



# Consolidación del crecimiento rentable

---

# Índice

---

1. Claves del periodo
2. Resultados Enero-Marzo 2015 e indicadores clave
3. Perspectivas
4. Conclusiones



An aerial photograph of a wind farm at sunrise. The sun is low on the horizon, creating a bright lens flare and casting long, soft shadows of the wind turbines across a misty or foggy landscape. In the foreground, the curved surface of a solar panel is visible, reflecting the sunlight. The text "Claves del periodo" is overlaid in white, with a thin yellow horizontal line underneath it.

# Claves del periodo

# Sólido comienzo de 2015



- ▶ **818 MW en entrada de pedidos en firme<sup>1</sup>**  
**+65% a/a**
- ▶ **820 MM € en ventas**  
**+43% a/a**
- ▶ **66 MM € en EBIT<sup>2</sup> Recurrente (8% s/ventas)**  
**2x EBIT 1T 14**
- ▶ **44 MM € de Beneficio Neto Recurrente<sup>2</sup>**  
**2,6x BN 1T 14**
- ▶ **Control del endeudamiento** con actividad creciente  
**125 MM € DFN @ marzo 2015**
- ▶ **Puesta en marcha de Adwen**

1. Órdenes firmes y confirmación de acuerdos marco para entrega en el año corriente y años futuros. Incluidos los pedidos por 562 MW firmados a marzo 2015 y anunciados en abril y mayo (98 MW en China, 50MW en Uruguay, 220 MW en Egipto y 194 MW en India)

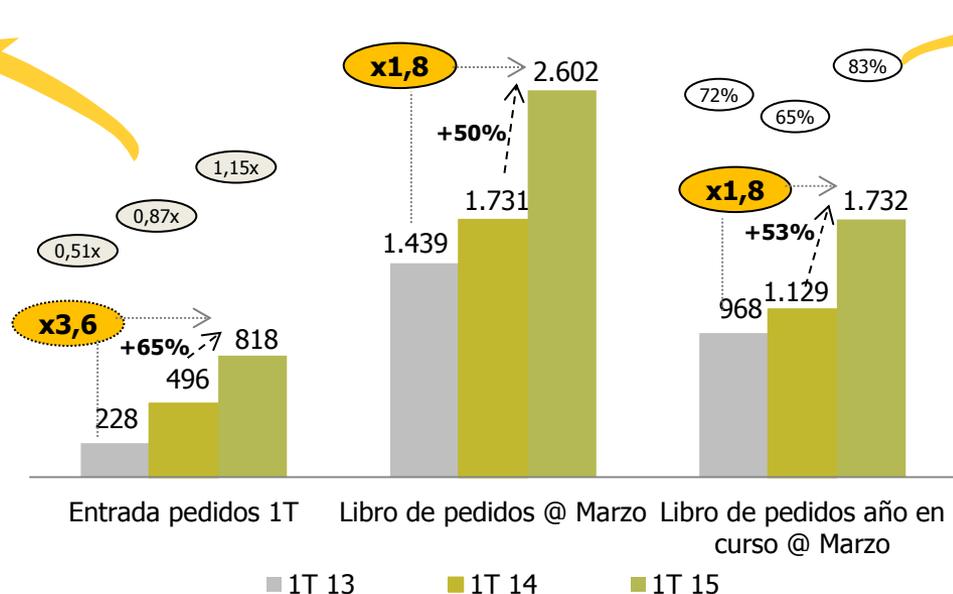
2. EBIT y BN excluyendo impactos creación y consolidación de Adwen: 29 MM € a nivel de EBIT y 18,5 MM € a nivel de BN

# Se mantiene la fortaleza de la actividad comercial

La firma de pedidos crece un 65% a/a y la cobertura de volumen de ventas mejora hasta el 83%<sup>2</sup>, casi 20 p.p. superior a la cobertura a dic-14 para ventas 2015

Evolución de la entrada y libro de pedidos 13-15 (MW)<sup>1</sup>

**Ratio de contratación a ventas creciente** reflejo de la consolidación del crecimiento



**Ratio de cobertura creciente** reflejo de una mayor visibilidad de ventas

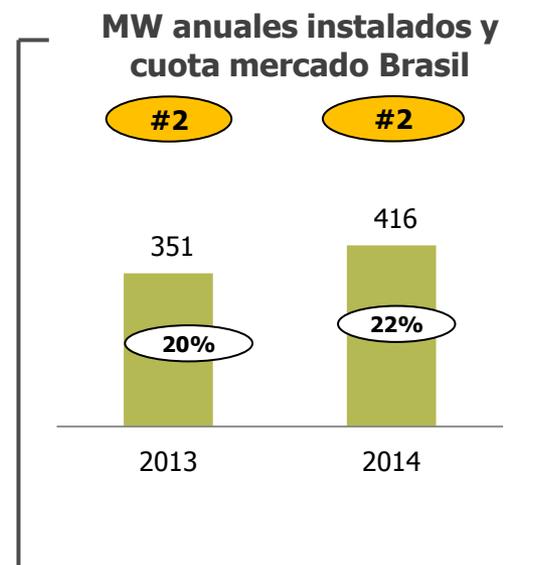
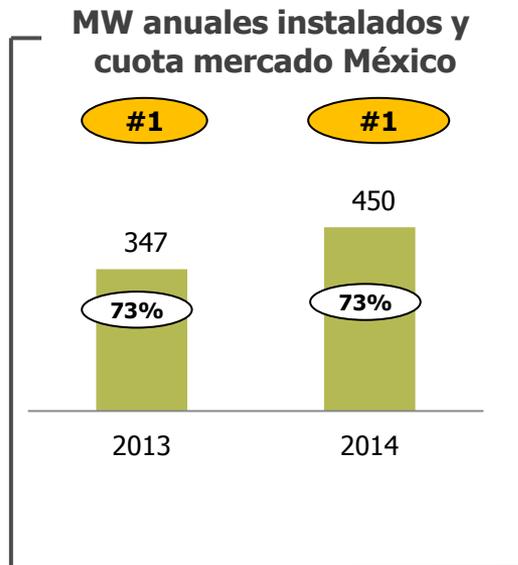
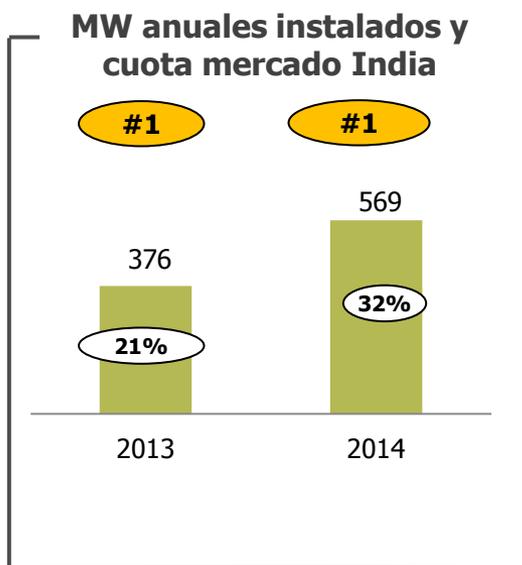
- Ratio de entrada pedidos a ventas del periodo (MWe actividad)
- Ratio de cobertura de ventas<sup>2</sup>

