



Siemens Gamesa Renewable Energy  
**Resultados 2T 19**

7 de mayo de 2019

# Advertencia

“El presente documento ha sido elaborado por Siemens Gamesa Renewable Energy, 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 precio 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 Siemens Gamesa Renewable Energy, 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. Siemens Gamesa Renewable Energy 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 Siemens Gamesa Renewable Energy, 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 Siemens Gamesa Renewable Energy.

Siemens Gamesa Renewable Energy prepara y publica sus Información Financiera en miles de euros (a menos que se indique de otra forma). Debido al redondeo, las cifras presentadas pueden no sumar exactamente los totales indicados.

En el caso de duda prevalece la versión del presente documento en inglés.”

## Nota sobre Medidas Alternativas de Rendimiento (MARes)

Las definiciones y reconciliación de las medidas de rendimiento alternativas que se incluyen en esta presentación se divulgan en el documento del Informe de actividad asociado a estos Resultados y a resultados previos.

<b>1</b>	<b>Claves del periodo 2T 19</b>
<b>2</b>	<b>Actividad comercial</b>
<b>3</b>	<b>Resultados 2T 19 e indicadores clave</b>
<b>4</b>	<b>Perspectivas y conclusión</b>

## Claves del periodo 2T 19



**Presentación de la nueva plataforma Onshore: SG 5.8-155 y SG 5.8-170, proporcionando la mejor producción de energía (AEP) en su categoría, combinando tecnología probada y tecnología de próxima generación**

**Cartera de pedidos récord: 23,6K M€, +7% a/a, y con el límite inferior de la guía de ventas totalmente cubierto<sup>1</sup>**

- Entrada de pedidos 2T 19: 2,5K M€ impulsada por el fuerte crecimiento en Servicios, +11% a/a; entrada de pedidos LTM: 10,9K M€, +8% a/a, impulsada por un sólido desempeño en todos los segmentos
- Precios de entrada de pedidos AEG ON estables, con un ASP impactado por mix geográfico y alcance

**Desempeño financiero en línea con las guías FY 19: ventas 2T 19 de 2.389 M€, +7% a/a, y margen EBIT pre PPA y costes de I&R del 7,5%<sup>2</sup>**

- Posición de deuda neta de 118 M€ por aumento del capital circulante en preparación para el pico de actividad esperado en AEG

**Primer fabricante eólico en recibir calificación de grado de inversión (investment grade): BBB-, perspectiva positiva (S&P) y Baa3, perspectiva estable (Moody's)**

1) Cobertura de ventas: ventas de 1S 19 más cartera de pedidos (€) a marzo 19 para la actividad de ventas FY 19 dividida entre el rango de la guía de ventas FY 19 de 10K M€ a 11K M€. Guía completa en la página 25.  
2) EBIT pre PPA y costes I&R excluyen el impacto de PPA en la amortización de intangibles: 66 M€, y costes de integración y reestructuración: 22 M€ en 2T 19.

<b>1</b>	<b>Claves del periodo 2T 19</b>
<b>2</b>	<b>Actividad comercial</b>
<b>3</b>	<b>Resultados 2T 19 e indicadores clave</b>
<b>4</b>	<b>Perspectivas y conclusión</b>

