



## **GAMESA**

Trabajando en la creación de valor en el corto, medio y largo plazo



## Índice

1. Claves del periodo
2. Resultados Enero-Junio 2016 e indicadores clave
3. Perspectivas
4. Conclusiones



# 01 ■ Claves del periodo

# Se mantiene la fortaleza comercial y el crecimiento rentable mientras se avanza en la estrategia 2017+



- ▶ **Posicionamiento competitivo orientado al crecimiento con una entrada de pedidos record en 2T 16: 1,2 GW<sup>1</sup> (+16% a/a)**
  - **Cobertura del volumen** mínimo de ventas previsto (feb. 16) para 2016E (>3.800 MWe) **>100%**
  
- ▶ **Gestión dirigida a la creación de valor, ROCE: 22%**

Mediante el crecimiento rentable,

  - **+33% a/a** en ventas 1S 16: 2.192 MM €
  - **+70%<sup>2</sup> a/a** en EBIT: 230 MM €; margen EBIT: 10,5% en 1S 2016
  - **+76%<sup>2</sup> a/a** en BN<sup>2</sup>: 151 MM € en 1S 2016

una inversión focalizada (circulante y capex),

  - **-146 MM € a/a** en capital circulante a 30 de junio
  - **+30 MM € a/a** en capex 1S 16

y un balance sólido

  - **287 MM € de caja neta** @ junio 2016
  
- ▶ **Desempeño 1S 16 > previsión: revisión al alza de las guías para 2016**
  - **Volumen: ≥4.000 MWe**
  - **EBIT recurrente: ≥430 MM €; Margen EBIT≥9,5%**
  
- ▶ **Anuncio del acuerdo de fusión con Siemens Wind Power para la creación de un líder global en la industria eólica**

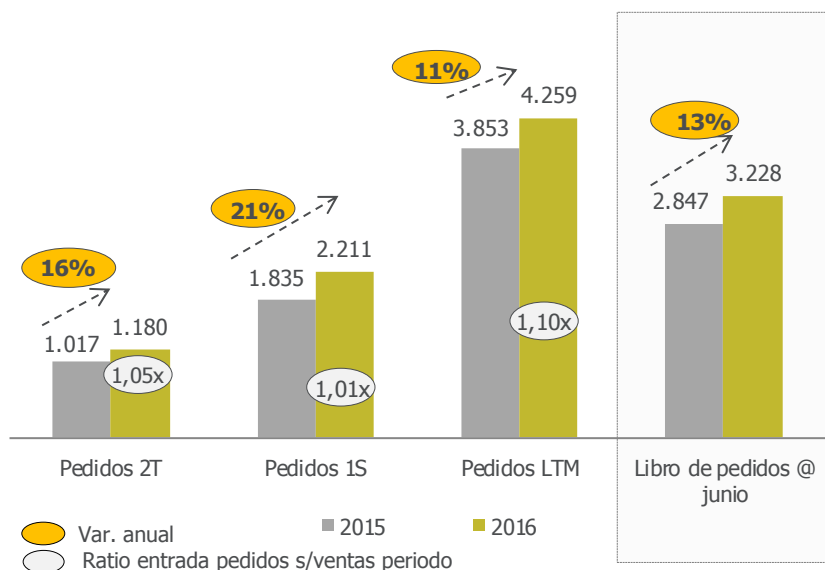
1. Órdenes firmes y confirmación de acuerdos marco para entrega en el año corriente y años futuros inc.916 MW firmados en 2T 16 y anunciados en 3T 16.

2. Crecimiento usando cifras recurrentes pre-Adwen, excl. 29 MM € a nivel de EBIT en 1S 15 (sin impacto en 1S 16) y 11,2 MM € a nivel de BN en 1S 15 y -13,5 MM € en 1S 16.

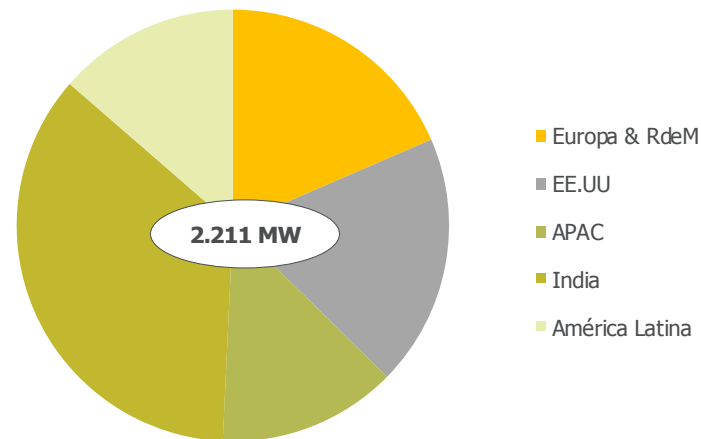
# Record de entrada de pedidos

**1.180 MW en nuevos pedidos<sup>1</sup> en 2T 16 (+16% a/a) y 4.259 MW en últimos 12 meses, superando el 100% de la cobertura del volumen mínimo guiado en febrero para 2016<sup>2</sup>**

## Fortaleza comercial (MW)<sup>1</sup>



## Diversificación geográfica entrada de pedidos 1S 16(%)<sup>1</sup>



### ▶ Alta visibilidad

- >100% de cobertura<sup>2</sup> actividad prevista en feb. 16 para 2016 (>3.800 MWe); alineada con nuevas previsiones de actividad ( $\geq 4.000$  MWe)
- Entrada de pedidos s/ventas del periodo LTM (book to bill): 1,1x

### ▶ Liderazgo en emergentes y crecimiento en maduros

- Mercados maduros contribuyen un 37% al total (40% en 2T 16)
- ▶ **G114-2.0 MW y G114-2.5 MW: 55% de los pedidos 1S 16** (vs. 45% en 1S 15)

1. Órdenes firmes y confirmación de acuerdos marco para entrega en el año corriente y años futuros (inc. 916 MW firmados en 2T 16 y anunciados en 3T 16).

2. Cobertura basada en total de pedidos recibidos a 30 de junio de 2016 para actividad (>3.800 MWe en febrero 16, ajustada a  $\geq 4.000$  MWe en julio 16).

# Record de ventas

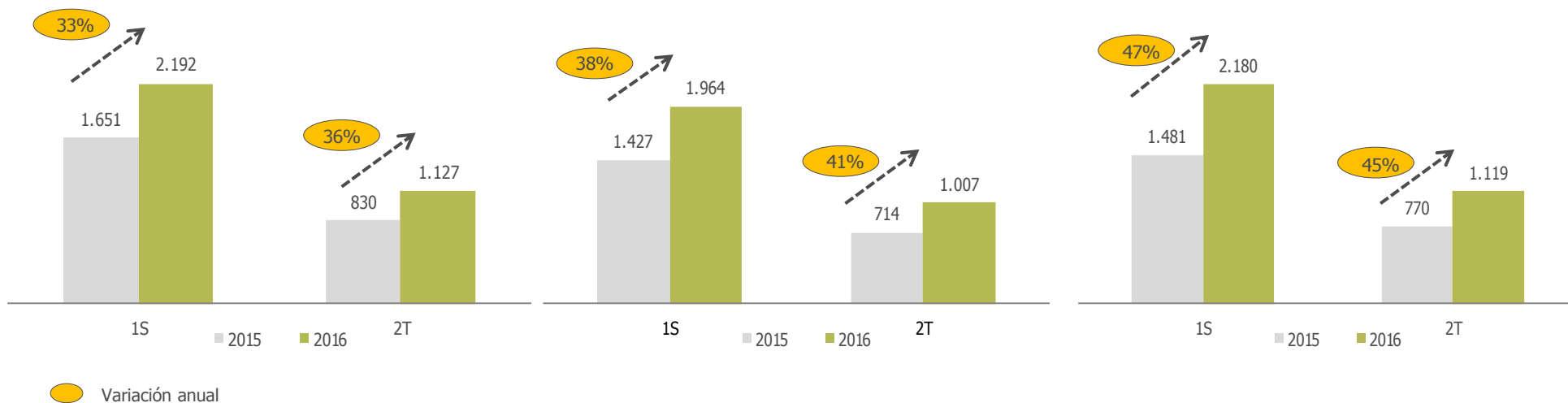
**+33% a/a en 1S 16 y +36% a/a en 2T 16 apoyadas en el fuerte crecimiento de las ventas de Aerogeneradores**

