



# Joint Venture de Areva y Gamesa: Creación de un Líder Global en el Sector Eólico Offshore

---

7 julio 2014

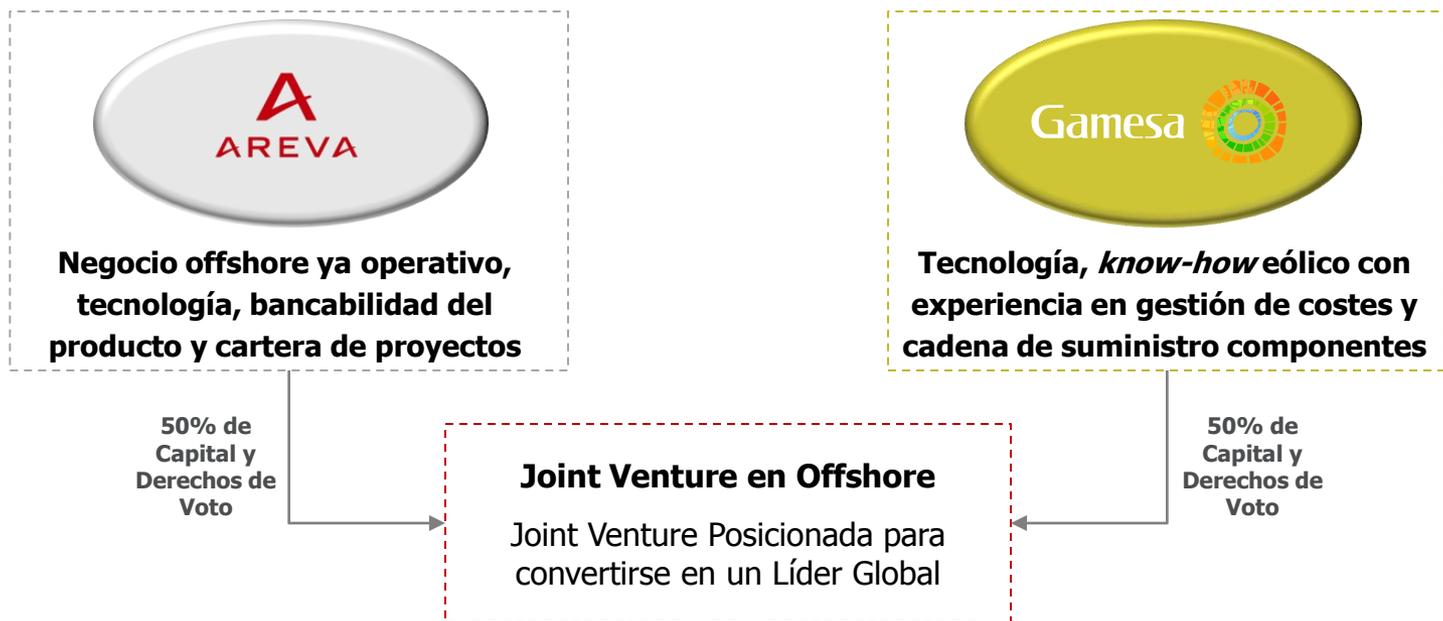


# 1. Visión General de la Transacción

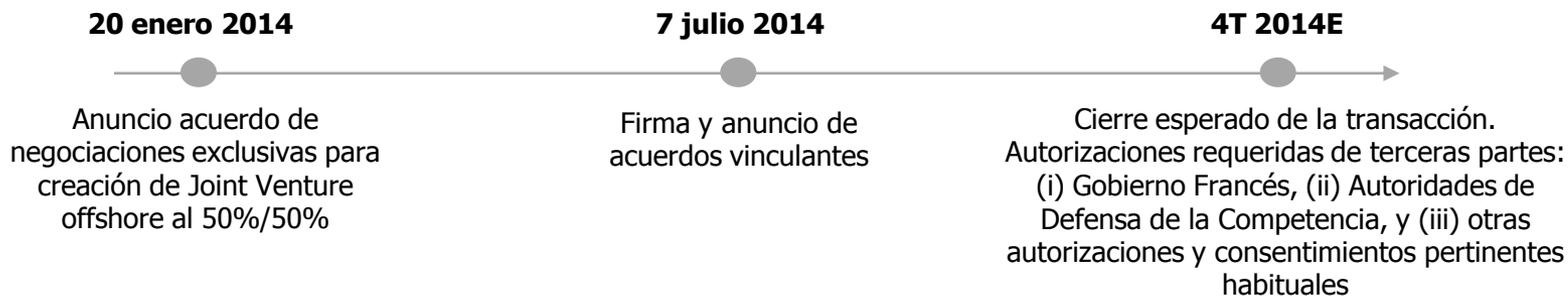
---

# Resumen

➤ Areva y Gamesa han alcanzado un acuerdo para la creación de una Joint Venture al 50%/50%, combinando sus negocios eólicos offshore para crear un líder en el sector



## Principales Hitos de la Transacción



# Contribuciones



## Contribuciones a la Joint Venture

- Modelo M5000 bancable (30MW en operación y 600MW en instalación) y plataforma 8 MW en desarrollo
- Segunda mayor cartera de proyectos offshore (2,8GW)
- I+D offshore y *know-how* tecnológico
- Negocio en pleno funcionamiento
- Capacidad de producción en marcha (palas y naceles)



- Plataforma offshore 5 MW, certificada y lista para comercialización, y plataforma 8 MW en desarrollo
- Capacidades I+D y licencia tecnología onshore con aplicación offshore
- *Know-how* en optimización de costes
- Amplia experiencia en operación y mantenimiento
- Acceso a cadena de suministro de componentes

## Valoración Total de las Contribuciones <sup>(1)</sup>

- Activos: €210m +/- Capital Circulante a cierre  
*(estimación actual de capital circulante a cierre de +€70m)*

***Diferencias en valoración compensadas a través de Prestamos de Accionistas manteniendo participación 50%/50%***

- Activos: €195m

(1) Valoración de las contribuciones validadas por experto independiente.

# Gobierno Corporativo

## Consejo de Administración

- Composición: Ocho miembros, incluido el Presidente del Consejo
  - Cuatro designados por Areva
  - Cuatro designados por Gamesa
- Xabier Etxeberria, Director General Ejecutivo (Business CEO) de Gamesa, será el Presidente del Consejo de Administración de la Joint Venture en el momento de constitución de la JV <sup>(1)</sup>

## Equipo Directivo

- Composición:
  - Cuatro directivos estatutarios designados por ambas empresas (dos designados por Areva y dos por Gamesa)
  - Otros directores elegidos por ambos accionistas y procedentes de ambas compañías
- Arnaud Bellanger, actual Director General (CEO) de Areva Wind, será el Director General (CEO) de la Joint Venture

(1) Nombramiento alterno por los socios (primer mandato designado por Gamesa).

