

## Resultados Enero – Marzo 2016



# Fuerte comienzo del ejercicio

---

# Índice

---

1. Claves del periodo
2. Resultados Enero-Marzo 2016 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 glow and long shadows. The wind turbines are silhouetted against the sky. 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 yellow underline.

# Claves del periodo

# La actividad comercial y unas ventas y rentabilidad 1T record avalan el cumplimiento de los objetivos 2016



## ► Fortaleza comercial

- **1.031 MW** en nuevos pedidos en 1T 16<sup>1</sup>: **+26% a/a**
- **4.097 MW** en últimos 12 meses

## ► Crecimiento rentable sostenido

- **+30% a/a** en ventas: 1.064 MM €
- **+81%<sup>2</sup> a/a** en EBIT: 119 MM €; margen EBIT: 11,1%
- **+82%<sup>2</sup> a/a** en BN<sup>2</sup>: 80 MM €

## ► Sólido balance

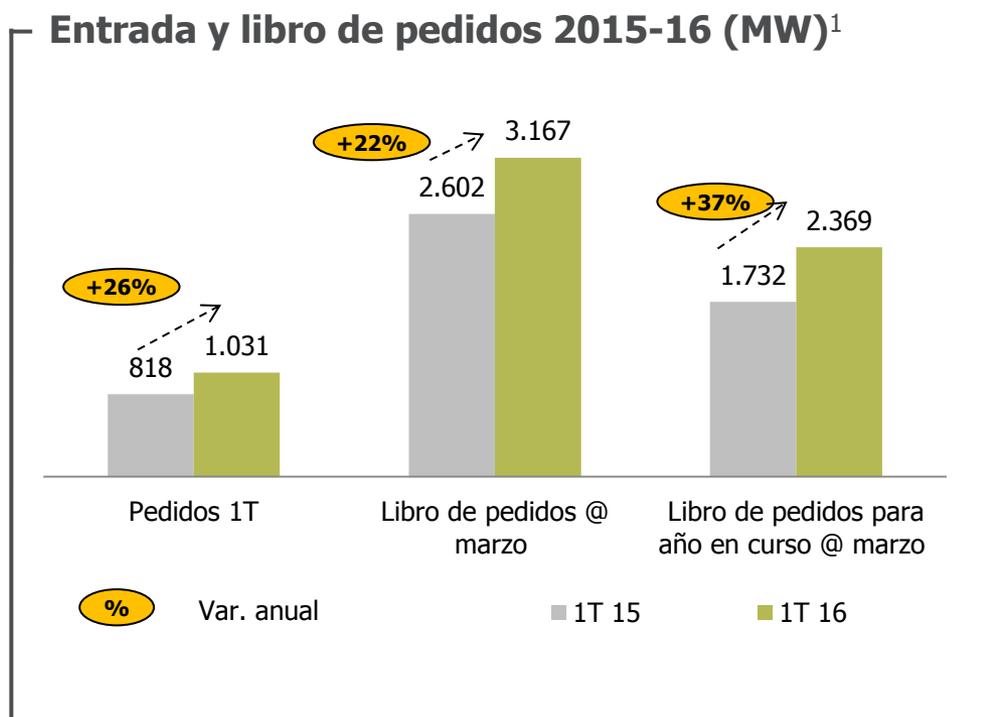
- **194 MM € de caja neta** @31 marzo 2016
- **Ratio de circulante s/ventas: 4,1%**

**8 p.p. de mejora anual de ROCE: 19% en 1T 16**

1. Órdenes firmes y confirmación de acuerdos marco para entrega en el año corriente y años futuros. Incluidos pedidos por un volumen de 660 MW firmados en 1T 16 y anunciados en 2T 16.
2. Tasas de crecimiento calculadas usando cifras recurrentes pre-Adwen. El impacto de Adwen en 1T de 2015 ascendió a +29 MM € a nivel de EBIT y a +18,5 MM € a nivel de BN. El impacto de Adwen en 1T 2016 ascendió a -8 MM € a nivel de BN y no tuvo impacto en EBIT.

# Fuerte actividad comercial

**1.031 MW en nuevos pedidos en firme<sup>1</sup>: +26% a/a  
90% de cobertura de ventas 2016: +20 p.p. vs. diciembre 2015**



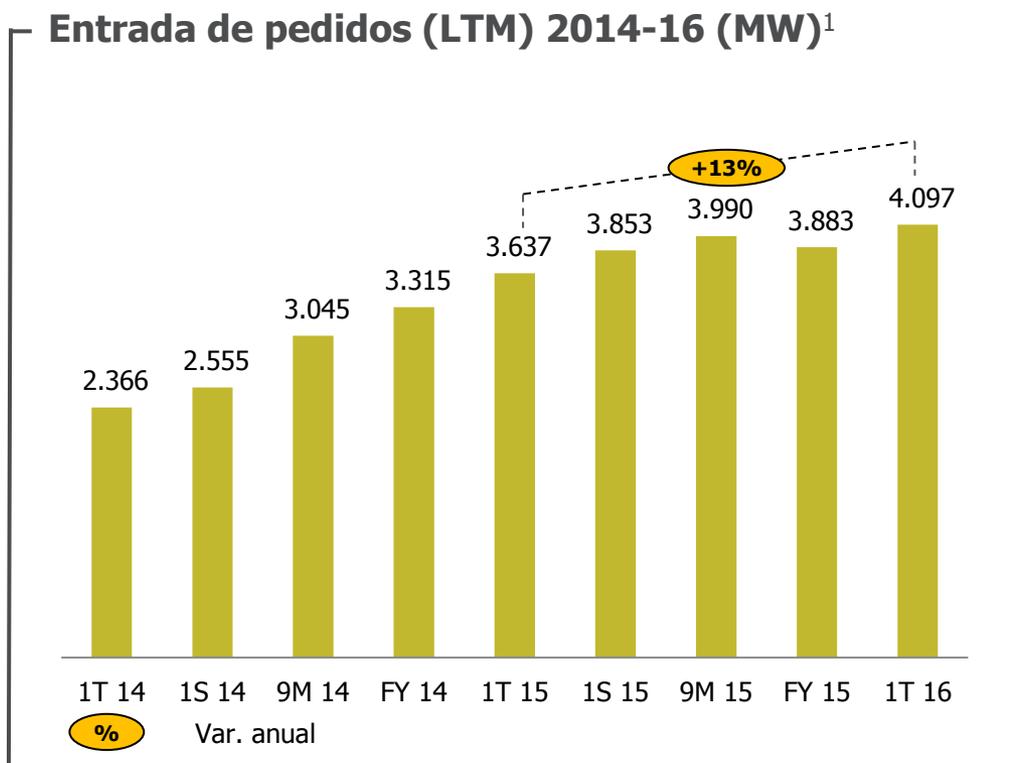
► **Visibilidad creciente: 90% de cobertura<sup>2</sup> actividad 2016**

- Δ20 p.p. con respecto a cobertura en diciembre 2015
- 13 p.p.<sup>2</sup> por encima de la cobertura de actividad 2015 @marzo 2015

1. Órdenes firmes y confirmación de acuerdos marco para entrega en el año corriente y años futuros. Incluidos los pedidos por un volumen de 660 MW firmados en 1T 16 y anunciados en 2T 2016.
2. Cobertura basada en total de pedidos recibidos a 31 de marzo de 2016 para actividad 2016 sobre guías de volumen para 2016 ( $\geq 3.800$  MWe). Cobertura 2015 basada en total pedidos recibidos a 31 de marzo 2015 sobre volumen de actividad final 2015 (3.180 MWe).

