

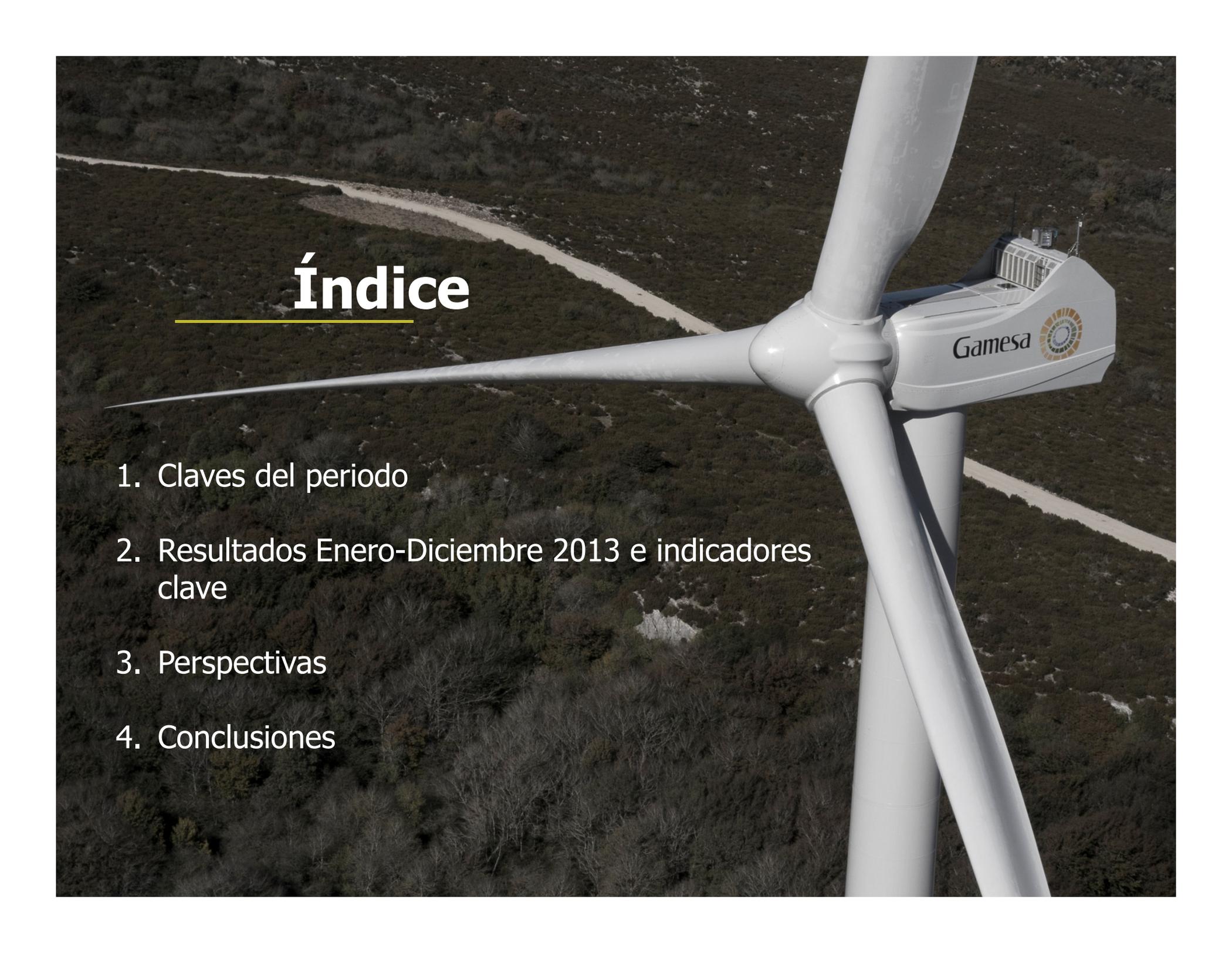


Enero – Diciembre 2013  
Resultados

# Sólida ejecución del PN 2013-2015

---

Madrid, 27 de Febrero de 2014



# Índice

1. Claves del periodo
2. Resultados Enero-Diciembre 2013 e indicadores clave
3. Perspectivas
4. Conclusiones



# Claves del periodo

---

# Superando todas nuestras metas

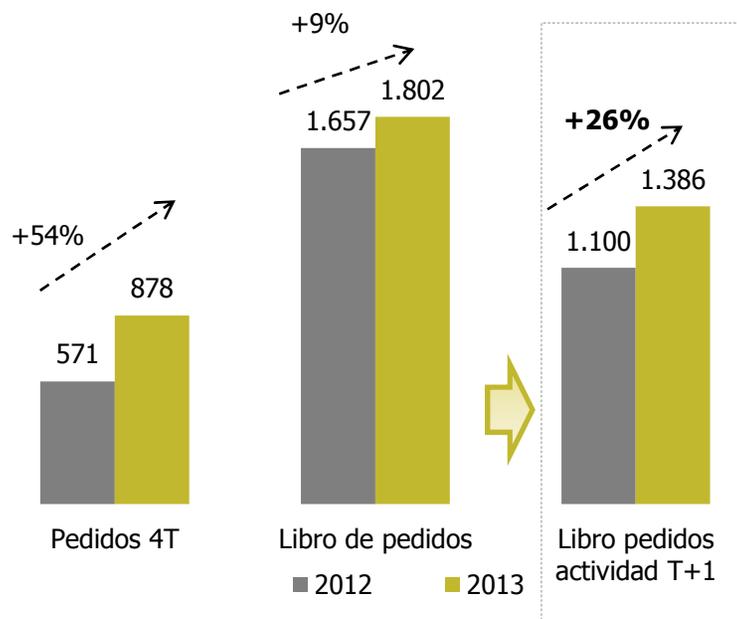


- ▶ **1.953 MWe vendidos**
  - Guías oct-12: 1.800 MWe-2.000 MWe
  
- ▶ **Margen EBIT 5,5%<sup>1</sup>**
  - Guías oct-12: 3% a 5%
  
- ▶ **Capex de 110 MM €<sup>2</sup>**
  - Guías oct-12: <150 MM €
  
- ▶ **Ratio de circulante s/ventas: 8,3%**
  - Guías oct-12: c. 15%
  
- ▶ **Reducción de endeudamiento más descuento sin recurso en 275 MM€**
  - DFN/EBITDA: 1,5x

1. Margen EBIT excluyendo elementos especiales no recurrentes por importe neto de -5,6 MM €, principalmente por deterioro de activos consecuencia de la nueva regulación eléctrica en España
2. Capex operativo, excluyendo inversión en parques experimentales (12,5 MM € en 2013)

