

Zamudio, 7 de Noviembre de 2013

Resultados Enero - Septiembre 2013

**RESULTADOS ALINEADOS CON EL RANGO SUPERIOR DE LAS GUÍAS DE MERCADO PARA
2013**

En un entorno económico complejo, Gamesa Corporación Tecnológica¹ cierra los primeros nueve meses de 2013 con unos resultados económico-financieros alineados con la parte alta de las guías comprometidas para el ejercicio -ventas de 1.655 MM € y un margen EBIT de un 5,4%²- y con una cobertura de un 100%³ sobre el rango superior del volumen de ventas comprometido para 2013. La deuda financiera neta de 765 MM €, un 28% inferior a la deuda financiera neta en septiembre 2012, refleja el aumento temporal del circulante resultado de la estacionalidad propia del negocio.

Principales magnitudes consolidadas 9M 2013⁴

- **Ventas:** 1.655 MM € (-20% a/a)
- **MWe vendidos:** 1.402 (-14% a/a)
- **EBIT:** 90 MM € (21x a/a)
- **Beneficio Neto (BN):** 31 MM €
- **Deuda Financiera Neta:** 765 MM € (-28% a/a)

Las ventas de grupo se sitúan en los 1.655 MM €, un 20% inferior a las ventas de los primeros nueve meses de 2012, resultado de un menor volumen de fabricación ligado a la alineación de fabricación a entregas en un entorno de ralentización de la demanda, un menor componente de obra civil y montaje, y la devaluación del real brasileño y la rupia india. El volumen de actividad se sitúa en 1.402 MWe, un 14% inferior al mismo periodo de 2012 (1.627 MWe), resultado principalmente de la caída del mercado estadounidense, parcialmente compensado por la contribución creciente de los mercados emergentes en América Latina, Asia y África. Dentro de la actividad y ventas del periodo **cabe destacar la evolución estanca del tercer trimestre que muestra una estabilización progresiva tanto del nivel de actividad (-7% a/a) como de ventas (-4% a/a)**, tendencia que se espera continúe durante el cuarto trimestre de 2013.

En contraposición al descenso de la actividad de fabricación, **las ventas de servicios de operación y mantenimiento continúan creciendo** por encima del crecimiento de la flota promedio en mantenimiento (+9,6% a/a), **hasta un 18,2% anual en los nueve primeros meses del ejercicio**, en línea con la estrategia del plan de negocio de dar prioridad al valor sobre el volumen. A septiembre de 2013 **la flota bajo mantenimiento ascendía a 19.830 MW, de la cual un 76,5% está contratado durante el horizonte del plan.**

¹ Gamesa Corporación Tecnológica incluye las actividades de fabricación de aerogeneradores y servicios de operación y mantenimiento – ambas actividades integradas en ejercicios anteriores dentro de la división de Aerogeneradores-. La actividad de desarrollo, construcción y venta de parques –integrada en ejercicios anteriores en Parques o Gamesa Energía- se encuentra integrada en la actualidad en la actividad de fabricación de aerogeneradores.

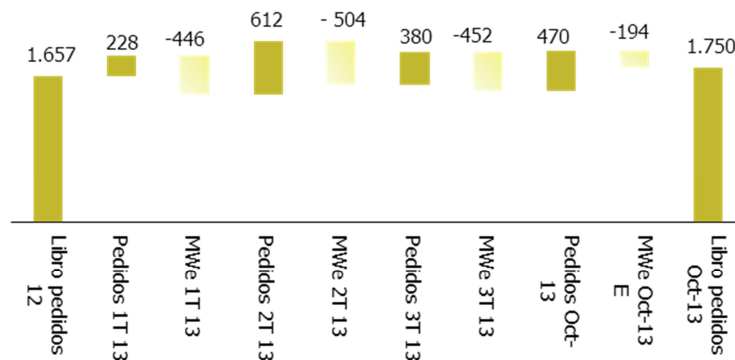
² El margen EBIT sobre ventas incluye elementos no recurrentes por importe de 4,8 MM € correspondientes básicamente a deterioro de cartera de parques.

³ Cobertura de ventas: pedidos en firme para venta 2013 s/ guía de volumen de ventas 2013 (rango superior de 2.000 MWe).

