

Zamudio, 24 de Julio de 2014

Resultados Enero - Junio 2014

**CONSOLIDACIÓN DE LAS PERSPECTIVAS DE CRECIMIENTO EN EL CORTO, MEDIO Y
LARGO PLAZO**

Gamesa Corporación Tecnológica¹ cierra el primer semestre de 2014 afianzando la tendencia de crecimiento, la mejora de rentabilidad y el acceso a financiación. La fortaleza de la actividad comercial, con una entrada de 801 MW² en pedidos durante el segundo trimestre del año, permite cerrar el semestre con una cobertura del 100%³ sobre el volumen comprometido para 2014. Las ventas del primer semestre de 2014 ascienden a 1.262 MM €, un 13% superior a la cifra de ventas del primer semestre de 2013, y el EBIT alcanza los 83 MM €, equivalente a un crecimiento anual de un 26% y a un margen EBIT sobre ventas de un 6,5%, mejorando en 0,7 puntos porcentuales con respecto al primer semestre del ejercicio anterior. En un entorno de monedas constantes, las ventas del primer semestre de 2014 crecen un 21%⁴ a/a y el margen EBIT se sitúa en el entorno del rango previsto en la visión 2015, un 7,7%⁴ sobre ventas, 1,9 puntos porcentuales superior al margen del primer semestre de 2013. Junto a la mejora continuada de la rentabilidad y el crecimiento de las ventas, Gamesa consigue reducir el endeudamiento de la compañía en 71 MM € a/a, cumpliendo el objetivo de solidez de balance recogido en el plan.

Principales magnitudes consolidadas 1S 2014

- **Ventas:** 1.262 MM € (+13,1% a/a)
- **EBIT:** 83 MM € (+26,1% a/a)
- **Beneficio Neto:** 42 MM € (87,9%)
- **Deuda Financiera Neta:** 549 MM € (1,8x EBITDA)
- **MWe vendidos:** 1.187 (+24,9% a/a)
- **Entrada de pedidos en firme:** 1.297 MW (54,5% vs. 1S 2013)

Gamesa Corporación Tecnológica cierra el primer semestre de 2014 con unas ventas de 1.262 MM €, un 13% superior a las ventas del primer semestre de 2013, resultado del crecimiento de las dos áreas de actividad de la compañía, la fabricación de aerogeneradores y los servicios de O&M. La división de Aerogeneradores cierra el semestre con unas ventas de 1.051 MM €, un 12% superior a la cifra de ventas del primer semestre de 2013, apoyadas en el crecimiento del volumen de actividad, parcialmente compensado por la depreciación de la rupia india y del real brasileño. **El volumen de actividad asciende a 1.187 MWe, un 25% superior al volumen del primer semestre de 2013 (950 MWe)**, gracias a la fuerte contribución a las ventas del grupo de los mercados indio y brasileño, a la recuperación del mercado estadounidense, a la contribución de

¹ Gamesa Corporación Tecnológica incluye las actividades de fabricación de aerogeneradores y servicios de operación y mantenimiento. La actividad de desarrollo, construcción y venta de parques –integrada en ejercicios anteriores a 2013 en Parques o Gamesa Energía- se encuentra integrada en la actualidad en la actividad de fabricación de aerogeneradores.

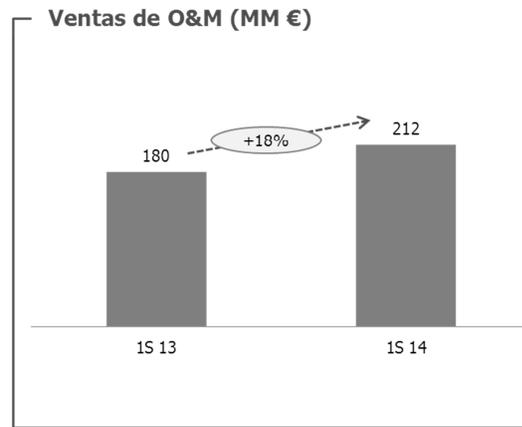
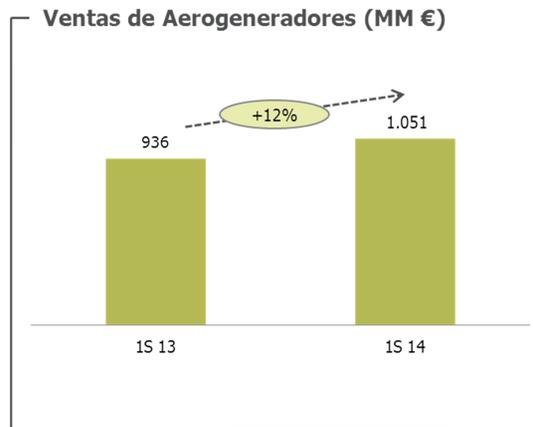
² Pedidos en firme y confirmación de acuerdos marco para entrega en el año corriente y en años futuros. Incluye pedidos firmados a junio 2014 y publicados en julio 2014 (contrato en México por 100 MW, contratos en India por 177 MW y contratos en Brasil por 214 MW).

³ Cobertura de volumen de ventas calculada como pedidos en firme recibidos para actividad año en curso dividido entre el punto medio del rango de volumen comprometido para el ejercicio en curso (2.200 MWe-2.400 MWe).

⁴ A tipo de cambio promedio de 1S 2013.

nuevos mercados emergentes como Filipinas. Compensando el crecimiento de estos mercados, se produce una reducción temporal de la contribución a las ventas de Europa, contribución que se recuperará de forma progresiva en el segundo semestre, en línea con los pedidos firmados a junio de 2014.

Las ventas de Servicios de O&M ascienden a 212 MM €, un 18% superior a la cifra de ventas del primer semestre de 2013, apoyadas en el crecimiento de la flota post-garantía en mantenimiento, un 14% superior a la flota post-garantía bajo mantenimiento durante el primer semestre de 2013.