# Récord de cartera de pedidos 2T 19: 23,6K M€, +7% a/a

## Desarrollo unidades de negocio



**Cartera de pedidos ON** (25% del total), continúa la fuerte recuperación desde los mínimos de FY 17

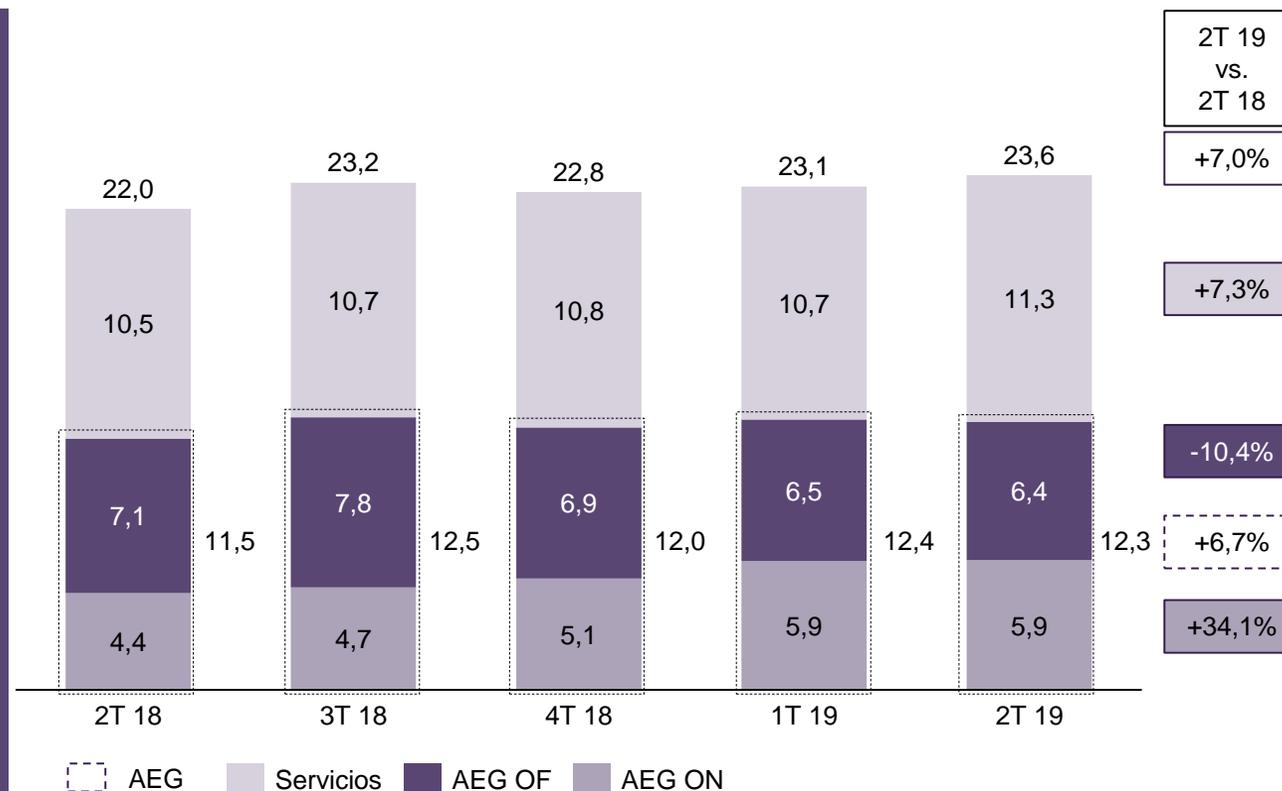


**Cartera de pedidos OF** (27% del total), refleja la volatilidad habitual de la entrada del pedidos OF

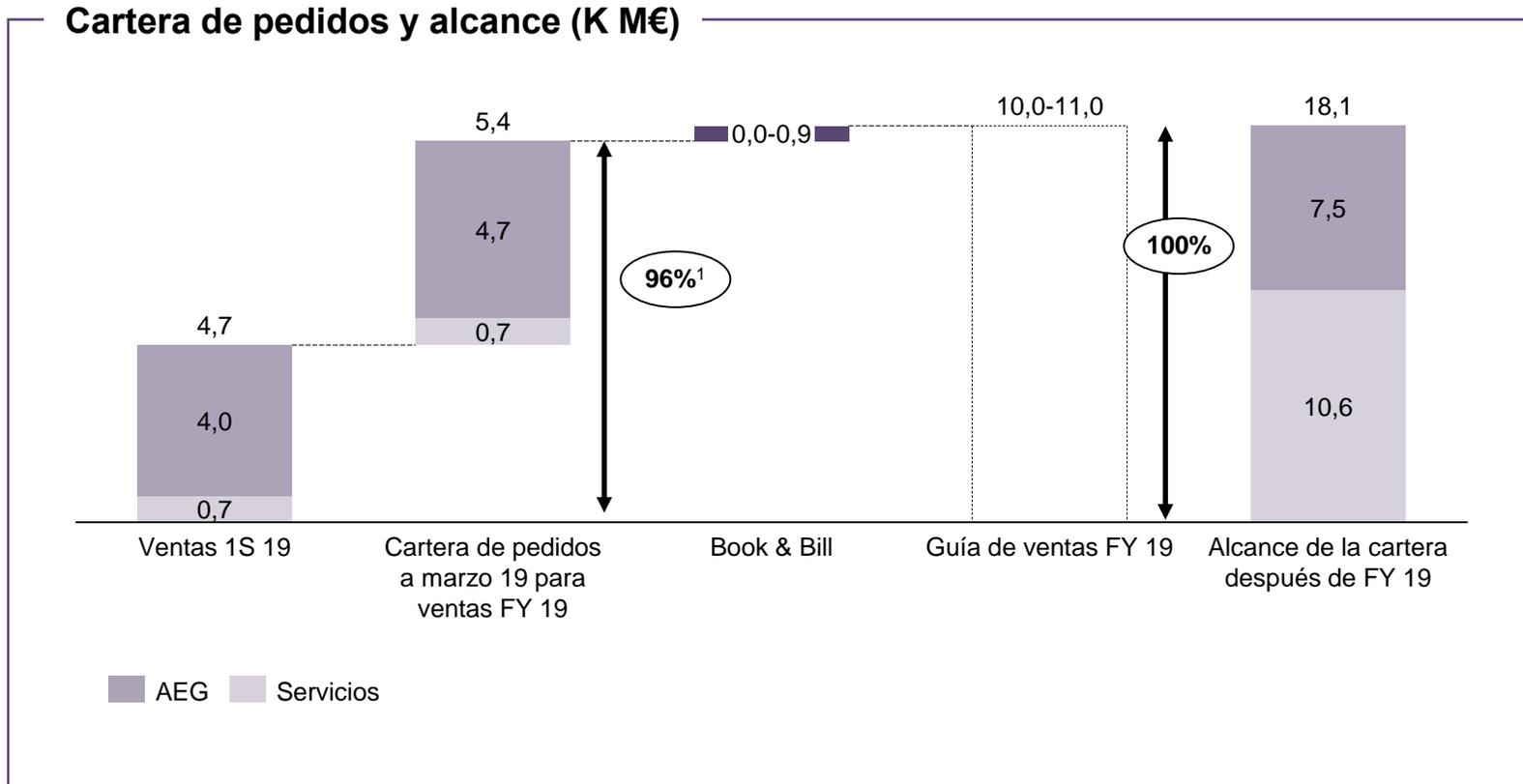


**Cartera de pedidos de Servicios** (48% del total), con márgenes más altos

## Cartera de pedidos del Grupo (K M€)



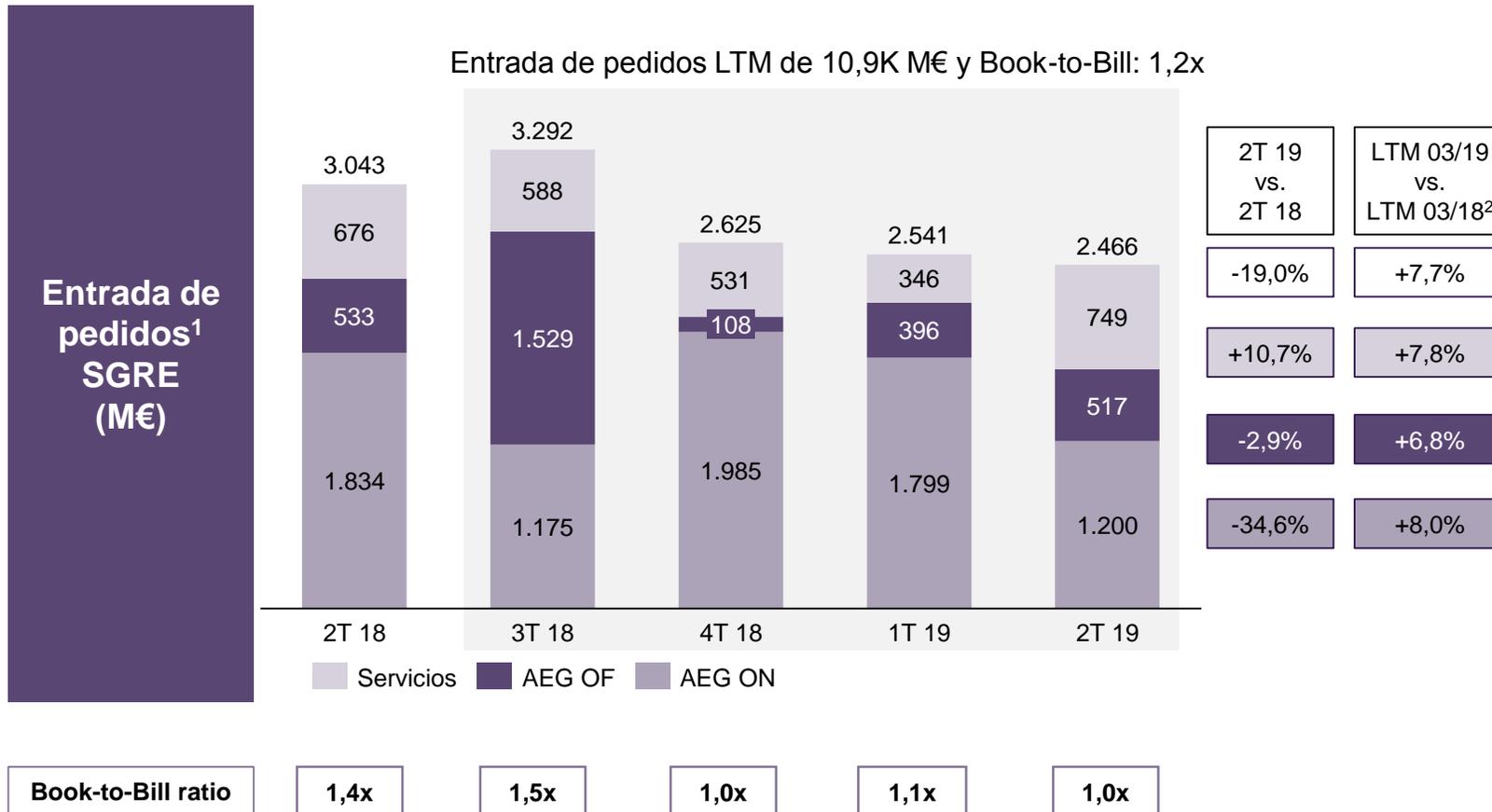
# La cartera de pedidos proporciona una mejor visibilidad para 2019 y años siguientes



- Situación del negocio**
- **Límite inferior de la guía de ventas FY 19 cubierto<sup>1</sup> al 100% y al 96% en el punto medio a 31 de marzo**
  - **Offshore y Servicios:** mayor nivel y duración de la cartera
  - **Onshore:** sólida cartera tras la fortaleza de la entrada de pedidos

1) Cobertura de ventas: ventas de 1S 19 más cartera de pedidos (€) a 31 de marzo para la actividad de FY 19 dividido por el punto promedio del rango de la guía de ingresos FY 19 de 10K M€ a 11K M€. Guía completa en la página 25.

# Entrada de pedidos de 2T 19 apoyada en Servicios. Ratio Book-to-Bill de Grupo de 1,0x en 2T 19



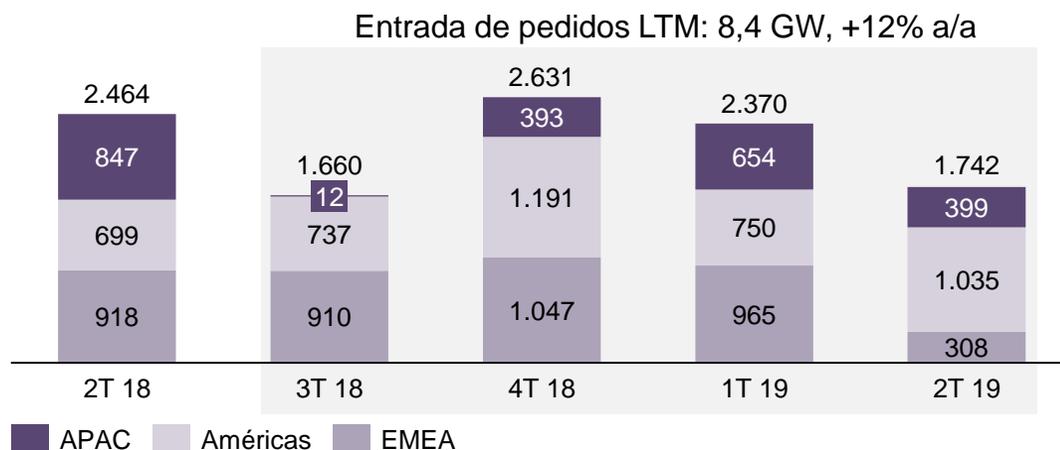
## Situación del negocio

- **Entrada de pedidos LTM: 10,9K M€, +8% a/a con Book-to-Bill de 1,2x**, apoyada en el crecimiento de los tres segmentos de mercado
- **2T 19: 2,5K M€ y ratio Book-to-Bill de 1,0x** impactado por
  - (+) fuerte crecimiento de la entrada de pedidos en Servicios
  - (-) comparación impactada por el volumen récord de la entrada de pedidos Onshore en 2T 18
  - (-) volatilidad habitual de la entrada de pedidos Offshore

1) La entrada de pedidos de AEG ON incluye pedidos solares por 33 M€ en 2T 19, 6 M€ en 1T 19, y 9 M€ en 3T 18.  
 2) LTM 03/18: últimos doce meses a 31 de marzo de 2018 y LTM 03/19: últimos doce meses a 31 de marzo de 2019.

# Sólida actividad comercial de AEG ON con fuerte desempeño en EE. UU.

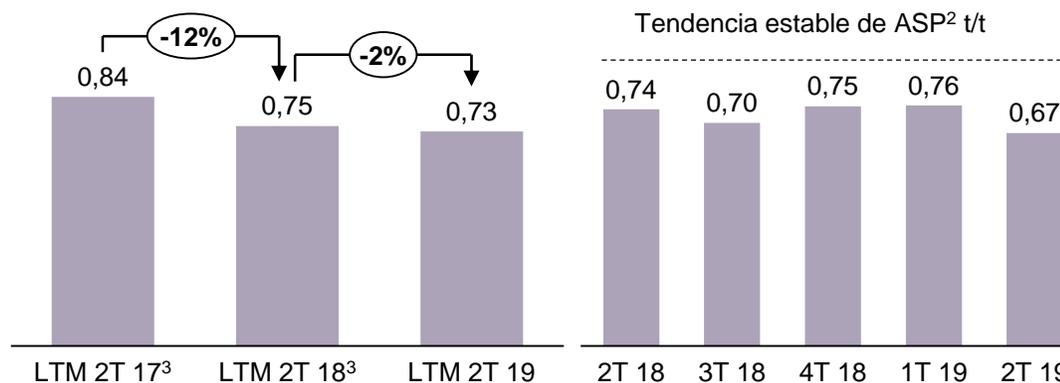
## Entrada de pedidos AEG ON (MW)<sup>1</sup>



## Situación del negocio

- Actividad comercial en 2T 19 impulsada por Américas
- EE. UU. (44%), China (15%) y Canadá (11%) son los principales contribuyentes a la entrada de pedidos (MW) en 2T 19
- 36% del volumen total de pedidos de 2T 19 firmado con la SG 4.5-145

