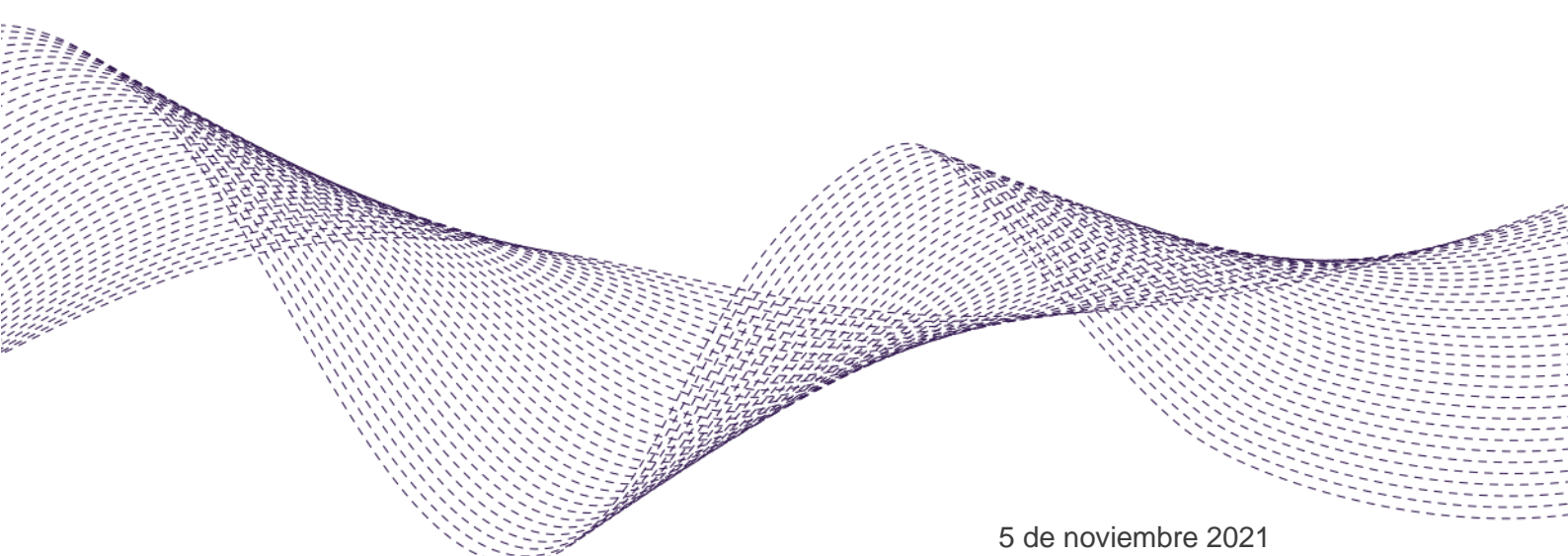


Informe de Actividad

Año fiscal 2021

Resultados octubre-septiembre 2021



5 de noviembre 2021

Contenidos

Introducción	3
Principales magnitudes consolidadas FY21	5
Mercados y pedidos	6
Principales magnitudes del desempeño económico-financiero	9
Aerogeneradores	12
Servicios de Operación y Mantenimiento	14
Sostenibilidad	15
Perspectivas	17
Entorno económico.....	17
Perspectivas eólicas globales a corto, medio y largo plazo.....	17
Guías FY22, perspectivas de futuro y visión a largo plazo	22
Anexo	26
Estados Financieros Octubre 2020 - Septiembre 2021	26
Medidas Alternativas de Rendimiento.....	30
Glosario y definiciones para Medidas Alternativas de Rendimiento	49

Introducción

El ejercicio fiscal octubre 2020 – septiembre 2021 (FY21) ha sido un ejercicio complejo. Se observan los primeros signos de recuperación económica tras la COVID-19, y, sin embargo, los efectos de la pandemia sobre la cadena de suministro, la actividad de fabricación, y el movimiento de personas han continuado durante más tiempo del inicialmente previsto. Con una recuperación solo parcial del suministro, la recuperación de la demanda ha provocado desequilibrios considerables: desabastecimiento de ciertos componentes, retrasos en los plazos de entrega, y un aumento material de los precios de materias primas y costes de transporte que han alcanzado récords históricos. El impacto de estos desequilibrios, que todavía perduran, ha sido especialmente intenso durante la segunda mitad del ejercicio (2S 21) y sobre la actividad de Aerogeneradores que sufre además el impacto del aumento de los costes de lanzamiento de la plataforma Siemens Gamesa 5.X. La compañía ha puesto ya en marcha planes de acción para abordar tanto los retos planteados por los desequilibrios en la cadena de suministro, como por el lanzamiento de la plataforma Siemens Gamesa 5.X. Como resultado, y tras un sólido desempeño en la primera mitad (1S 21), Siemens Gamesa¹ ha cerrado el ejercicio fiscal 2021 con unas ventas del Grupo de 10.198 M€ (+8% a/a) y un margen EBIT pre PPA y antes de costes de integración y reestructuración de un -0,9%, en línea con el límite inferior de las guías comunicadas en julio de 2021. El margen EBIT pre PPA y antes de gastos de integración y reestructuración incluye, en 2S 21, provisiones por contratos Onshore en pérdidas por un importe de c. -298 M€². Incluyendo los costes de integración y reestructuración (-197 M€ en FY21) y el impacto del PPA en la amortización de los activos intangibles (-230 M€ en FY21), el EBIT reportado en FY21 ha ascendido a -522 M€ y el beneficio neto atribuible a los accionistas de SGRE a -627 M€.

Durante el cuarto trimestre de FY21 (4T 21) las ventas han ascendido a 2.863 M€ (0% a/a) y el margen EBIT pre PPA y antes de costes de integración y reestructuración a un -6.2%. La rentabilidad de 4T 21 se ha visto afectada por un aumento en provisiones por contratos onerosos de la plataforma Siemens Gamesa 5.X por importe de c. -69 M€ (c.- 2,4% sobre las ventas de 4T 21), asociada principalmente al impacto en la rentabilidad de los proyectos en cartera en el norte de Europa de la falta de capacidad y subida de los costes de transporte. Adicionalmente y como estaba planificado, el EBIT pre PPA y antes de costes de integración y reestructuración del trimestre refleja los costes asociados al lanzamiento exitoso de la fabricación de la plataforma Offshore SG 11.0-200 DD, cuyos primeros proyectos entran en ejecución en el ejercicio fiscal 2022 (FY22). El EBIT reportado en 4T 21 ha ascendido a -279 M€ incluyendo el impacto de costes de integración y reestructuración por importe de -48 M€ y el impacto del PPA en la amortización de activos intangibles por importe de -55 M€. El beneficio neto reportado en 4T 21 ha ascendido a -258 M€.

El Grupo cierra FY21 con un balance sólido y un amplio acceso a líneas de financiación. A 30 de septiembre de 2021 la posición de deuda financiera neta del Grupo asciende a -207 M€ y el capital circulante a -2.496 M€, equivalente a un -24% sobre las ventas de los últimos doce meses. El aumento de los pasivos por arrendamiento³, es una de las principales palancas detrás del aumento del endeudamiento. A 30 de septiembre de 2021, Siemens Gamesa cuenta con 4.443 M€ en líneas de financiación autorizadas, de las cuales se han dispuesto 1.346 M€, y con una liquidez total disponible de 5.058 M€ teniendo en cuenta la posición de caja en balance a cierre de FY21 que asciende a 1.961 M€. Siemens Gamesa mantiene una calificación crediticia de grado de inversión: BBB con S&P (perspectiva estable) y BBB- con Fitch (perspectiva negativa).

Más allá de los desequilibrios de la cadena de suministro eólica, que se han acentuado a lo largo de los últimos seis meses, FY21 se ha caracterizado por un claro aumento de los compromisos mundiales para combatir el cambio climático con un 71% de las emisiones mundiales cubiertas ya con objetivos de descarbonización. Estos compromisos, que en algunos casos van unidos a objetivos concretos de instalaciones eólicas, especialmente en Offshore, sientan la base del alto potencial del sector eólico en el medio y largo plazo. En este entorno, la actividad

¹Siemens Gamesa Renewable Energy (Siemens Gamesa o SGRE) es el resultado de la fusión de la división de energía eólica de Siemens AG, Siemens Wind Power, y Gamesa Corporación Tecnológica (Gamesa). El Grupo se dedica al desarrollo, fabricación y venta de aerogeneradores (actividad de Aerogeneradores) y a la prestación de servicios de operación y mantenimiento (actividad de Servicios).

²La provisión por contratos en pérdidas recoge principalmente el impacto de la subida del precio de las materias primas y costes de transporte y los costes de lanzamiento de la plataforma Siemens Gamesa 5.X en la rentabilidad de los proyectos de dicha plataforma en la cartera pedidos para ejecución en los ejercicios fiscales 2022 (FY22) y 2023 (FY23).

³A 30 de septiembre de 2021 el importe de los pasivos por arrendamiento ascendía a 829 M€. A 30 de septiembre de 2020 el importe de los pasivos por arrendamiento ascendía a 611 M€.

comercial de Siemens Gamesa en FY21 se ha traducido en un volumen de contratación de 12.185 M€, tras firmar 2.884 M€ en 4T 21, y en un libro de pedidos de 32.542 M€. Hay que destacar que, a pesar del ritmo de adhesiones al objetivo de alcanzar la descarbonización en 2050, los compromisos adquiridos a la fecha y las instalaciones renovables implícitas para alcanzarlos no garantizan alcanzar la descarbonización en 2050. Para ello, como recoge la Agencia Internacional de la Energía (AIE) en su último informe sobre el panorama mundial de la energía (octubre 2021), se necesitaría duplicar el ritmo de instalaciones eólicas y solares a 2030 con respecto a lo recogido en los objetivos actuales. Asimismo, como también indica el informe, la oportunidad de mercado para los fabricantes de aerogeneradores, paneles solares, baterías de iones de litio, electrolizadores y pilas de combustible, de alcanzar el objetivo de descarbonización global se eleva por encima de 1 billón de dólares/año para 2050, lo que es comparable con el mercado mundial actual del petróleo.

En FY21, Siemens Gamesa completa el primer año de LEAP y del nuevo plan de integración y reestructuración para el periodo 2021-2023 que ayudaran a la compañía a alcanzar su visión a largo plazo. Dentro de las acciones acometidas destacan:

- Innovación tecnológica con los productos Siemens Gamesa 5.X y SG 14-222 DD
- Dentro del área de productividad y gestión de activos:
 - Simplificación de la organización Onshore, optimizando recursos y mejorando su asignación.
 - Consolidación de capacidad operativa en EMEA, con el cierre de Somozas y Cuenca.
 - Consecución del objetivo anual de productividad a través de un estricto control de costes.
 - Control del capital circulante alcanzado una ratio sobre ventas de un -24%.
- Dentro del área de excelencia operativa:
 - Mejora y armonización de los procesos de gestión de proyectos en todas las regiones, promoción del intercambio de mejores prácticas operativas entre negocios y refuerzo de los criterios de calidad internos y para subcontratas.
 - Puesta en marcha de la fábrica de palas en Vagos reduciendo la dependencia de China como centro global de suministro.
 - Mejora del proceso de gestión de suministradores a través de una herramienta informática global que permite monitorizar el estado de cada suministrador, ejecutar auditorias y verificar los estándares de seguridad y salud.
- Ejercicio de reestructuración en India con cierre de Halol y adaptación de la capacidad al nuevo tamaño de mercado, cese de nuevas actividades solares y de desarrollo, y lanzamiento del nuevo aerogenerador SG 3.4-145, con la firma de 623 MW en contratos durante julio 2021.

Junto a la ejecución del programa LEAP y el ejercicio de reestructuración, Siemens Gamesa ha puesto en marcha acciones adicionales para proteger el desempeño del Grupo ante la complejidad del entorno de suministro actual y para reforzar el posicionamiento competitivo de la plataforma Siemens Gamesa 5.X:

- Refuerzo de la estrategia de Compras con aumento de las coberturas financieras y físicas de materiales y mejor alineación con suministradores.
- Mejora de medidas (indexación, cláusulas de reapertura o renegociación y cláusulas de salida), para reducir el riesgo de los contratos comerciales frente a la volatilidad de los precios del transporte y materias primas.
- Programas de ahorro de coste de producto y mejoras tecnológicas para reducir el impacto de los mayores costes de suministro en el coste de energía de las distintas plataformas con especial foco en la plataforma Siemens Gamesa 5.X.

En cuanto al área de sostenibilidad, destaca el lanzamiento de la estrategia de sostenibilidad a 2030 y la introducción de la primera pala completamente reciclable (*RecyclableBlade*) en línea con el compromiso de la estrategia de sostenibilidad de tener un aerogenerador totalmente reciclable en 2040.

Siemens Gamesa continúa situándose entre las primeras posiciones de los rankings sectoriales y obteniendo altos ratings de ESG: mejor puntuación sectorial por parte de las agencias FTSE Russell e ISS ESG y número 2 del sector para VigeoEiris. A su vez, alcanza un percentil 97 en la industria para las agencias Sustainalytics y S&P Global (Corporate Sustainability Assessment e índice Dow Jones Sustainability) y obtiene un rating de A de la agencia MSCI. SGRE es el primer fabricante de aerogeneradores en recibir un rating ESG de S&P, con una puntuación de 84 sobre 100.

Respecto a los índices de sostenibilidad, SGRE mantiene su permanencia en los índices: Dow Jones Sustainability (World y Europe), FTSE4Good, Euronext Vigeo, Ethibel Sustainability, STOXX ESG Leaders, STOXX SRI, EURO STOXX Sustainability, etc. Destaca también la mejora en la evaluación del Bloomberg Gender Equality Index (índice de Igualdad de Género) a un 75% desde un 69% en 2020.