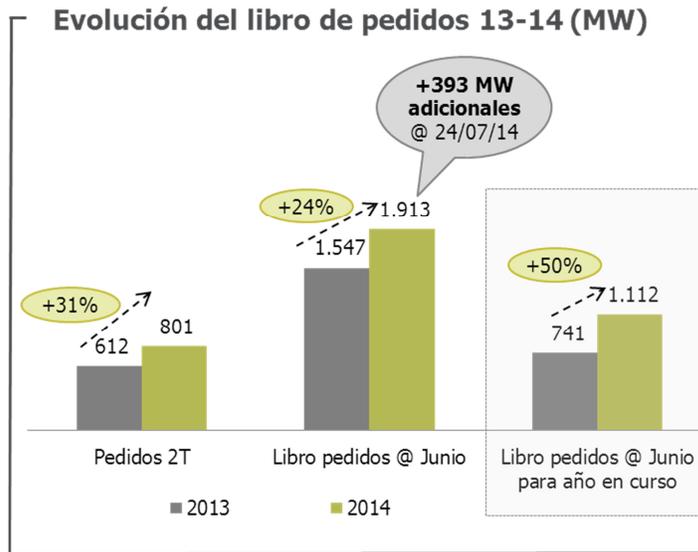


Este crecimiento del volumen de actividad y ventas se encuadra dentro de un entorno de crecimiento de la demanda global tras el descenso experimentado durante 2013. Esta recuperación de la demanda, impulsada en gran medida por el mercado americano, se apoya también en el crecimiento de doble dígito de mercados eólicos emergentes como India, Brasil, o México, en los que Gamesa cuenta con un fuerte posicionamiento. La solidez del posicionamiento comercial, apoyado no solo en una presencia geográfica diversificada sino también en una extensa base de clientes y en una cartera de productos y servicios orientada a maximizar la rentabilidad de los activos eólicos, ha permitido a la compañía firmar **801 MW⁵ en el segundo trimestre de 2014, un 31% más que en el segundo trimestre de 2013, aumentando la entrada total de pedidos en el primer semestre de 2014, hasta los 1.297 MW.** De esta forma Gamesa cierra el mes de junio de 2014 con un libro de pedidos de 1.913 MW, un 24% superior al libro de pedidos a junio 2013, de los cuales 1.112 MW son para actividad del año corriente, un 50% más que los pedidos para actividad 2013 existente en el libro de pedidos a final del primer semestre de 2013. Esto permite al grupo **alcanzar una cobertura del 100% del promedio de las guías de volumen de ventas para 2014⁶, más de 10 puntos porcentuales superior a la cobertura de ventas de 2013** en la misma fecha del año anterior. Adicionalmente durante el mes de julio, Gamesa firma un volumen de pedidos de 393 MW.

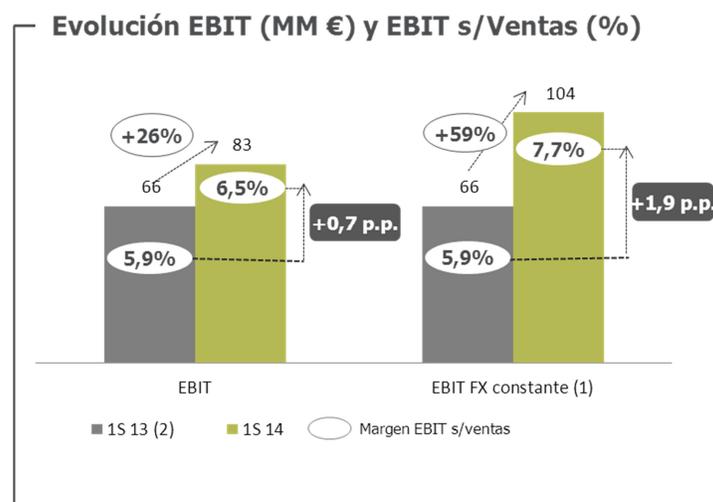
⁵ Ordenes en firme y confirmación de acuerdos marco para entrega en el año corriente y en años futuros.

Incluye pedidos firmados en 2T 2014 (contrato en México por 100 MW, contratos en India por 177 MW y contratos en Brasil por 214 MW) publicados en julio.

⁶ Cobertura basada en total de pedidos recibidos a 30 de junio de 2014 para actividad 2014 sobre punto medio de guías de volumen para 2014 (2.200 MWe-2.400 MWe).



En este entorno de crecimiento de la demanda, el mayor volumen de actividad de Gamesa, apalancado en una estructura de gastos fijos inferior a la existente al comienzo del PN 2013-2015, se traduce en un aumento material de la rentabilidad de las operaciones durante el primer semestre de 2014. Adicionalmente, al impacto de volúmenes crecientes se une la optimización de costes variables, todavía en curso, que permite compensar prácticamente en su totalidad, el descenso del margen procedente de un mix diferente de proyectos. **De esta forma Gamesa alcanza un margen EBIT en el primer semestre de 2014, en moneda constante, de un 7,7%⁷ sobre las ventas del grupo, 1,9 puntos porcentuales por encima del margen del primer semestre de 2013 (5,9%), próximo al rango de margen recogido en la visión 2015.** El impacto, ya previsto a comienzo del ejercicio, de la depreciación de la rupia india y del real brasileño, se traduce en una reducción adicional de la rentabilidad operativa, hasta cerrar el semestre con un EBIT de 83 MM €, equivalente a un margen sobre ventas de un 6,5%, 0,7 puntos porcentuales por encima del margen EBIT del primer semestre de 2013.

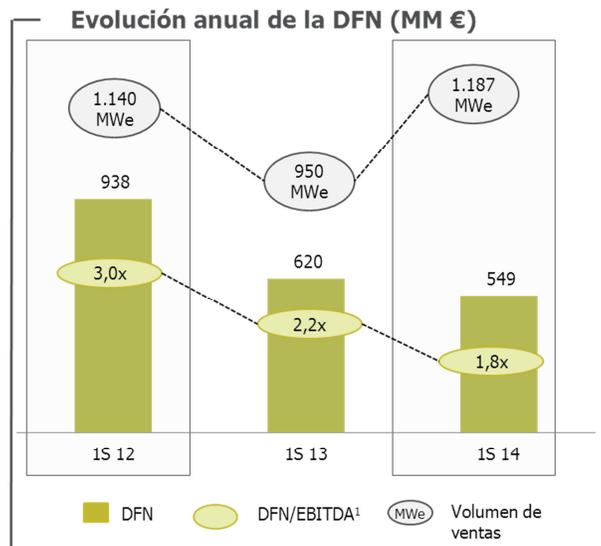


- Margen EBIT con tipo de cambio promedio 1S 2013
- Margen EBIT incluyendo provisiones no recurrentes por importe de 3,9 MM €

⁷ A tipo de cambio promedio de 1S 2013

Como resultado de la consolidación del crecimiento de volumen y de las ventas de operación y mantenimiento, y el aumento de la rentabilidad del negocio, Gamesa mejora el beneficio neto de los accionistas en un 88% con respecto al primer semestre de 2013, alcanzando un beneficio neto por acción de 0,17 €.

