



Gamesa

Desempeño record y subida de guías: a toda velocidad en la creación de valor



Índice

1. Claves del periodo
2. Resultados Enero-Septiembre 2016 e indicadores clave
3. Perspectivas
4. Conclusiones



01 ■ Claves del periodo

Desempeño de 9M 16 avala el ajuste al alza de los compromisos mínimos para 2016 y el crecimiento en 2017



► Posicionamiento competitivo orientado al crecimiento

- 3,3 GW¹ en pedidos 9M 16 (+16% a/a) y 1,1 GW¹ en 3T 16 (+8% a/a)

► Gestión dirigida a la creación de valor, ROCE: 23%

Mediante el **crecimiento rentable** y el control del umbral de rentabilidad operativa,

- **+32%** a/a en ventas 9M 16: 3.339 MM €
- **+65%**² a/a en EBIT 9M 16: 340 MM €; margen EBIT: 10,2% en 9M 2016
- **+84%**² a/a en BN²: 225 MM € en 9M 2016

una **inversión focalizada** (circulante y capex),

- **-112 MM €** a/a en capital circulante a 30 de septiembre
- **+57 MM €** a/a en capex 9M 16

y un **balance sólido**

- **167 MM € de caja neta** @ sept. 16

► Ajuste al alza de los compromisos de volumen y EBIT para 2016

- Volumen de ventas: ≥4.300 MWe
- EBIT: 450-470 MM €; margen EBIT c.10%

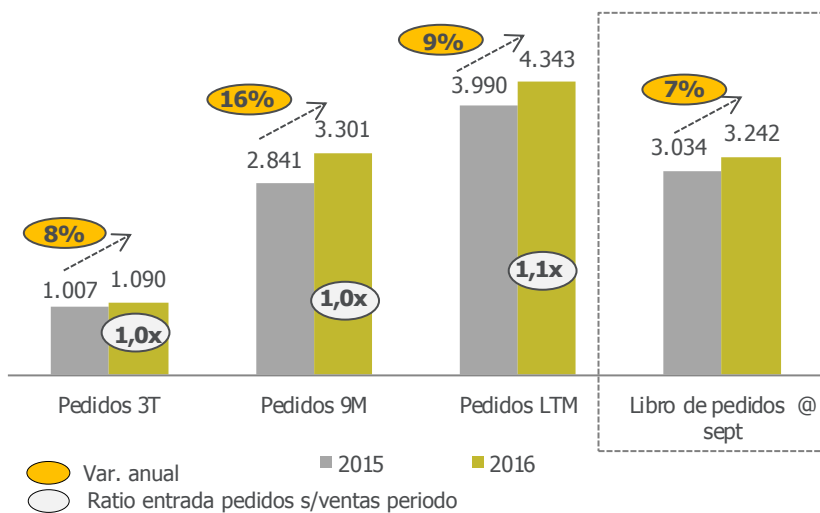
► Avance en la estrategia de creación de valor a largo plazo: aprobación de la fusión con Siemens Wind Power por la Junta de Accionistas de Gamesa

1. Órdenes firmes y confirmación de acuerdos marco para entrega en el año corriente y años futuros inc. 498 MW firmados en 3T 16 y anunciados en 4T 16.
2. Crecimiento usando cifras recurrentes pre-Adwen, excl. 29 MM € a nivel de EBIT en 9M 15 (sin impacto en 9M 16) y 4 MM € a nivel de BN en 9M 15 y -18 MM € en 9M 16.

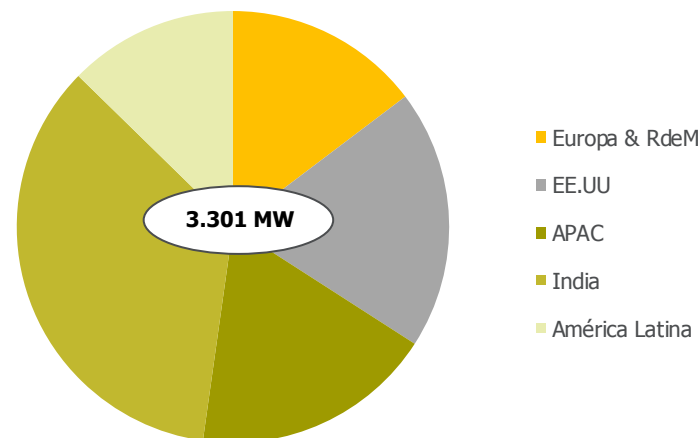
Se mantiene la fortaleza comercial: entrada de pedidos record en 9M y en un 3T

1.090 MW en nuevos pedidos¹ en 3T 16 (+8% a/a), 3.301 MW en 9M (+16% a/a) y 4.343 MW en últimos 12 meses (+9% a/a)

Fortaleza comercial (MW)¹



Diversificación geográfica entrada pedidos 9M 16 (%)¹



► **Alta visibilidad del crecimiento en 2016 y 2017**

- 100% de cobertura² nueva actividad mínima prevista (≥ 4.300 MWe)
- Entrada de pedidos s/ventas del periodo LTM (book to bill): 1,1x

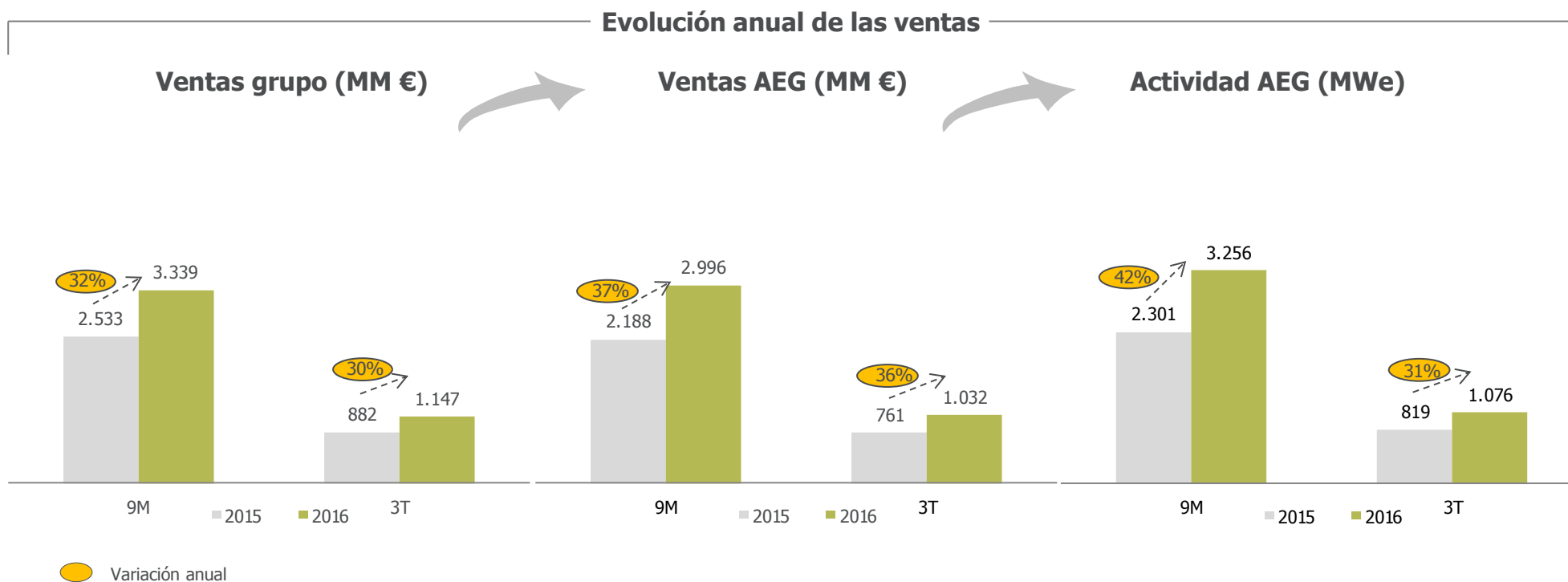
► Fuerte actividad comercial en EE.UU, APAC e India.

- **G114-2.0 MW y G114-2.5 MW: 59% de los pedidos 9M 16** (vs. 47% en 9M 15)

1. Órdenes firmes y confirmación de acuerdos marco para entrega en el año corriente y años futuros (inc. 498 MW firmados en 3T 16 y anunciados en 4T 16).
 2. Cobertura basada en total de pedidos recibidos a 30 de septiembre de 2016 para actividad 2016 sobre guía de volumen de actividad 2016 @ nov-16 ≥ 4.300 MWe.

