

Madrid, 23 de julio de 2013

Resultados Enero - Junio 2013

ALINEADOS CON EL PLAN DE NEGOCIO, ENCAUZADOS HACIA VISIÓN 2015

En un entorno económico complejo, Gamesa Corporación Tecnológica¹ cierra el primer semestre del año 2013 con ventas de 1.116 MM € y un EBIT de 66 MM €², equivalente a un margen de un 5,9% sobre las ventas del grupo, 5² puntos porcentuales superior respecto al margen EBIT del primer semestre de 2012. Esta mejora en la rentabilidad, en un entorno de menor actividad, se consigue gracias a la sólida ejecución del ejercicio de reducción de costes recogido en el plan de negocio 2013-2015. Asimismo, Gamesa reduce la cantidad de endeudamiento más descuento sin recurso de la compañía en 238 MM €³ desde diciembre de 2012, generando 109 MM € de caja libre neta en el segundo trimestre de 2013 y cumpliendo el objetivo de solidez de balance recogido en el plan.

Principales magnitudes consolidadas 1S 2013²

- **Ventas:** 1.116 MM € (-26,4% a/a)
- **EBIT:** 66 MM € (4,8x 1S 2012)
- **Beneficio Neto:** 22 MM €
- **Deuda Financiera Neta:** 620 MM € (2,2x EBITDA⁴)
- **MWe vendidos:** 950 (-16,7% a/a)

Las ventas de grupo se sitúan en los 1.116 MM €, un 26,4% inferior a las ventas del primer semestre 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, que se recuperará en el segundo semestre del ejercicio, y la devaluación del real brasileño y la rupia india. El volumen de actividad se sitúa en 950 MWe, un 16,7% inferior al primer semestre de 2012 (1.140 MWe), resultado 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 semestral cabe destacar la disminución de GDA más exworks en un 44% con respecto al primer semestre de 2012 resultado de la alineación de fabricación a entregas mencionada anteriormente.

En contraposición al descenso de la actividad de fabricación, **las ventas de servicios de operación y mantenimiento crecen un 18% en el semestre**, por encima del 10% de crecimiento de la flota promedio en mantenimiento, en línea con la estrategia del plan de negocio de priorizar valor sobre volumen. El libro de pedidos de servicios crece casi un 50% desde diciembre 2012, con un volumen de contratación en el semestre similar al volumen firmado durante los 12 meses anteriores. En este

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 Las cifras del primer semestre de 2013 incluyen 3,9 MM € de provisiones por deterioro de cartera de parques dentro del EBIT y BN del grupo. Las cifras del primer semestre de 2012 incluyen extraordinarios por importe de 9 MM € a nivel de EBIT y BN. Las variaciones con respecto a 2012 se calculan sobre las cuentas del grupo con las operaciones de Gamesa Energía EE.UU. contabilizadas como operación discontinuada.

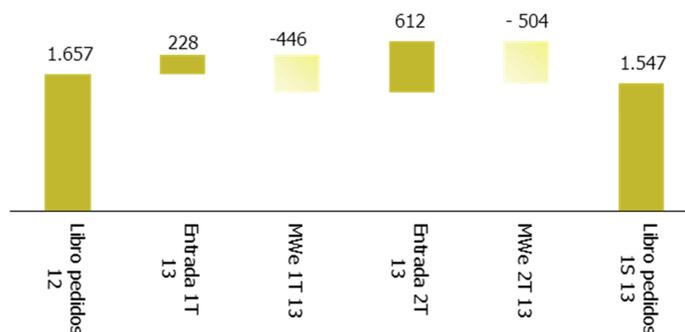
³ 620 MM € de deuda financiera neta y 86 MM € de descuento sin recurso en 1S 2013 vs. 496 MM € de deuda financiera neta y 449 MM € de descuento sin recurso a diciembre 2012.

⁴ Ratio de DFN/EBITDA calculado sobre EBITDA sin gastos de reestructuración.

sentido cabe destacar tanto la fidelización de los clientes, con más de 5.000 MW renovados con grandes eléctricas durante el semestre, como el aumento de la duración de los contratos y de la penetración de servicios de valor añadido. Así, los contratos firmados con el Consorcio Morrinhos (150 MW en Brasil), CLP (130 MW en India) y Veronagest (134 MW en Italia) durante los últimos tres meses tienen una duración superior o igual a los 10 años mientras que los contratos firmados con Veronagest y FCC (421 MW durante 7 años en España) incorporan el algoritmo de mejora de la curva de potencia y el programa Gamesa Premium Availability. Como resultado de esta intensa labor comercial **el 76,5% de la flota bajo mantenimiento está contratada durante el horizonte del plan.**

La intensidad de la actividad comercial de Gamesa se refleja también en la **fuerte recuperación de la firma de pedidos durante el segundo trimestre de 2013, con la entrada de 612 MW⁵ casi 3 veces el volumen firmado durante el primer trimestre de 2013** y un 12% superior al volumen de pedidos firmado durante el mismo periodo de 2012. Dicha recuperación viene impulsada por el mercado brasileño y el mercado indio, tras la instauración del incentivo a la producción renovable (GBI). De esta forma **Gamesa cierra junio con una cobertura de un 90%⁶ sobre el promedio del rango de volumen de ventas comprometido para 2013.**