Asimismo, **Gamesa refuerza su solidez financiera durante el primer semestre con la reducción progresiva del endeudamiento y la firma de un nuevo sindicado por 350 MM €.** Gamesa cierra el primer semestre de 2014 con una deuda financiera neta de 549 MM €, 71 MM € o un 11% inferior a la deuda financiera neta a junio de 2013. Esta reducción del endeudamiento se consigue en un entorno de actividad creciente, con la correspondiente inversión adicional en circulante, gracias a la aplicación de las acciones de balance recogidas en el plan de negocio: la alineación de la fabricación a entregas y cobros, el control del circulante incluyendo el nuevo modelo de desarrollo de parques, y la focalización de la inversión junto a la desinversión de activos no críticos para la actividad. **De esta forma Gamesa recupera el nivel de actividad del primer semestre de 2012 con un nivel de endeudamiento un 41% inferior.**



1. EBITDA últimos 12 meses sin elementos no recurrentes

La amortización de los tramos A y B del sindicado por 583 MM € y la firma de un nuevo sindicado por 350 MM € en el mes de junio, permite a Gamesa adecuar sus líneas de financiación, hasta un total de 1.800 MM €, al entorno del Plan de Negocio y a la mejora de la capacidad de generación de caja, optimizando el coste y ampliando el plazo medio de financiación.

Líneas de financiación

EUR MM	Principal	Vencimiento
Sindicado 2011	533	2014-15 (33 MM €); 2016 (500 MM €)
Sindicado 2014	350	2018
BEI	200	2018 (150 MM €); 2019 (10 MM €); 2020 (40 MM €)
BEI	260	2019
Otros préstamos LP	98	>12 meses
Bilaterales	354	Renovación tácita anual
Líneas de financiación	1.795	

Junto a la consolidación de las tendencias de crecimiento, mejora de la rentabilidad y reducción del endeudamiento, Gamesa ha continuado trabajando durante el primer semestre del año 2014 en el cierre de la alianza estratégica con Areva para crear una compañía con operaciones en el segmento offshore (al 50% de propiedad), trabajo que concluye en la firma de los acuerdos vinculantes en julio de 2014.

Principales Factores

Resultados Consolidados – Primer semestre 2014

Los resultados del primer semestre de 2014 están en línea con las guías comprometidas para el año completo:

- **Actividad:** 1.187 MWe vendidos, alineado con el rango superior del objetivo de 2.200 MWe – 2.400 MWe
- **Resultados:** margen EBIT consolidado de 6,5% sobre ventas, por encima del objetivo de margen EBIT de > 6%
- **Solidez financiera:** el ratio DFN/EBITDA de 1,8x para el grupo consolidado en línea con el objetivo de conseguir a final de año la guía de DFN/EBITDA < 1,5 veces

(MM €)	1S 2013	1S 2014	% Var.
Ventas	1.116	1.262	+13%
Margen Contribución	246	252	+2%
MC recurrente / Ventas (%)	22,1%	20,0%	-2,1 p.p.
EBITDA	144	158	+10%
EBITDA / Ventas (%)	12,9%	12,5%	-0,4 p.p.
EBIT	66	83	+26%
EBIT / Ventas (%)	5,9%	6,5%	+0,7 p.p.
Beneficio atribuible a sociedad dominante	22	42	+88%
DFN	620	549	-71

Cifras presentadas incluyen elementos no recurrentes en el primer semestre 2013 por valor de -3,9 MM € a nivel EBIT y Beneficio Neto

Actividad

Durante el primer semestre de 2014 Gamesa ha vendido 1.187 MW, un 25% superior a la actividad del primer semestre de 2013. Este crecimiento viene principalmente motivado por EE.UU. (235 MW, cuya contribución asciende al 20% del total de MWe) e India (360 MW, cuya contribución casi se duplica vs. primer semestre de 2013 alcanzando un 30% sobre el total). De esta manera, la actividad del primer semestre 2014 se encuentra alineada con el rango superior de las guías anuales de actividad (2.200 MWe – 2.400 MWe).

La actividad de Aerogeneradores de primer semestre 2014 se desglosa de la siguiente manera:

(MWe)	1S 2013	1S 2014	% var.	Estatus
MW Entregado a cliente	833	1.183	+42%	Transmisión de propiedad al cliente, en parque o en fábrica; Facturado.
+ Variación de MWe Disponible ExWorks	143	-98	NA	Variación del stock de aerogeneradores disponible para entrega a cliente; Facturado ExWork.
+ Variación de MWe Grado de Avance	-25	101	NA	Variación del stock de aerogeneradores no disponible para entrega cliente; No Facturado.
MWe Vendidos	950	1.187	+25%	

El MWe del primer semestre 2014 se concentra en:

- **América Latina se mantiene como la región con mayor contribución a las ventas (36%)**
- **India supone un 30% del total de ventas del primer semestre 2014, +15 p.p. superior que su contribución en el primer semestre 2013**
- **EE.UU. experimenta un crecimiento muy significativo respecto al año pasado, pasando de un 4% en el primer semestre 2013 a 20% en el primer semestre 2014**

Desglose geográfico de MWe vendidos de Aerogeneradores (%)	1S 2013	1S 2014
EE.UU.	4%	20%
China	1%	1%
India	16%	30%
América Latina	48%	36%
Europa y Resto del Mundo	32%	13%
TOTAL	100%	100%

Asimismo, el segmento Gamesa 2.0 MW representa en su conjunto un 96% de los MWe vendidos en el primer semestre 2014.