Principales magnitudes consolidadas FY21

- Ventas: 10.198 M€ (+8% a/a)
- EBIT pre PPA y antes de costes de integración y reestructuración⁴: -96 M€ (N.A.)
- Beneficio neto: -627 M€ (N.A.)
- Caja (deuda) financiera neta (DFN)⁵: -207 M€
- MWe vendidos: 10.995 MWe (+10% a/a)
- Cartera de pedidos: 32.542 M€ (+8% a/a)
- Entrada de pedidos en firme en 4T: 2.884 M€ (+13% a/a)
- Entrada de pedidos en firme últimos doce meses: 12.185 M€ (-17% a/a)
- Entrada de pedidos en firme AEG en 4T: 2.223 MW (-18% a/a)
- Entrada de pedidos en firme en AEG en los últimos 12 meses: 10.679 MW (-13% a/a)
- Flota instalada: 117.666 MW
- Flota en mantenimiento: 79.199 MW

⁴El EBIT pre PPA y antes de costes de integración y reestructuración excluye el impacto de costes de integración y reestructuración por importe de -197 M€ y el impacto de la amortización del valor razonable del inmovilizado inmaterial procedente del PPA (*Purchase Price Allocation*) por importe de -230 M€.

⁵Caja/(Deuda) financiera neta se define como las partidas de caja y equivalentes menos deuda financiera a largo plazo y a corto plazo, incluyendo los pasivos por arrendamiento. El Grupo Siemens Gamesa ha adoptado la NIIF 16 a partir del 1 de octubre de 2019. A 30 de septiembre de 2021 el importe de los pasivos por arrendamiento asciende a 829 M€.

Mercados y pedidos

FY21 se ha caracterizado por un claro aumento de los compromisos para combatir el cambio climático a nivel mundial, con más de 50 países, además de la Unión Europea, anunciando compromisos de descarbonización. Estos compromisos, que en algunos casos van unidos a objetivos concretos de instalaciones eólicas, especialmente en Offshore, sientan la base del alto potencial del sector eólico y quedan recogidos en la continua mejora de las perspectivas de demanda a medio y largo plazo. En este entorno, durante FY21 Siemens Gamesa ha firmado pedidos por un importe total de 12.185 M€, equivalente a 1,2 veces las ventas en el periodo, terminando el ejercicio con una cartera de pedidos de 32.542 M€ (+8% a/a), 2.294 M€ por encima de la cartera a 30 de septiembre de 2020.

A 30 de septiembre de 2021 el 52% del libro de pedidos, 16.801 M€, corresponde a la actividad de Servicios, con niveles de rentabilidad superiores y que crece un 11% año a año. El libro de pedidos de la actividad de Aerogeneradores se divide en 9.528 M€ de pedidos Offshore (+11% a/a) y 6.213 M€ de pedidos Onshore (-4% a/a).

Ilustración 1: Cartera de pedidos a 30.09.21 (M€)

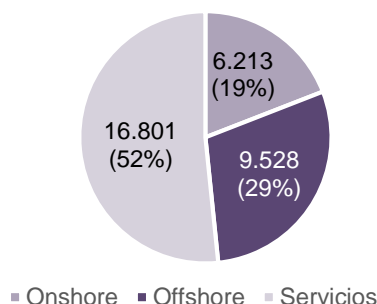
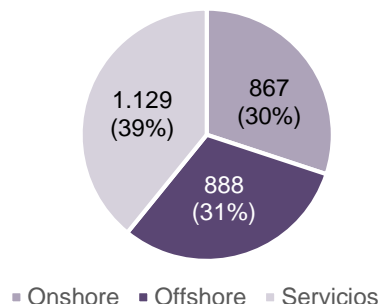


Ilustración 2: Entrada de pedidos 4T 21 (M€)



Los contratos en cartera a septiembre 2021 permiten cubrir más del c. 90%⁶ de la guía de ventas comunicada para el ejercicio.

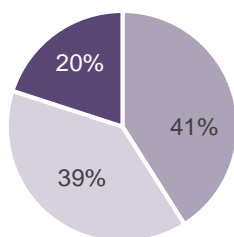
Durante 4T 21 la entrada de pedidos del Grupo alcanza un valor de 2.884 M€, +13% a/a, con un fuerte volumen de pedidos en Servicios y Offshore.

La actividad comercial Onshore cierra el trimestre con un volumen de contratación de 1.376 MW (-49% a/a) y un importe monetario de 867 M€ (-49% a/a), equivalente a una ratio *book-to-bill* de 0,6x. La reducción del volumen (MW) de contratación a/a, se debe a varios factores: el compás de espera que se ha producido en el mercado estadounidense, pendiente de una extensión potencial de los créditos fiscales a la producción eólica, y en el mercado español, tras la adopción del Decreto Ley 17/2021; una mayor duración de las negociaciones comerciales en el entorno inflacionario actual; la disminución de la actividad comercial de la plataforma Siemens Gamesa 5.X mientras se completa el programa de mejora; todo ello junto a una base de comparación alta debido a la fuerte recuperación de la actividad comercial en el cuarto trimestre de 2020 (4T 20) tras el impacto de la pandemia en el tercer trimestre de FY20 (3T 20).

El volumen de contratación Onshore de los últimos doce meses alcanza los 7.201 MW (-11% a/a) y un importe de 4.708 M€ (-15% a/a), equivalente a una ratio *book-to-bill* de 0,9x, refleja, junto a los factores específicos del 4T 21, principalmente la estrategia comercial de la compañía orientada al control del riesgo y la priorización de la rentabilidad de los proyectos en cartera.

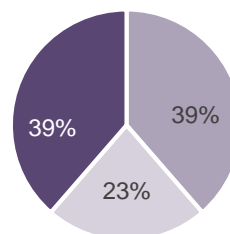
⁶La cobertura de ventas se calcula con el valor (M€) de los pedidos en cartera a 30 de septiembre de 2021 para ejecución en FY22 dividido entre el punto medio de la guía de ventas comunicada para el ejercicio (reducción anual de entre un 2% y un 7%).

**Ilustración 3: Entrada de pedidos (M€)
Onshore LTM (%)**



■ EMEA ■ Américas ■ APAC

**Ilustración 4: Entrada de pedidos (M€)
Onshore 4T 21 (%)**



■ EMEA ■ Américas ■ APAC

Dentro de los 44 países que han contribuido a la entrada de pedidos (M€) en Onshore en los últimos doce meses, Suecia, Brasil, EE.UU. y Canadá son los mercados más importantes para la compañía, con una contribución al total de pedidos de un 17%, un 13%, un 12% y un 11% respectivamente. Le sigue España con un 9%, India con un 6% y Vietnam y Japón con un 5% cada uno. En 4T 21 los principales contribuyentes a la entrada de pedidos han sido: India, con un 39%, Suecia, con un 20%, Canadá con un 11% y EE.UU. con un 8%.

Los pedidos recibidos en 4T 21 que pertenecen a nuevas plataformas con potencia superior o igual a 4 MW ascienden a un 34% del total (68% del total de pedidos recibidos en FY21). El volumen de contratación total de la plataforma Siemens Gamesa 5.X desde su lanzamiento asciende a 2,9 GW, con 2,2 GW firmados en FY21 y 242 MW firmados en 4T 21.

En Offshore, la tradicional volatilidad de la entrada de pedidos se ha traducido en un volumen de contratación de 888 M€ en 4T 21 tras la firma de los primeros contratos en EE.UU. El volumen de contratación de Offshore de FY21 alcanza 4.068 M€, equivalente a una ratio *book-to-bill* de 1,2 veces las ventas de Offshore del periodo.

Siemens Gamesa continúa manteniendo una colaboración muy cercana con sus clientes de cara a la preparación del alto volumen de subastas que se esperan en 2021 y 2022 (32 GW) y años siguientes, dado el papel de Offshore como primera fuente de energía para alcanzar los objetivos de descarbonización.

Durante FY21 Siemens Gamesa ha ganado la adjudicación de nuevos contratos de suministro preferente en Taiwán: Hai Long 2B (232 MW) y Hai Long 3 (512 MW). El suministro de estos parques junto con Hai Long A (300 MW) se realizará con la turbina SG 14-222 DD. Tras la conversión de los contratos de suministro preferente en contratos en firme en Francia, Países Bajos, Reino Unido y EE.UU., la cartera de contratos condicionales ascendía a 7 GW a 30 de septiembre de 2021.

La actividad comercial de Servicios ha sido especialmente fuerte en 4T 21 con 1.129 M€ en pedidos en firme, tras la extensión del contrato de servicios del parque Offshore de East Anglia ONE desde 5 a 15 años. El volumen anual de contratación de Servicios asciende a 3.409 M€ en FY21, equivalente a una ratio *book-to-bill* de 1,8x (2,0x en 4T 21).

Tabla 1: Entrada de Pedidos (M€)

	1T 20	2T 20	3T 20	4T 20	1T 21	2T 21	3T 21	4T 21
AEG	3.158	1.424	4.227	1.776	1.776	4.258	986	1.755
Onshore	1.611	1.350	872	1.698	1.619	1.381	840	867
Offshore	1.547	74	3.355	78	157	2.877	146	888
Servicios	1.470	779	1.115	787	505	1.242	534	1.129
Grupo	4.628	2.203	5.342	2.564	2.281	5.500	1.520	2.884

La evolución del precio medio de venta en Onshore durante 4T 21 está afectada de forma positiva por un aumento de precios comparables y mix de producto (mayores torres y mayores rotores que compensan la dilución por plataformas de mayor potencia) y de forma negativa por la fuerte contribución de India al mix geográfico de contratos, con un 46% del total de los pedidos del trimestre (en MW). Dentro de la contribución de la India, hay que destacar que la evolución hacia un menor alcance de proyecto para limitar el riesgo ha contribuido adicionalmente

a la reducción del ASP⁷. La evolución anual del precio medio de venta en FY21 se ve afectada de forma positiva por producto (torres más altas), mix regional, y mayores precios durante 2S 21, y de forma negativa por la dilución de mayores plataformas y la depreciación de las monedas en las que opera el Grupo frente al euro.

Durante 4T 21 Siemens Gamesa ha continuado integrando en sus contratos la inflación de costes e introduciendo herramientas para conseguir un perfil de riesgo comercial más equilibrado frente a los precios de materias primas y transporte. Entre estas herramientas se encuentran las cláusulas de indexación de materias primas (principalmente al acero de la torre), cláusulas de reapertura o cláusulas de salida, que se empiezan a introducir en las ofertas durante la segunda mitad del ejercicio 2021. La compañía también ha trabajado intensamente en respaldar las ofertas comerciales con la cobertura de los costes a través de ofertas vinculantes de proveedores y continúa trabajando en programas de reducción de costes de producto para compensar el impacto de la inflación.

Ilustración 5: Precio medio de venta - entrada de pedidos Onshore (M€/MW)

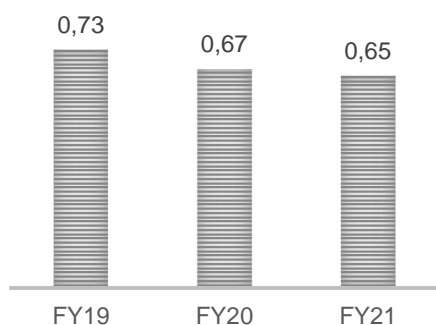
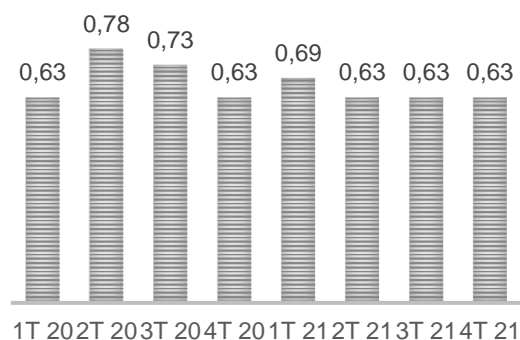


Ilustración 6: Precio medio de venta – entrada de pedidos Onshore (M€/MW)



⁷Excluyendo la contribución de India, el precio medio de 4T 21 asciende a 0,71 M€ por MW (0,64 M€/MW en 4T 20).

Principales magnitudes del desempeño económico-financiero

En la siguiente tabla se recogen las principales magnitudes económico-financieras del cuarto trimestre (julio – septiembre) del ejercicio fiscal 2021 y del ejercicio fiscal 2020 así como las variaciones entre los periodos. También se recogen las magnitudes principales de los doce meses del año fiscal 2021, del año fiscal 2020, y sus variaciones.