# En línea con la tasa de entrada de pedidos prevista en 2016

**4.097 MW en nuevos pedidos en firme en los últimos 12 meses**  
**Ratio de pedidos s/ventas: 1,16x<sup>2</sup>**

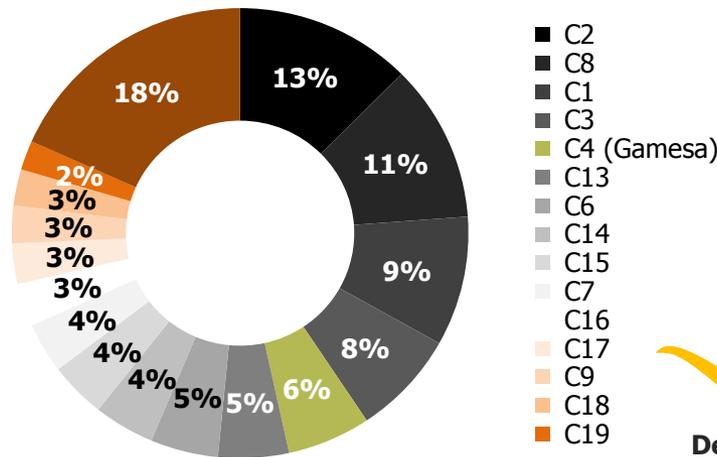


1. Órdenes firmes y confirmación de acuerdos marco para entrega en el año corriente y años futuros. Incluidos los pedidos por un volumen de 660 MW firmados en 1T 16 y anunciados en 2T 16.
2. Ratio de pedidos sobre ventas basado en ventas y pedidos de los últimos 12 meses.

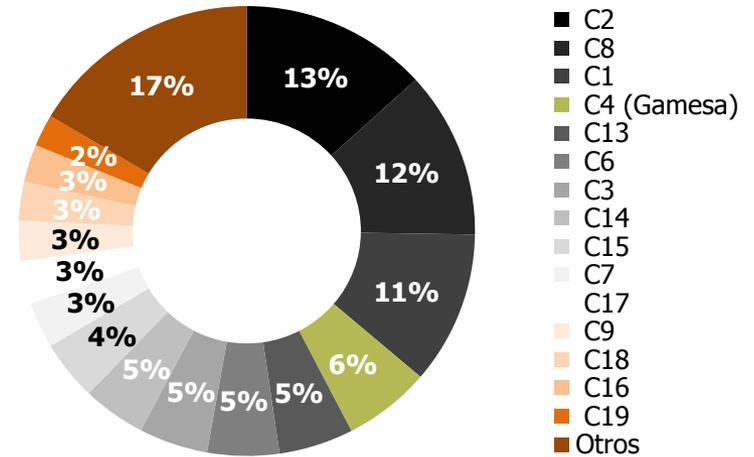
# Apoyada en un sólido posicionamiento competitivo

Cuarto fabricante onshore a nivel global y el único posicionado entre los 10 primeros en todas las regiones<sup>1</sup> en 2015

Cuota Global 2015

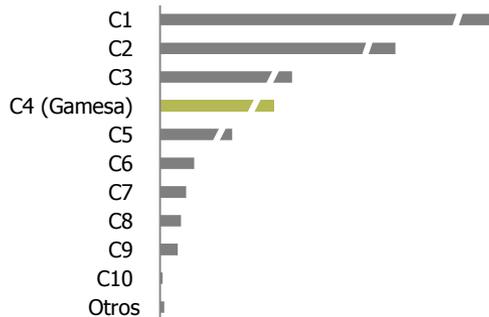


Cuota onshore 2015

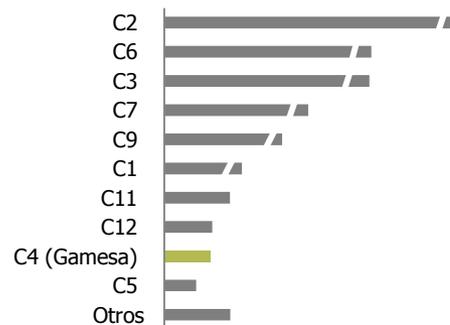


Desglose regional

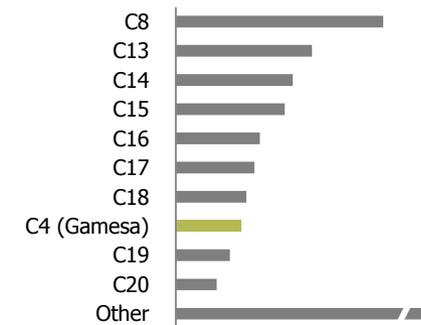
Américas



EMEA



APAC

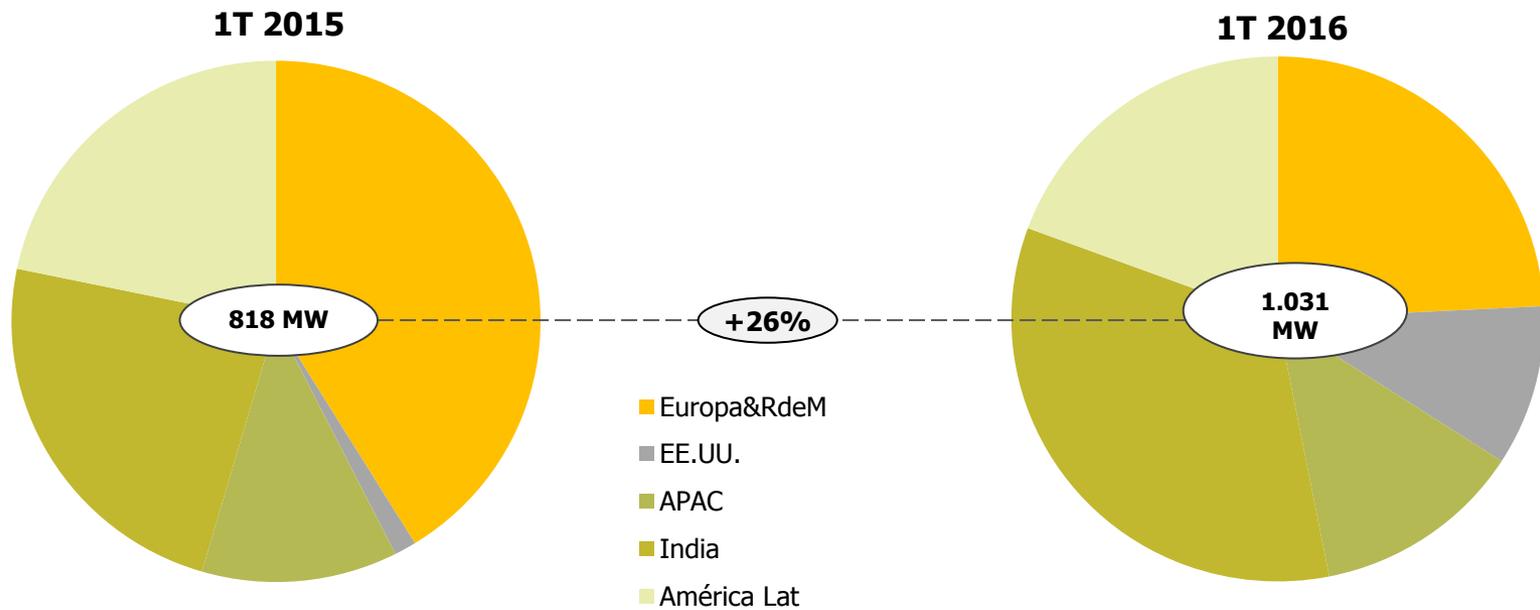


1. Fuente: MAKE

# Y en una gran diversificación geográfica

Presencia en 54 países. Liderazgo en emergentes y crecimiento en desarrollados, cuyo volumen contribuye un 34% al total

Desglose geográfico de entrada de pedidos 1T 2016 vs. 1T 2015



G114-2.0 MW y G114-2.5 MW contribuyen un 45% de la entrada de pedidos en 1T 16 (vs. 20% en 1T 15)