EVOLUCIÓN DEL LIBRO DE PEDIDOS (MW)



Junto a la recuperación del ritmo de pedidos, **Gamesa recupera también la rentabilidad** con un margen EBIT de un 5,9%, 5 puntos porcentuales superior al margen del primer semestre de 2012 (0,9%), y por encima del rango previsto para el ejercicio⁷. Esta mejora 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 12,9% durante el primer semestre de 2013. De esta forma Gamesa alcanza un beneficio operativo de 66 MM € en el periodo, casi cinco veces superior al beneficio operativo, de 14 MM € del mismo periodo de 2012⁸.

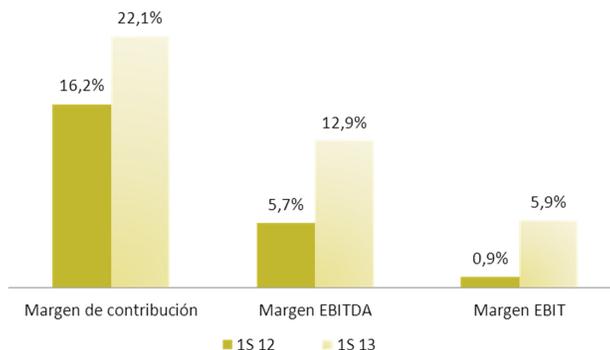
⁵ Entrada de pedidos en firme y confirmación de acuerdos marco para entrega en año en curso y siguientes.

⁶ Guía de volumen de ventas 2013: 1.800-2.000 MW.

⁷ Guía de margen operativo 2013: 3%-5%.

⁸ EBIT con Gamesa Energía EE.UU. contabilizada como operación discontinuada e incluyendo 9 MM € de gastos extraordinarios; EBIT 1S 2013 incluye 3,9 MM € por deterioro de la cartera de parques.

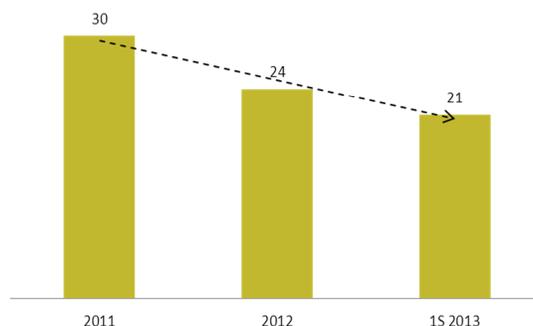
EVOLUCIÓN DE LA RENTABILIDAD⁹



Dentro de la reestructuración de gastos fijos, al terminar el primer semestre de 2013 se había completado la adecuación del personal de estructura, reducido el número de centros (16 centros en el primer semestre de 2013 y 40 desde fin de 2011), ajustado los gastos generales (alquileres, viajes, consultoría...) y puesto en marcha una central logística que consolida la actividad de 7 almacenes. Estas acciones han permitido cerrar el semestre con **ahorros totales de 39 MM € respecto de la base de costes fijos del mismo periodo de 2012, y de 57 MM € respecto al primer semestre de 2011, en línea con el objetivo del plan¹⁰**.

Dentro de la optimización de los costes variables cabe destacar la puesta en marcha, durante el segundo trimestre de 2013, de la reducción y traslado de capacidad en España, anunciada en el mes de abril, con el cierre de las plantas de Albacete y Tudela y la eliminación de una línea de fabricación en Somozas. El acuerdo con los representantes de los trabajadores ha permitido reducir el número de bajas a 342, con posibilidad de 102 recolocaciones en otros centros productivos. Asimismo se procederá a la adecuación del proceso de fabricación de palas en Somozas al nuevo sistema de infusión, con una inversión de 9 MM € durante la segunda mitad de 2013. Este **ajuste de capacidad a volumen y tipología de demanda**, que se une al cierre de 6 centros productivos durante el cuarto trimestre de 2012, **y la inversión en procesos de fabricación más eficientes permitirán al grupo garantizar la sostenibilidad y rentabilidad del negocio a futuro.**

EVOLUCIÓN PLANTAS (GLOBAL)