## Evolución anual de las ventas

Ventas grupo (MM €)

Ventas AEG (MM €)

Actividad AEG (MWe)

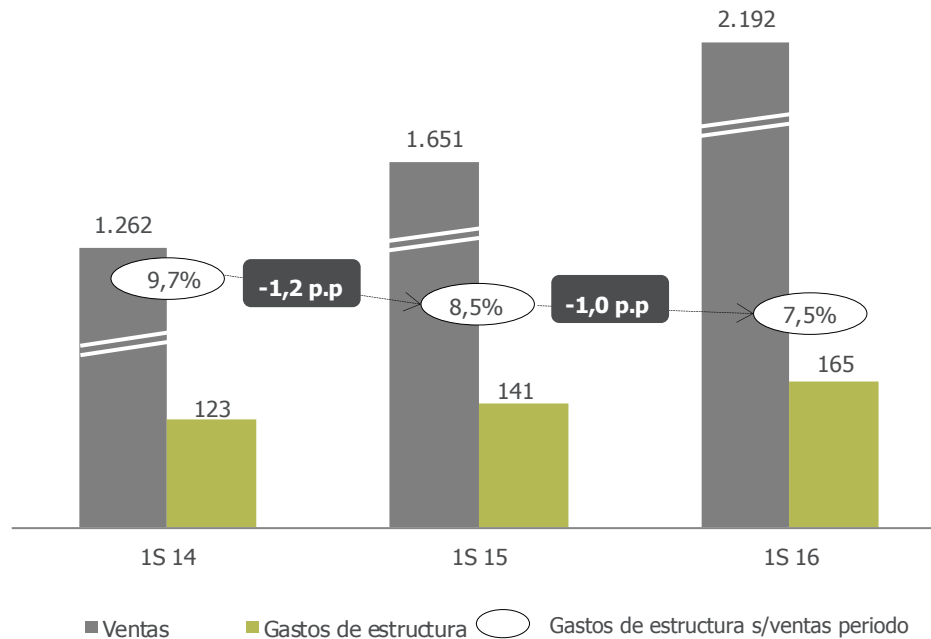


**Aumento de las guías de volumen previstas para 2016:  $\geq 4.000$  MWe, 5 p.p. más de crecimiento anual vs. guías febrero 16 y un 26% superior a la actividad de 2015**

# Controlando el crecimiento de la estructura

Focalización en el umbral de rentabilidad operativa: reducción de gastos de estructura s/ ventas en 1,0 p.p. a/a, hasta un 7,5%

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



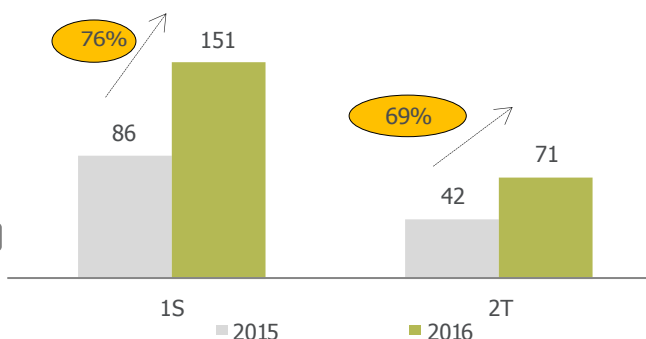
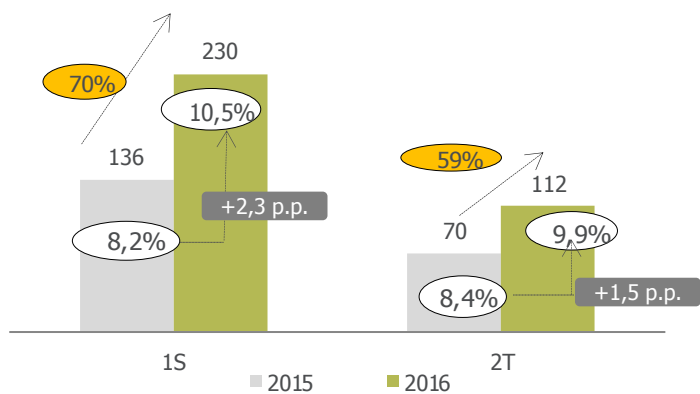
1. Gastos de estructura con impacto en caja (excluyendo D&A)

# Y mejorando la rentabilidad a nivel operativo y neto

**El EBIT 1S 16 crece un 70% a/a y el BN 1S 16 crece un 76% a/a  
El margen EBIT 1S 16 alcanza un 10,5% s/ ventas, +2,3 p.p. por encima del margen en 1S 15**

**Evolución EBIT (MM €)<sup>1</sup>**

**Evolución de BN (MM €)<sup>1</sup>**



- ▶ Ventas crecientes
- ▶ Control estricto de la estructura
- ▶ Optimización continua de costes variables
- ▶ Impacto neto negativo de moneda bajo control
  - -0,2 p.p. en 1S 16

% Variación anual  
% Margen EBIT

**Aumento de las guías de EBIT previstas para 2016:  $\geq 430$  MM € y margen EBIT  $\geq 9,5\%$**

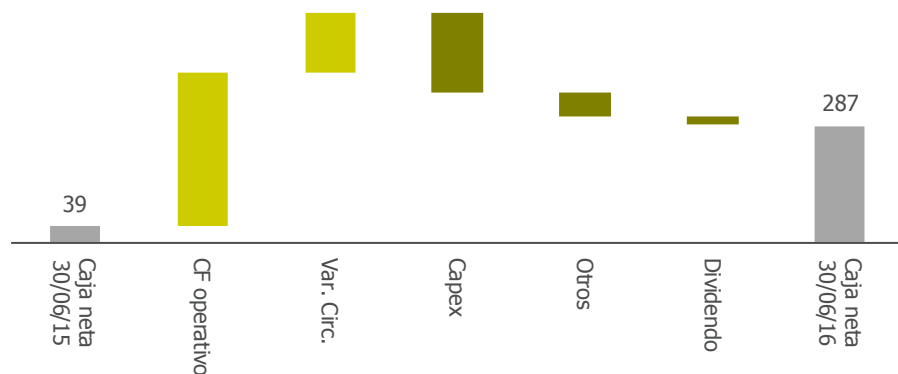
1. EBIT excluyendo impacto ganancias de capital por creación de Adwen en 1S 15 por importe de 29 MM € (sin impacto en EBIT en 1S 16). BN excluyendo impacto de consolidación de Adwen por -13,5 MM € en 1S 16, e impacto ganancias de capital y consolidación de Adwen en 1S 15 por un importe neto total de 11,2 MM €



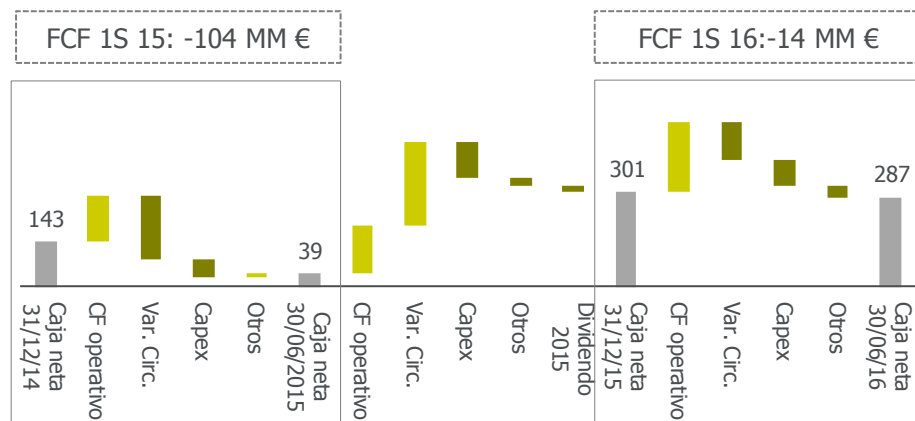
# Manteniendo los compromisos de balance en un entorno de fuerte crecimiento

Manteniendo el foco en la generación de caja, con una generación de caja libre neta de 271 MM € en últimos 12 meses, mejorando en 90 MM € la generación de caja libre neta de 1S 16 vs. 1S 15