⁴ Cifras consolidadas incluyen el impacto de gastos no recurrentes por importe de 4,8 MM € en el EBIT y BN 9M 2013. Variaciones anuales se calculan sobre cifras proforma de 9M 2012, con Energía EE.UU. por discontinuadas e incluyendo gastos de reestructuración por importe de 18 MM € a nivel de EBIT y de BN.

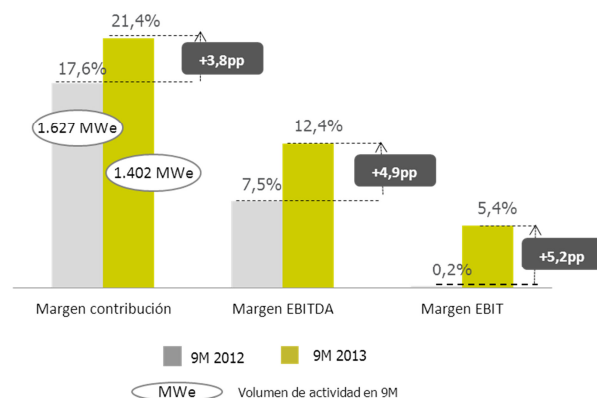
La entrada de pedidos en el tercer trimestre, **380 MW⁵**, supera ligeramente la entrada de pedidos en el tercer trimestre de 2012 y permite alcanzar un **100% de cobertura del rango superior de las guías de volumen** (2.000 MWe) comprometidas para el ejercicio. Durante el cuarto trimestre se intensifican los resultados **de la actividad comercial con 470 MW en nuevos pedidos en octubre**, dentro de los que cabe destacar un pedido de 202 MW para Iberdrola en EE.UU. y un pedido de 210 MW para Casa dos Ventos Energias Renováveis en Brasil.

EVOLUCIÓN DEL LIBRO DE PEDIDOS (MW)



La **recuperación de la rentabilidad del grupo** que se inicia tras la puesta en marcha del nuevo Plan de Negocio 2013-2015 **continúa durante el tercer trimestre de 2013** cerrando los primeros nueve meses del ejercicio con un margen EBIT de un 5,4%, 5,2 puntos porcentuales superior al margen de 2012 (0,2%)⁶, y por encima del rango previsto para el ejercicio (3%-5%).

EVOLUCIÓN DE LA RENTABILIDAD⁷



⁵ Entrada de pedidos en firme y confirmación de acuerdos marco para entrega en año en curso y siguientes.

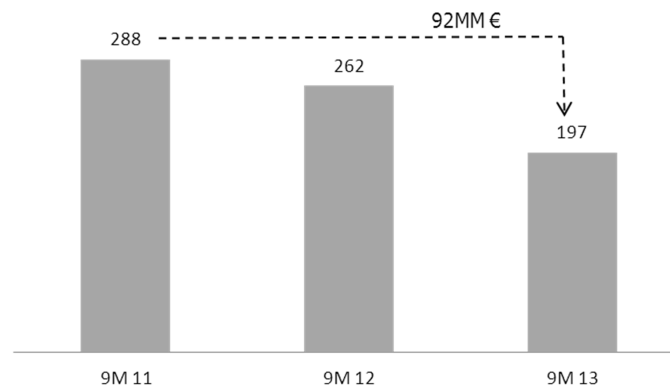
⁶ Margen EBIT 9M 2013 incluye 4,8 MM € por deterioro de la cartera de parques; margen EBIT 9M 12 con Gamesa Energía EE.UU. contabilizada como operación discontinuada, incluye 18 MM € de gastos extraordinarios.

⁷ Margen EBITDA incluye 10 MM € y el margen EBIT incluye 18 MM€ en gastos de reestructuración en 9M 2012; en el mismo periodo de 2013, el margen EBITDA incluye 3,2 MM € y el margen EBIT incluye 4,8 MM € en gastos no recurrentes, principalmente provisiones por deterioro de la cartera de parques.