1. Órdenes firmes y confirmación de acuerdos marco para entrega en el año corriente y en años futuros. Incluye anuncios firmados a marzo 2015 y publicados en abril y mayo por un volumen total de 562 MW (98 MW en China, 50MW en Uruguay, 220 MW en Egipto y 194 MW en India)

2. Cobertura basada en total de pedidos recibidos a 31 de marzo de 2015 para actividad 2015 sobre punto medio de guías de volumen para 2015 (2.800 MWe-3.100 MWe). Cobertura 1T 2014 para ventas 2014 y 1T 13 para ventas de 2013 basada en pedidos recibidos sobre ventas finales (2.623 MWe en 2014 y 1.953 MWe en 2013)

# Apoyada en el liderazgo en mercados con crecimiento > al promedio

**Gamesa líder por segundo año consecutivo en India y México, y segundo fabricante en Brasil**

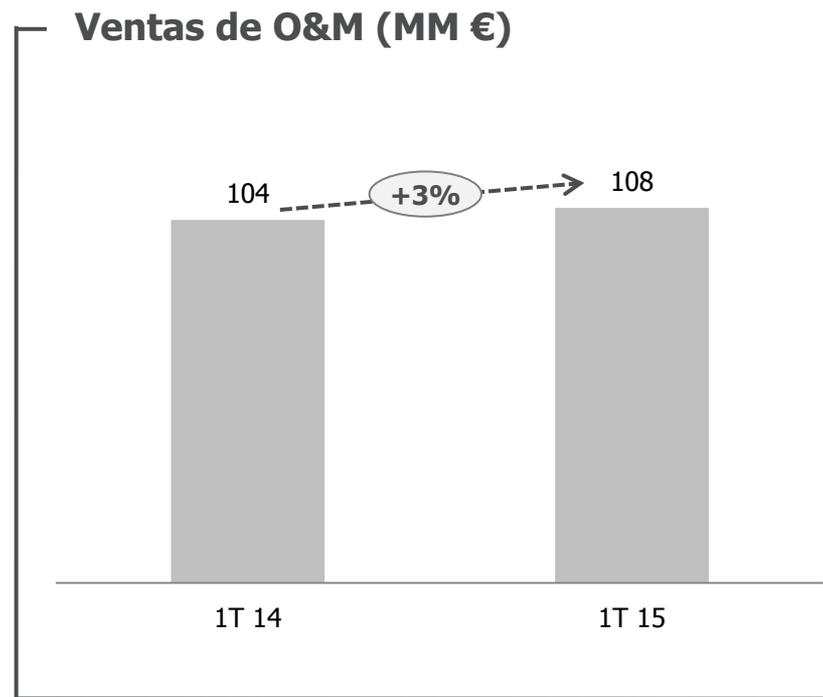
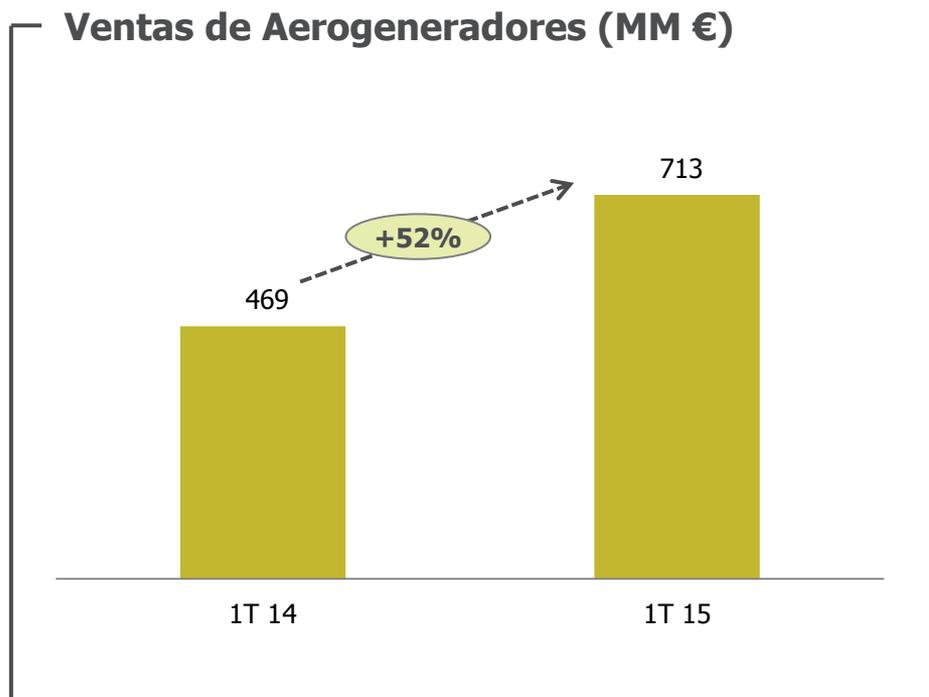


- # Posición en el mercado s/BTM marzo 2015 y marzo 2014
- % Cuota s/BTM marzo 2015 y marzo 2014 (basada en MW instalados)

