

6 de Noviembre de 2014

**Resultados Enero - Septiembre 2014**

**CONSOLIDACIÓN DEL POSICIONAMIENTO COMERCIAL CON RENTABILIDADES  
CRECIENTES**

Gamesa Corporación Tecnológica<sup>1</sup> cierra los primeros nueve meses de 2014 acelerando la tendencia de crecimiento en ventas, la mejora de rentabilidad y el fortalecimiento del balance. La fortaleza de la actividad comercial ha permitido alcanzar un volumen de pedidos de 870 MW<sup>2</sup> en el tercer trimestre de 2014, 2,3x superior a la entrada de pedidos en el mismo periodo de 2013. De esta forma, el volumen total firmado en los primeros nueve meses asciende a 2.167 MW, un 78% superior al volumen firmado en los primeros nueve meses de 2013, el libro de pedidos a septiembre se sitúa en 2.137 MW, un 45% superior al libro a septiembre 2013 y se completa la cobertura del rango superior<sup>3</sup> del volumen comprometido para el 2014. Las ventas de los primeros nueve meses de 2014 ascienden a 1.942 MM €, un 17% superior a la cifra de ventas de los primeros nueve meses de 2013, y el EBIT alcanza los 123 MM €, equivalente a un crecimiento anual de un 37% y a un margen EBIT sobre ventas de un 6,4%, un punto porcentual superior al margen EBIT de los primeros nueve meses del ejercicio anterior. En un entorno de monedas constantes, las ventas de los primeros nueve meses de 2014 crecen un 22%<sup>4</sup> a/a y el margen EBIT se sitúa en un 7,3%<sup>4</sup> sobre ventas, dos puntos porcentuales por encima del margen de los primeros nueve meses de 2013. Junto a la mejora continua de la rentabilidad y el crecimiento de las ventas, Gamesa continúa con la reducción orgánica del endeudamiento (-29% a/a<sup>5</sup>) y procede a preparar la compañía para volúmenes superiores a los planificados en el PN 2013-15 mediante una ampliación de capital de c.10%.

**Principales magnitudes consolidadas 9M 2014**

- **Ventas:** 1.942 MM € (+17,4% a/a)
- **EBIT:** 123 MM € (+37,3% a/a)
- **Beneficio Neto:** 64 MM € (2,1x a/a)
- **Deuda Financiera Neta:** 308 MM € (1,0x EBITDA)
- **MWe vendidos:** 1.832 (+30,6% a/a)
- **Entrada de pedidos en firme:** 2.167 MW (78% vs. 9M 2013)

**Gamesa Corporación Tecnológica cierra los primeros nueve meses de 2014 con unas ventas de 1.942 MM €, un 17% superior a las ventas de los primeros nueve meses de 2013, resultado del crecimiento de las dos áreas de actividad de la compañía, la fabricación de aerogeneradores y los servicios de O&M.** La división de Aerogeneradores cierra el periodo con unas ventas de 1.620 MM €, un 17% superior a la cifra de ventas del mismo periodo de 2013,

<sup>1</sup> Gamesa Corporación Tecnológica incluye las actividades de fabricación de aerogeneradores y servicios de operación y mantenimiento. La actividad de desarrollo, construcción y venta de parques –integrada en ejercicios anteriores a 2013 en Parques o Gamesa Energía- se encuentra integrada en la actualidad en la actividad de fabricación de aerogeneradores.

<sup>2</sup> Pedidos en firme y confirmación de acuerdos marco para entrega en el año corriente y en años futuros. Incluye pedidos firmados entre julio y septiembre 2014 y publicados de forma individual durante octubre 2014 por un importe total de 662 MW.

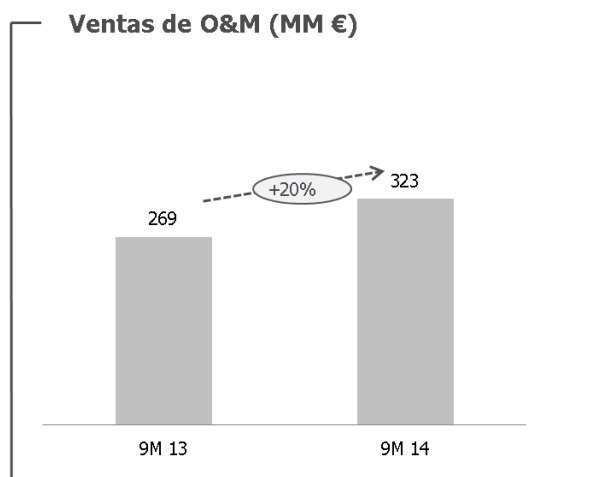
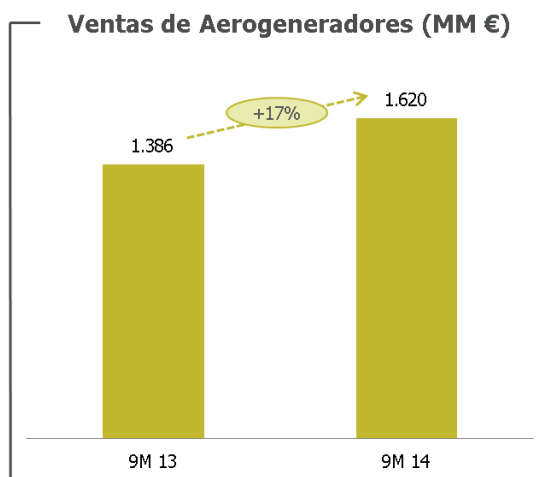
<sup>3</sup> Volumen comprometido para el ejercicio en curso (2.200 MWe-2.400 MWe).

<sup>4</sup> A tipo de cambio promedio de 9M 2013.

<sup>5</sup> Reducción anual de la deuda financiera neta excluyendo la entrada de caja por ampliación de capital. La reducción anual de la posición de deuda financiera neta incluyendo la ampliación de capital asciende a un 60%.

apoyadas en el fuerte crecimiento del volumen de actividad, parcialmente compensado por la depreciación de la rupia india y del real brasileño, y por el cambio en el mix geográfico y de proyectos, especialmente por la recuperación de las ventas en China, mercado en el que el alcance del producto es distinto<sup>6</sup>. **El volumen de actividad asciende a 1.832 MWe, un 31% superior al volumen de los primeros nueve meses de 2013 (1.402 MWe)**, gracias a la fuerte contribución a las ventas del grupo de los mercados indio y brasileño, a la recuperación del mercado estadounidense y chino, y a la contribución de mercados emergentes como Filipinas, Turquía o Sri Lanka. Compensando el crecimiento de estos mercados, se produce una reducción de la contribución a las ventas de Europa & Resto del Mundo, que ha experimentado sin embargo una mejora durante el tercer trimestre, y cuya contribución para el ejercicio completo se espera que se mantenga a un nivel similar a los primeros nueve meses del año.