## 2. Encaje Estratégico

---

# Sólido Encaje Estratégico de la Transacción

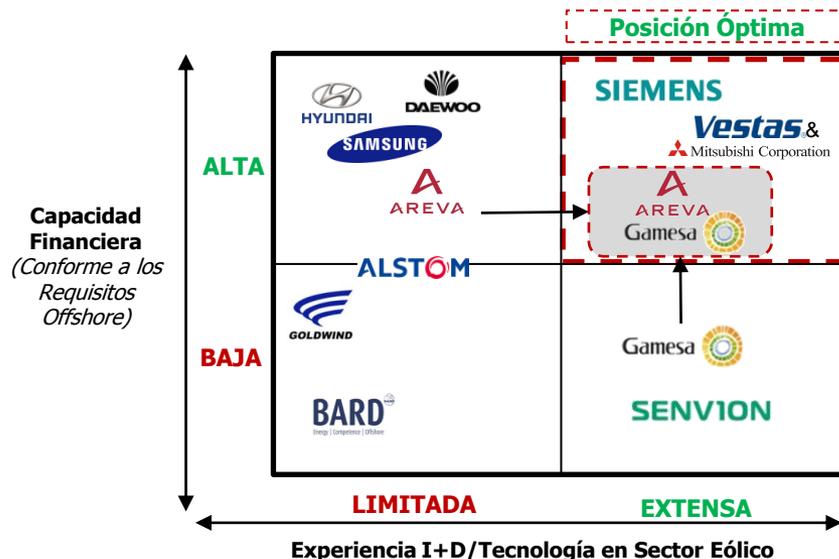


# Creación de un Líder Global: Combinación Ventajas Competitivas de los Socios Generando Sinergias

## Contribuciones Complementarias



## Posicionamiento para el Liderazgo – Fuente: MAKE, Enero 2014



## Estrategia de Producto para Capturar Crecimiento del Mercado

### Estrategia 5 MW

- Oferta de plataforma de 5 MW flexible para satisfacer las necesidades específicas de los clientes proyecto a proyecto
  - Continuar comercialización de turbina M5000 de Areva, avalada por su sólida trayectoria (Más de 350.000 horas en operación y 600MW en instalación)
  - Comercialización de plataforma Gamesa 5.0 MW offshore, con características específicas de valor añadido
  - Optimización conjunta de plataforma de 5 MW

### Estrategia 8 MW

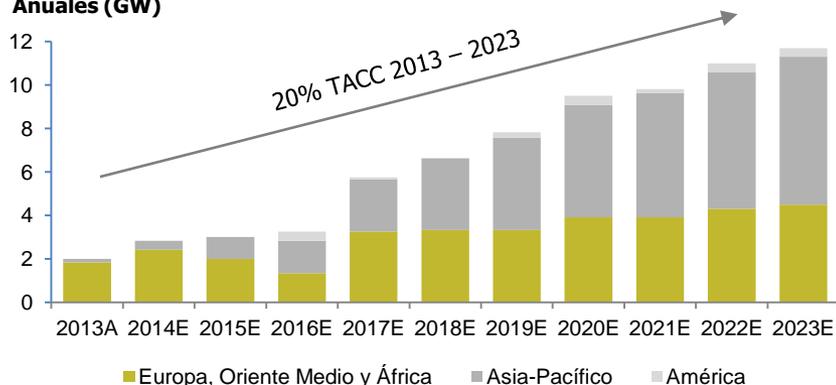
- Joint Venture preparada para competir en segmento estratégico de mercado de 8 MW
  - Combinación de tecnologías de vanguardia de Areva y Gamesa
  - Cartera actual de proyectos afianza el éxito comercial de la plataforma

# Posición Destacada para Beneficiarse del Potencial del Mercado Offshore

## Perspectivas Excepcionales de Crecimiento en Europa y Asia

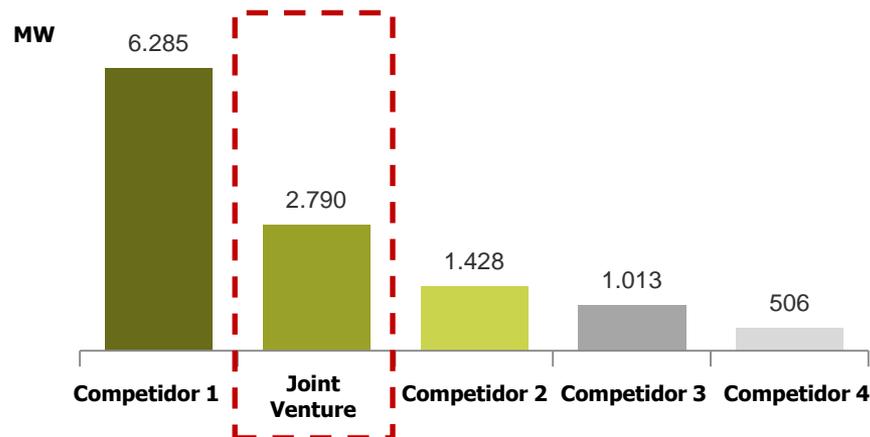
Mercado Global Offshore – Fuente: MAKE, junio 2014

Instalaciones Anuales (GW)



## JV con la 2ª Mayor Cartera de Proyectos del Mercado

Cartera de Proyectos por Fabricante (2014-2022) – Fuente: Bloomberg New Energy Finance, mayo 2014 <sup>(1)</sup>



