

Enero-Marzo

Resultados 2013

Vuelta a la rentabilidad

Gamesa



29 de abril 2013 // Zamudio (España)

Índice

- 1. Claves del período**
- 2. Resultados enero - marzo 2013 e indicadores clave**
- 3. Perspectivas 2013**
- 4. Conclusiones**

Claves del período

Retorno a la rentabilidad en línea con los compromisos del PN 13-15

- ▶ **Evolución positiva de la rentabilidad en un entorno de bajada de la actividad y presión en precios,**
 - El margen EBIT del grupo crece 7 p.p. hasta alcanzar un 4,4%
 - La actividad (446 MWe) y entrada de pedidos (228 MW¹) están alineadas con el cumplimiento del PN para 2013
- ▶ **Sólido desempeño de la división de O&M** con un crecimiento (1T 13 vs. 1T 12) de ventas (+18%) superior al crecimiento de volumen
- ▶ **Reducción del total de endeudamiento más descuento sin recurso** en línea con el compromiso de solidez de balance
 - DFN grupo de 729 MM € a marzo 2013
 - Reducción del factoring sin recurso: 200 MM € a marzo 2013 vs. 449 MM € a diciembre 2012 (280 MM € en marzo 2012)

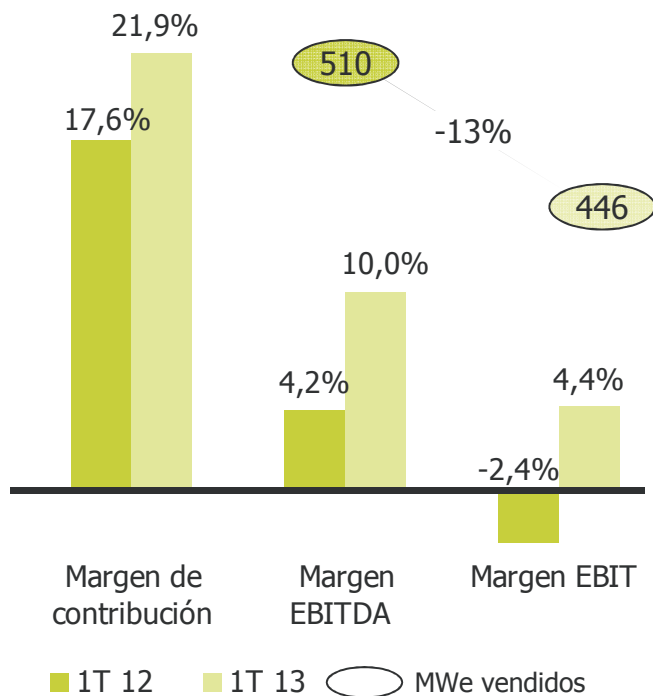
1. Órdenes firmes e irrevocables y confirmación de acuerdos marco recibidos por Gamesa para entrega en 2013 y años posteriores. Firmas de pedidos en abril 2013 superan entradas de pedidos en 1T 2013, elevando la entrada de pedidos hasta abril a 506 MW.

Claves del período

Crecimiento de márgenes en un entorno de menor volumen

Mejora significativa de los ratios de rentabilidad¹ con una reducción en el volumen de actividad de un 13% a/a

Evolución de la rentabilidad del grupo¹ (%)



Mejora de rentabilidad apoyada en:

- ▶ Mix geográfico, mix de parques y mayor contribución de O&M
- ▶ Aumento de productividad/optimización de costes variables
- ▶ Reducción de gastos fijos (-26% 1T 13 vs. 1T 12)
- ▶ Disminución de depreciación y amortización

