



Enero – Marzo 2014  
Resultados

Sólido comienzo de 2014

---

Madrid, 8 de Mayo de 2014



# Índice

1. Claves del periodo
2. Resultados Enero-Marzo 2014 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 and the sea. The foreground shows the top of a wind turbine's nacelle. The text "Claves del periodo" is overlaid in white, with a yellow underline.

# Claves del periodo

# Retorno al crecimiento y mejora continua de la rentabilidad

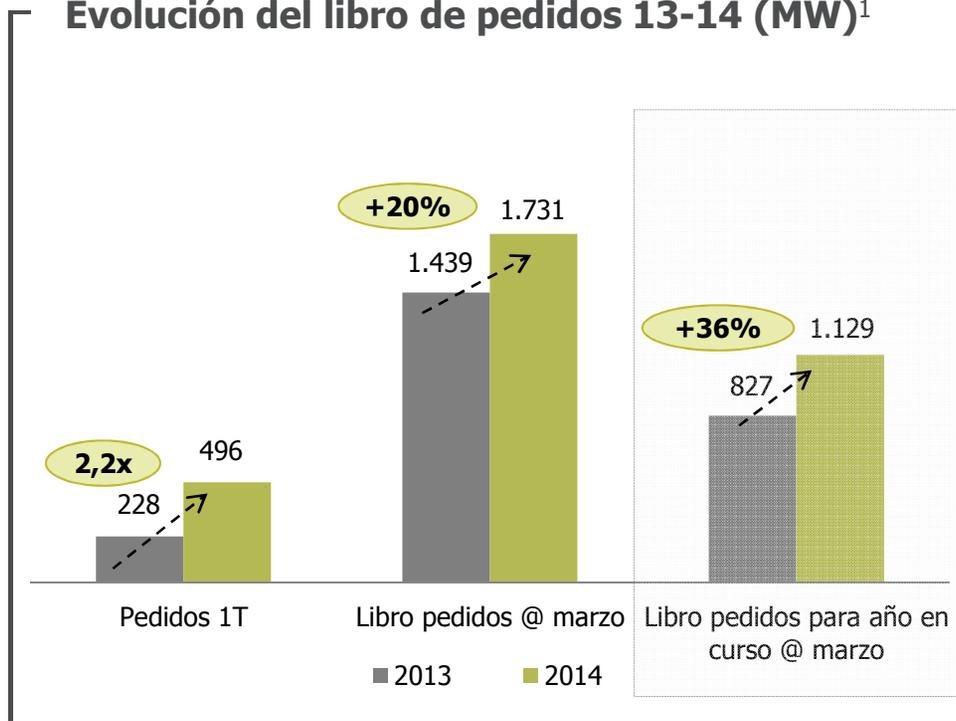
- ▶ **496 MW entrada de pedidos en firme<sup>1</sup>**  
**+2,2x a/a**
- ▶ **573 MM € en ventas**  
**+17% a/a**
- ▶ **6,0% margen EBIT**  
**+150 pbs. a/a**
- ▶ **17 MM € de Beneficio Neto**  
**+2,4x a/a**
- ▶ **Reducción de endeudamiento más descuento sin recurso** en un entorno de actividad creciente  
**-114 MM € a/a**

1. Órdenes firmes y confirmación de acuerdos marco para entrega en el año corriente y años futuros. Incluidos los pedidos de Eletrosul y Greenko (244 MW) firmados a marzo 2014 (anunciados en abril)

# Firma de pedidos se duplica a/a y la cobertura de volumen de ventas mejora hasta el 74%<sup>2</sup>

Gracias al sólido posicionamiento de mercado

## Evolución del libro de pedidos 13-14 (MW)<sup>1</sup>

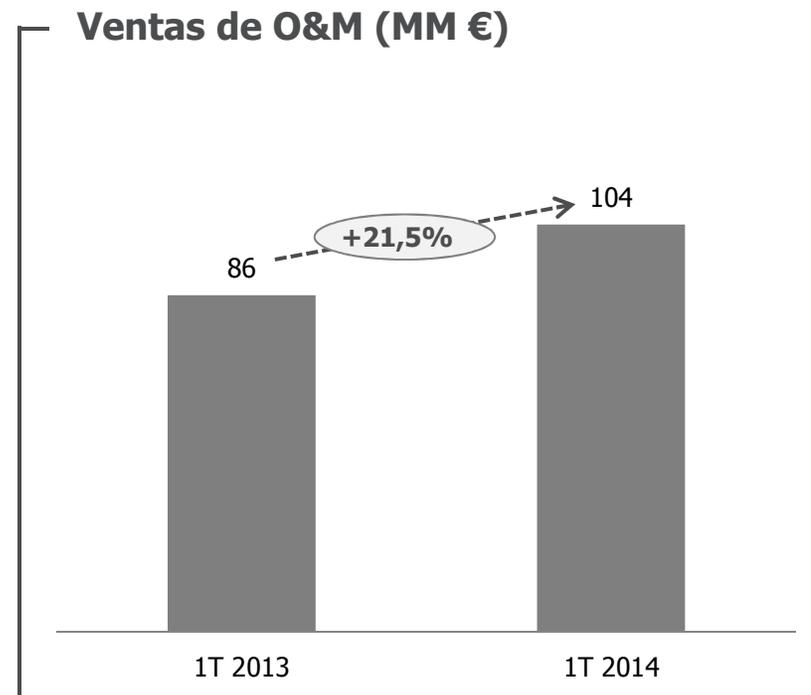
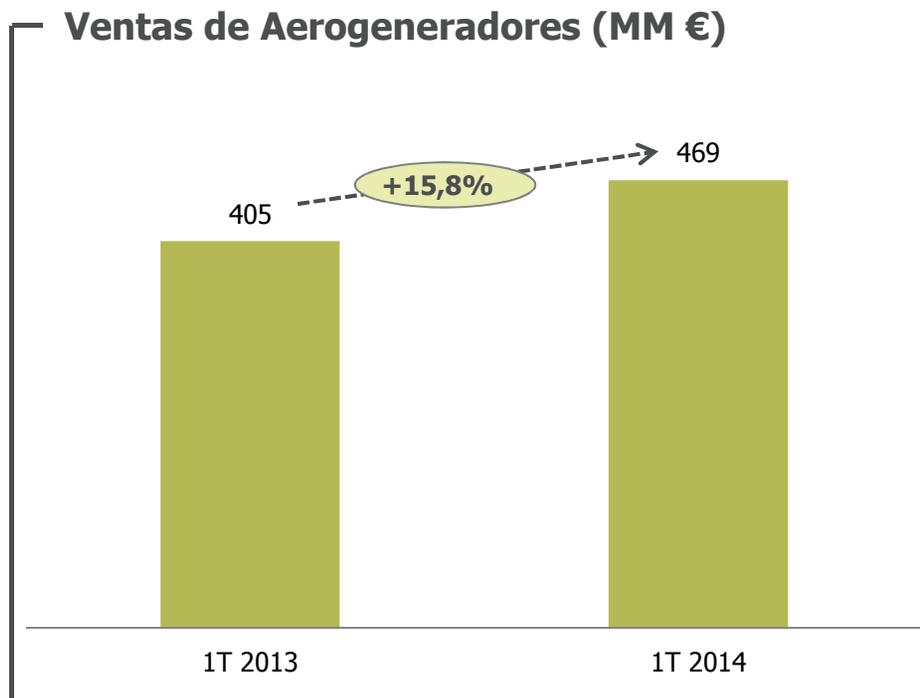