### JV Nace Posicionada para Convertirse en Líder

- Mercado concentrado y con necesidades de liderazgo en tecnología
- 20% de cuota de mercado objetivo en Europa soportada por cartera de proyectos
- Joint Venture preparada para beneficiarse del prometedor potencial del mercado de la región Asia-Pacífico
- Cartera de clientes diversificada

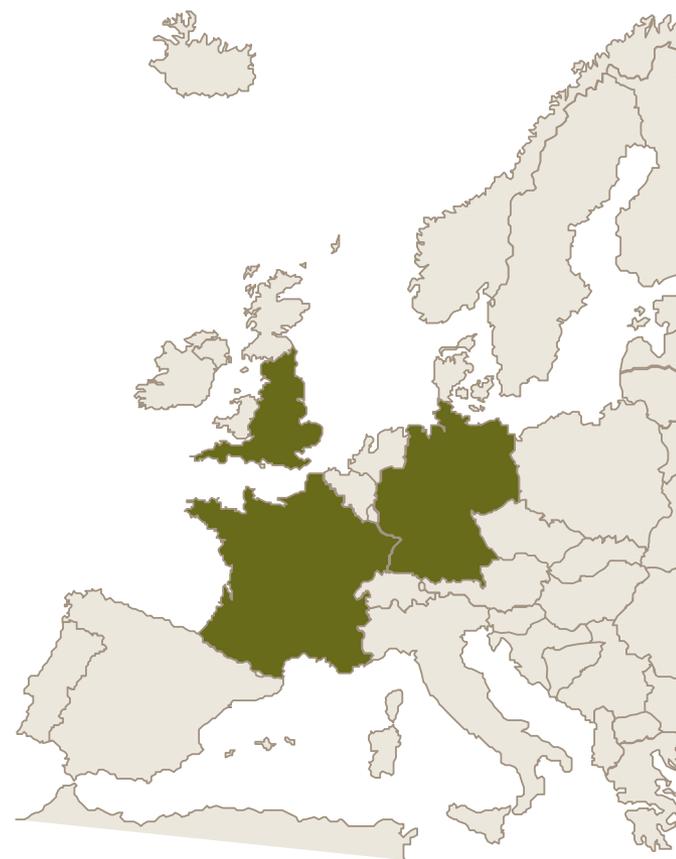
### Enfoque en Optimización de Márgenes

- Mejora de la rentabilidad en el medio plazo, a través de optimización de costes
- Aplicación de las mejores prácticas de onshore a offshore
- Potencial de reducción de costes a través de mejoras en cadena de suministro
- Márgenes objetivo en offshore superiores a márgenes onshore

(1) Cartera de Areva de 3,3GW según estimaciones de Bloomberg New Energy Finance. Cifra de 2.790MW basada en cartera de proyectos no iniciados (es decir, excluyendo GT1 y Borkum West II).

# Posición Destacada para Beneficiarse del Potencial del Mercado Offshore (*Continuación*)

	<b>MW</b>	<b>Clientes</b>	<b>Situación del Proyecto</b>
<b>Proyectos Actuales</b>	<b>Alpha Ventus</b>	30   VATTENFALL 	Más de 350.000 horas de operación
	<b>Borkum West II</b>	200 Trianel Wind Park Borkum	Puesta en servicio
	<b>GT1</b>	400    	Finalizando instalación
	<b>Proyectos Actuales 5 MW</b>	<b>630</b>	
<b>Cartera de Proyectos 5 MW</b>	<b>MEG1</b>	400 Consortio Inversores	Acuerdo Suministro firmado
	<b>Wikinger</b>	350  IBERDROLA	Suministrador Preferente
	<b>Saint Brieuç</b>	500   IBERDROLA res	Suministrador Preferente
	<b>Dos Proyectos Adicionales 5 MW</b>	540 Utility / Consortio Inversores	Suministrador Preferente / Acuerdo Suministro firmado
	<b>Cartera de Proyectos 5 MW</b>	<b>1.790</b>	
<b>Cartera de Proyectos 8 MW</b>	<b>Tréport</b>	500  GDF SUEZ	Suministrador Preferente
	<b>Yeu and Noirmoutier</b>	500   edp renováveis neoen MARINE	
	<b>Cartera de Proyectos 8 MW</b>	<b>1.000</b>	
<b>Resumen</b>	<b>Cartera 5+8 MW</b>	<b>2.790</b>	
	<b>Actuales + Cartera</b>	<b>3.420</b>	