Evolución anual de la DFN a/a (MM €)



Evolución semestral DFN y FCF<sup>1</sup> (MM €)



## Mejora de la rentabilidad operativa

- **Generación de caja operativa bruta recurrente creciente**
  - 222 MM € en 1S 16 (145 MM € en 1S 15)
  - **377 MM € últimos doce meses**

## Control del circulante

- **Reducción de circulante: en 146 MM € en 1S 16 a/a** (129 MM € en 1S 16 vs. 275 MM € en 1S 15)
  - Gestión de proyecto asociada a flujo de caja
  - Modelo de Energía sin recurso a balance

## Inversión focalizada

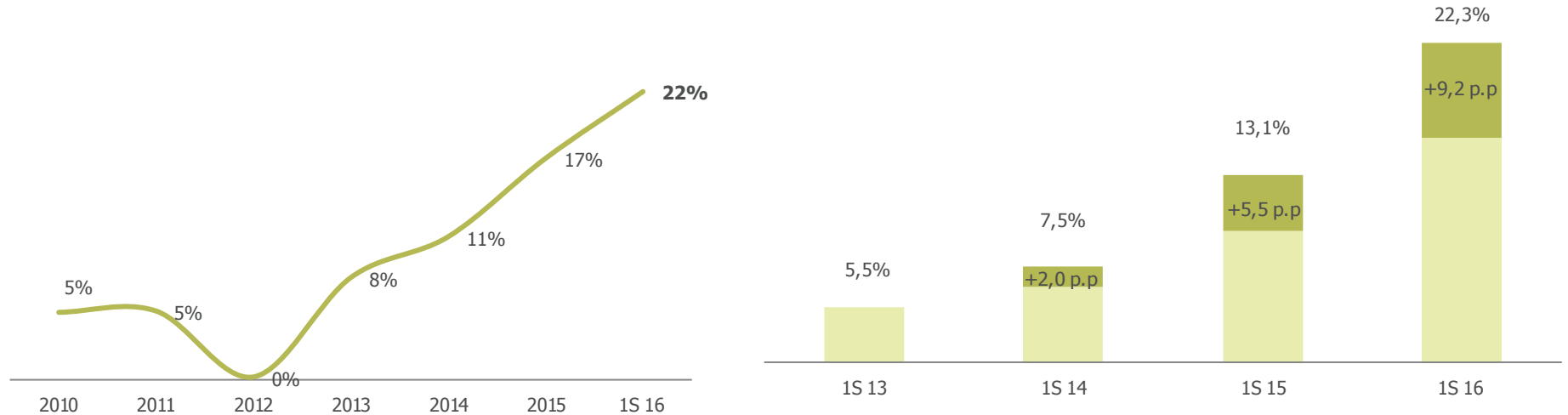
- **Inversión modular focalizada en crecimiento: 85 MM € en 1S 15 y 197 MM € en últimos doce meses**
  - Apertura capacidad e introducción nuevos productos

1. FCF (MM €): generación de caja libre neta

# Para acelerar la creación de valor para el accionista

**+9 p.p. de aumento de ROCE en 1S 16 vs. 1S 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

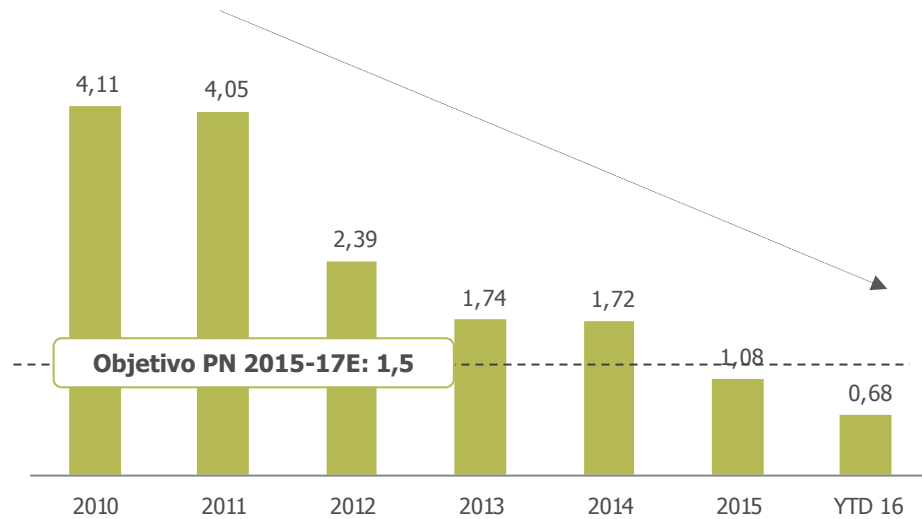
### Generación de caja

- En pico y en valle de ciclo

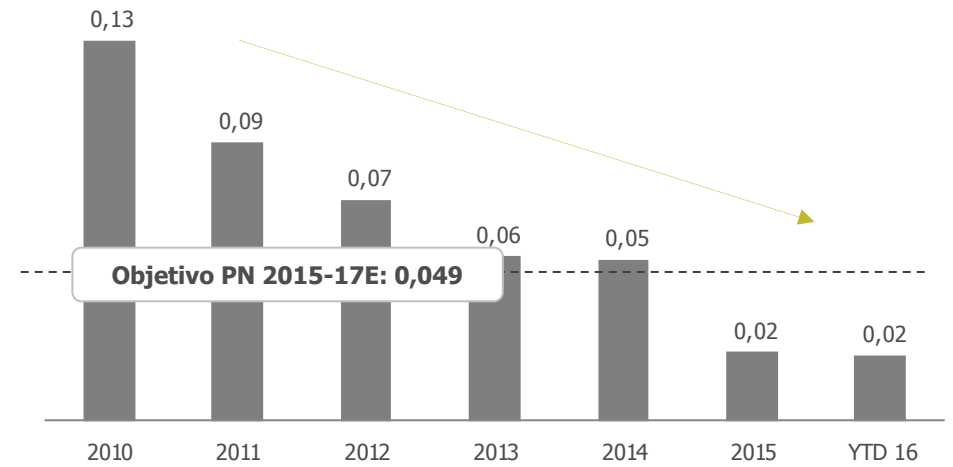
# Mejorando el compromiso con la seguridad y salud

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>



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

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



## 02 ■ Resultados Enero-Junio 2016 e indicadores clave

# Grupo Consolidado – Magnitudes financieras

<b>PyG Recurrente</b> Pre-Adwen <sup>1</sup> (MM EUR)	<b>6M 2015</b>	<b>6M 2016</b>	<b>Var. %</b>	<b>2T 16</b>	<b>Var. %</b>
Ventas Grupo	1.651	<b>2.192</b>	32,8%	<b>1.127</b>	35,8%
MWe	1.481	<b>2.180</b>	47,1%	<b>1.119</b>	45,4%
Ventas de O&M	223	<b>228</b>	2,0%	<b>120</b>	3,9%
EBIT recurrente	136	<b>230</b>	69,7%	<b>112</b>	59,1%
Margen EBIT recurrente	8,2%	<b>10,5%</b>	2,3 p.p	<b>9,9%</b>	1,5 p.p
Margen EBIT de O&M	12,9%	<b>13,7%</b>	0,9 p.p	<b>14,3%</b>	1,1 p.p
Beneficio Neto recurrente (BN)	86	<b>151</b>	75,9%	<b>71</b>	69,4%
BN recurrente por acción (€)	0,31	<b>0,55</b>	75,7%	<b>0,26</b>	69,0%

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

<b>PyG Reportado (MM EUR)</b>					
EBIT <sup>2</sup>	165	<b>230</b>	39,6%	<b>112</b>	59,2%
Beneficio Neto <sup>2</sup>	97	<b>138</b>	41,7%	<b>66</b>	89,1%

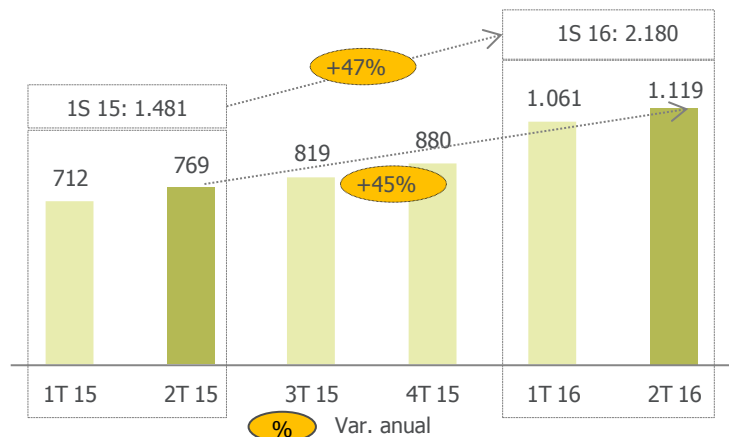
(2) EBIT y BN reportado incluyen impacto lanzamiento y consolidación de Adwen (JV offshore): 29 MM € en ganancias de capital en EBIT y 11,2 MM € en BN 1S 2015. En 1S 2016 el BN recoge un impacto negativo de 13,5 MM € correspondiente a la consolidación de las operaciones de Adwen.

