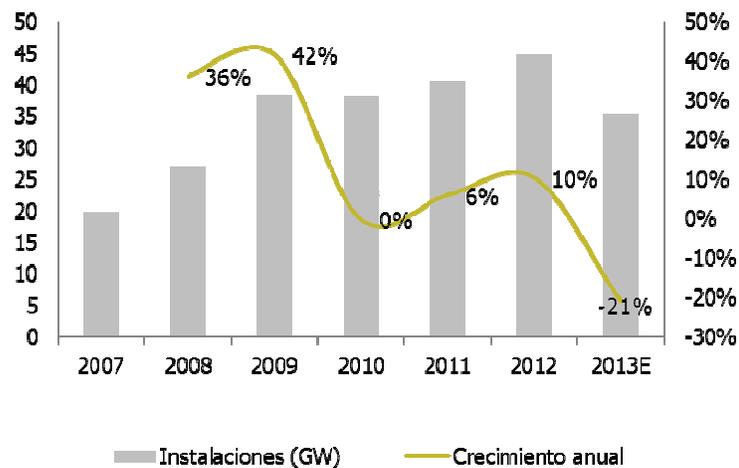
¹¹ Cifra de CAPEX operativo no incluye inversiones ligadas a parques experimentales (13 MM EUR en 2013)

Perspectivas

Visibilidad creciente de la demanda global y de la actividad de Gamesa en el corto y medio plazo

Durante los últimos años el sector eólico se ha desenvuelto en un entorno de incertidumbre y alta volatilidad de la demanda, provocada por la debilidad económica de los países desarrollados, un endeudamiento elevado de las eléctricas, clientes tradicionales del sector, y el descubrimiento de nuevos yacimientos de recursos fósiles. En este entorno la demanda se ha ido desplazando de Europa y EE.UU. hacia las economías emergentes de Asia y América Latina, y de las grandes eléctricas hacia productores independientes. En este proceso de cambio se produce una ralentización significativa de la tasa de crecimiento, dentro de la que se encuadra el plan de negocio 2013-2015 de Gamesa, hasta llegar al primer descenso en el ritmo de instalaciones en 2013 (E).

Evolución de las instalaciones anuales 2007-2013E (GW)

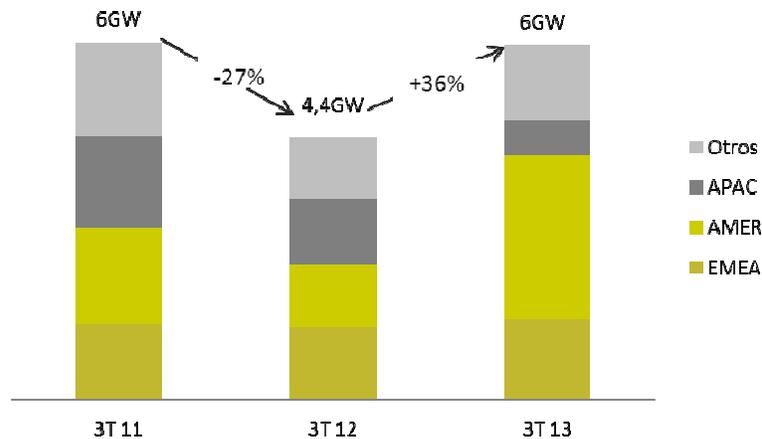


Fuente: GWEC (Consejo Global de Energía Eólica//Global Wind Energy Council)

Tras el descenso de instalaciones en 2013 (E), la industria se enfrenta a los dos próximos años con una mayor visibilidad de demanda, visibilidad corroborada por el aumento de actividad comercial durante el 2013, especialmente durante el segundo semestre del año¹².

¹² Información final sobre el volumen de pedidos firmados en 4T 2013 pendiente de publicación a la fecha de elaborar este informe. Crecimiento anual de pedidos recibidos por Gamesa en 4T 2013:+54%

Evolución de pedidos en firme 3T 2011-3T 2013 (GW)



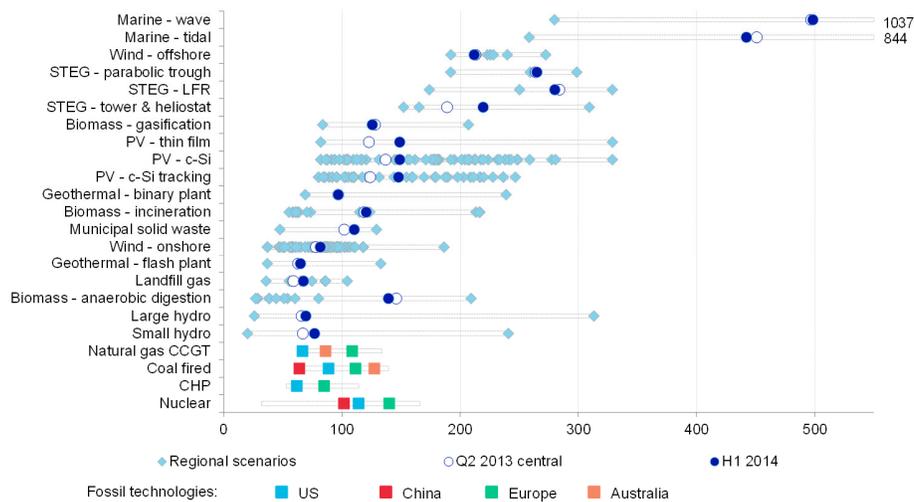
Fuente: MAKE (Global Wind Power Market Update//Actualización mercado eólico 4T 2013)

La recuperación del ritmo de instalaciones en 2014-2015, frente al descenso en 2013, está sostenida por tres factores: la mejora continua de la competitividad de la energía eólica, las necesidades energéticas de las economías emergentes y la recuperación del mercado americano.