# Ventas 1T record: +30% a/a

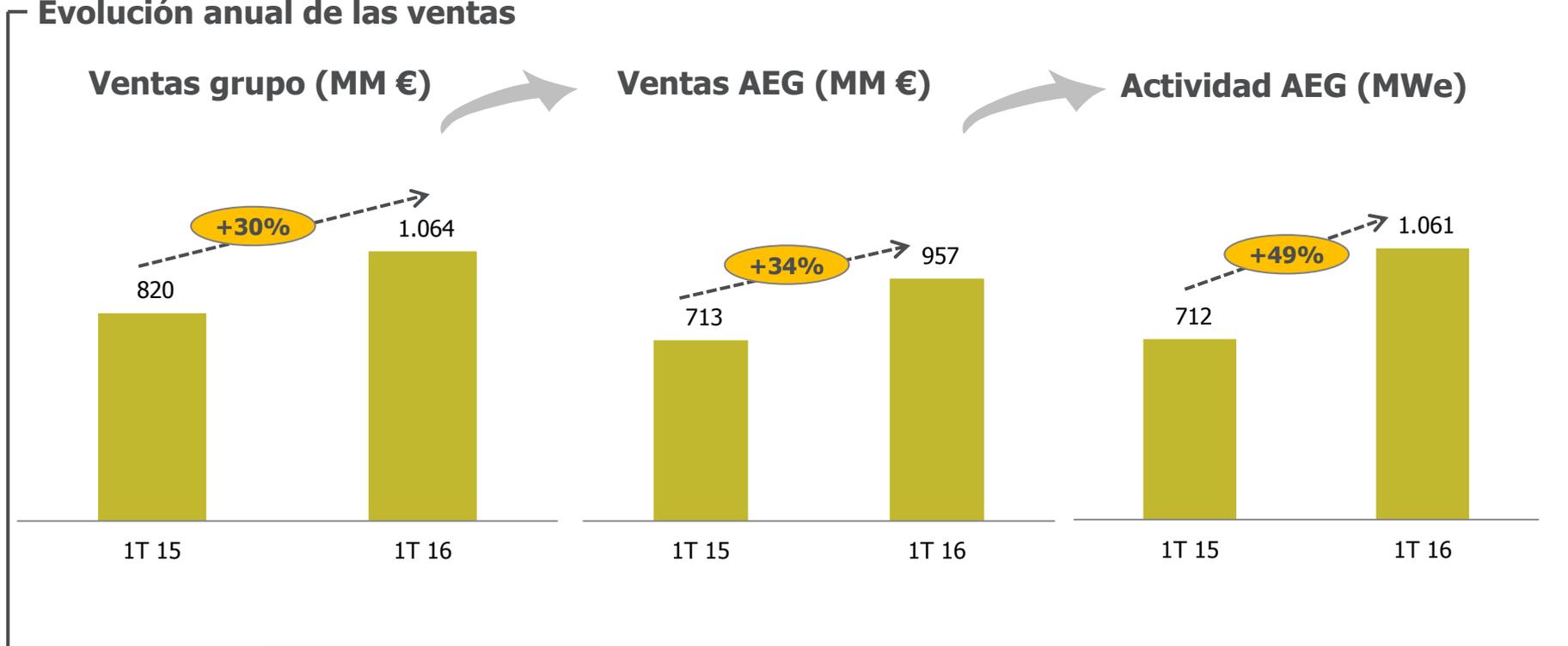
Apoyadas en el fuerte crecimiento de las ventas de Aerogeneradores

## Evolución anual de las ventas

Ventas grupo (MM €)

Ventas AEG (MM €)

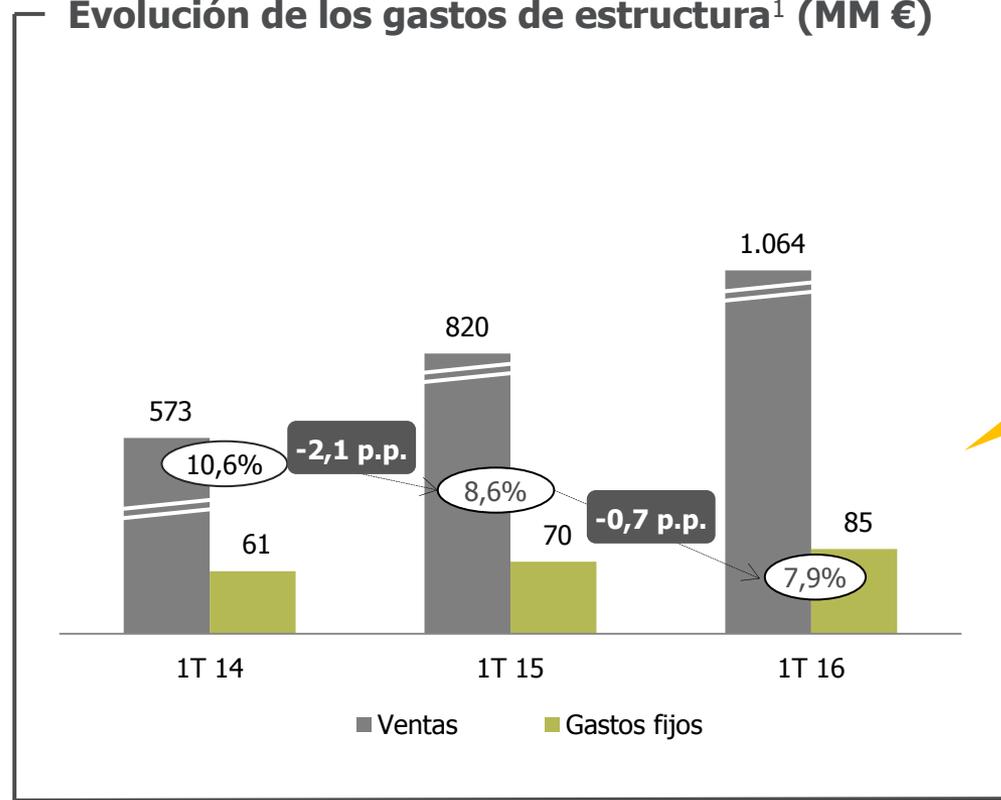
Actividad AEG (MWe)



# Controlando el crecimiento de la estructura

**Focalización en umbral de rentabilidad operativa: reducción de gastos de estructura s/ ventas en 0,7 p.p. a/a, hasta un 7,9%**

Evolución de los gastos de estructura<sup>1</sup> (MM €)

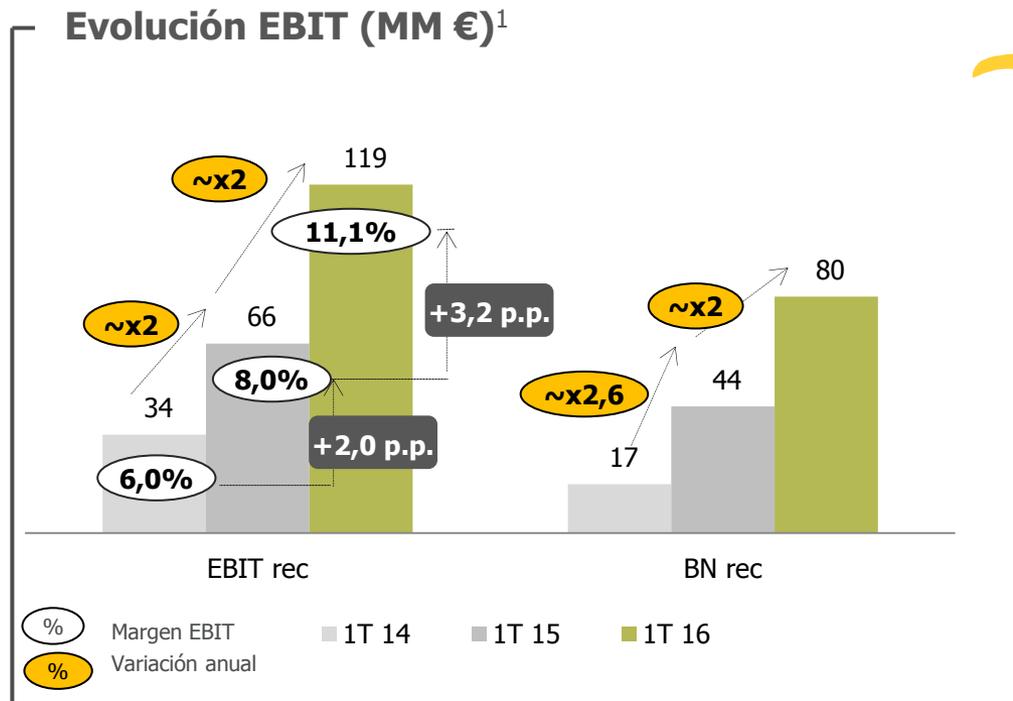


Objetivo PN15-17E:  
Gasto Fijos/ventas  
<8% en 2017

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

# EBIT<sup>1</sup> y BN<sup>1</sup> 1T record: 2x EBIT y BN 1T 2015

**EBIT 1T 16: 119 MM € vs. 66 MM € en 1T 15**  
**Margen EBIT 1T 16: 11,1% vs. 8,0% 1T 15**  
**BN 1T 16: 80 MM € vs. 44 MM € en 1T 15**