Rentabilidad

Las ventas ascienden a 1.262 millones de euros en el periodo un 13% superior a los 1.116 MM € de ventas en el primer semestre 2013.

- Las ventas de servicios incrementan un 18% hasta los 212 MM €
- Excluyendo servicios, las ventas experimentan un crecimiento del 12% vs. primer semestre 2013, menor a la evolución del MWe (+25%) principalmente por la evolución del tipo de cambio.

Gamesa cierra el primer semestre de 2014 con un resultado operativo (EBIT) consolidado de 83 MM €, situándose en un margen EBIT del 6,5% (comparado con un EBIT de 66 MM € en primer semestre 2013 y un margen EBIT del 5,9%).

La evolución del resultado operativo del primer semestre 2014 respecto al 2013 se explica por el impacto positivo de

- Mayores volúmenes de venta
- Optimización de costes variables bajo los programas de mejora continua 9/15
- Mejora de costes fijos a través de la adecuación de la dimensión de la estructura de acuerdo al Plan de Negocio 2013-15

Parcialmente compensado por

- Cambio en el mix de proyecto
- Depreciación de monedas, impacto ya previsto al comienzo del ejercicio.

La unidad de Operación y Mantenimiento cuenta con un margen EBIT del 12,3%, frente al registrado en el primer semestre 2013 (12,9%) el cual está alineado con el margen de doble dígito planteado en el Plan de Negocio 2013-2015.

El beneficio neto del primer semestre 2014 (42 MM €) incluye -23 MM € de resultados financieros netos, -15 MM € procedentes de impuestos y -2 MM € de resultado de actividades discontinuadas.

Balance

Gamesa cierra el primer semestre de 2014 con un capital circulante de 418 MM €, lo que representa un 17% sobre ventas⁸. Esto supone una reducción respecto al primer semestre 2013 (22% sobre ventas) a pesar de la mayor actividad del periodo y un incremento respecto a cierre de 2013 (8% sobre ventas) por la estacionalidad propia de la actividad.

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 56 MM €⁹.** Gamesa centra las inversiones de 2014:

- Inversión en I+D asociada a nuevos productos y plataformas (G114-2.0 MW, Gamesa 5.0 MW),
- Adecuación de capacidad productiva a la G114-2.0 MW y Gamesa 5.0 MW

Gamesa cierre el ejercicio con una deuda financiera neta de 549 MM €, inferior a la registrada en el primer semestre 2013 (620 MM €).

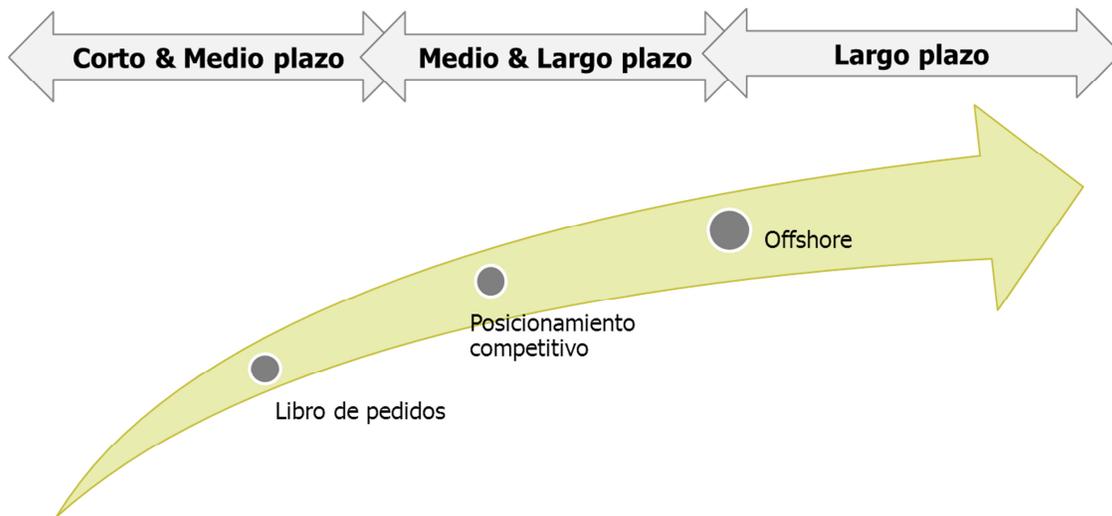
⁸ Ratio con ventas últimos 12 meses.

⁹ No incluye 2 MM € en inversión en activos eólicos experimentales.

Perspectivas

Crecimiento rentable en el corto, medio y largo plazo sustentado en 3 pilares

Tras cerrar el primer semestre de 2014 con unos resultados alineados con los objetivos de 2014 y la visión de 2015 en términos de crecimiento, rentabilidad y solidez de balance, Gamesa refuerza sus perspectivas de crecimiento rentable en el corto, medio y largo plazo sobre la base de tres pilares: el libro de pedidos, una sólida estrategia comercial y la entrada en el segmento offshore, todo ello sobre una mejora continua del coste de producto y la estructura organizativa, y una mayor visibilidad del entorno regulatorio.



El libro de pedidos avala el cumplimiento del objetivo de crecimiento para 2014 y afianza la visión de volúmenes para 2015

La evolución del libro de pedidos desde la puesta en marcha del Plan de Negocio en 2012 muestra una progresiva consolidación de la actividad comercial. Dicha consolidación ha resultado en un crecimiento de la entrada de pedidos hasta alcanzar un volumen de 1.297 MW¹⁰ durante el primer semestre de 2014, un 54% superior al primer semestre de 2013.