Competitividad de la energía eólica: clave en el crecimiento de la demanda en el corto, medio y largo plazo

La rápida evolución del coste de energía eólica desde sus inicios ha convertido esta energía en una de las energías renovables más maduras en cuanto a coste, como se refleja en el gráfico adjunto.

COSTE DE NORMALIZADO DE ELECTRICIDAD (LCOE USD/MWh)



Fuente: Bloomberg New Energy Finance

Esta madurez le ha permitido competir favorablemente con fuentes tradicionales en emplazamientos de vientos altos, como muestra el desarrollo de proyectos en mercados como México, Perú, o los resultados de las subastas en Brasil.

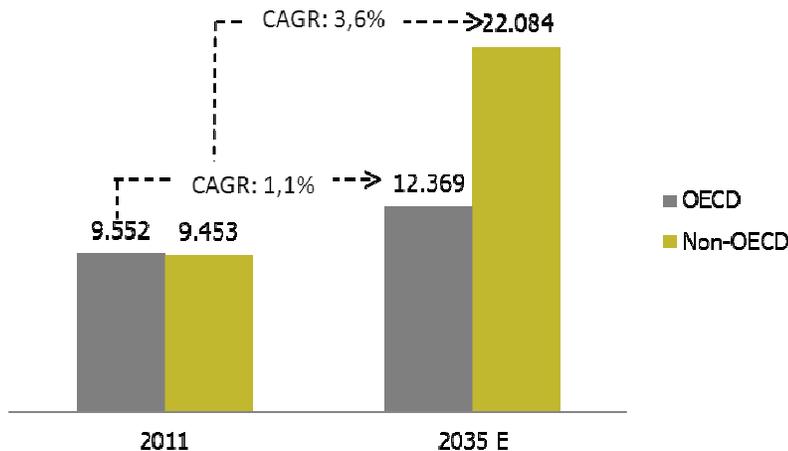
La carrera por la competitividad no ha terminado sin embargo y el esfuerzo de desarrollo de nuevos productos en el sector continúa focalizado en mejorar el coste de energía en emplazamientos de vientos medios y bajos en los que se estima que se podría alcanzar la paridad de red en el 2015-2016. En este sentido, MAKE en su informe sobre tendencias globales en el sector eólico estima que como promedio los productos que se han lanzado desde 2011 han contribuido a una reducción del 12% en el coste de energía y que la próxima generación de productos que se irá introduciendo en el mercado en los próximos años contribuirá a una reducción adicional de un 7%.

Este compromiso continuo con una competitividad creciente es esencial para que la energía eólica desempeñe un papel relevante en el diseño de los futuros sistemas eléctricos de Europa en un momento en el que el factor económico es prioritario.

Demanda energética en economías en crecimiento

Uno de los principales motivos de la ralentización de la demanda y el desplazamiento geográfico de la misma desde los países desarrollados hacia las economías en desarrollo ha sido el impacto de la debilidad económica de estos países en la demanda eléctrica. De acuerdo al último informe de la Agencia Internacional de la Energía (IEA “World Energy Outlook 2013”// “Perspectivas Energéticas Mundiales”) un 80% del crecimiento de la demanda eléctrica en los próximos 20 años procederá de las economías emergentes, crecimiento que está apoyado en las expectativas de crecimiento económico de unos países que cuentan actualmente con unos bajísimos ratios de consumo energético por unidad de población.

DEMANDA DE ELECTRICIDAD POR REGIÓN (TWH)

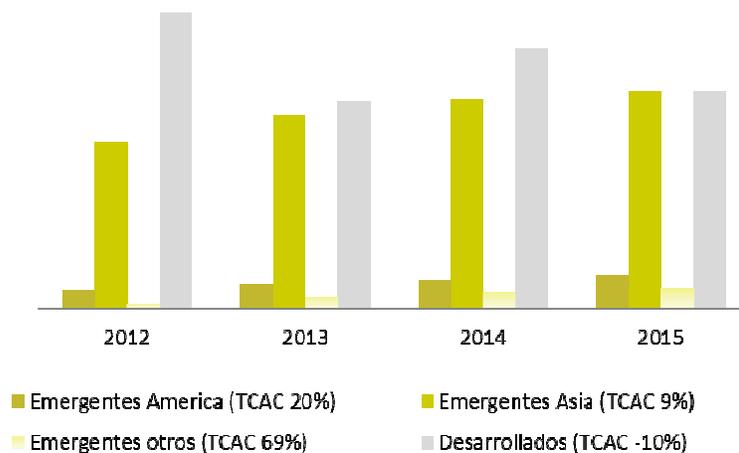


Fuente: IEA (World Energy Outlook 2013//Perspectivas del Mercado Energético Mundial 2013)

Al impulso de la demanda eléctrica motivado por el crecimiento económico se une en muchos casos la necesidad de reducir la excesiva dependencia de una única fuente energética, como es el caso de la dependencia hidráulica en Brasil (70% del suministro), o el carbón en China (>60%) e India. En este último caso hay que añadir dos factores adicionales, un déficit energético en momento de pico de demanda de un 10% y un 40% de la población sin acceso a electricidad.