- ▶ **Volumen de pedidos 1T 2014: 2,2x vs. 1T 2013**
  - 496 MW<sup>1</sup> en 1T 2014 vs. 228 MW en 1T 2013
- ▶ **Libro de pedidos (marzo-2014): + 20% vs. 1T 2013**
  - **Pedidos para actividad año en curso: +36% vs. 1T 2013**
- ▶ **Cobertura de volumen de ventas 2014E: c.74<sup>2</sup> vs. 67% en 1T 2013**

1. Órdenes firmes y confirmación de acuerdos marco para entrega en el año corriente y en años futuros. Incluye anuncios firmados a marzo 2014 y publicados en abril (244 MW de Greenko y Eletrosul)
2. Cobertura basada en total de pedidos recibidos a 31 de marzo de 2014 para actividad 2014 sobre punto medio de guías de volumen para 2014 (2.200 MWe-2.400 MWe)

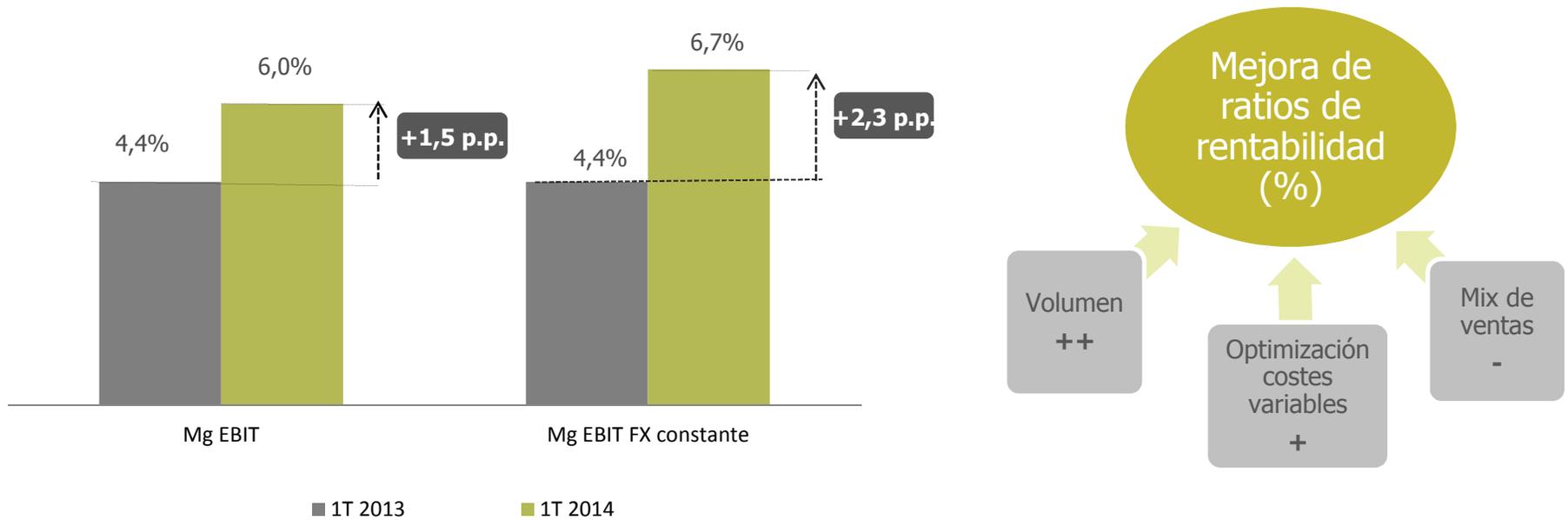
# Ventas crecen un 17% a/a, 25% en moneda constante<sup>1</sup>

Apoyadas en el crecimiento de las ventas de Aerogeneradores, +16% a/a, y en las ventas de servicios de O&M, +21% a/a