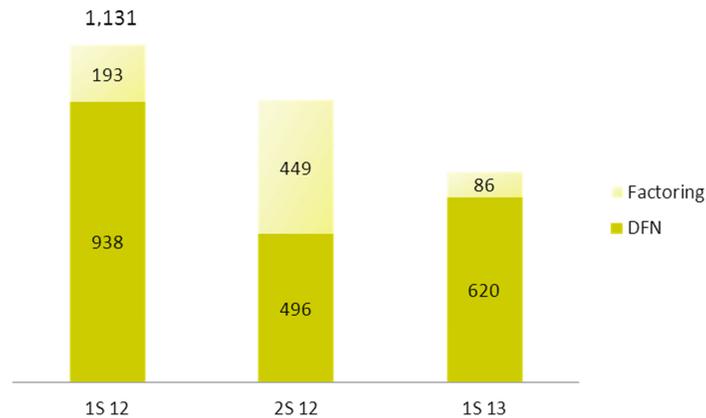
Junto a la mejora de los niveles de rentabilidad, **Gamesa continua avanzando en la mejora del balance y cierra el primer semestre de 2013 con una reducción de la deuda financiera neta más el descuento sin recurso de 238 MM € respecto a diciembre de 2012, y de 425 MM € respecto a junio 2012, en línea con el objetivo de solidez de balance recogido en el plan. La posición de deuda financiera neta asciende a 620 MM €, 109 MM € inferior a la deuda financiera**

⁹ Margen EBITDA 2012 incluye 8 MM € en gastos de reestructuración y 9 MM€ en margen EBIT; Margen EBIT 2013 incluye 3,9 MM € en provisiones por deterioro de la cartera de parques.

¹⁰ Objetivo de reducción de gastos fijos del PN 2013-2015 de 100 MM € respecto a la base 2011.

neta a final de marzo 2013, y 2,2 veces el EBITDA del grupo, en línea con el objetivo establecido para el ejercicio (<2,5x EBITDA).

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



De esta forma se puede concluir que Gamesa cierra el primer semestre de 2013 con unos resultados alineados con el plan de negocio y 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 – 1er Semestre 2013

| (MM €) | 1S 2012 ⁽¹⁾ | 1S 2013 ⁽²⁾ | % Var. | 2T 2013 |
|---------------------------------------|------------------------|------------------------|--------|---------|
| Ventas | 1.516 | 1.116 | -26% | 625 |
| Margen Contribución recurrente | 246 | 246 | 0% | 139 |
| MC recurrente / Ventas (%) | 16,2% | 22,1% | +5,8pp | 22,2% |
| EBITDA recurrente | 95 | 144 | +52% | 95 |
| EBITDA recurrente / Ventas (%) | 6,2% | 12,9% | 6,7pp | 15,2% |
| EBITDA | 87 | 144 | +66% | 95 |
| EBITDA / Ventas (%) | 5,7% | 12,9% | +7,2pp | 15,2% |
| EBIT recurrente | 23 | 69 | 202% | 48 |
| EBIT recurrente / Venta (%) | 1,5% | 6,2% | +4,7% | 7,6% |
| EBIT | 14 | 66 | 376% | 44 |
| EBIT / Ventas (%) | 0,9% | 5,9% | +5,0pp | 7,0% |
| Beneficio recurrente (Pérdida) | -24 | 26 | NA | 19 |
| Beneficio (Pérdida) | -33 | 22 | NA | 16 |
| DFN | 938 | 620 | -318 | 620 |

(1) 1S 2012 proforma presentado a efecto de comparación con Gamesa Energía USA por discontinuadas. Elemento no recurrentes: 8 MM € a nivel de EBITDA y 9 MM € a nivel de EBIT y de BN.

(2) Elementos no recurrentes en 1S 2013: 3,9 MM € a nivel de EBIT y BN por provisiones por deterioro de cartera de parques.

Objeto de revisión limitada por auditor externo

Actividad

Durante el primer semestre **Gamesa ha vendido 950 MW, un -17% inferior a la actividad del primer semestre de 2012**, principalmente como consecuencia de la reducción de actividad en EE.UU. Si bien, la actividad del primer semestre se encuentra dentro de las guías de mercado (1.800- 2.000 MW).

La actividad de Aerogeneradores del primer semestre de 2013 se desglosa de la siguiente manera:

| (MW) | 1S 2012 | 1S 2013 | % var. | Estatus |
|--|--------------|------------|-------------|---|
| MW Entregado a cliente | 929 | 833 | -10% | Transmisión de propiedad al cliente, en parque o en fábrica; Facturado. |
| + Variación de MWe Disponible ExWorks | -14 | 143 | NA | Variación del stock de aerogeneradores disponible para entrega a cliente; Facturado ExWork. |
| + Variación de MWe Grado de Avance | 224 | -25 | NA | Variación del stock de aerogeneradores no disponible para entrega cliente; No Facturado. |
| MWe Vendidos | 1.140 | 950 | -17% | |

Asimismo, en el primer semestre del año **la variación de MWe disponibles ExWorks y Grado de Avance se han visto reducidos respecto a 2012 como consecuencia de una alineación de fabricación a entregas en entorno de ralentización de la demanda.**

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 (48%),** convirtiéndose en el principal motor de crecimiento de la actividad (México, Brasil, Chile y Uruguay),
- **Europa y RoW tiene una contribución a la ventas del 32%,**
- **India supone un 16% del total de ventas del periodo,** en línea con la contribución del 1S 2012,
- **la contribución de EEUU y China a las ventas en el primer semestre ha sido muy poco significativa,** con un 4% y 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 (%) | 1S 2012 | 1S 2013 |
|---|----------------|----------------|
| EE.UU. | 25% | 4% |
| China | 5% | 1% |
| India | 14% | 16% |
| Latinoamérica y Cono Sur | 40% | 48% |
| Europa y Resto del Mundo | 17% | 32% |
| TOTAL | 100% | 100% |

Asimismo, **el segmento Gamesa 2,0 MW representa en su conjunto un 98% de los MWe vendidos** en el 1S 2013 frente al 89% del mismo periodo del año anterior.