## Precio medio de venta<sup>2</sup> de la entrada de pedidos AEG ON (M€/MW)



## Dinámicas de precios

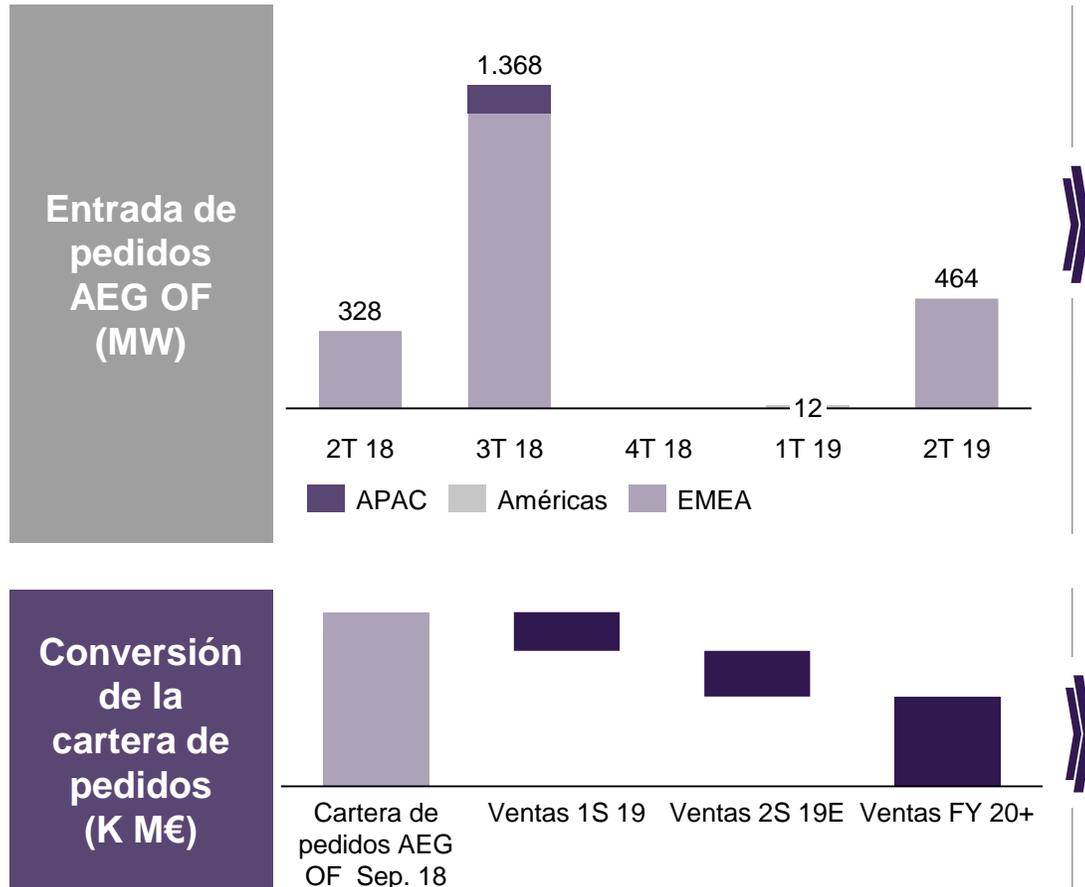
- El ASP en trimestres individuales fluctúa según la combinación regional y el alcance de los proyectos. ASP en 2T 19 impactado por la fuerte contribución de China. Excluyendo China, el ASP de 2T 19: 0,72 M€/MW
- Continúa la estabilización de precios de mercado

1) La entrada de pedidos AEG ON (MW) incluye sólo pedidos eólicos.

2) Precio medio de venta de la entrada de pedidos: entrada de pedidos (€)/entrada de pedidos (MW). Entrada de pedidos solares está excluida del cálculo: 88 M€ en 1T 18, 9 M€ en 3T 18, 6 M€ en 1T 19 y 33 M€ en 2T 19.

3) LTM 2T 17 y LTM 2T 18: datos proforma.

# AEG OF continúa liderando el mercado Offshore; la actividad comercial muestra su volatilidad habitual



## Situación del negocio

- Volatilidad habitual de la entrada de pedidos AEG OF, tras la fortaleza de pedidos FY 18 (2,3 GW)
- Proyecto SeaMade (Bélgica) entra en la cartera de pedidos en 2T 19
- Acuerdo marco de proveedores alcanzado con Eolien Maritime France para proyectos por 1 GW<sup>1</sup> en Francia
- Seleccionado suministrador preferente por Vattenfall para participar en las subastas de Hollandse Kust Zuid III y IV con el aerogenerador SG 10.0-193 DD

## Cobertura de la cartera

- La cartera de pedidos Offshore proporciona una cobertura completa de las ventas FY 19

1) Proyectos adjudicados en 2012.

**1 Claves del periodo 2T 19**

**2 Actividad comercial**

**3 Resultados 2T 19 e indicadores clave**

**4 Perspectivas y conclusión**

# Grupo Consolidado – Cifras clave 2T 19 (enero-marzo)

## Indicadores financieros clave 2T 19

M€	2T 18	2T 19	Var. %	1S 19	Var. %
Ventas del Grupo	2.242	2.389	7%	4.651	6%
AEG	1.973	2.060	4%	3.964	4%
Servicios	268	330	23%	687	24%
Volumen AEG (MWe)	1.830	2.383	30%	4.513	18%
Onshore	1.397	1.707	22%	3.228	6%
Offshore	432	676	56%	1.285	65%
EBIT pre PPA y costes de I&R <sup>1</sup>	189	178	-6%	316	-2%
Margen EBIT pre PPA y costes de I&R	8,4%	7,5%	-1,0 p.p.	6,8%	-0,6 p.p.
Margen EBIT AEG pre PPA y costes de I&R	6,5%	5,1%	-1,4 p.p.	3,9%	-1,2 p.p.
Margen EBIT Servicios pre PPA y costes de I&R	22,3%	22,0%	-0,3 p.p.	23,2%	0,9 p.p.
Amortización de PPA <sup>2</sup>	75	66	-11%	133	-16%
Costes de integración y reestructuración	61	22	-64%	54	-29%
EBIT reportado	54	90	68%	130	46%
Resultado del ejercicio atribuible a los accionistas de SGRE	35	49	40%	67	NA
Resultado del ejercicio por acción de los accionistas de SGRE <sup>3</sup>	0,05	0,07	40%	0,10	NA
CAPEX	84	108	25	189	23
CAPEX/ventas (%)	3,7%	4,5%	0,8 p.p.	4,1%	0,3 p.p.
Capital circulante	291	211	-80	211	-80
Capital circulante/ventas LTM (%)	3,1%	2,2%	-0,9 p.p.	2,2%	-0,9 p.p.
(Deuda)/caja neta	-112	-118	-5	-118	-5
(Deuda) neta/EBITDA LTM	-0,16	-0,13	0,03	-0,13	0,03

1) Impacto de Adwen en el EBIT pre PPA y costes de I&R en 2T 19 de -4 M€ (-6 M€ en 2T 18).

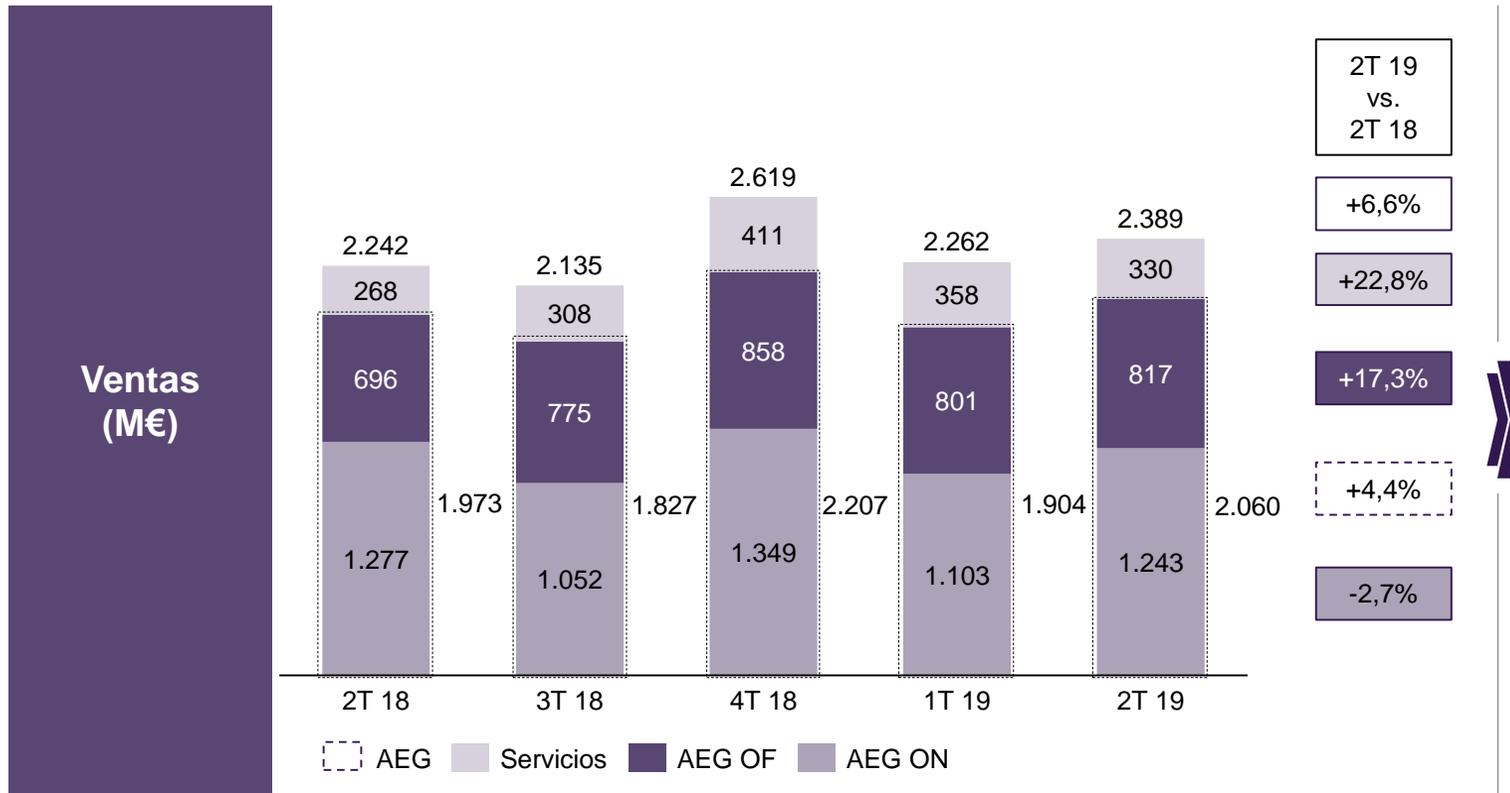
2) Impacto del PPA en la amortización del valor razonable de los intangibles.