En este entorno, estos y otros países emergentes han recurrido o están comenzando a recurrir a la energía eólica como uno de las fuentes para abastecer sus crecientes necesidades energéticas y diversificar su dependencia de una sola fuente. En este sentido el 12 Plan Quinquenal de China prevé 105 GW eólicos instalados en 2015 y tiene una visión de 200 GW en 2020, mientras que India prevé 15 GW eólicos en 2017.

EVOLUCIÓN DE INSTALACIONES EÓLICAS 2012-2015E

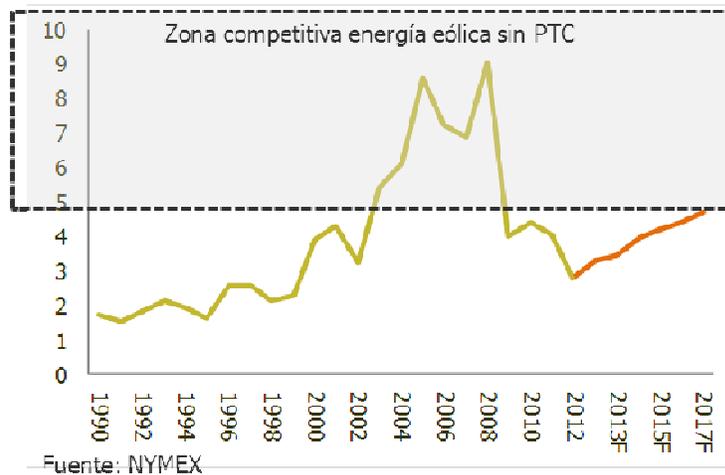


Fuente: BTM (World Market Update March 2013// Actualización del Mercado Mundial, Marzo 2013)

Recuperación del mercado estadounidense

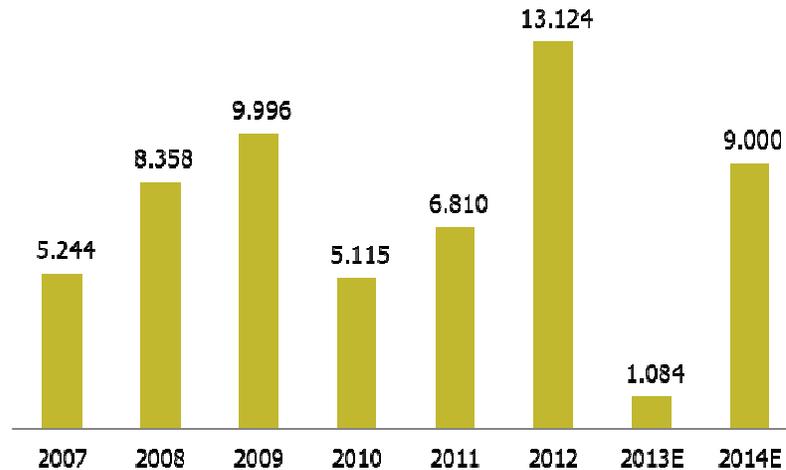
El tercer elemento detrás de la mayor visibilidad de la demanda ha sido la recuperación del mercado estadounidense, razón principal detrás de la contracción del ritmo de instalaciones en 2013. El desarrollo del mercado americano se ha visto afectado por una regulación renovable basada en incentivos a la producción/inversión con horizontes de corto plazo y apoyada por objetivos renovables de mayor o menor obligatoriedad en numerosos estados. En este entorno se ha generado una tipología de demanda de expansión y contracción, en la que años de fuerte ritmo de instalaciones van seguidos de años de fuerte contracción, hasta los niveles mínimos impuestos por aquellos estados con objetivos renovables obligatorios. Este ciclo de demanda se ha visto acentuado en la fase de contracción por los bajos precios del gas que reducen materialmente la competitividad de los proyectos eólicos, a pesar de contar con numerosos emplazamientos de viento medios y altos.

CURVA DE FUTUROS DEL PRECIO DEL GAS (USD MMBtu)



En este entorno de mercado la extensión tardía de los incentivos a la producción e inversión renovable en diciembre de 2012, originaron una paralización de los pedidos en dicho año, reflejado en la contracción de las instalaciones en 2013, pero a la vez, aseguraron la recuperación de las instalaciones en el 2014.