- ▶ Ventas crecientes
- ▶ Control estricto de la estructura
- ▶ Optimización continua de costes variables
- ▶ Impacto neto negativo de moneda
  - 0,4 p.p en 1T 16

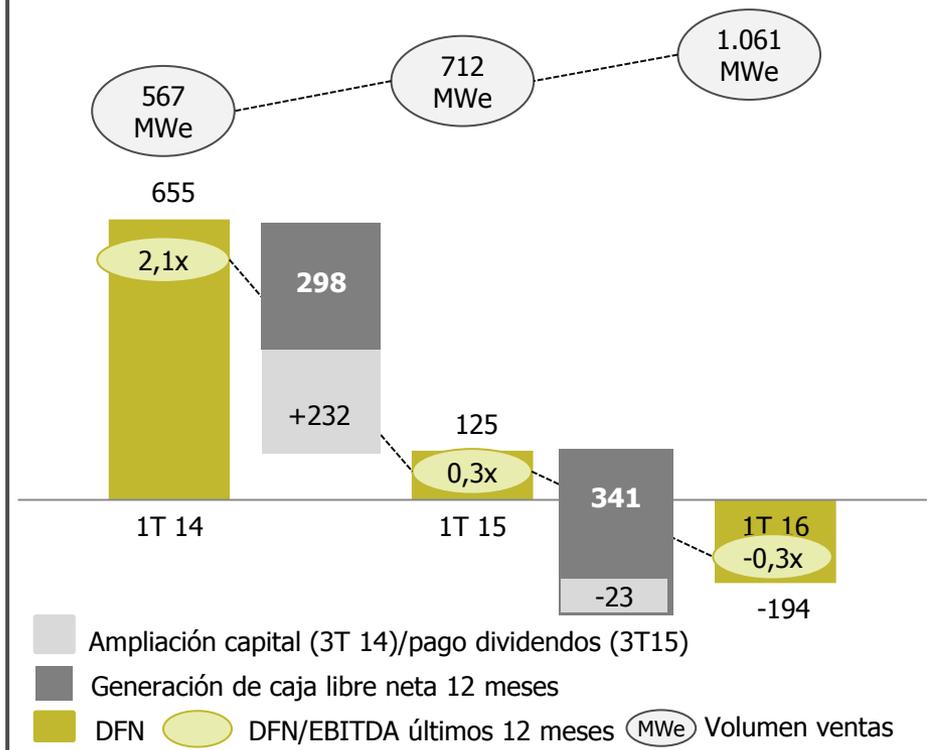
**Alcanzando EBIT trimestral record en la historia de Gamesa**

1. EBIT excluyendo impacto ganancias de capital por creación de Adwen en 1T 2015 por importe de 29 MM €. BN excluyendo impacto de consolidación de Adwen por -8 MM € en 1T 2016, e impacto ganancias de capital y consolidación de Adwen en 1T 2015 por un importe neto total de 18,5 MM €

# Con un balance sólido

En un entorno de fuerte crecimiento y en línea con los compromisos adquiridos

## Evolución anual de la DFN (MM €)



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

- ▶ Actividad (MWe): +49% a/a
- ▶ Ratio DFN/EBITDA: -0,3x

### Apoyado en

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

### Caja neta en balance por primera vez en un primer trimestre

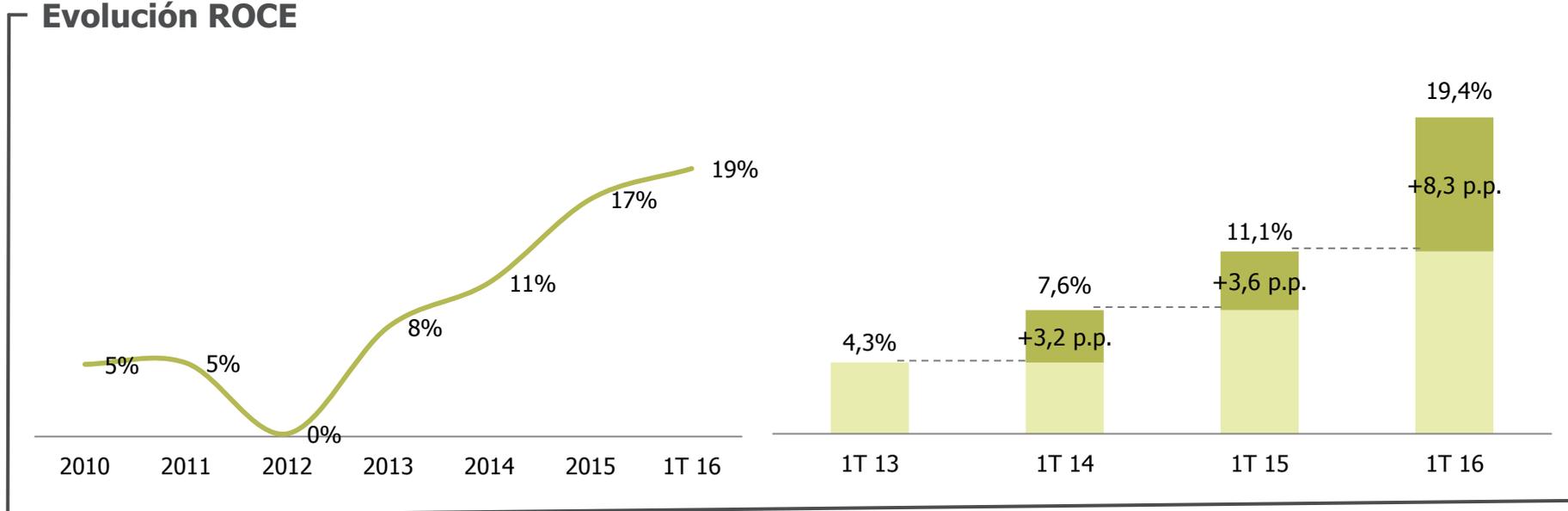
- ▶ ▽ secuencial de posición de caja neta vs. dic. 2015 ligada a estacionalidad propia del negocio

Acceso a 1.770 MM € en líneas de financiación  
y sin amortizaciones materiales en el horizonte del plan