# Evolución positiva del libro de pedidos

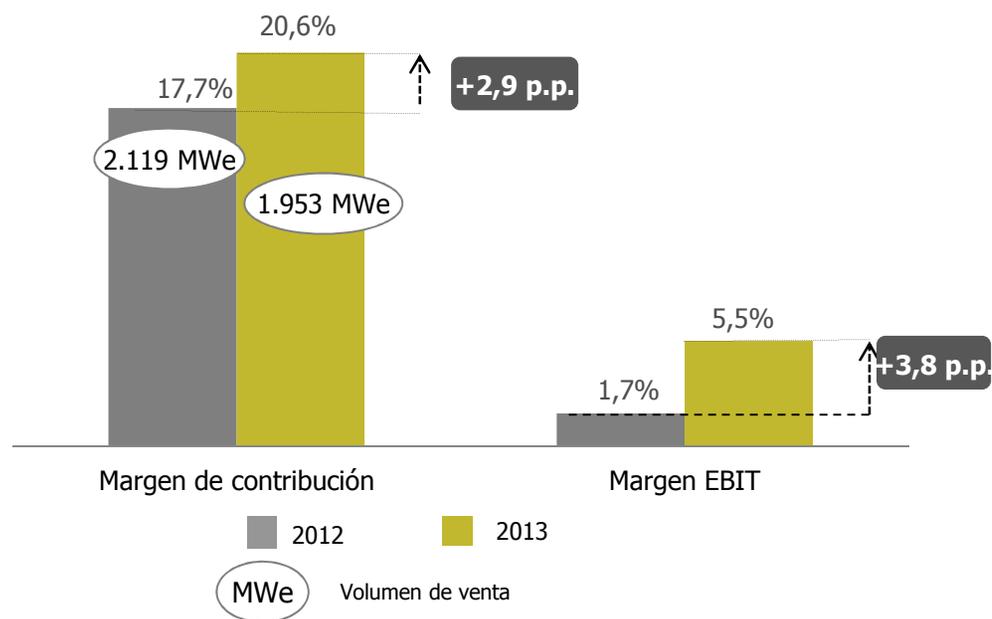
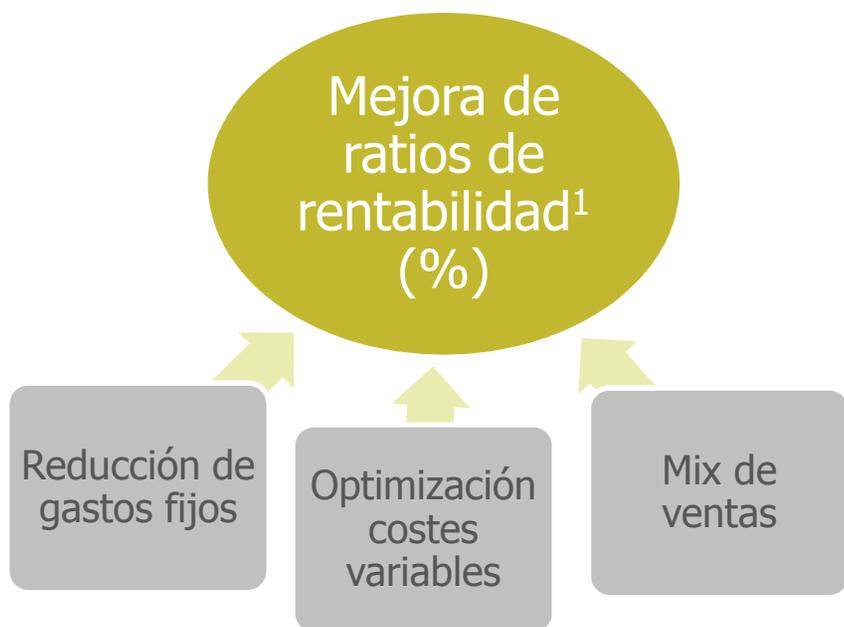
## Evolución del libro de pedidos 12-13 (MW)<sup>1</sup>



- ▶ **Volumen de pedidos 4T 13 + 54%** vs. 4T 12
  - 878 MW<sup>1</sup> en 4T 13 vs. 571 MW en 4T 12
- ▶ **Libro de pedidos (dic-13): + 9%** vs. dic-12
  - Pedidos para actividad T+1: +26% vs. dic 12
- ▶ **Cobertura de volumen de ventas 2014E: c.60%**<sup>2</sup>

1. Órdenes firmes y confirmación de acuerdos marco para entrega en el año corriente y en años futuros. Excluye la firma del acuerdo marco con EDPR por 450 MW  
2. Cobertura basada en pedidos a diciembre 2013 para actividad 2014 sobre punto medio de guías de volumen para 2014 (2.200 MWe-2.400 MWe)

# Ratios de rentabilidad crecientes

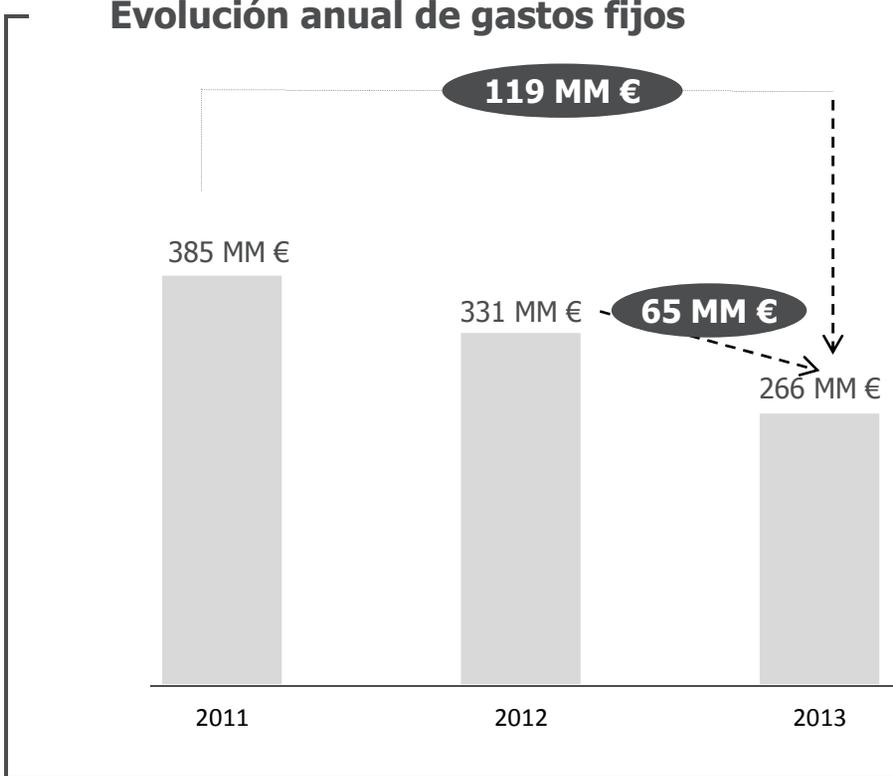


1. Análisis de rentabilidad excluyendo elementos no-recurrentes. Impacto neto no recurrente en 2012: -550 MM € en EBIT. Impacto neto no recurrente en 2013: -5,6 MM € en EBIT (deterioro de activos consecuencia de la nueva regulación eléctrica en España)

# Reducción de gastos fijos por encima de objetivos<sup>1</sup>

**119 MM € menos de estructura**

## Evolución anual de gastos fijos



▶ **Ahorro gastos fijos: 19% por encima del objetivo<sup>1</sup>**

- Reducción de personal asociado a estructura: 1.307<sup>2</sup> posiciones
- Reducción de centros corporativos (no asociados a fabricación): 50<sup>2</sup>; ahorros adicionales por sub-arriendos y renegociación de alquileres
- Central de logística consolidando la operación de 7 almacenes

▶ **Reducción del punto de equilibrio operativo de 2.000 MWe a 1.300 MWe**

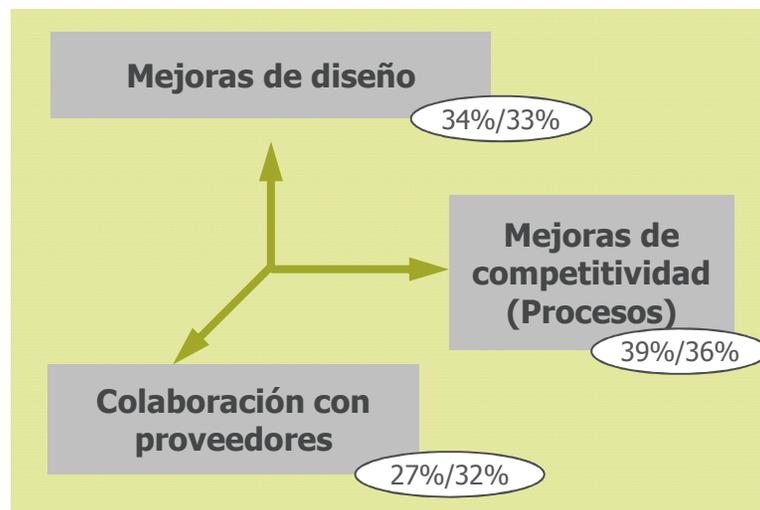
1. Objetivo de PN 2013-2015: Gastos fijos de 286 MM € en 2013 vs. base 2011 de 385 MM€ (cifras anualizadas)