<b>Balance (MM EUR)</b>					
Capital circulante (CC)	275	<b>129</b>	-146	<b>129</b>	-146
CC s/Ventas últimos 12 meses	8,5%	<b>3,2%</b>	-5,3 p.p	<b>3,2%</b>	-5,3 p.p
Deuda (caja) neta	-39	<b>-287</b>	-248	<b>-287</b>	-248
DFN / EBITDA últimos 12 meses	-0,1 x	<b>-0,5 x</b>	-0,4 x	<b>-0,5 x</b>	-0,4 x

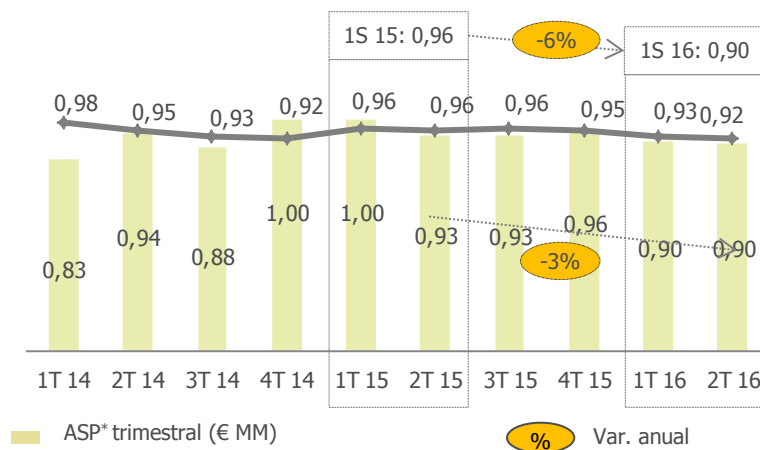
# Actividad. Aerogeneradores

Record de actividad trimestral tras 11 trimestres consecutivos de crecimiento anual de doble dígito

Actividad: MWe vendidos



Ventas AEG/MWe (MM €)



■ ASP\* trimestral (€ MM)

— ASP\* últimos doce meses (LTM) (€ MM)

(\*) ASP (€ MM): Ventas (€) AEG periodo/MWe vendidos periodo

► **Crecimiento de la actividad en línea con las nuevas previsiones de volumen para 2016E:  $\geq 4.000$  MWe y con la planificación de actividad para 2S 16 ( $< 1S 16$ )**

- 1S: 2.180 MWe, +47% a/a
- 2T: 1.119 MWe, +45% a/a

► **Evolución del ASP\* alineada con expectativas previstas para el año, con actividad de montaje concentrada en 2S 16**

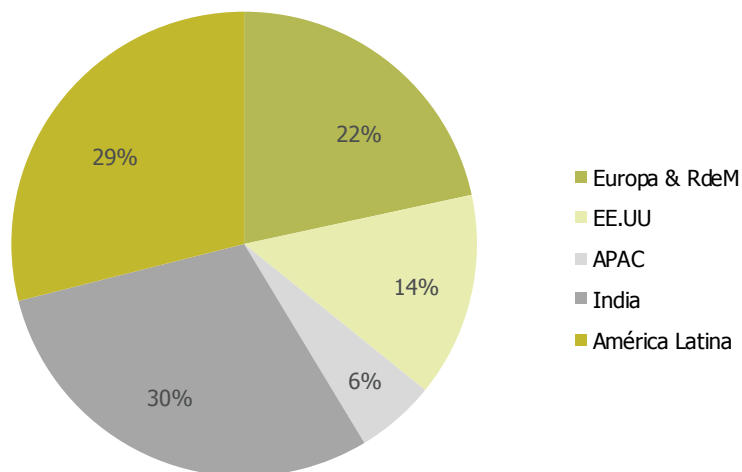
- (-) Efecto moneda (-7,7% en 1S 16 y -10,1% en 2T 16)
- (-) Alcance de actividad:  $\nabla$  ratio de montaje/MWe
  - -46 pbs en 1S: 0,54 en 1S 16 vs. 1,01 en 1S 15
  - -61 pbs en 2T: 0,48 en 16 vs. 1,09 en 15
- **Recuperación del ratio en 2S 16 con impacto positivo en ASP**
- (+) Introducción de nuevos productos (G114 2MW y mayor altura de torres)
- La evolución del ASP no es indicativa del nivel y tendencia de la rentabilidad

# Actividad. Aerogeneradores

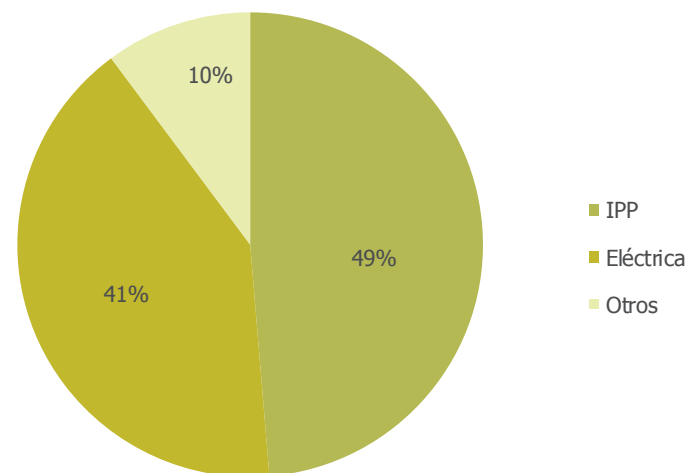
## Diversificación geográfica y de clientes continúan caracterizando la actividad

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

### Composición geográfica (MWe vendidos)



### Desglose de MWe vendidos por tipología de cliente

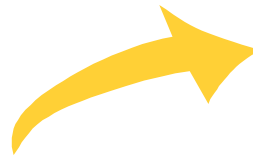
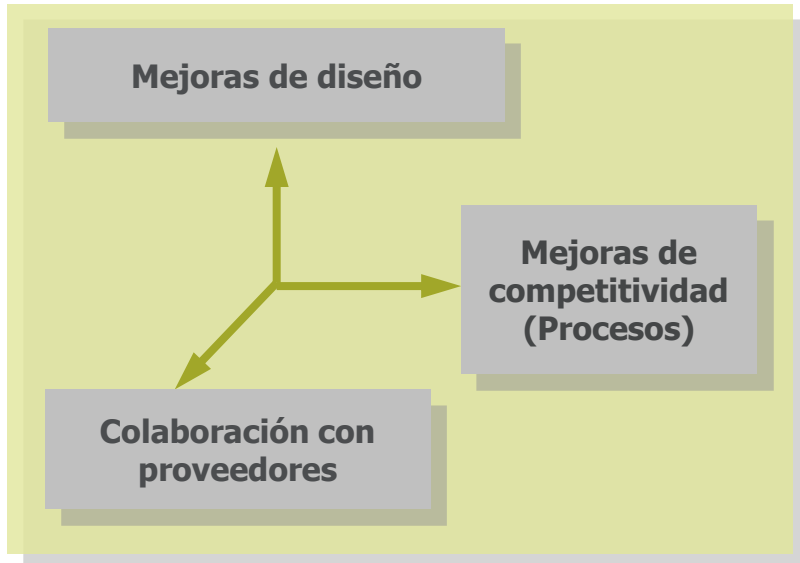