Tabla 2: Principales magnitudes del desempeño económico-financiero

M€	FY20	FY21	Var. a/a	4T 20	4T 21	Var. a/a
Ventas del Grupo	9.483	10.198	+7,5%	2.868	2.863	-0,2%
AEG	7.715	8.272	+7,2%	2.325	2.292	-1,4%
Servicios	1.768	1.926	+8,9%	543	571	+5,2%
Volumen AEG (MWe)	9.968	10.995	+10,3%	3.226	2.781	-13,8%
Onshore	7.704	8.298	+7,7%	2.433	2.223	-8,6%
Offshore	2.264	2.697	+19,1%	793	558	-29,7%
EBIT pre PPA y antes de costes de I&R	-233	-96	N.A.	31	-177	N.A.
Margen EBIT pre PPA y antes de costes de I&R	-2,5%	-0,9%	+1,5 p.p.	1,1%	-6,2%	-7,3 p.p.
Margen EBIT AEG pre PPA y antes de costes de I&R	-8,2%	-6,2%	+2,0 p.p.	-4,3%	-13,0%	-8,7 p.p.
Margen EBIT Servicios pre PPA y antes de costes de I&R	22,7%	21,8%	-0,9 p.p.	24,0%	21,2%	-2,8 p.p.
Amortización de PPA ¹	-262	-230	-12,3%	-59	-55	-7,8%
Costes de integración y reestructuración	-462	-197	-57,5%	-110	-48	-56,7%
EBIT reportado	-958	-522	N.A.	-139	-279	N.A.
Beneficio neto atribuible a los accionistas de SGRE	-918	-627	N.A.	-113	-258	N.A.
Beneficio neto por acción de los accionistas ²	-1,35	-0,92	N.A.	-0,17	-0,38	N.A.
CAPEX	601	677	+75	249	225	-25
CAPEX/ventas (%)	6,3%	6,6%	+0,3 p.p.	8,7%	7,9%	-0,8 p.p.
Capital circulante	-1.976	-2.496	-520	-1.976	-2.496	-520
Capital circulante/ventas LTM (%)	-20,8%	-24,5%	-3,6 p.p.	-20,8%	-24,5%	-3,6 p.p.
(Deuda)/Caja neta ³	-49	-207	-158	-49	-207	-158
(Deuda) neta/EBITDA LTM	N.A.	-0,88	N.A.	N.A.	-0,88	N.A.

1. Impacto del PPA (*Purchase Price Allocation*: distribución del precio de adquisición) en la amortización del valor de los intangibles.
2. Promedio ponderado de acciones en circulación en el periodo usado para el cálculo del beneficio neto por acción: 4T 20: 679.517.513; 4T 21: 680.067.397; FY20: 679.517.035; FY21: 679.906.438.
3. Pasivos por arrendamiento a 30 de septiembre de 2020: 611 M€ y a 30 de septiembre de 2021: 829 M€.

El desempeño económico financiero del Grupo durante FY21 refleja el impacto de los desequilibrios de mercado provocados por la recuperación de la demanda global mientras el efecto de la pandemia seguía presente en las cadenas de suministro. Dichos desequilibrios se han traducido en escasez de ciertos componentes, retrasos en las entregas, y un aumento rápido y material de los precios, tanto de componentes y materias primas como de los costes de transporte. El impacto de estos desequilibrios se ha hecho visible durante el segundo semestre del ejercicio y ha afectado principalmente al mercado Onshore, tanto a la ejecución de proyectos como a la rentabilidad de la cartera, compensando la solidez de la ejecución de proyectos Offshore y del desempeño de la unidad de Servicios. El desempeño del ejercicio también se ha visto afectado por el aumento de los plazos y costes de lanzamiento de la plataforma Siemens Gamesa 5.X. Estos mayores costes están también relacionados con el continuado efecto de la pandemia sobre la cadena de suministro y la presión de la inflación de costes.

En este entorno, las ventas del Grupo en FY21 han ascendido a 10.198 M€, un 8% por encima de las ventas alcanzadas en FY20. El crecimiento de las ventas se apoya principalmente en el mercado Offshore cuyas ventas crecen un 16% con respecto a FY20, y en las ventas de Servicios, que crecen un 9% anualmente. Las ventas Onshore crecen un 2% con respecto a FY20. Las ventas de 4T 21 ascienden a 2.863 M€, similares a las ventas de 4T 20, afectadas tanto por retrasos en la ejecución de proyectos Onshore como por el impacto del lanzamiento de la fabricación del aerogenerador Offshore SG 11.0-200 DD.

El EBIT pre PPA y antes de costes de integración y reestructuración de FY21 asciende a -96 M€, equivalente a un margen sobre ventas de un -0,9% (-2,5% en FY20). El EBIT pre PPA y antes de costes de integración y reestructuración incluye en 2S 21 provisiones por contratos onerosos por un importe de c. -298 M€, equivalente a un -2,9% de las ventas del ejercicio. La provisión por contratos onerosos procede de la reevaluación de la rentabilidad de la cartera de pedidos de Aerogeneradores Onshore ante dos eventos principales:

- El fuerte y rápido ascenso de los precios de materias primas y transporte.
- Los mayores costes de lanzamiento de la plataforma Onshore Siemens Gamesa 5.X.

El EBIT pre PPA y antes de costes de integración y reestructuración ha ascendido a -177 M€ en 4T 21, equivalente a un margen sobre ventas de un -6,2% (1,1% en 4T 20). El EBIT de 4T 21 recoge los costes asociados al lanzamiento de la fabricación de plataforma Offshore SG 11.0-200 DD y el impacto de la reevaluación de la rentabilidad de la cartera de pedidos de Aerogeneradores debida en gran parte al fuerte aumento de los costes de transporte, generando provisiones por contratos onerosos por importe de c. -69 M€.

Junto al impacto de los desequilibrios en la cadena de suministro y los mayores costes de lanzamiento de la plataforma Siemens Gamesa 5.X en FY21, y el impacto de la pandemia, los costes ligados a la ejecución de proyectos en el norte de Europa y la ralentización del mercado indio en FY20, la evolución anual del EBIT pre PPA y antes de costes de integración y reestructuración refleja:

- (-) La composición y el alcance de proyectos de Aerogeneradores Onshore y Offshore y la reducción de precios incorporada en el libro de pedidos de Offshore y Servicios.
- (+) Las mejoras de productividad derivadas del programa LEAP que sobre compensan el impacto de la composición y alcance de proyectos y la reducción de precios.
- (+) El aumento del volumen de ventas.

La rentabilidad de FY21 también se ha visto impactada de forma positiva por una reversión de provisiones de garantía asociadas con una reducción comparativamente alta de la tasa de fallo de producto y por la reevaluación de la comerciabilidad de los inventarios de Aerogeneradores.

El impacto del PPA en la amortización de intangibles se sitúa en -230 M€ en FY21 (-55 M€ en 4T 21) y los costes de integración y reestructuración (I&R) en -197 M€ en el mismo periodo (-48 M€ en 4T 21). Dentro de los costes de integración y reestructuración hay que destacar los siguientes conceptos:

- Cierre de las fábricas de palas de Somozas y Cuenca.
- El ejercicio de reestructuración en India.
- Integración y reestructuración de los activos de Servicios y la planta de palas de Vagos adquirida a Servion (-20 M€ en FY21 y -9 M€ en 4T 21).

El EBIT reportado, incluyendo el impacto del PPA en la amortización de intangibles y los costes de integración y reestructuración ha ascendido a -522 M€ en FY21 (-958 M€ en FY20), y a -279 M€ en 4T 21 (-139 M€ en 4T 20).

El resultado de las inversiones contabilizadas según el método de la participación ha ascendido a un ingreso de 10 M€ en FY21 (pérdida de -3 M€ en FY20) y de 5 M€ en 4T 21 (ingreso de 1 M€ en 4T 20). Los gastos financieros netos han ascendido a -41 M€ en FY21 (-59 M€ en FY20) y el gasto por impuesto a -72 M€ (un ingreso de 100 M€ en FY20). Los gastos financieros netos han ascendido a -9 M€ en 4T 21 (-15 M€ en 4T 20) y el gasto por impuestos a un ingreso de 26 M€ (ingreso de 40 M€ en 4T 20). La reducción de gastos financieros es el resultado de la optimización de la gestión de deuda y caja llevada a cabo por la compañía durante FY21. El gasto fiscal en FY21 es el resultado de pérdidas en países en los que no se han podido capitalizar los activos fiscales diferidos.

Como resultado, el Grupo termina FY21 con un beneficio neto reportado de -627 M€ (-918 M€ en FY20), que incluye el impacto de la amortización procedente del PPA y de los costes de integración y reestructuración, ambos netos de impuestos, por un importe total de 305 M€⁸ en FY21 (519 M€ en FY20). El beneficio neto por acción para los accionistas de Siemens Gamesa asciende a -0,92 € en FY21 (-1,35 € en FY20). El beneficio neto en 4T 21 asciende a -258 M€ (-113 M€ en 4T 20) y el beneficio neto por acción para los accionistas de Siemens Gamesa asciende a -0,38 € (-0,17 € en 4T 20).

⁸El importe del PPA asciende a -230 M€ (-262 M€ en FY20), -164 M€ neto de impuestos (-184 M€ en FY 20), y el gasto de integración y reestructuración asciende a -197 M€ (-462 M€ FY 20), -142 M€ neto de impuestos (-335 M€ en FY 20).

El capital circulante del Grupo alcanza un valor de -2.496 M€ en 4T 21, equivalente a un -24% sobre las ventas de los últimos doce meses. La disminución de 520 M€ desde el cierre del ejercicio fiscal 2020 (FY20) es el resultado de una disminución de las cuentas a cobrar e inventarios y de un aumento de los pasivos netos por contratos. El Grupo continuará con la política de gestión de activos para mantener un estricto control de capital circulante.

Tabla 3: Capital circulante (M€)

Capital circulante (M€)						Oct. 1,				Var. a/a ³
	1T 20	2T 20	3T 20	4T 20	20 ²	1T 21	2T 21	3T 21	4T 21	
Cuentas a cobrar	1.108	1.073	1.211	1.141	1.143	1.152	1.058	1.162	906	-235
Existencias	2.071	2.115	2.064	1.820	1.820	1.718	1.886	1.901	1.627	-193
Activos por contrato	1.801	1.808	1.715	1.538	1.538	1.517	1.464	1.657	1.468	-70
Otros activos corrientes ¹	578	466	584	398	398	467	449	553	520	+122
Cuentas a pagar	-2.471	-2.544	-2.781	-2.964	-2.964	-2.393	-2.531	-2.904	-2.921	+43
Pasivos por contrato	-3.193	-3.101	-3.362	-3.148	-3.171	-3.393	-3.237	-3.209	-3.386	-239
Otros pasivos corrientes	-833	-682	-929	-761	-735	-767	-728	-780	-709	+52
Capital circulante	-939	-865	-1.498	-1.976	-1.971	-1.699	-1.639	-1.621	-2.496	-520
Var. t/t	-106 ¹	+74	-633	-477		+277 ²	+59	+19	-876	
Capital circulante/Ventas LTM	-9,4%	-8,8%	-15,7%	-20,8%	-20,8%	-17,4%	-16,5%	-15,9%	-24,5%	-3,6 p.p.

1. La aplicación de la NIIF 16 modifica el saldo de apertura de la cuenta "Otros activos corrientes" en 10 M€: de 461 M€ a cierre del año fiscal 2019 (FY19) a 451 M€ a apertura del ejercicio fiscal 2020. El capital circulante a apertura de FY20 asciende a -843 M€, 10 M€ menos que el capital circulante a cierre de FY19. Teniendo en cuenta el impacto de la aplicación de la NIIF 16, la variación de capital circulante durante el primer trimestre de FY20 asciende a una reducción de 95 M€.
2. A efectos comparativos después de ajustes al balance de apertura de negocios adquiridos (Asignación del Precio de Compra, "PPA", de las combinaciones de negocio de Servion, de acuerdo con IFRS 3). Considerando este ajuste, el capital circulante decrece 273 M€ en 1T 21.
3. Variación anual entre saldos de cierre de FY20 y FY21.

El CAPEX de FY21 asciende a 677 M€ (225 M€ en 4T 21). La inversión se ha concentrado en el desarrollo de nuevos productos Onshore y Offshore, en utillaje y en equipos y en la fábrica de góndolas y palas de Le Havre. Offshore ha concentrado más de la mitad de la inversión de FY21, inversión necesaria para hacer frente al crecimiento de la demanda de los próximos años.

La posición de deuda neta aumenta en 158 M€⁹ desde el comienzo del ejercicio, hasta una cifra de deuda neta de -207 M€ a final de 4T 21, como consecuencia de la inversión (€677m) y del aumento de la deuda financiera asociada a pasivos por arrendamiento. La compañía mantiene una sólida posición financiera con acceso a 4.443 M€ en líneas autorizadas y una posición de liquidez de 5.058 M€ entre líneas de financiación disponibles y caja en balance (1.961 M€).

⁹Deuda financiera neta a 30 de septiembre de 2021: -207 M€, incluyendo 829 M€ en pasivos por arrendamiento. Deuda financiera neta a 30 de septiembre de 2020: -49 M€, incluyendo 611 M€ en pasivos por arrendamiento.

Aerogeneradores

Tabla 4: Aerogeneradores (M€)

M€	1T 20	2T 20	3T 20	4T 20	FY20	1T 21	2T 21	3T 21	4T 21	FY21	Var. a/a
Ventas	1.634	1.808	1.947	2.325	7.715	1.899	1.902	2.179	2.292	8.272	+7,2%
Onshore	1.116	1.149	1.143	1.499	4.907	1.061	1.154	1.328	1.463	5.005	+2,0%
Offshore	518	660	805	826	2.808	838	748	851	829	3.266	+16,3%
Volumen (MWe)	1.932	2.183	2.627	3.226	9.968	2.478	2.657	3.079	2.781	10.995	+10,3%
Onshore	1.747	1.649	1.876	2.433	7.704	1.744	1.927	2.404	2.223	8.298	+7,7%
Offshore	185	534	751	793	2.264	734	730	675	558	2.697	+19,1%
EBIT pre PPA y costes I&R	-224	-54	-256	-99	-634	18	25	-261	-298	-516	N.A.
Margen EBIT pre PPA y costes I&R	-13,7%	-3,0%	-13,2%	-4,3%	-8,2%	1,0%	1,3%	-12,0%	-13,0%	-6,2%	+2,0 p.p.