1. Ventas con tipo de cambio promedio 1T 2013

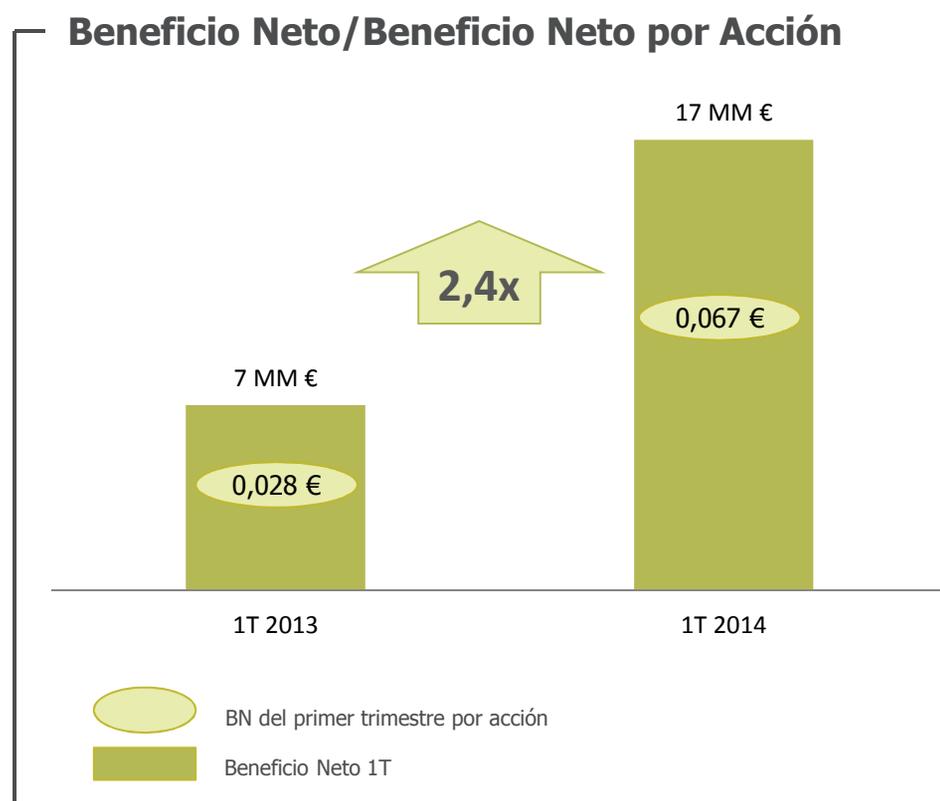
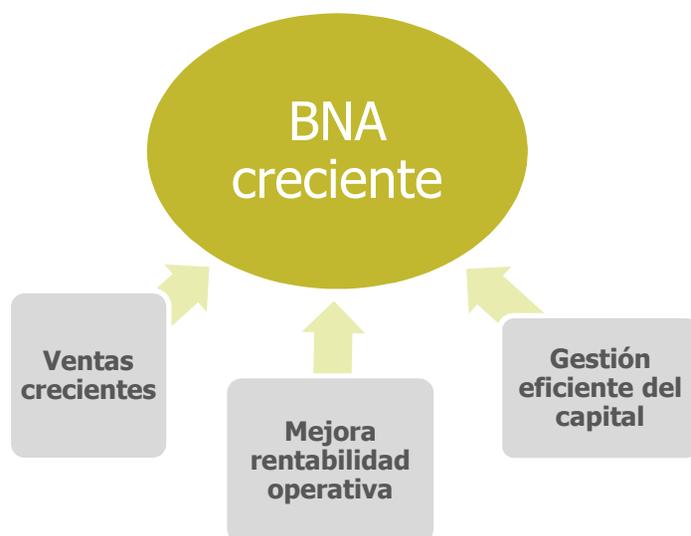
# Mejora continua de la rentabilidad: +2,3 p.p. en margen EBIT a moneda constante<sup>1</sup>



1. Margen EBIT con tipo de cambio promedio 1T 2013

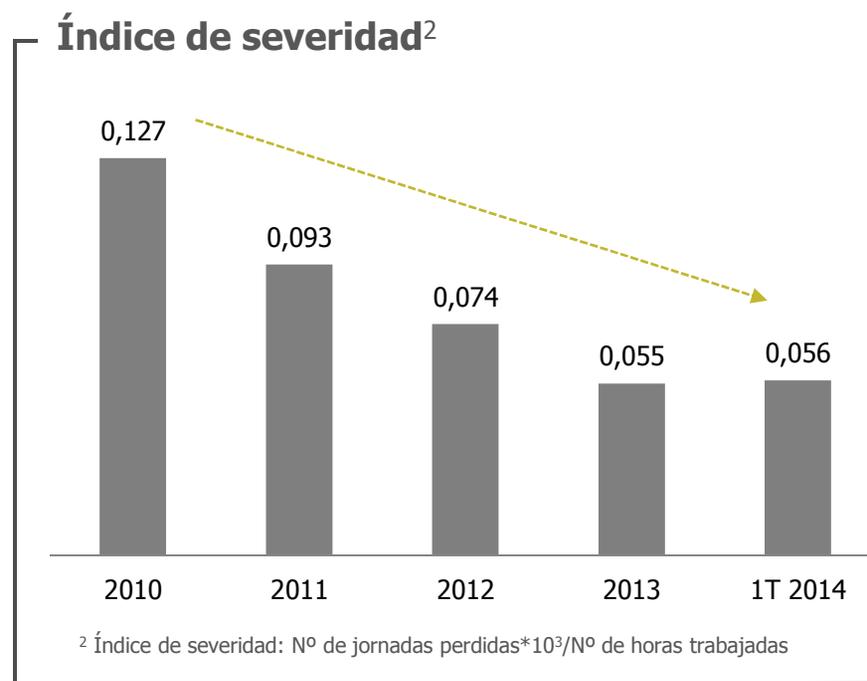
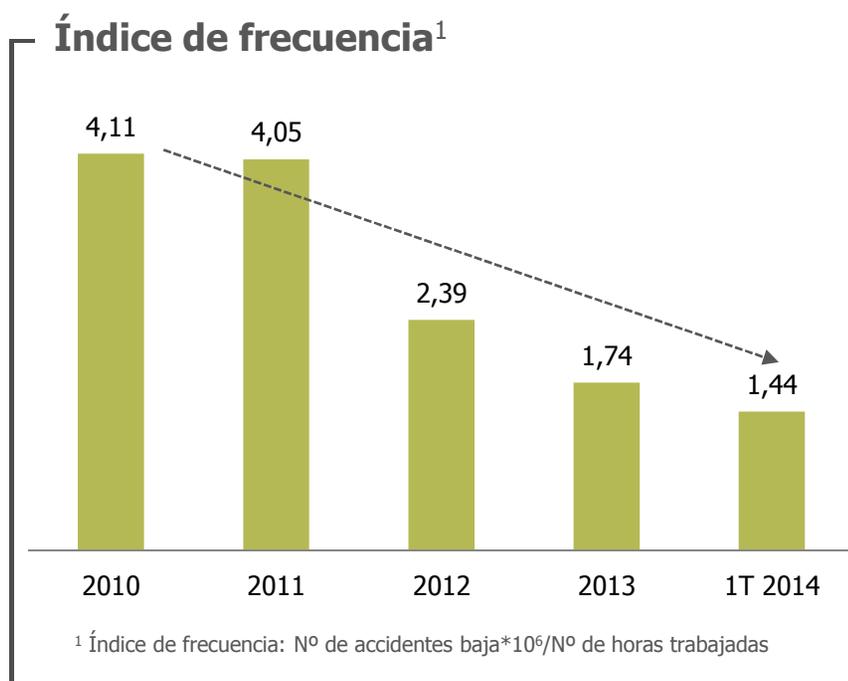
# Mejora del beneficio neto 1T 2014: 2,4x vs. 1T 2013