Esta mejora de rentabilidad se consigue **gracias a la sólida ejecución del programa de ahorro de costes fijos y optimización de costes variables**, un mix favorable de proyectos y una fuerte contribución de la división de Servicios, que alcanza un margen EBIT de un 12,6% durante el periodo. De esta forma **Gamesa alcanza un beneficio operativo (EBIT) incluyendo gastos no recurrentes de 90 MM € en el periodo, 21 veces superior al beneficio operativo, de 4 MM € del mismo periodo de 2012.**

Dentro de la reestructuración de gastos fijos, hay que destacar unos resultados **por encima de los objetivos del plan, con unos ahorros acumulados en los 9 primeros meses del año de 92 MM €** en comparación al ejercicio 2011 y frente a un objetivo de ahorros acumulados para el 2013 de 100 MM €⁸.

EVOLUCIÓN DE GASTOS FIJOS (MM €)

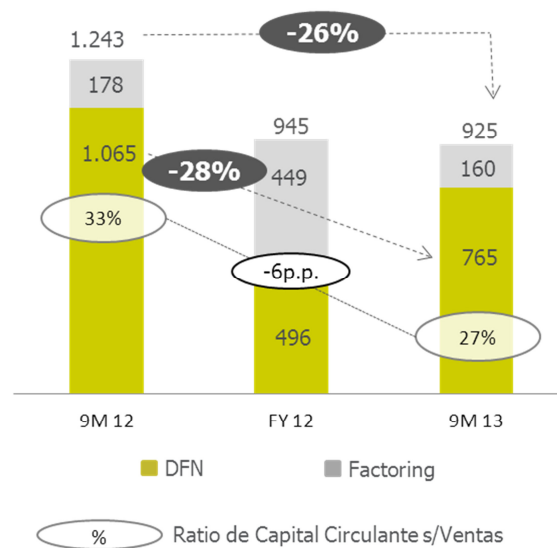


En lo referente a las medidas de optimización de los costes variables, dentro del programa de excelencia operativa se han lanzado ya una batería de medidas cuyo impacto progresivo se acelerará en la segunda parte del horizonte del plan. Los equipos multidisciplinares que agrupan recursos de calidad, ingeniería y fabricación están completamente operativos. Se ha producido un ajuste de la capacidad de fabricación interna al nuevo entorno de demanda y se han puesto en marcha nuevos procesos de fabricación entre los que destaca el proceso de infusión para la fabricación de palas con una inversión de c.9 MM € en Europa y en India durante los primeros 9 meses de 2013. En la cadena de suministro se ha lanzado ya la estrategia “built-to-print” con nuevos proveedores; se renegocian las condiciones con proveedores existentes, y se han puesto en marcha numerosas medidas de rediseño de producto para optimizar el coste manteniendo la fiabilidad y productividad del mismo. Mientras el ajuste de capacidad interna a volumen y tipología de demanda y la inversión en procesos de fabricación más eficientes permitirán al grupo garantizar la sostenibilidad y rentabilidad del negocio a futuro, **la reducción general de los costes variables de producto manteniendo la fiabilidad y productividad es necesaria para garantizar la competitividad de la energía eólica y su sostenibilidad en un entorno con subsidios decrecientes.**

Junto a la mejora de los niveles de rentabilidad, **Gamesa continúa avanzando en la mejora del balance y cierra septiembre con una reducción de la deuda financiera neta más el descuento sin recurso de 20 MM € respecto a diciembre de 2012** en línea con el objetivo de solidez de balance recogido en el plan. **La posición de deuda financiera neta asciende a 765 MM €, 300 MM € inferior a la deuda financiera neta a final de septiembre 2012, y 2,8 veces el EBITDA del grupo**, resultado del aumento temporal del circulante propio de la estacionalidad de la actividad. Dicho aumento se corregirá en el cuarto trimestre de 2013 para terminar el ejercicio en línea con los compromisos adquiridos (capital circulante s/ventas c. 15% y DFN < 2,5x EBITDA).

⁸ Objetivo de reducción de gastos fijos del PN 2013-2015 de 100 MM € respecto a la base 2011.

EVOLUCIÓN DE LA DEUDA FINANCIERA NETA Y DESCUENTO SIN RECURSO (MM €)



De esta forma se puede concluir que Gamesa cierra los primeros nueve meses de 2013 con unos resultados alineados con las guías para 2013, y con un modelo de negocio que, mediante el proceso de reducción de gastos fijos, optimización de costes variables y la focalización de la inversión, avanza hacia la visión de creación de valor recogida en el plan para 2015.