**Entre los cinco primeros fabricantes en 2014 en países como UK, Francia, Italia, Suecia, EE.UU.....**

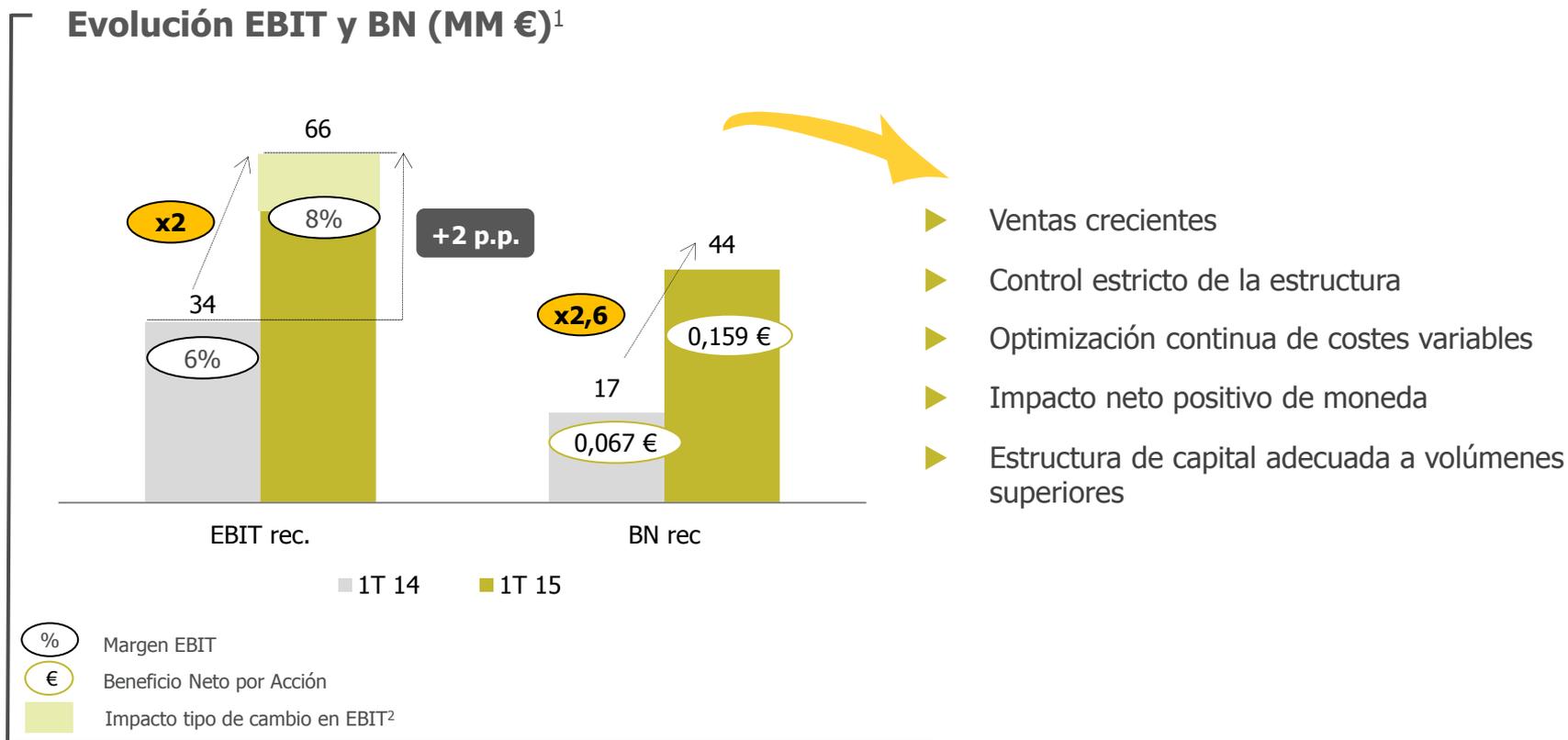
# Las ventas crecen un 43% a/a, 29% en moneda constante<sup>1</sup>

**Apoyadas en el fuerte crecimiento de las ventas de Aerogeneradores, +52% a/a, 35% en moneda constante<sup>1</sup>, con un 26% más de actividad**



1. Ventas con tipo de cambio promedio 1T 2014. Se espera una reducción del impacto comparativo de moneda en los próximos trimestres

# Mejora continua de la rentabilidad recurrente<sup>1</sup> a nivel operativo, EBIT 2x 1T 14, y neto, BN 2,6x 1T 14

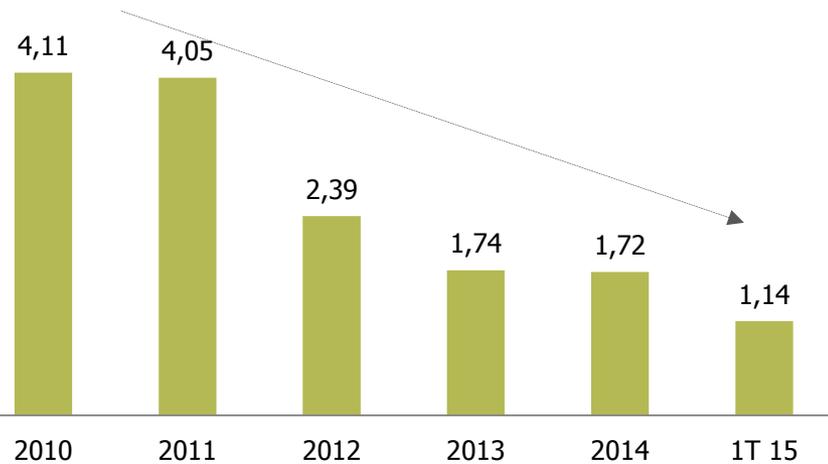


1. EBIT y BN excluyendo impactos creación y consolidación de Adwen: 29 MM € a nivel de EBIT y 18,5 MM € a nivel de BN
2. Cálculo, a efecto de gestión, del impacto moneda (promedio FX 1T 14) en EBIT de 12,5 MM €.