Multiplicando por 2,4x el beneficio neto por acción 1T 2014 vs. 1T 2013:  
desde 0,028 € /acción a 0,067 €/acción



# Mejora de los indicadores de seguridad y salud

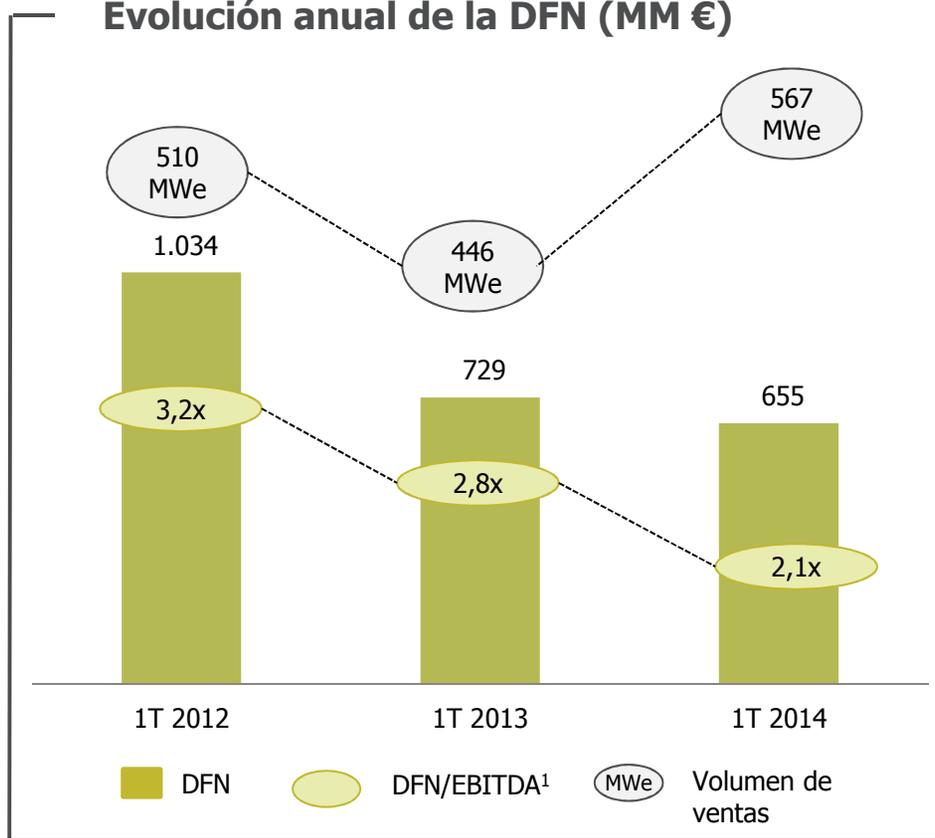
## Evolución de índices de seguridad en frecuencia y severidad, alineada con objetivos



# Evolución de la DFN alineada con el objetivo de fortalecimiento de balance del PN2013-2015

En un entorno de actividad creciente y de reducción del descuento sin recurso continúa el fortalecimiento del balance

Evolución anual de la DFN (MM €)



- ▶ Actividad (MWe): +27% a/a
- ▶ DFN: -10% a/a
- ▶ Ratio DFN/EBITDA<sup>1</sup>: -0,7x a/a
- ▶ DFN & descuento sin recurso: -114 MM € a/a

Apoyado en

- ▶ **Rentabilidad creciente**
- ▶ **Control del circulante**
- ▶ **Nuevo modelo de promoción de parques**
- ▶ **Focalización de la inversión**
- ▶ **Desinversión de activos**

