

Madrid, 8 de Mayo de 2014

Resultados Enero - Marzo 2014

RETORNO AL CRECIMIENTO Y MEJORA CONTINUA DE LA RENTABILIDAD

Tras conseguir una fuerte mejora de la rentabilidad en 2013, Gamesa Corporación Tecnológica¹, comienza 2014 con unos resultados alineados con los objetivos recogidos en el PN 2013-2015, con niveles crecientes de rentabilidad y retomando el crecimiento de la actividad. Las ventas del primer trimestre de 2014 ascienden a 573 MM €, un 17% superior a la cifra de ventas del primer trimestre de 2013, y el EBIT alcanza los 34 MM €, equivalente a un crecimiento anual de un 58%. El margen EBIT se sitúa en un 6,0% sobre las ventas del grupo, mejorando en 1,5 puntos porcentuales con respecto al primer trimestre del ejercicio anterior, gracias a la optimización de los costes variables y al aumento del volumen, cuyo efecto se ve parcialmente compensado por el cambio de mix de proyecto y la depreciación de las monedas emergentes, factores ya previstos al comienzo del ejercicio. En un entorno de monedas constantes, las ventas del primer trimestre de 2014 crecen un 25%² a/a y el margen EBIT se sitúa en un 6,7%² sobre ventas, 2,3 puntos porcentuales superior al margen del primer trimestre de 2013. Junto a la mejora continuada de la rentabilidad y el crecimiento de las ventas, Gamesa consigue reducir el endeudamiento más descuento sin recurso de la compañía en 114 MM €³ a/a, cumpliendo el objetivo de solidez de balance recogido en el plan.

Principales magnitudes consolidadas 1T 2014

- **Ventas:** 573 MM € (+16,8% a/a)
- **EBIT:** 34 MM € (+57,7% a/a)
- **Beneficio Neto:** 17 MM € (2,4x)
- **Deuda Financiera Neta:** 655 MM € (2,1x EBITDA⁴)
- **MWe vendidos:** 567 (+27,1% a/a)
- **Entrada de pedidos en firme:** 496 MW (2,2x vs. 1T 2013)

Gamesa Corporación Tecnológica cierra el primer trimestre de 2014 con unas ventas de 573 MM €, un 17% superior a las ventas del primer trimestre 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 trimestre con unas ventas de 469 MM €, un 16% superior a la cifra de ventas del primer trimestre 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 567 MWe, un 27% superior al volumen del primer trimestre de 2013 (446 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 mercados emergentes como Filipinas, Turquía o Sri Lanka, y a las ventas de la plataforma multi-megavatio en Finlandia. Compensando el crecimiento de estos mercados, se produce una reducción temporal de la

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.

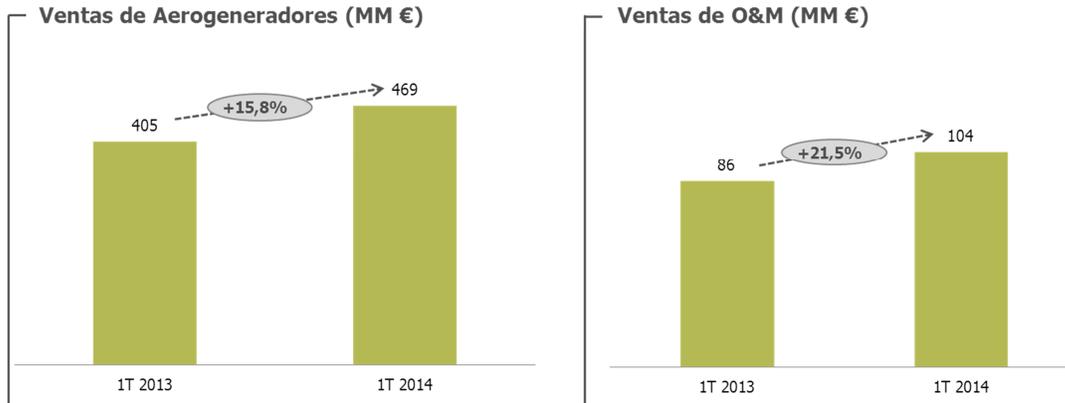
² A tipo de cambio promedio de 1T 2013.

³ 655 MM € de deuda financiera neta y 159 MM € de descuento sin recurso en 1T 2014 vs. 729 MM € de deuda financiera neta y 200 MM € de descuento sin recurso a marzo de 2013.

⁴ Últimos 12 meses.

contribución a las ventas de Europa, contribución que se recuperará de forma progresiva en los próximos trimestres, en línea con los pedidos firmados a marzo de 2014.