# Liderando en seguridad y salud

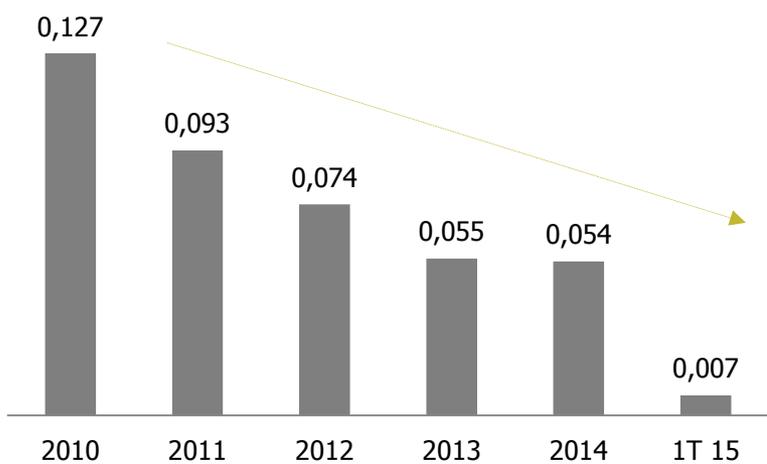
## Evolución de índices de seguridad en frecuencia y severidad, alineada con objetivos

### Índice de frecuencia<sup>1</sup>



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

### Índice de severidad<sup>2</sup>

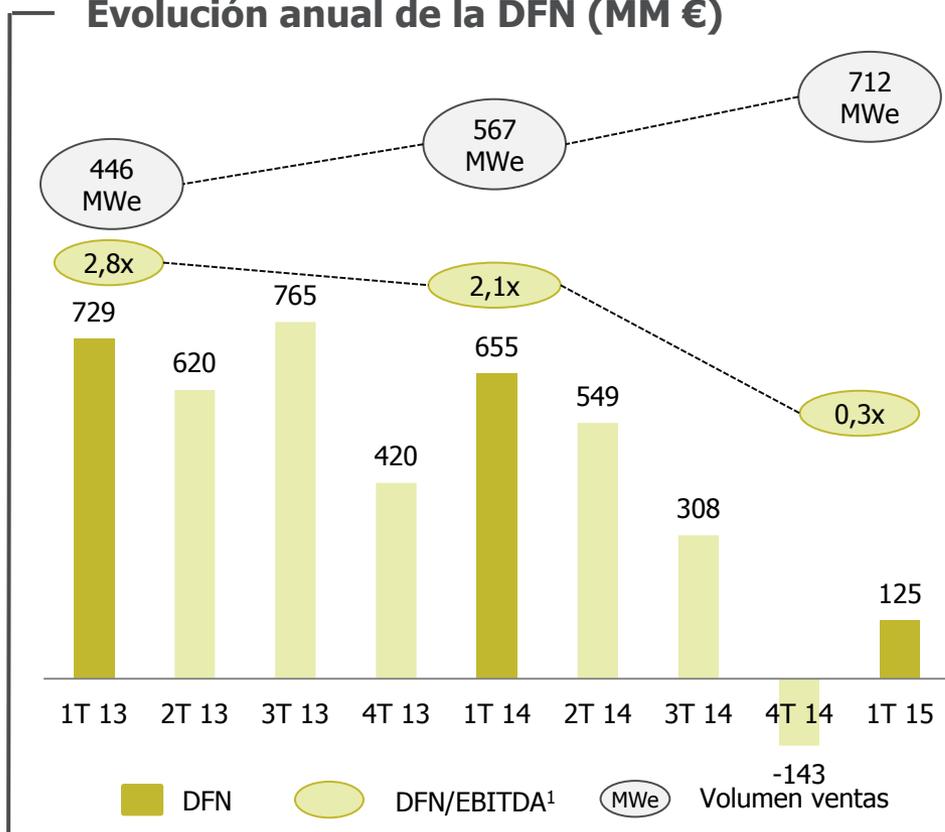


<sup>2</sup> Índice de severidad:  $N^{\circ}$  de jornadas perdidas  $\cdot 10^3 / N^{\circ}$  de horas trabajadas

# Evolución de la DFN alineada con el objetivo de solidez de balance

En un entorno de actividad creciente la solidez de balance continua siendo una prioridad

Evolución anual de la DFN (MM €)



## Control de la DFN en un entorno de actividad creciente

- ▶ Actividad (MWe): +26% a/a
- ▶ Ratio DFN/EBITDA<sup>1</sup>: 0,3x

## Apoyado en

- ▶ Rentabilidad creciente
- ▶ Control del circulante
- ▶ Focalización de la inversión

Aumento secuencial ligado a estacionalidad propia del negocio

1. EBITDA últimos 12 meses



# **Resultados Enero-Marzo 2015 e indicadores clave**

---

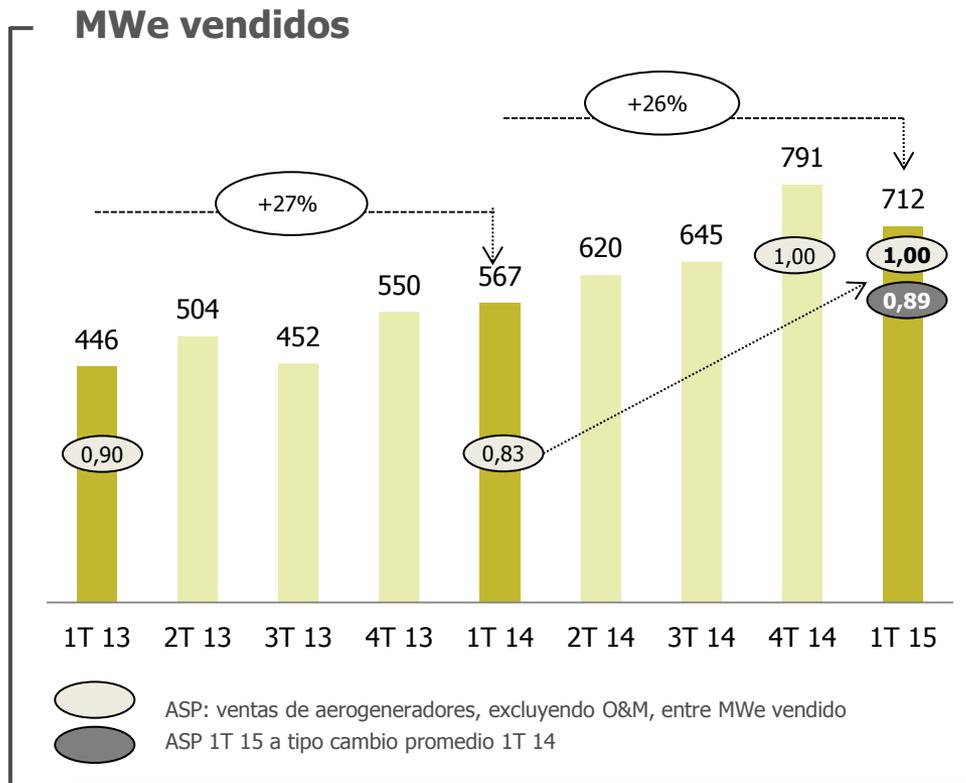
# Grupo consolidado – Magnitudes financieras