4

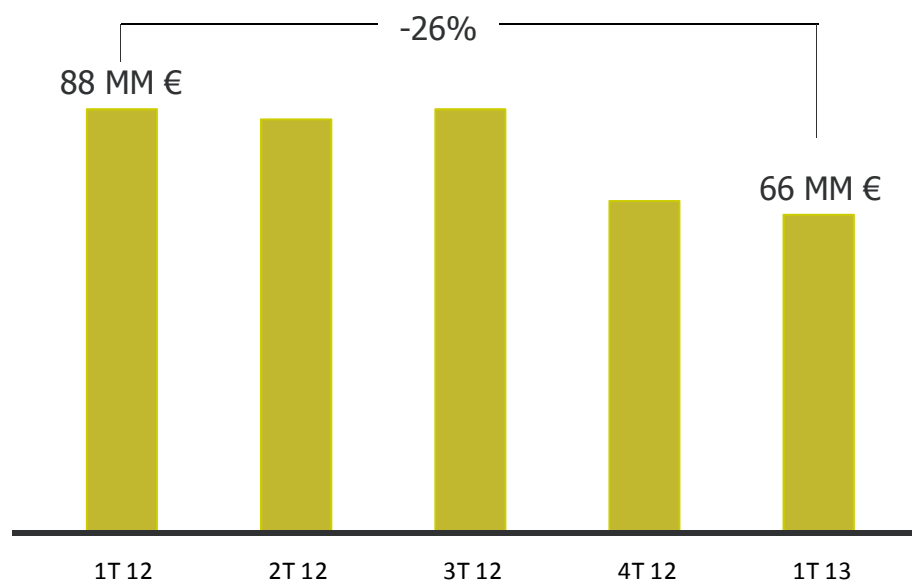
1. Análisis de rentabilidad del grupo excluyendo gastos de reestructuración (2 MM € en 1T 2012 a nivel de EBITDA y EBIT y 0 MM € en 1T 2013).

Claves del período

100% de las medidas de ahorros en gastos fijos en marcha

La tendencia del primer trimestre de 2013 refleja la consecución de los ahorros previstos en el PN 13-15¹

Evolución trimestral de gastos fijos



- ▶ **Adecuación del personal de estructura** en línea con el plan de negocio
- ▶ **15 centros cerrados en 1T 13**; 39 desde fin 2011; ahorros adicionales por sub-arriendos y renegociación de alquileres
- ▶ **Central logística en operación** consolidando la operación de 7 almacenes

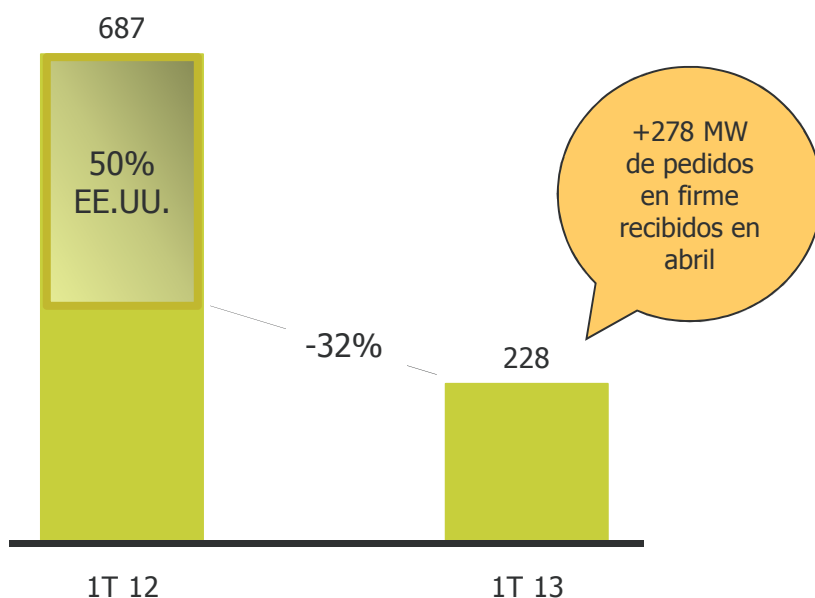
1. Gastos fijos de 286 MM€ en 2013 vs. Base 2011 de 385 MM€ (cifras anualizadas)

Claves del período

Entrada de pedidos y actividad impactada por EE.UU.

El volumen de contratación trimestral (228 MW¹), en línea con el cumplimiento de guías 2013, refleja el impacto de la caída del mercado estadounidense

Entrada de pedidos 1T 12- 1T 13 (MW)¹



1. Órdenes firmes y confirmación de acuerdos marco para entrega en año corriente y futuros
2. Cobertura sobre promedio rango volumen (1.800 MW a 2.000 MW)

► Recepción de pedidos¹ en 1T impactada por

- Caída del mercado en EE.UU. tras extensión tardía del incentivo a la producción (PTC)
- Ralentización de la financiación de proyectos por volatilidad regulatoria (Europa e India)
- Deslizamiento de firma de pedidos en América Latina
- **Cobertura de las guías 2013 a marzo: 67%²**