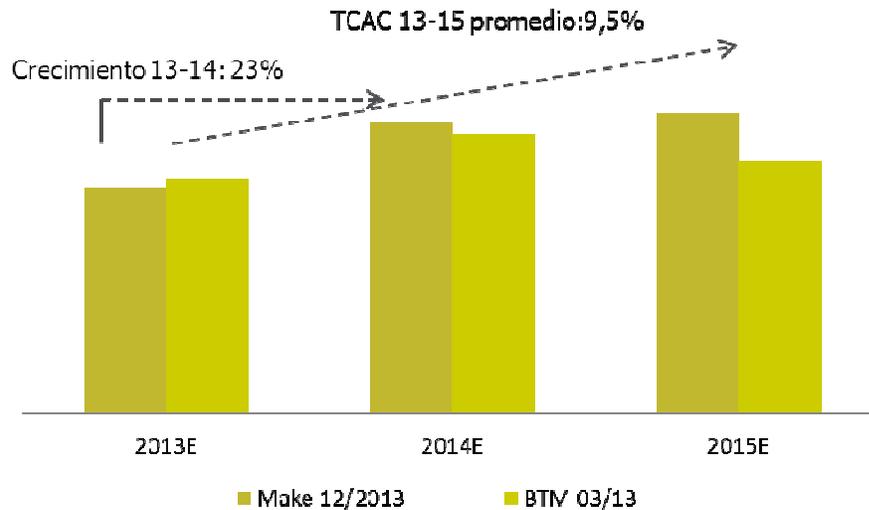
CICLO DE CONTRACCIÓN Y EXPANSIÓN Y RECUPERACIÓN DE LA DEMANDA EN EE.UU (MW)



Fuente: BTM (World Market Update March 2013// Actualización del Mercado Mundial, Marzo 2013)

En este entorno, considerando el impacto de la creciente competitividad de la energía eólica, la demanda energética de los países en desarrollo y la recuperación del mercado estadounidense, Gamesa, ligeramente más conservadora que varios consultores externos, estima un crecimiento de la demanda onshore de un 20% en 2014, manteniéndose estable el volumen de instalaciones en 2015.

EVOLUCIÓN INSTALACIONES 2013E-2015E



Más allá de 2015 el desarrollo de factores adicionales como la recuperación económica en Europa, el cierre de capacidad obsoleta en mercados como Reino Unido, o nuclear en países como Alemania, los objetivos renovables y sobre todo, una mayor competitividad de la energía eólica, apoya un crecimiento de dígito único en el ritmo de instalaciones.

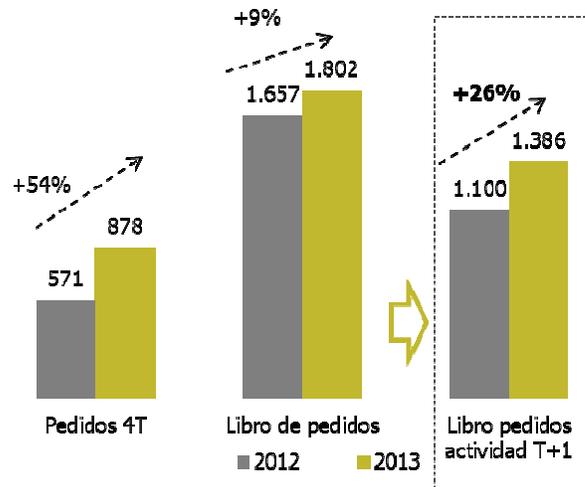
En este contexto de mercado Gamesa cuenta con varias ventajas que sustentan un crecimiento del volumen de actividad alineado con el mercado en el corto y medio plazo. En primer lugar la fuerte diversificación comercial, con aerogeneradores instalados en 42 países, oficinas comerciales en 18 y relación con más de 200 clientes en una amplio espectro de actividades: grandes eléctricas, productores independientes, compañías financieras o grupos industriales. Además durante 2013 se han realizado ventas en 3 nuevos países y se han ganado más de 20 nuevos clientes.

Dentro de esta diversidad comercial destaca además el sólido posicionamiento en mercados emergentes de alto crecimiento como India, Brasil o México. Este posicionamiento que supone una importante ventaja competitiva en el sector, debido a la fuerte ralentización del ritmo de instalaciones en Europa, ha sido posible gracias a

- la temprana entrada en algunos de estos mercados como México,
- la actividad de promoción, clave para el segmento de auto consumo/abastecimiento de la India y México,
- el fuerte conocimiento de los mercados locales
- un producto bien adaptado a las necesidades del clientes y, por último,
- una cadena de suministro y una presencia fabril que se adapta a los requisitos de cada mercado.

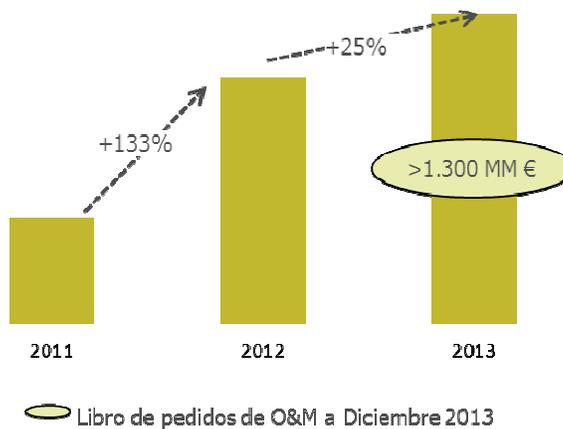
Finalmente la recuperación del mercado americano también ha beneficiado a Gamesa que ha firmado 248 MW en pedidos durante el cuarto trimestre y un acuerdo marco por 450 MW con EDPR, cerrando el 2013 con un crecimiento del libro de pedidos de un 9% y una cobertura de la actividad prevista para el 2014 (entre 2.200 MWe y 2.400 MWe) de un 60%.