Del mismo modo, **la actividad de Servicios progresa en línea con las expectativas**. A cierre de junio, Gamesa cuenta con una flota en operación y mantenimiento de 19.450 MW, un 7% superior a la existente a cierre del primer semestre de 2012.

Rentabilidad

La facturación del primer semestre de 2013 ha experimentado un descenso del -26% respecto al mismo periodo del año 2012, como consecuencia de la bajada de actividad, que se estabilizará en el segundo semestre, y de la reducción del ingreso medio por MWe excluyendo servicios. La contribución de la unidad de Servicios a las ventas ha sido de 180 MM €, por encima de la registrada en el 1S 2012 (152 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 el primer semestre 2013 (estacionalidad cuyo impacto se revertirá en el segundo semestre de 2013).

Gamesa cierra el semestre con un resultado operativo (EBIT) consolidado de 66 MM €, situándose en un margen EBIT del 5,9% (comparado con un EBIT con costes de reestructuración en el 1S 2012 de 14 MM € y un margen EBIT de 0,9%).

La evolución del resultado operativo respecto al 1S 2012 se explica por:

- menores volúmenes de venta (-6,2 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 (+5,3 p.p.),

- mejora de margen de contribución (+5,9 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 semestre.

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 12,9%, superior al registrado en el mismo periodo del 2012 como consecuencia de los planes de acción puestos 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 4,6 MM € de resultado negativo por puesta en equivalencia asociado principalmente a la participación en 9REN.

Balance

Gamesa finaliza el primer semestre de 2013 con un capital circulante de 494 MM €, lo que representa un 22% sobre ventas. Esto supone una reducción significativa respecto a primer trimestre de 2013 (-166 MM €) donde se registró un capital circulante de 660 MM € (25% sobre ventas).

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 51 MM € en la división de Aerogeneradores, muy por debajo del mismo periodo de 2012 (97 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 620 MM €, inferior a la registrada en el primer trimestre de 2013 (729 MM €). Respecto a cierre de 2012, la deuda financiera neta y el descuento sin recurso se reduce en -238 MM €, alcanzando 706 MM € vs. 944 MM € al cierre de 2012.

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.**

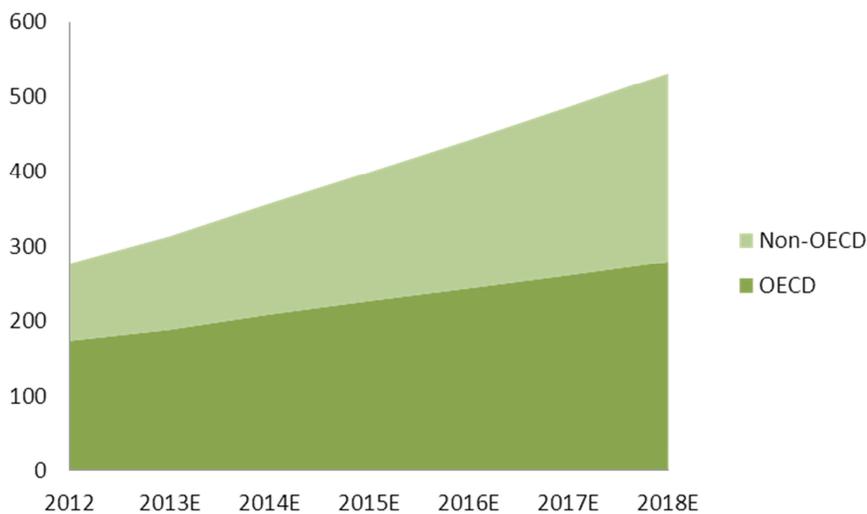
Perspectivas

Desarrollo de la demanda global: Perspectivas de crecimiento a medio/largo plazo inalteradas a pesar de la complejidad del entorno actual.

La puesta en marcha en octubre de 2012 del Plan de Negocio 2013-15 obedece a la necesidad de recuperar la rentabilidad en el entorno actual, con tasas de crecimiento de dígito único, sobre-capacidad y presión en precios, manteniendo la flexibilidad necesaria para acometer el crecimiento cuando la demanda repunte.