2. Desde diciembre 2011

# Optimización de costes variables en marcha

## Mejora continua con impacto creciente en último año del plan

- Medidas de **rediseño con impacto en opex y capex**
  - Nuevos materiales
  - Nuevos componentes
  - Diseño modular y simplificación de producto
- Nuevo diseño de torres
  - Disminución del peso/coste: c.10%-12% (2015)



- **Organización por procesos** & equipos multidisciplinares
- **Alineamiento continuo de capacidad fabril** a mercado (geografía y producto) y a la estrategia «Make & Buy»:
  - Cierre de 9 centros de fabricación
- Proceso de **fabricación de palas por infusión**
  - Inversión de 11,9 MM €
  - Disminución coste interno: c.25% (2015)

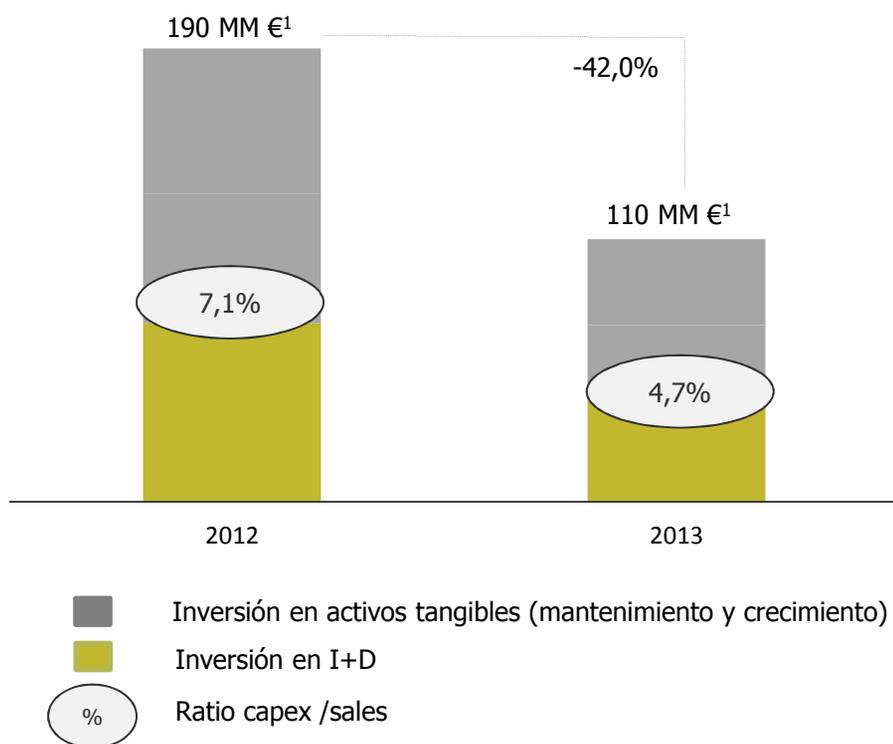
- **Aumento del suministro externo**
- **Renegociación con proveedores tradicionales**
- **Expansión de la base de proveedores** a países de bajo coste
- Lanzamiento del **nuevo modelo de suministro «built-to-print»**

% 2013/% 2013-15E

Contribución a la optimización de costes de producto en 2013/en el conjunto del programa 9/15 (2013-2015 E)

# Inversión focalizada

## Reducción de CoE mediante desarrollo de nuevos productos en plataformas existentes



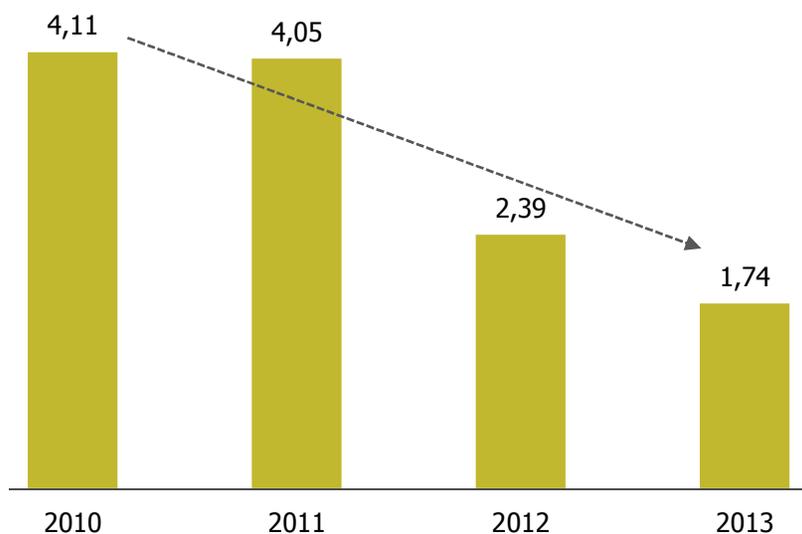
- **Reducción de la inversión** manteniendo competitividad
- Lanzamiento comercial de **3 nuevos productos con aumentos de doble dígito en AEP<sup>2</sup>**
  - G114-2.0 MW CII y CIII
  - G114-2.5 MW clase II
  - G128-5.0 MW clase I
- Tiempo de **lanzamiento a mercado 18 meses** (de diseño a prototipo)

1. Capex operativo. Excluye inversión en parques experimentales en España por importe de 36 MM € en 2012 y 12,5 MM € en 2013  
2. AEP: Annual Energy Production/ Producción anual de energía

# Mejora continua de los indicadores de seguridad y salud

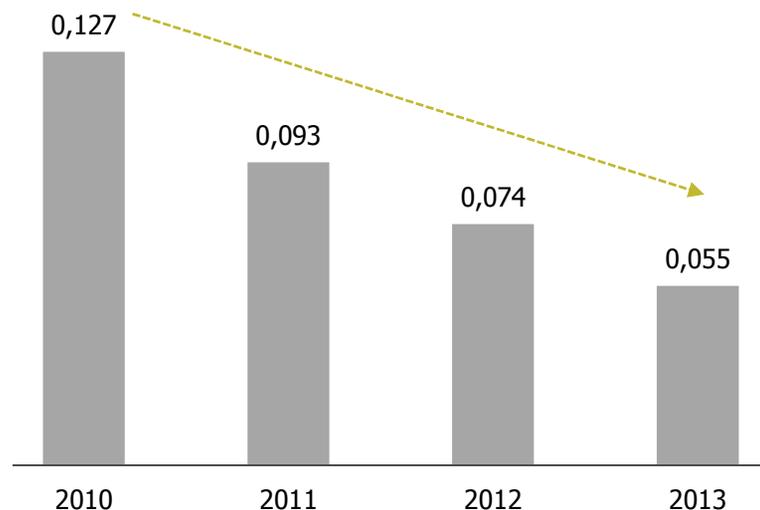
Evolución de índice de seguridad en importancia y frecuencia, alineada con objetivos

### Índice de frecuencia<sup>1</sup>



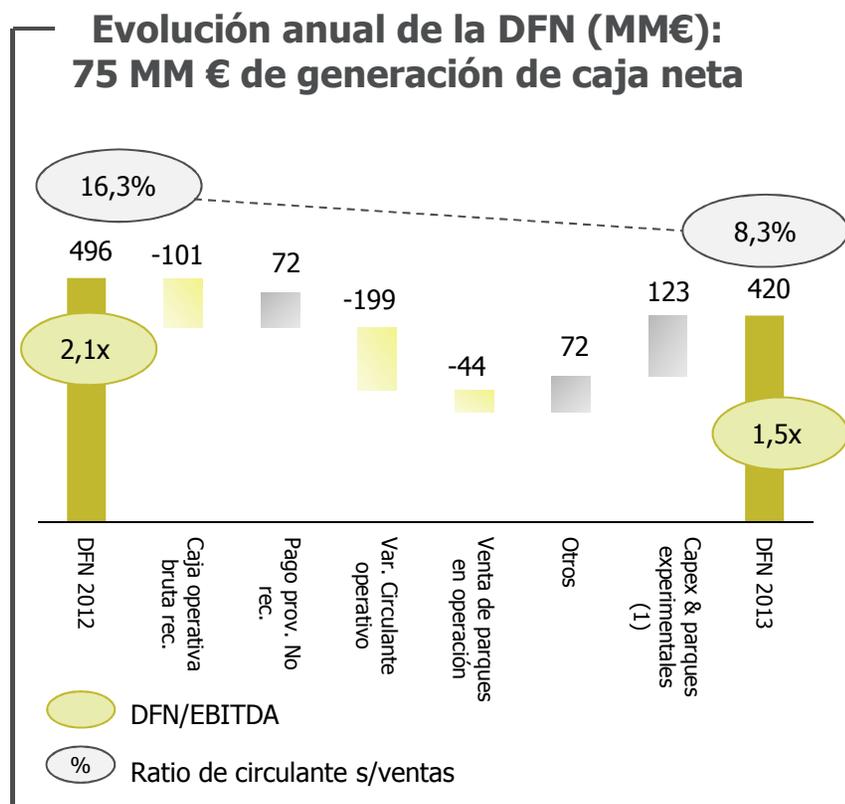
<sup>1</sup> Índice de frecuencia:  $N^{\circ}$  de accidentes baja\*10<sup>6</sup>/N<sup>o</sup> de horas trabajadas