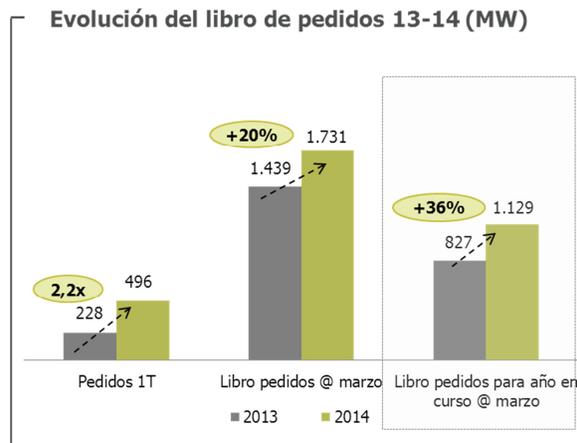
Las ventas de Servicios de O&M ascienden a 104 MM €, un 21% superior a la cifra de ventas del primer trimestre de 2013, apoyadas en el crecimiento de la flota post-garantía en mantenimiento, un 11% superior a la flota post-garantía bajo mantenimiento durante el primer trimestre de 2013, a la venta de repuestos y a la mayor productividad eólica durante el periodo.



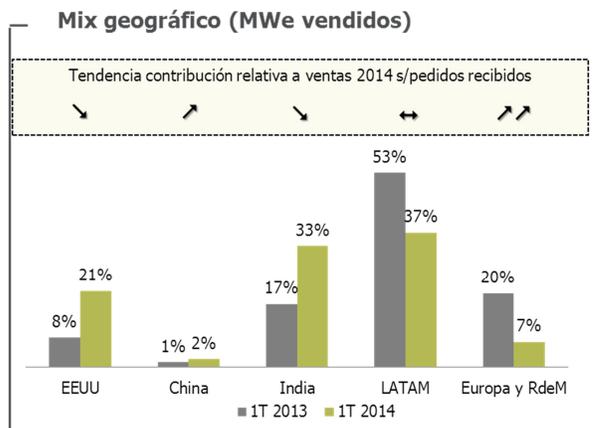
Este crecimiento del volumen de actividad y ventas se encuadra dentro de un entorno de crecimiento de la demanda global tras el descenso experimentado durante 2013. Esta recuperación de la demanda, impulsada en gran medida por el mercado americano, se apoya también en el crecimiento de doble dígito de 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 **doblar la entrada de pedidos en el primer trimestre de 2014, hasta los 496 MW⁵**. De esta forma Gamesa cierra el mes de marzo de 2014 con un libro de pedidos de 1.731 MW, un 20% superior al libro de pedidos a marzo 2013, de los cuales 1.129 MW son para actividad del año corriente, un 36% más que los pedidos para actividad 2013 existente en el libro de pedidos a final del primer trimestre de 2013. Esto permite al grupo **alcanzar una cobertura del promedio de las guías de volumen de ventas para 2014 de un 74%⁶**, 7 puntos porcentuales superior a la cobertura de ventas de 2013 en la misma fecha del año anterior.

⁵ Ordenes en firme y confirmación de acuerdos marco para entrega en el año corriente y en años futuros. Incluye pedidos firmados en 1T 2014 (244 MW de Greenko y Eletrosul) publicados en abril.

⁶ 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).

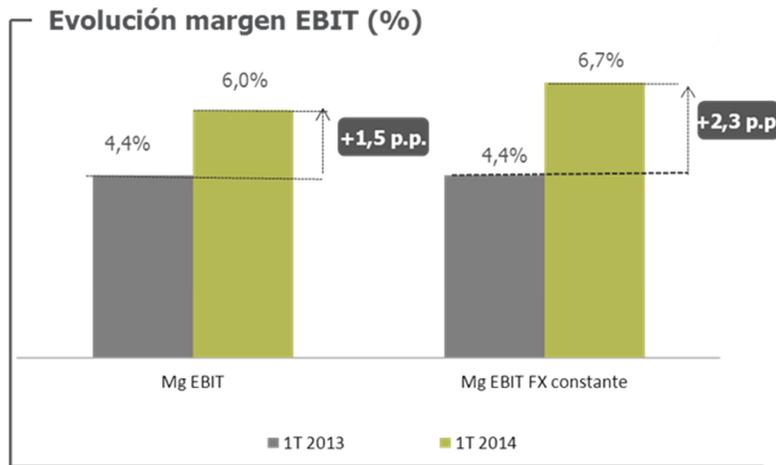


Diversificación geográfica y de clientes y sólido posicionamiento en mercados en crecimiento claves en la consolidación del libro de pedidos