**Fuerte crecimiento de actividad en eléctricas e IPPs**

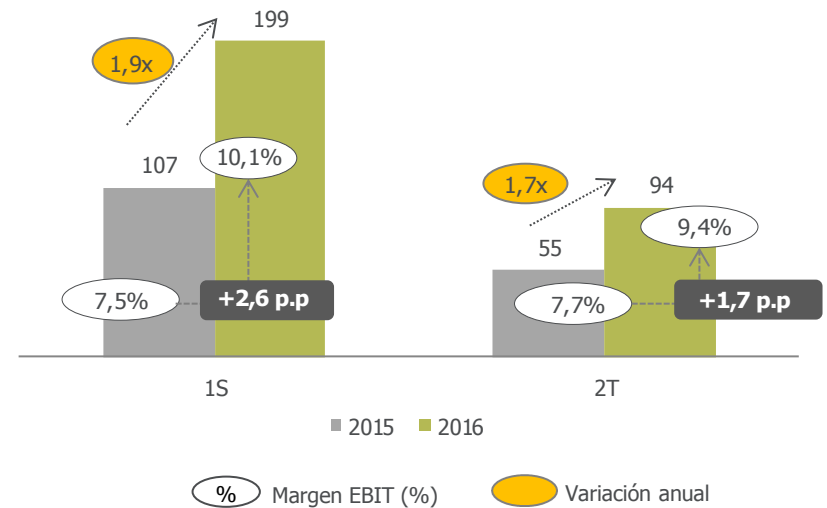


# Rentabilidad. Aerogeneradores

Mejora anual 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



Evolución EBIT WTG (EUR MM)

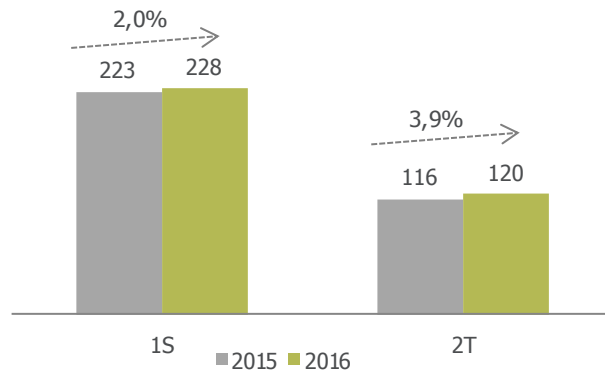




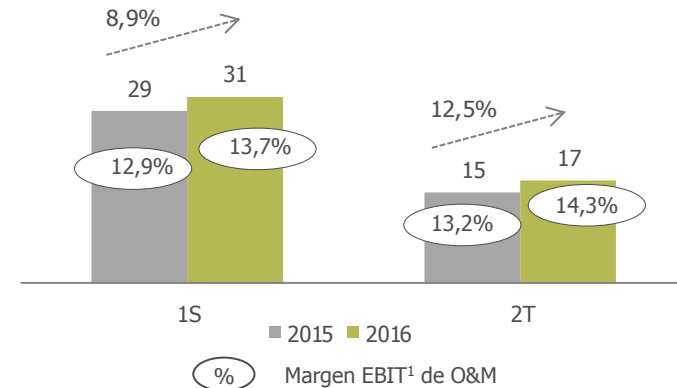
# Actividad y Rentabilidad. Operación y mantenimiento

Evolución de ventas y EBIT alineada con la previsión anual y el PN 15-17E. Mejora progresiva de los principales indicadores de negocio

Evolución ventas (MM EUR)



Evolución EBIT (MM EUR)



- ▶ **Primeros signos de recuperación de la flota bajo mantenimiento resultado del crecimiento de la flota en mercados emergentes:**
  - Flota total bajo mantenimiento @ junio 16 (22.436 MW): +7% vs. dic. 2015; +9% a/a
  - Flota post garantía (15.486 MW): +2% vs. dic. 2015; +4% a/a
- ▶ **Libro de pedidos: +13% a/a (>2.200 MM €)**

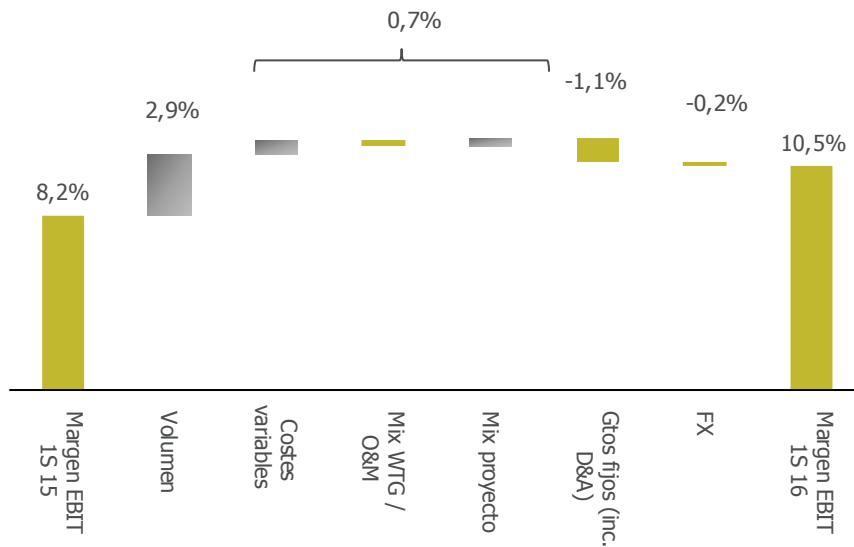
- ▶ **Plan de gestión orientado a compensar presión en precios y en alcance de contratos para garantizar crecimiento rentable:**
  - Lanzamiento **programas reducción de costes:** Diagnostika; Craneless; TROM; Lean Organization Service
  - Progresiva penetración de **productos de valor añadido** en mercados 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 1S 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**

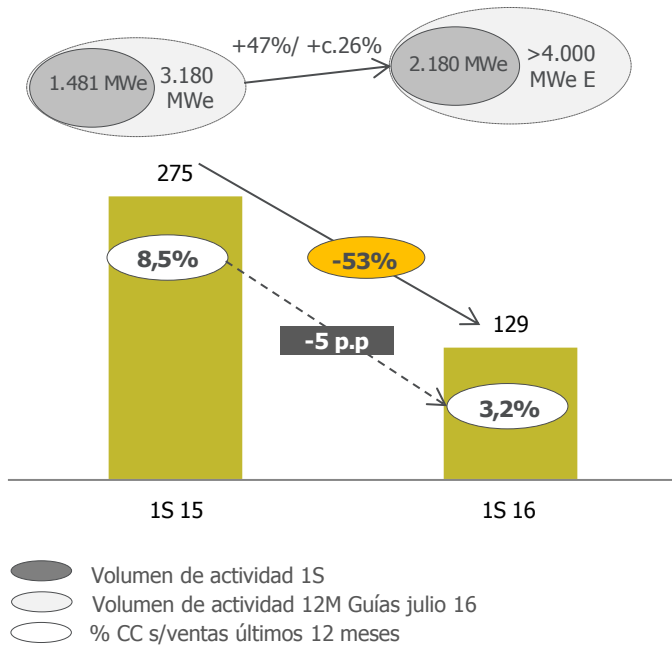
Compensado parcialmente por

- ▶ **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

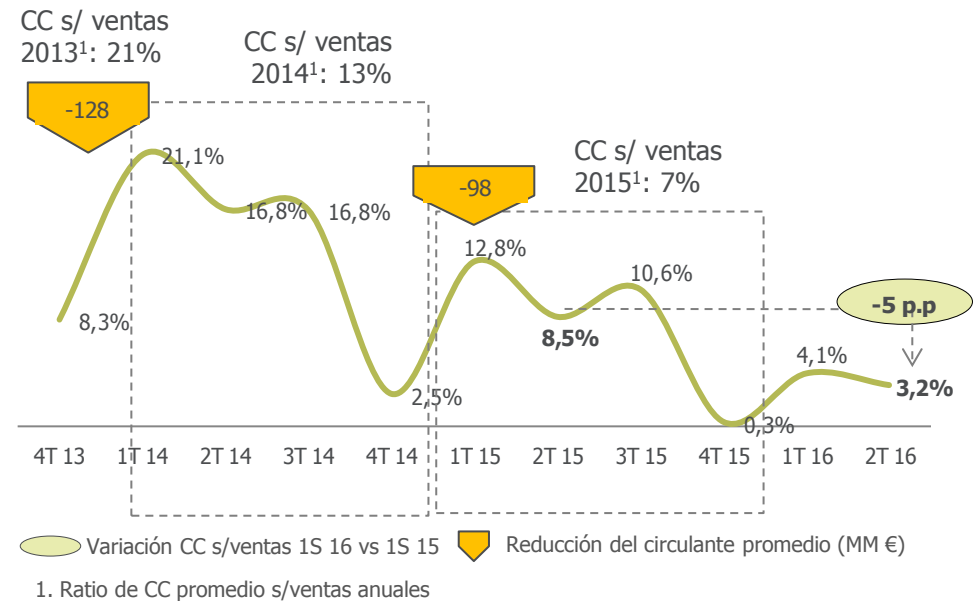
## Reducción del capital circulante (MM EUR)