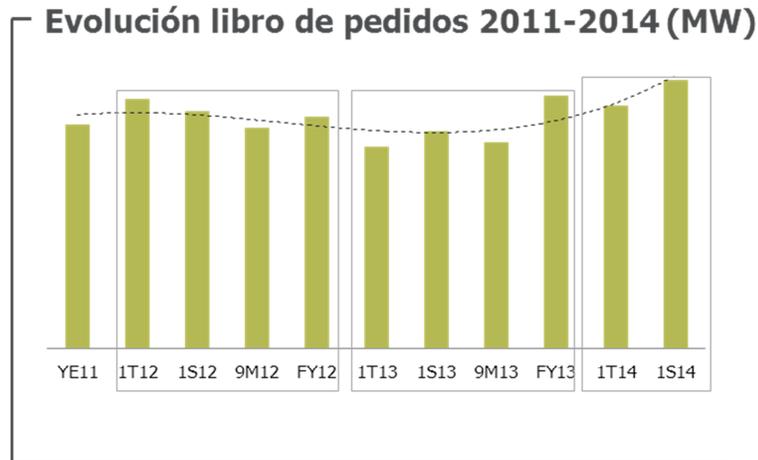
Este crecimiento ha permitido a Gamesa cerrar el semestre con 1.913 MW en el libro de pedidos, un 24% superior al volumen en el libro de pedidos al terminar el primer semestre de 2013, de los cuales 1.112 MW son para actividad en 2014, un 50% más que el volumen de pedidos para actividad del año en curso a junio de 2013.

Este fuerte crecimiento ha permitido a Gamesa alcanzar el 100% de cobertura¹¹ del objetivo de volumen de ventas para el ejercicio en curso antes que en años anteriores, y posicionar su actividad para cumplir el límite superior del rango comprometido con el mercado para 2014¹².

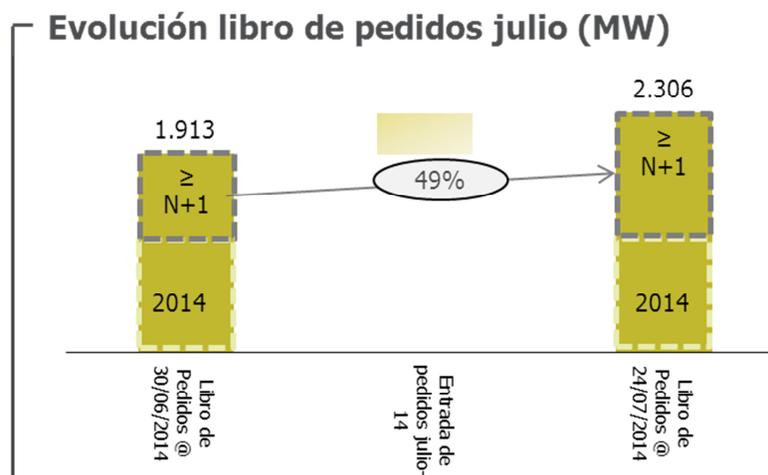
¹⁰ Pedidos en firme y confirmación de acuerdos marco para entrega en el año corriente y en años futuros. Incluye pedidos firmados a junio 2014 y publicados en julio 2014 (Contrato en México por 100 MW, contratos en India por un volumen total de 177 MW y contratos en Brasil por 214 MW).

¹¹ Cobertura calculada como pedidos para actividad año en curso dividido entre el punto medio del rango comprometido para el 2014 (2.200 MWe-2.400 MWe).

¹² Rango de volumen de ventas de Aerogeneradores comprometido para 2014: 2.200 MWe-2.400 MWe.



La consolidación de la actividad comercial se ha visto corroborada durante las primeras semanas del tercer trimestre de 2014 con la recepción de pedidos adicionales por un volumen de 393 MW, un 50% del volumen total firmado durante el segundo trimestre de 2014. Estos pedidos, cuya entrega esta prevista en el año 2015 y 2016, aumentan el libro de pedidos para años futuros en un 49% respecto al volumen existente a junio de 2014, mejorando de forma significativa la visibilidad de la visión de volúmenes 2015.



Dentro de los pedidos firmados durante el mes de julio de 2014 cabe destacar el contrato con EDPR para el suministro de 95 aerogeneradores G114-2.0 MW para el parque de Waverly (Kansas), parte del acuerdo marco firmado con la compañía durante el último trimestre de 2013 para el mercado estadounidense. Este contrato se convierte en el mayor contrato firmado para el nuevo modelo de la plataforma Gamesa 2.0-2.5 MW, e incorpora la tecnología MaxPower de Gamesa que permite

aumentar la potencia nominal de las turbinas hasta 2.1 MW, incrementando de esta forma la producción de energía.

El posicionamiento competitivo –país, cliente, producto y actividad de promoción - sustenta el crecimiento de Gamesa en el medio y largo plazo

El crecimiento del libro de pedidos durante 2014 se produce y resulta en parte de un entorno de crecimiento de la demanda global, fuertemente apoyado por la recuperación del mercado estadounidense y por el crecimiento generalizado de los mercados emergentes.

En este contexto el posicionamiento competitivo de Gamesa con una gran diversificación geográfica pero con claras palancas de crecimiento es clave para garantizar que el crecimiento a corto plazo se sostenga en el medio y largo plazo.

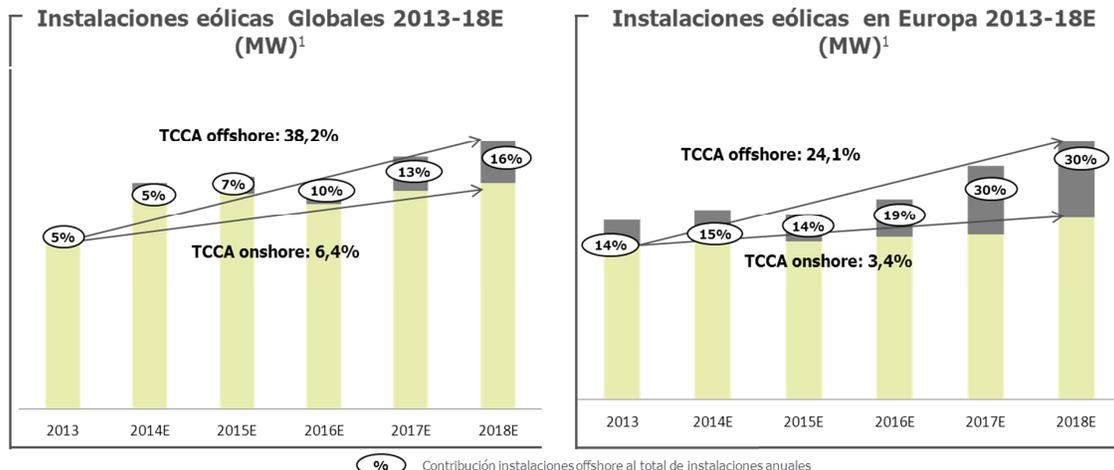
Aunque hay tres elementos principales que sustentan la competitividad de Gamesa: una cartera de producto –Gamesa 2.0-2.5 MW y Gamesa 5.0 MW- y unos servicios de operación y mantenimiento, que han permitido alcanzar una disponibilidad de la flota de Gamesa superior al 98%, y el conocimiento de los mercados y necesidades de los clientes, el uso de estrategias adaptadas a cada área geográfica ha sido fundamental en el desarrollo de ventajas competitivas en mercados que lideran el crecimiento futuro.