1. EBITDA últimos 12 meses



# **Resultados Enero-Marzo 2014 e indicadores clave**

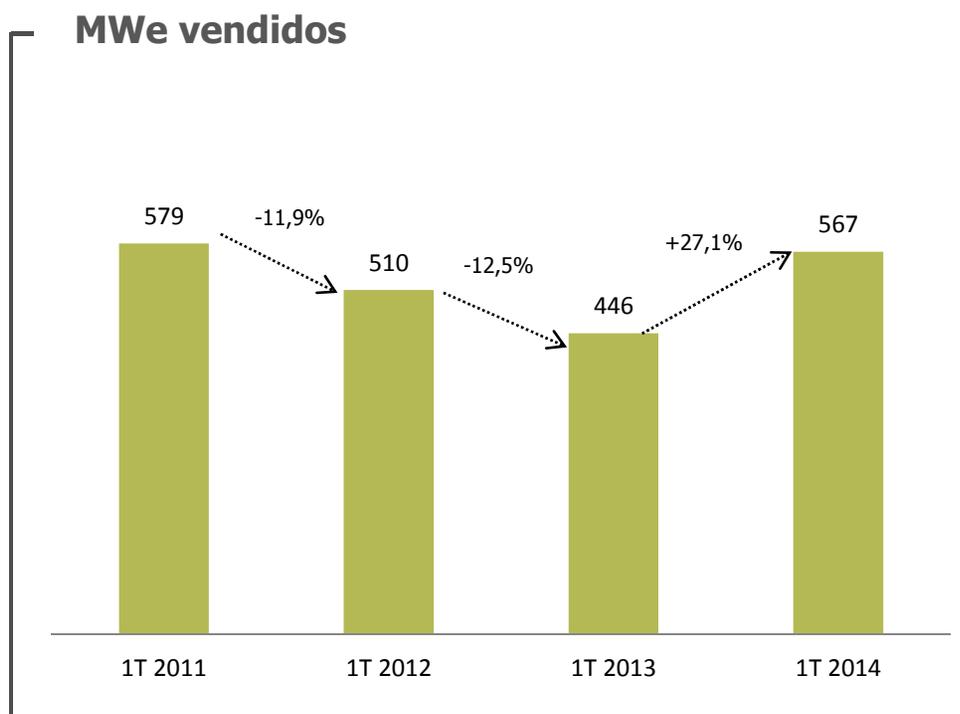
---

# Grupo consolidado – Magnitudes financieras

| MM EUR                         | 1T 2013 | 1T 2014      | Var. %    |
|--------------------------------|---------|--------------|-----------|
| Ventas                         | 491     | <b>573</b>   | +16,8%    |
| MWe                            | 446     | <b>567</b>   | +27,1%    |
| Ventas de O&M                  | 86      | <b>104</b>   | +21,5%    |
| EBIT                           | 22      | <b>34</b>    | +57,7%    |
| Margen EBIT                    | 4,4%    | <b>6,0%</b>  | +1,5 p.p. |
| Margen EBIT de O&M             | 12,1%   | <b>12,8%</b> | +0,7 p.p. |
| Beneficio Neto                 | 7       | <b>17</b>    | 2,4x      |
| Beneficio Neto por acción (€)  | 0,028   | <b>0,067</b> | 2,4x      |
| Capital circulante             | 660     | <b>510</b>   | -22,6%    |
| CC s/Ventas últimos 12 meses   | 25,4%   | <b>21,1%</b> | -4,3 p.p. |
| DFN                            | 729     | <b>655</b>   | -10,1%    |
| DFN s/ EBITDA últimos 12 meses | 2,8x    | <b>2,1x</b>  | -0,7x     |

# Actividad. Aerogeneradores

## Recuperación del crecimiento de la actividad



- ▶ **Retorno al crecimiento** tras alcanzar el punto de inflexión en 4T 2013
- ▶ **Actividad trimestral de 567 MWe, alineada con el rango de las guías comprometidas**
  - 2.200 MWe-2.400 MWe

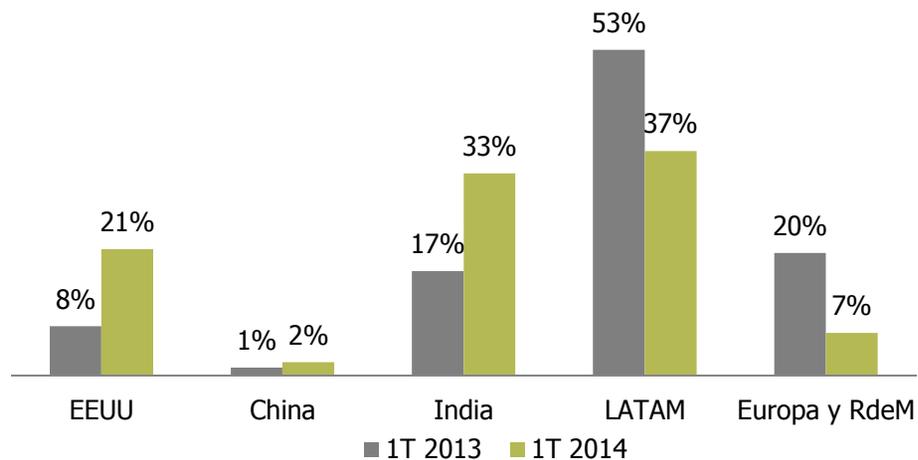
# Actividad. Aerogeneradores

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

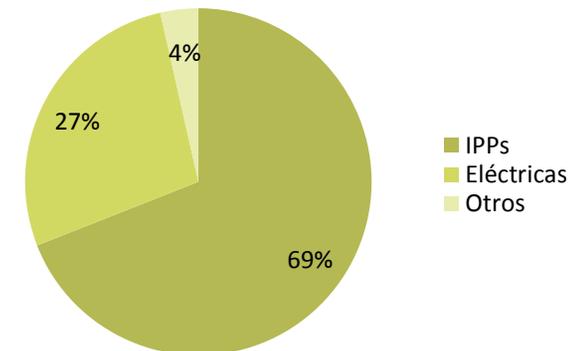
- ✓ Presencia comercial en 18 países
- ✓ 29.257 MW instalados en 44 países
- ✓ Relación con más de 200 clientes (eléctricas, IPPs, inversores financieros y clientes de autoconsumo)