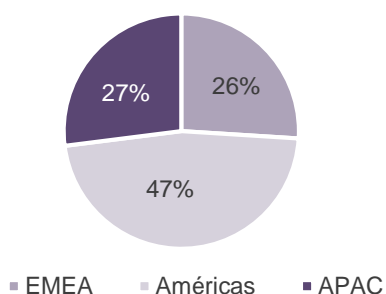
La división de Aerogeneradores y especialmente los proyectos y la cartera de proyectos Onshore se han visto afectados de forma material por los desequilibrios de la cadena de suministro y los costes de lanzamiento de la plataforma Siemens Gamesa 5.X durante el 2S 21. Los desequilibrios en la cadena de suministro han provocado retrasos en el abastecimiento de algunos componentes y aumentos materiales de precios tanto de componentes como de transporte, estos últimos con un impacto especialmente elevado en 4T 21. El retraso en el lanzamiento de la plataforma Siemens Gamesa 5.X y los mayores costes de dicho lanzamiento han sido especialmente significativos en Brasil y han respondido en parte al impacto de la pandemia en el país y a los cuellos de botella en la cadena de suministro en un país que requiere contenido local.

Durante FY21 las ventas de la división de Aerogeneradores ascienden a 8.272 M€, un 7% por encima de las ventas de FY20, apoyadas principalmente en el crecimiento de las ventas Offshore (+16% a/a), mientras que las ventas Onshore (+2% a/a) se han visto afectadas por una menor actividad comercial y retrasos en la ejecución de proyectos. En 4T 21 las ventas han ascendido a 2.292 M€, prácticamente planas con las ventas de 4T 20, tras la ligera caída de las ventas Onshore y la falta de crecimiento en Offshore debido al impacto del lanzamiento de la fabricación del aerogenerador SG 11.0-200 DD en el trimestre.

El crecimiento de las ventas monetarias Onshore en FY21 (+2,0% a/a) por debajo del crecimiento del volumen de fabricación (+8% a/a) se produce principalmente por un impacto negativo de composición geográfica, con una mayor contribución de APAC a las ventas del periodo, y por una depreciación de las monedas en las que opera la compañía frente al euro.

Durante FY21, EE.UU. es el mayor contribuyente a las ventas de Onshore (en MWe) con un 29%.

Ilustración 7: Volumen de ventas (MWe) Onshore FY21 (%)



En el mercado Offshore, el crecimiento de las ventas en FY21 (+16% a/a) se apoya tanto en el aumento de la actividad de fabricación (+19% a/a) como de instalación (+20% a/a). Es importante destacar la excelente ejecución de proyectos en el mercado Offshore con más de 8 proyectos activos durante el año, a pesar de los retos en la cadena de suministro. Dentro de la actividad de instalación hay que destacar la instalación, puesta en servicio y entrega del parque eólico Kriegers Flak (c. 600 MW) que se logró con un rendimiento sobresaliente, completándose con éxito, de manera segura y antes de lo programado, a pesar de los desafíos logísticos que ha traído la COVID-

19. Durante FY21 también se finalizó la entrega del parque de Frysland. La actividad de fabricación disminuye durante 4T 21 mientras se prepara el lanzamiento del aerogenerador SG 11.0-200 DD.

El EBIT pre PPA y antes de costes de integración y reestructuración asciende a -516 M€ en FY21, equivalente a un margen sobre ventas de -6,2% (-8,2% en FY20). A pesar de la fortaleza del desempeño en el mercado Offshore y las mejoras de productividad generadas por el programa LEAP y por el ejercicio de reestructuración e integración, el EBIT de Aerogeneradores se ha visto afectado por el impacto que han tenido tanto el aumento de precios de las materias primas y transporte como unos mayores costes de lanzamiento de la plataforma Siemens Gamesa 5.X en la rentabilidad de la cartera de pedidos, y que ha resultado en provisiones por contratos onerosos de c.-298 M€ (equivalentes a un -3,6% sobre las ventas de la división) en 2S 21.

Durante el ejercicio, junto a la ejecución del programa LEAP, Siemens Gamesa ha puesto en marcha diversas medidas para mejorar el desempeño de la unidad de Aerogeneradores en el nuevo entorno de mercado y para reforzar la competitividad y abordar los costes y tiempo de lanzamiento de la plataforma Siemens Gamesa 5.X:

- Mejoras tecnológicas y de coste adicionales para compensar el impacto de la inflación en el coste de energía de las plataformas.
- Progresiva subida de precios para trasladar la inflación de costes e introducción de cláusulas de indexación al acero de la torre entre otras.
- Mejor integración de Compras, Proyectos y Ventas en la preparación de las ofertas comerciales para mejorar la evaluación del perfil de riesgo y coste de los proyectos.

El EBIT pre PPA y antes de costes de integración y reestructuración en 4T 21 asciende a -298 M€, equivalente a un -13,0% sobre las ventas del periodo. El desempeño del trimestre refleja el impacto del coste de lanzamiento de la plataforma Offshore SG 11.0-200 DD, y el impacto de mayores costes de materiales y transporte en la rentabilidad de la cartera de Aerogeneradores, con provisiones por contratos onerosos de c. -69 M€ en el trimestre.

Servicios de Operación y Mantenimiento

Tabla 5: Operación y mantenimiento (M€)

M€	1T 20	2T 20	3T 20	4T 20	FY20	1T 21	2T 21	3T 21	4T 21	FY21	Var. a/a
Ventas	366	395	464	543	1.768	396	434	525	571	1.926	+8,9%
EBIT pre PPA y costes I&R	88	87	96	130	401	102	86	110	121	420	+4,8%
Margen EBIT pre PPA y costes I&R	24,1%	21,9%	20,6%	24,0%	22,7%	25,9%	19,9%	21,0%	21,2%	21,8%	-0,9 p.p.
Flota en mantenimiento (MW)	63.544	71.476	72.099	74.240	74.240	75.493	77.101	77.745	79.199	79.199	+6,7%

En la actividad de Servicios, las ventas suben un 9% con respecto a FY20 hasta 1.926 M€ y las ventas de 4T 21 ascienden a 571 M€ (+5% a/a).

La flota bajo mantenimiento se sitúa en 79,2 GW, un 7% por encima de la flota bajo mantenimiento en FY20. La flota Offshore, con 11,9 GW bajo mantenimiento, decrece un 1% a/a mientras que la flota de Onshore crece un 8% a/a hasta los 67,3 GW. La flota en mantenimiento de terceras tecnologías asciende a 10,9 GW¹⁰ a 30 de septiembre de 2021.

La tasa de renovación se sitúa en un 83% en FY21, por encima de la tasa de renovación de FY20 (70%).

El EBIT pre PPA y antes de costes de integración y reestructuración de Servicios asciende a 420 M€ en FY21, equivalente a un margen sobre ventas de un 21,8%, en línea con las expectativas de margen para la unidad de Servicios en FY21. En 4T 21 el EBIT pre PPA y antes de costes de integración y reestructuración de Servicios asciende a 121 M€, equivalente a un margen de un 21,2%.

¹⁰Flota en mantenimiento de terceras tecnologías se redefine excluyendo tecnologías de compañías adquiridas antes de la fusión de Siemens Wind Power con Gamesa Corporación Tecnológica (MADE, Bonus y Adwen).

Sostenibilidad

Tabla 6: Principales magnitudes de sostenibilidad

	30.09.20	30.09.21 ¹	Var. a/a
Seguridad y salud laboral			
Ratio accidentes con baja (LTIFR) ²	1,36	1,43	+5%
Ratio accidentes registrables (TRIR) ³	3,14	3,13	-0,3%
Medioambiente			
Emisiones directas CO ₂ (alcance 1) (kt) ⁴	26,0	26,8	+3%
Emisiones indirectas CO ₂ (alcance 2) (kt) ⁴	1,9	2,0	+5%
Energía primaria (directa) empleada (TJ)	472	449	-5%
Energía secundaria (indirecta) empleada (TJ)	730	704	-4%
de la cual, Electricidad (TJ)	655	618	-6%
de origen renovable (TJ)	655	618	-6%
de fuentes de combustión convencionales (TJ)	0,5	0	N.A.
porcentaje de electricidad renovable (%)	100	100	0%
Consumo de agua de red (miles de m3)	454	470	+4%
Residuos generados (kt)	68	63	-7%
de los cuales, peligrosos (kt)	10	8	-20%
de los cuales, no peligrosos (kt)	58	55	-5%
Residuos reciclados (kt)	49	50	+2%
Empleados			
Número de empleados (a final de ejercicio)	26.114	26.182	+0,3%
empleados < 35 años (%)	36,7	34,5	-2,2 p.p.
empleados entre 35-44 años (%)	37,4	38,3	+0,9 p.p.
empleados entre 45-54 años (%)	19,0	19,7	+0,7 p.p.
empleados entre 55-60 años (%)	4,6	5,1	+0,5 p.p.
empleados > 60 años (%)	2,3	2,4	+0,1 p.p.
Mujeres en plantilla (%)	18,8	19,1	+0,3 p.p.
Mujeres en posiciones directivas (%)	11,7	12,9	+1,2 p.p.
Cadena de suministro			
Número de proveedores tier-1	18.932	19.363	+2%
Volumen de compra (€m)	7.365	6.863	-7%

1. Cifras no auditadas.

2. El índice LTIFR se calcula para 1.000.000 de horas de trabajo e incluye todos los accidentes que provocan pérdida de al menos una jornada de trabajo.

3. El índice TRIR se calcula para 1.000.000 de horas de trabajo e incluye todas las fatalidades, accidentes con baja laboral, trabajos restringidos y casos de tratamiento médico.

4. Las emisiones se reportan anualmente, con el cierre del año fiscal.

Nota: TJ=Terajulios; 1Terajulio= 277,77 MWh; kt=miles de toneladas

Seguridad y salud

Al cierre del año fiscal 2021, el índice de frecuencia de accidentes con baja (LTIFR) fue de 1,43 (1,36 a cierre 2020). El índice total de incidentes registrables (TRIR) se situó en 3,13 (3,14 a cierre de 2020). La tendencia mostrada por ambos indicadores indica que los programas de salud y seguridad están en buen camino, con el apoyo de las inspecciones de seguridad, observaciones de seguridad y auditorías de seguridad y salud. Lamentablemente, la Compañía registró cinco víctimas mortales durante el ejercicio 2021. Los contratistas que trabajan para Siemens Gamesa tuvieron tres víctimas mortales relacionadas con incidentes eléctricos, una víctima mortal relacionada con un incidente con un elevador de servicio y una víctima mortal relacionada con una fábrica en construcción. Cada uno de estos trágicos incidentes ha sido objeto de una detallada investigación interna para identificar los factores contribuyentes. Se han hecho y se seguirán haciendo todos los esfuerzos para garantizar que las circunstancias que condujeron a cada incidente no se repitan.

Medioambiente

El Sistema de Gestión Integrado de Siemens Gamesa incluye certificaciones, políticas y procedimientos medioambientales. La Compañía cuenta con un Sistema de Gestión Ambiental certificado según la norma ISO 14001:2015, que cubre a la mayoría de los emplazamientos. El consumo total de energía interna ascendió a 1.153 Tera julios (1.202 Tera julios en el ejercicio 20) y observó un ligero descenso del 4% interanual. El consumo de energía acumulado por empleado se sitúa en 44 GJ. La cuota de energía primaria (incluye la energía para fuentes de combustión directa como fuel-oil, gasolina, gas natural o gases licuados del petróleo) es del 39% mientras que la energía secundaria (electricidad y calefacción urbana) supone otro 61% del total. El consumo de electricidad de Siemens Gamesa procede en un 100% de fuentes renovables. La producción total de residuos ascendió a 63.127 toneladas en el ejercicio 21 (68.311 t en el ejercicio 20). La mayor parte de los residuos -87%- producidos no son peligrosos. La tasa de reciclabilidad de todos los residuos producidos es del 79%, por lo que la mayoría de los residuos se reciclan.

Durante 4T 21, Siemens Gamesa ha alcanzado un hito en la industria, presentando RecyclableBlade, la primera pala de aerogenerador del mundo que se puede reciclar al final de su vida útil. Se trata de un avance crucial en la ambición de la compañía de contar con un aerogenerador totalmente reciclable en 2040. La compañía ha fabricado ya seis palas reciclables, en la planta de Aalborg (Dinamarca) y ya ha alcanzado acuerdos con tres de sus principales clientes.

Finalmente es importante destacar el compromiso del Grupo de alcanzar cero emisiones, incluyendo las emisiones procedentes de la cadena de valor, en 2040. Este compromiso se integra dentro de la estrategia de sostenibilidad a 2030 aprobada durante el ejercicio.

Empleo

La plantilla total asciende a 26.182 empleados (26.114 en el ejercicio 20). Desde una perspectiva regional, Europa, Oriente Medio y África es la región con la mayor proporción de plantilla (69%), seguida de Asia y Australia (18%) y América (13%). Desde el punto de vista del género, las mujeres representan el 19% del total de la plantilla en el ejercicio 21, de forma similar al ejercicio 20. En concreto, las mujeres representan el 21% de la plantilla en Europa, Oriente Medio y África, el 19% en América y el 13% en Asia y Australia. Siemens Gamesa contaba con 271 empleados en puestos directivos al cierre del ejercicio 21, de los cuales el 12,9% son mujeres (11,7% en el ejercicio 2020).

Proveedores

El volumen de compra en el ejercicio 21 ascendió a 6.863 M€ (7.365 M€ en el ejercicio 20) procedente de más de 19.000 proveedores. Estos proveedores se benefician de un proceso de selección imparcial y son evaluados para asegurar que cumplen con los altos estándares de calidad requeridos por nuestras políticas de gestión. Como base de la sostenibilidad para los proveedores, y en cumplimiento con la política del Grupo, el Código de Conducta para Proveedores e Intermediarios terceros es de obligado cumplimiento y establece los requisitos vinculantes del Grupo. En el ejercicio 2021, el volumen de compras cubierto por el Código de Conducta para Proveedores asciende al 89%.