► Recuperación comienza en abril alcanzándose una cobertura s/ volumen de ventas de un 74%²

- **Firmas en abril de 278 MW** superan la entrada pedidos 1T 2013

Claves del periodo

Sólido desempeño de Operación y Mantenimiento

Actividad de O&M alineada con el plan de negocio: crecimiento de ingresos y rentabilidad por encima de volumen

- ▶ **Crecimiento de ventas (+18%)** unida a una sólida evolución de firma de contratos en el 1T 2013
 - **Aumento de la tasa de renovación post garantía** de trimestre por encima de la media (76%)
 - Renovación del mantenimiento de 2.286 MW con Iberdrola en España y Portugal y de 108 MW en Hungría
 - **Progresivo aumento de la duración media de los contratos**
 - Contratos de 10 años con NedPower en EE.UU. (264 MW) y con Tuuliwatti (18 MW pedido en firme y acuerdo marco por 117 MW¹) en Finlandia
- ▶ **72% de los MW bajo mantenimiento están contratados durante todo el horizonte del plan**
- ▶ **Importante mejora de la rentabilidad** unida al ejercicio de optimización de costes

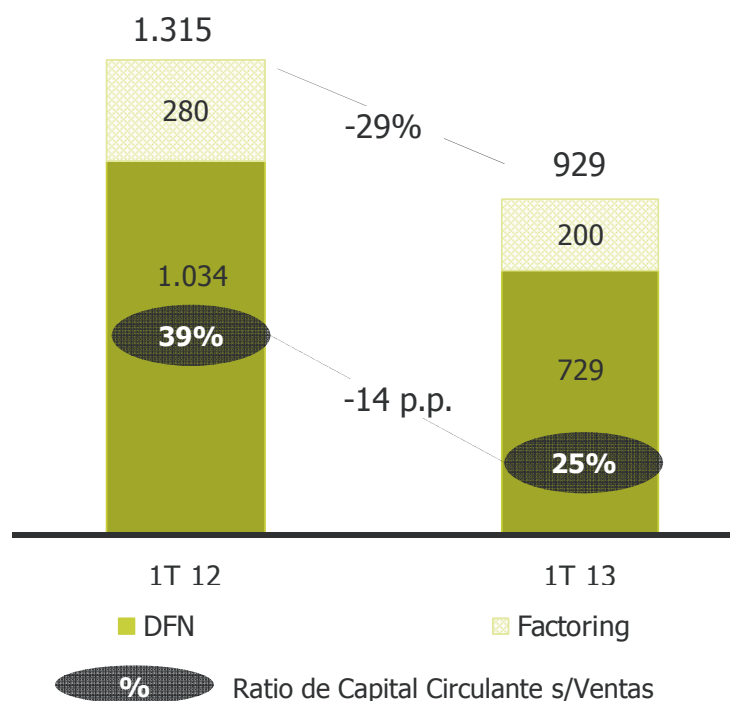
1. 74% ya convertido en pedido en firme

Claves del período

Reducción de la suma de endeudamiento más factoring

En línea con el compromiso de solidez de balance Gamesa reduce su endeudamiento más factoring en 15 MM € desde diciembre y en 386 MM € año a año

Evolución de DFN+factoring (MM €)



- Fuerte reducción a/a del ratio de circulante s/ventas (14 p.p.) entre 2012 y 2013
- Evolución secuencial (1T 13 vs. 4T 12)
 - Aumento DFN (729 MM €) ligado al aumento de circulante por estacionalidad del negocio y por reducción del factoring (de 449 MM € en diciembre 2012 a 200 MM € en marzo 2013)

Índice

1. Claves del período
2. Resultados enero – marzo 2013 e indicadores clave
3. Perspectivas
4. Conclusiones

Magnitudes financieras 1T 2013 e indicadores clave

Grupo consolidado – Magnitudes financieras

MM EUR	1T 12 ²	1T 13	Var. %
Ventas	559	491	-12,2%
MWe	510	446	-12,5%
Margen de contribución	98	107	9,3%
MC s/Ventas	17,6%	21,9%	+4,3 p.p.
EBIT exc. extraordinarios ¹	-14	22	NA
Margen EBIT	-2,4%	4,4%	+6,8 p.p.
Beneficio Neto exc. extraordinarios ¹	-19	7	NA
Capital circulante	1.175	660	-43,9%
CC s/ventas	39%	25%	-14,0 p.p.
DFN	1.034	729	-29,6%
DFN / EBITDA	3,2x	2,8x	0,4x