MM EUR	1T 2014	1T 2015	Var. %
Ventas Grupo	573	820	+43,1%
MWe	567	712	+25,6%
Ventas de O&M	104	108	+3,1%
EBIT recurrente	34	66	+92,2%
Margen EBIT recurrente	6,0%	8,0%	+2,0 p.p.
Margen EBIT de O&M	12,8%	12,5%	-0,4 p.p.
EBIT <sup>1</sup>	34	95	2,8x
Beneficio Neto recurrente	17	44	2,6x
Beneficio Neto <sup>1</sup>	17	62	3,7x
Beneficio Neto por acción (€) rec.	0,067	0,159	2,4x
Capital circulante	510	395	-22,5%
CC s/Ventas últimos 12 meses	21,1%	12,8%	-8,3 p.p.
DFN	655	125	-81,0%
DFN s/ EBITDA últimos 12 meses	2,1x	0,3x	-1,8x

1. Impacto procedente de la creación y consolidación de Adwen: 29 MM € a nivel de EBIT y 18,5 MM € a nivel de beneficio neto

# Actividad. Aerogeneradores

## Consolidación del crecimiento de la actividad resultado de la fortaleza de la actividad comercial



- ▶ **Actividad trimestral de 712 MWe, alineada con el rango de las guías comprometidas**
  - 2.800 MWe-3.100 MWe
- ▶ **Evolución ASP (+ 21% a/a) alineada con las expectativas para 2015, reflejando impacto previsto de**
  - Moneda (+13,7% a/a en 1T15)
  - Introducción de nuevos productos (G114 y mayor altura de torres)

Compensado parcialmente por

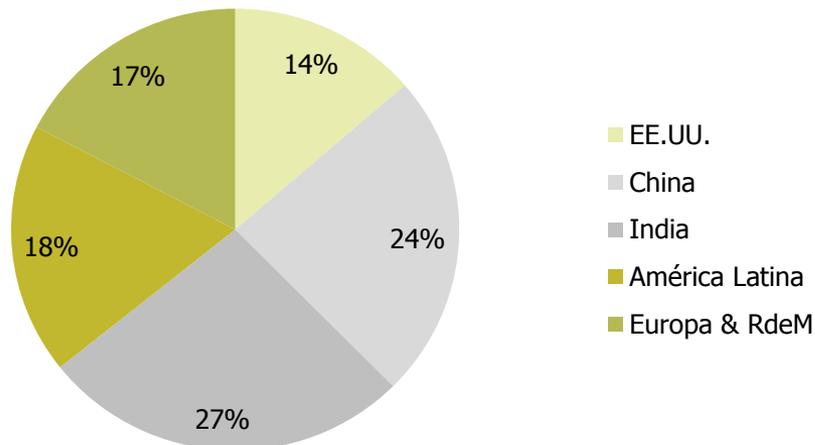
  - Mix geográfico (China)

# Actividad. Aerogeneradores

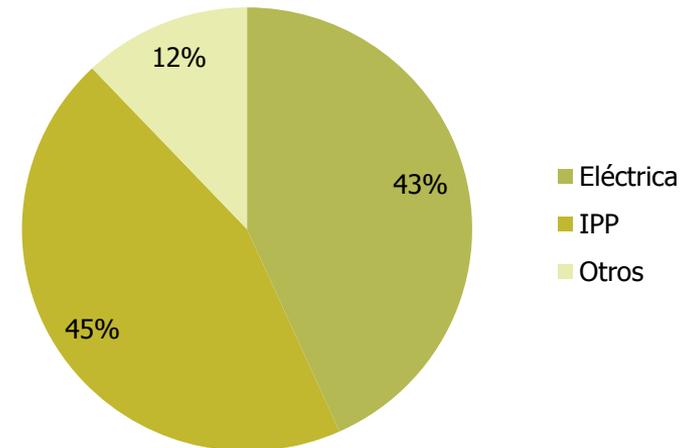
**Diversificación geográfica y de clientes y sólido posicionamiento en mercados en crecimiento continúan caracterizando la actividad**

- ✓ Presencia comercial en 18 países
- ✓ 31.887 MW acumulados instalados en 47 países
- ✓ Relación con más de 200 clientes (eléctricas, IPPs, inversores financieros y clientes de autoconsumo)