Perspectivas

Entorno económico

Tras el impacto de la pandemia en FY20, la economía mundial se encuentra actualmente en recuperación, aunque más lentamente de lo previsto anteriormente debido a la persistencia de la COVID-19 y sus nuevas variantes. El Fondo Monetario Internacional (FMI)¹¹ prevé un crecimiento global en 2021 del 5,9% (0,1 p.p. menos de lo previsto en abril), y del 4,9% para 2022 (0,5 p.p. más de lo previsto en abril). Más allá de 2022, el FMI proyecta que el crecimiento se modere alrededor del 3,3% (igual que lo previsto en abril). Sin embargo, los efectos de la pandemia en las cadenas de suministro globales están durando más de lo previsto, provocando demoras en el abastecimiento y ralentizando la actividad de fabricación en muchos países. La escasez de suministros unida a la recuperación de la demanda está estimulando la inflación en muchos países, haciendo que los riesgos sobre las perspectivas económicas sean ahora mayores.

Por otro lado, la disparidad en el acceso a las vacunas y las políticas de apoyo provocan una importante divergencia entre los países emergentes y en desarrollo, para los que el FMI prevé un crecimiento del 6,4% en 2021 y del 5,1% en 2022 (respectivamente 0,3 p.p. menos y 0,1 p.p. más de lo previsto en abril), y las economías avanzadas, para los que se proyecta un crecimiento del 5,2% en 2021 y del 4,5% en 2022 (respectivamente 0,1 p.p. y 0,9 p.p. más de lo previsto en abril). Además, la pandemia y el cambio climático amenazan con acentuar estas divergencias económicas, haciendo esenciales los esfuerzos multilaterales para acelerar el acceso universal a la vacunación, para proveer liquidez y aliviar la deuda de las economías que sufren limitaciones, y para mitigar el cambio climático.

Perspectivas eólicas globales a corto, medio y largo plazo

La mitigación del cambio climático es, tras el control de la pandemia, una de las principales prioridades para reducir la divergencia entre el crecimiento económico de las economías avanzadas y el de las economías en desarrollo y poder así alcanzar un desarrollo sostenible. Adicionalmente, las medidas orientadas a la mitigación del cambio climático, incluida la inversión en infraestructuras “verdes”, juegan también un papel central en los planes de recuperación económica a corto y medio plazo.

Durante los últimos doce meses, gobiernos, organismos supranacionales, empresas y entidades sin ánimo de lucro han anunciado la intención de acelerar sus objetivos de reducción de emisiones y en algunos casos han incluido compromisos específicos para la contribución de las energías renovables en general y la eólica en particular. Entre estos compromisos cabe destacar los siguientes:

- La Unión Europea ha aumentado el objetivo de reducción de emisiones a 2030 desde un 40% hasta un 55% respecto a las emisiones de 1990 y en su paquete “Fit for 55” ha anunciado un incremento del objetivo del peso de las energías renovables sobre el total de la energía hasta un 40% para 2030 frente al 32% actual. Dentro de las energías renovables, ha establecido un objetivo de 60 GW Offshore instalados para 2030 y de 300 GW para 2050 (15 GW instalados en Europa, sin incluir Reino Unido, a final de 2020 según el último informe de Wood Mackenzie [WM]¹²).
- Dentro de la Unión Europea, Alemania ha llevado aún más lejos sus compromisos, adelantando el objetivo de neutralidad climática a 2045, con un objetivo de reducir emisiones hasta un 65% para 2030 (55% anteriormente), y hasta un 88% para 2040, ambos con respecto a las emisiones de 1990. En su nueva Ley de Energías Renovables (EEG por sus siglas en alemán), aumenta el objetivo Onshore a 71 GW para 2030 (56 GW instalados a final de 2020 según WM), y se establece para Offshore un objetivo de 40 GW para 2040 (c. 8 GW instalados a final de 2020 según WM).
- Reino Unido ha establecido legalmente el objetivo de reducir las emisiones en un 78% para 2035 con respecto a los niveles de 1990. Además, ha publicado un plan de acción en 10 puntos para una revolución industrial verde, cuyo primer punto es alcanzar 40 GW Offshore instalados en 2030 (10 GW instalados a final de 2020 según WM).
- Estados Unidos ha anunciado un objetivo de reducción de emisiones de entre un 50% y un 52% en 2030 con respecto a los niveles de 2005. En Offshore, por primera vez a nivel federal, se ha anunciado un

¹¹Fondo Monetario Internacional (FMI). *World Economic Outlook*. Octubre 2021. Las diferencias en puntos porcentuales (p.p.) hacen referencia al mismo informe *World Economic Outlook* de abril 2021.

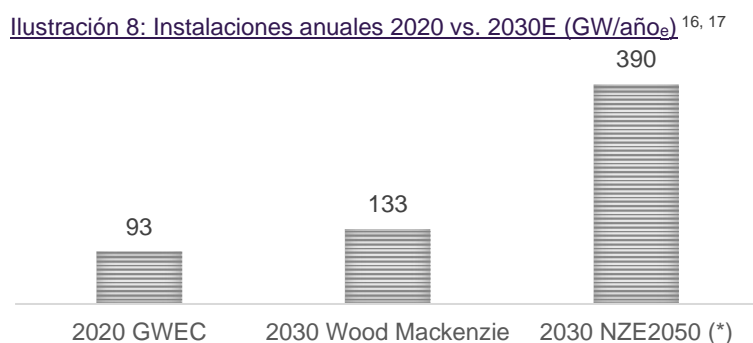
¹²Wood Mackenzie (WM). *Global Wind Power Market Outlook Update: Q3 2021*. Septiembre 2021.

objetivo de 30 GW para 2030 que sitúa a la nación en la senda para alcanzar 110 GW en 2050. A nivel estatal, actualmente hay establecidos, con diferentes plazos (el mayor para 2040), objetivos por aproximadamente 44 GW.

- China se ha comprometido a alcanzar cero emisiones netas en 2060. Como primer paso, se ha fijado el objetivo de alcanzar 1.200 GW eólicos y solares instalados para 2030 (279 GW eólicos instalados a final de 2020 según WM).
- Japón se ha convertido en el primer país de Asia en legislar el objetivo de descarbonización para el 2050, con el objetivo de reducir emisiones en un 46% en 2030 (vs. 2013). Además, para Offshore, Japón tiene el objetivo de alcanzar 10 GW instalados para 2030, con la intención de alcanzar entre 30 GW y 45 GW para 2040 (0,1 GW instalados a final de 2020 según WM).
- Corea del Sur ha anunciado el objetivo de eliminar las emisiones de gases de efecto invernadero en 2050, como parte del “Nuevo Pacto Verde” y reducir las emisiones en un 40% con respecto al nivel de 2018 en 2030.
- Brasil ha anunciado el compromiso de alcanzar emisiones cero en 2050, 10 años antes que su objetivo anterior.

A la preparación de este informe, más de 50 países y la Unión Europea se habían comprometido a alcanzar la descarbonización. Con todo ello, 2021 supondrá probablemente un punto de inflexión en el compromiso con la implementación de energías renovables, tanto por su papel en la descarbonización (dos tercios de las emisiones proceden del sector energético) como por ser las fuentes de energía económicamente más viables en prácticamente la mayor parte del mundo.

Sin embargo y aunque con la implementación de estas medidas, que llevan a un ritmo de instalaciones anuales eólicas y solares conjuntas de 500 GW anuales en 2030¹³, se empezaría a doblegar la curva de emisiones globales, estos compromisos no son todavía suficientes para alcanzar cero emisiones netas en 2050. Para alcanzar la descarbonización en 2050 la Agencia Internacional de la Energía (AIE) en su último informe¹⁴ indica cuatro medidas básicas, siendo la primera duplicar el nivel de instalaciones solares y eólicas frente al nivel recogido en el APS (*Announced Pledges Scenario* por sus siglas en inglés o escenario de los compromisos anunciados). Según el informe anterior¹⁵, dicho nivel de instalaciones eólicas ascendería a 390 GW al año en 2030. Este escenario supone una oportunidad de mercado anual que se eleva muy por encima de 1 billón de dólares para 2050 para los fabricantes de aerogeneradores, paneles solares, baterías de iones de litio, electrolizadores y pilas de combustible, lo que es comparable con el mercado mundial actual del petróleo.



(*) NZE2050: Escenario de cero emisiones a nivel global en 2050

¹³Agencia Internacional de la Energía (AIE). *World Energy Outlook 2021 (WEO 2021)*. Octubre 2021. Instalaciones correspondientes al escenario de compromisos anunciados (APS por sus siglas en inglés – Announced Pledges Scenario),

¹⁴Agencia Internacional de la Energía (AIE). *World Energy Outlook 2021 (WEO 2021)*. Octubre 2021.

¹⁵Agencia Internacional de la Energía (AIE). *A roadmap for the Global Energy Sector (Net Zero by 2050)*. Mayo 2021

¹⁶Consejo Mundial de la Energía Eólica (GWEC). *Global Wind Report 2021*. Marzo 2021.

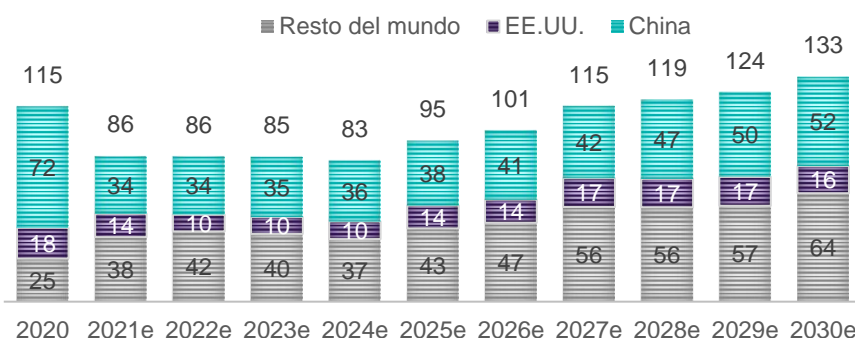
¹⁷Wood Mackenzie (WM). *Global Wind Power Market Outlook Update: Q3 2021*. Septiembre 2021.

El establecimiento de objetivos parciales a corto y medio plazo, y de marcos regulatorios efectivos y sistemas de incentivos adecuados, influirán en el ritmo efectivo de las instalaciones eólicas.

El impacto del marco regulatorio y de los incentivos en el desarrollo de la demanda ha quedado reflejado en el alto nivel de instalaciones en 2020: 115 GW instalados según Wood Mackenzie (WM)¹⁷, (+84% a/a). Este crecimiento se ha concentrado en el mercado chino, principalmente, y en el estadounidense, ambos impulsados por el cambio esperado en los regímenes de incentivos para proyectos Onshore (en China a partir de enero 2021 y en EE.UU. a partir de enero 2022).

El pico de instalaciones en 2020 ayuda a entender la reducción prevista en instalaciones globales anuales hasta 2024, reducción que se concentra exclusivamente en el mercado Onshore, y muy particularmente en China y EE.UU. El ritmo de instalaciones globales retoma el crecimiento en 2025, crecimiento que se mantiene durante la segunda mitad de la década (con un volumen total acumulado esperado de 591 GW entre 2026-2030 vs. 435 GW entre 2021-2025).

Ilustración 9: Instalaciones anuales Onshore y Offshore 2020-2030E (GW/año)¹⁷



Excluyendo el impacto de picos y valles puntuales, la previsión del ritmo normalizado de instalaciones es creciente durante toda la década, como lo es el ritmo de instalaciones anuales en el mercado Offshore.

Ilustración 10: Promedio anual de instalaciones Onshore 2018-29E (GW)¹⁷

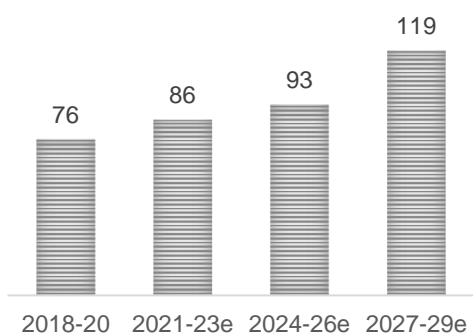
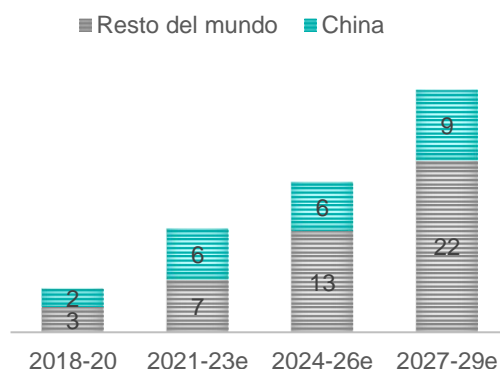


Ilustración 11: Promedio anual de instalaciones Offshore 2018-29E (GW)¹⁷



La comparación de las proyecciones de mercado con respecto a las publicadas por Wood Mackenzie en el trimestre anterior¹⁸ muestra un aumento neto en las instalaciones globales acumuladas durante esta década (2021-2030) de 5 GW, aumento que corresponde principalmente al mercado Onshore en Europa (+3 GW), derivado de la predisposición de los gobiernos para alcanzar los objetivos de instalaciones renovables para 2030 (la Unión Europea tiene el objetivo de alcanzar un 40% de renovables sobre el total de la energía).

¹⁸Wood Mackenzie. *Global Wind Power Market Outlook Update: Q2 2021*. Junio 2021.