Y el crecimiento de ventas

+32% a/a en 9M 16 y +30% a/a en 3T 16 apoyadas en el fuerte crecimiento de las ventas de Aerogeneradores



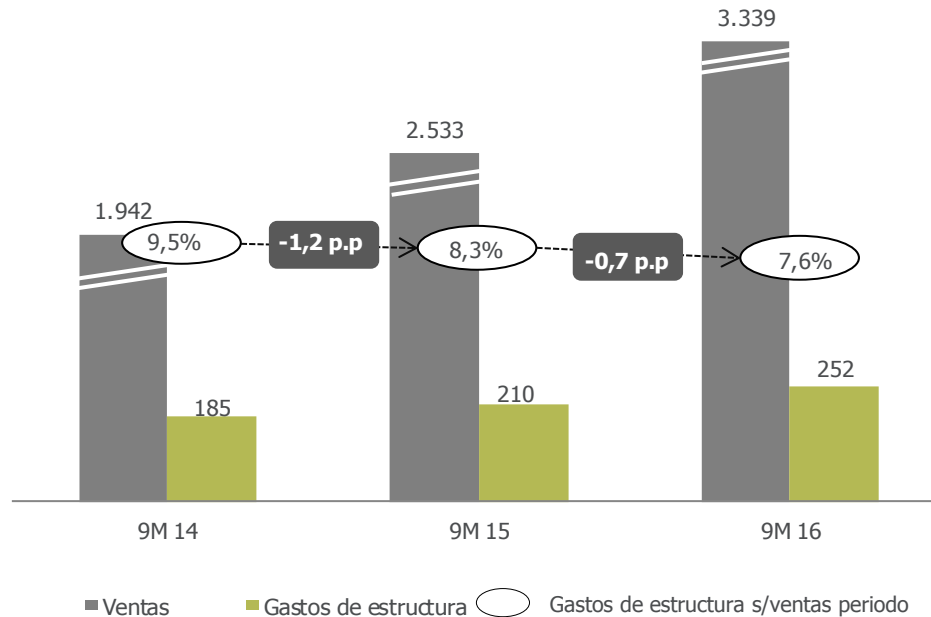
Ventas 9M 16 a moneda constante¹ crecen un 39% a/a vs. 32% a moneda real, reflejando un impacto moneda en el crecimiento de ventas de 7 p.p.

1. A tipo de cambio promedio 9M 2015.

Controlando el crecimiento de la estructura

El umbral de rentabilidad operativa se mantiene como elemento crítico de la gestión: 7,6% gastos de estructura s/ ventas

Evolución de las ventas y los gastos de estructura¹ (MM €)



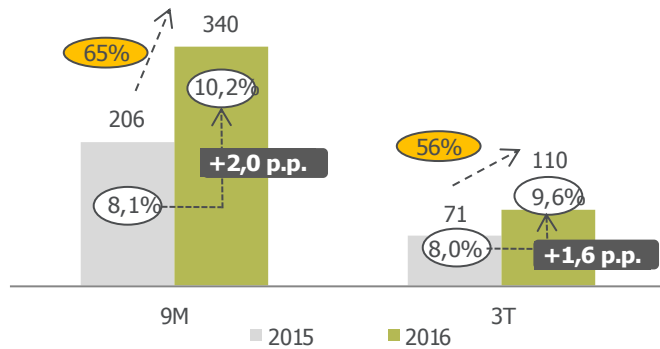
Objetivo PN15-17E:
Gasto Fijos¹/ventas
<8% en 2017

1. Gastos de estructura con impacto en caja (excluyendo D&A).

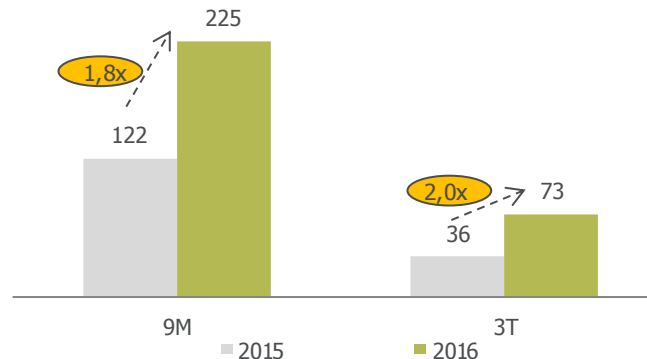
Y mejorando la rentabilidad a nivel operativo y neto

El EBIT crece un 65% a/a en 9M 16 y un 56% a/a en 3T 16 mientras que el BN se duplica. El margen EBIT 9M 16 supera el 10% s/ ventas: +2 p.p. por encima del margen en 9M 15

Evolución EBIT (MM €)¹



Evolución de BN (MM €)²



- ▶ Ventas crecientes
- ▶ Control estricto de la estructura
- ▶ Optimización continua de costes variables
- ▶ Impacto neto negativo de moneda bajo control
 - -0,2 p.p. en 9M 16

○ Variación anual en %
○ Margen EBIT

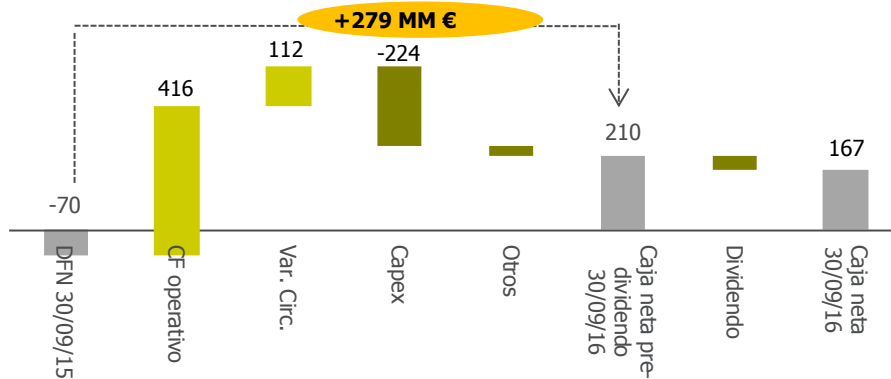
○ Variación anual en veces (x)

1. EBIT recurrente pre-Adwen excluyendo impacto ganancias de capital por creación de Adwen en 9M 15 por importe de 29 MM € (no hay impacto de elementos no recurrentes ni impacto por consolidación de Adwen en 9M 16: EBIT reportado=EBIT recurrente=EBIT recurrente Pre-Adwen). BN recurrente pre-Adwen excluyendo impacto de consolidación de Adwen por -18 MM € en 9M 16, e impacto ganancias de capital y consolidación de Adwen en 9M 15 por un importe neto total de 4 MM €.

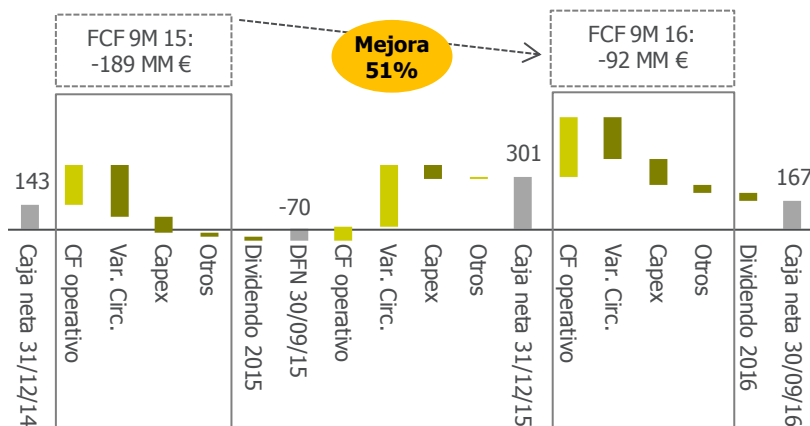
Con un balance sólido

Manteniendo el foco en la generación de caja: 51% de reducción del consumo de caja (9M 16 vs. 9M 15) y 279 MM € de generación de caja libre neta¹ en últimos 12 meses

Evolución anual de la DFN a/a (MM €)



Evolución 9 meses DFN y FCF² (MM €)



Mejora de la rentabilidad operativa

- **Generación de caja operativa bruta recurrente creciente**
 - 335 MM € en 9M 16 (219 MM € en 9M 15)
 - **416 MM € últimos doce meses**

Control del circulante

- **Reducción de circulante:**
 - -112 MM € a/a: 253 MM € en sept. 16 vs. 365 MM € en sept. 15
 - **-140 MM € consumo medio últimos 12 meses**

Inversión focalizada

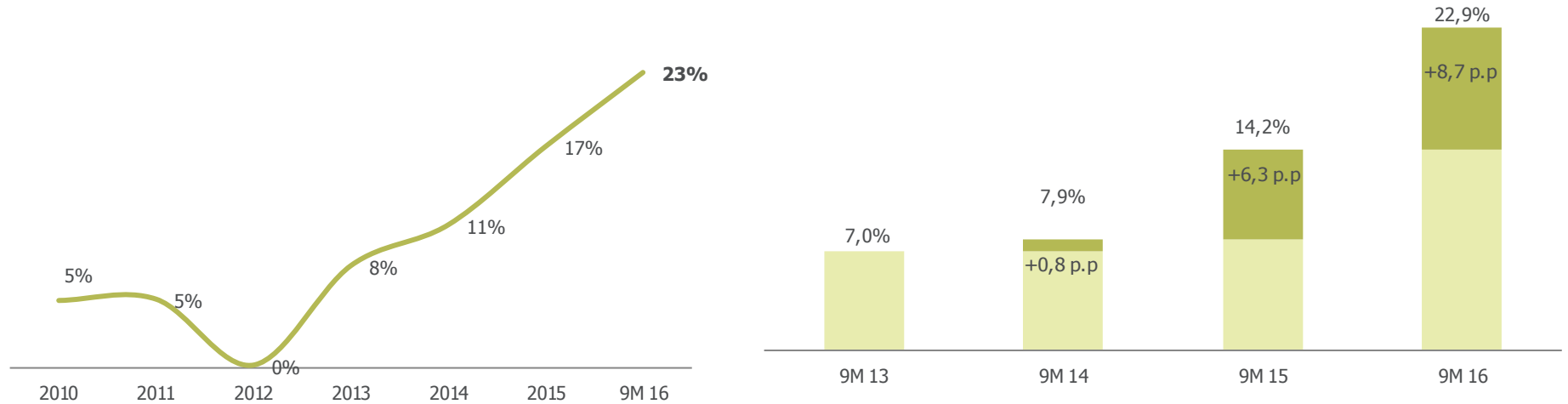
- **Inversión modular focalizada en crecimiento:** Apertura capacidad e introducción nuevos productos
 - 148 MM € en 9M 16 y **224 MM € en últimos doce meses**