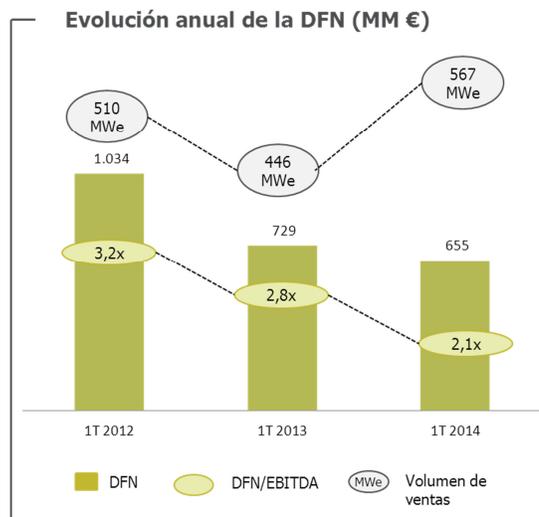


En este entorno de crecimiento de la demanda, el mayor volumen de actividad de Gamesa, apalancado en una estructura de gastos fijos inferior a la existente al comienzo del PN 2013-2015, se traduce en un aumento material de la rentabilidad de las operaciones durante el primer trimestre de 2014. Adicionalmente, 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 trimestre de 2014, en moneda constante, de un 6,7%⁷ sobre las ventas del grupo, 2,3 puntos porcentuales por encima del margen del primer trimestre de 2013 (4,4%).** 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 trimestre con un EBIT de 34 MM €, equivalente a un margen sobre ventas de un 6,0%, 1,5 puntos porcentuales por encima del margen EBIT del primer trimestre de 2013.

⁷ A tipo de cambio promedio de 1T 2013



Finalmente, **Gamesa cierra el primer trimestre de 2014 con una reducción de la deuda financiera neta más el descuento sin recurso de 114 MM €** respecto al primer trimestre de 2013 y con una **posición de deuda financiera de 655 MM €, un 10% inferior a la deuda financiera neta a marzo 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, el nuevo modelo de desarrollo de parques y la focalización de la inversión junto a la desinversión de activos no críticos para la actividad.



Principales Factores

Resultados Consolidados – 1T 2014

Los resultados del 1T 2014 están en línea con las guías comprometidas para el año completo:

- **Actividad:** 567 MWe vendidos, en línea con el objetivo de 2.200 – 2.400 MW
- **Resultados:** margen EBIT consolidado de 6,0% sobre ventas, alineado con el objetivo de margen EBIT de > 6%
- **Solidez financiera:** el ratio DFN/EBITDA⁸ de 2,1x para el grupo consolidado por encima de la guía de DFN/EBITDA < 1,5 veces por la estacionalidad característica del negocio

(MM €)	1T 2013	1T 2014	% Var.
Ventas	491	573	+17%
EBITDA	49	72	+47%
EBITDA / Ventas (%)	10,0%	12,6%	+2,6 p.p.
EBIT	22	34	+58%
EBIT / Ventas (%)	4,4%	6,0%	+1,5 p.p.
Beneficio (Pérdida)	7	17	+2,4x
DFN	729	655	-73

Cifras no auditadas

⁸ EBITDA de los últimos 12 meses.

Actividad

Durante el primer trimestre de 2014 Gamesa ha vendido 567 MW, un 27% superior a la actividad del 1T 2013. Este crecimiento viene principalmente motivado por EE.UU. (117 MW, cuya contribución se triplica vs. 1T 2013) e India (189 MW, cuya contribución se duplica vs. 1T 2013). De esta manera, la actividad del 1T se encuentra alineada con las guías anuales (2.200 – 2.400 MW).

La actividad de Aerogeneradores de 1T 2014 se desglosa de la siguiente manera:

(MW)	1T 2013	1T 2014	% var.	Estatus
MW Entregado a cliente	292	412	+41%	Transmisión de propiedad al cliente, en parque o en fábrica; Facturado.
+ Variación de MWe Disponible ExWorks	-99	176	NA	Variación del stock de aerogeneradores disponible para entrega a cliente; Facturado ExWork.
+ Variación de MWe Grado de Avance	252	-21	NA	Variación del stock de aerogeneradores no disponible para entrega cliente; No Facturado.
MWe Vendidos	446	567	+27%	