**Las ventas de Servicios de O&M ascienden a 323 MM €, un 20% superior** a la cifra de ventas de los primeros nueve meses de 2013, apoyadas en el crecimiento del promedio de flota post-garantía en mantenimiento que crece un 18% frente al mismo periodo de 2013.

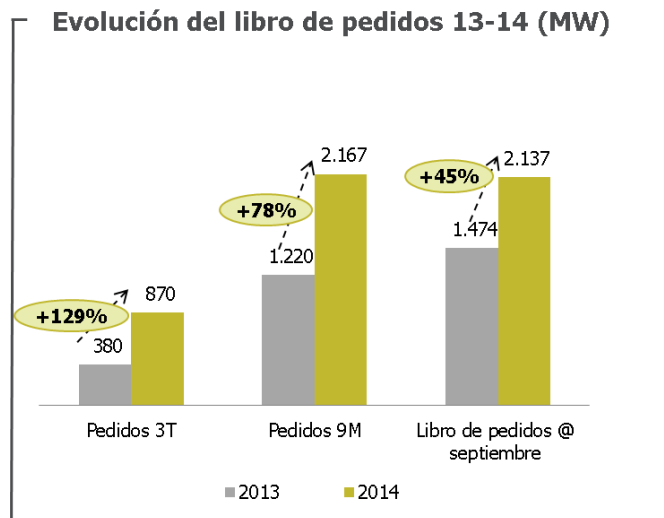


**Este crecimiento del volumen de actividad y ventas se encuadra dentro de un entorno de crecimiento de la demanda global** tras el descenso experimentado durante 2013. Esta recuperación de la demanda, impulsada en gran medida por el mercado estadounidense, se apoya también en el crecimiento de doble dígito de mercados eólicos emergentes como India, Brasil, o México, en los que Gamesa cuenta con un fuerte posicionamiento. La solidez del posicionamiento comercial, apoyado no solo en una presencia geográfica diversificada sino también en una extensa base de clientes y en una cartera de productos y servicios orientada a maximizar la rentabilidad de los activos eólicos, ha permitido a la compañía firmar **870 MW<sup>7</sup> en el tercer trimestre de 2014, 2,3x más que en el tercer trimestre de 2013, aumentando la entrada total de pedidos en los nueve primeros meses de 2014, hasta los 2.167 MW, un 78% superior al volumen firmado en el mismo periodo de 2013.** De esta forma Gamesa cierra el mes de septiembre de 2014 con un libro de pedidos de 2.137 MW, un 45% superior al libro de pedidos a septiembre 2013, **cubriendo el rango superior del objetivo de volumen de ventas para 2014<sup>8</sup>** y aumentando la visibilidad de las ventas en el medio plazo.

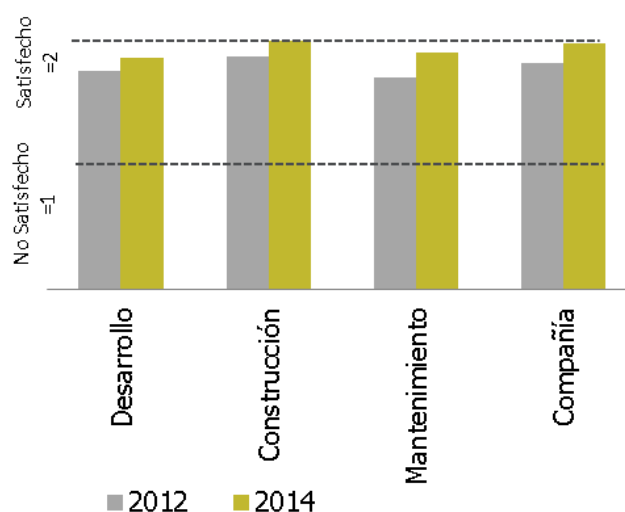
<sup>6</sup> Contratos de venta de aerogeneradores en China excluyen la torre.

<sup>7</sup> Ordenes en firme y confirmación de acuerdos marco para entrega en el año corriente y en años futuros. Incluye pedidos firmados en 3T 2014 (662 MW) publicados de forma individual en octubre.

<sup>8</sup> Cobertura basada guías de volumen para 2014 (2.200 MWe-2.400 MWe).



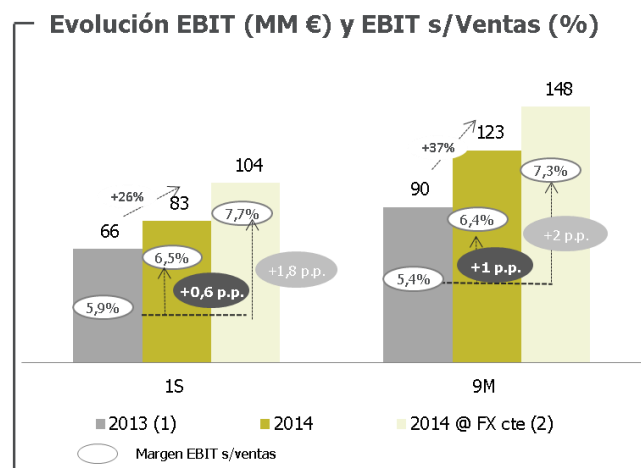
El resultado de dar prioridad a la creación de valor para el cliente a través de productos y servicios que maximizan el valor de los activos eólicos, se ha visto reflejado no solo en una aceleración en la entrada de pedidos sino en una mejora clara en la encuesta bianual de satisfacción de clientes<sup>9</sup> cuyos resultados se han conocido durante el tercer trimestre de 2014 y que muestra una subida generalizada en todos los parámetros analizados. Los resultados de la encuesta encuadran a Gamesa dentro de los fabricantes de primer nivel y describen la compañía como flexible, enfocada en la creación de valor para el cliente, con una oferta de calidad en cuanto a contenido y tiempos de entrega, un producto fiable y un buen mantenimiento preventivo y correctivo. Se destaca el cumplimiento de los plazos, la adaptación del producto a emplazamientos complejos y el apoyo técnico en la construcción, consiguiéndose a nivel global de compañía, la satisfacción del cliente (1=Cliente no satisfecho; 2=Cliente satisfecho). Dentro de las áreas evaluadas el cliente destaca la innovación tecnológica, la atención al cliente y la sostenibilidad de la compañía como aquellas que más han mejorado.