Principales Factores

Resultados Consolidados – 9M 2013

(MM €)	9M 2012 ⁽¹⁾	9M 2013 ⁽²⁾	% Var.	3T 2013
Ventas	2.077	1.655	-20%	539
Margen Contribución recurrente	367	354	-3%	108
MC recurrente / Ventas (%)	17,6%	21,4%	+3,8pp	20,1%
EBITDA recurrente	165	207	+26%	63
EBITDA recurrente / Ventas (%)	8,0%	12,5%	+4,6pp	11,8%
EBITDA	155	204	32%	60
EBITDA / Ventas (%)	7,5%	12,4%	+4,9pp	11,2%
EBIT recurrente	22	95	325%	25
EBIT recurrente / Venta (%)	1,1%	5,7%	+4,6pp	4,7%
EBIT	4	90	21x	24
EBIT / Ventas (%)	0,2%	5,4%	+5,2pp	4,5%
Beneficio recurrente (Pérdida)	-49	36	NA	10
Beneficio (Pérdida)	-67	31	NA	9
DFN	1.065	765	-28%	765

(1) 9M 2012 proforma presentado a efecto de comparación con Gamesa Energía USA por discontinuadas. Elementos no recurrentes: 10 MM € a nivel de EBITDA y 18 MM € a nivel de EBIT y de BN.

(2) Elementos no recurrentes en 9M 2013: 3,2 MM € a nivel de EBITDA y 4,8 MM € a nivel de EBIT y BN.

Actividad

Durante los nueve primeros meses de 2013 **Gamesa ha vendido 1.402 MW, un 14% inferior a la actividad de los nueve primeros meses de 2012**, principalmente como consecuencia de la reducción de actividad en EE.UU. Si bien, la actividad a cierre de septiembre se encuentra alineada con las guías anuales (1.800- 2.000 MW) y se ha completado la cobertura del 100% del rango superior de la guía de volúmenes.

La actividad de Aerogeneradores de los nueve primeros meses de 2013 se desglosa de la siguiente manera:

<i>(MW)</i>	9M 2012	9M 2013	% var.	Estatus
MW Entregado a cliente	1.855	1.358	-27%	Transmisión de propiedad al cliente, en parque o en fábrica; Facturado.
+ Variación de MWe Disponible ExWorks	-283	55	NA	Variación del stock de aerogeneradores disponible para entrega a cliente; Facturado ExWork.
+ Variación de MWe Grado de Avance	54	-11	NA	Variación del stock de aerogeneradores no disponible para entrega cliente; No Facturado.
MWe Vendidos	1.627	1.402	-14%	

Gamesa continúa con una presencia significativa en mercados emergentes.

- **América Latina y Cono Sur se presenta como la región con mayor contribución a las ventas (51%)**, convirtiéndose en el principal motor de crecimiento de la actividad (México, Brasil, Chile y Uruguay),
- **Europa y Resto del Mundo tiene una contribución a la ventas del 29%**,
- **India supone un 18% del total de ventas del periodo**, por encima de la contribución de 9M 2012
- **la contribución de EE.UU. y China a las ventas en los 9M 2013 ha sido muy poco significativa, con un 1% respectivamente.**

Cabe destacar que China se mantiene como principal centro de producción a nivel mundial (junto con España).

Desglose geográfico de MWe vendidos de Aerogeneradores (%)	9M 2012	9M 2013
EE.UU.	24%	1%
China	6%	1%
India	13%	18%
América Latina y Cono Sur	30%	51%
Europa y Resto del Mundo	26%	29%
TOTAL	100%	100%

Asimismo, **el segmento Gamesa 2.0 MW representa en su conjunto un 95% de los MWe vendidos** en el 9M 2013 frente al 90% del mismo periodo del año anterior.

Del mismo modo, **la actividad de Servicios progresa en línea con las expectativas**. A cierre de septiembre, Gamesa cuenta con una flota en operación y mantenimiento de 19.830 MW, un 8% superior a la existente a cierre del tercer trimestre de 2012.