A pesar de que la situación continúa siendo compleja, la **Agencia Internacional de la Energía (AIE)** en su reciente publicación (*Medium-Term Market Report 2013*) mantiene sus perspectivas sobre el potencial de las **energías renovables** a futuro y estima que **van a ser las principales beneficiarias del crecimiento en instalaciones en el medio y largo plazo**. Dentro de dichas fuentes renovables la madurez y fiabilidad de la eólica terrestre la posicionan como la segunda fuente más relevante detrás de la hidráulica. En este sentido, **la AIE estima que las instalaciones eólicas crecerán un 11,5% anualmente (TCAC¹¹) entre 2012 y 2018, hasta alcanzar una capacidad de 531.000 MW. Este crecimiento se encontrará liderado por las economías emergentes con una tasa de crecimiento anual compuesto dos veces superior a la tasa esperada en las economías desarrolladas (TCAC: 16% vs. 8%) como recoge el gráfico adjunto.**

EVOLUCIÓN INSTALACIONES EÓLICAS (GW)

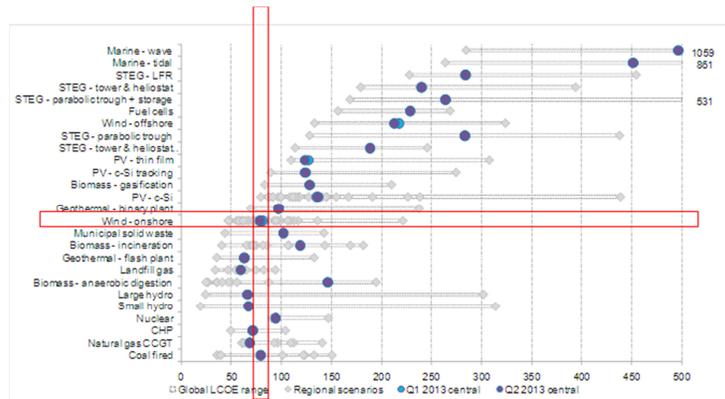


Fuente: Agencia Internacional de la Energía "Medium-Term Market Report 2013"

Esta visión de crecimiento sostenido en el largo plazo se apoya en el aumento de la eficiencia experimentado por las energías renovables, eficiencia que, de nuevo, es especialmente relevante en el caso de la energía eólica. Los últimos informes publicados por Bloomberg New Energy Finance posicionan la energía eólica por delante de la nuclear, alineada con el carbón y muy próxima tanto a la hidráulica como a las centrales gasistas de ciclo combinado como recoge el gráfico adjunto.

¹¹ TCAC: Tasa de crecimiento anual compuesto

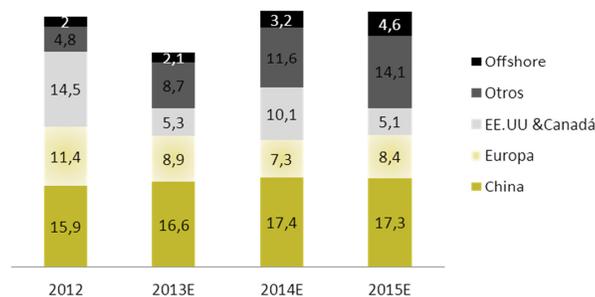
EVOLUCIÓN DEL COSTE NORMALIZADO DE LA ENERGÍA (\$/mWH)



Fuente: Bloomberg New Energy Finance "Levelised cost of electricity update Q2 2013"

Sin embargo, en un horizonte temporal más inmediato el crecimiento de la demanda continua siendo débil, consecuencia principalmente de la debilidad económica de los mercados desarrollados y su impacto en los regímenes de apoyo a las energías renovables. Esto es así especialmente en Europa donde los cambios y la incertidumbre regulatoria están teniendo un severo impacto en el ritmo de instalaciones en todo el continente como puede apreciarse en la última actualización de la demanda esperada de Bloomberg New Energy Finance.

EVOLUCIÓN DE INSTALACIONES EÓLICAS 2012-2015E (GW)

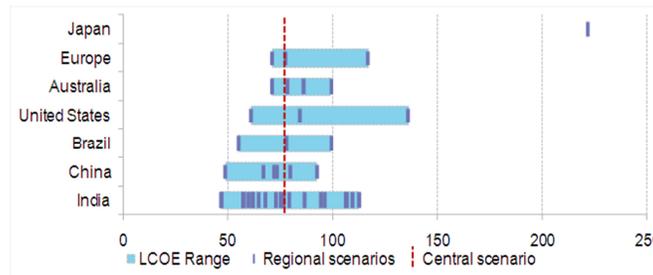


Fuente: Bloomberg New Energy Finance "Q2 Wind market Outlook"

Aunque el gráfico también revela una continuidad en el patrón de expansión/contracción de la demanda en EE.UU, patrón generado por un sistema de apoyo a las renovables volátil, recientemente la administración americana ha hecho público su apoyo a la necesidad de un desarrollo renovable sostenible en el largo plazo. Dicho apoyo, aunque pendiente de concretarse, podría dar lugar a una mejoría de la demanda procedente de uno de los principales mercados mundiales, por encima de las estimaciones incluidas en el plan de negocio de Gamesa.