<sup>9</sup> Encuesta de satisfacción de clientes verificada por cuerpo certificador independiente de acuerdo a ISAE 3000.

<p><b>Desarrollo</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Garantía de factor de potencia</li> <li>Calidad de la oferta en contenido y tiempo de entrega</li> <li>Cartera de producto</li> </ul> <p><b>Gamesa se percibe como una compañía flexible, dispuesta a alcanzar acuerdos que crean valor para ambas partes</b></p>	<p><b>Construcción</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Cumplimiento fechas de puesta en marcha</li> <li>Calidad del producto Exworks</li> <li>Cumplimiento fechas Exwork</li> </ul> <p><b>Alta valoración del cumplimiento de plazos, adaptación a emplazamientos complejos y apoyo técnico en la construcción</b></p>
<p><b>Operación y mantenimiento</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Calidad del mantenimiento preventivo</li> <li>Disponibilidad de las plataformas de producto</li> <li>Duración y alcance de los contratos</li> </ul> <p><b>Clientes muy satisfechos con la fiabilidad del producto. Buena percepción del mantenimiento correctivo y preventivo</b></p>	<p><b>Compañía</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Compromiso con la seguridad y salud</li> </ul> <p><b>Clientes perciben a Gamesa como un fabricante de primer nivel con una oferta calidad precio superior</b></p>

El mayor volumen de actividad de Gamesa, apalancado en una estructura de gastos fijos inferior a la existente al comienzo del PN 2013-2015, se traduce en un aumento material de la rentabilidad de las operaciones durante los primeros nueve meses de 2014. Adicionalmente, al impacto de volúmenes crecientes se une la optimización de costes variables, todavía en curso, que permite compensar en parte el descenso del margen procedente de un mix diferente de proyectos y el impacto de la devaluación de la rupia india y el real brasileño. **De esta forma Gamesa acelera la mejora de los ratios de rentabilidad durante el tercer trimestre, alcanzando un margen EBIT en los primeros nueve meses de 2014 de un 6,4%, un punto porcentual por encima del margen EBIT del mismo periodo de 2013, lo que representa un crecimiento anual del EBIT del grupo de un 37%, hasta alcanzar los 123 MM €. En moneda constante, Gamesa alcanza un margen EBIT de un 7,3%<sup>10</sup> sobre las ventas del grupo, casi 2 puntos porcentuales por encima del margen de los nueve primeros meses de 2013 (5,4%).**



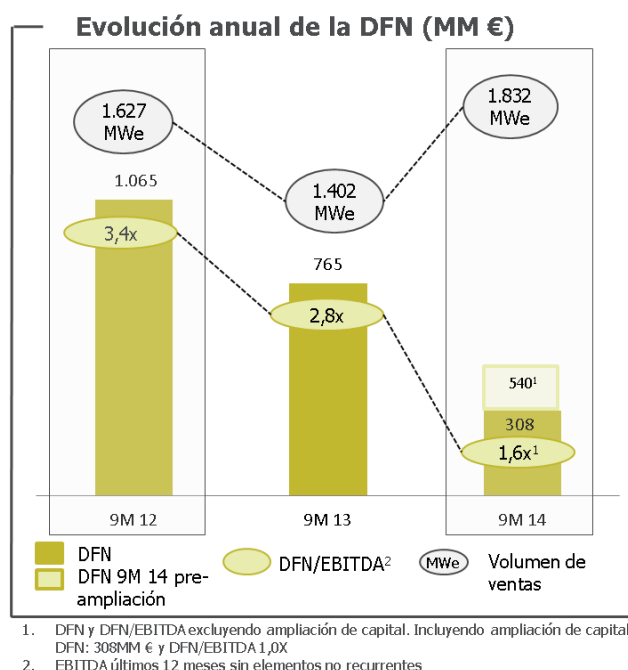
1. Margen EBIT incluyendo provisiones no recurrentes por importe de 4,8 MM €  
 2. Margen EBIT con tipo de cambio promedio 9M 2013

Como resultado de la consolidación del crecimiento de volumen y de las ventas de operación y mantenimiento, del aumento de la rentabilidad del negocio, y de la disminución tanto de los gastos

<sup>10</sup> A tipo de cambio promedio de 9M 2013.

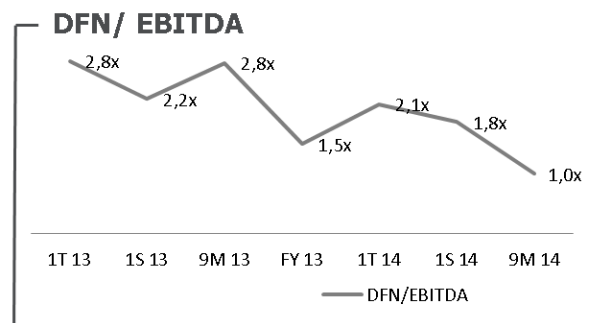
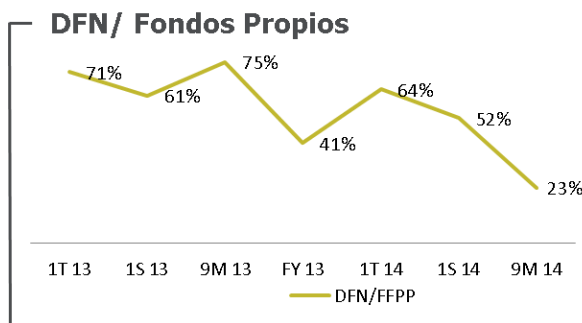
de tipo de cambio como de las pérdidas de algunas participadas, parcialmente compensadas por un aumento de la carga impositiva, **Gamesa duplica el beneficio neto hasta alcanzar 64 MM € correspondiente a un beneficio neto por acción de 0,25 €.**