## 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



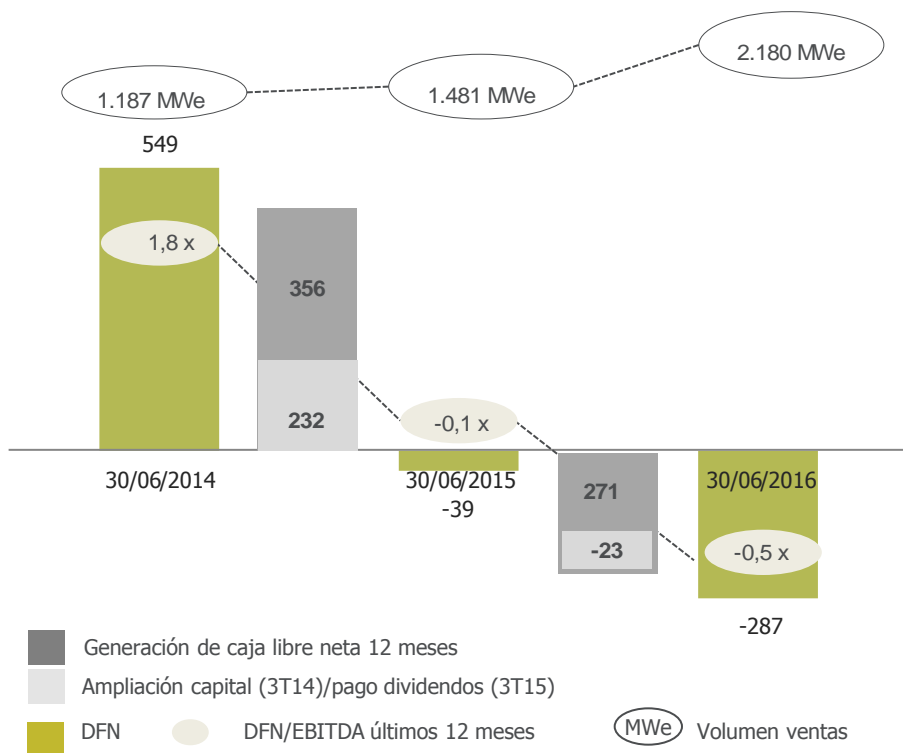
## Evolución 1S 16 vs. 1S 15 alineada con guías 2016

- ▶ ▼ **consumo medio** de circulante últimos 12 meses: 131 MM €
- ▶ ▼ **Ratio de circulante promedio s/ventas últimos 12 meses:** 4,1% vs. 9,1% en 1S 15

# Grupo Consolidado – Deuda (Caja) Neta

En un entorno de fuerte crecimiento

## Evolución anual DFN 1S (MM €)



### Control de la posición de deuda/(caja) neta en un entorno de actividad creciente

- ▶ Actividad (MWe): +47% a/a
- ▶ Ratio DFN/EBITDA: -0,5x

### Apoyado en

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

### Reducción en la posición de caja neta vs. dic. 2015 por estacionalidad propia del negocio

Acceso a c.1.700 MM € en líneas de financiación  
y sin amortizaciones materiales en el horizonte del plan

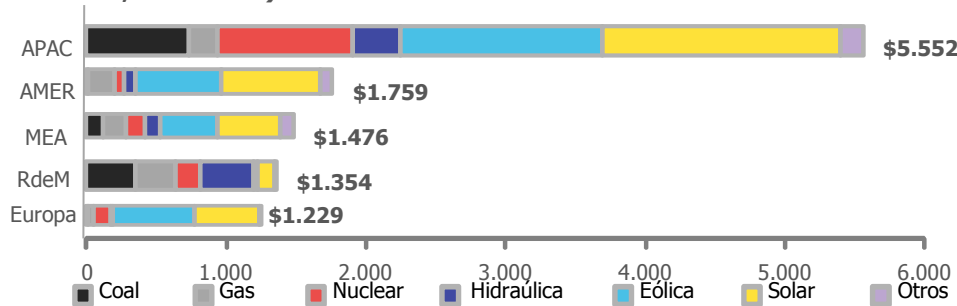


# 03 ■ Perspectivas

# Perspectivas positivas apoyadas en el aumento de la competitividad eólica

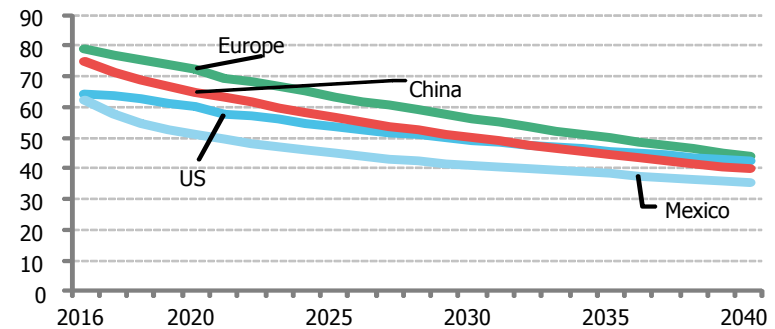
**3.000 Bn USD de inversión y casi 2.000 GW en nuevas instalaciones entre 2016-2040, apoyadas en el aumento de competitividad de la energía eólica que se espera, alcanzará paridad global en 2027E. El crecimiento en el medio plazo continua apalancado en los mercados emergentes**

**Inversión total en generación, por región y tecnología, 2016-40 (1.000 MM USD, 2015 real)**



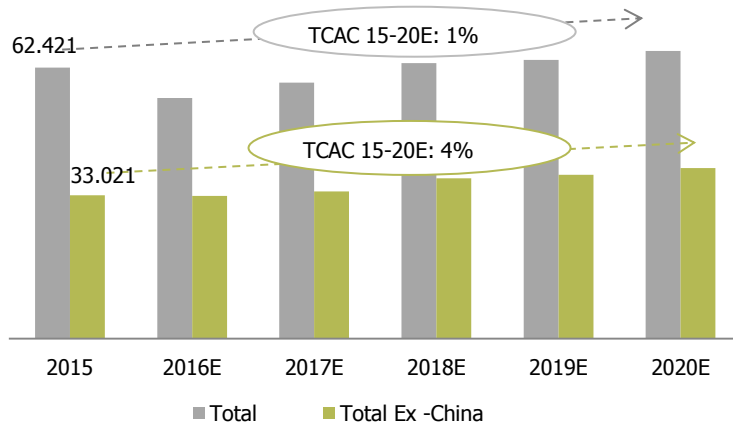
Fuente: Bloomberg New Energy Finance. Excluyendo, otras y capacidad flexible

**Energía eólica onshore: Proyección LCOE (\$/MWh, 2015 real)**



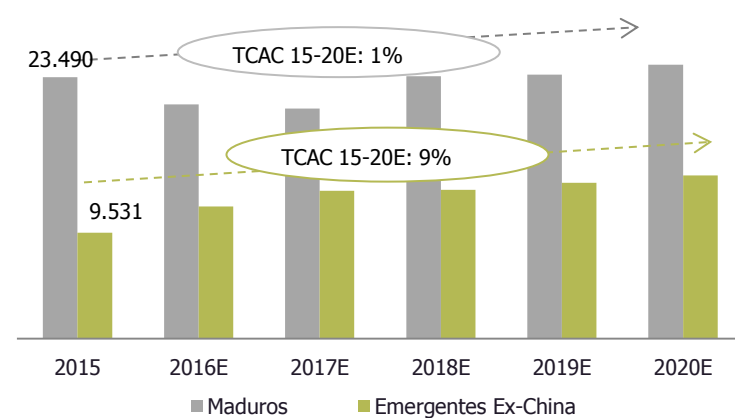
Fuente: Bloomberg New Energy Finance. Factor de capacidad implícito en LCoE: Europa: 27%, EE.UU. 37%, China: 25%, México: 45%..