EVOLUCIÓN DEL LIBRO DE PEDIDOS (MW)



Gamesa se enfrenta a 2014, no solo con mayor visibilidad sobre la actividad de fabricación y venta de aerogeneradores, sino con unas sólidas perspectivas para la división de Operación y Mantenimiento, completamente alineadas con los objetivos del plan de negocio. La entrada de pedidos ha crecido un 133% y un 25% en los dos últimos años hasta alcanzar una cartera de más de 1.300 MM € a diciembre 2013.

EVOLUCIÓN ENTRADA DE PEDIDOS



Además durante 2013 la compañía ha retenido/recuperado 6.000 MW y cuenta con un 76,5% de la flota en mantenimiento contratada durante todo el horizonte del plan. Más de un 70% de los contratos de venta de aerogeneradores que han incluido un contrato de servicio lo han hecho con un vida media superior a los 2 años (10 años de promedio) y casi el 70% de la flota en mantenimiento tiene un contrato full.

La evolución de todos estos parámetros refleja la solidez del negocio de operación y mantenimiento de la compañía y avala sus perspectivas de futuro. Durante el 2014 Gamesa continuará con el esfuerzo comercial en el segmento de productos de valor añadido: extensión de vida útil, mejoras en la curva de potencia, mejoras de disponibilidad y reducción de gastos operativos de parque, productos que ofrecen un valor importantísimo a los clientes en entornos de ajustes tarifarios.

Desarrollo del plan de negocio: mejora continua de la rentabilidad y focalización del capex

Como se recoge con anterioridad, el plan de negocio que Gamesa presenta a mercado en octubre 2012 y pone en marcha ese mismo año, se encuadra dentro de la necesidad de ser rentable en un entorno de menor crecimiento de la demanda. En este sentido y durante 2013 Gamesa ha concentrado sus esfuerzos en aligerar su estructura para adaptarla al nuevo entorno de mercado y en lanzar medidas de optimización del coste de producto cuyo impacto ira creciendo pero que no se pondrá de manifiesto al 100% hasta el 2015.

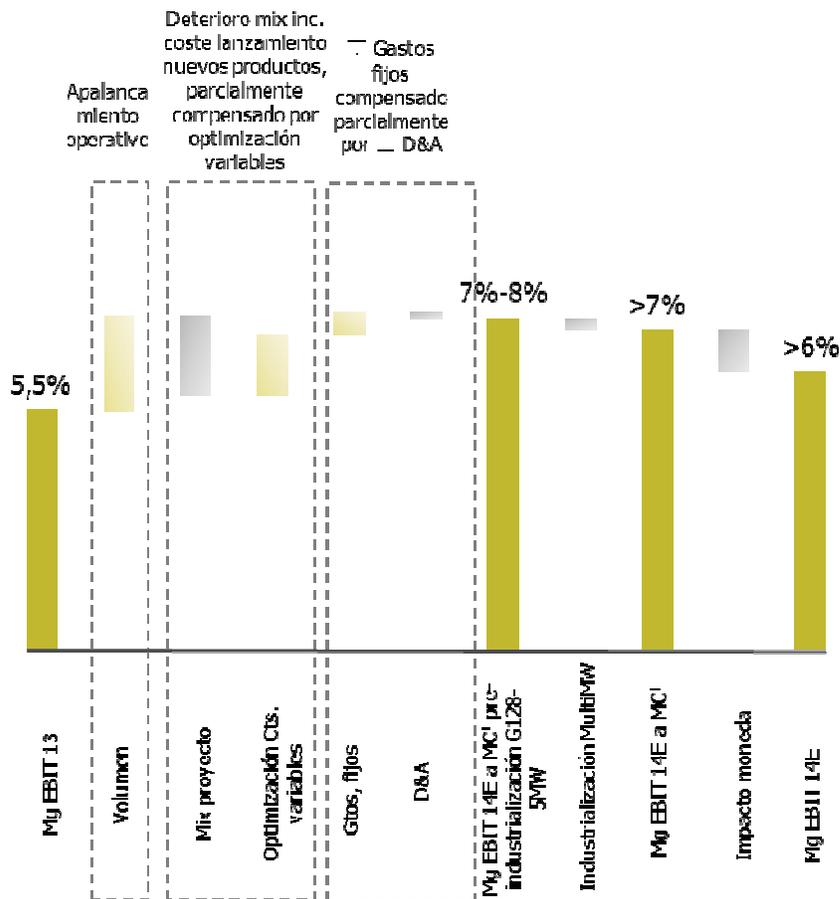
La reducción del punto de equilibrio resultado de una estructura más acorde a la demanda actual, contribuirá de forma significativa a la mejora de la rentabilidad durante 2014 gracias al aumento del volumen de actividad previsto. Además la compañía continuará con el ejercicio de reducción de costes fijos en 2014 que le permitirá posicionarse por debajo del objetivo de un ratio de costes fijos sobre ventas del 10% y compensara en 2014 el aumento previsto en la depreciación y amortización.