Esta debilidad procedente de los mercados desarrollados se compensa parcialmente por el crecimiento de los mercados emergentes que prevén casi triplicar el ritmo de instalaciones en el horizonte del plan de negocio, hasta alcanzar los 14.000 MW anuales. Este crecimiento no solo está impulsado por necesidades energéticas reales sino también por un recurso eólico que aumenta la competitividad de la energía eólica respecto a las fuentes de energía tradicional. Como queda reflejado en el gráfico adjunto, el coste de electricidad eólico normalizado se encuentra en estos nuevos mercados por debajo del coste de la energía eólica en los mercado maduros, especialmente en Europa.

EVOLUCIÓN DEL COSTE NORMALIZADO DE LA ENERGÍA EÓLICA POR REGIÓN (\$/mWH)



Fuente: Bloomberg New Energy Finance "Levelised cost of electricity update Q2 2013"

Estrategia comercial adaptada a la complejidad del entorno en el corto y medio plazo

En este entorno de menor crecimiento global en el corto plazo, con una mayor volatilidad y dispersión geográfica de la demanda, la **estrategia comercial juega un papel fundamental a la hora de garantizar un crecimiento sostenible**. En este sentido Gamesa asienta su estrategia sobre los siguientes pilares:

- 1) la **diversificación geográfica**, con ventas en más de 40 países,
- 2) la **fortaleza del posicionamiento en los mercados emergentes**, apoyada en el extenso conocimiento local, el conocimiento de las necesidades del cliente, y la fiabilidad y solidez en la ejecución,
- 3) el **desarrollo de nuevos servicios de O&M** para aumentar la rentabilidad de los parques de nuestros clientes, especialmente importante en aquellos mercados maduros sometidos a ajustes en los incentivos renovables,
- 4) una **cartera de producto orientada a ofrecer un coste de energía competitivo**, cartera de la que cabe destacar:
 - a. el papel que juega la nueva plataforma multi-MW (5 MW) especialmente en los mercados del norte de Europa con un peso creciente a partir del 2015,
 - b. **el papel de la G114 (2 MW -2,5 MW)** dentro el segmento mainstream de demanda, que avanza en la optimización del coste de energía al ofrecer aumentos del 20% en la producción anual de energía con respecto a la G97 para clases de viento bajas, **aumentos de productividad que van ligados a mejoras de precio** y que ganará peso en las ventas de las segunda mitad de 2014 y en 2015.

Optimización de costes: Estructura corporativa y modelo de fabricación alineados con la visión 2015

Junto a la importancia de una estrategia comercial y de producto sólida y adecuada a la situación de mercado, Gamesa pone en marcha en su plan de negocio una reestructuración de los costes fijos

(reducción del punto de equilibrio operativo de 2.000 MW a 1.300 MW) y optimización de costes variables que le permita **recuperar la rentabilidad en el valle del ciclo y maximizarla en el pico**.

Con las medidas de reducción de la estructura puestas en marcha en el primer trimestre de 2013, la concentración de la compañía durante el segundo semestre del año se encuentra en la optimización de los costes variables. En este sentido, y alcanzado el acuerdo de reducción y traslado de capacidad en España durante el segundo trimestre, Gamesa comienza el segundo semestre con nueve plantas menos y una capacidad global adaptada a la demanda esperada en el horizonte del plan y acorde a los requisitos de contenido local. El desarrollo de la cadena de suministro le permitirá a la compañía acometer cualquier crecimiento de demanda adicional a lo esperado en el plan.

Junto a la reducción y localización de la capacidad en los mercados adecuados, Gamesa también avanza en la mejora de sus procesos productivos. En este sentido durante el cuarto trimestre de 2012 y primer semestre de 2013 se acometió la inversión en el proceso de fabricación de palas en la India por un montante de 5 MM €, con la fabricación del primer rotor en el primer semestre de 2013, y durante el segundo semestre del año se acometerá el cambio del proceso de fabricación de palas en Somozas, con la fabricación de los primeros rotores lista para el 2014. Solo este cambio del proceso de fabricación de palas debiera conducir a ahorros de un 25% en el coste interno del rotor para 2015.

Adicionalmente Gamesa espera generar ahorros adicionales procedentes de la cadena de suministro. Dichos ahorros proceden de un conjunto de medidas entre las que cabe destacar el rediseño de producto (10%-12% de ahorro en el coste de la torre en 2015), re-negociación con proveedores existentes para componentes actuales y la ampliación de la base de proveedores.