3) Beneficio neto reportado por acción para los accionistas de SGRE: beneficio neto reportado a los accionistas de SGRE/promedio de acciones en el periodo (2T 18: 679.448.800, 2T 19: 679.481.656 y 679.465.922 en 1S 19).

## Comentarios

- **Crecimiento de las ventas** impulsado por un fuerte desempeño en Offshore y Servicios. Se espera la recuperación de Onshore en 2S 19
- **Los precios más bajos en la cartera de pedidos continúan siendo el factor con mayor impacto en la rentabilidad del grupo**
- **Beneficio neto reportado 2T 19 crece un 40% a/a**, debido a un menor impacto del PPA y de los costes de I&R:
  - Gasto financiero neto de 13 M€ (10 M€ en 2T 18)
  - Gasto por impuesto de 27 M€ (11 M€ en 2T 18)
  - Impacto del PPA en la amortización del valor razonable de los intangibles y de los costes de integración y reestructuración netos de impuestos por 64 M€ (98 M€ in 2T 18)
- **Deuda neta: 118 M€** debido al aumento del capital circulante anticipando un pico de actividad de AEG en FY 19

# Crecimiento de ventas impulsado por la fortaleza de AEG OF y Servicios en 2T 19



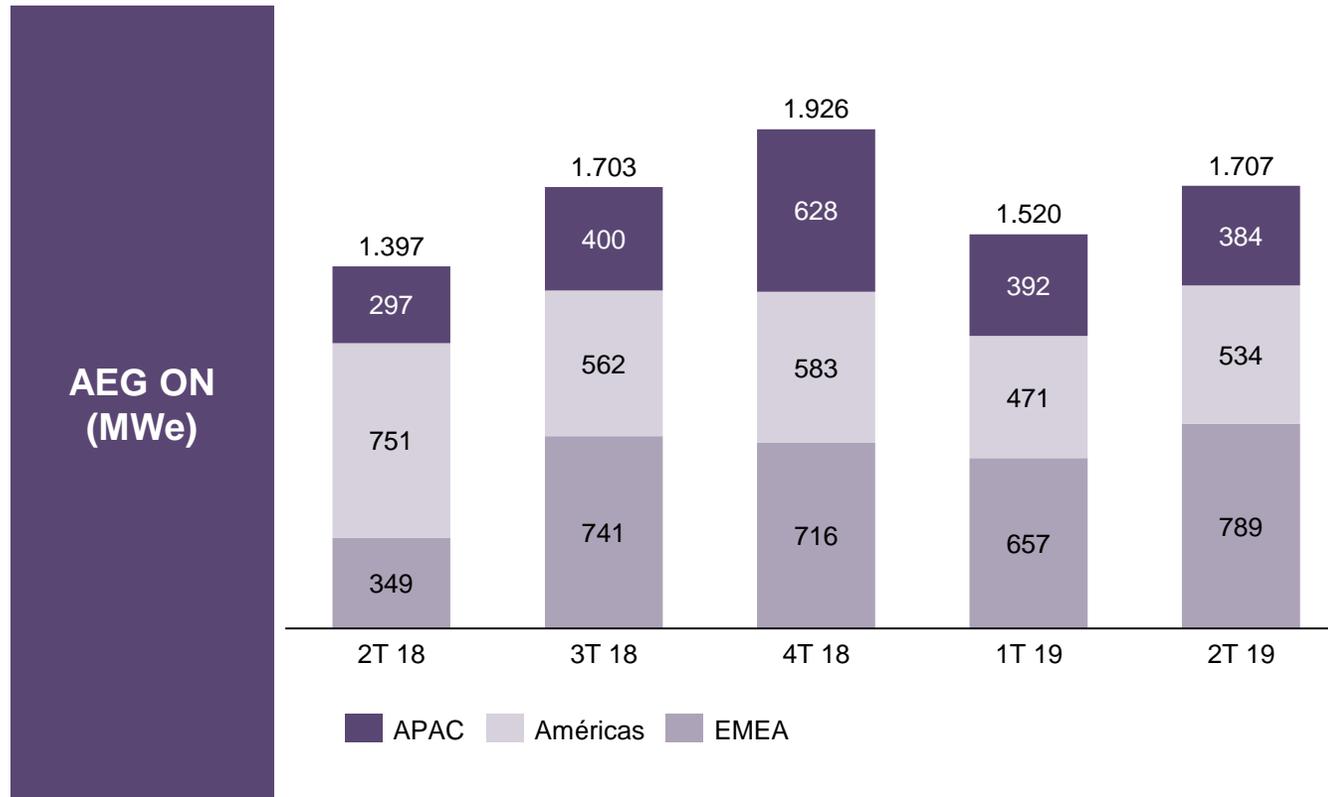
## Situación del negocio

Ventas AEG ON impactadas (-) por menores precios y el alcance de los proyectos ejecutados en 2T 19. Planificación de ejecución de proyectos concentrada en el final del año

Ventas AEG OF impactadas (+) por gran volumen de actividad prevista para el año

Ventas de Servicios impactadas (+) por el aumento de los ingresos por mantenimiento y soluciones de valor añadido (VAS)

# Crecimiento de volumen de ventas en AEG ON apoyado por EMEA

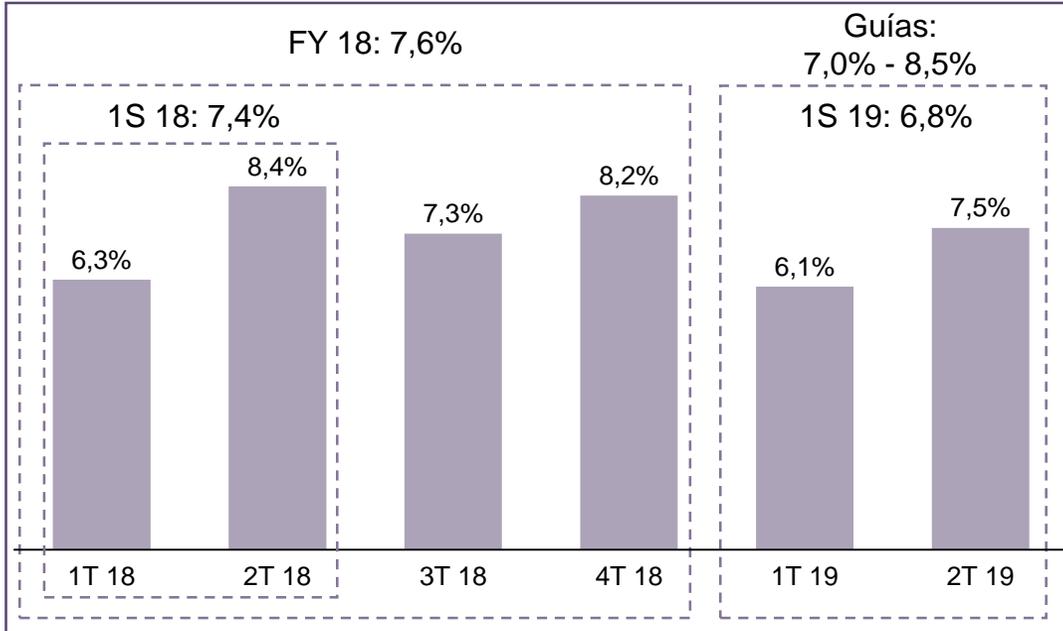


## Situación de negocio

- Crecimiento de ventas apoyado por EMEA con actividad de ventas (MWe) 2,3x superior a/a
- Actividad de ventas en 20 países durante 2T 19
  - EE. UU. (28%), España (20%), India (15%) y Noruega (11%) son los mayores contribuyentes al volumen de ventas de 2T 19