Rentabilidad

La facturación de los nueve primeros meses de 2013 ha experimentado un descenso del 20% respecto al mismo periodo del año 2012, como consecuencia de la bajada de actividad (-14%) y de la reducción del ingreso medio por MWe excluyendo Servicios. La contribución de la unidad de Servicios a las ventas ha sido de 269 MM €, por encima de la registrada en los 9M 2012 (227 MM €).

La evolución del ingreso medio por MW (excluyendo la contribución de Servicios) se ha visto impactada negativamente por la evolución del tipo de cambio, la menor contribución a las ventas en 2013 de Gamesa Energía y el menor peso de las ventas ligadas a construcción y obra civil en los nueve meses de 2013 (cuyo impacto se revertirá parcialmente en el 4T de 2013).

Gamesa cierra el mes de septiembre con un resultado operativo (EBIT) consolidado acumulado de 90 MM €, situándose en un margen EBIT del 5,4% (comparado con un EBIT con costes de reestructuración en 9M 2012 de 4 MM € y un margen EBIT de 0,2%).

La evolución del resultado operativo respecto al 9M 2012 se explica por:

- menores volúmenes de venta (-4,6 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 (+6,0 p.p.),
- mejora de margen de contribución (+3,8 p.p.), por mejora de los costes variables, asociados a la superación de la curva de aprendizaje del modelo G97-2,0MW, las acciones de mejoras de costes asociadas al Plan 9/15 y un mix de proyectos favorable en el acumulado a 9M 2013.

Tal y como se adelantó en la última comunicación a mercado, se ha producido **en el 3T una ligera reducción de rentabilidad (vs. 1S 2013)** como consecuencia del mix de proyecto del trimestre, la mayor contribución de obra civil (con un menor margen) y una cierta depreciación en monedas de mercados emergentes. Dicho esto, la rentabilidad generada en el trimestre permite mantener una rentabilidad acumulada en los primeros nueve meses por encima de las guías de rentabilidad anuales (margen EBIT del 3-5%).

Cabe destacar que la unidad de Operación y Mantenimiento contribuye positivamente a la mejora del resultado de explotación de la compañía. La división cuenta con un margen EBIT del 12,6%, superior al registrado en el mismo periodo del 2012 como consecuencia de los planes de

acción puestas en marcha que permiten un aumento de las ventas y la rentabilidad superior al crecimiento de los MW en mantenimiento.

El beneficio neto se ve impactado por -4,9 MM € de resultado negativo por puesta en equivalencia asociado principalmente a la participación en 9REN y -2,5 MM EUR por la discontinuación de Gamesa Energía.

Balance

Gamesa finaliza el tercer trimestre de 2013 con un capital circulante de 605 MM €, lo que representa un 27% sobre ventas. Esto supone una reducción significativa respecto al mismo periodo del 2012 (-409 MM €) donde se registró un capital circulante de 1.015 MM € (33% sobre ventas).

Respecto al primer semestre de 2013 se produce un **incremento de circulante en el 3T principalmente ligado a la estacionalidad del negocio.**

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 75 MM € en la división de Aerogeneradores, muy por debajo del mismo periodo de 2012 (129 MM €).** Gamesa centra las inversiones de 2013:

- inversión en I+D asociada a nuevos productos y plataformas (G97-2.0 MW, G114-2.0 MW, Gamesa 4.5 MW y offshore),
- adecuación de capacidad productiva a la G97-2.0 MW y G114-2.0 MW,
- inversión vinculada a la fabricación de la plataforma Gamesa 4.5 MW.

Gamesa cierre el trimestre con una deuda financiera neta de 765 MM €, muy inferior a la registrada en 9M 2012 (1.065 MM EUR) y superior a la del primer semestre de 2013 (620 MM €).

Respecto a cierre de 2012, la deuda financiera neta y el descuento sin recurso a cierre de septiembre se mantiene en 925 MM EUR (vs. 945 MM EUR a diciembre).

En este sentido, **considerando la estacionalidad característica de este negocio, Gamesa progresa en la consecución de los objetivos de solidez financiera anunciados para final de año.**

Perspectivas

El **cuarto trimestre de 2013 ha comenzado con una intensa actividad comercial**, actividad que ha resultado en la entrada de **pedidos en firme por un volumen total de 470 MW en el mes de octubre**, un 24% superior a la entrada de pedidos en el tercer trimestre de 2013. Dicho volumen representa más de un 80% del total de pedidos recibidos en el cuarto trimestre de 2012.