Por último, a lo largo de 2014 Gamesa ha trabajado también en reforzar la solidez financiera, reduciendo el endeudamiento mediante un control estricto tanto de la inversión en bienes tangibles e I+D, como del consumo de circulante. En este sentido Gamesa reduce un 29% su deuda financiera neta (antes de ampliación de capital)<sup>11</sup> con respecto a septiembre 2013, en un entorno de volúmenes superiores de actividad (+31% a/a). Junto al control estricto de la inversión en capex y circulante, hay que destacar el aumento de la rentabilidad operativa como la tercera palanca de reducción de la deuda. **De esta forma, dos años después del lanzamiento del plan de negocio 2013-15, Gamesa termina los primeros 9 meses de 2014 con una posición de deuda financiera neta un 50% inferior (pre-ampliación) al nivel de septiembre de 2012 a la vez que alcanza un nivel de actividad un 13% superior.**



Más allá de la reducción orgánica de deuda, **durante el tercer trimestre de 2014 Gamesa se ha preparado para un futuro de volúmenes de actividad superiores a los previstos en el plan de negocio 2013-2015 mediante la emisión de 25.388.070 nuevas acciones, equivalente a c.10% del capital existente.** El aumento de fondos propios permite una mejora material de los ratios de solidez financiera, cerrando septiembre con un ratio de DFN/EBITDA de 1.0x y un ratio de DFN a fondos propios de un 23%.

<sup>11</sup> DFN excluyendo el impacto de la ampliación de capital asciende a 540 MM €, un 29% por debajo del nivel de DFN a septiembre de 2013 de 765 MM €. Incluyendo la ampliación de capital el nivel de DFN a septiembre 2014 asciende a 304 MM €, un 60% por debajo de la DFN a septiembre 2013.



Junto a la consolidación de las tendencias de crecimiento, mejora de la rentabilidad y reducción del endeudamiento, Gamesa continua trabajando durante el tercer trimestre del año 2014 para completar el acuerdo vinculante firmado con Areva en julio de 2014 para la constitución de una JV operativa en el segmento offshore. La obtención de las aprobaciones necesarias para el cierre de la transacción sigue el ritmo previsto habiéndose conseguido las aprobaciones de tribunales de competencia, aunque todavía quedan pendientes algunas aprobaciones administrativas que deben ser conseguidas antes del cierre definitivo.

## Principales Factores

### Resultados Consolidados – 9M 2014

Los resultados del 9M 2014 están en línea con las guías comprometidas para el año completo:

- **Actividad:** 1.832 MWe vendidos, en línea con el objetivo de 2.200 – 2.400 MW
- **Resultados:** margen EBIT consolidado de 6,4% sobre ventas, por encima del objetivo de margen EBIT de > 6%
- **Solidez financiera:** el ratio DFN/EBITDA de 1,0x para el grupo consolidado (en línea con la guía de DFN/EBITDA < 0,9<sup>12</sup> veces para el cierre del ejercicio)

(MM €)	9M 2013	9M 2014	% Var.
<b>Ventas</b>	1.655	1.942	+17%
<b>Margen Contribución</b>	354	378	+7%
MC recurrente / Ventas (%)	21,4%	19,5%	-2,0 p.p.
<b>EBITDA</b>	204	236	+16%
EBITDA / Ventas (%)	12,4%	12,2%	-0,2 p.p.
<b>EBIT</b>	90	123	+37%
EBIT / Ventas (%)	5,4%	6,4%	+0,9 p.p.
<b>Beneficio atribuible a sociedad dominante</b>	31	64	+2,1x
<b>DFN</b>	765	308	-457

Cifras no auditadas

Cifras presentadas incluyen elementos no recurrentes en 9M 2013 por valor de -4,8 MM EUR a nivel EBIT y Beneficio Neto

## Actividad

**Durante los nueve primeros meses de 2014 Gamesa ha vendido 1.832 MW, un 31% superior a la actividad del 9M 2013.** Este crecimiento viene principalmente motivado por EE.UU. (228 MW, cuya contribución asciende al 16% del total de MWe) e India (500 MW, lo que supone un 27% sobre el total). De esta manera, la actividad del 9M 2014 se encuentra alineada con las guías anuales (2.200 – 2.400 MW).

<sup>12</sup> Ratio de DFN/EBITDA de 1,5x ajustado por el aumento de capital.

La actividad de Aerogeneradores de 9M 2014 se desglosa de la siguiente manera:

(MW)	9M 2013	9M 2014	% var.	Estatus
<b>MW Entregado a cliente</b>	<b>1.358</b>	<b>1.826</b>	<b>+34%</b>	Transmisión de propiedad al cliente, en parque o en fábrica; Facturado.
<b>+ Variación de MWe Disponible ExWorks</b>	<b>55</b>	<b>-216</b>	<b>NA</b>	Variación del stock de aerogeneradores disponible para entrega a cliente; Facturado ExWork.
<b>+ Variación de MWe Grado de Avance</b>	<b>-11</b>	<b>223</b>	<b>NA</b>	Variación del stock de aerogeneradores no disponible para entrega cliente; No Facturado.
<b>MWe Vendidos</b>	<b>1.402</b>	<b>1.832</b>	<b>+31%</b>	

El MWe del 9M 2014 se concentra en:

- **América Latina y Cono Sur se mantiene como la región con mayor contribución a las ventas (35%), principalmente por Brasil**
- **India supone un 27% del total de ventas del 9M 2014, +10 p.p. superior que su contribución en el 9M 2013**
- **EE.UU. experimenta un crecimiento muy significativo respecto al año pasado, pasando de un 1% en el 9M 2013 a 16% en el 9M 2014**
- **Tras la bajada de actividad en China en 2013, su contribución a las ventas comienza a convertirse de nuevo en reseñable (5% en 9M 2014 vs. 1% en 9M 2013). Se espera que continúe la misma tendencia durante los próximos trimestres**

Desglose geográfico de MWe vendidos de Aerogeneradores (%)	9M 2013	9M 2014
<b>EE.UU.</b>	1%	16%
<b>China</b>	1%	5%
<b>India</b>	18%	27%
<b>Latinoamérica y Cono Sur</b>	51%	35%
<b>Europa y Resto del Mundo</b>	30%	17%
<b>TOTAL</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>



Asimismo, el segmento Gamesa 2.0 MW representa en su conjunto un 97% de los MWe vendidos en el 9M 2014 mientras que la plataforma 5.0 MW un 2%. Cabe destacar que la G114 – 2.0 MW contribuye a la actividad del 2014, con un 3% de las ventas.