1. Caja neta pre-dividendo
2. FCF (MM €): generación de caja libre neta pre dividendo

Para acelerar la creación de valor para el accionista

+9 p.p. de aumento de ROCE¹ en 9M 16 vs. 9M 15

Evolución ROCE¹



PILARES DE CREACIÓN DE VALOR

Crecimiento rentable a través del

- Posicionamiento competitivo
- Programas de optimización continua de costes variables y liderazgo en calidad
- Control de la estructura: focalización en umbral de rentabilidad

Fortaleza de balance

- Mediante el control de la inversión en capital circulante y activos fijos (capex modular), orientada a asegurar el crecimiento esperado

Generación de caja

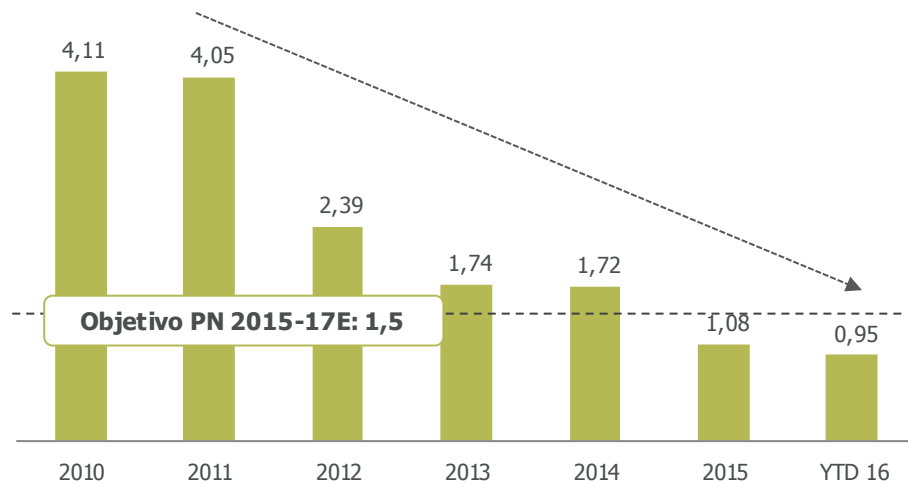
- En pico y en valle de ciclo

1. ROCE: $LTM\ EBIT\ recurrente * (1-t) / \text{promedio capital empleado}$. El promedio del capital empleado se calcula como la media aritmética del capital empleado entre inicio del ejercicio en curso y el final del periodo. "t" es la tasa impositiva sobre beneficios estimada para el ejercicio en curso (27% en 2016).

Mejorando el compromiso con la seguridad y salud

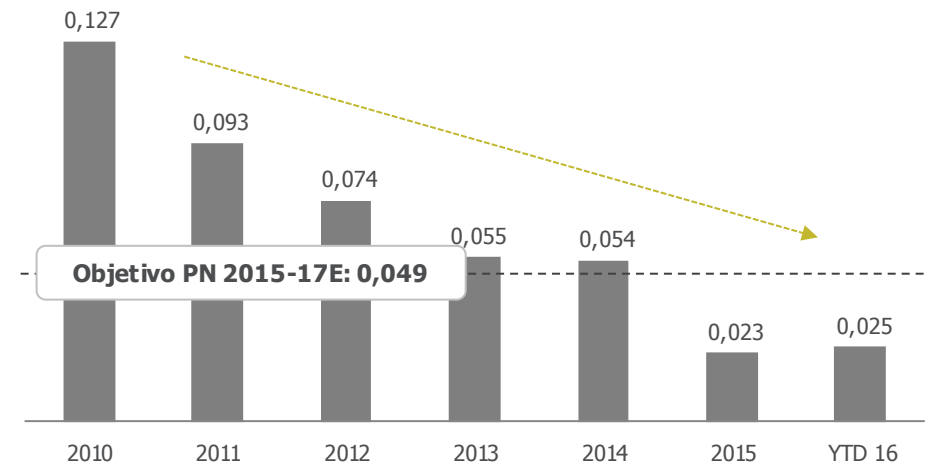
Evolución de índices de seguridad en frecuencia y gravedad por encima de los objetivos previstos en el PN 15-17

Índice de frecuencia¹



¹ Índice de frecuencia: N° de accidentes baja * 10^6 / N° de horas trabajadas

Índice de gravedad²



² Índice de gravedad: N° de jornadas perdidas * 10^3 / N° de horas trabajadas



02 ■ Resultados Enero-Septiembre 2016 e indicadores clave

Grupo Consolidado – Magnitudes financieras

PyG Recurrente y Pre-Adwen ¹ (MM EUR)	9M 2015	9M2016	Var. %	3T 16	Var. %
Ventas Grupo	2.533	3.339	31,8%	1.147	30,1%
MWe	2.301	3.256	41,5%	1.076	31,3%
Ventas de O&M	345	343	-0,6%	115	-5,5%
EBIT	206	340	64,9%	110	55,7%
Margen EBIT	8,1%	10,2%	2,0 p.p	9,6%	1,6 p.p
Margen EBIT de O&M	11,7%	12,7%	1,0 p.p	10,6%	1,0 p.p
Beneficio Neto (BN)	122	225	83,6%	73	101,7%
BN por acción (€)	0,44	0,81	82,8%	0,27	101,2%

1. La participación del 50% en Adwen se consolida por el método de la participación (puesta en equivalencia). En la tabla anterior se excluye dicha consolidación, y se excluye también el impacto de elementos especiales no recurrentes. Ambos elementos se incluyen en las cifras reportadas de la tabla inferior. **No hay elementos no recurrentes en el 2016.** Número de acciones para el cálculo del BNA: en 2015: 276.120.607 (9M) y 276.123.824 (3T) y en 2016: 277.337.699 (9M) y 276.888.950 (3T)

PyG Reportado (MM EUR)

EBIT ² reportado	235	340	44,5%	110	55,7%
Beneficio Neto ² reportado	126	206	63,3%	69	135,2%

2. EBIT y BN reportado son los datos puramente contables e incluyen impacto lanzamiento y consolidación de Adwen (JV offshore): 29 MM € en ganancias de capital (de naturaleza no recurrente) en EBIT y 4 MM € en BN 9M 2015. En 9M 2016 el BN recoge un impacto negativo de 18 MM € correspondiente a la consolidación de las operaciones de Adwen. **No hay elementos no recurrentes en el 2016.**

Balance (MM EUR)

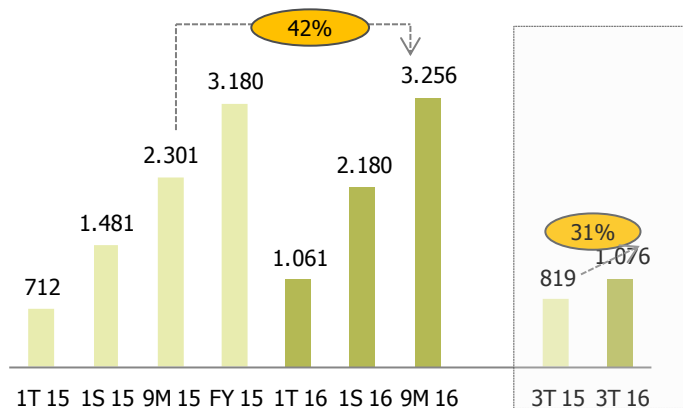
Capital circulante (CC) ³	365	253	-112	253	-112
CC s/Ventas últimos 12 meses	10,6%	5,9%	-4,7 p.p	5,9%	-4,7 p.p
Deuda financiera neta (DFN)/(Caja) ⁴	70	-167	-236	-167	-236

3. Capital circulante: Existencias+ Deudores comerciales y otras cuentas por cobrar (inc. empresas vinculadas)+Administraciones Públicas+ Otros deudores-Acreedores comerciales y otras cuentas por pagar (inc. empresas vinculadas)-Administraciones Públicas Acreedoras-otros pasivos corrientes exc. partidas con naturaleza financiera por importe de 8,7 MM € en 9M 2016
4. Deuda financiera neta/(caja): Deuda financiera (corriente y no corriente)+Instrumentos financieros derivados pasivos (corrientes y no corrientes)+otros pasivos no corrientes de naturaleza financiera (excluyendo 6 MM € de naturaleza no financiera)+pasivos corrientes de naturaleza financiera (8,7 MM € en 9M 16) -efectivos y otros activo líquidos equivalentes – otros activos financieros corrientes-instrumentos financieros derivados activos

Actividad. Aerogeneradores

Fuerte crecimiento de volumen: +42% a/a en 9M y +31% en 3T, y recuperación de la actividad de montaje que impacta positivamente en ASP desde 3T