# Para acelerar la creación de valor para el accionista

+8 p.p. aumento ROCE en 1T 16 vs 1T 15

## Evolución ROCE



## PILARES DE CREACIÓN DE VALOR

### Crecimiento rentable a través del

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

### Fortaleza de balance

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

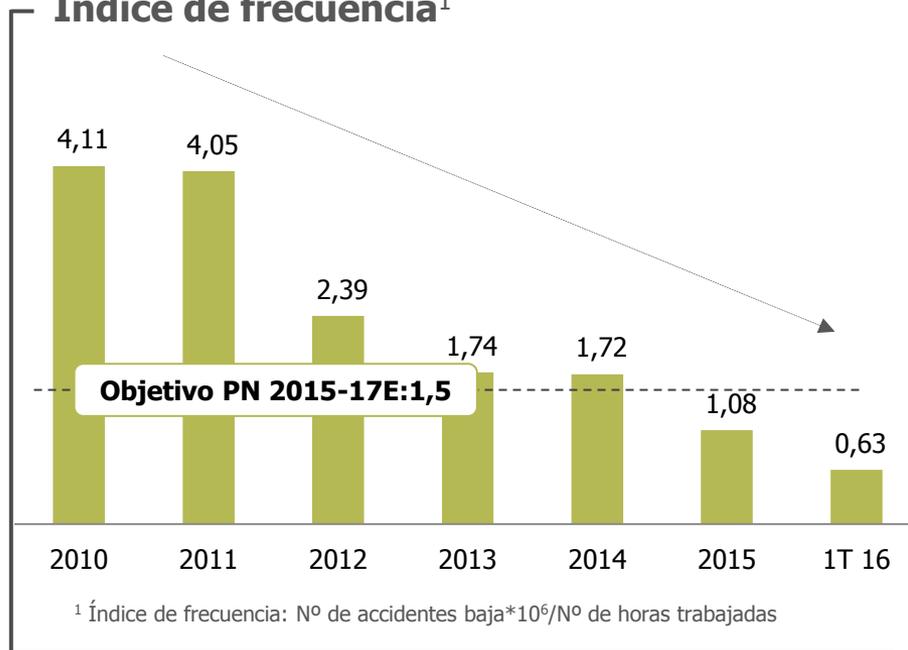
### Generación de caja

- En pico y valle de ciclo

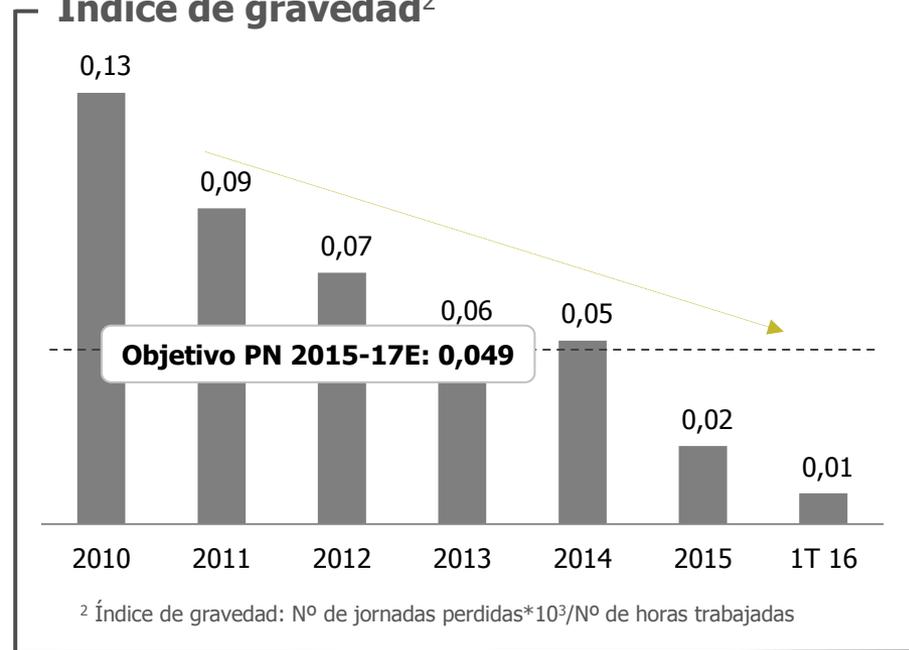
# Mejorando el compromiso con la seguridad y salud

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

### Índice de frecuencia<sup>1</sup>



### Índice de gravedad<sup>2</sup>





# **Resultados Enero-Marzo 2016 e indicadores clave**

---

# Grupo Consolidado – Magnitudes financieras

| <b>PyG Recurrente</b> Pre-Adwen <sup>1</sup> (MM EUR) | <b>1T 2015</b> | <b>1T 2016</b> | <b>Var. %</b> |
|---|----------------|----------------|---------------|
| Ventas Grupo  | 820            | <b>1.064</b>   | +29,7%        |
| MWe   | 712            | <b>1.061</b>   | +49,0%        |
| Ventas de O&M   | 108            | <b>108</b>     | +0,1%         |
| EBIT recurrente                                       | 66             | <b>119</b>     | +80,9%        |
| Margen EBIT recurrente                                | 8,0%           | <b>11,1%</b>   | +3,2 p.p.     |
| Margen EBIT de O&M                                    | 12,5%          | <b>13,1%</b>   | +0,6 p.p.     |
| Beneficio Neto recurrente (BN)                        | 44             | <b>80</b>      | 82,2%         |
| BN recurrente por acción (€)                          | 0,16           | <b>0,29</b>    | 82,2%         |

(1) La participación del 50% en Adwen se consolida por el método de la participación (puesta en equivalencia).

## PyG Reportado (MM EUR)

|                             |    |            |       |
|-----------------------------|----|------------|-------|
| EBIT <sup>2</sup>           | 95 | <b>119</b> | 25,2% |
| Beneficio Neto <sup>2</sup> | 62 | <b>72</b>  | 15,1% |

(2) EBIT y BN reportado incluyen el impacto del lanzamiento y consolidación de Adwen (JV offshore): 29 MM € en ganancias de capital a nivel de EBIT y 18,5 MM € a nivel de beneficio neto en 1T 2015. En 1T 2016 el beneficio neto recoge un impacto negativo de 8 MM € correspondiente a la consolidación de las operaciones de Adwen.

## Balance (MM EUR)

|                               |       |              |           |
|-------------------------------|-------|--------------|-----------|
| Capital circulante (CC)       | 395   | <b>153</b>   | -242      |
| CC s/Ventas últimos 12 meses  | 12,8% | <b>4,1%</b>  | -8,7 p.p. |
| Deuda financiera neta (DFN)   | 125   | <b>-194</b>  | -318      |
| DFN / EBITDA últimos 12 meses | +0,3x | <b>-0,3x</b> | -0,6x     |

► **Consolidación de Adwen:** impacto 1T superior al impacto promedio previsto para los próximos trimestres

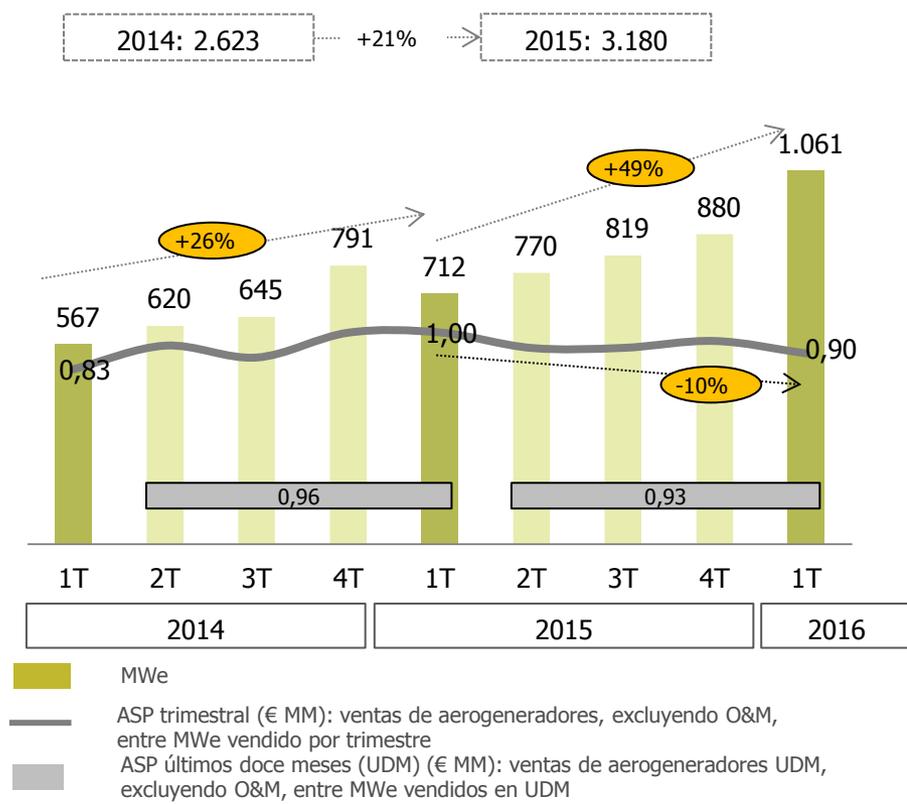
► **Gastos financieros:** ▽37% a/a

► **Tasa fiscal:** 27% en línea con rango de estimación interna (25%±3 p.p.)