10

(1) €2 MM en costes de reestructuración en 1T 2012 no incluidos en esta cifra; no hay gastos extraordinarios en 1T 2013

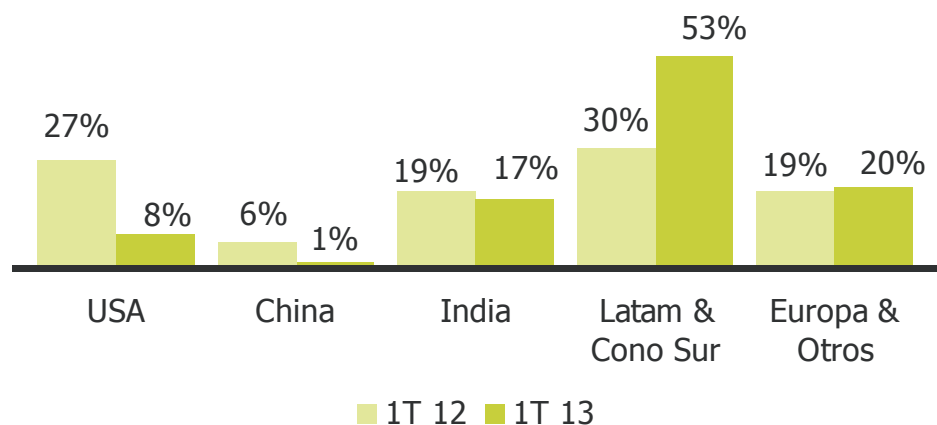
(2) Magnitudes trimestrales financieras proforma a efectos comparativos de grupo, excluyendo extraordinarios y con Gamesa Energía USA por discontinuadas

Magnitudes financieras 1T 2013 e indicadores clave

Actividad- Fabricación

América Latina continúa siendo el principal motor de la actividad

Mix geográfico (MWe vendidos)



► **Reducción temporal de la contribución de EE.UU. y China** motivada por:

- Extensión tardía del subsidio a la producción renovable en EE.UU.
- Limitaciones de red en China

→ **Oportunidad de mejora a futuro en ambos mercados**

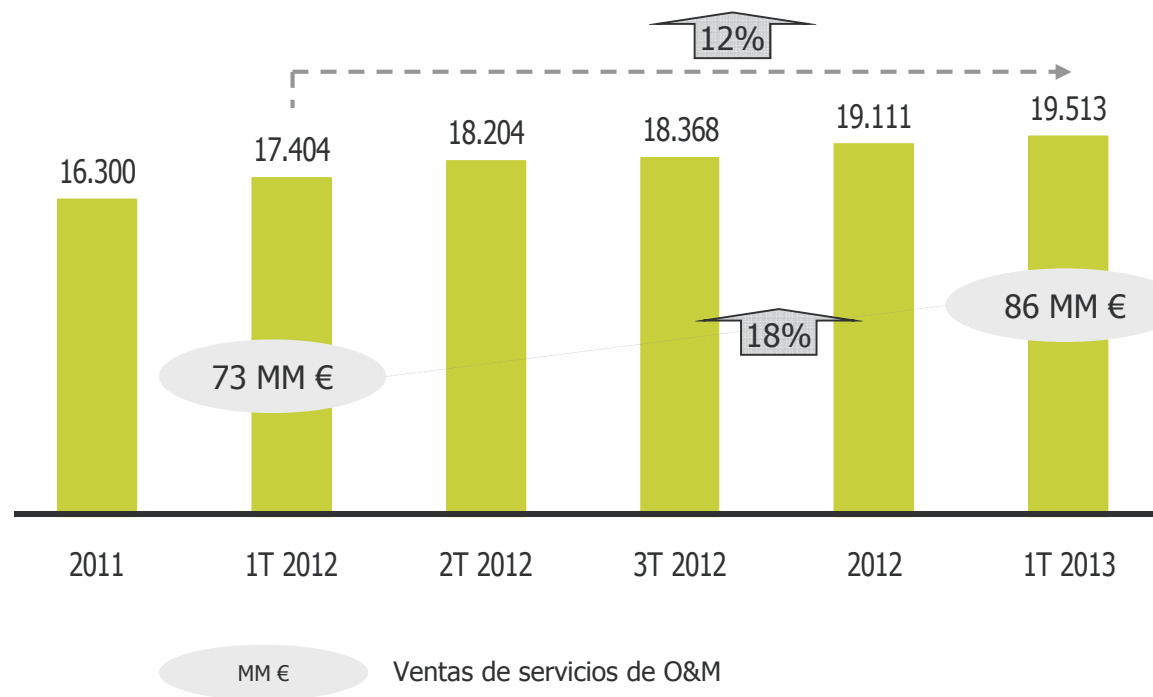
► **Mejora esperada en India** tras aprobación del incentivo a la producción (GBI)