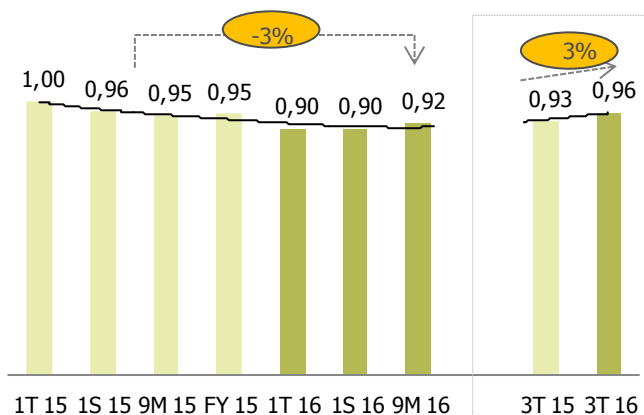
Actividad: MWe vendidos



% Var. a/a

► Evolución de la actividad avala el cumplimiento del nuevo objetivo de volumen mínimo de ventas para 2016E \geq 4.300 MWe

Ventas AEG/MWe (ASP¹ MM €)



% Var. a/a

► Evolución de ASP¹ alineada con las expectativas previstas:

- (-) Efecto moneda (-6% en 9M 16 y en 3T 16)
- (-) Alcance de actividad: aunque a 9M continua siendo negativo, **comienza la recuperación del montaje con impacto positivo en ASP desde 3T**. Ratio MW montado/MWe:
 - 9 Meses: 0,72 en 2016 vs. 0,97 en 2015: -24 pbs a/a
 - **3T: 1,08 en 2016 vs. 0,89 en 2015: +19 pbs a/a**
- (+) Introducción de nuevos productos (G114 2MW y mayor altura de torres)
- La evolución del ASP no es indicativa del nivel y tendencia de la rentabilidad

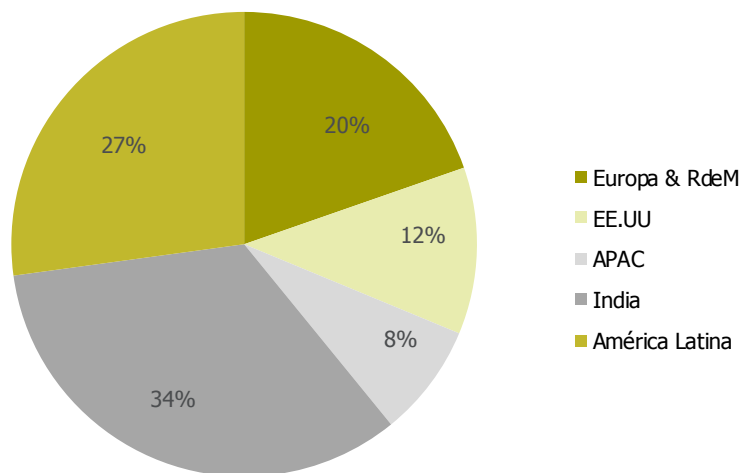
1. ASP (€ MM): Ventas AEG periodo (€)/MWe vendidos periodo

Actividad. Aerogeneradores

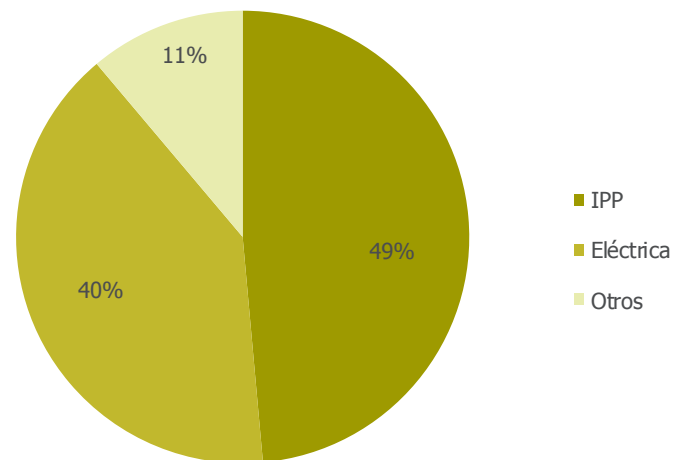
Diversificación geográfica y de clientes continúan caracterizando la actividad

- ▶ Presencia comercial en 18 países
- ▶ 36.958 MW instalados en 54 países
- ▶ Relación con más de 200 clientes (eléctricas, IPPs, inversores financieros y clientes de autoconsumo)

Composición geográfica (MWe vendidos)

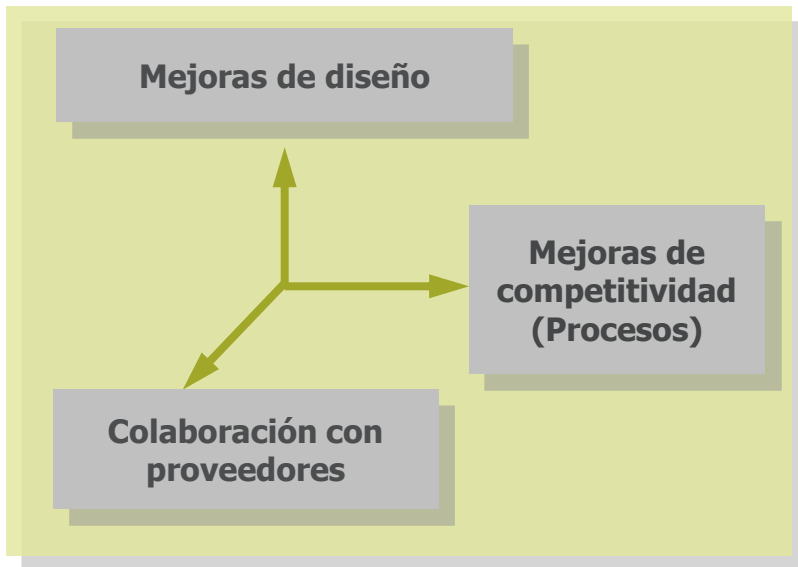
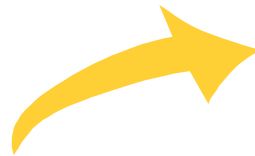


Desglose de MWe vendidos por tipología de cliente



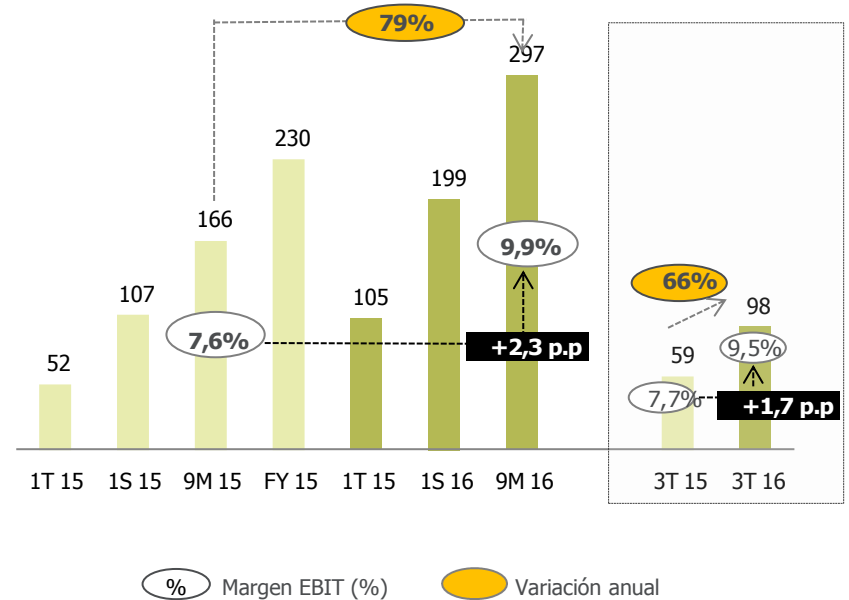
Rentabilidad. Aerogeneradores

Crecimiento de la rentabilidad de fabricación: +79% a/a en 9M 16 y +66% a/a en 3T 16, sustentada en el volumen de actividad, contención de costes fijos y mejora continua de costes variables que compensa un entorno de mayor presión competitiva



Focalización en el umbral de rentabilidad: contención de costes fijos

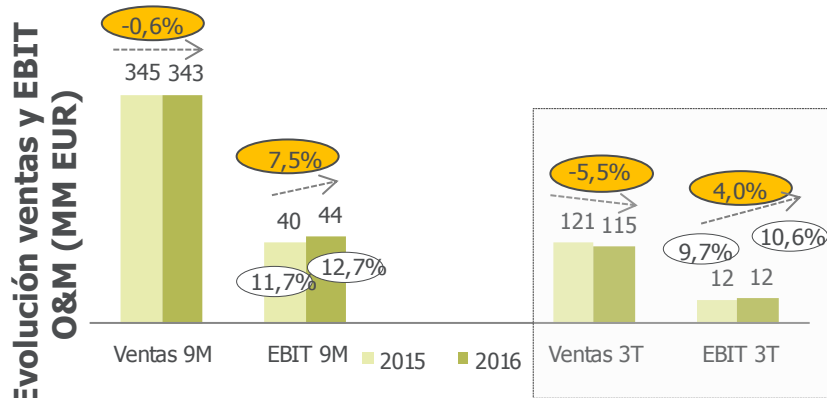
Evolución EBIT¹ AEG (EUR MM)



1. EBIT recurrente coincide con EBIT reportado al no haber elementos de naturaleza no recurrente durante 2015 y 2016 en la división de AEGs