En el último año, la proyección de instalaciones para 2021-2029 ha aumentado en 180 GW, (un 25% más de lo estimado por Wood Mackenzie hace un año¹⁹), variación que refuerza, como decíamos anteriormente, que 2021 está suponiendo, a nivel global, un incremento sustancial del compromiso con las instalaciones renovables. Esta variación se concentra en China, con +132 GW, como resultado del anuncio de alcanzar las cero emisiones netas en 2060, y en EE.UU., con +43 GW tras la elección de Joe Biden como nuevo presidente de los EE. UU., y por su compromiso con la lucha contra el cambio climático. Por el lado negativo destaca India, que acumula una reducción de 7 GW en la estimación de instalaciones para 2021-2029.

China (335 GW), EE.UU. (106 GW), India (58 GW) y Alemania (30 GW) continúan siendo los mayores mercados Onshore, contribuyendo con un 66% de las instalaciones totales acumuladas previstas en 2021-2030. Brasil, Francia, España, Sudáfrica, Suecia y Australia, contribuyen en un 12%, con instalaciones acumuladas entre 11 GW y 20 GW por país en el mismo periodo.

En Offshore, la comparación de las proyecciones de mercado con respecto a las publicadas por WM en el trimestre anterior¹⁸ para 2021-2030 muestra un aumento 2,7 GW, aumento que concentra principalmente en China (+2,4 GW).

El incremento en las estimaciones para 2021-2029 con lo estimado hace un año por WM¹⁹, ha sido de +33 GW (+21%), de los que +10 GW son en 2021-2025, y +22 GW son en 2026-2029. En EE.UU., la previsión de instalaciones para 2021-2025 se ha reducido en 2 GW, y sin embargo se ha incrementado en 5 GW para 2026-2029. Destaca igualmente el incremento de +2 GW en las estimaciones para Taiwán, que responde al anuncio del nuevo objetivo de añadir 15 GW en nuevas instalaciones entre 2026 y 2035.

El mercado Offshore continúa siendo mucho más concentrado, a pesar de la aparición de nuevos mercados. China con 75 GW en instalaciones entre 2021 y 2030 contribuye un 33% al total de instalaciones en el periodo. Europa, liderada por Reino Unido con 30 GW en instalaciones en ese mismo periodo, instala 87 GW, contribuyendo un 38% al total. EE.UU. y Taiwán les siguen con 32 GW y 13 GW respectivamente. La contribución de los nuevos mercados como EE.UU. se concentra especialmente en la segunda mitad de la década (2026-2030).

El apoyo de los distintas instituciones al desarrollo del mercado Offshore se refleja en los 9,5 GW asignados en subastas cuyos resultados se han publicado durante este último año (Tabla 7), y en los 89 GW de subastas esperadas para lo que resta de 2021 y años siguientes hasta 2027 (Ilustración 12)²⁰.

Tabla 7: Principales subastas Offshore cuyos resultados se han publicado durante FY21

Subasta	MW	Precio Medio €/MWh ¹	Fecha Operación ²
Alemania – Subasta central 1	958	subsidio cero	2026
Polonia – asignación directa	5.904	70	2025-2030
EE.UU. – Nueva Jersey	2.658	72	2027-2029
Japón – Goto	17	no publicado	2024

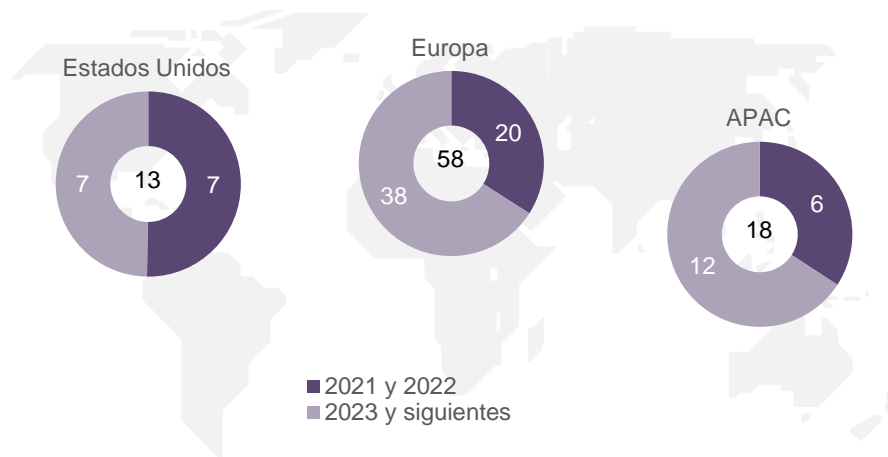
1. Aplicado tipo de cambio a fecha de publicación de resultados.

2. Fecha de operación comercial esperada de acuerdo con las condiciones de la subasta (no necesariamente vinculante).

¹⁹Wood Mackenzie (WM). *Global Wind Power Market Outlook Update: Q3 2020*. Septiembre 2020.

²⁰La Tabla 7 y la Ilustración 12 no son una lista exhaustiva de todos los resultados de subastas publicados ni de todas las subastas previstas.

Ilustración 12: Subastas (GW) Offshore previstas excluyendo China²¹



Como decíamos al principio de esta sección, hay que destacar la competitividad de la energía eólica, cuyos costes continuarán reduciéndose gracias a las mejoras tecnológicas y el bajo coste de financiación. La AIE²² considera que el coste de generación de la energía eólica Offshore era menor ya en 2020 que el coste de generación con fuentes tradicionales en la Unión Europea, sumándose así al de la energía eólica Onshore que ya lo era a nivel global. Además, estima que para Offshore el coste se reducirá entre un 46% y un 53% en 2030 y entre un 65% y un 68% en 2050, comparado con 2020, mientras que para Onshore, se reducirá entre un 0% y un 18% en 2030, y entre un 11% y un 27% en 2050, también comparado con 2020.

En este sentido, la dinámica de precios en el mercado Onshore permanece relativamente estable. Según BloombergNEF²³, el precio medio por MW para contratos firmados en la primera mitad de 2021 se situó en 0,75 M€/MW incluyendo instalación (0,69 M€/MW excluyendo instalación), en línea con el precio medio de contratos firmados en 2020. En términos de producto, según Wood Mackenzie²⁴ la categoría >3 MW domina el mercado Onshore, y la potencia promedio para los contratos firmados en 2021 supera los 4 MW. En el mercado Offshore, la reducción de precios ha sido limitada hasta la fecha y totalmente compensada por las eficiencias operativas. Su desarrollo a futuro estará ligado tanto a los resultados de las subastas como a la contribución del desarrollo tecnológico y las eficiencias generadas en la cadena de suministro a la reducción del coste de energía. En términos de producto, la categoría de 8 MW domina el mercado excluyendo China, mientras que también según Wood Mackenzie²⁴, la potencia promedio para los contratos firmados en 2021 supera los 13 MW.

²¹De los 89 GW previstos, están convocados oficialmente 3 GW en Estados Unidos, 7 GW en Europa, y 2 GW en APAC. El resto son subastas previstas que en algunos casos están reflejadas en los planes de las administraciones competentes.

²²AIE. *World Energy Outlook 2021*. Octubre 2021.

²³BloombergNEF. *1H 2021 Wind Turbine Price Index*. Julio 2021.

²⁴Wood Mackenzie. *Global wind turbine order database*. Septiembre 2021.

Guías FY22, perspectivas de futuro y visión a largo plazo

El sector eólico disfruta de unas sólidas perspectivas de futuro. La transición energética, necesaria para alcanzar los objetivos de descarbonización en 2050, abre un potencial de mercado acumulado de 27 billones de dólares hasta 2050, y un potencial anual por encima de 1 billón de dólares en dicho año para el sector renovable. Sin embargo, el entorno de mercado en el plazo más inmediato continúa siendo complejo. La persistencia del efecto de la pandemia en la cadena de suministro global más allá de lo esperado, unida a la recuperación de la demanda, ha provocado desequilibrios que se han traducido en escasez de abastecimiento de ciertos componentes y en un aumento rápido y elevado del precio de materias primas y el coste de transporte. A septiembre 2021, el precio de la chapa de acero había subido entre un 56% y un 177% dependiendo del mercado, el del cobre un 58% y los costes de transporte marítimo se habían disparado entre 5 y 6 veces²⁵, todos ellos con respecto al promedio de precios en 2020. Junto a estos factores, las políticas de limitación del consumo eléctrico para reducir la huella de carbono en China están también afectando la actividad de fabricación en el país, y las tensiones comerciales entre EE.UU., Europa y China continúan. Nos encontramos por tanto en un entorno muy distinto al que Siemens Gamesa presentó al mercado de capitales en agosto de 2020, sobre el que se elaboró el plan de negocio trianual 2021-2023. Este plan contaba con una relajación del precio de materias primas y productos básicos y una cadena de suministro con la capacidad adecuada a la demanda.

Aunque ninguno de estos cambios es estructural y prevemos una vuelta a la normalidad, la visibilidad sobre dicha vuelta es reducida y las expectativas actuales están en una prolongación de la situación durante gran parte o la totalidad de los próximos doce meses. Durante FY21 la compañía ha desarrollado acciones para abordar los retos actuales de la cadena de suministro y la inflación de costes y que se espera que tengan efecto en los próximos ejercicios. Entre dichas acciones, que continuarán durante el ejercicio fiscal 2022, se encuentran las siguientes:

- Programas de reducción de costes para compensar el efecto de la inflación en el coste de energía de las distintas plataformas de producto.
- Incorporación de la inflación en el precio de los aerogeneradores e inclusión de mecanismos para proteger la rentabilidad de los contratos frente a la volatilidad de los precios de materias primas y costes de transporte.
- Refuerzo de cobertura físicas y financieras de componentes y materias primas y agrupación industrial en la contratación de servicios de logística.

En este entorno de mercado, las guías de la compañía para FY22 recogen:

- A nivel de ventas: la reducción de la actividad comercial Onshore durante FY21, con menor entrada de pedidos para ejecución en FY22, el potencial impacto temporal en la actividad comercial de FY22 derivado cambios regulatorios en ciertos mercados, retrasos en las decisiones de inversión de nuestros clientes y disrupciones en la cadena de suministro con impacto en el ritmo de ejecución de los proyectos.
- A nivel de rentabilidad: el impacto esperado de los mayores costes de materias primas y transporte en la rentabilidad de los proyectos de Aerogeneradores y las menores economías de escala, incluyendo una menor absorción de gastos fijos del Grupo, derivada de una reducción de las ventas.
- Ahorros adicionales procedentes del programa LEAP y del ejercicio de reestructuración

	Guías Julio 2021	FY21		Guías FY22
Ventas (€M)	c. 10.200	10.198	✓	
Crecimiento de ventas a/a (%)	N.A.			-7,0% a -2,0%
Margen EBIT pre PPA y antes de costes de integración y reestructuración (%)	-1,0% a 0,0%	-0,9%	✓	1,0% a 4,0%

Estas guías no incluyen cargas derivadas de asuntos legales o regulatorios y excluyen el impacto de moneda extranjera y cambios en el perímetro de consolidación. Las guías excluyen cualquier impacto extraordinario derivado de disrupciones severas en la cadena de suministro o cese de la actividad de fabricación debido a la pandemia COVID-19.

Dadas las limitaciones actuales de la cadena de suministro, no podemos excluir que una escasez de materiales y componentes y / o una falta de capacidad de transporte pueda tener un impacto en nuestro negocio, especialmente en los plazos y costes de proyectos más grandes.

²⁵Índice mundial de contenedores (*World Container Index*) e Índice de carga en contenedores de Shanghai (*Shanghai Containerized Freight Index*).

Junto a las perspectivas de ventas y rentabilidad, el Grupo espera un nivel de CAPEX sobre ventas equivalente a un c. 8% en FY22. Dicha inversión se concentra principalmente en el mercado Offshore, y se distribuye en I+D y aumento de capacidad de fabricación ligada a los requisitos de localización y al fuerte crecimiento esperado de la demanda de Offshore, especialmente a partir de 2025, año a partir del cual las instalaciones anuales Offshore fuera de China alcanzan casi 14 GW (para duplicarse hasta casi 30 GW en 2030).

Dentro del programa de integración y reestructuración se espera un gasto de -300 M€ asociado principalmente a la optimización de capacidad de fabricación Onshore y, en menor medida a las fases finales de digitalización de los procesos armonizados de la compañía. Se estima un impacto de la amortización del PPA de -220 M€ en FY22.

A pesar de la complejidad del entorno de mercado en el plazo más inmediato, Siemens Gamesa mantiene su visión de largo plazo para el negocio buscando un crecimiento de ventas por encima del mercado y un margen EBIT pre PPA y antes de gastos de integración y reestructuración entre un 8% y un 10%. Esta visión, que debido al nuevo entorno de mercado se espera alcanzar entre el ejercicio fiscal 2024 y 2025, se apoya en la recuperación de la rentabilidad en el mercado Onshore y en el crecimiento sostenido y rentable en el mercado Offshore y de Servicios. Para conseguir estos objetivos, el Grupo cuenta con:

- El programa LEAP (apoyado sobre los pilares de innovación, optimización de costes y focalización en la caja y excelencia operativa) y con el ejercicio de integración y reestructuración.
- Refuerzo de prácticas de compras y ventas para proteger la rentabilidad de los contratos frente a la volatilidad de los precios de materias primas y transporte.
- Programas de reducción de coste de producto y desarrollos tecnológicos para compensar el impacto del aumento de precios de materias primas y logística sobre el coste de energía de las plataformas, con una focalización especial en la plataforma Siemens Gamesa 5.X.
- Plan de inversiones para hacer frente al crecimiento y mantener el liderazgo tecnológico.