 **Proyectos JV: Presencia Geográfica**

# Negocio en Marcha y Libre de Deuda, lo que Limita las Necesidades de Financiación

## Negocio en Marcha Reduce Necesidades de Capex

- Plataforma industrial operativa
- Necesidades limitadas de inversión para 5 MW (tanto para productos existentes como para la optimización de la plataforma)
- Desarrollo de la plataforma de 8 MW apoyada por el éxito comercial en licitaciones francesas

## Sólida Posición Financiera de la Joint Venture

- Capacidad financiera de la Joint Venture
  - Visibilidad de ingresos gracias a la cartera de proyectos existente
  - Balance sin deuda financiera con terceros en el momento de creación de la JV
  - Posibilidades de obtener financiación externa
- Apoyo por parte de los accionistas, en caso de resultar necesario
- Eventuales necesidades adicionales de financiación compartidas por Areva y Gamesa

# Maximización del Valor de las Inversiones de Gamesa en la Plataforma Dual Multi-Megavatio

## Maximización Valor de la Plataforma Dual Multi-Megavatio

- *Know-how* de Gamesa en plataforma multi-megavatio:
  - Sólida oferta de productos onshore
  - Plataforma offshore en marcha
  - Tecnologías desarrolladas aplicables a offshore



- Contribución y licencia de activos offshore y de *know-how* y propiedad intelectual aplicable
  - Plataforma multi-megavatio onshore permanece en Gamesa
  - Joint Venture como vehículo offshore exclusivo de los socios
- Transferencia bidireccional de *know-how* multi-megavatio en el futuro

## Sinergias con Negocio Onshore

- Gamesa como suministrador preferente de la Joint Venture
  - Joint Venture y Gamesa se beneficiarán de la plataforma de producción de primer nivel y el *know-how* de Gamesa
  - Joint Venture y Gamesa aprovecharán las economías de escala en la compra de componentes
- Sinergias tecnológicas a través de acuerdos recíprocos de licencia

# Contribución Positiva al Beneficio Neto

## Impacto Positivo No Recurrente al Cierre de la Transacción

- Desconsolidación de I+D offshore y tecnología multi-megavatio con aplicación offshore
- Consolidación de la participación en la Joint Venture por el método de la participación (*Equity Method*)
- Potencial plusvalía derivada de la contribución de activos a la Joint Venture

## Impacto Positivo Recurrente Esperado de la Transacción en el Futuro

- Impacto en Gamesa por consolidación de los resultados de la Joint Venture (*Equity Method*):
  - Contribución limitada durante la fase de *ramp-up*
  - Expectativa de crecimiento de ingresos y rentabilidad en el medio plazo superiores a los de onshore
- Mejora esperada de la Cuenta de Pérdidas y Ganancias del negocio onshore:
  - Venta de componentes a la Joint Venture a través de un Acuerdo de Suministrador Preferente
  - Personal transferido a la Joint Venture

# 3. Principales Conclusiones

---

# Principales Conclusiones

- ✓ **Creación de un Líder Global: Combinación Ventajas Competitivas de los Socios Generando Sinergias**
- ✓ **Posición Destacada para Beneficiarse del Potencial del Mercado Offshore**
- ✓ **Negocio en Marcha y Libre de Deuda, lo que Limita las Necesidades de Financiación**
- ✓ **Maximización del Valor de las Inversiones de Gamesa en la Plataforma Dual Multi-Megavatio**
- ✓ **Contribución Positiva al Beneficio Neto**

**Nuevo Motor de Crecimiento para Gamesa con Inversiones Ajustadas al Desarrollo del Mercado**

# 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 inglés”