**Mix geográfico (MWe vendidos 2015)**

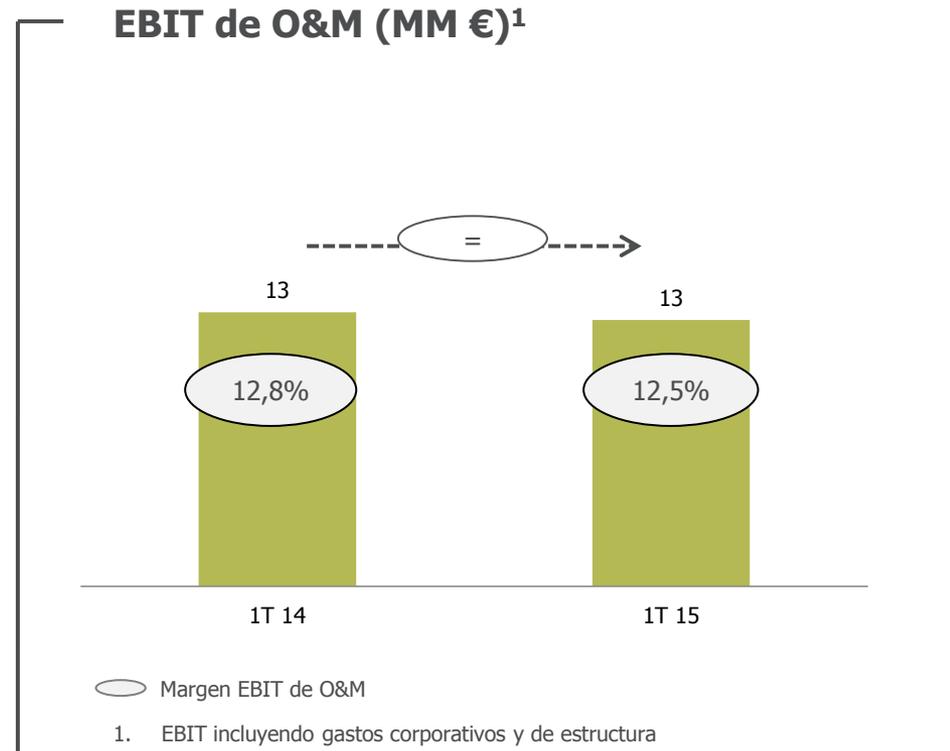
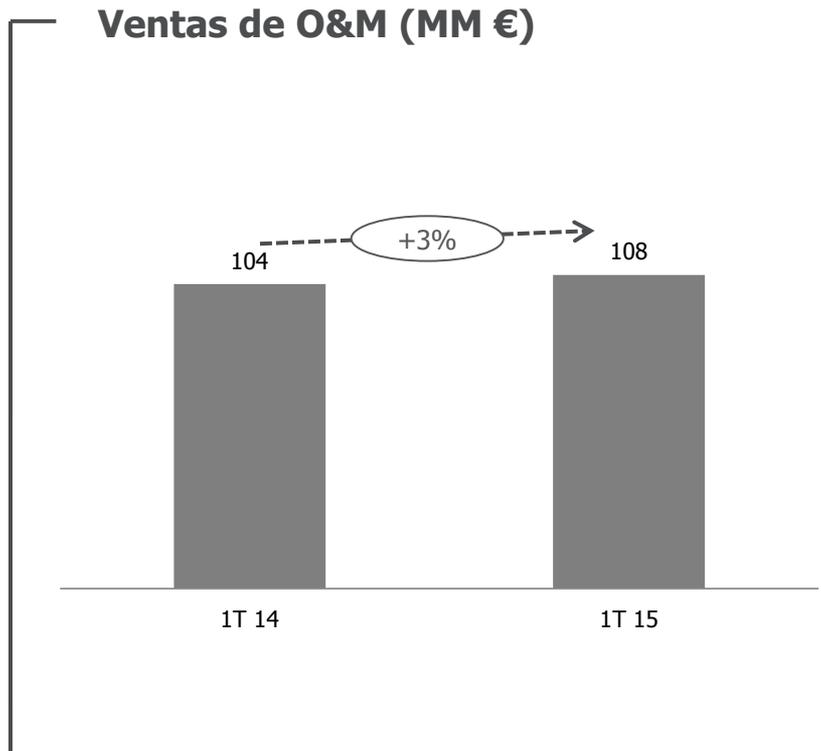


**Desglose de MWe vendidos (2015) por tipología de cliente**



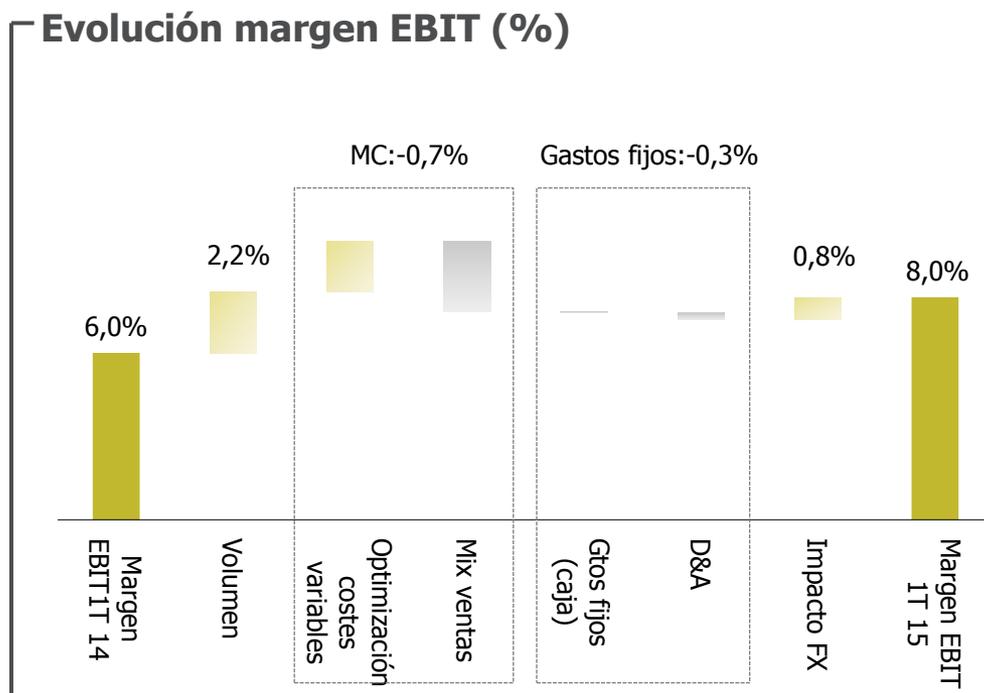
# Actividad. Operación y mantenimiento

## Crecimiento de ventas y rentabilidad alineadas con previsión anual



# Rentabilidad - EBIT

**Aumento del volumen con una estructura racionalizada, la optimización de costes variables, y la evolución favorable de TC, principales motores de mejora de margen EBIT en 1T 2015**