Dentro de los costes variables y el desarrollo previsto del margen de contribución, el impacto de las medidas ya lanzadas durante 2013 y las que se pongan en marcha durante 2014 junto con una estrategia de alineación continua de capacidad interna a la situación de demanda y un aumento de la contribución de los servicios de O&M compensarán parcialmente el impacto del deterioro en el mix de proyectos del año, incluido el coste de lanzamiento de nuevos productos como la G114-2.0 MW. De este modo Gamesa prevé alcanzar una rentabilidad operativa recurrente en un rango del 7,0%-8,0%, que se verá sin embargo deprimido hasta el límite inferior del rango (7%) por el coste de industrialización de la plataforma multiMW, El coste de aprendizaje o industrialización de dicha plataforma se reduce de forma significativa en 2015 cuando se prevé obtener un margen de contribución similar en proyectos MW y MultiMW.

Con el objeto de minimizar el impacto negativo del tipo de cambio que ha sido de unos 10 MM € en el beneficio operativo en 2013 por la devaluación de monedas emergentes, Gamesa ha puesto en marcha una gestión activa del riesgo de tipo de cambio, gestión que tiene en cuenta tanto el coste en relación al riesgo incurrido como las previsiones que la compañía sobre las monedas a las que está expuesta (principalmente la rupia india, el real brasileño y el dólar). Dentro de esta política hay que destacar la cobertura natural con la que cuenta el grupo a través de la localización de los costes, alrededor del 70% del total en India y Brasil. Adicionalmente Gamesa ha comenzado la implantación de una política de indexación de contratos con clientes mediante la cual se repercute al cliente la variación del tipo de cambio sobre los costes en moneda diferente a la de facturación del contrato. Por último, para aquellos contratos que no están indexados, Gamesa tiene una política de gestión de coberturas para cubrir la variación del tipo de cambio entre el momento de la indexación y el momento del pago.

A pesar de esta gestión activa que irá minorando el impacto del tipo de cambio en el futuro, a la vez que progresa en la localización de componentes, Gamesa estima que los movimientos recientes de las monedas tendrán un efectos de un punto porcentual sobre ventas en el beneficio operativo de la compañía en el ejercicio en curso, reduciendo el margen EBIT a moneda constante de 7%+ a 6%+ en términos actuales.

PERSPECTIVAS MARGEN EBIT 2014



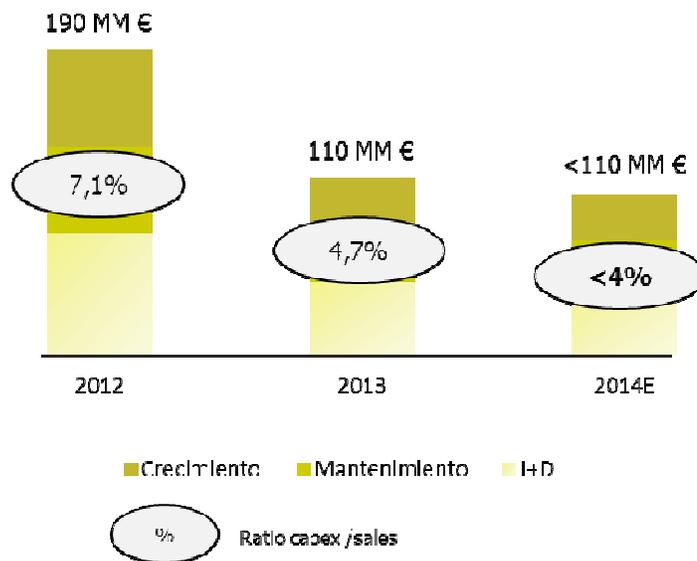
1. MC- A moneda constante: TC promedio ejercicio 2013

Las medidas del plan de negocio no se limitan sin embargo a la optimización de la estructura y los costes de producto sino también a un fortalecimiento del balance mediante una gestión más estricta del circulante y una menor intensidad de la inversión, en línea con las demandas del mercado. La menor intensidad de la inversión se ve además facilitada por:

- La estrategia Make&Buy con una mayor contribución del suministro externo que permite reducir la inversión en planta y utillajes de fabricación
- La modularización y simplificación del producto (clave en el ahorro de costes variables)
- El apalancamiento en las plataformas MW y multiMW para el desarrollo de nuevos productos

Estos factores permiten a la compañía prever una inversión inferior al volumen invertido en 2013 (110MM €) o un ratio por debajo del 4% s/ ventas estimadas.

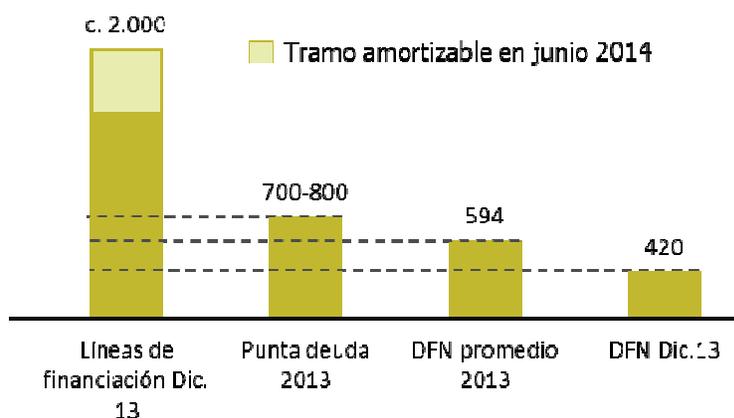
MAYOR FOCALIZACIÓN CON MENOR INTENSIDAD: ALINEANDO LA INVERSIÓN A LAS NECESIDADES DEL MERCADO