Si bien las ventas de un trimestre no son necesariamente representativas de la tendencia anual para la que esperamos una recuperación de la contribución de Europa y Resto del Mundo con respecto a los niveles del 1T 2014, el MWe del 1T se concentra en:

- **América Latina y Cono Sur se mantiene como la región con mayor contribución a las ventas (37%)**
- **India supone un 33% del total de ventas del 1T, +15 p.p. superior que su contribución en el 1T 2013**
- **EE.UU. experimenta un crecimiento muy significativo respecto al año pasado, pasando de un 8% en el 1T 2013 a 21% en el 1T 2014**

Desglose geográfico de MWe vendidos de Aerogeneradores (%)	1T 2013	1T 2014
EE.UU.	8%	21%
China	1%	2%
India	17%	33%
Latinoamérica y Cono Sur	53%	37%
Europa y Resto del Mundo	20%	7%
TOTAL	100%	100%

Asimismo, el segmento Gamesa 2.0 MW representa en su conjunto un 95% de los MWe vendidos en el 1T mientras que la plataforma 5.0 MW un 4%. Cabe destacar que la G114 – 2.0 MW comienza a contribuir a la actividad del 2014.

Rentabilidad

Las ventas ascienden a 573 millones de euros en el periodo, un 17% superior a los 491 MM Euros de ventas en el 1T 2013.

- Las ventas de servicios incrementan un 21% hasta los 104 MM €
- Excluyendo servicios, las ventas experimentan un crecimiento del 16% vs. 1T 2013, menor a la evolución del MWe (+27%) por el descenso del ingreso medio por MWe impactado negativamente por la evolución del tipo de cambio

Gamesa cierra el primer trimestre de 2014 con un resultado operativo (EBIT) consolidado de 34 MM €, situándose en un margen EBIT del 6,0% (comparado con un EBIT de 22 MM € en 1T 2013 y un margen EBIT del 4,4%).

La evolución del resultado operativo del 1T 2014 respecto al 2013 se explica por:

- mayor volúmenes de venta (+2,3 p.p.)
- optimización de costes variables (+2,0 p.p.)
- mix proyecto (-2,4 p.p.)
- mejora de costes fijos a través de la adecuación de la dimensión de la estructura de acuerdo al Plan de Negocio 2013-15 (+0,3 p.p.)
- Depreciación de monedas (-0,7 p.p.)

La unidad de Operación y Mantenimiento cuenta con un margen EBIT del 12,8%, superior al registrado en el 1T 2013 (12,1%) como consecuencia de como consecuencia de los planes de acción puestos en marcha que permiten un aumento de las ventas y la rentabilidad superior al crecimiento de los MW en mantenimiento.

El beneficio neto recurrente del 1T 2014 (17 MM €) se ve impactado por -11 MM € de gastos financieros netos y -1,9 MM de resultado de actividades discontinuadas.

Balance

Gamesa cierra el primer trimestre de 2014 con un capital circulante de 510 MM €, lo que representa un 21% sobre ventas⁹. Esto supone una reducción respecto a 1T 2013 (-149 MM €) a pesar de la mayor actividad del periodo y un incremento respecto a cierre de 2013 (+317 MM €) 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 28 MM €**. 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 la plataforma de 5.0 MW

Gamesa cierra el ejercicio con una deuda financiera neta de 655 MM €, inferior a la registrada en el 1T 2013 (729 MM €). La deuda financiera neta más el descuento sin recurso a 1T 2013 se reduce hasta 814 MM € (vs. 929 MM € a 1T 2013).

⁹ Ratio con ventas últimos 12 meses.

Perspectivas

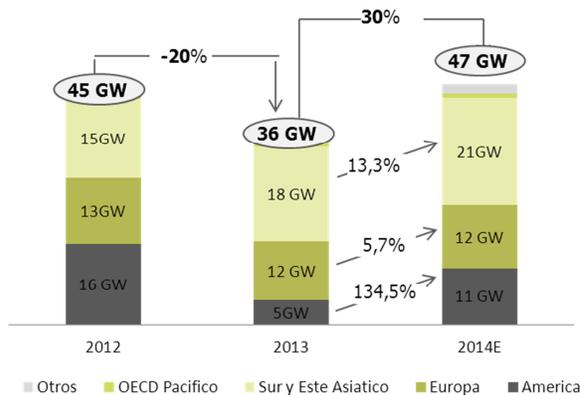
Desarrollo de la demanda global y posicionamiento comercial de Gamesa

Tras el fuerte descenso en el ritmo de instalaciones en 2013, **se espera una firme recuperación de la demanda para el año en curso. El número global de instalaciones en 2014**, según consultores externos, **alcanzará entre 47 GW¹⁰ y 48 GW¹¹, equivalente a una tasa de crecimiento anual cercana al 30% sobre el volumen de 2013.**

El mercado americano, principal responsable del descenso experimentado en 2013 tras una extensión tardía del sistema de ayudas a las energías renovables¹², se convierte en 2014 en la principal palanca de crecimiento, con unas expectativas de multiplicar por 6 el ritmo de instalaciones anuales, hasta alcanzar c. 6.300 MW¹³ desde un nivel de 1.084 MW en 2013.