Confirmación guías 2013

Como resultado de la ejecución del ejercicio de reducción de costes fijos y optimización de costes variables, reflejada en las rentabilidades del primer semestre, de la recuperación del ritmo de pedidos en el segundo trimestre del año, que permite cerrar junio 2013 con una cobertura de un 90% sobre el volumen guiado de ventas, y de la evolución de la deuda que cierre el semestre con 620 MM € o 2,2x el EBITDA del grupo, **Gamesa está en condiciones de reiterar las guías del ejercicio** recogidas en la tabla adjunta.

| | Guías 2013 | 1S 2013 |
|-----------------------------------|-------------|---------|
| Volumen (MWe) | 1.800-2.000 | 950 |
| Margen de contribución | 17%-18% | 22,1% |
| Margen EBIT | 3%-5% | 5,9% |
| Circulante AEGs s/Ventas | c.15% | c.18% |
| Capex (MM €) | <150 | 51 |
| DFN/EBITDA | <2,5X | 2,2x |
| Generación Caja Libre Neta (MM €) | >0 | -124 |

Sin embargo es conveniente destacar el impacto de los siguientes factores en el segundo semestre del ejercicio:

- menor estacionalidad en el volumen de actividad que se mantendrá relativamente estable respecto al primer semestre del ejercicio en 2013; sin embargo se producirá un ritmo superior de entregas contribuyendo a la reducción del circulante y deuda financiera neta durante la segunda mitad del ejercicio,
- mayor componente de obra civil y montaje que aumentará el valor de venta por MW, revirtiendo parte del declive de la primera mitad del ejercicio,

- un mix de proyectos que, junto al mayor componente de obra civil y montaje, reducirá el margen de contribución por debajo del margen del primer semestre, a pesar de contar con un impacto favorable de la optimización de costes variables.

Conclusiones

En un entorno de ralentización de la demanda, resultado de la debilidad económica global, **Gamesa cierra el primer semestre de 2013 con unos resultados económico-financieros alineados con las guías 2013 y con el PN 2013-15:**

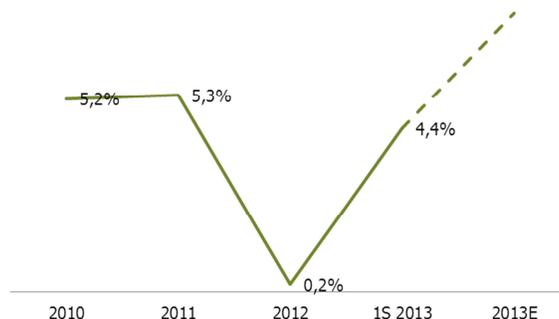
- 950 MWe de actividad y un 90% de cobertura a junio de la guía de volumen de ventas 2013 (1.800-2.000 MW),
- margen EBIT s/ventas del grupo de un 5,9%¹² por encima del rango de guías para 2013 (3%-5%),
- deuda financiera neta de 620 MM € o 2,2x EBITDA del grupo.

A pesar de un menor nivel de actividad, la sólida ejecución del programa de reducción de gastos fijos y optimización de gastos variables permite a Gamesa conseguir **niveles de rentabilidad crecientes**, hasta 5 puntos porcentuales superiores al margen EBIT del mismo periodo de 2012 (0,9%). Este crecimiento se ve apoyado adicionalmente por una composición favorable de proyectos y la contribución de los servicios de operación y mantenimiento con un margen EBIT del 12,9%. Así Gamesa termina el semestre con un **EBIT de 66 MM €, casi 5 veces superior al EBIT del primer semestre de 2012**¹³.

El aumento de rentabilidad del periodo junto con el estricto control del circulante y la contención de la inversión que se reduce un 48% a/a en el periodo permiten a Gamesa continuar manteniendo un balance sólido, con **una reducción del total de endeudamiento más descuento sin recurso desde los 944 MM € a final de 2012 hasta los 706 MM € a final de junio de 2013**, además de generar caja libre neta de 109 MM € en el segundo trimestre del año.

El impacto de la reducción de gastos fijos y optimización de los costes variables no se reduce sin embargo al corto plazo sino que está **encauzando la organización hacia la visión recogida en el plan para el 2015**. En este sentido ya se han puesto en marcha la práctica totalidad de las medidas de ahorro de gastos fijos destinadas a **reducir el punto muerto operativo a una actividad de 1.300 MW** frente a 2.000 MW de actividad en 2012, mediante una reducción de 100 MM € en la estructura de gastos fijos con respecto a 2011. También se avanza en las medidas de optimización de los costes variables con la adecuación de la capacidad productiva interna a las estimaciones de demanda, la introducción de procesos de fabricación más eficientes y ahorros en la cadena de suministro que permitan **mejorar el margen de contribución en cuatro puntos porcentuales** al final del plan. Estas mejoras junto con la reducción de la inversión en activos fijos y el control del circulante contribuyen a mejorar la creación de valor en línea con el objetivo planteado en el plan.

EVOLUCIÓN DEL ROCE¹⁴



¹² Margen EBIT incluyendo 3,9 MM € de provisiones por deterioro de la cartera de parques.

¹³ EBIT 1S 2013 de 66 MM € incluye 3,9 MM € de provisiones por deterioro de la cartera de parques y EBIT 1S 2012 proforma con Gamesa Energía por discontinuadas de 14 MM € incluye 9 MM € de gastos de reestructuración.

¹⁴ Cálculo del ROCE a 1S 2013 sobre datos de los últimos 12 meses: junio 2012 a junio 2013; ROCEs anuales calculados en base a cifras del año fiscal/natural.