### Índice de severidad<sup>2</sup>



<sup>2</sup> Índice de severidad:  $N^{\circ}$  de jornadas perdidas\*10<sup>3</sup>/N<sup>o</sup> de horas trabajadas

# Fortalecimiento del balance por encima de expectativas



## Mejora de la rentabilidad operativa

- Generación de caja operativa bruta recurrente por 101 MM €

## Control del circulante

- Estrategia «Manufacturing to cash»
  - Circulante de fabricación<sup>2</sup> s/ventas c. 6%
- Modelo de Energía sin recurso a balance:
  - Venta de parques en Grecia y Alemania por 44 MM €

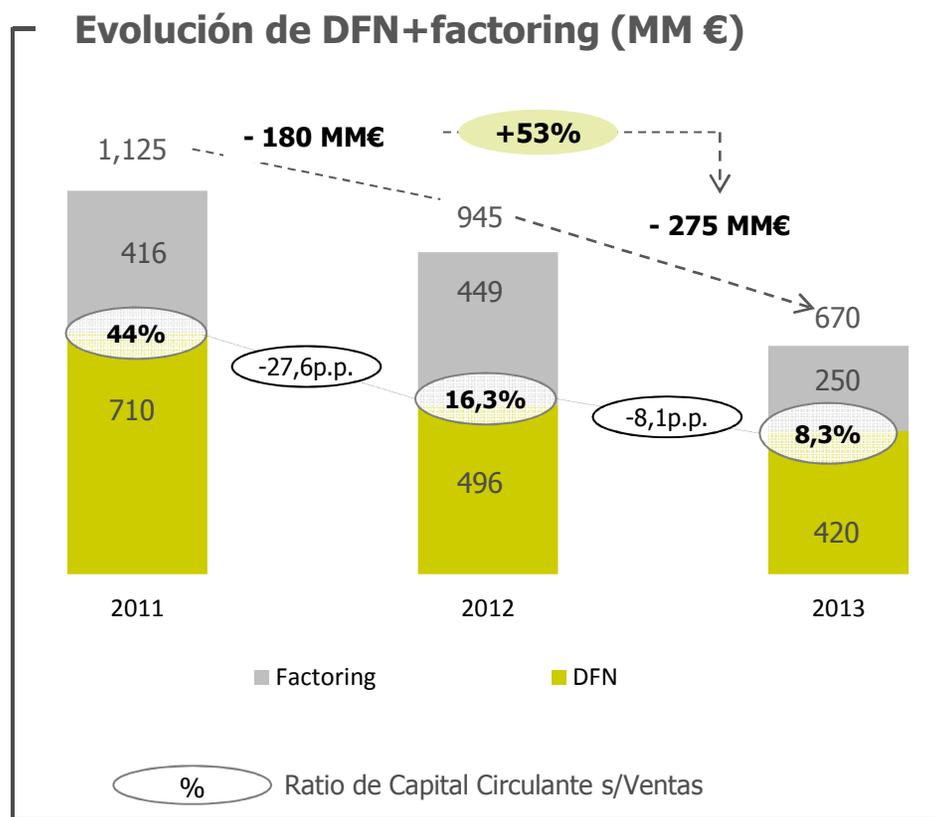
## Inversión focalizada

- Reducción de la inversión operativa: 110 MM € en 2013 vs. 190 MM € en 2012

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

# Reducción de la posición de deuda más descuento sin recurso en 275 MM €

**Consolidación de la capacidad de generación de caja del negocio: +53%**



## Creciente capacidad de generar caja recurrente:

- ✓ Reducción del capital circulante s/ventas en 2013: 8p.p
- ✓ Reducción DFN en 2013: 15%
- ✓ Reducción descuento sin recurso en 2013: 44%



# **Resultados Enero-Diciembre 2013 e indicadores clave**

---

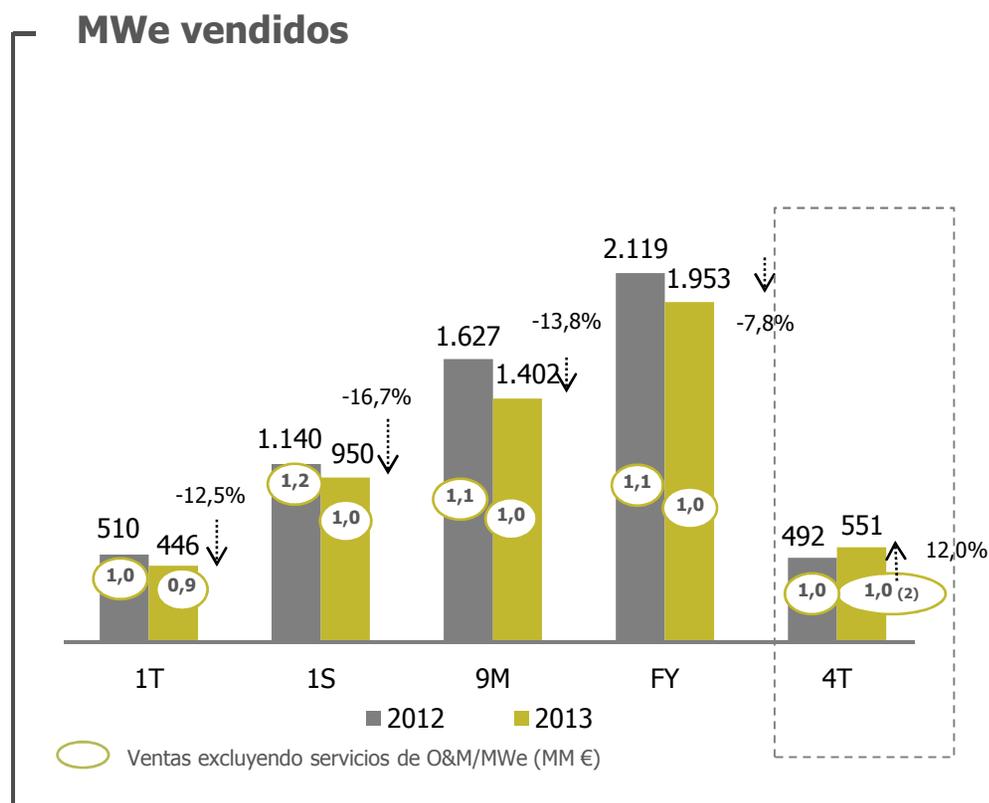
# Grupo consolidado – Magnitudes financieras