# Margen EBIT pre PPA y costes de I&R 2T 19

## Margen EBIT pre PPA y costes de I&R



## Desglose por segmento



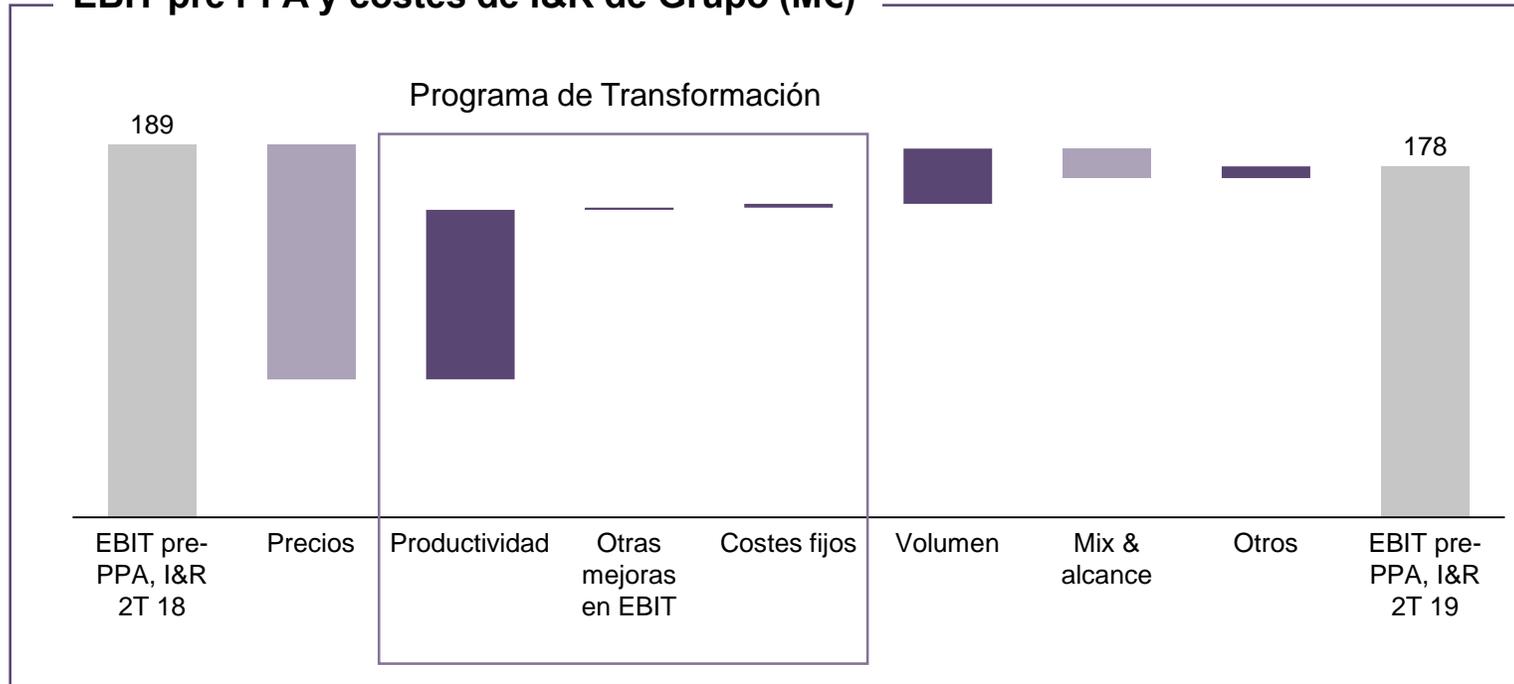
Margen EBIT pre PPA y costes de I&R afectado por la disminución de precios en la cartera de pedidos compensado por las sinergias y productividad del programa de transformación y por la fuerte actividad en AEG OF y Servicios



Lanzada la aceleración de las medidas de transformación para mejorar el desempeño operativo en Onshore; fuerte desempeño operativo de Offshore

# Los menores precios de AEG ON continúan teniendo el mayor impacto en la evolución del EBIT del Grupo<sup>16</sup>

## EBIT pre PPA y costes de I&R de Grupo (M€)



## Situación del negocio

- EBIT pre PPA y costes I&R impactado principalmente por:
  - (-) Reducción de precios en la cartera de pedidos
  - (+) Volumen
  - (+) Productividad y sinergias
- EBIT pre PPA y costes de integración y reestructuración de 2T 18 se benefició de fuertes proyectos en LatAm con precios “pre-subasta”



El programa de Transformación (mejoras en productividad, sinergias y reducción de costes fijos) ayuda a compensar parcialmente la reducción de precios

# Balance sólido

## Principales posiciones de balance<sup>1</sup>

M€	Mar. 18	Sep. 18 <sup>2</sup>	Mar. 19	Var. a/a	Var. Sep. 18-Mar. 19
Propiedad, planta y equipos	1.464	1.443	1.417	-46	-25
Fondo de comercio e intangibles	6.711	6.580	6.722	11	142
Capital Circulante <sup>3</sup>	291	-542	211	-80	753
Otros activos, neto	234	307	258	24	-49
<b>Total</b>	<b>8.699</b>	<b>7.787</b>	<b>8.608</b>	<b>-91</b>	<b>820</b>
Deuda neta/(caja)	112	-615	118	5	733
Provisiones <sup>4</sup>	2.620	2.445	2.254	-365	-191
Fondos propios	5.938	5.926	6.206	269	280
Otros pasivos	29	31	29	1	-2
<b>Total</b>	<b>8.699</b>	<b>7.787</b>	<b>8.608</b>	<b>-91</b>	<b>820</b>
Capital circulante	291	-542	211	-80	753
Capital circulante/ventas LTM <sup>5</sup>	3,1%	-5,9%	2,2%	-0,9 p.p.	8,2 p.p.
Provisiones <sup>4</sup>	2.620	2.445	2.254	-365	-191
(Deuda)/caja neta	-112	615	-118	-5	-733
(Deuda) neta/EBITDA LTM <sup>5</sup>	-0,16	0,72	-0,13	0,03	-0,85

## Comentarios

- Deuda neta de 118 M€ debido a:
  - Inversión en capital circulante (753 M€ desde finales de septiembre de 2018) debida a la fuerte actividad de ventas prevista para FY 19. Impacto adicional por la reducción de cuentas a pagar desde finales de FY 18
- Primer fabricante eólico en recibir calificación de grado de inversión (investment grade): BBB-, perspectiva positiva (S&P) y Baa3, perspectiva estable (Moody's)

1) Balance resumido mostrando las principales posiciones netas de balance principalmente en el lado de los activos.

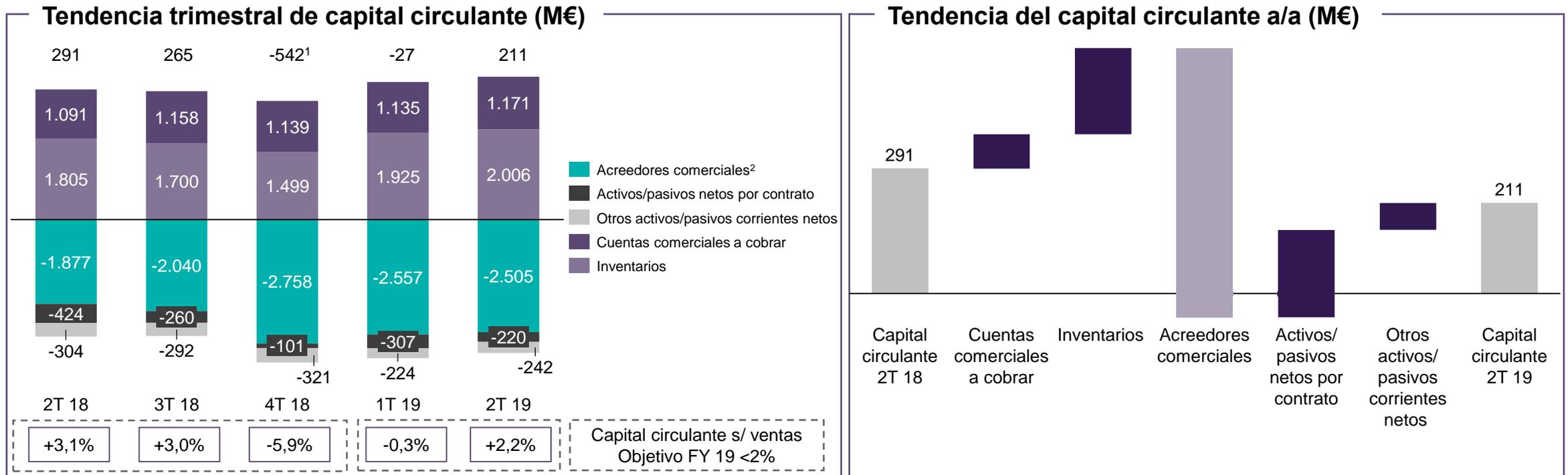
2) A efectos comparables después de la aplicación de NIIF 9 (ver nota 1 en página 18).

3) Capital circulante incluye cuentas a pagar que no devengan intereses a compañías vinculadas (ver nota 2 en página 18).

4) Dentro de las provisiones del Grupo, las provisiones de Adwen ascienden a 784 M€ después del uso de provisiones de 55 M€ en 2T 19.

5) Las ventas LTM a mar. 18 son proforma. Las ventas LTM a mar. 18 son de 9.390 M€ (LTM mar. 19: 9.405 M€); EBITDA LTM a mar. 18 es de 687 M€ (LTM mar. 19: 875 M€).

# Nivel de capital circulante impactado por la planificación de la ejecución de proyectos y niveles pico de actividad esperados en 2S 19