En este sentido cabe destacar la inversión realizada por Gamesa en el mercado indio y brasileño, 90 MM € desde 2010, que ha permitido a la compañía tener una cadena de suministro y capacidad de fabricación local en ambos mercados para cumplir con los requisitos de contenido local en Brasil y poder ser competitivo en India. La actividad de promoción de parques ha sido también un elemento diferenciador en India, donde la compañía cuenta con una cartera de activos de promoción de 3.666 MW y en México donde Gamesa posee derechos de conexión para el desarrollo de 300 MW.

Mientras en China, Gamesa está focalizando su actividad comercial en proyectos nicho de alto valor añadido, lo que le ha permitido firmar pedidos por un volumen de 200 MW durante 2014 frente a un total de 45 MW firmados en 2012 y 2013.

El segmento Offshore proporciona una oportunidad de crecimiento complementario en el largo plazo

El desarrollo del segmento offshore se ha visto impactado en los dos últimos años por la incertidumbre económica, que ha reducido los objetivos de instalación iniciales, y la volatilidad regulatoria en los mercados principales de Reino Unido y Alemania así como los problemas de conexión a red en este último país, que han retrasado las inversiones y los proyectos. Ajustados los objetivos iniciales, y eliminada la incertidumbre regulatoria en ambos mercados, el desarrollo del segmento offshore sigue ahora su curso, y se espera que las instalaciones tripliquen su contribución al total de instalaciones globales en los próximos 5 años, pasando de un 5% en 2013 hasta un 16% en 2018E.



1. Fuente: BTM «World Market Update» marzo 2014

Durante este primer periodo de 5 años Europa liderará el crecimiento del segmento offshore donde se espera que las instalaciones marinas lleguen a contribuir un tercio de las instalaciones totales, duplicando su contribución actual, hasta alcanzar los 5.000 MW en 2018. Durante una segunda etapa de desarrollo, posterior a 2018 se espera que Asia, especialmente China, gane importancia en el crecimiento del ritmo de instalaciones hasta alcanzar un volumen anual de instalaciones similar al de Europa.

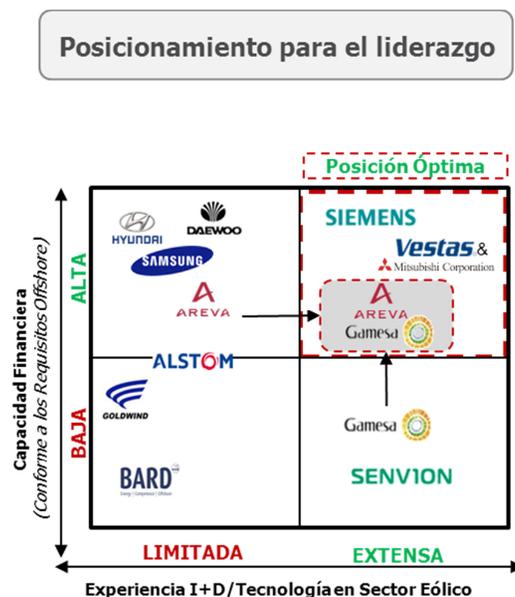
Durante el primer semestre del año Gamesa y Areva han estado trabajando conjuntamente para formar una empresa participada al 50% por ambas compañías, para operar en el segmento offshore. Este trabajo ha culminado durante el mes de julio en la firma de los acuerdos vinculantes para su formación. Queda pendiente ahora la aprobación por parte de las diferentes autoridades competentes que se espera tenga lugar durante el segundo semestre de 2014.

Esta JV, que nace posicionada entre los líderes del segmento gracias a las contribuciones complementarias de ambas compañías, permite a ambos socios acelerar la penetración en el segmento limitando los riesgos.

Mientras que ambos socios cuentan con el know-how eólico y las capacidades tecnológicas necesarias, incluyendo una plataforma de 8MW en desarrollo, cada compañía aporta activos individuales complementarios.

- Areva aporta un negocio en funcionamiento con capacidad de fabricación de palas y naceles, una plataforma de 5 MW con un producto (M5000) financiable, con 30 MW en operación y 600 MW en instalación, y la segunda cartera de proyectos más grande (2,8 GW) del segmento.
- Gamesa por su parte contribuye una plataforma de 5MW certificada y comercializable, experiencia en la optimización de costes y en los servicios de operación y mantenimiento y una cadena global e suministro de componentes.

Pendiente de la estimación del capital circulante del negocio offshore de Areva, el valor total de los activos contribuidos a la empresa se estima en 475 MM €, de los cuales 195 MM € corresponden a los activos contribuidos por Gamesa y 280 MM € a los activos contribuidos por Areva, sin contribuciones monetarias adicionales.



Esta alianza empresarial tiene un sólido encaje estratégico dentro del futuro de Gamesa. Además de nacer posicionada para ser uno de los líderes del segmento, gracias a las contribuciones complementarias de ambos socios, nace con necesidades de financiación limitadas gracias a contar

con un negocio operativo, con una plataforma de producto de 5 MW con necesidades de inversión limitadas, y con capacidad de acceder a financiación de terceros o de los socios. Adicionalmente la JV permite a Gamesa poner en valor las inversiones realizadas en la plataforma dual de 5.0 MW, genera oportunidad adicional de negocio a través del acuerdo de suministro preferente, y se espera que producirá un impacto positivo a nivel del beneficio neto en un plazo breve de tiempo.