MM EUR	2012 <sup>2</sup>	2013	Var. %	4T 2013	Var. %
Ventas	2.673	2.336	-12,6%	681	+14,2%
MWe	2.119	1.953	-7,8%	551	12,0%
Ventas de O&M	344	365	+6,2%	96	-17,3%
Margen Contribución s/Ventas <sup>1</sup>	17,7%	20,6%	+2,9 p.p.	18,7%	+0,6 p.p.
EBIT recurrente <sup>1</sup>	47	129	+2,8x	34	38,9%
Margen EBIT recurrente <sup>1</sup>	1,7%	5,5%	+3,8 p.p.	5,0%	+0,9 p.p.
Margen EBIT de O&M		11,7%		8,9%	
Beneficio Neto recurrente <sup>1</sup>	-59	51	N.A	15	N.A.
Capital circulante	437	193	-55,8%	193	-55,8%
CC s/Ventas	16,3%	8,3%	-8,1 p.p.	8,3%	-8,1 p.p.
DFN	496	420	-15,2%	420	-15,2%
DFN s/ EBITDA	2,1x	1,5x	-0,7x	1,5x	-0,7x

1. Excluyendo impacto neto de elementos no recurrentes: -550 MM € a nivel de EBIT y -600 MM€ a nivel de BN en 2012 y -5,6MM € a nivel de EBIT y de BN en 2013
2. Magnitudes financieras proforma a efectos comparativos de grupo, con Gamesa Energía USA por discontinuadas

# Actividad. Aerogeneradores

Punto de inflexión y recuperación de la actividad (MWe) con estabilización de €/venta/MWe<sup>1</sup>



- ▶ **Actividad anual de 1.953 MW, alineada con el rango superior de las guías comprometidas**
  - 1.800 MWe-2.000 MWe
- ▶ **Progresiva estabilización de volúmenes y precios<sup>1</sup> con un repunte de actividad en 4T**

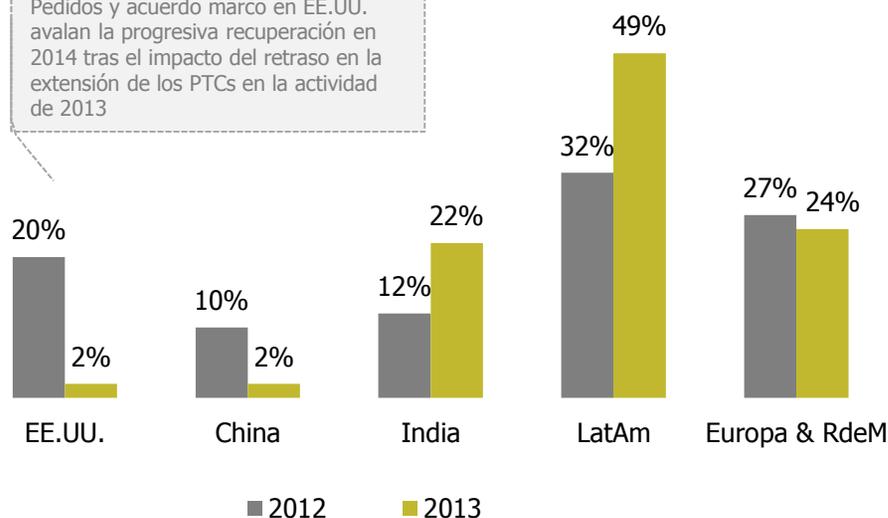
1. €/ventas/MWe: ventas excluyendo servicios de O&M/MWe; reducción 2013 vs. 2012 por impacto de tipo de cambio, menor contribución de Gamesa Energía y montaje  
 2. El cálculo del ASP 4T 2013 excluye el impacto de la venta de los parques de Grecia y Alemania por un importe de 44 MM €

# Actividad. Aerogeneradores

## Actividad diversificada y sólida posición en mercados en crecimiento

### Mix geográfico (MWe vendidos)

Pedidos y acuerdo marco en EE.UU. avalan la progresiva recuperación en 2014 tras el impacto del retraso en la extensión de los PTCs en la actividad de 2013

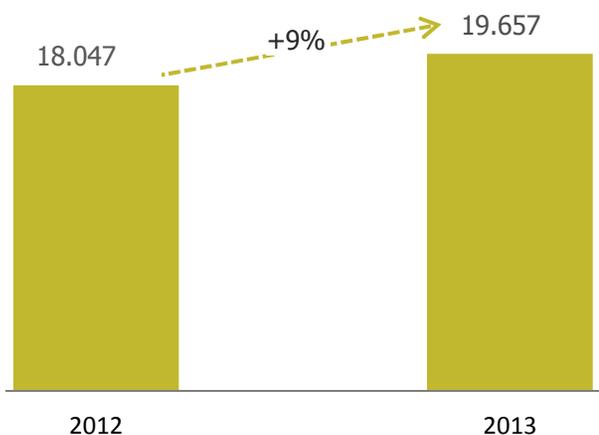


- ✓ Presencia comercial en 18 países
- ✓ 28.843 MW instalados en 42 países
- ✓ Relación con más de 200 clientes (eléctricas, IPPs, inversores financieros y clientes de autoconsumo)
- ✓ Apertura de 20 cuentas y entrada en 3 nuevos países en 2013

# Actividad. Operación y mantenimiento

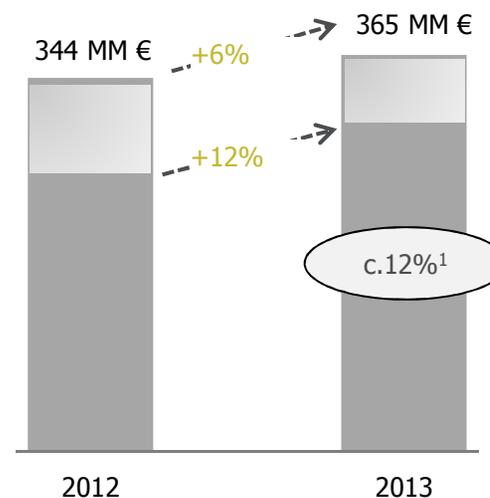
**Crecimiento de ventas de servicios de mantenimiento sin repuestos (12% a/a) superior al crecimiento de la flota promedio**

**Evolución flota en mantenimiento <sup>1</sup>**



1. Flota (MW) promedio en mantenimiento durante el periodo

**Ventas de O&M**



Ventas de servicios de O&M inc. repuestos (MM €)  
 Ventas de repuestos (MM €)  
 % Margen EBIT servicios de O&M

- 76,5% de la flota en mantenimiento contratada durante el horizonte del plan

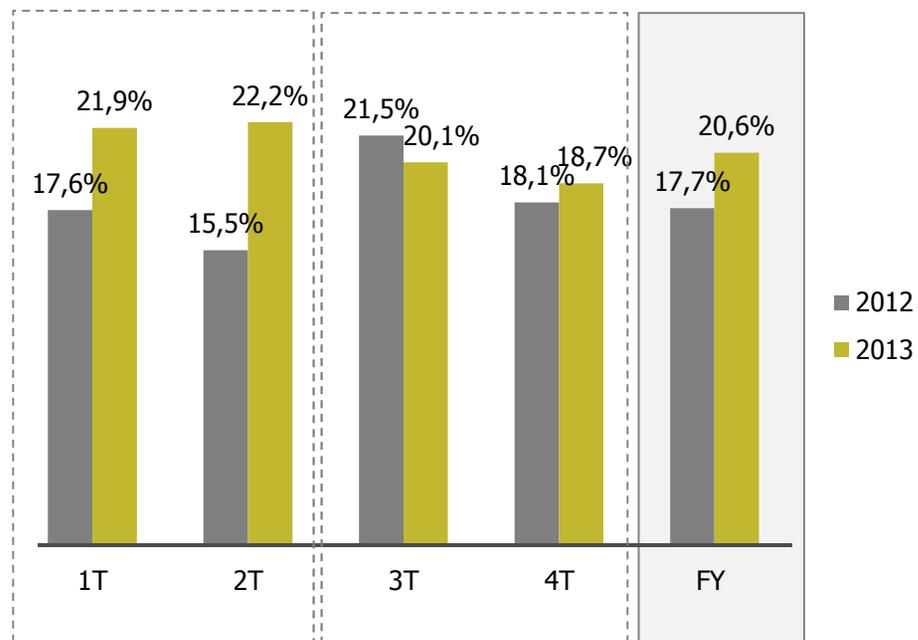
- Desaceleración del crecimiento por menor venta de repuestos e impacto de moneda en 4T 2013