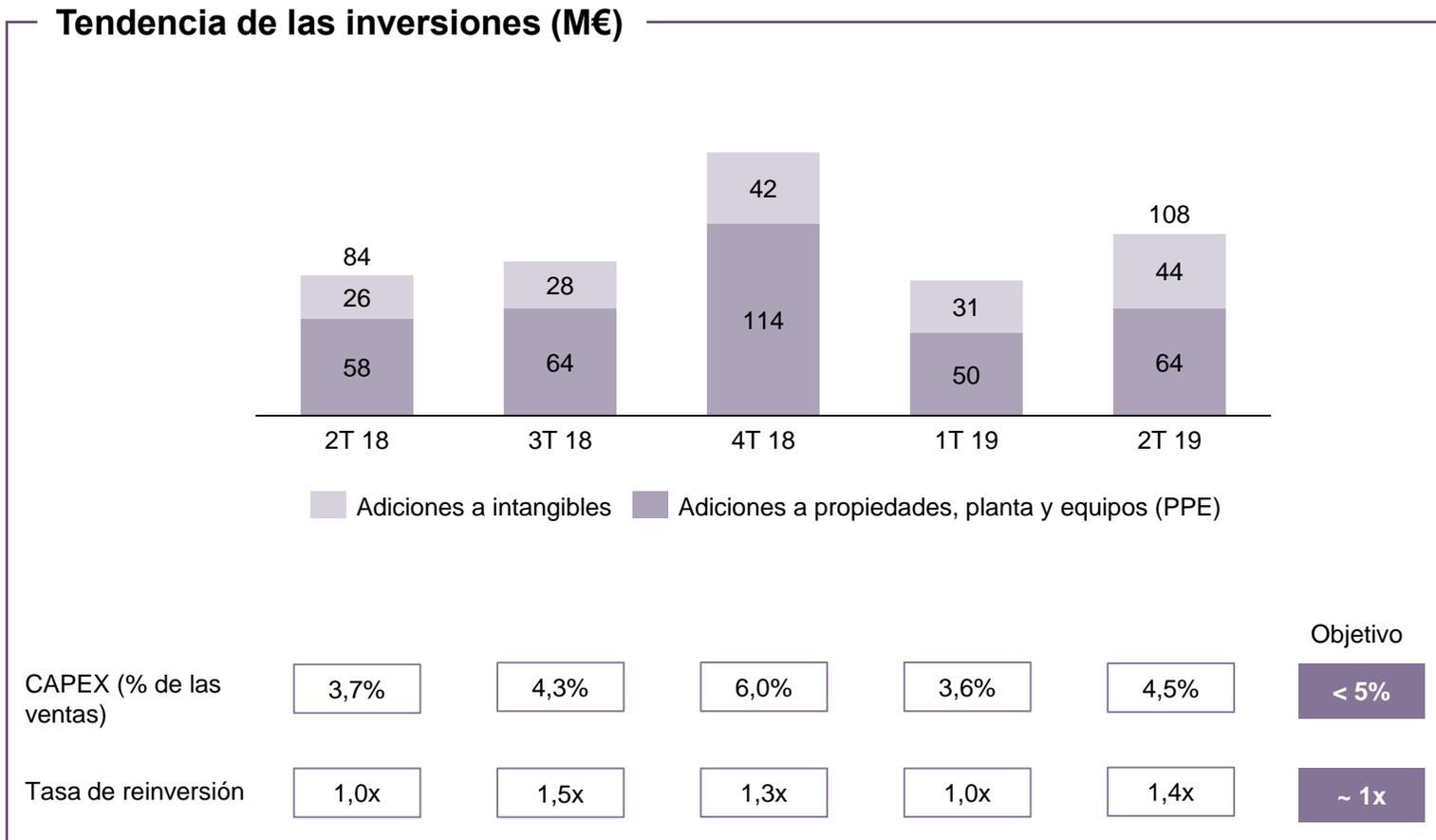
» **Capital circulante:** -80 M€ a/a y +753 M€ desde sep. 18, para **sostener el fuerte nivel de actividad de ventas en FY 19:** crecimiento promedio esperado de las ventas de 15% a/a con una planificación de ejecución de proyectos concentrada en el final del año para AEG ON

» **Focalización continua en la gestión del capital circulante** con impacto en cuentas comerciales a cobrar y acreedores comerciales, que conduce a la reducción del capital circulante sobre ventas (-0,8 p.p. a/a) en un entorno de mayor actividad anual esperada

1) A efectos comparables después de la aplicación de NIIF 9, afectando al balance de apertura del primer trimestre de FY 19: la tabla anterior refleja una disminución en el epígrafe "Deudores comerciales y otras cuentas por cobrar" de 3 M€ y una disminución en el epígrafe "Activos por contrato" de 3 M€, con el correspondiente efecto en el patrimonio del Grupo que disminuye en 4,6 M€ (incluyendo el efecto fiscal).

2) Acreeedores comerciales incluye cuentas a pagar que no devengan intereses a compañías vinculadas (ver nota 3 en la página 17).

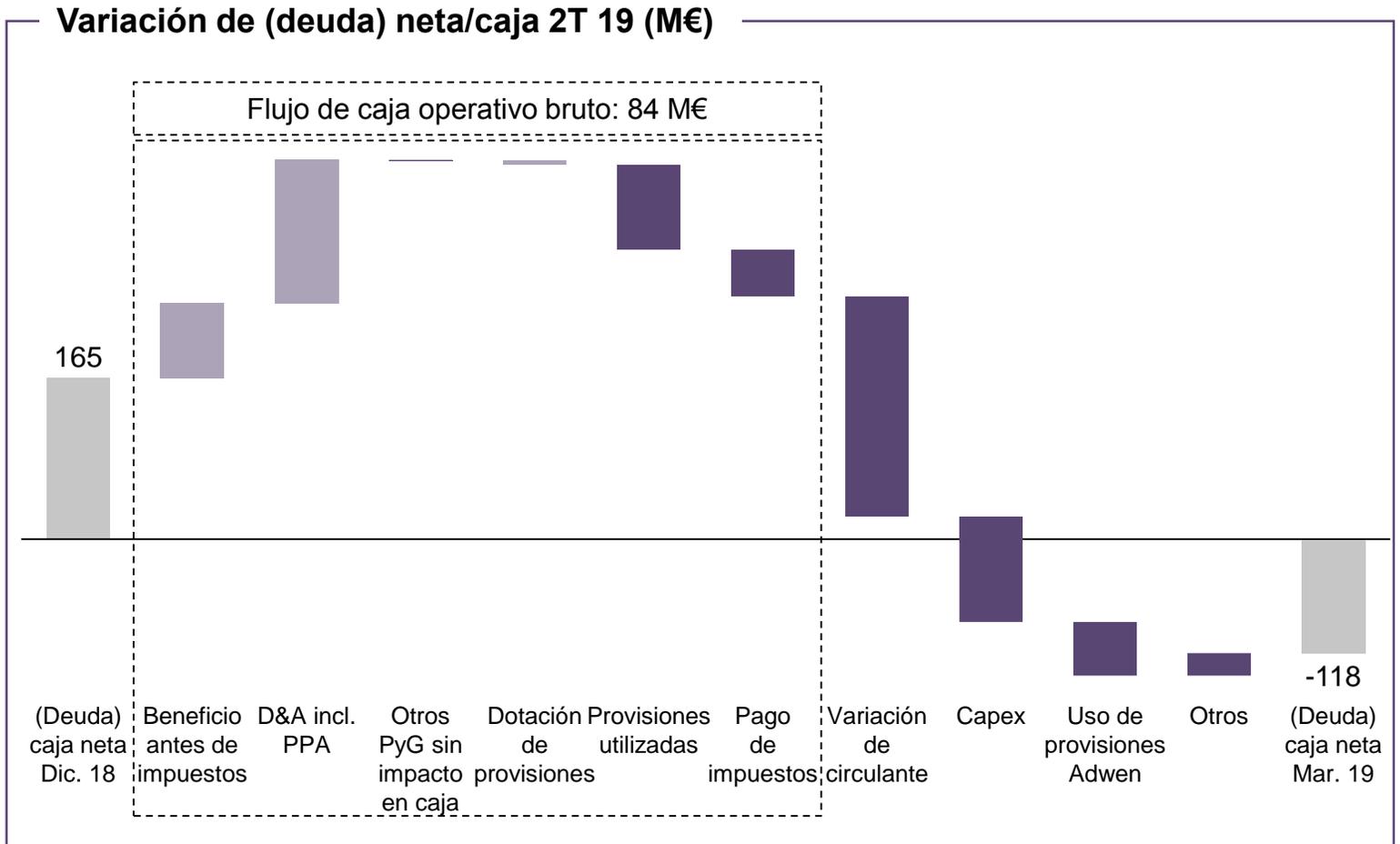
# Control riguroso del gasto planificado y real: política “smart” CAPEX



## Comentarios

- Principales inversiones en utillaje, en moldes de palas y en I+D de la cartera de producto (Onshore y Offshore)
- CAPEX < 5% de las ventas, en línea con las guías**
- El CAPEX de Offshore empieza a superar al de Onshore debido a las fuertes perspectivas de crecimiento de este mercado

# Reducción en la posición de caja neta por inversión en capital circulante como preparación para la alta actividad esperada en 2S 19



**Comentarios**

- Reducción de la posición de caja neta (283 M€) debida a la inversión en capital circulante (efecto en caja de -226 M€), para afrontar los niveles de pico de actividad
- Uso de provisiones relacionadas con Adwen: 55 M€ en 2T 19

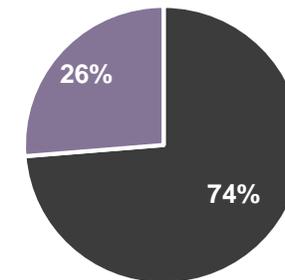
# Los ahorros de coste del programa L3AD2020 continúan en línea

## Claves FY 19

- Conseguido más de **1K M€ en productividades recurrentes**
  - **Sinergias** por encima de **270 M€** incluidas
- **Adicionalmente**, se han logrado **productividades no recurrentes por más de 150 M€**, 50 M€ en 1S 19
- Aceleración de medidas de transformación para compensar el desempeño de Onshore

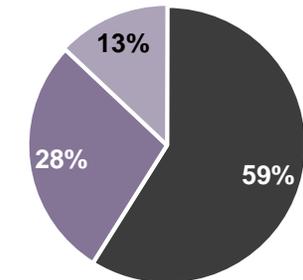
## Desglose de productividad FY 19<sup>1</sup>

Por categoría



■ Productividad base  
■ Sinergias

Por función



■ Asequibilidad de producto  
■ Operaciones  
■ SG&A y otros

1) Desglose de medidas recurrentes.