Finalmente hay que destacar que Gamesa cuenta con una **estrategia comercial adaptada a la complejidad del entorno actual y orientada a la consecución de un crecimiento sostenible** mediante la diversificación geográfica focalizada en mercados clave, el lanzamiento de nuevos productos orientados a optimizar el coste de energía, y los servicios de operación y mantenimiento. En este sentido, como resultado de dicha estrategia comercial y tras la tendencia decreciente experimentada durante el primer semestre del año, se espera una **estabilización de los volúmenes de actividad y una mejora de las ventas por MWe¹⁵ en el segundo semestre de 2013 y una progresiva recuperación de volúmenes y precios en 2014-2015.**

¹⁵ €Ventas/MWe excluyendo servicios de O&M

Anexo

Estados Financieros enero-junio 2013

Gamesa Corporación Tecnológica – Consolidado

| Cuenta de Pérdidas y Ganancias – MM € | 1S 2012¹⁶ | 1S 2013 |
|--|-----------------------------|------------------------|
| Facturación | 1.516 | 1.116 |
| '+/- Variaciones en existencias de productos terminados y en curso | -111 | 41 |
| Consumos | -1.016 | -763 |
| Otros ingresos operativos | 3 | 9 |
| Trabajo realizado sobre activos propios | 51 | 35 |
| Personal | -185 | -155 |
| Otros gastos operativos | -171 | -139 |
| BAIIA | 87¹⁷ | 144 |
| Amortización | -49 | -41 |
| Provisiones | -23 | -37 ¹⁸ |
| Pérdidas netas por deterioro de activos | 0 | 0 |
| Rdos en enajenación de activos no corrientes | 0 | 0 |
| BAII | 14¹⁹ | 66¹⁷ |
| Ingresos financieros | 6 | 5 |
| Gastos financieros | -37 | -28 |
| Diferencia de cambios (pérdidas / ganancias) | -6 | -7 |
| Pta. Equivalencia | 0 | -5 |
| BAI | -24 | 31 |
| Impuestos | 2 | -6 |
| BDI (Operaciones continuadas) | -21 | 24 |
| Resultado del periodo procedente de operaciones discontinuadas | -11 | -1 |
| Socios externos | -1 | -1 |
| Resultado de la Sociedad Dominante | -33 | 22 |

¹⁶ Cuenta de Pérdidas y Ganancias 1S 2012 proforma a efectos comparativos con 1S 2013, con Gamesa Energía EE.UU. por discontinuadas.

¹⁷ BAIIA incluye 8 MM € en gastos de restructuración no recurrentes.

¹⁸ Cuenta de provisiones incluye 3,9 MM € no recurrentes por deterioro de cartera de parques.

¹⁹ BAII incluye 9 MM € en gastos de restructuración no recurrentes.

| Balance de Situación - MM € | 1S 2012²⁰ | 1S 2013 |
|---|-----------------------------|----------------|
| Fondo de Comercio | 387 | 387 |
| Activos fijos operacionales, neto | 794 | 573 |
| Activos financieros no corrientes, neto | 136 | 107 |
| Impuestos diferidos | 259 | 351 |
| Existencias | 886 | 599 |
| Clientes | 1.863 | 1.361 |
| Administraciones públicas | 357 | 355 |
| Otras cuentas a cobrar | 72 | 95 |
| Activos financieros corrientes | 17 | 54 |
| Efectivo y equivalentes de efectivo | 700 | 862 |
| Activos mantenidos para la venta y operaciones discontinuadas | 652 | 130 |
| Total Activo | 6.123 | 4.874 |
| Fondos propios | 1.646 | 1.019 |
| Provisiones no corrientes e ingresos diferidos | 229 | 308 |
| Deuda financiera no corriente | 1.127 | 830 |
| Otros pasivos financieros no corrientes | 50 | 51 |
| Pasivo por impuesto diferido | 73 | 66 |
| Deuda financiera corriente | 469 | 600 |
| Acreedores comerciales y otras cuentas a pagar | 1.821 | 1.644 |
| Administraciones Públicas | 258 | 222 |
| Otros pasivos corrientes | 141 | 111 |
| Pasivos asociados a activos mantenidos para la venta | 308 | 23 |
| Total Pasivo | 6.123 | 4.874 |

²⁰ Balance de situación 1S 2012 proforma a efectos comparativos con 1S 2013, con Gamesa Energía EE.UU. por discontinuadas.

| Cash Flow – MM € | 1S 2013 |
|------------------------------------|----------------|
| Beneficio (con interrumpidas) | 22 |
| + Amortizaciones | 41 |
| + Provisiones | 37 |
| + Deterioro | 0 |
| - Variación provisiones | -78 |
| - Variación de impuestos LP neto | 5 |
| - Variación circulante | -57 |
| - Otros | -39 |
| Flujo de caja operacional | -68 |
| - Inversiones | -56 |
| - Otros | |
| Flujo de caja del ejercicio | -124 |
| - Dividendos pagados | |
| - Variación acciones propias | 0 |
| - Otros | 1 |
| Flujo de caja | -124 |
| DFN Inicial | 496 |
| DFN Final | 620 |

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”