## Rentabilidad

**Las ventas ascienden a 1.942 millones de euros en el periodo un 17% superior a los 1.655 MM Euros de ventas en el 9M 2013.**

- Las ventas de servicios incrementan un 20% hasta los 323 MM €
- Excluyendo servicios, las ventas experimentan un crecimiento del 17% vs. 9M 2013, menor a la evolución del MWe (+31%) por el descenso del ingreso medio por MWe impactado negativamente por la evolución del tipo de cambio, el mayor volumen de entregas y montaje y la mayor contribución de Gamesa Energía en 2013

**Gamesa cierra los nueve primeros meses de 2014 con un resultado operativo (EBIT) consolidado de 123 MM €, situándose en un margen EBIT del 6,4%** (comparado con un EBIT de 90 MM € en 9M 2013 y un margen EBIT del 5,4%).

La evolución del resultado operativo del 9M 2014 respecto al 2013 se explica por:

- mayor volúmenes de venta (+2,2 p.p.)
- mejora de margen de contribución (-0,7 p.p.)
- mejora de costes fijos a través de la adecuación de la dimensión de la estructura de acuerdo al Plan de Negocio 2013-15 (+0,1 p.p.)
- depreciación de monedas (-1,0 p.p.)

**La unidad de Operación y Mantenimiento continua con un crecimiento sostenido de sus ventas (+20% a/a).** Adicionalmente, esta división cuenta con un margen EBIT del 11,4%, el cual está alineado con el margen de doble dígito planteado en el Plan de Negocio 2013-2015.

**El beneficio neto del 9M 2014 (64 MM €) se ve impactado por -33 MM € de resultados financieros netos, -23 MM EUR procedentes de impuestos y -2 MM de resultado de actividades discontinuadas.**

## Balance

**Gamesa cierra los nueve primeros meses de 2014 con un capital circulante de 440 MM €, lo que representa un 17% sobre ventas<sup>13</sup>.** Esto supone una reducción respecto a 9M 2013 (-165 MM €) a pesar de la mayor actividad del periodo y un incremento respecto a cierre de 2013 (+247 MM €) por la estacionalidad propia de la actividad.

Adicionalmente, Gamesa continúa focalizada en el control estricto de sus inversiones, asegurando el retorno de las inversiones y la solidez de balance de la compañía. De esta manera, **Gamesa invierte 78 MM €<sup>14</sup>.** Gamesa centra las inversiones de 2014:

- inversión en I+D asociada a nuevos productos y plataformas (G114–2.0 MW, Gamesa 5.0 MW),
- adecuación de capacidad productiva a la G114-2.0 MW y Gamesa 5.0 MW

<sup>13</sup> Ratio con ventas últimos 12 meses.

<sup>14</sup> No incluye 2 MM € en inversión en activos eólicos experimentales.

**Gamesa cierre el ejercicio con una deuda financiera neta de 308 MM €, inferior a la registrada a cierre de septiembre de 2013 (765 MM €) y de cierre de año completo 2013 (420 MM €).** En esta generación de caja está implícita la ampliación de capital llevada a cabo en el tercer trimestre por valor de 232 MM €. Eliminando dicho impacto, la mejora de deuda vs. 9M 2013 se sitúa en -224 MM EUR en valor absoluto o -29% en valor porcentual.

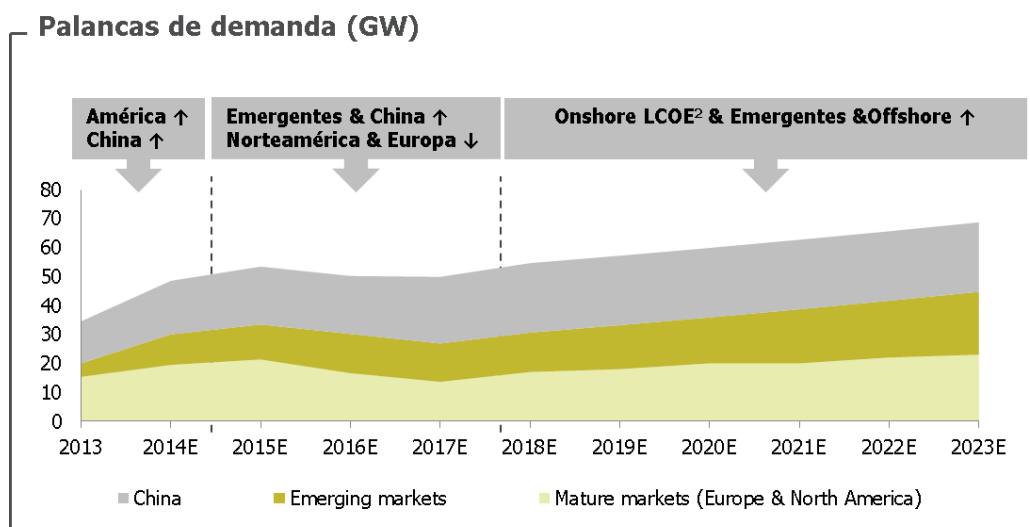
**Perspectivas**

**Perspectivas de demanda: Gamesa bien posicionada en las palancas de crecimiento a corto, medio y largo**

La industria eólica atraviesa un periodo de fuerte crecimiento de la demanda hasta final de 2015, con un ligero descenso esperado en los dos años siguientes, para volver a la senda del crecimiento a partir de 2018.

**El continente americano, China y países emergentes son los hilos conductores del crecimiento más inmediato**

Para el año en curso, se prevé un volumen de instalaciones/conexiones a red que oscila entre los 47 GW<sup>15</sup> y 51 GW, equivalente a una tasa de crecimiento anual de entre un 30% y un 50%. Este crecimiento, apoyado en la recuperación del mercado estadounidense, en el mercado chino y en los mercados emergentes, incorpora recientes ajustes al alza resultado de una mejora de las perspectivas en India y China, y de la aceleración en la presentación de proyectos en Alemania con el fin de obtener las licencias necesarias antes de enero de 2017. Para 2015 se prevé un crecimiento adicional de un 10% apoyado especialmente en el crecimiento en Brasil y EE.UU. que compensan el relativo estancamiento de las instalaciones onshore en Europa tras la regularización del ritmo de instalaciones en Alemania.