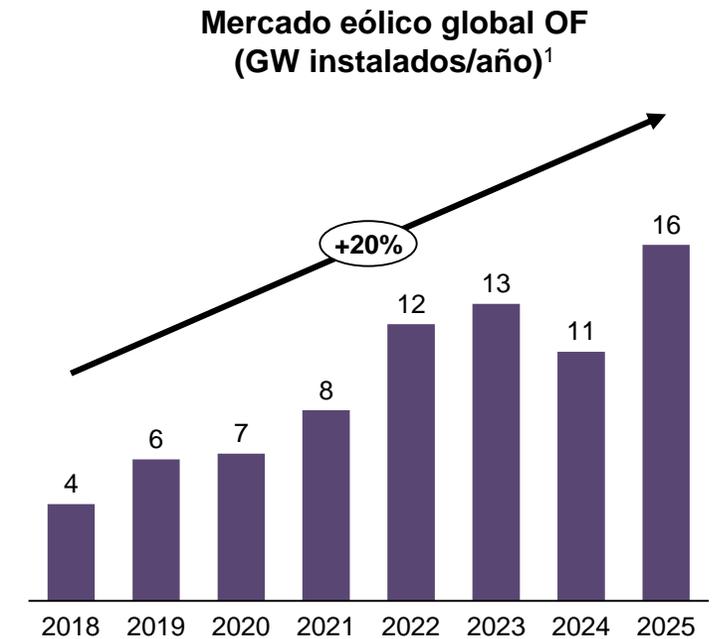
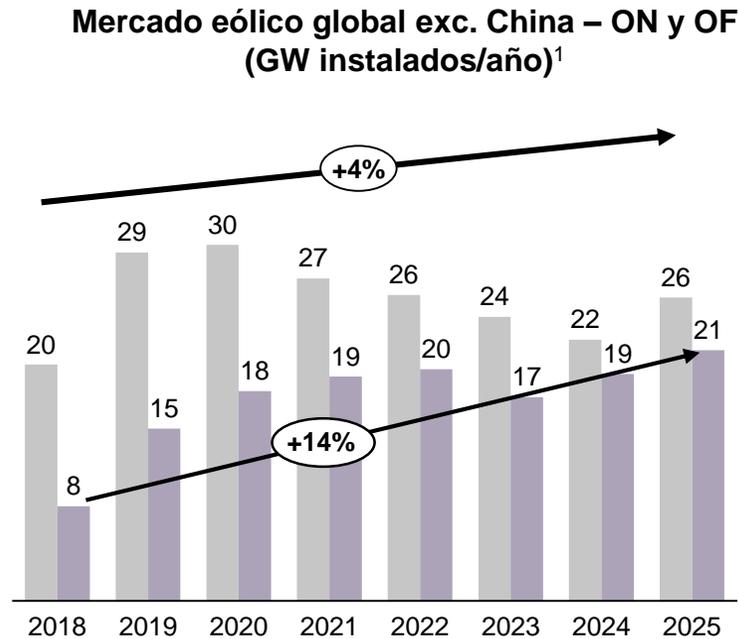
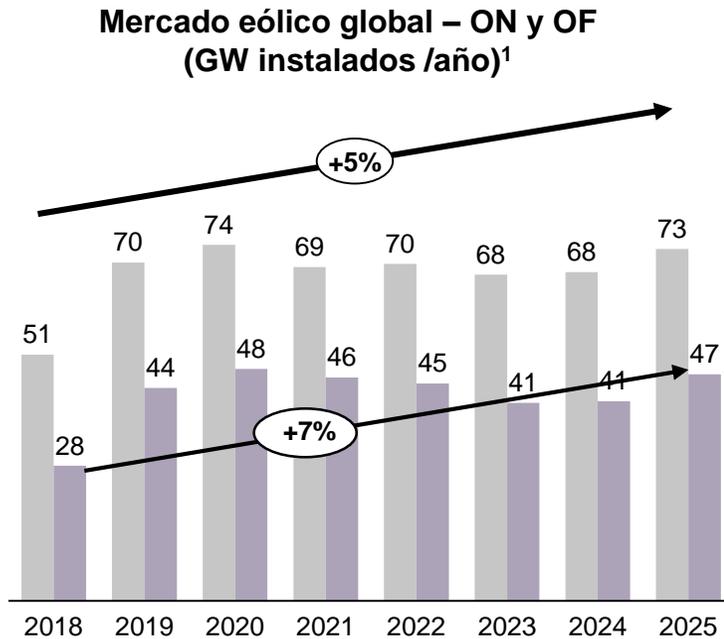
**1 Claves del periodo 2T 19**

**2 Actividad comercial**

**3 Resultados 2T 19 e indicadores clave**

**4 Perspectivas y conclusión**

# Fuertes perspectivas de crecimiento en el sector eólico apoyadas en Offshore y mercados emergentes Onshore <sup>23</sup>



■ Global ■ Excluyendo China

■ Mercados maduros ■ Mercados emergentes

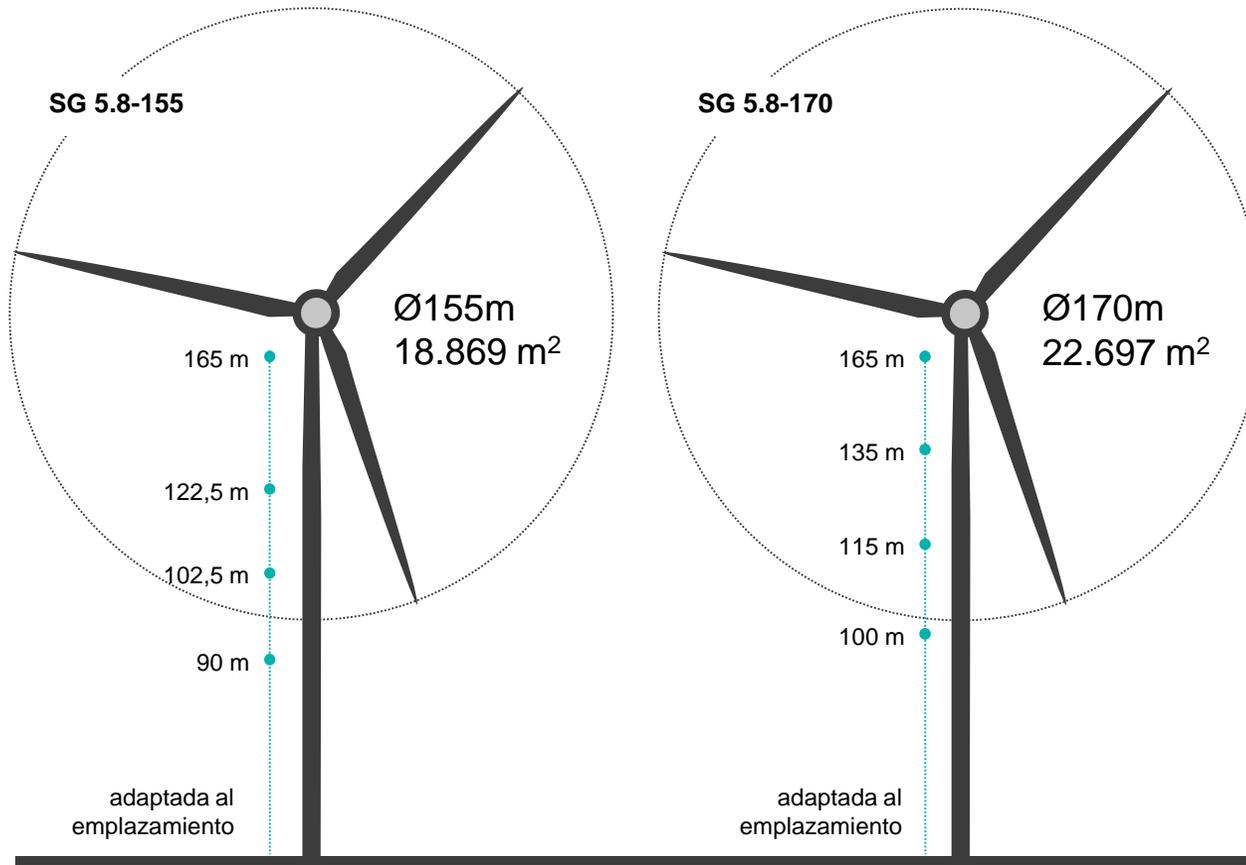
Ⓢ % TCAC 2018-2025E



**Instalaciones anuales promedio previstas para 2019-25: 70 GW, 40% por encima de las instalaciones en 2018: 51 GW**

1) Fuente: Wood Mackenzie market outlook 1T 19. 2018 basado en estadísticas GWEC publicadas en abril de 2019.

# Presentación de la nueva plataforma Onshore, SG 5.8-155 y SG 5.8-170: la mejor producción de energía (AEP) en su categoría, combinando tecnología probada y tecnología de próxima generación



## SG 5.8-155 y SG 5.8x-170

- Tecnología de próxima generación bien equilibrada con un diseño probado para reducir el riesgo
- AEP entre un 20% y un 32% superior a su antecesora<sup>1</sup>
- Diseñada para las condiciones de viento más relevantes
- Producción planificada para 2020

1) SG 4.5-145.

# Desempeño 1S 19 en línea con las guías de FY 19 en base al calendario de ejecución de los proyectos en AEG ON

## Guías FY 19

	1S 19	FY 19 E <sup>1</sup>
Ventas (en M€)	4.651	10.000 – 11.000
Margen EBIT pre PPA y costes de I&R (en %)	6,8%	7,0% - 8,5%

## Comentarios

- Cobertura de ventas FY 19 de un 96%<sup>2</sup>, 100% del límite inferior de las guías
- Sinergias adicionales: 1,2% de las ventas al final de FY 19 incluido en las expectativas de margen. Impacto estimado en FY 19 de:
  - Amortización del valor razonable del inmovilizado inmaterial procedente del PPA: 250 M€ (133 M€ en 1S 19)
  - Costes de integración y reestructuración: 160 M€ (54 M€ en 1S 19) frente a las expectativas iniciales de 130 M€, por la aceleración de medidas de transformación
- Se espera una fuerte estacionalidad con un segundo semestre más fuerte debido a la planificación de la ejecución de los proyectos y a los programas de optimización de costes
- Rango de guías de margen en base a:
  - Las condiciones adversas de FY 19 incluidos los precios de materias primas y la volatilidad en mercados emergentes y factores macro
  - Medidas de productividad y velocidad de ejecución del programa de transformación



**Guías FY 19 confirmadas** en base a un año con una ejecución de proyectos más concentrada al final del ejercicio

1) Estas guías excluyen los cargos relacionados con asuntos legales y regulatorios y asumen tipos de cambio constantes.