1. Margen EBIT incluyendo gastos corporativos y de estructura

# Rentabilidad – Margen de contribución

**Aumento de la productividad y un mix de proyectos favorables parcialmente compensado por el deterioro de monedas emergentes**

**Evolución trimestral margen de contribución (%)**



Evolución secuencial del margen de contribución impactada por

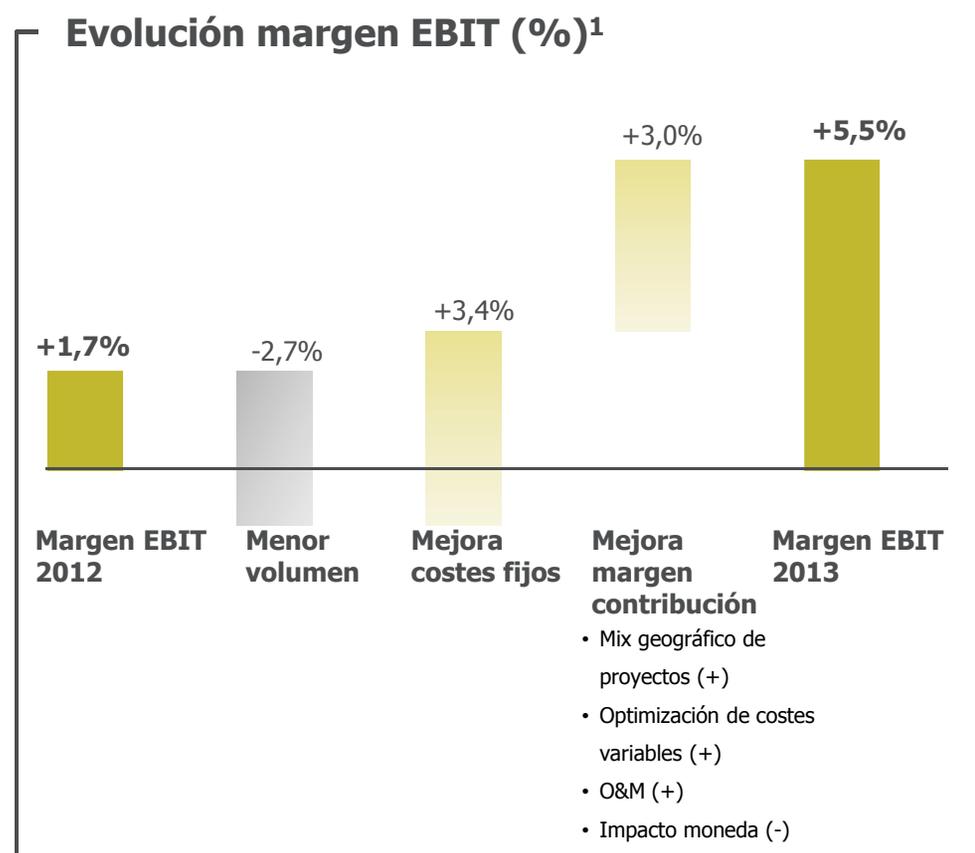
- Buen mix de proyecto en 1S y
- Progresivo impacto de las medidas de optimización de costes variables

Compensado en 2S 2013

- Mayor contribución de obra civil (menor margen) y menor contribución de O&M (mayor margen)
- Depreciación monedas en mercados emergentes

# Rentabilidad - EBIT

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



<sup>1</sup> Margen EBIT 2012 excluye impacto neto de reestructuración de -550 MM €. Margen EBIT 2013 excluye impacto neto no recurrentes por importe de -5,6 MM €

# Capital circulante

## Control de la inversión en circulante alineada con el objetivo de solidez de balance en el PN13-15

### Capital circulante



#### ► Fuerte reducción anual del circulante resultado de las medidas del PN13-15:

- **Alineación de fabricación a entregas y cobro:**
  - Circulante s/ventas de fabricación<sup>1</sup> 2013 c. 6% vs. 12% en 2012
- **Estricto control de inversión en cartera de parques asociada a venta de AEGs**
  - Circulante asociado a cartera de promoción para venta de AEGs disminuye un 72% a/a
- **Monetización de activos en funcionamiento asociados al modelo antiguo de Energía**
  - 44MW (Grecia y Alemania) vendidos en 4T
  - Circulante asociado a activos en funcionamiento a 31/12/2013: 44 MM €

<sup>1</sup> División de Aerogeneradores s/ criterio 2012

# Perspectivas

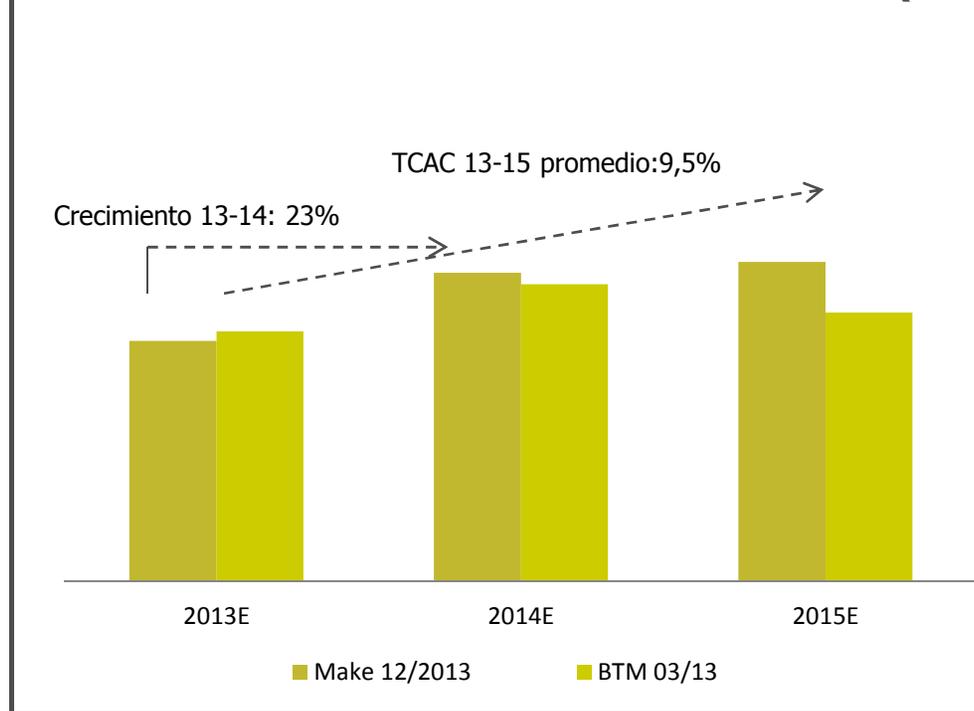
---



# Perspectivas de demanda

**Los mercados emergentes y la recuperación de EE.UU. apoyan un crecimiento de doble dígito en el corto plazo**

## Evolución de la demanda onshore 2013-2015 (MW)



Estimación interna de crecimiento global 2014:  
20%

Recuperación de la demanda en corto /medio  
plazo sostenida por:

- Competitividad eólica
- Demanda energética en países emergentes
- Recuperación del mercado en EE.UU.