En paralelo a este desarrollo, el crecimiento de doble dígito de los mercados de América latina, y del sur y este asiático y una mejora relativa de Europa – que también retorna a un crecimiento positivo tras la contracción de 2013- contribuirán a apuntalar la recuperación de la demanda.

Crecimiento de la demanda en el corto plazo apoyado en la recuperación del mercado estadounidense



Fuente: BTM Marzo 2014

El ritmo de crecimiento se modera a partir de 2014, con 48 GW¹⁴ de instalaciones esperado en 2015, equivalente a un crecimiento anual de un 3%, hasta alcanzar 55 GW¹⁵ en 2018, equivalente a una tasa de crecimiento anual compuesto para el periodo 2013-2018E de un 9%¹⁶.

¹⁰ BTM “World Market Update 2013” Marzo 2014

¹¹ MAKE “ Q1 /2014 –Global Wind Power Market Outlook Update”

¹² PTC (“Production Tax Credit” crédito fiscal a la producción renovable) e ITC (“Investement tax credit” Diciembre 2012

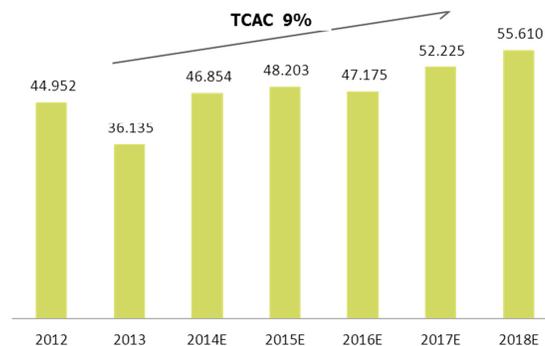
¹³ BTM “World Market Update 2013” Marzo 2014

¹⁴ BTM “World Market Update 2013” Marzo 2014

¹⁵ BTM “World Market Update 2013” Marzo 2014

¹⁶ BTM “World Market Update 2013” Marzo 2014

Crecimiento de la demanda en el corto, medio y largo plazo (MW instalaciones)



Fuente: BTM Marzo 2014

Detrás de estas perspectivas de crecimiento global hay varios elementos que caracterizan el desarrollo de la demanda en el medio y largo plazo. En primer lugar el mercado americano continúa mostrando una fuerte volatilidad, con una probabilidad alta de caída en el ritmo de instalaciones - hasta un 50% inferior- a partir de 2015 si no se produce una nueva extensión de los subsidios a la producción/inversión renovable. El crecimiento en Europa, un 8%¹⁷ anual compuesto entre 2014 y 2018, se concentra en el segmento offshore mientras que el segmento onshore crece un 3%¹⁸. Mientras, **son los mercados emergentes de Asia, excluyendo China, África y partes de América Latina, los que continúan creciendo a tasas superiores al promedio global durante los próximos 5 años.**

La demanda en estos países emergentes cuenta además con mayor visibilidad al apoyarse en el crecimiento de la demanda energética derivada del crecimiento económico y de la población, al contar en muchos casos con una energía eólica claramente competitiva frente a los combustibles tradicionales y al necesitar urgentemente diversificar el mix de producción. **Como reconoce la Agencia Internacional de la Energía en su último informe, el centro de gravedad de la demanda global de energía se mueve decisivamente hacia las economías emergentes que representarán el 90% de todo el crecimiento neto de la demanda hasta el 2035.**

En estos países Gamesa cuenta con un posicionamiento líder que apoya el crecimiento de la compañía. Este liderazgo es fruto de la inversión en equipos locales, de la adquisición de un conocimiento profundo del mercado y de las necesidades del cliente, del desarrollo de productos adaptados a cada mercado y de un contenido local competitivo mediante producción interna o el desarrollo de una cadena de suministro local. Estas palancas han permitido a Gamesa subir a las primeras posiciones por cuota de mercado¹⁹: número uno en India sobrepasando al principal fabricante doméstico, y en México, y número dos en Brasil.