Aumento de la visibilidad del entorno regulatorio

El aumento de la demanda global se ha visto acompañado durante el primer semestre de 2014 por un aumento de la visibilidad regulatoria después de dos años de incertidumbre y volatilidad, especialmente en Europa, del que se espera un impacto positivo en el desarrollo de proyectos eólicos.

Dentro de la evolución regulatoria en Europa en los primeros seis meses de 2014 cabe destacar:

La aprobación del **Proyecto de Ley de Reforma de Energías Renovables en Alemania** (jul-14), pendiente ahora de ser firmada por el Presidente de la República y publicada en el Boletín, cuyos elementos principales son:

- El aumento de los **objetivos de contribución renovable de un 40% a un 45% en 2025 y de un 55% a un 60% en 2035**
- EL ajuste del objetivo de capacidad offshore a 6,5 GW en 2020 y 15 GW en 2030
- Regímenes tarifarios decrecientes para proyectos eólicos onshore y offshore:
 - Para onshore se fija en una tarifa decreciente durante la vida del proyectos desde 89 € MWh hasta 49,5 € MWh¹³. A partir de 2017 la remuneración para las nuevas instalaciones onshore se establecerá por subasta competitiva, en línea con las guías aprobadas por la Unión Europea sobre mecanismos de ayuda estatales

¹³ Revisión a partir de los 5 primeros años dependiendo del emplazamiento/horas de viento y del volumen anual de instalaciones

- Mientras el régimen tarifario para los proyectos offshore (FIT offshore) se fija en 194 € MWh (para el modelo de 8 años) o 154 € MWh (para el modelo de 12 años) para las instalaciones que se ponen en marcha hasta 2019, con reducciones de entre 10€ MWh- 5 € MWh por año para instalaciones que se ponen en marcha en 2018 y 2019.

La presentación del **Proyecto de Ley sobre Nuevo Modelo Energético en Francia** del que destaca:

- **Un objetivo renovable del 40% en 2030**
- Reducción de la contribución de energía nuclear a la producción energética total de un 50% en 2025
- Reducción del 30% en el consumo de combustibles fósiles y del 40% en emisiones CO2 (vs. 1990) en el 2030
- Reducción del consumo energético en un 50% en 2050.

Fuera de Europa cabe destacar **la reforma constitucional del mercado eléctrico en México que abre la puerta a la introducción de un sistema de apoyo a las energías renovables**, con varios mecanismos en discusión:

- Obligaciones de energías limpias a los participantes del mercado eléctrico (Certificados Verdes)
- Licitaciones competitivas para alcanzar cuota de energía renovable en el consumo nacional.

Asimismo se considera la **creación de un mercado de carbono nacional**:

- Límites de emisión de CO2 a entidades gubernamentales y a ciertas industrias y posibilidad de compensación de emisiones con créditos de carbono procedente de proyectos de energías renovables (fuente de ingresos adicional para parques eólicos).

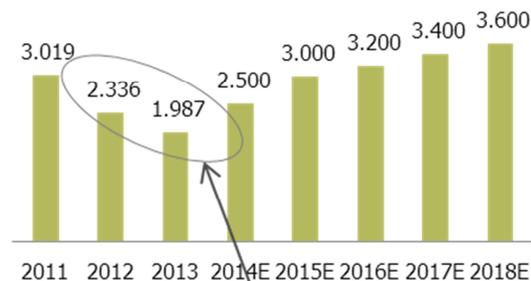
Mientras, el borrador del Programa Especial para el Aprovechamiento de las Energías Renovables **recoge un objetivo de capacidad eólica instalada de 9GW en 2018** (2GW instalados en 2013).

Dentro de los cambios regulatorios es especialmente relevante **la inclusión en el presupuesto Indio de los siguientes mecanismos de apoyo**:

- **Reposición de la amortización acelerada**, en el cálculo de la base imponible, para inversiones en proyectos eólicos
 - Exención fiscal de un 80%
- **Extensión de las vacaciones fiscales** para la generación eólica hasta marzo de 2017
 - 100% de beneficio fiscal durante 10 años
- **Bonificación fiscal (15%) a la inversión** (>INR15 Crores) para empresas fabricantes extendida hasta marzo 2017
- **Reducción de impuestos especiales y a la importación de componentes.**

Es importante destacar el potencial impacto que estas medidas pueden tener en la demanda del mercado indio en los próximos años, que algunas fuentes estiman en 1.000MW adicionales por año, teniendo en cuenta el fuerte declive que se produjo tras la eliminación de la depreciación acelerada y el incentivo a la generación en marzo de 2012.

India: Instalaciones anuales (MW)²



Impacto eliminación GBI y depreciación acelerada (03/12) pone de manifiesto el impacto potencial de su reinstauración

1. GBI (incentivo a la generación renovable reintroducido en Abril 2013)
2. BTM «World Market Outlook» Abril 2014

Finalmente en EE.UU.se está produciendo un mayor apoyo a medidas para combatir el cambio climático. La Agencia de Protección del medioambiente (EPA) publica el Plan de Energía Limpia que propone reducir las emisiones de CO2 de generación de combustibles fósiles en un 30% respecto al nivel de 2005 en 2030, y alcanzar una contribución de generación renovable en el mix de generación total de un 13% en 2030.