En el largo plazo contribución adicional

- Recuperación económica y de la demanda energética en las economías desarrolladas
- Renovación de activos de generación eléctrica en mercados europeos
- Objetivos renovables

# Perspectivas volumen 2014

**Posicionamiento de Gamesa en los mercados en crecimiento y el libro de pedidos apoya un crecimiento alineado al mercado**

## Volumen de actividad entre 2.200 MWe y 2.400 MWe

### Libro de pedidos

- 1.802 MW en pedidos a diciembre 2013 para entrega 2014+
- Cobertura volumen ventas 2014E: 60%

### Posición en mercados de crecimiento

- Ventaja de «primer entrante»
- Sólido conocimiento local
- Producto adaptado al mercado
- Actividad de promoción para el segmento de autoconsumo
- Presencia fabril y cadena de suministro local alineada con requisitos de contenido local

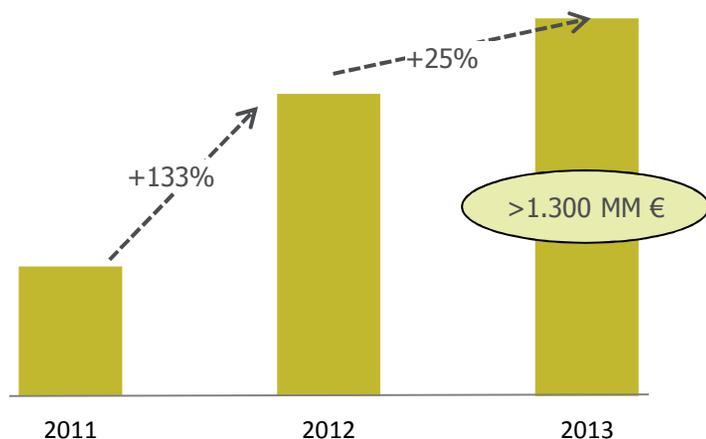
### Avance en EE.UU.

- 248 MW en pedidos y acuerdo marco con EDPR (450 MW)

# Operación y mantenimiento

**Evolución del libro de pedidos de operación y mantenimiento sostiene las previsiones de la división durante el horizonte del plan**

**Evolución entrada de pedidos (MM €)**



○ Cartera de O&M a Diciembre 2013

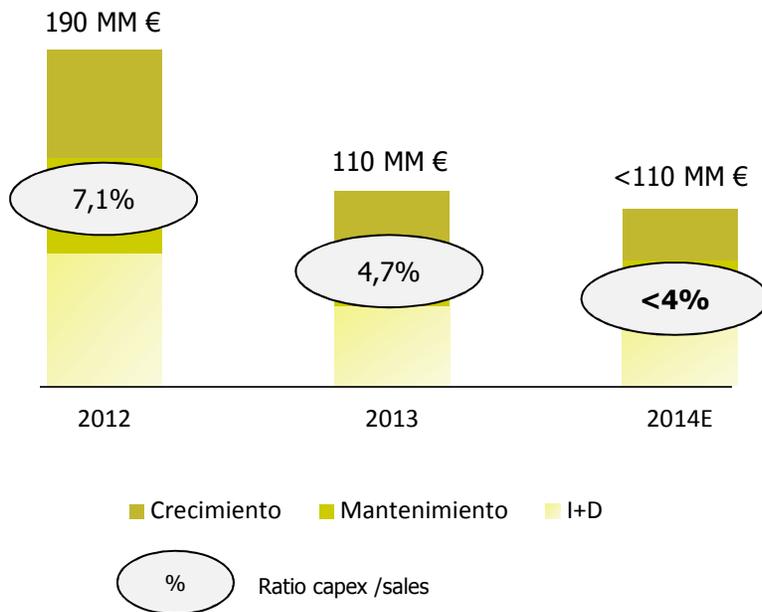
**Crecimiento de ventas de doble dígito en 2014 con margen EBIT estable, apoyado en**

- ✓ 76,5% de contratos en mantenimiento en todo el horizonte del plan
- ✓ 6.000 MW de flota renovada o recuperada en 2013
- ✓ Aumento de vida media del contrato<sup>1</sup>
- ✓ **Intensificación de la comercialización de productos de valor añadido** (mayor productividad del parque) **en 2014**

1. El 71% de los contratos de venta de AEG con contrato de mantenimiento firmados en 2013 tienen una duración >2 años (duración media de 10 años)

# Capex 2014 - mayor focalización, menor intensidad

Plataformas MW (2-2,5) y multi-MW (4,5-5) permiten controlar la inversión sin perder la competitividad

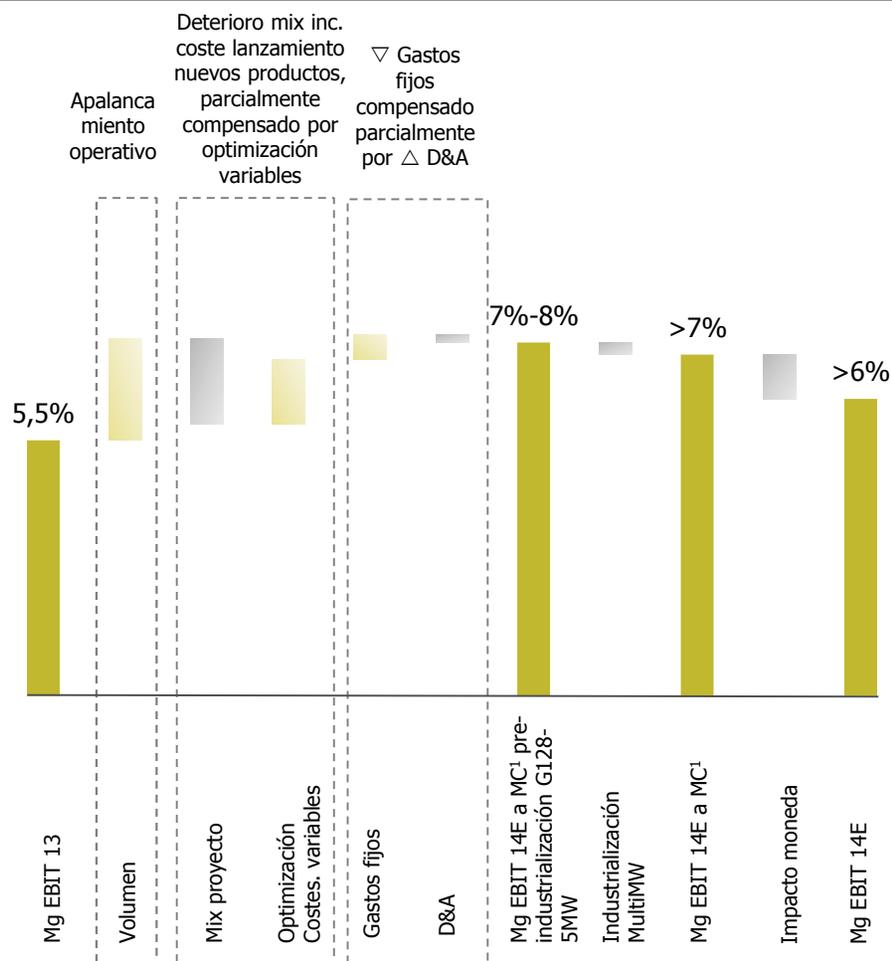


Reducción del nivel de inversión apoyado en

- Modelo Make & Buy con mayor contribución el suministro externo
- Apalancamiento en plataforma ya desarrolladas
  - Reducir CoE con nuevos productos en plataformas existentes
- Diseño modular y simplificación de producto

# Perspectivas margen EBIT 2014

## Evolución positiva de margen sostenida por las medidas del PN13-15 y el aumento de volumen



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

### Impacto favorable 2014

- Apalancamiento operativo/volumen
- Reducción adicional gastos fijos
- Optimización coste variable
  - ➔ Aceleración del impacto en 2015
- Contribución de O&M

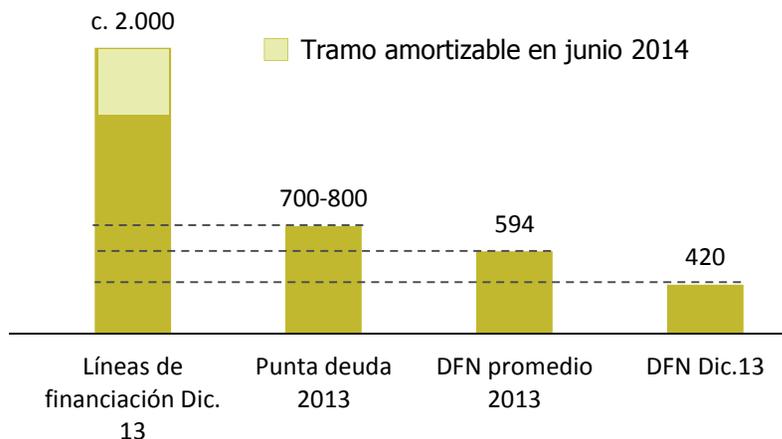
### Impacto desfavorable 2014

- Mix de proyecto
- Aumento de la D&A
- Industrialización de la plataforma multi-MW
  - ➔ Avance en la curva de costes en 2015
- Impacto moneda s/% de costes no localizados
  - ➔ Aumento de la localización en 2015 (70% en Brasil e India en 2014)
  - ➔ Indexación de contratos
  - ➔ Gestión de coberturas contratos no indexados