**Instalaciones eólicas 2015-2020E (MW)**



Fuente: MAKE 2T 2016

**Instalaciones eólicas ex China 2015-2020E (MW)**

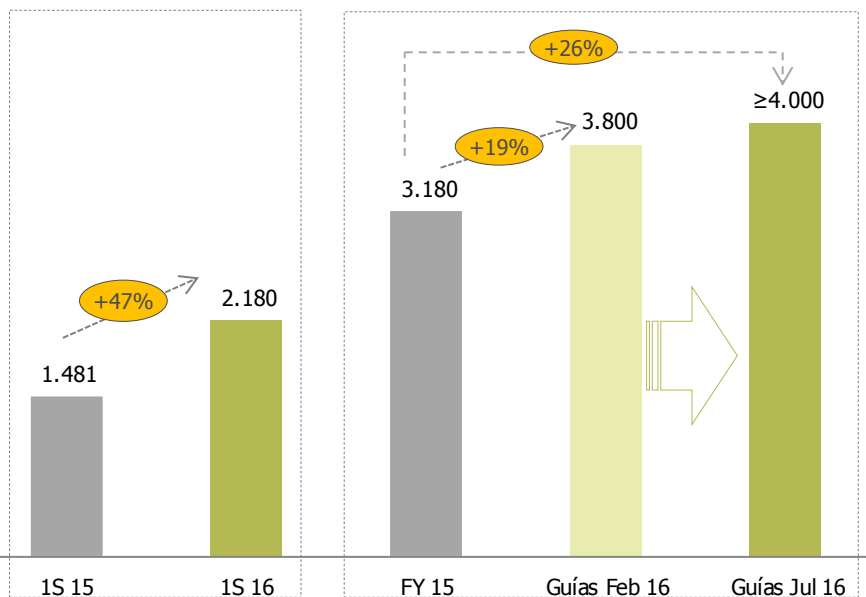


Fuente: MAKE 2T 2016

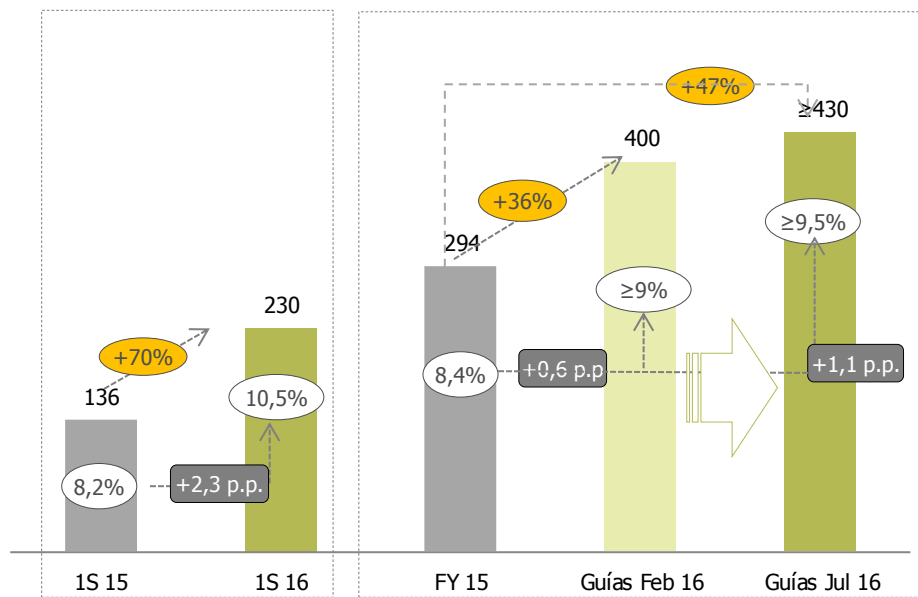
# Aumento de las guías 2016 avalado por el desempeño 1S 16

Revisión al alza de las guías de volumen y rentabilidad para 2016 tras un desempeño semestral superior a las previsiones

Evolución anual volumen 1S y guías volumen 2016 (MWe)



Evolución anual rentabilidad operativa 1S (MM € y %) y guías rentabilidad operativa (MM € y %)



Var. a/al %

% Margen EBIT recurrente

Var. a/al %

Var. Margen EBIT a/al puntos porcentuales

Revisión incorpora estacionalidad prevista para la segunda mitad del ejercicio 2016

# Mejorando la visibilidad sobre las perspectivas de creación de valor en el corto plazo

	1S 2016	Var. 1S16 vs 1S 15 (%) <sup>1</sup>	Guías Feb 2016	Var. Guías Feb 16 vs. FY 15 (%)		Guías Julio 2016 <sup>2</sup>	Var. Guías Jul 16 vs. FY 15 (%)	
Volumen (MWe)	2.180	+47%	>3.800	+19%	✓✓ ↑	≥4.000	+26%	✓✓
EBIT recurrente	230	+70%	>400	+36%	✓✓ ↑	≥430	+47%	✓✓
Margen EBIT	10,5%	+2,3 p.p	≥9%	+0,6 p.p	✓✓ ↑	≥9,5%	+1,1 p.p.	✓✓
Circulante s/Ventas	3,2%	-5,3 p.p	≤2,5%	NA	✓	≤2,5%		✓
Capex (MM €)	85	30 MM €	4%-5%	NA	✓	4%-5%		✓
(guías: capex s/Ventas)								
<b>ROCE</b>	<b>22,3%</b>	<b>9,2 p.p</b>	<b>Creciente a/a</b>	<b>NA</b>	<b>✓</b>	<b>Creciente a/a</b>		<b>✓</b>
Propuesta de dividendo: Pay Out Ratio	25%		≥25%		✓	≥25%		✓

**Más** crecimiento rentable: >26% en actividad; ≥47% en rentabilidad operativa

**Manteniendo** el control de la inversión en activos fijos y circulante

**Acelerando** la creación de valor  
**Ofreciendo** una remuneración atractiva

- Variaciones 1S 16 sobre cifras recurrentes pre-Adwen 1S 15. Impacto de Adwen en EBIT 1S 15: 29 MM €. Sin impacto en EBIT 1S 16
- A tipo de cambio promedio 1S 2016 y mismo perímetro de consolidación

- ▶ Volumen de actividad planificado 1S 16 > 2S 16
- ▶ Tras excepcionalidad de 1T 16, normalización de margen operativo a niveles previstos guías FY continúa en próximos trimestres
- ▶ 3T valle de actividad y rentabilidad por estacionalidad típica del trimestre
- ▶ Sensibilidad de guías al tipo de cambio en 2016E: ± 0,5% p.p. en margen EBIT
- ▶ Dividendo de un 25% con cargo a los resultados de 2015 (42 MM €) pagado en 3T 2016 (04/07/2016)

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



# Mientras se prepara Gamesa para el MP y LP: acuerdo de fusión con Siemens Wind Power para crear un líder global

Combinación, con un sólido racional estratégico, de 2 plataformas altamente complementarias en cuanto a mercados, negocios, clientes, productos y capacidades operativas y de gestión

1

Óptima propuesta de valor y LCoE para el cliente

- ▶ **Escala:** 69 GW instalados y 47 GW en O&M; 20,2 Bn € en cartera y 9,3 Bn € en ventas LTM<sup>1</sup>
- ▶ **Alcance global:** liderazgo en mercados clave
- ▶ **Cartera de producto y servicios completa y complementaria** con acceso al más amplio espectro de tecnologías

2

Creación de valor para todos los grupos de interés en el medio y largo plazo

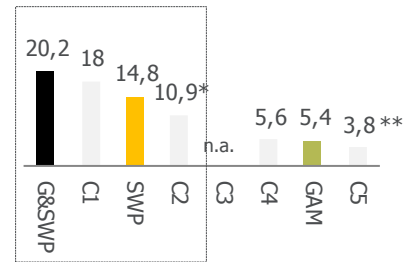
- ▶ **Extensión del perfil de crecimiento:** acceso a mercados/segmentos con crecimiento > promedio: onshore emergentes, offshore y servicios
- ▶ **Alto potencial de creación de valor por sinergias:** 230 MM €/año a partir del año 4 (50% en año 2)
- ▶ **Reducción del perfil de riesgo:** aumento de la visibilidad de la cartera (2016-2020/24<sup>2</sup>), diversificación del negocio, y compromiso con la solidez de balance
- ▶ **Respeto de los compromisos adquiridos con todos los grupos de interés:** clientes, proveedores, empleados, accionistas...