Alineación con las guías comprometidas para 2014

En este entorno de demanda global creciente y menor incertidumbre regulatoria y teniendo en cuenta la estacionalidad del negocio y el aumento de la actividad prevista para el ejercicio, **Gamesa cierra el primer semestre de 2014 con unos resultados que se encuentran alineados con las guías comprometidas para el ejercicio y con la visión de creación de valor 2015.**

	Guías 2014	1S 2014	1S 2013	FY 2013
Volumen (MWe)	2.200-2.400	1.187	950	1.953
Margen EBIT a moneda constante ¹	>7%	7,7% ¹		
Margen EBIT	>6%	6,5%	5,9%	5,5%
Circulante s/Ventas ²	<10%	17%	22%	8,3%
Capex (MM €)	<110	56	51	110
DFN/EBITDA ²	<1,5x	1,8x	2,2x	1,5x
Generación de caja libre neta (MM €)	>0	-129	-124	75
ROCE ³	8,5%-10%	7,5%	5,3%	7,6%

1. Margen EBIT con monedas promedio 1S 13
2. Últimos 12 meses; excluyendo impacto de elementos no recurrentes en EBITDA
3. ROCE con EBIT neto de impuestos (tasa marginal del periodo correspondiente)

Conclusiones

En un entorno de actividad creciente, resultado de una recuperación de la demanda global, y de la solidez del posicionamiento competitivo de Gamesa, **la compañía cierra el primer semestre de 2014 consolidando las tendencias de crecimiento y rentabilidad y mejorando las perspectivas de futuro.**

Las ventas del primer semestre ascienden a 1.262 MM € un 13% por encima de las ventas del primer semestre de 2013, con un margen EBIT del 6,5%, 0,7 puntos porcentuales por encima del margen EBIT del primer semestre de 2013. En moneda constante Gamesa alcanza un crecimiento anual de las ventas de un 21% mientras que el margen EBIT se sitúa en un 7,7% aproximándose al rango de la visión 2015¹⁴.

La solidez del posicionamiento comercial con una presencia geográfica y una base de clientes diversificada, y con una cartera de productos y servicios orientada a maximizar la rentabilidad de nuestros clientes **se ha traducido en un fuerte crecimiento en la entrada de pedidos, que asciende hasta los 1.297 MW**, un 54% superior al volumen firmado durante el primer semestre de 2013, con 801 MW firmados en el segundo trimestre de 2014. Esta entrada de pedidos ha permitido a **Gamesa cubrir el 100% del volumen de ventas comprometido para 2014¹⁵ a junio y posicionar su actividad para alcanzar el rango superior de las guías.** A esto hay que añadir la entrada de 393 MW adicionales durante las primeras semanas de julio, para actividad de años futuros, que contribuye a mejorar la visibilidad del volumen de actividad para 2015 y 2016.

Gamesa continua avanzando en el fortalecimiento del balance, consolidando las mejoras alcanzadas en 2013. En un entorno de actividad creciente y dentro de la tradicional estacionalidad de la actividad, Gamesa reduce el capital circulante en un 15% con respecto a la cifra del primer semestre de 2013, y mejora el ratio de capital circulante sobre las ventas del año en curso en 5 puntos porcentuales. Esto le permite a Gamesa cerrar el semestre con una reducción anual de la posición de DFN de 71 MM € con respecto al primer semestre de 2013, hasta alcanzar los 549 MM €, 1,8x el EBITDA del grupo. Durante el semestre, Gamesa amortiza 583 MM € del tramo del sindicado de 2011 y firma un sindicado por 350 MM €, elevando el acceso a líneas de financiación para acometer el plan hasta los 1.800 MM €, optimizando el coste y ampliando los plazos de vencimiento de la deuda.

Finalmente Gamesa avanza de forma material en la constitución de una JV con Areva para el desarrollo offshore, al firmar los acuerdos vinculantes, acelerando así el acceso a un segmento de alto potencial de crecimiento en el largo plazo.

¹⁴ Visión margen EBIT 2015: 8% a 10%.

¹⁵ Cobertura calculada como pedidos para actividad 2014 dividido entre el rango medio de guías de volumen para 2014 (2.200 MWe-2.400 MWe).

Anexo

Estados Financieros enero-junio 2014

Gamesa Corporación Tecnológica – Consolidado

Cuenta de Pérdidas y Ganancias – MM €	1S 2013	1S 2014
Facturación	1.116	1.262
'+/- Variaciones en existencias de productos terminados y WIP	41	(9)
Consumos	(763)	(856)
Otros ingresos operativos	9	2
Trabajo realizado sobre activos propios	35	30
Personal	(155)	(145)
Otros gastos operativos	(139)	(125)
BAIIA	144	158
Amortización	(41)	(46)
Provisiones	(37)	(29)
Pérdidas netas por deterioro de activos	0	0
Rdos en enajenación de activos no corrientes	-	0
BAII	66	83
Ingresos financieros	5	2
Gastos financieros	(28)	(25)
Diferencia de cambios (pérdidas / ganancias)	(7)	0
Pta. Equivalencia	(5)	(1)
BAI	31	59
Impuestos	(6)	(15)
BDI (Operaciones continuadas)	24	44
Resultado del periodo procedente de operaciones discontinuadas	(1)	(2)
Socios externos	(1)	0
Resultado de la Sociedad Dominante	22	42

Balance de Situación - MM €	1S 2013	1S 2014
Fondo de Comercio	387	387
Activos fijos operacionales, neto	573	595
Activos financieros no corrientes, neto	107	100
Impuestos diferidos	351	379
Existencias	599	577
Clientes	1.361	1.167
Administraciones públicas	355	250
Otras cuentas a cobrar	95	149
Activos financieros corrientes	54	24
Efectivo y equivalentes de efectivo	862	735
Activos mantenidos para la venta y operaciones discontinuadas	130	30
Total Activo	4.874	4.392
Fondos propios	1.019	1.063
Provisiones no corrientes e ingresos diferidos	308	224
Deuda financiera no corriente	830	1.035
Otros pasivos financieros no corrientes	51	55
Pasivo por impuesto diferido	66	71
Préstamos bancarios actuales	600	198
Acreedores comerciales y otras cuentas a pagar	1.644	1.531
Administraciones Públicas	222	108
Otros pasivos corrientes	111	105
Pasivos asociados a activos mantenidos para la venta	23	1
Total Pasivo	4.874	4.392

Estado de Flujo de Caja – MM €	1S 2014
Beneficio (con interrumpidas)	42
+ Amortizaciones	46
+ Provisiones	29
+ Deterioro	0
- Pago provisiones operativas	(40)
- Variación de impuestos LP neto	(9)
Generación de caja operativa bruta	69
- Pago provisiones no recurrentes	(19)
- Variación circulante operativo	(225)
- Otros	99
Flujo de caja operacional	(76)
- Inversiones	(55)
Flujo de caja del ejercicio	(131)
+/- Variación acciones propias	(1)
+/- Otros	3
Flujo de caja	(129)
DFN Inicial	420
DFN Final	549

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”