Gestión de capital: financiación orgánica del PN 2013-2015

Todas estas acciones, la reducción de la estructura, optimización del coste de producto, focalización de la inversión contribuyen de forma decisiva a disminuir las necesidades de financiación del negocio. Estas necesidades se han visto también aligeradas por una gestión más eficaz del capital circulante con la introducción de un nuevo modelo de negocio en Gamesa Energía sin recurso a balance y con un alineamiento mayor entre fabricación entrega y cobro. Esta situación junto a las expectativas de generación de caja libre neta en el horizonte del plan permiten a Gamesa acometer la amortización del próximo tramo del sindicado sin necesidad de recurrir al mercado de capitales por refinanciación.

NECESIDADES Y ACCESO A FINANCIACIÓN 2013 (MM €)



Guías 2014: cumpliendo compromisos 2013 y avanzando hacia visión 2015

La evolución prevista del mercado, el libro de pedidos y cobertura de actividad para 2014 y el impacto de la puesta en marcha de las medidas de costes y balance recogidas en el plan de negocio permiten a Gamesa prever una evolución creciente tanto del volumen de ventas como del margen operativo en 2014 y continuar con el desapalancamiento del balance, retornando así a la creación de valor para el accionista, como se recoge en la tabla adjunta

	Guías 2013	2013		Guías 2014
Volumen (MWe)	1.800-2.000	1.953	✓	2.200-2.400
Margen EBIT a moneda constante ¹		5,9% ¹	✓	>7,0% ¹
Margen EBIT	3%-5%	5,5% ²	✓	>6,0%
Circulante s/Ventas	c.15%	8,3%	✓	c.10%
Capex (MM €)	<150	110	✓	<110
DFN/EBITDA	<2,5x	1,5x	✓	<1,5x
Generación de caja libre neta (MM €)	>0	75	✓	>0
ROCE		7,6%		8,5%-10%

1. Margenes considerando tipo de cambio medio del año previo
2. Margen EBIT excluyendo impacto neto no recurrente de -5,6 MM €

Avanzando en la estrategia Offshore: acuerdo con Areva

Más allá del desarrollo orgánico del plan en el que se continúa avanzando en 2014, Gamesa empieza a avanzar en su estrategia offshore con el anuncio de un pre-acuerdo con Areva. La finalización exitosa de este pre-acuerdo permitiría a ambas compañías aumentar sus oportunidades en el segmento offshore, reduciendo el nivel de inversión de cada socio y el tiempo de entrada en el segmento y maximizando la rentabilidad al poner en común:

- Areva: 4 años de experiencia offshore con capacidad fabril, producto en funcionamiento y pedidos,
- Gamesa: 20 años en la cadena de valor onshore con un sólido conocimiento de la promoción, fabricación y gestión de cadena de suministro, además de una tecnología multi megavatio de vanguardia, aplicada al prototipo offshore G128-5MW.

La JV contaría además con dos productos dentro del segmento donde se concentrará la mayoría de la demanda en el corto y medio plazo: 5MW-6MW, con el aerogenerador M5000 de Areva y el aerogenerador G128-5MW offshore de Gamesa.

Respecto al aerogenerador G128-5MW offshore de Gamesa, con un prototipo ya en funcionamiento, hay que destacar que incorpora tecnología de vanguardia patentada por la compañía:

- **Gamesa Multismart** ®– Menor vibración y cargas un 30% inferiores
- **Gamesa CompactTrain** ®– menos componentes y menos coste
- **Gamesa GridMate** ®– modularidad y redundancia para minimizar paradas

La nacelle cuenta con sistemas de redundancia para minimizar el tiempo de no disponibilidad de la máquina, tiempo de inicio rápido y bajo tiempo de parada en condiciones de viento alto. También cuenta con un sistema de vigilancia para minimizar el tiempo y coste de mantenimiento. La G128-5MW cuenta con 1.3 millón de horas de desarrollo y 300.000 horas de validación para minimizar el tiempo de adaptación hasta alcanzar la fiabilidad total. Se espera recibir el certificado tipo durante el primer trimestre del año para poder comenzar así la comercialización del producto.

Conclusiones – Superando metas, retornando a la creación de valor

Gamesa Corporación Tecnológica cierra el primer año con unos sólidos resultados, superando todos los compromisos económico-financieros adquiridos con el mercado para 2013 y generando 75 MM € de caja neta en el año:

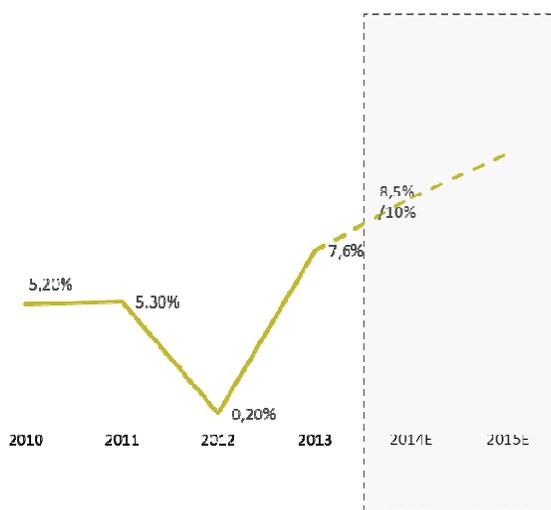
- 1.953 MWe de actividad,
- margen EBIT s/ventas de un 5,5%¹³ por encima del rango de guías 2013 y en línea de la previsión ajustada al alza en noviembre 2013
- deuda financiera neta de 420 MM € o 1,5x EBITDA del grupo.