El resultado de la intensa actividad comercial del cuarto trimestre se apoya en dos elementos clave de la estrategia comercial de Gamesa: la nueva cartera de producto y el posicionamiento en los mercados emergentes.

A finales de septiembre Gamesa firmó el primer pedido de G114-2.0 MW, 20 MW con Heritage en EE.UU., pedido que incluye el servicio de operación y mantenimiento durante 12 años, y está actualmente negociando pedidos en Europa y América Latina. El aerogenerador G114-2.0 MW es la última incorporación a la plataforma Gamesa 2.0-2.5 MW, un producto que proporciona al cliente aumentos de productividad (producción anual de energía) de hasta un 20%.

Durante el mes de octubre, Gamesa firmó el primer contrato de G128-5.0 MW con TuuliWatti en Finlandia por un volumen de 15 MW. Este pedido forma parte del acuerdo marco firmado en octubre de 2012 con la eléctrica finlandesa para la plataforma Gamesa 5.0 MW por un volumen total de 135 MW y del cual se ha concretado ya c. 90% en pedidos en firme. En noviembre de 2013 se ha firmado un segundo acuerdo marco por un volumen de 285 MW con el mismo cliente para entrega en 2015 y 2016. La plataforma Gamesa 5.0 MW es ideal para los mercados del norte de Europa y para el mercado de repotenciación al ofrecer una mayor valor actualizado neto del proyecto en aquellos mercados con limitación al tamaño del parque como es el caso de Alemania, Reino Unido o Francia, y una mayor tasa de rentabilidad interna en aquellos mercados que requieren torres altas y concentración de potencia como sucede en algunos mercados de Escandinavia. **Como resultado la contribución de los países nórdicos a la cartera de pedidos, inexistente en los primeros 9 meses de 2012, ascendía a un 4% en los primeros nueve meses de 2013.**

El posicionamiento en los mercados emergentes ha sido un segundo elemento clave en el resultado comercial de 2013, con una contribución mayoritaria al total de pedidos firmados durante los primeros nueve meses. De acuerdo al último informe de mercado de BTM, **el conjunto de instalaciones en Brasil, México e India crecerán más de un 10% anual en los próximos 4 años, y es en estos países en los que Gamesa se sitúa entre los 4 primeros fabricantes.**

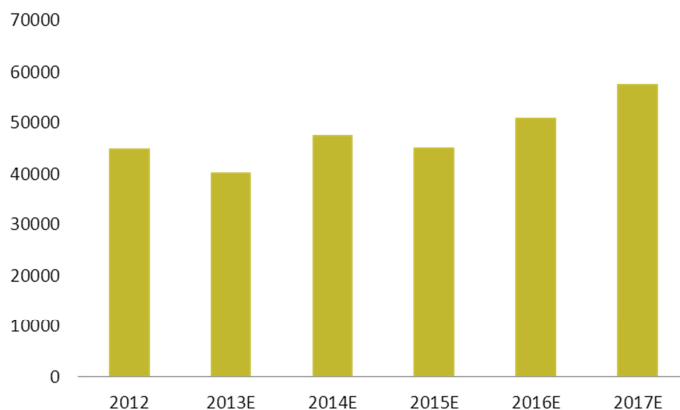
Es importante destacar que el posicionamiento competitivo de Gamesa en los mercados emergentes no se apoya exclusivamente en la cartera de producto sino también en

- las actividades de promoción de parques, que juegan un papel clave en el segmento de autoconsumo en México, y en el desarrollo del mercado en la India;
- equipos locales que cuentan con un conocimiento extenso del mercado, y por último
- el contenido local que en India ha permitido mantener la competitividad del producto frente a los fabricantes domésticos, y en Brasil ha permitido obtener el código Finame para los productos de Gamesa facilitando el acceso de nuestros clientes a la financiación del BNDES.

Estas características han permitido a Gamesa posicionarse como uno de los principales fabricantes de los proyectos eólicos ganadores de la última subasta eólica en Brasil (agosto 2013), subasta de la que ya se ha concretado el primer pedido con Casa dos Ventos Energias Renováveis por 210 MW.