## Mix geográfico (MWe vendidos)

Tendencia contribución relativa a ventas 2014 s/pedidos recibidos

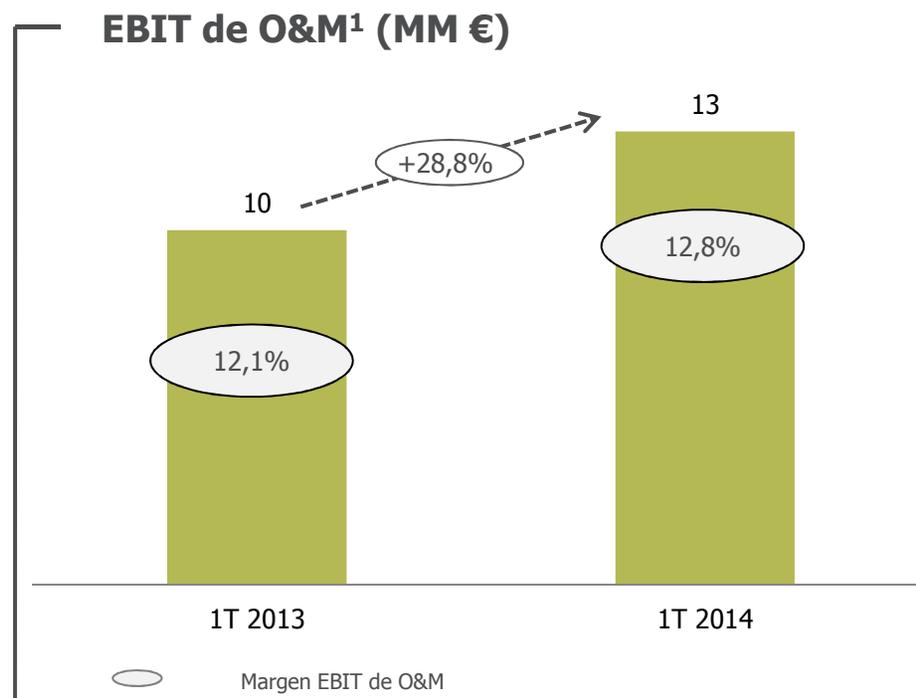
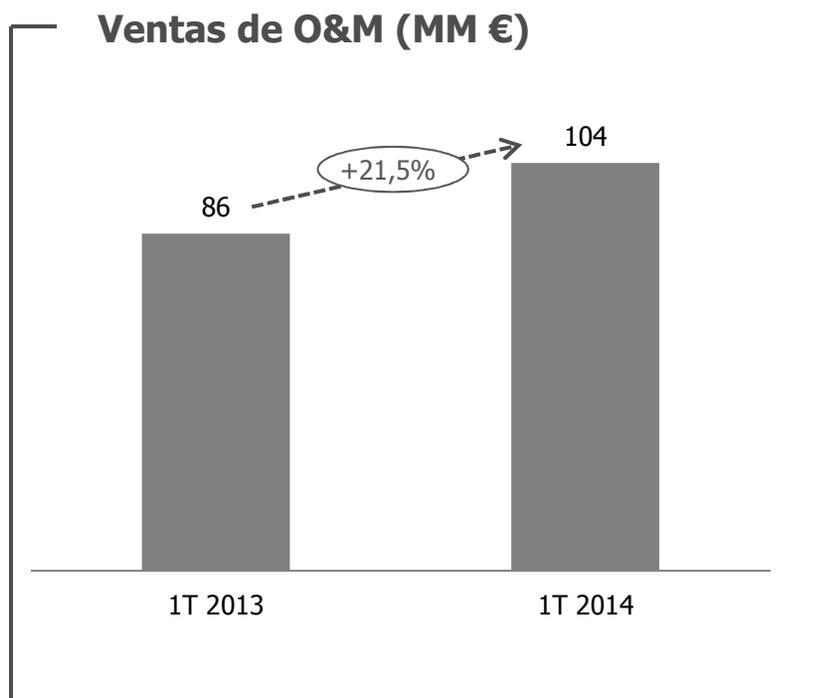


## Desglose de MWe vendidos por tipología de cliente



# Actividad. Operación y mantenimiento

**Crecimiento de ventas (21,5% a/a) y rentabilidad (+0,7 p.p. a/a) de servicios de operación y mantenimiento**



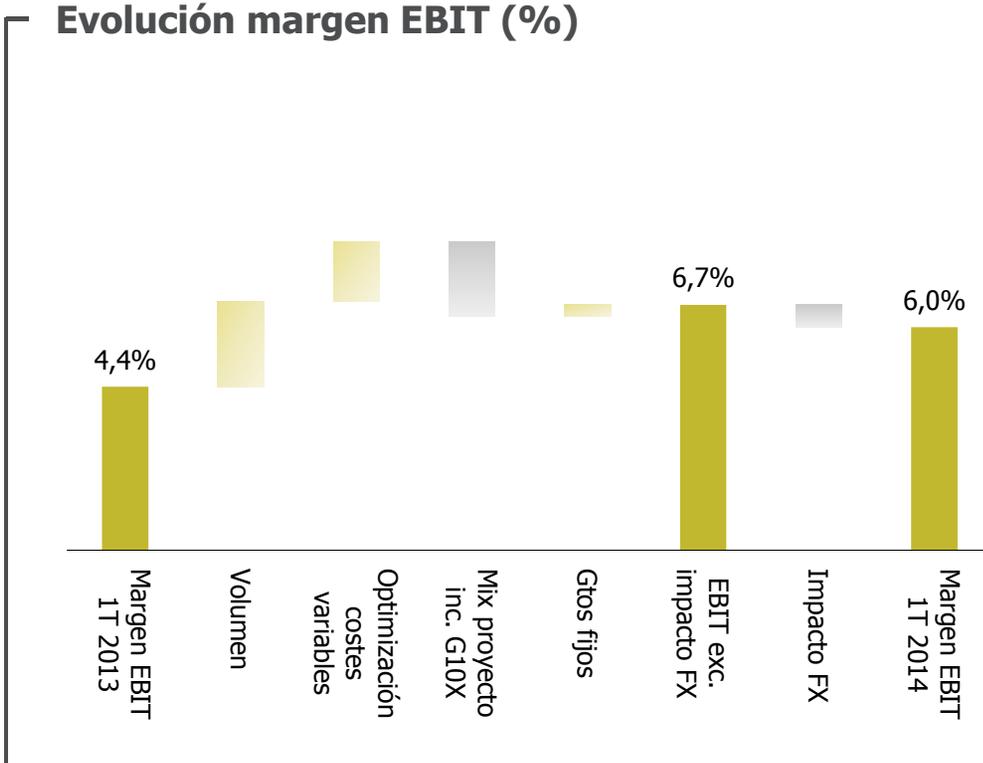
- Crecimiento de ventas en línea con PN 2013-15
- Flota post-garantía en mantenimiento: +11% a/a
- Flota promedio en mantenimiento : +1%