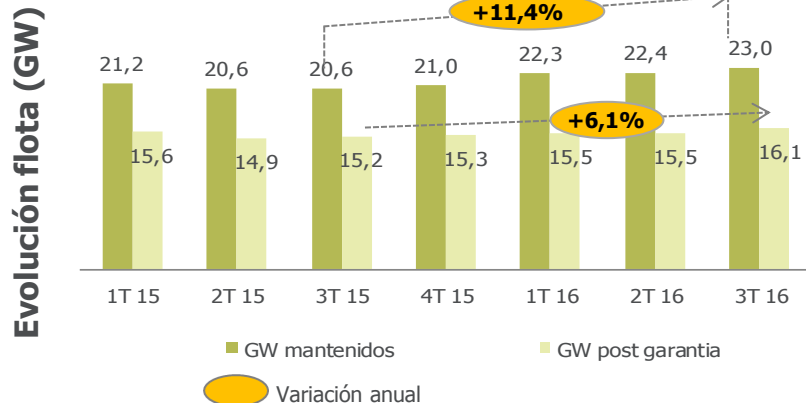
Actividad y Rentabilidad. Operación y mantenimiento

Evolución alineada con la previsión 2016 y PN 15-17E: gestión orientada a mejora de costes garantiza el crecimiento rentable de 2016 en adelante, y la recuperación de la flota en mantenimiento y el libro de pedidos apoyan el crecimiento de ventas en 2017



% Margen EBIT¹ de O&M Variación anual

1. EBIT recurrente. EBIT recurrente coincide con reportado al no haber elementos no recurrentes



Plan de gestión compensa la presión en precios y en alcance de contratos y garantiza el crecimiento rentable en 2016 y en adelante:

- Programas reducción de costes
- Productos de valor añadido en mercados maduros
- Contratos de mayor duración en emergentes

En este entorno de presión de precios y reducción de alcance, **las ventas 9M y 3T están impactadas** por

- Efecto moneda,
- Periodificación servicios valor añadido

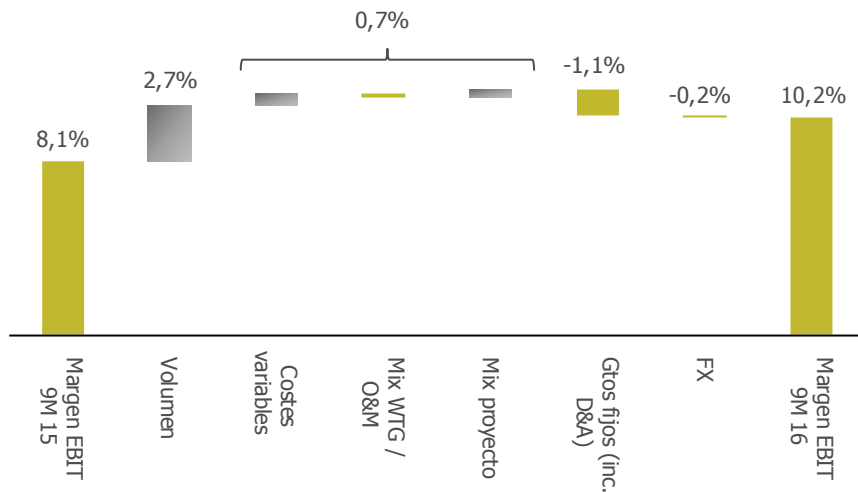
La evolución de la flota en mantenimiento y el libro de pedidos garantizan la vuelta al crecimiento de ventas en 2017 y el cumplimiento de los objetivos del PN15-17E

- ▶ **Se consolida la recuperación de la flota en mantenimiento** resultado del crecimiento en emergentes y la mejora de la tasa de renovación
 - Tercer trimestre consecutivo de mejora de la tasa de renovación: 74% en 3T vs. 69% en 2T 16 y 25% en 3T 15
- ▶ **Libro de pedidos crece +15% a/a** (>2.300 MM €)

Grupo Consolidado – EBIT

Mayor actividad, mejora continua de costes variables y un alcance favorable de proyecto, principales motores de mejora de margen EBIT en 9M 2016. Evolución alineada con previsiones anuales

Evolución margen EBIT (%)



Palancas de mejora del margen alineadas con expectativas 2016

Impacto positivo procedente de

- ▶ **Aumento de volumen**
- ▶ **Optimización de costes variables** (inc. mm.pp.)
- ▶ **Composición favorable alcance y mix de proyecto**

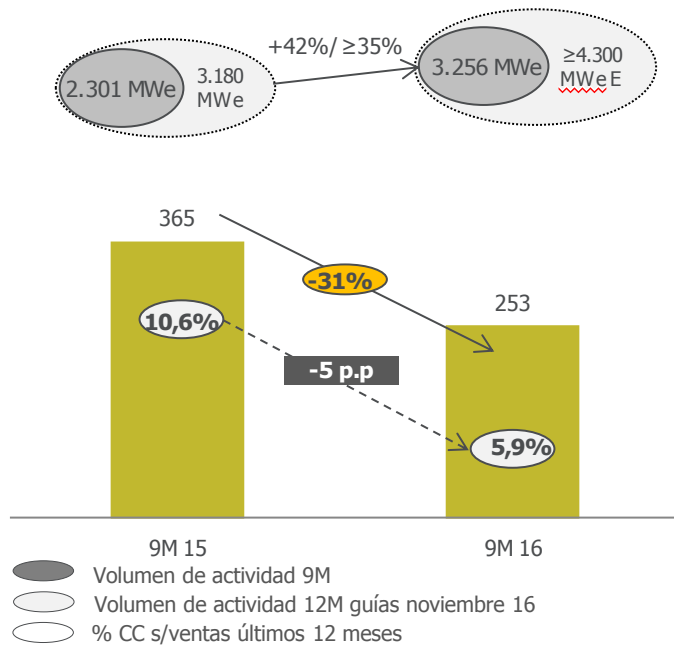
Compensado parcialmente por

- ▶ **Impacto desfavorable de tipo de cambio**
- ▶ **Menor contribución de O&M** al mix de ventas
- ▶ Aumento de gastos fijos, incluido D&A, necesario para acometer crecimiento y en línea con el aumento de la inversión

Grupo Consolidado – Capital circulante

Optimización del consumo de circulante con niveles record de actividad

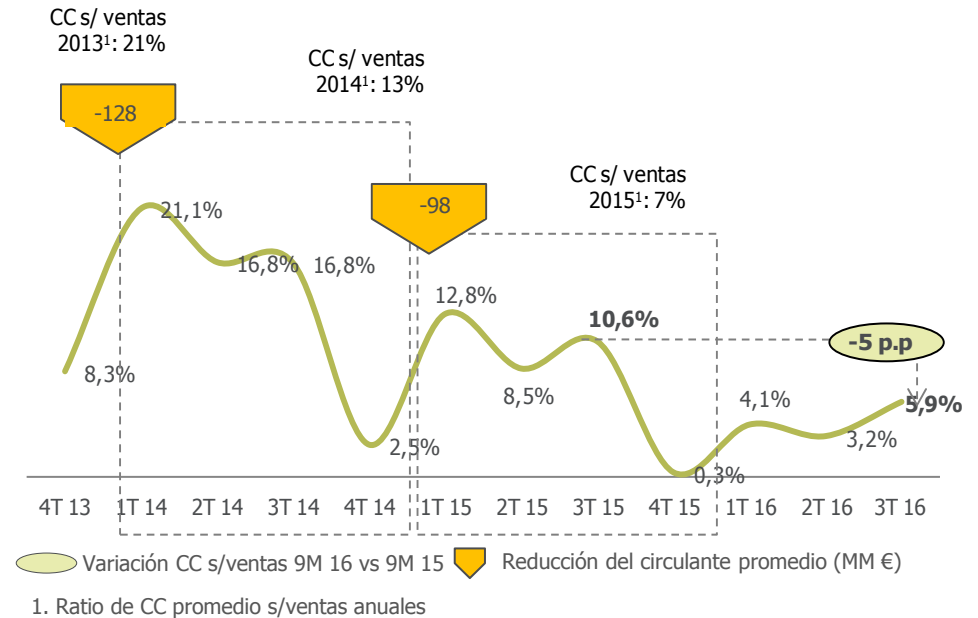
Reducción del capital circulante (MM EUR)



Reducción del circulante en un entorno de actividad creciente resultado de las políticas de

- ▶ Alineación de fabricación a entregas y cobro
- ▶ Gestión activa de cuentas a cobrar y pagar
- ▶ Control de inversión en parques y monetización de activos en funcionamiento

Consolidación de la mejora capital circulante s/ventas últimos 12 meses



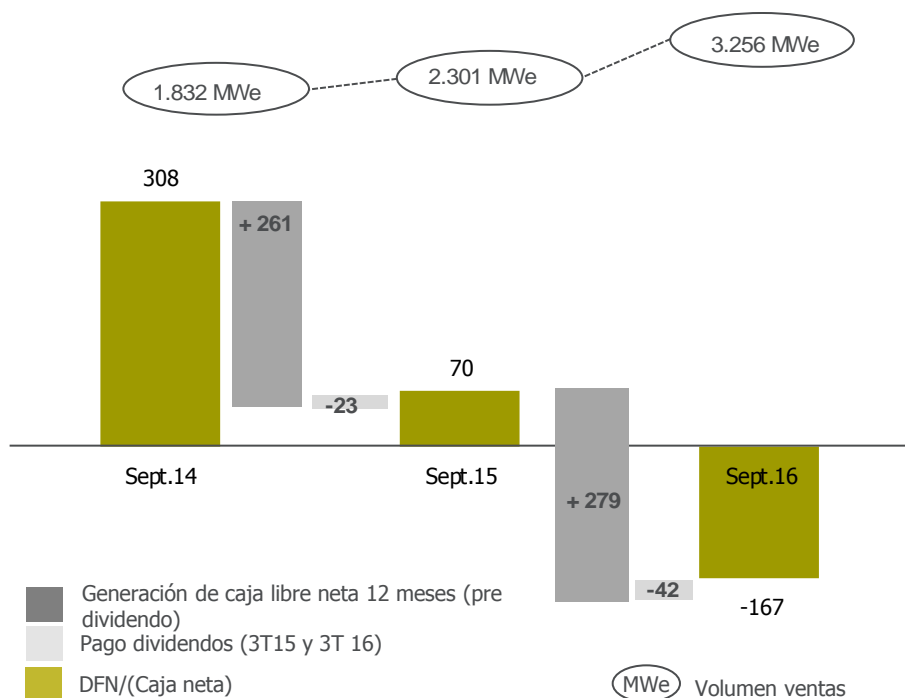
Evolución 9M 16 vs. 9M 15 alineada con guías 2016