La vuelta a la rentabilidad en el mercado Onshore se apoya, junto al programa LEAP y al ejercicio de reestructuración, en la plataforma Siemens Gamesa 5.X. En este sentido es importante destacar los resultados de las acciones que se han llevado a cabo durante FY21, así como las que se han puesto en marcha para abordar los retos del lanzamiento y del impacto de los mayores precios de las materias primas y los costes logísticos sobre el coste de energía de la plataforma, y que tendrán efecto en los próximos ejercicios.

- Con respecto a las acciones llevadas a cabo durante 4T 21 se ha aumentado la potencia nominal de la plataforma hasta los 6,6 MW, y se ha puesto en marcha los prototipos de los dos productos de la plataforma, SG 6.6-155 en Alaiz (España) y SG 6.2-170 en Høvsøre (Dinamarca) que han demostrado la tecnología.
- Con respecto a las acciones en marcha y que tendrán su impacto durante FY22 y FY23:
 - Se ha mejorado la configuración del producto y la lista de materiales, y se ha diseñado un plan plurianual de costes para introducir mejoras tecnológicas de forma eficaz, todo apalancado sobre los conocimientos de Offshore y de Servicios.
 - Se han aumentado los recursos asignados a la ejecución de los proyectos en cartera.
 - Se ha aumentado la inversión para fortalecer la cadena de suministro.

Siemens Gamesa ha comenzado ya con la fabricación de las primeras unidades de esta plataforma que se están instalando en el proyecto de Skaftåsen (Suecia).

Junto al retorno a la rentabilidad en el mercado Onshore, el crecimiento rentable y sostenible en el mercado Offshore y en la actividad de Servicios son los otros dos pilares que apoyan la visión a largo plazo del Grupo.

Para garantizar este crecimiento y mantener el liderazgo en el mercado Offshore (donde se esperan más de 146 GW de instalaciones acumuladas entre 2022 y 2030), Siemens Gamesa, con más de 14 GW en pedidos en firme y condicionales, tiene un ambicioso plan de inversiones en I+D y capacidad productiva. En la inversión en I+D Siemens Gamesa sigue un criterio evolutivo y de reducción continua de costes que le permite ofrecer al cliente aumentos significativos de producción de energía con un riesgo reducido. En esta línea se encuentra el lanzamiento de un nuevo producto de la plataforma Offshore de 14 MW: SG 14-236 DD. Siemens Gamesa ha sido

elegida, con este producto, como suministrador preferente nominado por Vattenfall para los proyectos de Norfolk con una capacidad estimada de 3,6 GW. Se espera instalar el prototipo en 2022.

Especificaciones del aerogenerador

Capacidad	Hasta 15 MW con <i>Power Boost</i>
Diámetro de rotor	236
Área de barrido	43,500 m ²
Instalación de prototipo	2022

Avalada por clientes

Proveedor preferido designado	Proyectos Norfolk con Vattenfall
Localización	47-72 KM de la costa, UK
Capacidad	3,6 GW
Número de turbinas	A determinar
Resolución CfD R4 esperada en	2022

En cuanto a la inversión en capacidad, la estrategia de la compañía busca contar con la capacidad necesaria para abastecer los fuertes niveles de demanda que se esperan a partir de 2025, cumpliendo con los requisitos de contenido local de los diferentes mercados, pero siempre asegurando el compromiso de los clientes y el retorno adecuado de la inversión.

Dentro del plan de inversiones la compañía ha anunciado la expansión de la planta de fabricación de palas de Reino Unido (Hull), para hacer frente a casi 28 GW (WM) de demanda acumulada hasta 2030, y la construcción de una planta de palas en EE.UU. (Virginia), donde se espera una demanda acumulada de 32 GW (WM) también hasta 2030. Se está terminando la primera fábrica combinada de góndolas y palas en Francia (Le Havre), para hacer frente a la demanda de Europa continental estimada en más de 56 GW (WM) hasta 2030, y ya se ha ensamblado la primera góndola en la fábrica de Taiwán (Taichung) país en el que se espera una demanda de 12 GW (WM) en los próximos 9 años.

En el mercado de Servicios, donde se espera un crecimiento de alto dígito único (c. 7% anual de acuerdo a Wood Mackenzie), Siemens Gamesa ha cumplido con sus objetivos de crecimiento por encima del mercado con una rentabilidad superior al 20% (EBIT pre PPA y antes de costes de integración y reestructuración) desde 2019. La sostenibilidad de un desempeño similar en los próximos años se apoya en:

- Libro de pedidos creciente: 16.801 M€ (+11% a/a) con presencia en aproximadamente 60 países, dándole a la compañía una base sólida para apoyar a sus clientes y la oportunidad de buscar crecimiento y alcanzar sinergias.
- Ofertas competitivas y soluciones innovadoras con una tasa de renovación de la flota bajo mantenimiento superior a un 80% en FY21.
- Fuertes capacidades de diagnóstico que han permitido alcanzar una disponibilidad superior al 98% (factor de pérdida de producción (LPF o *Lost Production Factor* por sus siglas en inglés, por debajo de un 2%) en la flota Offshore bajo mantenimiento con tecnología sin multiplicadoras (*Direct Drive*).
- Desarrollo de soluciones innovadoras para el Hidrógeno verde y para servicios avanzados de red, abriendo mercados nuevos para asegurar el crecimiento a largo plazo.

Como se ha indicado, la recuperación de la rentabilidad de Onshore y el objetivo de crecimiento rentable sostenible en Offshore y Servicios se apoyan en el programa LEAP, en el ejercicio de reestructuración y en las nuevas medidas adoptadas para abordar los retos de la cadena de suministro y de la plataforma Siemens Gamesa 5.X.

Dentro del pilar de innovación, se espera:

- Introducir nuevos elementos tecnológicos a la plataforma Siemens Gamesa 5.X como mayores torres para el mercado alemán y sistemas anti-hielo para los mercados nórdicos.

- Instalar el prototipo de la SG 14-136 DD dentro de 2022.
- Continuar trabajando en una solución descentralizada de producción de hidrógeno verde integrando el electrolizador de Siemens Energy dentro de un aerogenerador Offshore.

Dentro del área de productividad y gestión de activos, se continuará con:

- Los ejercicios de reducción de costes, incluyendo el control de personal y la externalización de servicios.
- La mejora en la negociación con suministradores, que en coordinación con las prácticas comerciales ayudarán a proteger la rentabilidad de la cartera.
- La reducción del coste de producto desde el diseño.
- El control estricto del capital circulante, y se explorará la venta de activos.

Dentro del área de eficiencia operativa se continuará con la estandarización en la ejecución de proyectos (PM@SGRE) y la focalización en la reducción de los costes de no conformidad. Asimismo, se abordará la mejora de la organización logística optimizando la presencia y uso de almacenes, y de la cadena de suministro. Dentro de las mejoras en la cadena de suministro se encuentran el desarrollo de nuevos suministradores y la creación de 3 grandes centros de suministro global (EMEA, Américas y APAC). El desarrollo de nuevos suministradores permitirá reducir el riesgo de cuellos de botella mientras que la creación de tres centros de suministro global permitirá reducir el impacto de los costes logísticos en el coste de producto y reducir la actual exposición a China como centro de suministro para el resto de los mercados. Asimismo, se procederá a la globalización de la presencia Offshore como se ha indicado con anterioridad.

El impacto de estas medidas no será inmediato, pero se espera que sea efectivo en los próximos ejercicios.

Anexo

Estados Financieros Octubre 2020 - Septiembre 2021 Cuenta de Resultados

EUR en millones	Julio - Septiembre 2020	Julio - Septiembre 2021	Octubre 2019 - Septiembre 2020	Octubre 2020 - Septiembre 2021
Importe neto de la cifra de negocios	2.868	2.863	9.483	10.198
Coste de ventas	(2.787)	(2.970)	(9.593)	(9.933)
Margen Bruto	81	(107)	(110)	265
Gastos de Investigación y Desarrollo	(77)	(57)	(231)	(292)
Gastos de ventas y gastos generales de administración	(143)	(106)	(624)	(492)
Otros ingresos de explotación	3	9	14	19
Otros gastos de explotación	(2)	(17)	(6)	(22)
Ingresos (pérdidas) de inversiones contabilizadas según el método de la participación	1	5	(3)	10
Ingresos financieros	2	5	10	12
Gastos financieros	(17)	(13)	(66)	(51)
Otros ingresos (gastos) financieros	(1)	(1)	(2)	(2)
Ingreso de operaciones continuadas antes de impuestos	(152)	(284)	(1.019)	(553)
Impuestos sobre beneficios	40	26	100	(72)
Resultados de operaciones continuadas	(113)	(259)	(919)	(626)
Resultado del ejercicio procedente de operaciones interrumpidas, neto de impuesto	-	-	-	-
Participaciones no dominantes	-	-	1	(1)
Resultado del ejercicio atribuible a los accionistas de SGRE	(113)	(258)	(918)	(627)

Balance de situación

M€	30.09.2020	01.10.2020 (*)	30.09.2021
Activos:			
Efectivo y otros activos líquidos equivalentes	1.622	1.622	1.961
Deudores comerciales y otras cuentas por cobrar	1.141	1.142	901
Otros activos financieros corrientes	212	212	239
Deudores comerciales, empresas vinculadas	1	1	5
Activos por contrato	1.538	1.538	1.468
Existencias	1.820	1.820	1.627
Activos por impuesto corriente	198	198	208
Otros activos corrientes	398	398	520
Total activo corriente	6.929	6.931	6.929
Fondo de comercio	4.550	4.562	4.635
Otros activos intangibles	1.780	1.780	1.651
Inmovilizado material	2.239	2.238	2.579
Inversiones contabilizadas según el método de la participación	66	66	78
Otros activos financieros	235	235	212
Activos por Impuesto diferido	529	526	539
Otros activos	4	4	8
Total activo no corriente	9.403	9.411	9.702
Total activo	16.332	16.342	16.630
Pasivo y Patrimonio neto:			
Deuda financiera corriente	434	434	382
Acreedores comerciales y otras cuentas por pagar	2.956	2.956	2.900
Otros pasivos financieros corrientes	127	127	180
Acreedores comerciales, empresas vinculadas	8	8	22
Pasivos por contrato	3.148	3.171	3.386
Provisiones corrientes	723	715	949
Pasivos por impuesto corriente	177	180	201
Otros pasivos corrientes	761	735	709
Total pasivo corriente	8.335	8.327	8.729
Deuda financiera	1.236	1.236	1.786
Obligaciones por prestaciones al personal	20	20	21
Impuestos diferidos pasivos	229	225	171
Provisiones	1.422	1.443	1.324
Otros pasivos financieros	126	126	113
Otros pasivos	29	29	27
Total pasivo no corriente	3.062	3.080	3.442
Capital social	116	116	116
Prima de emisión	5.932	5.932	5.932
Resultado ejercicio anterior y otros componentes del P.Netos	(1.114)	(1.114)	(1.590)
Participaciones minoritarias	1	1	1
Total Patrimonio Neto	4.935	4.935	4.458
Total Pasivo y Patrimonio Neto	16.332	16.342	16.630

(*) A efectos comparativos después de ajustes al balance de apertura de negocios adquiridos (Asignación del precio de compra ("PPA") de las combinaciones de negocio de Senvion, de acuerdo con IFRS 3).

Estado de flujos de efectivo

EUR en millones	Julio - Septiembre 2020	Julio - Septiembre 2021	Octubre 2019 - Septiembre 2020	Octubre 2020 - Septiembre 2021
Resultado antes de impuestos	(152)	(284)	(1.019)	(553)
Amortizaciones + PPA	200	203	844	757
Otros PyG (*)	1	20	11	12
Variación capital circulante con efecto en flujo de caja (***)	397	890	1.136	556
Dotación de provisiones (**)	102	153	370	540
Uso de provisiones (**)	(94)	(89)	(351)	(341)
Inversiones en activos fijos - CAPEX	(249)	(225)	(601)	(677)
Inversiones en arrendamientos (****)	(32)	(11)	(141)	(295)
Uso provisiones de Adwen (**)	(37)	(34)	(140)	(93)
Pago de impuestos	(29)	(25)	(172)	(134)
Adquisiciones de negocios, neto del efectivo adquirido	-	-	(177)	-
Otros	(64)	35	(88)	70
Flujo de caja del ejercicio	42	632	(328)	(158)
Caja / (Deuda financiera neta) Inicial	(90)	(838)	280	(49)
Caja / (Deuda financiera neta) Final	(49)	(207)	(49)	(207)
Variación de Caja Financiera Neta	42	632	(328)	(158)

(*) Otros gastos (ingresos) no en efectivo, incluyendo los ingresos (pérdidas) de inversiones contabilizadas según el método de la participación.

(**) Los epígrafes "Dotación de provisiones", "Uso de provisiones" y "Uso provisiones de Adwen" están incluidos dentro del apartado "Cambios en otros activos y pasivos" del estado consolidado de Flujos de Efectivo.

(***) El epígrafe "Variación capital circulante con efecto en flujo de caja" contiene principalmente los siguientes epígrafes del estado consolidado de Flujos de Efectivo: "Existencias", "Activos por contrato", "Deudores comerciales y otras cuentas a cobrar", "Acreedores comerciales y otras cuentas a pagar", "Pasivos por contrato" y "Cambios en otros activos y pasivos" (excluyendo el anteriormente explicado efecto de las provisiones).

(****) Adquisición de activos bajo arrendamiento de acuerdo con NIIF 16; este concepto se encontraba incluido en el epígrafe "Variación capital circulante con efecto en flujo de caja" en la información financiera reportada previamente. Dicho epígrafe se ha modificado en la información comparativa para el desglose separado de las inversiones en arrendamientos.