1 Fuente: MAKE «2014 Global Wind Market Demand Trends» septiembre 2014  
 2 LCOE (Levelised Cost of Energy)/Cost of Energy (CoE): coste de energía

**Países emergentes y China compensan parcialmente el estancamiento del mercado onshore europeo y la caída del mercado estadounidense en un escenario de no renovación de los créditos fiscales a la producción renovable (PTCs)**

El mercado estadounidense se mantiene como la principal fuente de incertidumbre de demanda en el medio plazo ante la falta de claridad sobre la extensión de los créditos fiscales a la producción renovable, apoyo que es necesario para mantener la demanda en niveles similares a los previstos para 2014 y 2015. Sin dicho apoyo, se prevé que el volumen de instalaciones en EE.UU. caiga por encima del 50% en 2016. Es importante sin embargo aclarar, que aunque actualmente varias fuentes

<sup>15</sup> Ritmo de instalaciones/conexiones a red s/ BTM Marzo 2013 (47 GW en 2014E), BNEF Agosto 2014 (51 GW), MAKE Septiembre 2014 (48.5 GW)

externas de estimación de demanda contemplan un escenario de no extensión o de retraso en dicha extensión, no hay de momento visibilidad para presumir uno u otro escenario.

En Europa el estancamiento del segmento onshore se produce a partir de 2015 por la normalización del ritmo de instalaciones en Alemania, tras la aceleración en 2014, y por la adaptación progresiva de varios mercados a las nuevas regulaciones que se han aprobado y aprobarán durante 2014-2015.

En este entorno de ralentización de los mercados maduros, continúa el crecimiento de los mercados emergentes, en los que Gamesa cuenta con un sólido posicionamiento, encontrándose entre los líderes en tres de los más importantes por tamaño como son India, Brasil o México. Esta diferenciación de la compañía en cuanto al posicionamiento geográfico juega un papel importante en garantizar la sostenibilidad del crecimiento de volumen en el medio plazo.

### **Competitividad de la energía eólica, mercados emergentes, y offshore responsables de un crecimiento sostenido a partir de 2018**

A partir de 2018 se prevé un retorno a tasas positivas de crecimiento en la demanda global apoyadas en tres elementos clave:

- 1) Una energía eólica competitiva que podrá jugar un papel relevante en los regímenes de subastas abiertas que se prevé comiencen a entrar en vigor en Europa a partir de 2017
- 2) El crecimiento continuado de la demanda en mercados emergentes sostenido por unas necesidades crecientes de energía que, como se recoge en el informe de perspectivas 2013 de la Agencia Internacional de la Energía, representarán el 90% del crecimiento de la demanda energética mundial hasta el 2030
- 3) La aceleración de las instalaciones offshore en Europa y Asia

En este sentido, Gamesa podrá participar de los tres pilares de crecimiento: el derivado de los mercados emergentes donde la compañía cuenta con un sólido posicionamiento, el derivado del segmento offshore gracias a la JV con Areva y el derivado de los mercados maduros gracias al aumento de competitividad de la energía eólica. Precisamente es en esta tercera palanca, la continua mejora de la competitividad de la energía eólica, dentro de la que se encuadra todo el programa de desarrollo de producto de Gamesa y, dentro de este, el lanzamiento de los últimos productos de la plataforma Gamesa 2.0-2.5 MW.

### **Continua optimización del coste de energía con el lanzamiento de los nuevos productos en la plataforma de 2.0-2.5 MW**

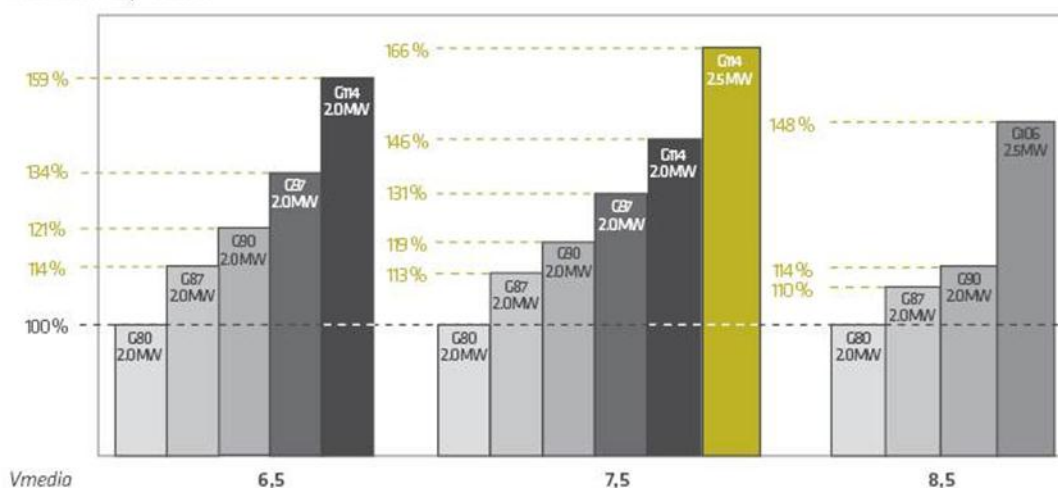
En este esfuerzo por mejorar la competitividad de la energía eólica, Gamesa ha dado un paso importante durante el tercer trimestre de 2014 con el lanzamiento comercial de dos nuevos productos clave en la estrategia futura: G114-2.5 MW y G106-2.5 MW para emplazamiento de vientos medios y altos.

Ambos productos forman parte de la plataforma de 2.0-2.5 MW de la que Gamesa ha instalado más de 17.400 MW, una plataforma caracterizada por su robustez, alta fiabilidad y adaptabilidad a todo tipo de emplazamientos y condiciones de viento y que cuenta con una disponibilidad media de flota superior al 98%.

El desarrollo de ambos productos se encuadra dentro de los objetivos del programa de I&D de la compañía: la maximización del valor para el cliente aumentando la producción anual de energía y reduciendo el coste de energía. De esta forma, **los nuevos productos, además de basarse en la tecnología probada de 2.0-2.5 MW, aumentan la producción anual de energía en un 30% respecto a sus comprobables anteriores, la G90-2.0 MW y la G97 2.0 MW, y reducen el coste de energía nominal en un 10%.**

Ganancia de producción por Vmedia

Incremento de producción



\* NOTA: producciones teóricas calculadas para k=2, densidad 1,225 kg/m3, con velocidad media a altura de buje.