# Actividad. Aerogeneradores

**Consolidación del crecimiento: 10 trimestres consecutivos de crecimiento anual de doble dígito hasta alcanzar un volumen record de actividad trimestral**

## MWe vendidos



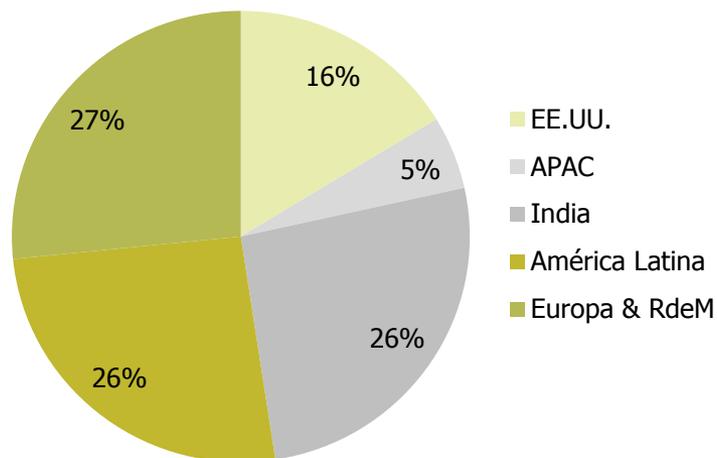
- ▶ **Actividad 1T (1.061 MWe) apoya el volumen comprometido para 2016 (>3.800 MWe)**
  - **MWe +49% a/a en 1T**
- ▶ Evolución del **ASP 1T 16, -10%**, incluyendo FX alineada con expectativas previstas para el año
  - (-) Efecto moneda (-5% en 1T 16)
  - (-) Alcance de actividad: ▽ ratio de montaje/MWe en 30 pbs: 0,61 en 1T 16 vs. 0,91 en 1T 15.
    - Recuperación del ratio en próximos trimestres con impacto positivo en ASP
  - (+) Introducción de nuevos productos (G114 2MW y mayor altura de torres)
- ▶ Esta evolución del ASP no es indicativa del nivel y tendencia de la rentabilidad

# Actividad. Aerogeneradores

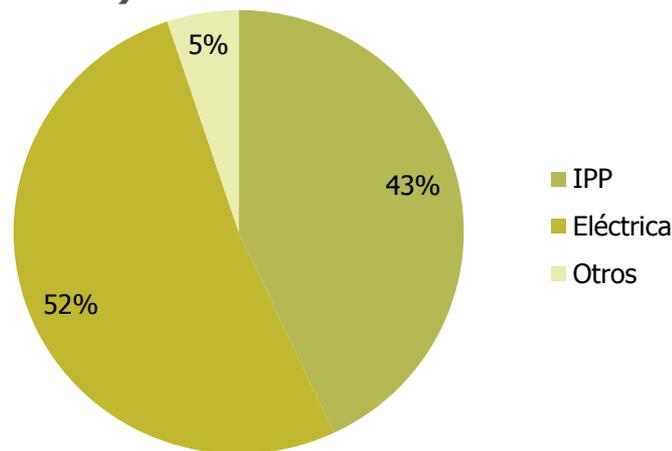
## Diversificación geográfica y de clientes continúan caracterizando la actividad

- ▶ Presencia comercial en 18 países
- ▶ 35.257 MW instalados en 53 países
- ▶ Relación con más de 200 clientes (eléctricas, IPPs, inversores financieros y clientes de autoconsumo)

### Composición geográfica (MWe vendidos)



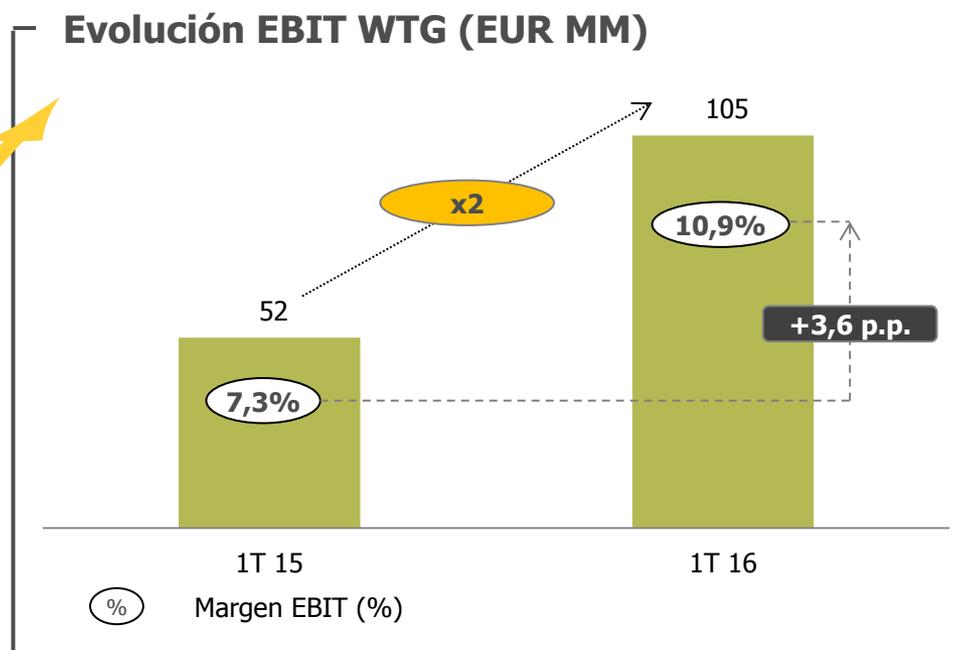
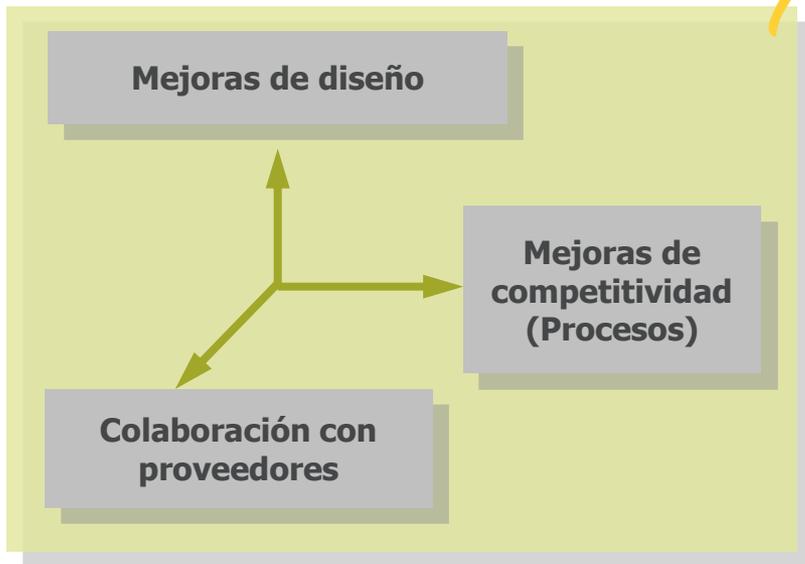
### Composición por tipología de cliente (MWe vendidos)



**Fuerte crecimiento de actividad en eléctricas e IPPs**

# Rentabilidad. Aerogeneradores

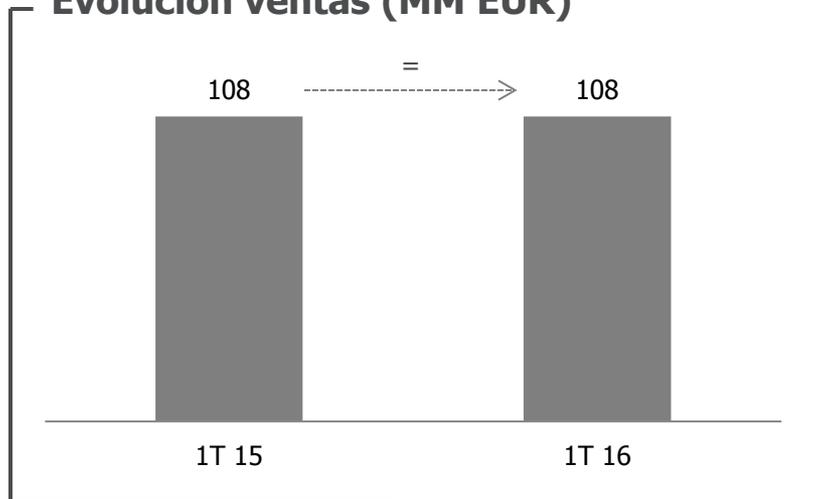
Mejora de la rentabilidad sustentada en aumento de actividad, contención de costes fijos y mejora continua de costes variables que compensa la presión en costes del crecimiento y lanzamiento de nuevos productos. Margen 1T 16 impactado de forma favorable por alcance y mix de proyecto (+1 p.p.)