**Palancas de mejora del margen alineadas con expectativas 2015**

**Impacto positivo** procedente de

- ▶ **Aumento de volumen**
- ▶ **Optimización de costes variables**
- ▶ **FX**

**Compensado parcialmente por**

- ▶ **Mix de ventas<sup>1</sup>**
- ▶ **Aumento de D&A**

**Margen operativo de Aerogeneradores: 7,3%**

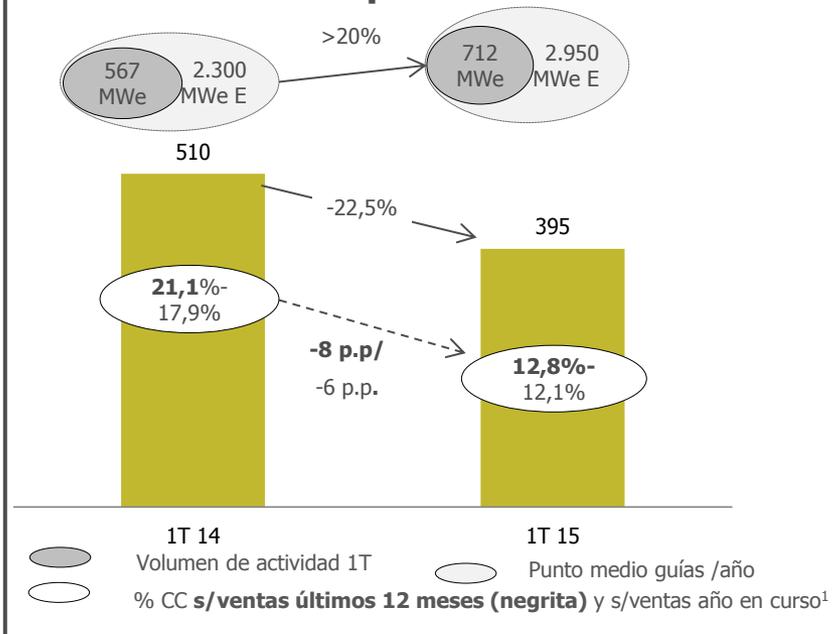
- ▶ **3 p.p. vs. 1T 14**
- ▶ **2 p.p. vs. 1T 2014 @FX<sub>1T 14</sub>**

1. Incluyendo mix proyecto (=), producto (+) y cambio en la contribución de O&M (-)

# Capital circulante

## Consolidando la mejora de circulante en un entorno de fuerte crecimiento

### Reducción del Capital circulante

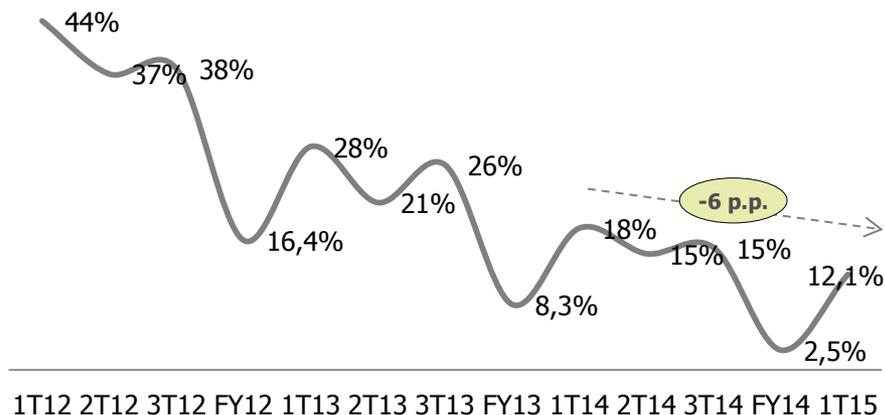


**Reducción del circulante en un entorno de actividad creciente** resultado de

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

1. Ventas de 2.846 MM € 2014 y promedio de guía de ventas para 2015 (3.275 MM €)

### Consolidación de la mejora del capital circulante s/ventas<sup>1</sup>



**Evolución del circulante alineada con las guías anuales**

**Aumento vs. diciembre** debido a la **estacionalidad** del negocio

# Puesta en marcha de Adwen: impacto contable

## Resumen impacto creación de Adwen en el Balance de Gamesa (MM €)

### ACTIVOS NETOS APORTADOS DADOS DE BAJA DEL BALANCE DE GAMESA

Inmovilizado Inmaterial (I+D MultiMW Offshore) e Inmovilizado Material	161,3
Otros	4,5
<b>TOTAL Aportación (A)</b>	<b>165,8</b>

### VALOR ASIGNADO A LA APORTACION DADOS DE ALTA EN EL BALANCE DE GAMESA

Participación Puesta en Equivalencia (50% de la JV Adwen)	100,0
Activos Financieros No corrientes (Préstamo accionista: cuenta a cobrar)	95,0
<b>TOTAL Valor asignado (B)</b>	<b>195,0</b>

## Resultado no recurrente por la creación y consolidación de Adwen en PyG (MM €)

### IMPACTO DETALLADO EN PyG

Plusvalía bruta no recurrente (B-A)	29,2	EBIT
Resultado puesta en equivalencia 50% Adwen 1T <sup>1</sup>	(2,5)	Resultado Puesta en Equivalencia
Estimación Gasto IS	(8,2)	Gasto IS
<b>Beneficio Neto no Recurrente</b>	<b>18,5</b>	<b>Beneficio Neto</b>

1. En perímetro de consolidación desde marzo 2015

# Perspectivas

---



# Perspectivas de creación de valor 2015 intactas

Guías 2015		
Volumen (MWe)	2.800-3.100	<b>Crecimiento rentable</b>
Ventas (MM €)	3.150-3.400	
Margen EBIT	≥8%	
Circulante s/Ventas	<5%	<b>Control del consumo de capital y de la inversión</b>
Capex s/Ventas	≤4%	
<b>ROCE</b>	<b>≥WACC+4%</b>	<b>Creando de valor</b>
Propuesta de dividendo: Pay Out Ratio	25%	<b>Restaurando el pago de dividendo</b>