Alineación con las guías comprometidas para 2014

En este entorno de demanda global creciente y menor incertidumbre regulatoria y teniendo en cuenta la estacionalidad del negocio y el aumento de la actividad prevista para el ejercicio, **Gamesa cierra los primeros nueve meses de 2014 con unos resultados que se encuentran alineados con las guías comprometidas para el ejercicio.**

	Guías 2014	9M 2014	9M 2013	FY 2013
Volumen (MWe)	2.200-2.400	1.832	1.402	1.953
Margen EBIT a moneda constante <sup>1</sup>	>7%	7,3% <sup>1</sup>		
Margen EBIT	>6%	6,4%	5,4%	5,5%
Circulante s/Ventas <sup>2</sup>	<10%	17%	27,0%	8,3%
Capex (MM €)	<110	78	75	110
DFN/EBITDA <sup>2</sup>	<1,5x/0,9x <sup>3</sup>	1,0x	2,8x	1,5x
Generación de caja libre neta (MM €)	>0	-120 <sup>4</sup>	-270	75
ROCE <sup>5</sup>	8,5%-10%	7,9%	4,8%	7,6%

1. Margen EBIT con monedas promedio 9M 13
2. Últimos 12 meses; excluyendo impacto de elementos no recurrentes en EBITDA
3. Guía proforma considerando la ampliación de capital
4. Caja libre neta operativa (excluyendo impacto de la ampliación de capital) durante los primeros nueve meses del ejercicio
5. ROCE con EBIT neto de impuestos (tasa marginal del periodo correspondiente)

La fortaleza del libro de pedidos a septiembre, con la incorporación de volúmenes adicionales a los previstos especialmente en el mercado chino<sup>16</sup>, podría permitir a Gamesa superar el límite superior de las guías de volumen comprometidas para el ejercicio, siempre y cuando la ejecución de los proyectos se desarrolle sin retrasos. Asimismo la evolución prevista de la rentabilidad durante los meses de octubre a diciembre permite a Gamesa reiterar sus compromisos de rentabilidad,

<sup>16</sup> Contrato de venta de aerogenerador en el mercado Chino excluye la torre.

alineados con el desempeño de los nueve primeros meses del año y dentro de las guías comprometidas para el ejercicio.

## Conclusiones

En un entorno de actividad creciente, resultado de una recuperación de la demanda global, y de la solidez del posicionamiento competitivo de Gamesa, **la compañía cierra los primeros nueve meses del año con mejoras crecientes en ventas, rentabilidad y balance.**

**El desempeño económico financiero de los primeros nueve meses está alineado con los objetivos del ejercicio. Las ventas ascienden a 1.942 MM € un 17% por encima de las ventas del mismo periodo de 2013, con un margen EBIT del 6,4%, un punto porcentual por encima del margen EBIT de los nueve primeros meses de 2013.** En moneda constante<sup>17</sup> Gamesa alcanza un crecimiento anual de las ventas de un 22% mientras que el margen EBIT se sitúa en un 7,3%. Adicionalmente durante el periodo se duplica el beneficio neto hasta alcanzar los 64 MM € equivalente a 0,25 € por acción.

La solidez del posicionamiento comercial continúa siendo una característica preeminente del ejercicio, con una presencia geográfica y una base de clientes diversificada, y con una cartera de productos y servicios orientada a maximizar la rentabilidad de nuestros clientes, que **se ha traducido en un fuerte crecimiento en la entrada de pedidos hasta alcanzar los 2.167 MW**, un 78% superior al volumen firmado durante los primeros 9M de 2013, con 870 MW firmados en el tercer trimestre de 2014 equivalente a 2.3x el volumen firmado en el tercer trimestre de 2013. Esta entrada de pedidos ha permitido a **Gamesa terminar el tercer trimestre con un libro de pedidos de 2.137 MW, un 45% superior al libro de pedidos a septiembre 2013, y cubrir la totalidad del rango superior de volumen de ventas comprometido para 2014<sup>18</sup>**, además de mejorar la visibilidad del volumen de actividad para 2015 y 2016.

Durante el tercer trimestre se reciben los resultados de la encuesta bianual de satisfacción del cliente, resultados que muestran una clara mejoría en todos los parámetros: I&D, mantenimiento, construcción, seguridad y salud, y que reflejan la percepción de Gamesa como fabricante de primer nivel con una sólida y fiable cartera de productos y servicios, flexible y orientada a crear valor para el cliente, con amplios conocimientos y capacidad de adaptar el producto a entornos complejos, y con una gran atención a la seguridad y salud de sus empleados.

**Más allá del crecimiento de ventas y rentabilidad Gamesa continua avanzando en el fortalecimiento orgánico del balance, consolidando las mejoras alcanzadas en 2013.** En un entorno de actividad creciente y dentro de la tradicional estacionalidad de la actividad, Gamesa reduce el capital circulante en un 27% con respecto a la cifra de los primeros nueve meses de 2013, y mejora el ratio de capital circulante sobre las ventas del año en curso en 10 puntos porcentuales. Esta reducción del circulante junto a la mayor rentabilidad, y el control de la inversión, le permite a Gamesa cerrar el trimestre con una reducción orgánica anual de la posición de DFN de 225 MM€ con respecto a septiembre de 2013, hasta alcanzar los 540 MM €. Junto a la reducción orgánica de la deuda, y **con el objetivo de preparar el balance para acometer volúmenes superiores a los previstos inicialmente en el plan de negocio 2013-15, Gamesa amplía capital durante el mes de septiembre, emitiendo 25,4 MM de acciones (c. 10% del capital)** llevando la posición de DFN hasta los 308 MM €, y mejorando los ratios de solidez financiera hasta 1x DFN/EBITDA y un 23% para el ratio DFN s/fondos propios.

**De esta forma se puede concluir que Gamesa está preparada para continuar creciendo su actividad y sus ratios de rentabilidad en 2014 y años próximos, es decir, está preparada para un futuro con crecimiento rentable.**

<sup>17</sup> A tipos de cambio promedios de 9M 2013.

<sup>18</sup> Cobertura calculada como pedidos para actividad 2014/rango medio de guías de volumen para 2014 (2.200 MWe-2.400 MWe).