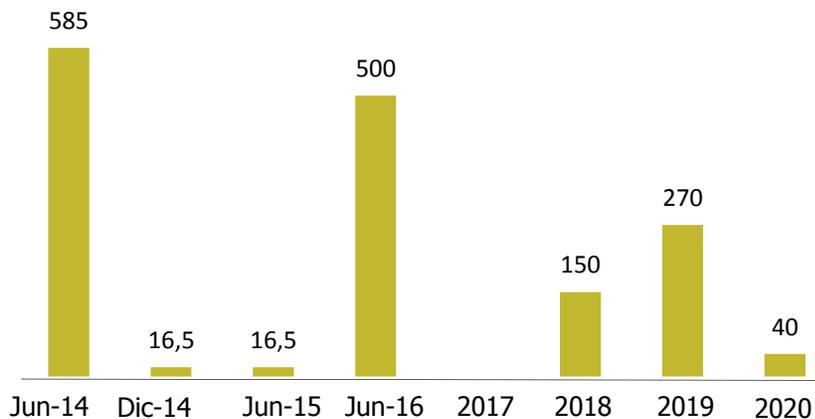
# Financiación orgánica del PN 2013-15

## Gestión eficiente del capital y reducción de las necesidades de financiación

### Necesidades y acceso financiación 2013 (MM €)



### Amortización Sindicado y BEI (MM €)



### Generación de caja libre neta en el horizonte del plan sostenida por:

- ✓ Mejora de la rentabilidad
- ✓ Control del circulante
  - Manufacturing to cash
  - Nuevo modelo de Energía sin recurso a balance
- ✓ Venta de activos
- ✓ Focalización del capex

# Cumpliendo compromisos 2013 y avanzando hacia la visión 2015

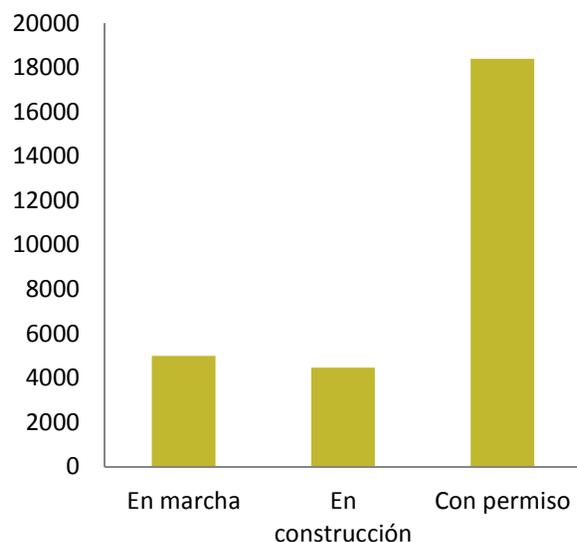
	Guías 2013	2013		Guías 2014
Volumen (MWe)	1.800-2.000	1.953	✓	2.200-2.400
Margen EBIT a moneda constante <sup>1</sup>		5,9% <sup>1</sup>	✓	>7,0% <sup>1</sup>
Margen EBIT	3%-5%	5,5% <sup>2</sup>	✓	>6,0%
Circulante s/Ventas	c.15%	8,3%	✓	<10%
Capex (MM €)	<150	110	✓	<110
DFN/EBITDA	<2,5x	1,5x	✓	<1,5x
Generación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

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

Reducción de la inversión y tiempo de entrada; maximización de las oportunidades y la rentabilidad

## Potencial offshore en Europa m/p (MW)



Fuente: EWEA 2013

- Previsión de cierre: 1S 2014
- **Combinación de:**
  - Areva: **4 años de experiencia offshore** (producto en funcionamiento, capacidad fabril y pedidos )
  - Gamesa: **20 años de experiencia en la cadena de valor onshore** y tecnología multiMW de vanguardia con prototipo offshore en funcionamiento
- Gamesa como suministrador preferente de la JV
- Cartera de **producto en el segmento de concentración de la demanda en el c/p y m/p (5MW-6MW):** M5000 y G128-5.0 MW offshore
- **Gamesa G128-5.0 MW offshore**
  - Instalación y puesta en marcha en 2S 2013
  - Certificado tipo 1T 2014
  - Incorporación de **tecnología de vanguardia:** Gamesa **Multismart® ,CompacTrain ® y GridMate®**



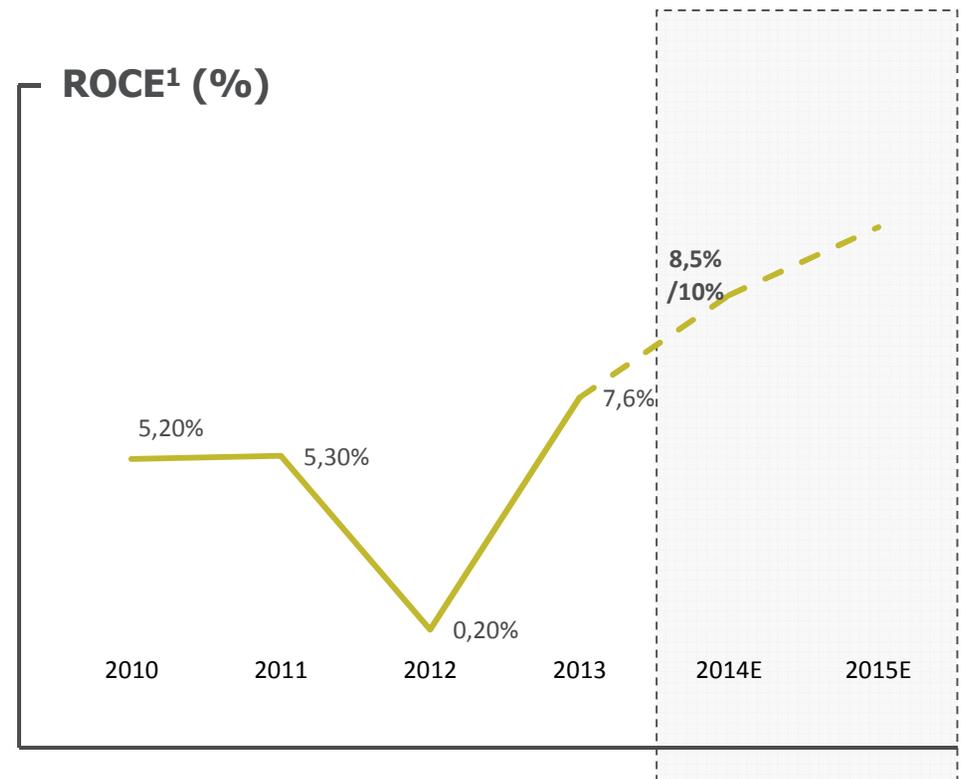
# Conclusiones

---

# Creando valor en todo el ciclo de demanda

- ▶ **Sólido desarrollo del primer año del PN**, superando las metas establecidas
  - Estabilización de la actividad, mejora de márgenes y fortalecimiento del balance
- ▶ El libro de pedidos y la presencia comercial, una estructura y capacidad fabril adaptada al mercado y la progresiva optimización de costes variables avalan el compromiso de **volumen y rentabilidad crecientes en 2014**
  - Avance en la creación de valor para el accionista
- ▶ El PN puesto en marcha en 2012 aumenta la flexibilidad del negocio y reduce las necesidades de financiación para **acometer de forma rentable el ciclo**
  - Progreso alineado con la visión 2015

# Retornando a la creación de valor



1. ROCE 2014 usando tasa impositiva marginal 20%.

# 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



# 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！