2) Cobertura de ventas: ventas de 1S 19 más cartera de pedidos (€) a marzo 19 para la actividad de ventas FY 19 dividida entre el rango de la guía de ventas FY 19 de 10K M€ a 11K M€.

# Conclusiones



## Optimizando nuestra cartera de producto para un mercado eólico con fuertes perspectivas de crecimiento

- Enero 19: presentación de la SG 10.0-193 DD: alto rendimiento energético y fiabilidad inigualable
- Abril 19: presentación de la SG 5.8-155 y SG 5.8-170: incremento de doble dígito en AEP, basado en el mejor enfoque tecnológico del segmento Onshore

## Sólida actividad comercial apoya el crecimiento en FY 19 y en adelante

- Récord de cartera de pedidos en 1S 19: 23,6K M€, +7% a/a; extremo inferior de la guía de ventas totalmente cubierto<sup>1</sup>
- Precios estables en la entrada de pedidos AEG ON

## Desempeño financiero en 1S 19 en línea con las guías dado el calendario de ejecución de proyectos en AEG ON

- Ventas 1S 19: 4.651 M€, +6% a/a, con un margen EBIT pre PPA y costes de I&R de 6,8%<sup>2</sup>
- Posición de deuda neta de 118 M€ impulsado por la inversión en capital circulante como preparación para la alta actividad de AEG

## Primer fabricante eólico en recibir calificación de grado de inversión (investment grade): BBB-, perspectiva positiva (S&P) y Baa3, perspectiva estable (Moody's)

1) Cobertura de ventas: ventas de 1S 19 más cartera de pedidos (€) a marzo 19 para la actividad de ventas FY 19 dividida entre el rango de la guía de ventas FY 19 de 10K M€ a 11K M€. Guía completa en la página 25.  
 2) EBIT pre PPA y costes I&R excluyen el impacto de PPA en la amortización de intangibles: 133 M€, y costes de integración y reestructuración de 54 M€ en 1S 19.

Anexos



# Creación de valor asegurado por una estricta gestión financiera

## Crecimiento de la línea de ventas

- Crecer en MW y en EUR más rápido que el mercado
- **Book to Bill > 1** cada año

## Mejora de la eficiencia del capital

- **ROCE: 8-10%**
- **Política de dividendos:**  
25 % del beneficio neto



## Impulso de la rentabilidad

- Margen **EBIT** pre PPA y costes de integración y reestructuración: **8-10%**

## Refuerzo del balance y de la gestión caja

- **CAPEX < 5%** de las ventas y una tasa de reinversión de ~ 1
- **Capital circulante < 2%** de las ventas
- **Tasa de conversión de caja** (excl. Adwen) > 1 – crecimiento
- **Deuda financiera neta/EBITDA < 1,0x**

# Glosario y Definiciones para Medidas Alternativas de Rendimiento

La definición y conciliación de las medidas de rendimiento alternativas (MAREs) que se incluyen en esta presentación se divulgan en el documento del Informe de actividad asociado a estos resultados y a resultados previos. Este glosario contiene un resumen de los principales términos y MAREs utilizados en este documento pero no reemplaza las mencionadas definiciones y conciliaciones.

**AEP (Annual Energy Production):** producción anual de energía

**Book & Bill:** cantidad de pedidos (en €) que deben reservarse y cumplirse en un período de tiempo determinado para generar ingresos sin tiempo de entrega material (pedidos "entrantes" en un período de tiempo determinado).

**Ratio Book-to-Bill:** ratio de contratación nueva (€) sobre actividad o ventas (€) en un periodo dado. La evolución del ratio Book-to-Bill da una indicación de la tendencia del volumen de ventas a futuro. El ratio Book-to-Bill también puede definirse en términos monetarios como el ratio de contratación nueva (en euros) sobre ventas (en euros).

**Capital Circulante:** se calcula como la diferencia entre el activo circulante y el pasivo circulante. Los conceptos de activo y pasivo circulante excluyen todas las partidas que por su naturaleza se clasifiquen como Deuda Financiera Neta, como es el caso de la partida de Efectivo y equivalentes de efectivo.

**Deuda financiera neta (DFN):** calcula como la suma de las deudas con entidades financieras de la compañía menos el efectivo y los equivalentes de efectivo.

**EBIT (Earnings Before Interest and Taxes):** resultado de explotación de la cuenta de resultados consolidada de los estados financieros. Se calcula como Resultado de ejercicio antes de impuestos, antes del resultado de inversiones contabilizadas por el método de la participación, antes de los ingresos y gastos financieros y antes de otros ingresos/gastos financieros (neto).

**EBIT pre PPA, y antes de gastos de integración y reestructuración:** resulta de excluir del EBIT los costes de integración y reestructuración relacionados con la fusión y el impacto en la amortización del PPA (asignación precio de compra) en el valor razonable de los activos intangibles.

**EBITDA:** se calcula como el EBIT antes de amortización, depreciación y deterioros de fondo de comercio, activos intangibles y de activos de propiedad, planta y equipo.

# Glosario y Definiciones para Medidas Alternativas de Rendimiento

**Flujo de Caja operativo bruto:** cantidad de efectivo generada por las operaciones ordinarias de la compañía excluyendo el consumo de capital circulante, inversión en capital (CAPEX), pagos relacionados con provisiones de Adwen y otros, principalmente impactos de tipo de cambio. SGRE incluye el flujo correspondiente a los gastos financieros netos dentro de la generación de caja operativa bruta. El flujo de caja operativo bruto resulta de añadir al beneficio neto durante el ejercicio aquellos elementos ordinarios que no tienen naturaleza de efectivo (depreciación y amortización, dotación de provisiones) y el resultado consolidado por el método de la participación.

**Inversiones (CAPEX):** se refiere a las inversiones realizadas durante el período en propiedades, planta y equipo y activos intangibles para generar beneficios futuros (y mantener la capacidad actual de generar beneficios, en el caso de las inversiones de mantenimiento).

**LTM:** últimos doce meses.

**MWe:** indicador de actividad (unidad física de venta) que se utiliza para medir el progreso de la fabricación de aerogeneradores por grado de avance. El indicador de MWe no recoge procesos posteriores a la fabricación (obra civil, instalación, puesta en marcha...) que también generan ventas monetarias.

**Precio medio de venta (ASP), en la contratación:** Valor medio de la contratación percibido por el segmento de AEG por unidad contratada (medido en MW). Excluye el valor de los pedidos solares.

**Tasa de reinversión:** ratio de CAPEX dividido por la depreciación y amortización (excluyendo el impacto de la amortización del PPA en el valor de los intangibles).

# Calendario 3T 19

**8 y 9 de Mayo: CEO y CFO en Londres**

**10 de Mayo: CFO en Madrid**

**13 de Mayo: CFO en Frankfurt**

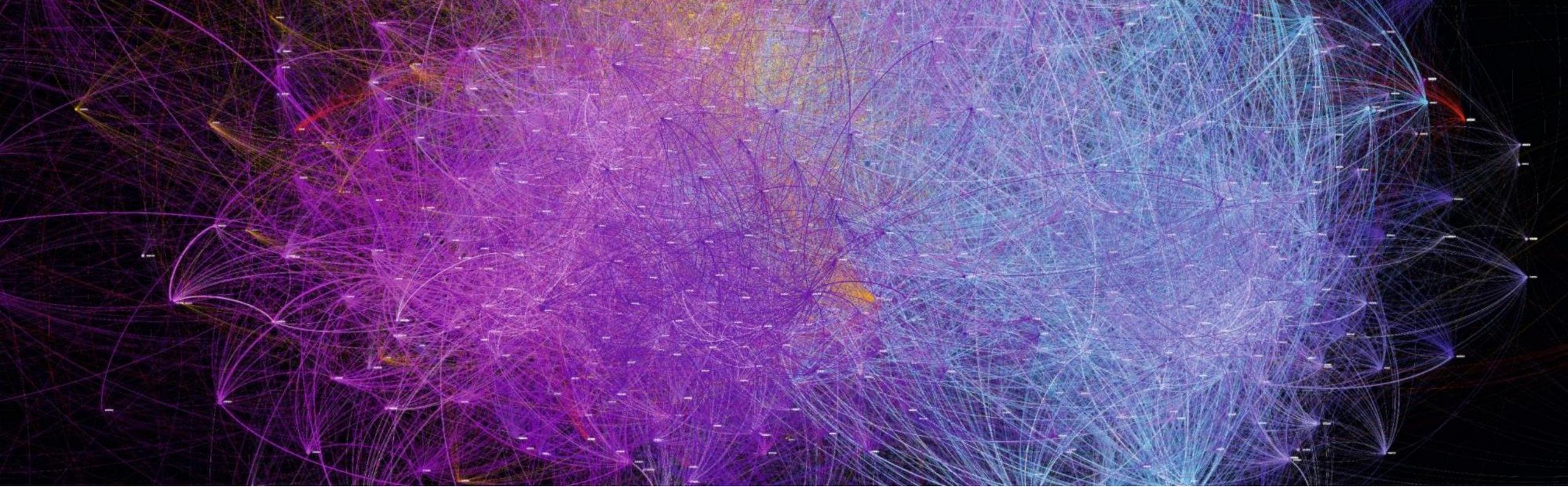
**15 y 16 de Mayo: CFO en Ginebra y Zurich**

**17 de Mayo: CFO en Paris**

**14 de Junio: JP Morgan European Capital Goods CEO Conference**

**19 a 21 de Junio: CEO y CFO en Boston, Chicago y Nueva York**

**3 de Julio: presentación de resultados 3T 19**



¡Gracias!