- ✓ **Crecimiento (26% en actividad y 43% en ventas en 1T 15)** apoyado en cartera de pedidos y previsiones de actividad comercial para 2015
  - Cobertura<sup>1</sup> a marzo 15: 83% (vs. 64% a diciembre 14)
  - Impacto positivo de tipo de cambio en venta €/MWe (+13% en 1T 15) compensado parcialmente por el aumento de la contribución de China e India
- ✓ **Margen EBIT de un 8% en 1T 15** alineado con previsiones anuales (≥8%)
  - Sensibilidad del margen EBIT al tipo de cambio en 1T 15 (+0,8 p.p. vs 1T 14) alineada con previsión 2015: +/- 0,5 p.p.
  - Menor impacto de FX por mayor localización y políticas de cobertura dinámicas
- ✓ **Posición de deuda/caja en balance: 0,3x en 1T 15**

1. Cobertura basada en total de pedidos recibidos a 31 de marzo de 2015 para actividad 2015 sobre punto medio de guías de volumen para 2015 (2.800 MWe-3.100 MWe).

A low-angle, upward-looking photograph of a white wind turbine. The tower and the three blades are visible against a clear, bright blue sky. The blades are positioned in a 'Y' shape, with one pointing towards the top-left, one towards the top-right, and one towards the bottom-left. The lighting is bright, suggesting a sunny day.

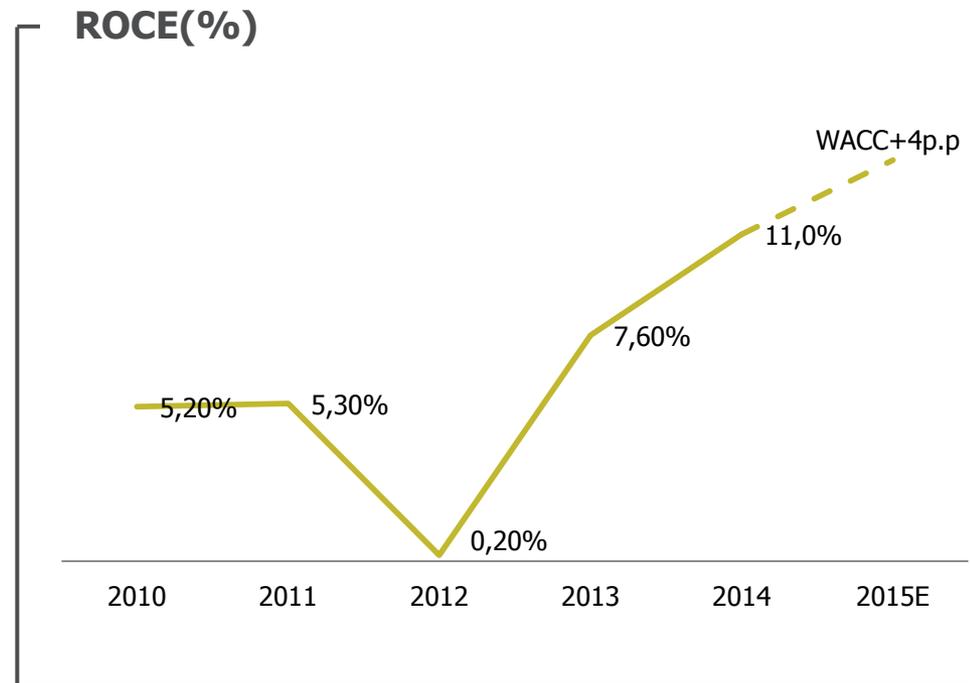
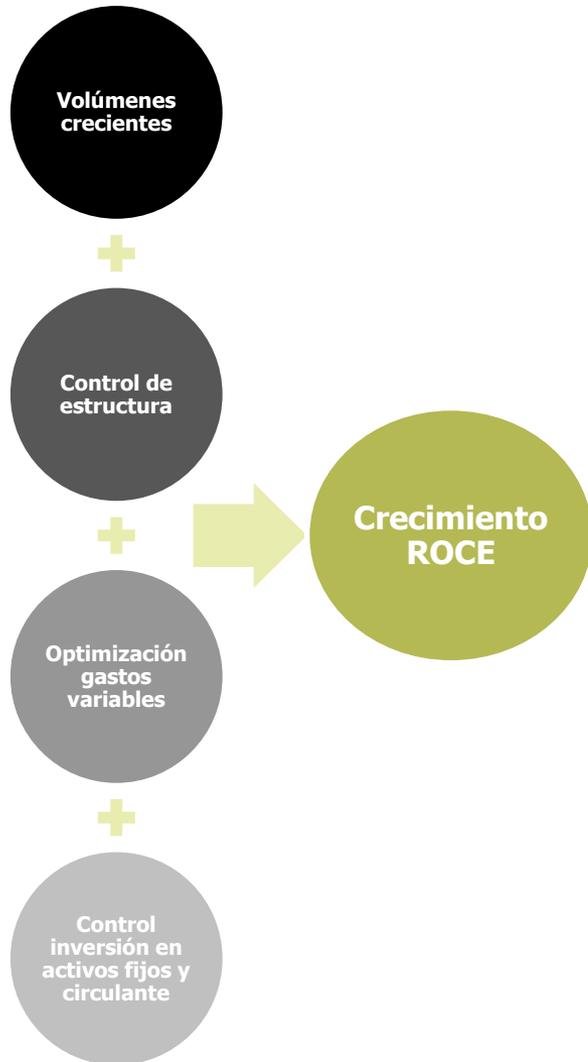
# Conclusiones

---

# Consolidando las tendencias de fortaleza comercial, crecimiento rentable y solidez de balance

- ▶ **Sólido comienzo del ejercicio** con actividad y rentabilidad crecientes y alineadas con las guías para 2015
- ▶ **Consolidación de la actividad comercial** con un fuerte crecimiento de pedidos reflejo del posicionamiento competitivo de la compañía
- ▶ **El estricto control de los costes de estructura y la solidez de balance se mantiene como prioridad** en un entorno de actividad creciente
- ▶ **Presentación de las perspectivas 2015-17** el 16 de junio en Madrid

# Acelerando la creación de valor



# 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



# 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**

Gamesa