Cartera de producto adaptada a mercados maduros y emergentes

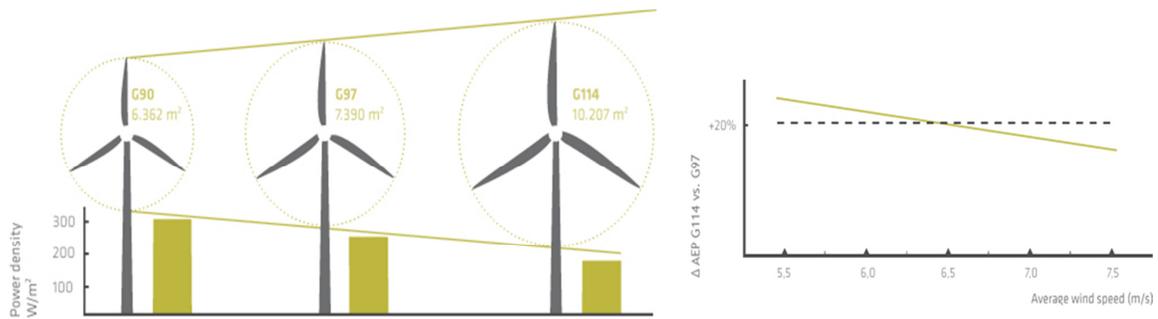
Es importante destacar sin embargo, que **la cartera de producto de Gamesa no solo se adapta a los requisitos de los nuevos mercados emergentes sino también a las necesidades de los mercados maduros** donde las plataformas de 2.0-2.5 MW y 5.0 MW están orientadas a ofrecer un coste de energía competitivo.

¹⁷ BTM "World Market Update 2013" Marzo 2014

¹⁸ BTM "World Market Update 2013" Marzo 2014

¹⁹ Fuente: BTM Marzo 2014

La plataforma 2.0-2.5 MW cuenta con una flota instalada de 16 GW y una disponibilidad media superior al 98%. El último lanzamiento dentro de esta plataforma, la G114-2.0 MW se ha convertido en el producto estrella por su baja densidad de potencia que le permite optimizar el COE²⁰ y ofrecer en emplazamientos de bajo viento una producción anual de energía un 20% superior a la G97- 2.0 MW. Gamesa ya tiene operativos los prototipos de 50 Hz y 60 Hz y cuenta con pedidos y acuerdos marco por 504 MW.



En segundo lugar, la plataforma multi-MW (5.0 MW) especialmente indicada para maximizar la rentabilidad del cliente en mercados con limitaciones de espacio, donde permiten maximizar el valor neto de la inversión (VAN), y en mercados donde es ventajoso concentrar potencia y utilizar torres altas, donde la plataforma maximiza la tasa de rentabilidad interna (TIR) del proyecto.

En estos casos, la concentración de potencia permite disminuir el coste de obra civil entre un 10% y un 45% y reducir el impacto medioambiental; además permite optimizar el uso de infraestructuras comunes (accesos, línea, subestación). Adicionalmente, al concentrarse en las posiciones más energéticas se reducen las pérdidas por estelas, que pueden llegar hasta un 10% dependiendo del emplazamiento, aumentando así la productividad.

A pesar de su relativa juventud, la plataforma multi-MW ofrece una alta disponibilidad gracias al tren de potencia y convertidor completo (“full converter”), cumple con las más altas exigencias de conexión a red mediante el generador de imanes permanentes y el convertidor completo, y gracias a la pala segmentada permite un transporte similar a la plataforma de 2MW.

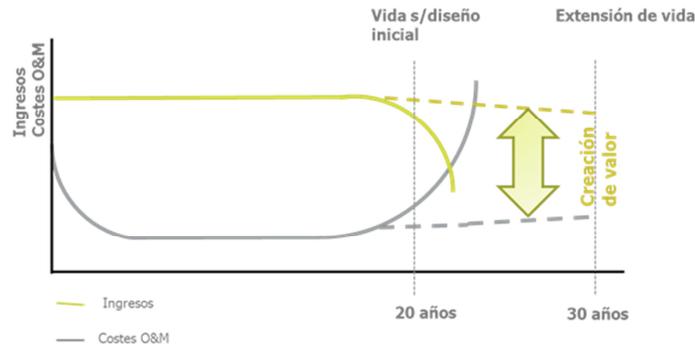
Esta cartera de producto orientada a alcanzar el máximo rendimiento a través de un menor coste de energía permite a Gamesa ofertar precios crecientes, generando mejores márgenes de forma progresiva.