1. EBIT incluyendo gastos corporativos y de estructura

# Rentabilidad - EBIT

**Aumento del volumen con una menor estructura y optimización de costes variables, principales motores de mejora de margen EBIT en 1T 2014**

**Evolución margen EBIT (%)**



**Palancas de mejora del margen alienadas con expectativas 2014**

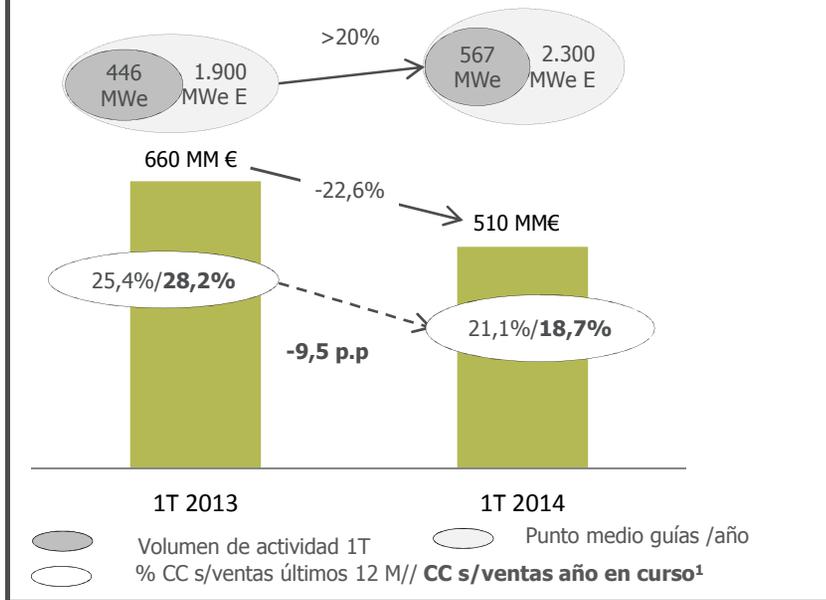
- ▶ Fuerte impacto de la **recuperación del volumen: +2,3%**
- ▶ **Optimización de costes variables: +2,0%**
- ▶ **Impacto mix de proyecto: -2,4%<sup>1</sup>**
- ▶ **Mejora continuada de costes fijos (neto de aumento de D&A): +0,3%**
- ▶ **Impacto FX: -0,7%**

1. Incluyendo impacto de proyectos de plataforma multi-megavatio

# Capital circulante

## Consolidando la mejora de circulante en línea con el PN13-15

### Reducción del Capital circulante

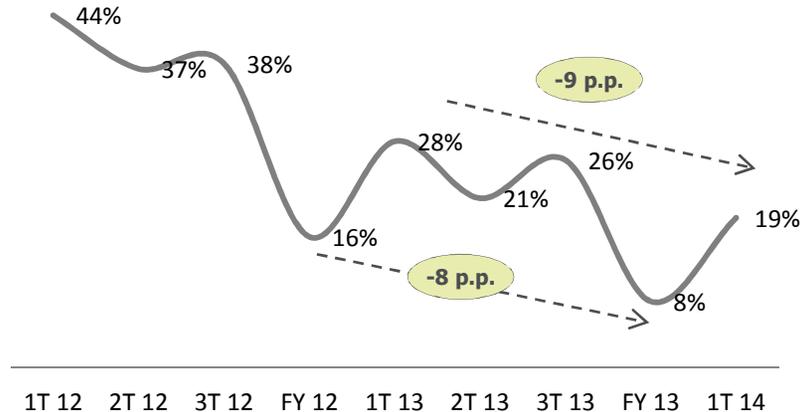


**Reducción del circulante en un entorno de actividad creciente y de reducción del descuento sin recurso** resultado de las medidas del PN13-15:

- Alineación de fabricación a entregas y cobro
- Control de inversión en parques
- Monetización de activos en funcionamiento

1. Ventas de 2.336 MM € para 2013 y estimación de consenso Bloomberg 2014 (2.728 MM €)

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



**Consolidando la mejora conseguida en 2013 : 9 p.p. en 1T 2014 vs 1T 2013**

**Aumento vs. diciembre** debido a

- **la estacionalidad** del negocio
- **volumen creciente** de actividad planificado para el ejercicio

# Perspectivas

---



# Posicionamiento comercial avala el crecimiento de Gamesa

Líder en mercados de crecimiento; #6<sup>1</sup> a nivel global

## Mercados con crecimiento superior al promedio en el corto, medio y largo plazo:

### • Demanda energética creciente

- 90% del crecimiento neto de la demanda eléctrica global hasta 2035<sup>2</sup>

### • Necesidad de diversificar el suministro

- C.50% del crecimiento en generación eléctrica mundial procederá de fuentes renovables hasta 2035<sup>2</sup>
- Crecimiento anual de doble dígito 2013-2018<sup>2</sup> en América ex EE.UU y Canadá, y en Sur y Este de Asia ex-China

### • Competitividad eólica



## Liderazgo apoyado en

- ✓ Equipos locales
- ✓ Producto adaptado a mercado
- ✓ Conocimiento de las necesidades del cliente
- ✓ Contenido local competitivo mediante presencia fabril/cadena de suministro

1. Fuente: BTM Marzo 2014

2. Fuente: Agencia Internacional de la Energía («World Energy Outlook 2013»)

# Cartera de productos adaptados a cada mercado

## Optimización de rendimientos en mercados maduros y emergentes

### G114 -2.0 MW: referencia por optimización de COE<sup>1</sup>

- Hasta un 20%  $\Delta$ AEP<sup>2</sup> (vs. G97-2.0 MW)
- Prototipos 50Hz y 60HZ operativos
- 504 MW en contratos y acuerdos marco

**16.000 MW instalados de la plataforma 2 MW con una disponibilidad >98%**

### G128 -5.0 MW:

- Maximización VAN cliente en emplazamientos con limitaciones de espacio
- Maximización TIR en mercados donde es beneficioso la concentración de potencia y torres altas
- Alta disponibilidad
- Facilidad de transporte
- Cumple con los requisitos más estrictos de conexión a red
- Optimización del uso de infraestructuras comunes
- Menor impacto medioambiental
- ...