Los resultados de esta intensa actividad comercial junto al desarrollo esperado de la demanda en 2014 apoyan nuestras expectativas de una evolución creciente del volumen de actividad para el año próximo.

Instalaciones anuales (MW)



Fuente: BTM "World Market Update 2012"

En referencia al ejercicio en curso, los resultados económico-financieros, la cobertura de pedidos alcanzada a septiembre y la evolución de la deuda financiera neta alineada con la estacionalidad propia del negocio, nos lleva no solo a reafirmar los objetivos comprometidos para el ejercicio sino a **posicionarnos en el límite superior de los objetivos de rentabilidad y volumen**, como se recoge en la tabla adjunta.

	Guías 2013 s.PN	9M 2013	Previsión 2013
Volumen (MWe)	1.800-2.000	1.402	c.2.000
Margen de contribución	17%-18%	21,4%	≥18%
Margen EBIT	3%-5%	5,4%	≥5%
Circulante AEGs s/ventas	c.15%	c.18,7%	c.15%
Capex (MM €)	<150	75	<150
DFN/EBITDA	<2,5x	2,8x	<2,5x
Generación Caja Libre Neta	>0	-270	>0

Conclusiones – Consolidando logros

Gamesa Corporación Tecnológica cierra los primeros nueve meses del año 2013 con unos **resultados económico-financieros que demuestran la solidez de la ejecución del PN 2013-2015** puesto en marcha en el cuarto trimestre de 2012, **y que se encuentran alineados en su totalidad con los compromisos adquiridos para 2013:**

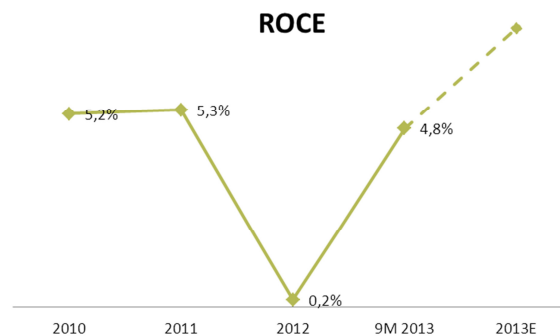
- 1.402 MWe de actividad,
- margen EBIT s/ventas de un 5,4%⁹ por encima del rango de guías 2013,
- deuda financiera neta de 765 MM € o 2,8x EBITDA del grupo.

La entrada de pedidos en los 9 primeros meses de 2013, con un volumen de 380 MW firmado en el tercer trimestre, permite alcanzar una **cobertura del 100% sobre el volumen de ventas comprometido para el ejercicio (1.800 MWe - 2.000 MWe)** y esperar una **actividad de c.2.000 MWe para 2013**. Mientras **la aceleración de la actividad comercial en octubre**, con 470 MW en nuevos pedidos, **apoya una evolución creciente de la actividad en 2014**.

La ejecución del programa de **reducción de gastos fijos**, con 92 MM € de ahorros en los primeros nueve meses de 2013 respecto al mismo periodo de 2011, **prácticamente alcanza los objetivos del plan para el año completo**¹⁰. Dichos ahorros junto a la optimización de gastos variables permiten a Gamesa conseguir unos **niveles de rentabilidad crecientes que superan el rango comprometido (3% a 5%)** para el ejercicio a pesar de la reducción de actividad: 5,2 puntos porcentuales superiores al margen EBIT del mismo periodo de 2012 (0,2%). Este crecimiento se ve apoyado adicionalmente por una composición favorable de proyectos y la contribución de la unidad de Servicios con un margen EBIT del 12,6%. Así Gamesa termina el periodo con un **EBIT de 90 MM €, 21 veces superior al EBIT del mismo periodo de 2012**¹⁰.