Servicios de operación y mantenimiento que maximizan el valor de los activos

Como complemento a una cartera de producto orientada a maximizar la rentabilidad de nuestros clientes, Gamesa está liderando el desarrollo de servicios de operación y mantenimiento de valor añadido, servicios orientados a maximizar el valor de los activos. Esto es especialmente importante en los mercados maduros de Europa con entornos de primas renovables decrecientes.

Dentro de estos servicios destaca el **programa de extensión de vida útil, de 20 a 30 años**, que permite aumentar de forma inmediata el valor de los activos con una mínima inversión. El programa que conlleva diferentes actuaciones (software/hardware) según el análisis de la flota permite mantener el coste de operación y mantenimiento propio de los primeros 15 años y generar ventas adicionales con garantía de disponibilidad.

²⁰ COE: coste de energía



En segundo lugar, **el programa de Gamesa Premium Availability** aumenta la disponibilidad de la flota y la producción de los parques eólicos, y reduce en hasta un 10 por ciento el coste de operar y mantener el parque. En parques donde se ha instalado ha permitido alcanzar niveles de disponibilidad del 99% de forma estable según ha podido comprobar la consultora independiente GL Garrad Hassan²¹.

Estos servicios, a los que se añaden otros como mejoras en la curva de potencia, reacondicionamiento de grandes componentes, o el programa overhaul no son exclusivos de la tecnología Gamesa sino que pueden aplicarse a los productos de otras tecnologías con resultados igualmente satisfactorios.

Este liderazgo en la oferta de servicios de O&M de valor añadido contribuirá a aumentar la recurrencia y la rentabilidad de las ventas del grupo.

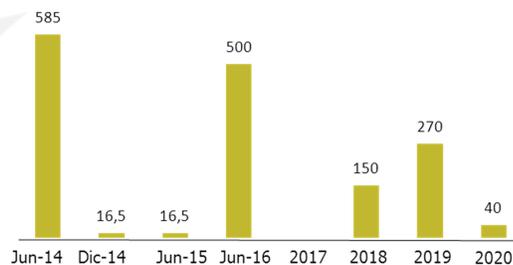
Con el acceso a financiación necesario para acometer el desarrollo orgánico del PN 2013-2015 gracias a una gestión eficiente del capital

Junto al posicionamiento comercial, una cartera de producto y de servicios orientada a maximizar la rentabilidad de nuestros clientes y de esta forma, aumentar la rentabilidad de nuestros proyectos y la recurrencia de nuestras ventas, Gamesa cuenta con un sólido acceso a líneas de financiación para completar el desarrollo orgánico del PN 2013-2015.

Este acceso a más de 2.000 MM € en líneas junto a la creciente capacidad de generar caja libre operativa permite a Gamesa acometer la amortización del tramo del sindicado en junio 2014, amortización para la que la empresa cuenta con más de 1.300 MM € disponibles a final de marzo.

Perfil de amortización Sindicado y BEI (MM €)

- 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**



²¹ Garrad Hassan ha analizado dos parques eólicos en los que se instalaron mejoras del programa GPA

Alineación con las guías comprometidas para 2014

En este entorno de sólido posicionamiento de la oferta y presencia comercial de la compañía y de acceso a financiación para el desarrollo orgánico del negocio, y teniendo en cuenta la estacionalidad del primer trimestre y el aumento de la actividad prevista para el ejercicio, **Gamesa cierra el primer trimestre 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	1T 2014		1T 2013	FY 2013
Volumen (MWe)	2.200-2.400	567	✓	446	1.953
Margen EBIT a moneda constante ¹	>7%	6,7% ¹	✓		
Margen EBIT	>6%	6,0%	✓	4,4%	5,5%
Circulante s/Ventas ²	<10%	21,1%	✓	25%	8,3%
Capex (MM €)	<110	28	✓	25	110
DFN/EBITDA ²	<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

En un entorno de actividad creciente, resultado de una recuperación de la demanda global, y de la solidez del posicionamiento competitivo de Gamesa, **Gamesa cierra el primer trimestre de 2014 con un aumento continuado de la rentabilidad, con un margen EBIT de un 6,0% sobre las ventas del grupo, 1,5 puntos porcentuales superior al margen EBIT del primer trimestre de 2013, y con un fuerte crecimiento de las ventas que ascienden a 573 MM €, un 17% por encima de las ventas del primer trimestre de 2013.** En moneda constante Gamesa alcanza un crecimiento de las ventas de un 25% frente a la cifra del primer trimestre de 2013 y un margen EBIT de un 6,7%.