Magnitudes financieras 1T 2013 e indicadores clave

Actividad- Operación y Mantenimiento

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

Evolución de la flota en mantenimiento (MW)

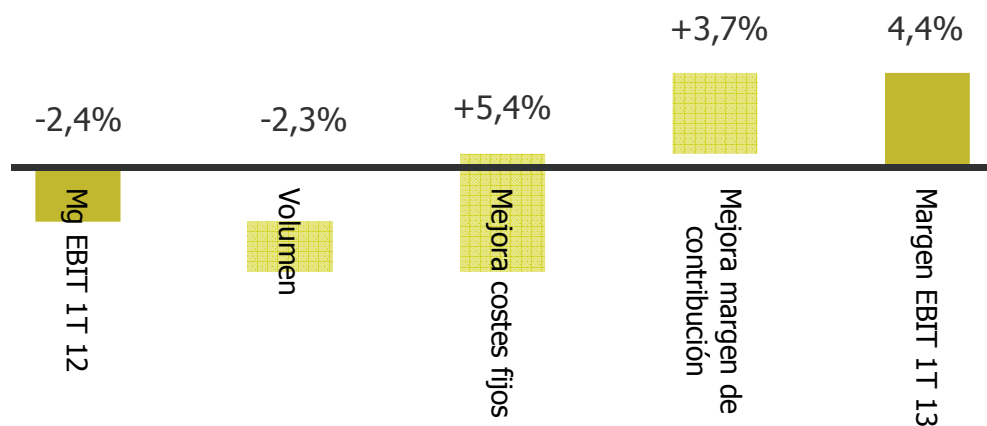


Magnitudes financieras 2013 e indicadores clave

Rentabilidad: Evolución anual del margen EBIT

La reducción de la estructura de gastos fijos, el aumento de la productividad y un mix de proyectos favorable permite una mejora significativa de la rentabilidad con una reducción del nivel de actividad

Evolución margen EBIT (%)¹



► Aumento del margen de contribución de acuerdo al PN 13-15 apoyado en

- Optimización de costes variables
- Acrecentado en 1T 2013 por un mix geográfico de proyectos positivo
- Que compensan la caída de precios y el impacto de menor volumen