El nivel de **deuda financiera neta a septiembre de 765 MM €, 300MM € por debajo de la deuda financiera neta a septiembre de 2012, responde al objetivo del plan de dar prioridad a la solidez de balance**, con una contención tanto de la inversión en activos fijos como en circulante. De esta forma la inversión en activos fijos se reduce a 75 MM € frente a 129 MM € en los primeros nueve meses de 2012 y el ratio del circulante sobre ventas se reduce en 6 puntos porcentuales a/a, hasta terminar en un 27% en septiembre 2013. La subida temporal del nivel de deuda respecto a diciembre 2012 se debe a la estacionalidad propia del negocio del negocio y a la reducción del nivel de descuento sin recurso que baja de los 449 MM € en diciembre a 160 MM € en septiembre 2013. **De esta forma la DFN más descuento se reduce ligeramente (20 MM€) desde diciembre 2012.**

Como resultado de la mejora de rentabilidad y la solidez de balance, **Gamesa avanza en su objetivo de creación de valor con un retorno de capital empleado creciente de un 4,8%, casi en línea con el nivel de 2011.**



⁹ Guías margen EBIT: 3%-5%. Margen y EBIT 9M 2013 incluye 4,8 MM € de gastos no recurrentes, principalmente provisiones por deterioro de la cartera de parques; Margen EBIT 9M 2012 proforma con Gamesa Energía por discontinuadas de 4 MM € incluye 18 MM € de gastos de reestructuración.

¹⁰ Objetivo de reducción de gastos fijos de 100 MM € respecto a la base de 2011 de 385 MM €.

Anexo

Estados Financieros¹¹ enero-septiembre 2013

Gamesa Corporación Tecnológica

Cuenta de Pérdidas y Ganancias – MM €	9M 2012 ¹²	9M 2013
Facturación	2.077	1.655
+/- Variaciones en existencias de productos terminados y en curso	-32	36
Trabajos inmovilizado	69	47
Otros ingresos operativos	4	4
Consumos	-1.433	-1.109
Personal	-271	-227
Otros gastos	-259	-202
EBITDA	155	204
Amortizaciones	-75	-62
Provisiones	-69	-51
Pérdidas por deterioro de activos	-8	-2
Rdos en enajenación de activos no corrientes	0	0
EBIT	4	90
Ingresos financieros	9	7
Gastos financieros	-53	-43
Diferencias de cambio (-pérdidas/+ganancias)	0	-7
Resultados Pta. en Equivalencia	0	-5
Beneficio antes de Impuestos (Pérdidas)	-39	43
Impuestos	2	-8
Beneficio neto (Pérdidas)	-37	35
Rdo del periodo procedente de operaciones discontinuadas	-29	-3
Socios Externos	-1	-1
Resultado Sociedad Dominantes	-67	31

¹¹ 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.

¹² Cuenta de PyG 9M 2012 proforma a efectos comparativos de grupo, con Gamesa Energía EE.UU. por discontinuadas.

Balance de Situación - MM €	9M 2012¹³	9M 2013
Fondo de Comercio	387	387
Activos fijos operacionales, neto	796	573
Activos financieros no corrientes, neto	154	107
Impuestos diferidos	258	351
Existencias	784	576
Clientes	1.951	1.667
Administraciones públicas	357	346
Otras cuentas a cobrar	85	122
Activos financieros corrientes	12	43
Efectivo y equivalentes de efectivo	526	450
Activos mantenidos para la venta y operaciones discontinuadas	607	120
Total Activo	5.918	4.743
Fondos propios	1.615	1.023
Provisiones no corrientes e ingresos diferidos	225	277
Deuda financiera no corriente	1.208	962
Otros pasivos financieros no corrientes	51	46
Pasivo por impuesto diferido	71	70
Deuda financiera corriente	344	204
Acreedores comerciales y otras cuentas a pagar	1.861	1.823
Administraciones Públicas	211	236
Otros pasivos corrientes	113	86
Pasivos asociados a activos mantenidos para la venta	219	17
Total Pasivo	5.918	4.743

¹³ Balance de situación 9M 2012 proforma a efectos comparativos con 9M 2013, con Gamesa Energía EE.UU. por discontinuadas.

Estado de Flujo de Caja – MM €	9M 2013
Beneficio (con interrumpidas)	31
+ Amortizaciones	62
+ Provisiones	51
+ Deterioro	2
- Variación provisiones	-130
- Variación de impuestos LP neto	9
- Variación circulante	-169
- Otros	-44
Flujo de caja operacional	-188
- Inversiones	-80
- Otros	0
Flujo de caja del ejercicio	-268
- Dividendos pagados	0
- Variación acciones propias	0
- Otros	0
Flujo de caja	-269
DFN Inicial	496
DFN Final	765

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”