3

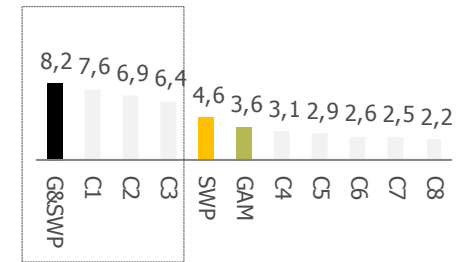
Con el apoyo de los accionistas de referencia

- ▶ **Siemens:** socio estratégico a nivel global, apoyo financiero a offshore y suministrador de componentes
- ▶ **Iberdrola:** Inversión a largo plazo, apoyando el modelo industrial de la compañía

Cartera de pedidos (Bn €) exc. OEMs chinos @Marzo 16



Instalaciones netas (GW) 2015

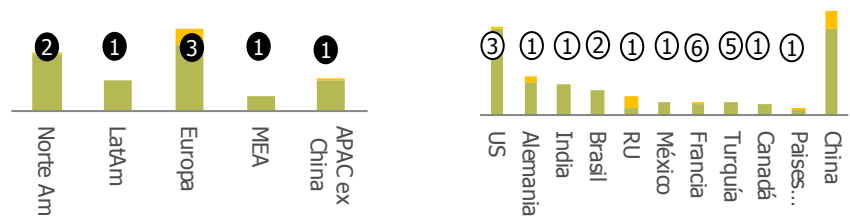


\*División de energía renovable @FX 31/03/ 2016

\*\* Datos € diciembre 2015

Fuente: MAKE e información de compañías sobre libro de pedidos.

Posición entidad combinada (Gamesa Siemens Wind Power) basado en instalaciones 2014-2015



\* Tamaño de las barras indica instalaciones netas acumuladas esperadas en el periodo 2016-2020 de acuerdo a MAKE

En un entorno de mercado caracterizado por 1) perspectivas de demanda positivas y 2) condiciones competitivas cambiantes: LCoE se convierte en la palanca principal de las decisiones de inversión con la introducción de los sistemas de subasta competitiva y el progresivo aumento de competitividad de fuentes renovables alternativas

1. LTM: últimos 12 meses hasta marzo 2016

2. Incluyendo duración media de contratos de O&M (8 años); cartera onshore: 2016-18; cartera offshore: 2016-2020

# Mientras se prepara Gamesa para el MP y LP: acuerdo de fusión con Siemens Wind Power para crear un líder global

## Principales características de la transacción

Entidad proforma excluyendo ajustes de transacción, sinergias y costes de integración		Gamesa Mar 2016	Siemens WP Mar 2016	Entidad proforma (Exc. sinergias & costes de integración)	<ul style="list-style-type: none"> <li>Transacción aditiva a nivel de BNA para los accionistas de Gamesa desde el año 1<sup>5</sup></li> </ul>
	Cartera (WTG & O&M) <sup>2</sup>	€5,4 bn	€14,8 bn	€20,2 bn	
	Ventas LTM <sup>1</sup>	€3,7 bn	€5,5 bn	€9,3 bn	
	EBIT rec. LTM <sup>1</sup>	€347 m	€492 m <sup>3</sup>	€839 m	
	Margen EBIT rec. LTM <sup>1</sup>	9,2%	8,9% <sup>3</sup>	9,1%	
	Posición de caja neta <sup>2</sup>	€194 m	N.A.	Cash positive	
	Flota instalada acumulada <sup>2</sup>	35 GW	34 GW	69 GW	
	GW instalados LTM <sup>1</sup>	3,3 GW	5,9 GW <sup>4</sup>	9,2 GW	
	GW bajo mantenimiento <sup>2</sup>	22,3 GW	24,6 GW	46,9 GW	

1. LTM: últimos 12 meses hasta marzo 2016  
 2. A 31/03/2016  
 3. Incorporando ajustes de normalización (+74 MM €), "standalone" (+114 MM €) y de perímetro de consolidación (-8 MM €)  
 4. Basado en proyectos terminados en los últimos doce meses  
 5. Incluyendo ecuación de canje y pago en metálico y excluyendo sinergias y costes de integración

## Principales términos, estructura, aprobaciones y calendario de la transacción

- ▶ Estructura de la operación: Fusión
- ▶ Estructura de la propiedad: Siemens 59% y accionistas de Gamesa 41%. Dividendo en metálico adicional: €3.75 /acción de Gamesa<sup>1</sup>
- ▶ Sede en Zamudio (España) con centro onshore en España y centros offshore en Alemania y Dinamarca
- ▶ Cotización en España
- ▶ Apoyo de Iberdrola
- ▶ Condiciones: Aprobación accionistas Gamesa, exención obligación lanzamiento de oferta pública de compra a Siemens por parte de CNMV y aprobación autoridades de la competencia. Acuerdos vinculantes alcanzados con Areva eliminan restricciones de no competencia/exclusividad en Adwen.

### CALENDARIO

Comienzo des-anexión Siemens Wind Power/Carve out	Mayo 2016	✓
Firma de des-anexión / Carve out)	3T 2016	
JGA Gamesa	3T 2016	
Fin de des-anexión/Carve out	4T 16 /1T 17	
Efectividad fusión	1T 2017	
Pago componente en metálico	1T 2017	

1. Como parte de la fusión, Siemens pagará en metálico € 3.75/acción de Gamesa. Dicho dividendo extraordinario se pagará a los accionistas de Gamesa una vez que la fusión se haga efectiva, deduciéndose cualquier dividendo ordinario que se haya pagado a los accionistas de Gamesa entre el anuncio del acuerdo y la fusión
2. Iberdrola mantiene su participación equivalente de un 8,1% en la entidad combinada



# 04 ■ Conclusiones

# Creando valor en el corto, medio y largo plazo

- ▶ **Entrada de pedidos record en 2T 16: 1,2GW<sup>1</sup>, +16% a/a, superando la cobertura del 100% del volumen mínimo comprometida en febrero 2016**
  - 4,3 GW en pedidos firmados en los últimos 12 meses
  
- ▶ **Gestión orientada a la creación de valor: 22% de ROCE, +9 p.p a/a**
  - **Mediante el crecimiento rentable (1S 16 vs 1S 15):**
    - +33% a/a en ventas
    - +70%<sup>2</sup> a/a en EBIT
    - +76%<sup>2</sup> a/a en BN
  - **Y la solidez de balance**, apoyada en el control del circulante y en una inversión modular adecuada al crecimiento esperado
    - Ratio circulante s/ventas: 3,2%
    - 287 MM € de caja neta @ 30/06/2016
  
- ▶ **Ajuste al alza de las guías de volumen y rentabilidad** tras el desempeño en 1S 16
  - **Volumen ≥4.000 MWe**
  - **EBIT ≥430 MM € @ margen EBIT ≥9,5%**
  
- ▶ **Acuerdo de fusión entre Gamesa y Siemens Wind Power para la creación de un líder eólico global**, avanzando en la estrategia 2017
  - Dentro de un entorno de mercado con perspectivas de demanda positivas y condiciones competitivas cambiantes

1. Órdenes firmes y confirmación de acuerdos marco para entrega en el año corriente y años futuros inc.916 MW firmados en 2T 16 y anunciados en 3T 16.  
2. Tasas de crecimiento usando cifras recurrentes pre-Adwen, excluyendo +29 MM € a nivel de EBIT en 1S 15 (sin impacto en 1S 16) y +11,2 MM € a nivel de BN en 1S 15 y -13,5 MM € en 1S 16.

# 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



[www.weprinciples.org](http://www.weprinciples.org)



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