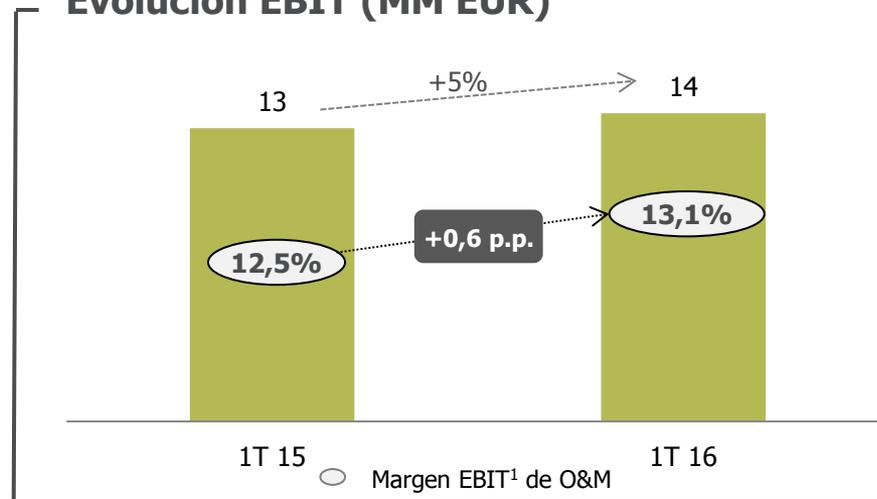
# Actividad y Rentabilidad. Operación y mantenimiento

## Evolución de ventas y EBIT alineada con previsión anual y PN 15-17E

### Evolución ventas (MM EUR)



### Evolución EBIT (MM EUR)



- ▶ **Primeros signos de recuperación de la flota bajo mantenimiento:**
  - Flota total bajo mantenimiento (22.335 MW): +6,5% vs. dic. 2015; +5,5% a/a
  - Flota post garantía promedio (15.345 MW): +1% vs. dic. 2015; estable a/a
- ▶ **Libro de pedidos: +18% a/a (>2.000 MM €)**
- ▶ **Duración media contratos en cartera: 8 años (Δ1,5 años a/a)**

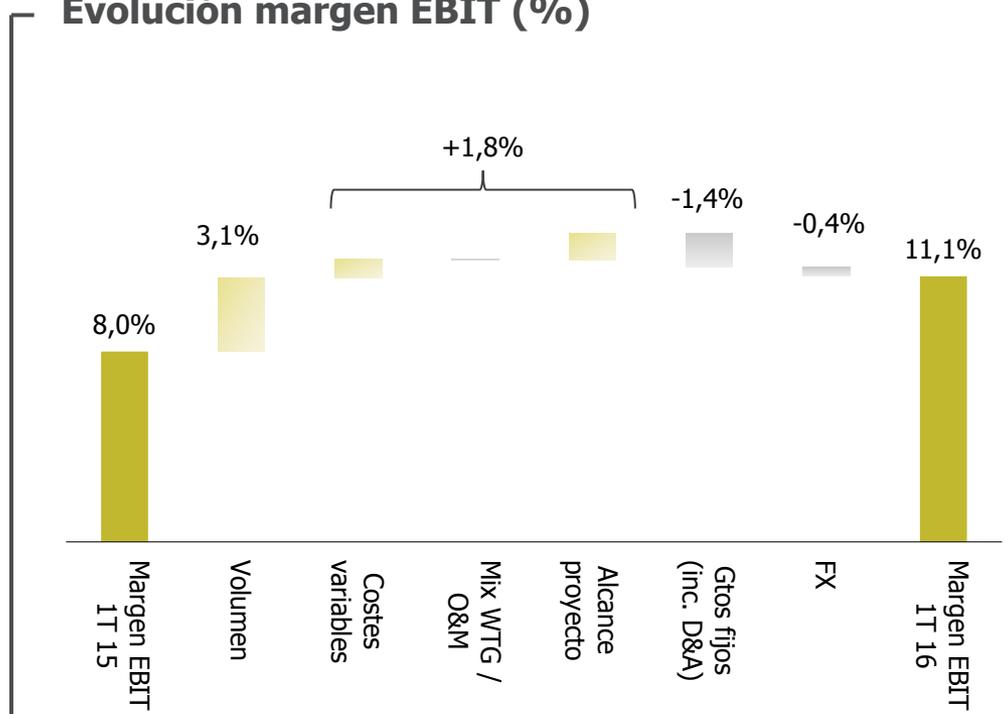
- ▶ **Plan de gestión orientado a compensar presión en precios y en alcance de contratos para garantizar crecimiento rentable:**
  - Lanzamiento **programas reducción de costes:** Diagnostika; Craneless; TROM; Lean Organization Service
  - Progresiva penetración de **productos de valor añadido** en mercados maduros
  - **Captura de contratos** de mayor duración O&M en emergentes

1. EBIT incluyendo gastos corporativos y de estructura

# Grupo Consolidado – EBIT

Mayor actividad, mejora continua de costes variables y un alcance favorable de proyecto, principales motores de mejora de margen EBIT en 1T 2016. Evolución alineada con previsiones anuales