- ▶ ▽ **consumo medio** de circulante últimos 12 meses (a septiembre): 140 MM €
- ▶ ▽ **Ratio de circulante promedio s/ventas últimos 12 meses:** 3,2% en 9M 16 vs. 8% en 9M 15
- ▶ Aumento secuencial en línea con estacionalidad del negocio

Grupo Consolidado – Deuda (Caja) Neta

Solidez de balance en un entorno de fuerte crecimiento

Evolución anual DFN 9M (MM €)



Control de la posición de deuda/(caja) neta en un entorno de actividad creciente

▶ Actividad (MWe): +42% a/a

Apoyado en

▶ Rentabilidad creciente

▶ Control del circulante

▶ Focalización de la inversión

Reducción en la posición de caja neta vs. dic. 2015 por estacionalidad propia del negocio

Acceso a c.1.800 MM € en líneas de financiación y sin amortizaciones materiales en el horizonte del plan

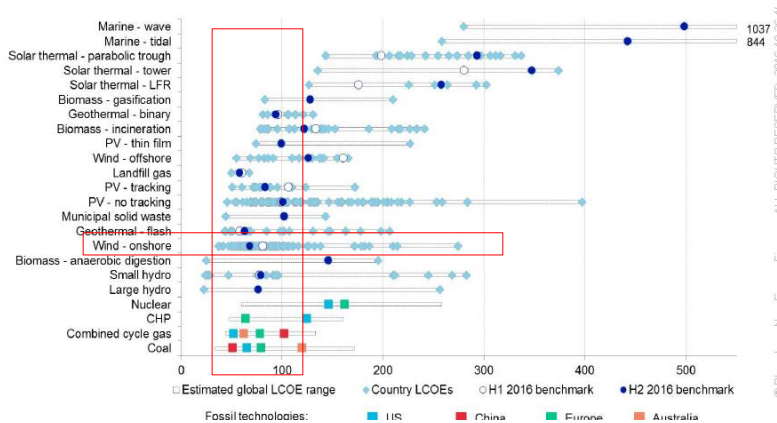


03 ■ Perspectivas

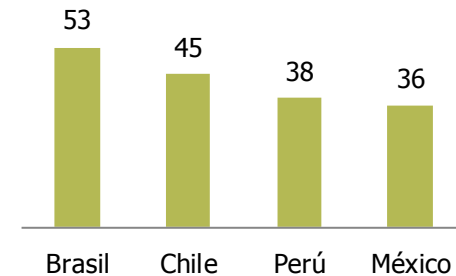
Buenas perspectivas de demanda a largo plazo

Apoyadas en una competitividad eólica creciente: caída del LCOE en un 16% en onshore y 22% en offshore¹, y en los compromisos renovables: entrada en vigor del Acuerdo de París

Perspectivas LCOE 2S 16 (Fuente: Bloomberg New Energy Finance/BNEF. USD/MWh)



Precio energía eólica subastas onshore 2016 (Fuente: BNEF; USD/MWh)



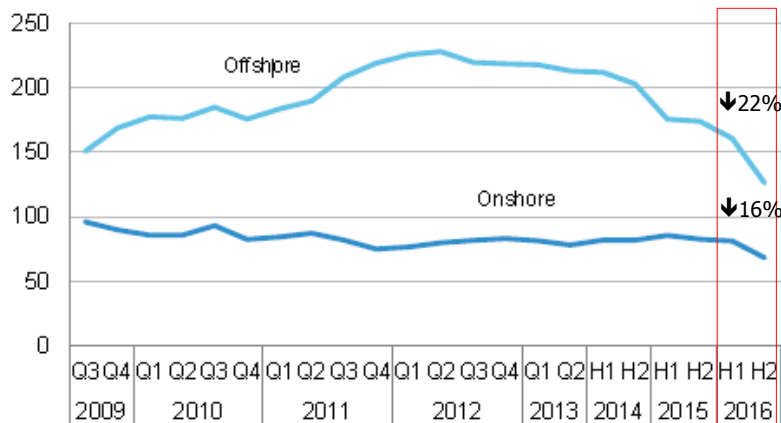
► Subastas offshore en Holanda y Dinamarca con precios <100 €/MWh

“Estamos presenciando una **transformación del mercado global de la energía, liderado por las energías renovables...** Parte de este crecimiento se produce **por caídas del coste solar y eólico** que hubieran sido **impensables hace 5 años**”

“El coste medio global de generación para un nuevo parque eólico se ha reducido en un 30% entre 2010 y 2015...La agencia ... espera una reducción adicional del 15% en los próximos 5 años”

“**Revisa sus estimaciones a 5 años, aumentando el crecimiento de la capacidad renovable un 13% sobre los estimado en 2015, principalmente por el apoyo regulatorio de EE.UU., China, India y México**” Fuente: AIE (Financial Times 26/10/2016)

El 5/10/2016 se alcanzó el umbral para la entrada en vigor del Acuerdo de París, con la firma de 86 países cuyas emisiones representan por lo menos el 55% del total. El acuerdo se hizo efectivo 30 días después (4/11/2016). Fuente: UNFCCC

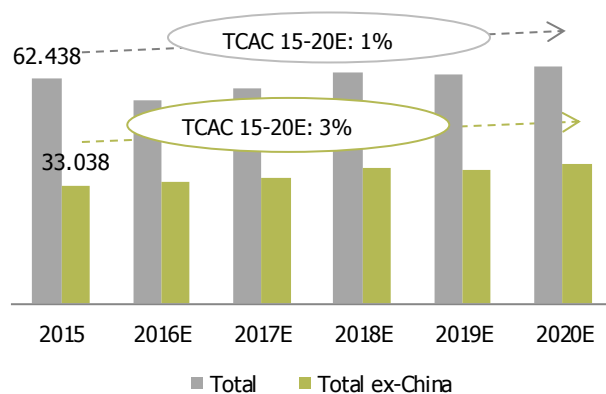


1. Bloomberg New Energy Finance: comparativa LCoE informe 2S 2016 vs. 1S 2016

Sin cambios en las perspectivas de corto y medio plazo

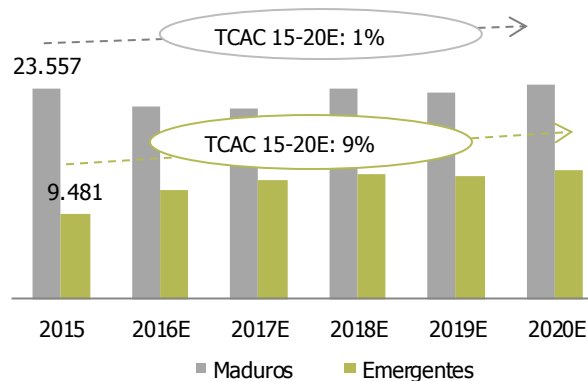
El crecimiento continúa sustentado en las economías emergentes...

Instalaciones eólicas¹ 2015-2020E (MW)



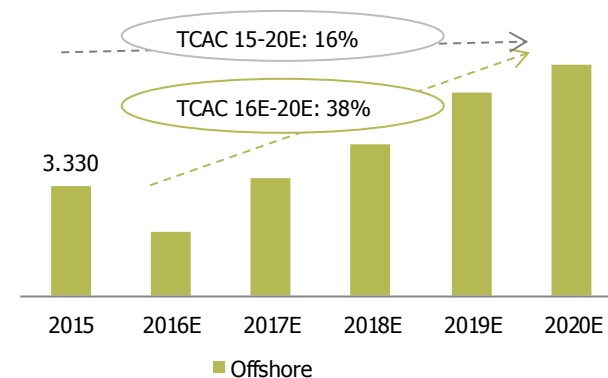
Fuente: MAKE 3T 2016

Instalaciones eólicas¹ ex China 2015-2020E (MW)



Fuente: MAKE 3T 2016

Instalaciones eólicas offshore 2015-2020E (MW)