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 496 MW**, algo superior al doble del volumen firmado durante el primer trimestre de 2013. Esta entrada de pedidos, ha permitido a **Gamesa cerrar marzo con una cobertura sobre el volumen de ventas comprometido para 2014, de un 74%, 6 p.p. superior a la cobertura alcanzada en 2013**, año en el que la compañía alcanzó un volumen de ventas alineado con el límite superior del rango comprometido. **El libro de pedidos a marzo ascendió a 1.731 MW, un 20% superior a la cifra alcanzada un año antes.**

Más allá de la fortaleza de la entrada y libro de pedidos, **hay que destacar el liderazgo que Gamesa ha alcanzado en mercados con alto potencial de crecimiento en el corto, medio y largo plazo**, posicionándose como **número uno en India y México y como segundo fabricante en Brasil**. Este posicionamiento contribuye, desde nuestra perspectiva, a fortalecer y dar visibilidad al potencial de crecimiento de la compañía en el medio y largo plazo.

Finalmente cabe destacar también que 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 22% con respecto a la cifra del primer trimestre de 2013, y mejora el ratio de capital circulante sobre las ventas del año en curso en 9 puntos porcentuales (consolidando la mejora de 8 p.p. alcanzada en 2013). Esto le permite a Gamesa cerrar el trimestre con una reducción anual de la posición de DFN más descuento sin recurso de 114 MM con respecto al primer trimestre de 2013. **Esta solidez financiera y el aumento progresivo de la capacidad de generar caja operativa, permiten a la compañía acceder a 2.000 MM € en líneas de financiación con las que financiar el desarrollo orgánico del PN 2013-2015 y acometer las amortizaciones de deuda prevista en el horizonte del plan.**

Anexo

Estados Financieros enero-marzo 2014²²

Gamesa Corporación Tecnológica – Consolidado

Cuenta de Pérdidas y Ganancias – MM €	1T 2013	1T 2014
Facturación	486	573
'+/- Variaciones en existencias de productos terminados y WIP	17	0
Consumos	(314)	(391)
Otros ingresos operativos	5	1
Trabajo realizado sobre activos propios	20	15
Personal	(76)	(71)
Otros gastos operativos	(89)	(55)
BAIIA	49	72
Amortización	(20)	(22)
Provisiones	(7)	(16)
Pérdidas netas por deterioro de activos	0	0
Rdos en enajenación de activos no corrientes	-	-
BAII	22	34
Ingresos financieros	2	1
Gastos financieros	(11)	(12)
Diferencia de cambios (pérdidas / ganancias)	(1)	0
Pta. Equivalencia	0	0
BAI	10	24
Impuestos	(2)	(5)
BDI (Operaciones continuadas)	8	19
Resultado del periodo procedente de operaciones discontinuadas	(1)	(2)
Socios externos	0	0
Resultado de la Sociedad Dominante	7	17

²² Cifras no auditadas

Balance de Situación - MM €	1T 2013	1T 2014
Fondo de Comercio	387	387
Activos fijos operacionales, neto	569	594
Activos financieros no corrientes, neto	111	102
Impuestos diferidos	350	372
Existencias	638	559
Clientes	1.920	1.453
Administraciones públicas	330	401
Otras cuentas a cobrar	233	131
Activos financieros corrientes	17	26
Efectivo y equivalentes de efectivo	579	437
Activos mantenidos para la venta y operaciones discontinuadas	136	29
Total Activo	5.271	4.491
Fondos propios	1.031	1.031
Provisiones no corrientes e ingresos diferidos	341	241
Deuda financiera no corriente	1.020	492
Otros pasivos financieros no corrientes	56	53
Pasivo por impuesto diferido	59	70
Préstamos bancarios actuales	242	545
Acreedores comerciales y otras cuentas a pagar	2.165	1.705
Administraciones Públicas	211	251
Otros pasivos corrientes	115	104
Pasivos asociados a activos mantenidos para la venta	31	(1)
Total Pasivo	5.271	4.491

Estado de Flujo de Caja – MM €	1T 2014
Beneficio (con interrumpidas)	17
+ Amortizaciones	22
+ Provisiones	15
+ Deterioro	0
- Pago provisiones operativas	(16)
- Variación de impuestos LP neto	(5)
Generación de caja operativa bruta	35
- Pago provisiones no recurrentes	(12)
- Variación circulante operativo	(317)
- Otros	87
Flujo de caja operacional	(207)
- Inversiones	(28)
Flujo de caja del ejercicio	(235)
- Variación acciones propias	0
- Otros	0
Flujo de caja	(235)
DFN Inicial	420
DFN Final	655

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”