## Evolución margen EBIT (%)



## Palancas de mejora del margen alineadas con expectativas 2016

Impacto positivo procedente de

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

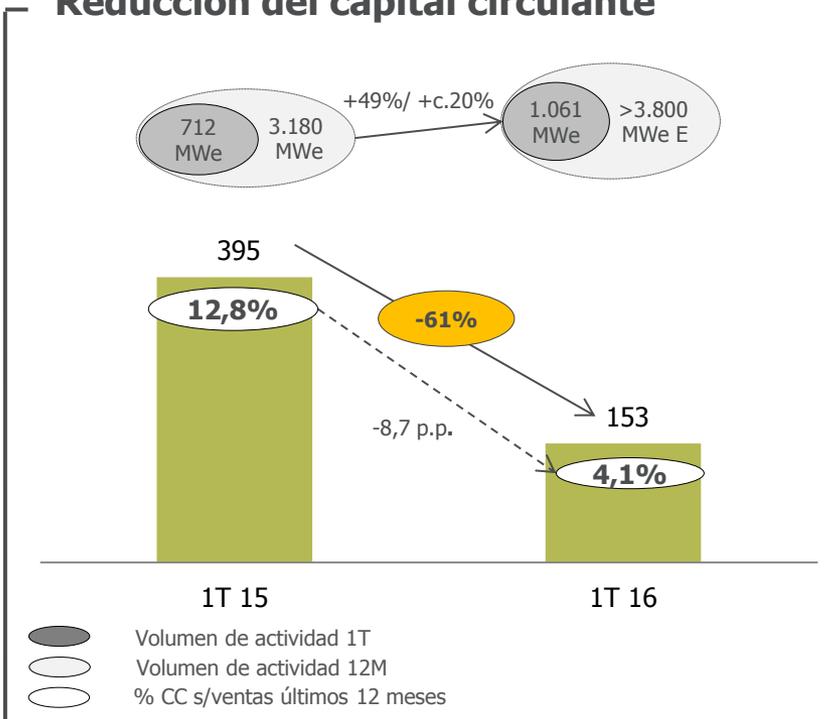
Compensado parcialmente por

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

# Grupo Consolidado – Capital circulante

## Consolidando la mejora de circulante con niveles record de actividad

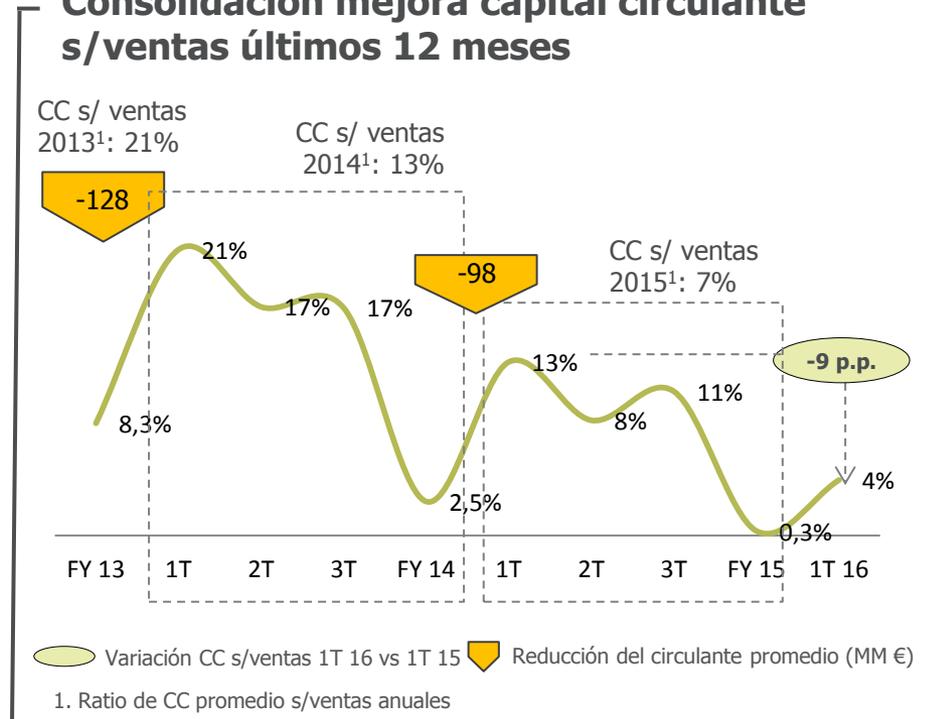
### Reducción del capital circulante



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

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

### Consolidación mejora capital circulante s/ventas últimos 12 meses



### Evolución 1T 16 vs. 1T 15 alineada con guías 2016

- ▶ ▼ **consumo medio** de circulante últimos 12 meses: 130 MM €
- ▶ ▼ **Ratio capital circulante: -9 p.p. a/a**
- ▶ ▼ **Ratio de circulante promedio s/ventas últimos 12 meses: 5,4% vs. 10,7% en 1T 15**

# Perspectivas

---



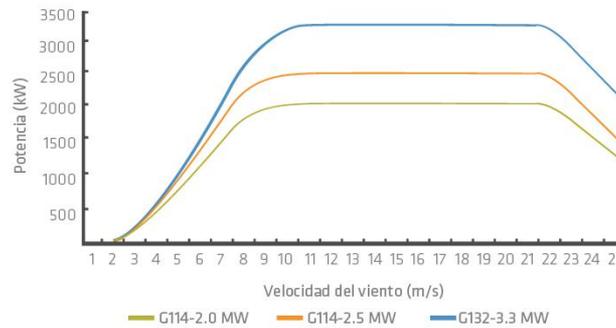
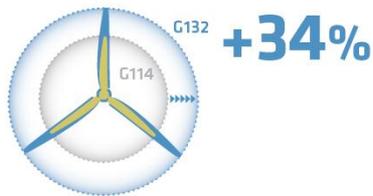
# Desarrollo de la cartera de producto alineada con las previsiones del PN15-17E

Tras completar la plataforma Gamesa 2.5 con el lanzamiento de la G126-2.5 MW CIII, Gamesa lanza comercialmente el aerogenerador G132-3.3 MW: el mejor CoE en el segmento de 3.0-3.3 MW

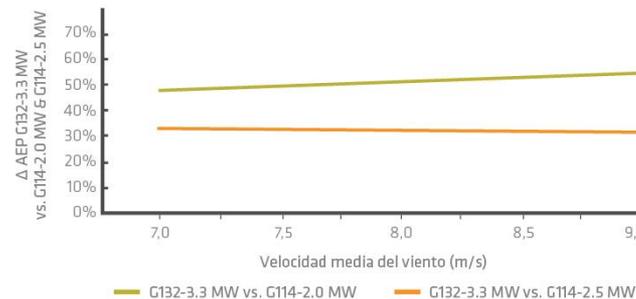
## INCREMENTO DE POTENCIA NOMINAL



## INCREMENTO DEL ÁREA DE BARRIDO



## INCREMENTO DEL AEP



## Disponibilidad flota Gamesa >98%

- ▶ 99% disponibilidad en plataforma Gamesa 2.5 MW<sup>1</sup>

## Nueva plataforma Gamesa 3.3 MW:

- ▶ Certificado de diseño G132-3.3 MW en 2T 2016
- ▶ Prototipo G132-3.3 MW en 3T 2016
- ▶ Producción en serie en 2017
- ▶ G132-3.465 MW también disponible
- ▶ Cumplido objetivo de 18 meses de tiempo de lanzamiento para nuevos productos

1. La plataforma Gamesa 2.5 ha alcanzado niveles de disponibilidad del 99% en aquellos parques de Suecia y Bélgica donde se encuentran instaladas las primeras unidades

# Perspectivas de creación de valor en 2016 intactas

|  | 1T 2016      | Var. 1T16 vs 1T 15 (%) <sup>1</sup> | Guías 2016 <sup>2</sup> | Var. min guías 16 vs. FY 15 (%) |    |  |
|--|--------------|-------------------------------------|-------------------------|---------------------------------|----|--|
| Volumen (MWe)                            | 1.061        | 49%                                 | >3.800                  | 19%                             | ✓✓ | <b>Más</b> crecimiento rentable: >19% actividad; ≥36% rentabilidad operativa |
| EBIT recurrente                          | 119          | 81%                                 | >400                    | 36%                             | ✓✓ |  |
| Margen EBIT                              | 11,1%        | 3,2 p.p.                            | ≥9%                     | 0,6 p.p.                        | ✓✓ |  |
| Circulante s/Ventas                      | 4,1%         | -8,7 p.p.                           | ≤2,5%                   | NA                              | ✓  | <b>Manteniendo</b> el control de la inversión en activos fijos y circulante  |
| Capex (MM €)<br>(guías: capex s/Ventas)  | 33           | +9 MM€                              | 4%-5%                   | NA                              | ✓  |  |
| <b>ROCE</b>                              | <b>19,4%</b> | <b>+8,3 p.p.</b>                    | <b>Creciente a/a</b>    | <b>NA</b>                       | ✓  | <b>Acelerando</b> la creación de valor                                       |
| Propuesta de dividendo:<br>Pay Out Ratio |              |                                     | ≥25%                    | NA                              |    | <b>Ofreciendo</b> una remuneración atractiva                                 |

1. Variaciones 1T 16 sobre cifras recurrentes pre-Adwen 1T 15. Impacto de Adwen en EBIT 1T 15: 29 MM €. Sin impacto en EBIT 1T 16

2. A tipo de cambio promedio enero-febrero 2016 y mismo perímetro de consolidación

- ▶ **Volumen de actividad planificado 1S 16 > 2S16 ; Progresiva disminución del impacto positivo de mix y alcance de proyecto en próximos trimestres**
- ▶ Sensibilidad de guías al tipo de cambio en 2016E: ± 0,5% p.p. en margen EBIT
- ▶ Aumento de remuneración sobre mínimo dependiendo de oportunidades de creación de valor adicional para el accionista bajo estricto control de ROCE>WACC y generación de caja

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

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

# Comienzo del ejercicio con cifras record, avala el cumplimiento de los objetivos 2016

- ▶ **Se mantiene la fortaleza comercial alineada con los compromisos adquiridos**
  - C.4 GW en pedidos firmados en los últimos 12 meses; 1GW en 1T 2016
  - Libro de pedidos de 3,2 GW y cobertura del 90% s/ ventas 2016E
- ▶ **Con una gestión orientada a la creación de valor para el accionista**
  - ROCE 1T 2016: 19%
- ▶ **Mediante el crecimiento rentable: duplicando el EBIT y BN trimestral a/a**
  - +30% ventas
  - +81%<sup>1</sup> EBIT
  - +82%<sup>1</sup> BN<sup>1</sup>
- ▶ **Y la solidez de balance**, apoyada en el control del circulante y en una inversión modular adecuada al crecimiento esperado
  - 194 MM € de caja neta en balance
  - Ratio de circulante s/ventas: 4,1%
- ▶ **En un entorno sectorial con condiciones regulatorias y de demanda estables**
  - Desarrollo de producto orientado a acometer la transición al régimen de subastas de forma exitosa

1. Cifras y variaciones sobre cifras pre-Adwen. Impacto Adwen en 1T 2015: 29 MM € en EBIT y 18,5 MM € en BN. Impacto Adwen en 1T 16: -8 MM € en BN.

# 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**