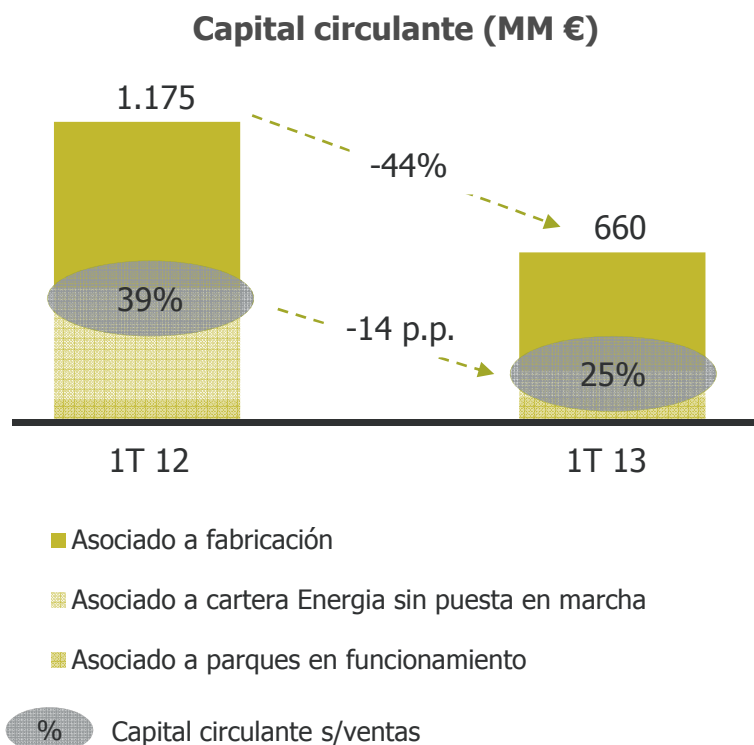
13

1. Margen EBIT 2012 antes de gastos extraordinarios de 2mm €. No hay gastos extraordinarios en 2013

Magnitudes financieras 1T 2013 e indicadores clave

Capital circulante: reducción alineada con nuevo plan de negocio

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



Reducción anual (1T 13 vs. 1T 12) del capital circulante resultado de la puesta en marcha del PN 2013-2015:

► Monetización de parques en funcionamiento en 2012 (390 MW entregados excluyendo EE.UU.¹):

- 89 MM € asociados a 83 MW en PEM en 1T 2013

► Nuevo modelo de negocio de Energía sin recurso al balance corporativo

► Alineación progresiva de fabricación a entregas:

- Circulante s/ventas de fabricación² 1T 13 c. 20% < 28% en 1T 12

1. Total entrega de parques en 2012 incluyendo EE.UU. Ascendieron a 694 MW

2. División de Aerogeneradores/Fabircación 2012

Índice

1. Claves del período
2. Resultados enero – marzo 2013 e indicadores clave
3. Perspectivas
4. Conclusiones

Perspectivas

Cumplimiento de guías 2013 en un entorno de ralentización del crecimiento de la demanda

- ▶ La **estrategia comercial se adapta al desarrollo de la demanda por geografía y horizonte temporal** (corto, medio y largo plazo)
 - **Lanzamiento de G114- 2/2,5 MW** clave en el posicionamiento comercial en 2014
- ▶ El **ejercicio de optimización de costes continúa abierto**. Tras la puesta en marcha de las medidas de reducción de gastos fijos recogidas en el plan, continúa el ejercicio de **optimización de costes variables (9/15)**
 - Análisis de ajuste adicional de capacidad interna con base en la reducción de la demanda en Europa y África, dentro de lo ya previsto en el PN 2013-2015
- ▶ La unidad de **O&M** continúa con el lanzamiento de nuevos productos de valor añadido y **se constituye en parte clave de la rentabilidad y generación de caja del plan**
- ▶ **Se mantienen las guías 2013** apoyadas en la solidez de la estrategia comercial, tecnología y plataforma de producto, el progreso en la reducción de costes, y el buen desempeño de O&M

Perspectivas

Confirmación de las guías 2013

Aumento de rentabilidad en entornos de menor volumen, priorización de la solidez de balance y generación de caja libre neta

	Guías 2013
Volumen (MWe)	1.800-2.000
Margen de contribución	17%-18%
Margen EBIT	3%-5%
Circulante AEGs s/Ventas	c.15%
Capex (MM €)	<150
DFN/EBITDA	<2,5X
Generación Caja Libre Neta	>0

Índice

1. Claves del período
2. Resultados enero – marzo 2013 e indicadores clave
3. Perspectivas 2013
4. Conclusiones

Conclusiones

En línea con el PN 2013-2015: rentabilidad y solidez de balance en un entorno de ralentización de la demanda

- ▶ **Fuerte aumento de la rentabilidad en un entorno de bajada de la actividad y presión en precios**
 - El margen EBIT del grupo crece 7 p.p. hasta alcanzar un 4,4%
- ▶ **Ralentización en la recepción de pedidos durante 1T 13 (228 MW¹) se recupera durante el mes de Abril (278 MW¹), resultado de la solidez de la estrategia comercial y cartera de producto**
 - Ratio de cobertura s/ventas de un 74%² (abril)
- ▶ **Reducción del total de endeudamiento más descuento sin recurso** en línea con el compromiso de solidez de balance
 - DFN 729 MM € más 200 MM € de factoring en 1T 13
- ▶ **Confirmación de guías 2013** apoyadas en la evolución del ejercicio de reducción de costes, recepción de pedidos y solidez del balance

1. Órdenes firmes y confirmación de acuerdos marco para entrega en año corriente y futuros
2. Cobertura sobre promedio rango volumen (1.800 MW a 2.000 MW)

Conclusiones

Alineados con los principales códigos de ética empresarial a nivel internacional

Comprometidos con los derechos humanos y con el medio ambiente



20

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

Thank you

谢谢！