Durante el ejercicio se ha producido una estabilización de la actividad y el precio de venta, con crecimiento en el último trimestre del año. La misma trayectoria ha seguido la actividad comercial, con un progresivo aumento de los pedidos hasta alcanzar un crecimiento anual del 54% permitiendo a Gamesa cerrar el año con un libro de pedidos de 1.802 MW y una cobertura de volumen para el 2014 de un 60%.

Más importante sin embargo que los resultados del año en el ámbito económico financiero es la puesta en marcha de una organización más ligera y flexible, con una estructura y capacidad de fabricación en continua adaptación al entorno de mercado y con una optimización de costes variables en progreso. Todos estos factores junto a una mejora en el entorno de demanda, permiten a la compañía **prever una evolución creciente tanto en volumen como en rentabilidad durante el ejercicio 2014 progresando en el camino de crear valor para el accionista.**

Finalmente empieza a ser visible que las medidas incorporadas en el plan de negocio están generando una organización capaz de **alcanzar la rentabilidad en todo el ciclo, valle y punta, con menores necesidades de financiación, objetivo recogido en la visión del 2015 del plan**, dentro de un entorno de monedas constantes.

EVOLUCIÓN PREVISTA DEL ROCE



1. ROCE 2014 usando tasa impositiva marginal 20%.

¹³ Guías margen EBIT: 3%-5%. Margen y EBIT 2013 incluye 5,6 MM € de impacto neto no recurrente negativo, principalmente por deterioro de activos consecuencia de la nueva regulación eléctrica en España.

Anexo

Estados Financieros enero-diciembre 2013

Gamesa Corporación Tecnológica

Cuenta de Pérdidas y Ganancias – MM €	2012	2013
Facturación	2.665	2.336
+/- Variaciones en existencias de productos terminados y en curso	-57	-172
Trabajos inmovilizado	93	74
Otros ingresos operativos	9	6
Consumos	-1.825	-1.390
Personal	-366	-310
Otros gastos	-318	-258
EBITDA	201	285
Amortizaciones	-97	-87
Provisiones	-319	-68
Pérdidas por deterioro de activos	-289	-7
Rdos en enajenación de activos no corrientes	0	0
EBIT	-504	123
Ingresos financieros	21	10
Gastos financieros	-71	-55
Diferencias de cambio (-pérdidas/+ganancias)	-9	-10
Pérdidas por deterioro de activo financieros no corrientes	-25	
Resultados Pta. en Equivalencia	-1	-9
Beneficio antes de Impuestos (Pérdidas)	-589	60
Impuestos	88	-11
Beneficio neto (Pérdidas)	-501	49
Rdo del periodo procedente de operaciones discontinuadas	-158	-3
Socios Externos	0	-1
Resultado Sociedad Dominantes	-659	45

Balance de Situación - MM €	2012	2013
Fondo de Comercio	387	387
Activos fijos operacionales, neto	565	585
Activos financieros no corrientes, neto	112	102
Impuestos diferidos	348	379
Existencias	590	496
Clientes	1.628	1.202
Administraciones públicas	296	410
Otras cuentas a cobrar	116	162
Activos financieros corrientes	15	29
Efectivo y equivalentes de efectivo	915	894
Activos mantenidos para la venta y operaciones discontinuadas	143	113
Total Activo	5.114	4.759
Fondos propios	1.029	1.018
Provisiones no corrientes e ingresos diferidos	359	253
Deuda financiera no corriente	1.121	524
Otros pasivos financieros no corrientes	47	55
Pasivo por impuesto diferido	57	81
Deuda financiera corriente	251	738
Acreedores comerciales y otras cuentas a pagar	1.906	1.707
Administraciones Públicas	210	281
Otros pasivos corrientes	94	102
Pasivos asociados a activos mantenidos para la venta	40	1
Total Pasivo	5.114	4.759

Estado de Flujo de Caja – MM €	2013
Beneficio (con interrumpidas)	45
+ Amortizaciones	87
+ Provisiones	67
+ Deterioro	7
- Pago provisiones operativas	-108
- Variación de impuestos LP neto	-8
- Otros	10
Generación de caja operativa bruta	101
- Pago provisiones no recurrentes	-72
- Variación circulante operativo	199
+ Ventas de parques en operación	44
- Otros	-48
Flujo de caja operacional	224
- Inversiones	-123
- Otros	-4
Flujo de caja del ejercicio	97
- Dividendos pagados	1
- Variación acciones propias	0
- Otros	-22
Flujo de caja	75
DFN Inicial	496
DFN Final	420

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”