Fuente: MAKE 3T 2016

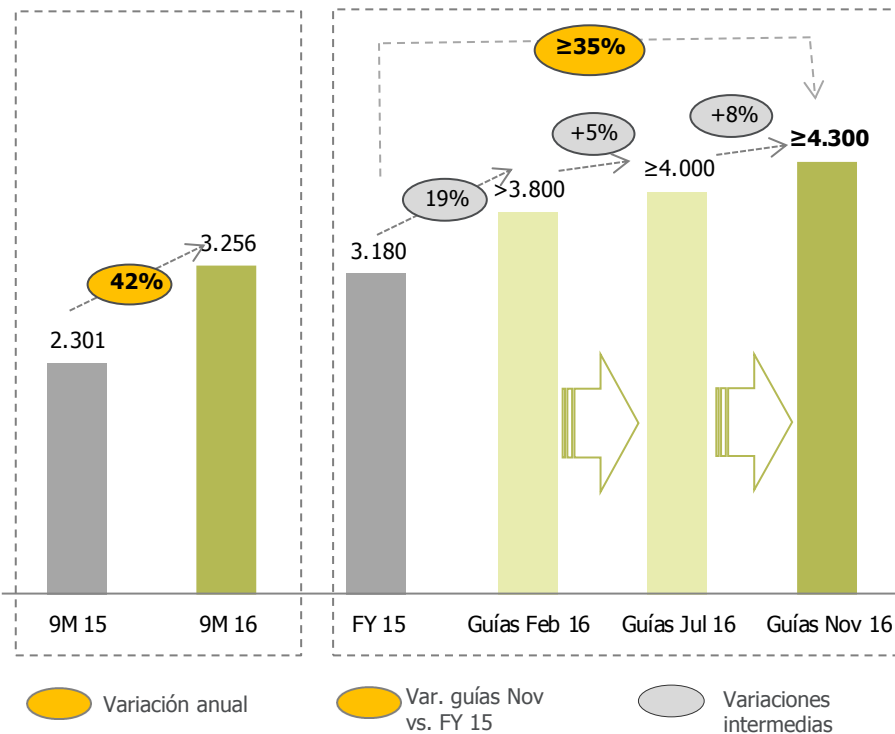
...y en offshore donde se espera un crecimiento anual acumulado de alto doble dígito entre 2016E y 2020E, alcanzando un nivel de instalaciones entre 35 GW y 40 GW

1. Incluye instalaciones onshore y offshore.

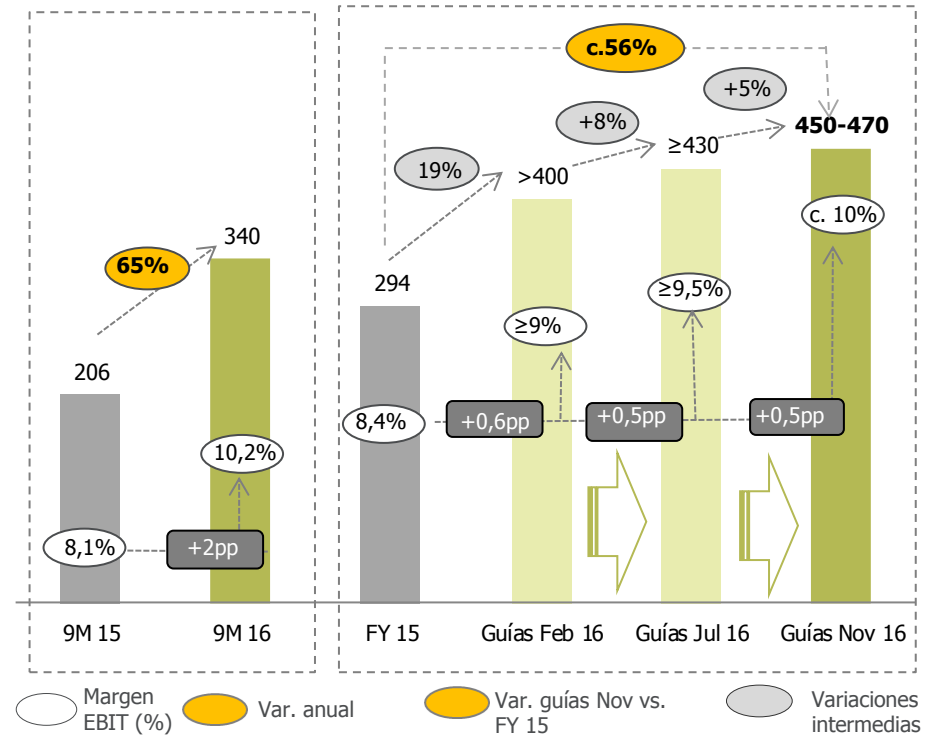
Desempeño 9M 16 avala la superación de los objetivos mínimos comprometidos en julio y el ajuste al alza de los mismos

Nuevos compromisos¹: volumen de ventas 2016 ≥ 4.300 MWe y EBIT entre 450 MM € y 470 MM € equivalente a un margen c.10%. Se mantienen los objetivos de circulante y capex s/ventas

Evolución volumen ventas y guías (MWe)



Evolución EBIT y margen EBIT y guías (MM €/%)



Mientras se mantienen las expectativas de fortaleza comercial y crecimiento rentable más allá de 2016

1. A tipo de cambio promedio 9M 2016 y mismo perímetro de consolidación

Se aprueba la fusión con Siemens Wind Power con el voto a favor del 99,75% del capital presente/representado²

Mejorando el posicionamiento competitivo y las perspectivas de creación de valor de 2017 en adelante en un entorno de mercado cada vez más dominado por el coste de energía (LCOE)

CALENDARIO TENTATIVO

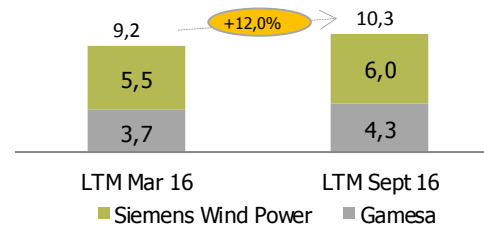
Comienzo des-anexión Siemens Wind Power	Junio 2016	✓
JGA Gamesa	Octubre 2016	✓
Autorización CNMV y Competencia ¹	4T 16/1T 17	
Fin de des-anexión/ Carve out	4T 16 /1T 17	
Efectividad fusión	Final 1T 2017	
Pago componente en metálico	12 días hábiles post fusión	

Adwen

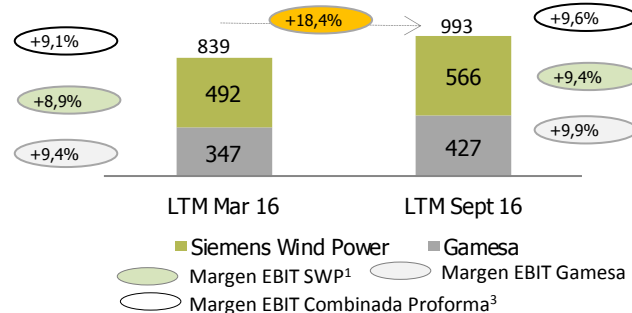
- 630 MW en funcionamiento, 350 MW en ejecución (Wikinger) y 1,5GW en acuerdos preferentes (subasta francesa)
- Areva ejercita la opción de venta (3T 16) ✓
- Autoridades de la competencia alemanas aprueban la operación (4T 16) ✓
- Ejecución pago en 2017 (sin impacto en ecuación de Canje)
- En la información financiera de Gamesa a 3T 2016 Adwen se mantiene consolidado por puesta en equivalencia

Entidad proforma (Exc. sinergias & costes de integración) Sept 16

Ventas LTM ('000 MM €)



EBIT³ LTM (MM €) y margen EBIT³ (%)



- Cartera de pedidos combinada @Sept. 16: 20,4 Bn € (20,2 Bn € @Mar 16)

- Mayor Escala
- Más Alcance y Diversificación
- Mayor Fortaleza de Balance
- Mejor Cartera de productos y servicios
- Más valor: Expansión del Crecimiento Rentable +Sinergias

Manteniendo una gestión orientada al crecimiento rentable y la generación de caja

- A la fecha de esta presentación China, India y Brasil han autorizado la transacción
- En la Junta Extraordinaria de Accionistas
- Incluyendo ajustes de normalización (-9mn), standalone (121mn) y perímetro de consolidación (-10mn) a Septiembre 2016



04 ■ Conclusiones

Desempeño record y subida de guías: a toda velocidad en la creación de valor

- ▶ **Entrada de pedidos record en 9M 16: 3,3 GW¹, +16% a/a (1,1 GW en 3T y 4,3 GW en 12 meses) alcanzando una cobertura del 100% sobre el nuevo volumen mínimo comprometido y aumentando la visibilidad sobre el crecimiento de volumen en 2017**

- ▶ **Gestión orientada a la creación de valor: 23% de ROCE, +9 p.p. a/a**
 - **Mediante el crecimiento rentable (9M 16 vs 9M 15):**
 - +32% a/a en ventas
 - +65%² a/a en EBIT
 - +84%² a/a en BN
 - **Y la solidez de balance**, apoyada en el control del circulante y en una inversión modular adecuada al crecimiento esperado
 - Ratio circulante s/ventas: 5,9%
 - 167 MM € de caja neta @ 30/09/2016

- ▶ **Ajuste al alza de los objetivos de volumen y rentabilidad 2016**
 - **Volumen ≥ 4.300 MWe**
 - **EBIT 450-470 MM € y margen c.10%**

- ▶ **Aprobación del acuerdo de fusión entre Gamesa y Siemens Wind Power por la Junta de Accionistas de Gamesa, avanzando en la mejora del posicionamiento competitivo y las perspectivas de creación de valor**
 - Dentro de un entorno de mercado con perspectivas de demanda positivas y condiciones competitivas cambiantes con una creciente importancia de la optimización del coste de energía

1. Órdenes firmes y confirmación de acuerdos marco para entrega en el año corriente y años futuros inc. 498 MW firmados en 3T 16 y anunciados en 4T 16.
2. Tasas de crecimiento usando cifras recurrentes pre-Adwen, excluyendo +29 MM € a nivel de EBIT en 9M15 (sin impacto en 9M 16) y +4 MM € a nivel de BN en 9M 15 y -18 MM € en 9M 16.