1. COE: Coste de Energía  
2. AEP: Producción anual de energía

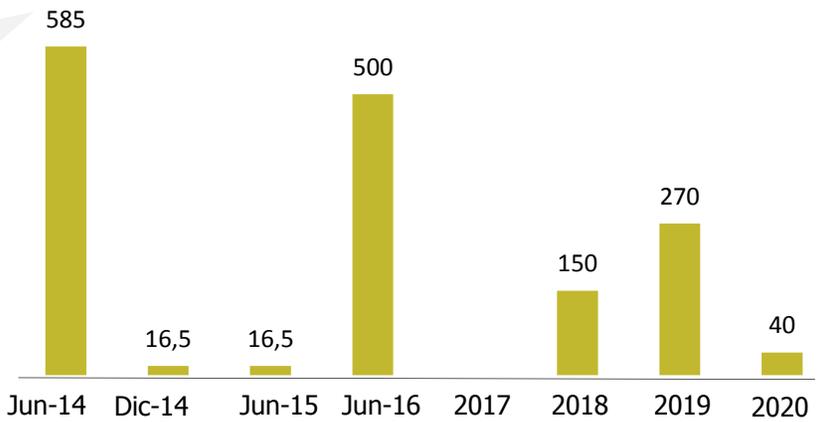
Mejorando precios y aumentando el margen de nuestros proyectos



# Con el acceso a financiación necesario para acometer el PN gracias a una gestión eficiente de capital

- Acceso a más de **2.000 MM €** en **líneas de financiación**
- Generación de caja neta en 2014
- **>1.300 MM €** disponibles para amortizar el tramo de Junio

Perfil de amortización del Sindicado y BEI (MM €)



# Y alineados con los compromisos 2014

|                                             | <b>Guías 2014</b> | <b>1T 2014</b>    |   | <b>1T 2013</b> | <b>FY 2013</b> |
|---------------------------------------------|-------------------|-------------------|---|----------------|----------------|
| Volumen (MWe)                               | 2.200-2.400       | 567               | ✓ | 446            | 1.953          |
| Margen EBIT a moneda constante <sup>1</sup> | >7%               | 6,7% <sup>1</sup> | ✓ |                |                |
| Margen EBIT                                 | >6%               | 6,0%              | ✓ | 4,4%           | 5,5%           |
| Circulante s/Ventas <sup>2</sup>            | <10%              | 21,1%             | ✓ | 25%            | 8,3%           |
| Capex (MM €)                                | <110              | 28                | ✓ | 25             | 110            |
| DFN/EBITDA <sup>2</sup>                     | <1,5x             | 2,1x              | ✓ | 2,8x           | 1,5x           |
| Generación de caja libre neta (MM €)        | >0                | -235              | ✓ | -225           | 75             |
| ROCE                                        | 8,5%-10%          | 7,3%              | ✓ | 4,3%           | 7,6%           |

1. Margen EBIT con monedas promedio 1T2013
2. Últimos 12 meses



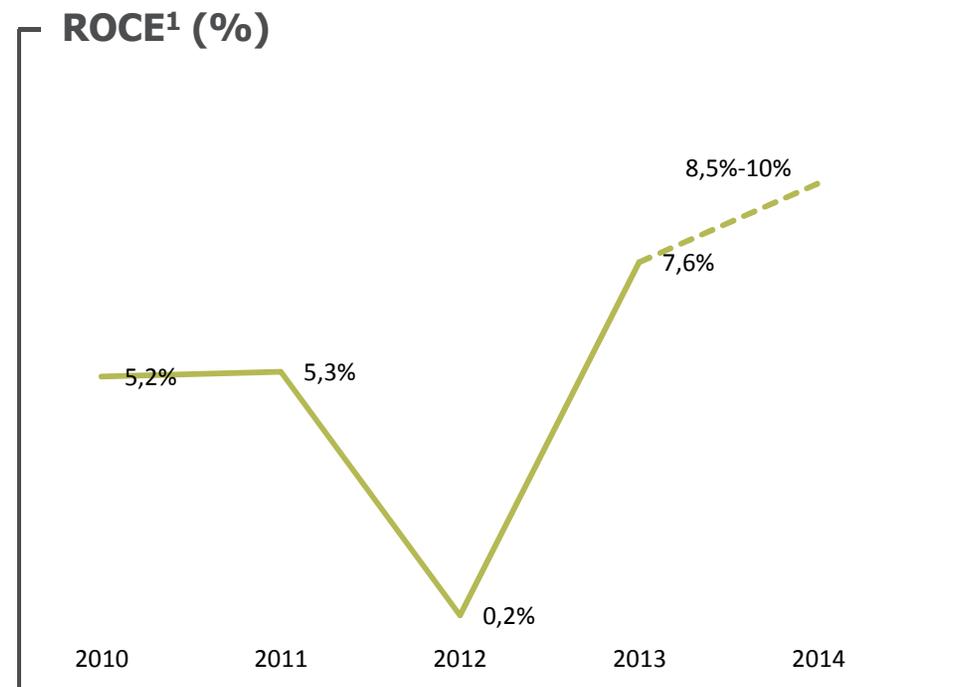
# Conclusiones

---

# Niveles de ventas y rentabilidad crecientes

- ▶ **Sólido comienzo del ejercicio** con actividad y rentabilidad crecientes
- ▶ **Fuerte crecimiento de pedidos** reflejo del posicionamiento comercial
  - Presencia geográfica y base de clientes diversificada y cartera de productos y servicios adaptada a las necesidades del mercado
- ▶ **Fortalecimiento del balance** en un entorno de actividad creciente y reducción del descuento sin recurso
- ▶ **Resultados alineados con** las guías comprometidas para el 2014 y la **visión de creación de valor del PN 2013-2015**

# Retornando a la creación de valor



1. ROCE 2014 usando tasa impositiva marginal 20%.

# 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



S&P Global Clean Energy Index

# 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 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！