**Anexo**

**Estados Financieros enero-septiembre 2014<sup>19</sup>**

**Gamesa Corporación Tecnológica – Consolidado**

<b>Cuenta de Pérdidas y Ganancias – MM €</b>	<b>9M 2013</b>	<b>9M 2014</b>
<b>Facturación</b>	<b>1.655</b>	<b>1.942</b>
'+/- Variaciones en existencias de productos terminados y WIP	36	60
Trabajo realizado sobre activos propios	47	42
Otros ingresos operativos	4	9
Consumos	(1.109)	(1.394)
Personal	(227)	(222)
Otros gastos operativos	(202)	(201)
<b>BAIIA</b>	<b>204</b>	<b>236</b>
Amortización	(62)	(69)
Provisiones	(51)	(43)
Pérdidas netas por deterioro de activos	(2)	0
Rdos en enajenación de activos no corrientes	0	0
<b>BAII</b>	<b>90</b>	<b>123</b>
Ingresos financieros	7	8
Gastos financieros	(43)	(42)
Diferencia de cambios (pérdidas / ganancias)	(7)	0
Pta. Equivalencia	(5)	(1)
<b>BAI</b>	<b>43</b>	<b>89</b>
Impuestos	(8)	(23)
<b>BDI (Operaciones continuadas)</b>	<b>35</b>	<b>66</b>
Resultado del periodo precedente de operaciones discontinuadas	(3)	(2)
Socios externos	(1)	0
<b>Resultado de la Sociedad Dominante</b>	<b>31</b>	<b>64</b>

<sup>19</sup> Los estados financieros recogidos en el Anexo se corresponden con cifras no auditadas. Por otro lado, tanto los importes parciales como la suma de los mismos se encuentran redondeados al número más cercano.



<b>Balance de Situación - MM €</b>	<b>9M 2013</b>	<b>9M 2014</b>
Fondo de Comercio	387	387
Activos fijos operacionales, neto	573	603
Activos financieros no corrientes, neto	107	98
Impuestos diferidos	351	395
Existencias	576	613
Clientes	1.667	1.114
Administraciones públicas	346	443
Otras cuentas a cobrar	122	84
Activos financieros corrientes	44	25
Efectivo y equivalentes de efectivo	506	577
Activos mantenidos para la venta y operaciones discontinuadas	120	32
<b>Total Activo</b>	<b>4.799</b>	<b>4.370</b>
Fondos propios	1.023	1.352
Provisiones no corrientes e ingresos diferidos	277	221
Deuda financiera no corriente	1.018	742
Otros pasivos financieros no corrientes	46	59
Pasivo por impuesto diferido	70	69
Préstamos bancarios actuales	204	93
Acreedores comerciales y otras cuentas a pagar	1.823	1.392
Administraciones Públicas	236	326
Otros pasivos corrientes	86	117
Pasivos asociados a activos mantenidos para la venta	17	1
<b>Total Pasivo</b>	<b>4.799</b>	<b>4.370</b>

<b>Estado de Flujo de Caja – MM €</b>	<b>9M 2014</b>
Beneficio (con interrumpidas)	64
+ Amortizaciones	69
+ Provisiones	43
- Pago provisiones operativas	(53)
- Pago provisiones no recurrentes	(33)
- Variación circulante	(247)
- Otros	35
<b>Flujo de caja operacional</b>	<b>(121)</b>
- Inversiones	(79)
+/-Otros	81
<b>Flujo de caja del ejercicio</b>	<b>(119)</b>
+Ampliación de capital	233
+/- Variación acciones propias	(2)
+/- Otros	
<b>Flujo de caja</b>	<b>112</b>
DFN Inicial	420
DFN Final	308

## **Advertencia**

“El presente documento ha sido elaborado por Gamesa Corporación Tecnológica, S.A., quien lo difunde exclusivamente a efectos informativos.

Este documento contiene enunciados que son manifestaciones de futuro, e incluye declaraciones con respecto a nuestra intención, creencia o expectativas actuales sobre las tendencias y acontecimientos futuros que podrían afectar a nuestra condición financiera, a los resultados de nuestras operaciones o al valor de nuestra acción.

Estas manifestaciones de futuro no son garantías del desempeño e implican riesgos e incertidumbres. En consecuencia, los resultados reales pueden diferir considerablemente de los resultados de las manifestaciones de futuro, como consecuencia de diversos factores, riesgos e incertidumbres, tales como factores económicos, competitivos, regulatorios o comerciales. El valor de las inversiones puede subir o bajar, circunstancia que el inversor debe asumir incluso a riesgo de no recuperar el importe invertido, en parte o en su totalidad. Igualmente, el anuncio de rentabilidades pasadas, no constituye promesa o garantía de rentabilidades futuras.

Los datos, opiniones, estimaciones y proyecciones que se incluyen en el presente documento se refieren a la fecha que figura en el mismo y se basan en previsiones de la propia compañía y en fuentes de terceras personas, por lo que Gamesa Corporación Tecnológica, S.A., no garantiza que su contenido sea exacto, completo, exhaustivo y actualizado y, consecuentemente, no debe confiarse en él como si lo fuera.

Tanto la información como las conclusiones contenidas en el presente documento se encuentran sujetas a cambios sin necesidad de notificación alguna. Gamesa Corporación Tecnológica, S.A. no asume ninguna obligación de actualizar públicamente ni revisar las manifestaciones de futuro, ya sea como resultado de nueva información, acontecimientos futuros o de otros efectos. Los resultados y evolución señalados podrían diferir sustancialmente de aquellos señalados en este documento.

En ningún caso deberá considerarse este documento como una oferta de compra o venta de valores, ni asesoramiento ni recomendación para realizar cualquier otra transacción. Este documento no proporciona ningún tipo de recomendación de inversión, ni asesoramiento legal, fiscal, ni de otra clase, y nada de lo que en él se incluye debe ser tomado como base para realizar inversiones o tomar decisiones.

Todas y cada una de las decisiones que cualquier tercero adopte como consecuencia de la información, reportes e informes que contiene este documento, es de exclusiva y total responsabilidad y riesgo de dicho tercero, y Gamesa Corporación Tecnológica, S.A. no se responsabiliza por los daños que pudieran derivarse de la utilización del presente documento o de su contenido.

Este documento ha sido proporcionado exclusivamente como información y no puede ser reproducido o distribuido a cualquier tercero, ni puede ser publicado total o parcialmente por ninguna razón sin el previo consentimiento por escrito de Gamesa Corporación Tecnológica, S.A.

Las imágenes captadas por Gamesa en el entorno de trabajo o en eventos corporativos, son exclusivamente utilizadas con fines profesionales para informar e ilustrar a terceros sobre las actividades de la compañía.

En caso de duda prevalece la versión del presente documento en Español”