Alineados con los principales códigos de ética empresarial a nivel internacional

Comprometidos con el respeto a los derechos humanos y el medio ambiente



Red Pacto Mundial España
WE SUPPORT



Caring for Climate



Incluidos en los principales índices de sostenibilidad y responsabilidad corporativa



FTSE4Good
Index Series



Glosario de términos económico-financieros e indicadores de actividad

INDICADORES ECONÓMICO FINANCIEROS

Margen de contribución: El Margen de contribución [MC] es la diferencia entre el volumen de ventas y los costes variables. Deduciendo del Margen de contribución los Gastos fijos o Gastos de estructura [SG&A – “Selling, General and Administration Expense”] y las dotaciones a la amortización y los deterioros, se obtiene el EBIT. El margen de contribución suele presentarse como ratio en relación con las ventas, tomándose como ventas el Importe neto de la cifra de negocios (total o de los segmentos, según proceda) de los estados financieros.

EBIT(Earnings Before Interest and Taxes) reportado: resultado de explotación” de la cuenta de resultados consolidada de los estados financieros. Beneficio operativo antes de resultados de sociedades consolidadas por el método de la participación, resultados financieros netos incluyendo ganancias/pérdidas de tipo de cambio, impuestos y resultados de operaciones discontinuadas/activos en venta y minoritarios. **EBIT(Earnings Before Interest and Taxes) recurrente:** EBIT reportado excluyendo el impacto de elementos especiales cuya naturaleza no es recurrente o no es propia del desarrollo ordinario del negocio: inusual y poco probable de repetirse en el futuro.

Margen EBIT reportado: ratio resultante de dividir el beneficio operativo (EBIT) reportado entre las ventas del periodo, que coinciden con la cifra neta de negocios de la cuenta de resultados consolidada.

Margen EBIT recurrente: ratio resultante de dividir el beneficio operativo (EBIT) recurrente entre las ventas del periodo, que coinciden con la cifra neta de negocios de la cuenta de resultados consolidada.

Beneficio neto reportado: resultado de ejercicio total consolidado atribuible a la sociedad dominante.

Beneficio neto recurrente: beneficio neto reportado excluyendo el impacto neto (después de impuestos) de elementos especiales cuya naturaleza no es recurrente.

Beneficio neto recurrente por acción (BNA): resultado de dividir el beneficio neto recurrente entre el número promedio de acciones en circulación (excluyendo acciones propias) en el periodo.

Cifras pre-Adwen: junto a las cifras de la cuenta de pérdidas y ganancias recurrentes y reportadas, Gamesa comunica en sus presentaciones a los mercados financieros cifras pre-Adwen que excluyen la consolidación de Adwen por el método de la participación. Al consolidarse por puesta en equivalencia, el impacto de Adwen afecta a las cifras del grupo por debajo de la línea de beneficio operativo, por tanto el EBIT pre-Adwen y el EBIT reportado hacen referencia a la misma cantidad salvo en 2015. En 2015 el EBIT reportado incluye 29 MM € de ganancias de capital resultantes de la formación de Adwen que no se incluyen en el EBIT pre-Adwen ni en el EBIT recurrente al tratarse de un elemento especial que no se repetirá en el futuro. Por tanto, en 2015 el EBIT pre-Adwen coincide con el EBIT recurrente pero no con el EBIT reportado.

Deuda/(Caja) financiera neta: la deuda/(caja) financiera neta es el resultado se sumar las siguientes partidas: deuda financiera -corriente y no corriente-, otros pasivos corrientes y no corrientes con características de pasivo financiero e instrumentos financieros derivados pasivos; y substraer: efectivo y otros activos líquidos equivalentes, activos por instrumentos financieros derivados y otros activos financieros corrientes.

Glosario de términos económico-financieros e indicadores de actividad

Capital circulante (CC): capital empleado invertido en activos circulantes netos de pasivos circulantes operativos netos necesarios para el desempeño ordinario de las operaciones. Se calcula como la diferencia entre el activo circulante y el pasivo circulante excluyendo cualquier partida que por su naturaleza financiera se clasifique dentro de la deuda financiera neta como es el caso de la partida de efectivo y equivalentes de efectivo. El capital circulante es el resultado de sumar las siguientes partidas: existencias, deudores comerciales y otras cuentas por cobrar -incluyendo aquellas con empresas vinculadas-, Administraciones Públicas deudoras y otros deudores corrientes de naturaleza no financiera, y substraer: acreedores comerciales y otras cuentas a pagar -incluyendo empresas vinculadas-, Administraciones Públicas acreedoras, y otros pasivos corrientes de naturaleza no financiera.

Capital circulante sobre ventas: ratio calculado como capital circulante en un momento dado sobre las ventas de doce meses anteriores a ese momento dado.

Inversiones de capital/Capex (CAPital EXpenditure): inversiones realizadas durante el periodo en activos fijos productivos (tangibles e intangibles) con el objetivo de generar beneficios en el futuro (y mantener la capacidad de generación de beneficios actual, en el caso del CAPEX de mantenimiento). La cifra de inversiones de capital coincide con los epígrafes Adquisición de activos intangibles y Adquisición de inmovilizado material del Estado de flujos de efectivo consolidado.

Generación (Flujo) de caja operativa bruta (Gross Operating Cash flow): cantidad de efectivo generada por las operaciones ordinarias de la compañía excluyendo el consumo de capital circulante y la inversión en capital (CAPEX). Gamesa 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 reportado durante el ejercicio aquellos elementos ordinarios que no tienen naturaleza de efectivo (depreciación y amortización, exceso de provisiones ordinarias dotadas sobre utilizadas) y aquellos que corresponden a elementos no recurrentes o especiales (tengan o no impacto en caja).

Generación (Flujo) de caja operativa (Net Operating Cash Flow): es el resultado de substraer del flujo de caja operativo bruto, el consumo de capital circulante. Gamesa incluye en el flujo de caja operativo el impacto en caja de elementos no recurrentes (pago de provisiones no recurrentes o resultados no recurrentes con impacto en caja).

Generación (Flujo) de caja (Free cash flow): es el resultado de substraer las inversiones de capital (CAPEX) de la generación de caja operativa. Indica los fondos que quedan disponibles para la distribución de dividendos, recompra de acciones, amortización de deuda y otras actividades corporativas no ligadas a la actividad ordinaria.

Rendimiento del capital empleado (ROCE/ Return on Capital Employed): el ROCE es una medida de rentabilidad y eficiencia del capital invertido (patrimonio y deuda) que evalúa la capacidad que tienen los activos en explotación para generar beneficios. El ROCE se calcula como el beneficio operativo recurrente (EBIT recurrente) neto de impuestos del periodo entre el capital promedio empleado en dicho periodo. El capital empleado se define como el Patrimonio Neto más la Deuda Financiera Neta, y el promedio se calcula como la media aritmética del capital empleado al inicio del ejercicio y final del periodo. La tasa impositiva empleada es la tasa media estimada para el periodo en el que se mide el ROCE. El ROCE se calcula para periodos de doce meses, por lo que para periodos intermedios no coincidentes con un ejercicio completo, se emplea el EBIT neto de impuestos generado en los últimos doce meses sobre el promedio de capital empleado en dicho periodo. Para que el ROCE sea la mejor representación de la capacidad que tienen los activos en explotación de generar beneficios, el EBIT utilizado es recurrente, eliminando elementos especiales que no se espera se repitan en el futuro.

Glosario de términos económico-financieros e indicadores de actividad

OTROS INDICADORES:

Cobertura de volumen de ventas de AEGs: el ratio de cobertura de ventas da visibilidad sobre la probabilidad de cumplimiento de los objetivos de volumen de ventas de AEGs fijado por la compañía para un año en concreto. Se calcula como los pedidos (medidos en MWs) recibidos en un periodo de tiempo para actividad/ventas de un año concreto sobre el volumen de actividad/ventas comprometido para dicho año. Cuando el compromiso consiste en un rango, se calcula sobre el promedio de dicho rango. Cuando el compromiso consiste en un volumen mínimo, se calcula sobre dicho valor mínimo.

Book to bill: ratio de entrada de pedidos (medidos en MWs) sobre actividad/ventas (medidos en MWe) de un mismo periodo. La evolución del ratio de Book to Bill da una indicación de la tendencia del volumen de ventas a futuro.

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.

Venta promedio unitaria (ASP/ Average Selling Price): venta monetaria promedio de la división de Aerogeneradores por unidad vendida (medida como MWe). El ASP está afectado por una variedad de factores (alcance de proyecto, distribución geográfica, producto, tipo de cambio, precios...) y no es representativa del nivel y tendencia de la rentabilidad.

Coste de energía (LCOE/COE): el coste de convertir una fuente de energía, por ejemplo el viento, en electricidad medido en unidad monetaria por MWh. Se calcula teniendo en cuenta todos los costes incurridos durante la vida del activo (incluyendo construcción, financiación, combustible, operación y mantenimiento, impuestos e incentivos) divididos entre la producción total esperada para dicho activo durante su vida útil.

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 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 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!

धन्यवाद