Principales posiciones de balance

EUR en millones	30.09.2020	01.10.2020 (*)	30.09.2021
Propiedad, planta y equipos	2.239	2.238	2.579
Fondo de comercio e intangibles	6.330	6.342	6.285
Capital Circulante	(1.976)	(1.971)	(2.496)
Otros activos, neto (**)	584	582	619
Total	7.177	7.191	6.987
Deuda neta / (caja)	49	49	207
Provisiones (***)	2.165	2.178	2.294
Fondos propios	4.935	4.935	4.458
Otros pasivos	29	29	27
Total	7.177	7.191	6.987

(*) A efectos comparativos después de ajustes al balance de apertura de negocios adquiridos (Asignación del precio de compra ("PPA") de las combinaciones de negocio de Senvion, de acuerdo con IFRS 3).

(**) El apartado "Otros activos, neto" contiene los siguientes epígrafes del Balance de situación consolidado: "Otros activos financieros corrientes", "Inversiones contabilizadas según el método de la participación", "Otros activos financieros", "Otros activos", "Otros pasivos financieros corrientes", "Otros pasivos financieros", "Activos por impuesto corriente", "Pasivos por impuesto corriente", "Activos por impuesto diferido" y "Pasivos por impuesto diferido".

(***) El apartado "Provisiones" contiene los siguientes epígrafes del Balance de situación consolidado: "Provisiones Corrientes y no Corrientes" y "Obligaciones por prestaciones al personal".

Nota: Balance resumido mostrando las principales posiciones netas de balance principalmente en el lado de los activos.

Anexo

Medidas Alternativas de Rendimiento

La información financiera de Siemens Gamesa Renewable Energy (SGRE) contiene magnitudes y medidas preparadas de acuerdo con la normativa contable aplicable, así como otras medidas denominadas Medidas Alternativas de Rendimiento (MAR). Las MARes se consideran magnitudes ajustadas respecto de aquellas que se presentan de acuerdo con NIIF-UE, y por tanto deben ser consideradas por el lector como complementarias, pero no sustitutivas de éstas.

Las MARes son importantes para los usuarios de la información financiera porque son las medidas que utiliza la Dirección de SGRE para evaluar su rendimiento financiero, los flujos de efectivo o la situación financiera en la toma de decisiones financieras, operativas o estratégicas del Grupo.

Las MARes contenidas en la información financiera de SGRE, y que no son directamente reconciliables con los estados financieros de acuerdo con NIIF-UE, son las siguientes:

Deuda Financiera Neta – (DFN)

La **Deuda Financiera Neta (DFN)** se calcula como la suma de las deudas con entidades financieras (incluyendo los préstamos subvencionados) de la compañía menos el efectivo y los equivalentes de efectivo.

La Deuda Financiera Neta es la principal MAR que utiliza la Dirección de Siemens Gamesa Renewable Energy para medir el nivel de endeudamiento del Grupo y su grado de apalancamiento.

M€	30.09.2019	01.10.2019	31.12.2019	31.03.2020	30.06.2020
Efectivo y otros activos líquidos equivalentes	1.727	1.727	1.661	1.421	1.695
Deuda financiera corriente	(352)	(418)	(513)	(487)	(546)
Deuda financiera a largo plazo	(512)	(1.029)	(974)	(1.229)	(1.239)
Caja / (Deuda Financiera Neta)	863	280	175	(295)	(90)

M€	30.09.2020	31.12.2020	31.03.2021	30.06.2021	30.09.2021
Efectivo y otros activos líquidos equivalentes	1.622	1.533	1.515	1.400	1.961
Deuda financiera corriente	(434)	(636)	(607)	(540)	(382)
Deuda financiera a largo plazo	(1.236)	(1.372)	(1.680)	(1.698)	(1.786)
Caja / (Deuda Financiera Neta)	(49)	(476)	(771)	(838)	(207)

Capital Circulante – (WC)

El **Capital Circulante (WC – “Working Capital”)** se calcula como la diferencia entre el activo circulante y el pasivo circulante. Los conceptos de activo y pasivo circulante excluyen todas las partidas que se clasifiquen como Deuda Financiera Neta, como es el caso de la partida de Efectivo y equivalentes de efectivo.

El Capital Circulante refleja la parte del Capital Empleado invertido en activos operativos netos. Esta medida es utilizada por la Dirección de Siemens Gamesa Renewable Energy en la gestión y toma de decisiones relacionada con el ciclo de conversión de caja del negocio, en especial la gestión de inventarios, cuentas a cobrar comerciales y cuentas a pagar comerciales. Una gestión efectiva del capital circulante conlleva un nivel de inversión óptimo en capital circulante que no pone en riesgo la solvencia de la empresa para hacer frente a sus obligaciones de pago a corto plazo.

M€	30.09.2019	01.10.2019	31.12.2019	31.03.2020	30.06.2020
	Comp. (*)				
Deudores comerciales y otras cuentas por cobrar	1.287	1.287	1.079	1.036	1.174
Deudores comerciales, empresas vinculadas	22	22	29	37	37
Activos por contrato	2.056	2.056	1.801	1.808	1.715
Existencias	1.864	1.864	2.071	2.115	2.064
Otros activos corrientes	461	451	578	466	584
Acreedores comerciales y otras cuentas por pagar	(2.600)	(2.600)	(2.282)	(2.332)	(2.544)
Acreedores comerciales, empresas vinculadas	(286)	(286)	(188)	(212)	(237)
Pasivos por contrato	(2.840)	(2.840)	(3.193)	(3.101)	(3.362)
Otros pasivos corrientes	(798)	(798)	(833)	(682)	(929)
Capital Circulante	(833)	(843)	(939)	(865)	(1.498)

(*) El Grupo Siemens Gamesa ha adoptado la NIIF 16 a partir del 1 de octubre de 2019 mediante el método retrospectivo sin reexpresar las cifras del periodo comparativo. Como consecuencia de lo anterior, se ha modificado el balance de inicio a 1 de octubre de 2019. Los principales impactos por la primera aplicación de NIIF 16 en el balance consolidado a 1 de octubre de 2019 son el incremento del Inmovilizado material correspondiente a los activos por derecho de uso por importe de 679 millones de euros, una disminución en los pagos anticipados registrados en los epígrafes “Otros activos no corrientes” y “Otros activos corrientes”, por un importe de 85 millones de euros y 10 millones de euros, respectivamente, y el correspondiente incremento de los pasivos corrientes y no corrientes (componentes de la Deuda Financiera Neta) por importe de 583 millones de euros.

M€ 30.09.2020 01.10.2020 31.12.2020 31.03.2021 30.06.2021 30.09.2021

(*)

Deudores comerciales y otras cuentas por cobrar	1.141	1.142	1.150	1.054	1.157	901
Deudores comerciales, empresas vinculadas	1	1	1	5	4	5
Activos por contrato	1.538	1.538	1.517	1.464	1.657	1.468
Existencias	1.820	1.820	1.718	1.886	1.901	1.627
Otros activos corrientes	398	398	467	449	553	520
Acreedores comerciales y otras cuentas por pagar	(2.956)	(2.956)	(2.346)	(2.493)	(2.880)	(2.900)
Acreedores comerciales, empresas vinculadas	(8)	(8)	(47)	(38)	(25)	(22)
Pasivos por contrato	(3.148)	(3.171)	(3.393)	(3.237)	(3.209)	(3.386)
Otros pasivos corrientes	(761)	(735)	(767)	(728)	(780)	(709)
Capital Circulante	(1.976)	(1.971)	(1.699)	(1.639)	(1.621)	(2.496)

(*) A efectos comparativos después de ajustes al balance de apertura de negocios adquiridos (Asignación del precio de compra ("PPA") de las combinaciones de negocio de Senvion, de acuerdo con IFRS 3).

La ratio de capital circulante sobre ventas se calcula a partir del capital circulante a una fecha determinada dividido entre las ventas de los últimos doce meses.

Inversiones de capital (CAPEX)

Las Inversiones en capital (CAPEX o “CAPital EXpenditures”) son las inversiones realizadas durante el periodo en activos de propiedades, planta y equipo, y activos intangibles con el objetivo de generar beneficios en el futuro (y mantener la capacidad de generación de beneficios actual, en el caso del CAPEX de mantenimiento). Esta MAR no incluye la asignación del precio de compra (el ejercicio de PPA) a los activos materiales e inmateriales en el contexto de una combinación de negocios (p.ej. la fusión de Siemens Wind Power y Gamesa). Esta MAR tampoco incluye las adiciones de activos por derecho de uso (primera aplicación de la NIIF 16 a partir del 1 de octubre de 2019).

M€	4T 20	4T 21	12M 20	12M 21
Adquisición de activos intangibles	(44)	(54)	(182)	(188)
Adquisición de propiedades, planta y equipo	(205)	(171)	(419)	(489)
CAPEX	(249)	(225)	(601)	(677)

El cálculo de este indicador y su comparable para los últimos doce meses (LTM- “Last twelve months”) es el siguiente:

M€	1T 21	2T 21	3T 21	4T 21	LTM Sep 21
Adquisición de activos intangibles	(39)	(50)	(45)	(54)	(188)
Adquisición de propiedades, planta y equipo	(101)	(99)	(118)	(171)	(489)
CAPEX	(140)	(149)	(163)	(225)	(677)

M€	1T 20	2T 20	3T 20	4T 20	LTM Sep 20
Adquisición de activos intangibles	(42)	(42)	(54)	(44)	(182)
Adquisición de propiedades, planta y equipo	(50)	(67)	(97)	(205)	(419)
CAPEX	(92)	(109)	(151)	(249)	(601)

Definiciones de Flujos de Caja

Generación (Flujo) de Caja operativa bruta (Gross Operating Cash Flow): cantidad de efectivo generada por las operaciones ordinarias de la compañía excluyendo el consumo de capital circulante y la inversión en capital (CAPEX). SGRE incluye el flujo correspondiente a los gastos financieros netos dentro de la generación de caja operativa bruta. El flujo de caja operativo bruto resulta de ajustar en el resultado del periodo aquellos elementos ordinarios que no tienen naturaleza de efectivo (principalmente depreciación y amortización y dotación de provisiones).

M€	12M 20	12M 21
Resultado antes de impuestos	(1.019)	(553)
Amortizaciones + PPA	844	757
Otros PyG (*)	11	12
Dotación de provisiones	370	540
Uso de provisiones (sin uso de Adwen)	(351)	(341)
Pago de impuestos	(172)	(134)
Flujo de caja operativo bruto	(317)	281

M€	4T 20	4T 21
Resultado antes de impuestos	(152)	(284)
Amortizaciones + PPA	200	203
Otros PyG (*)	1	20
Dotación de provisiones	102	153
Uso de provisiones (sin uso de Adwen)	(94)	(89)
Pago de impuestos	(29)	(25)
Flujo de caja operativo bruto	27	(23)

(*) Otros gastos (ingresos) no en efectivo, incluyendo los ingresos (pérdidas) de inversiones contabilizadas según el método de la participación.

El Flujo de Caja se calcula como la variación de Deuda Financiera Neta (DFN) entre dos fechas de cierre.

Precio medio de venta en la entrada de pedidos Onshore (ASP – Entrada de pedidos)

Valor monetario promedio por MW de entradas de pedidos registrados en el periodo en la división de Aerogeneradores Onshore por unidad registrada (medida en MW). El ASP está afectado por una variedad de factores (alcance de proyecto, distribución geográfica, producto, tipo de cambio, precios, etc.) y no es representativo del nivel y tendencia de la rentabilidad.

El cálculo de este indicador y sus comparables para los últimos doce meses (LTM-“Last Twelve Months”) es el siguiente:

	1T 21 (*)	2T 21 (*)	3T 21 (*)	4T 21 (*)	LTM Sep 21
Entrada pedidos Onshore Wind (M€)	1.619	1.330	856	867	4.673
Entrada pedidos Onshore Wind (MW)	2.360	2.113	1.352	1.376	7.201
ASP Entrada pedidos Wind Onshore	0,69	0,63	0,63	0,63	0,65

(*) Entrada de pedidos AEG ON solo incluye pedidos eólicos. Sin incluir pedidos de la actividad solar. Pedidos de la actividad solar ascienden en el 1T 21 a 0 M€, en el 2T 21 a 51 M€, en el 3T 21 a -16 M€ y en el 4T 21 a 0 M€.

	1T 20 (*)	2T 20 (*)	3T 20 (*)	4T 20 (*)	LTM Sep 20
Entrada pedidos Onshore Wind (M€)	1.611	1.289	872	1.698	5.470
Entrada pedidos Onshore Wind (MW)	2.563	1.645	1.200	2.713	8.121
ASP Entrada pedidos Wind Onshore	0,63	0,78	0,73	0,63	0,67

(*) Entrada de pedidos AEG ON solo incluye pedidos eólicos. Sin incluir pedidos de la actividad solar. Pedidos de la actividad solar ascienden en el 1T 20 a 0 M€, en el 2T 20 a 61 M€, en el 3T 20 a 0 M€ y en el 4T 20 a 0 M€.

	1T 19 (*)	2T 19 (*)	3T 19 (*)	4T 19 (*)	LTM Sep 19
Entrada pedidos Onshore Wind (M€)	1.793	1.167	1.695	2.238	6.893
Entrada pedidos Onshore Wind (MW)	2.370	1.742	2.130	3.147	9.389
ASP Entrada pedidos Wind Onshore	0,76	0,67	0,80	0,71	0,73

(*) Entrada de pedidos AEG ON solo incluye pedidos eólicos. Sin incluir pedidos de la actividad solar. Pedidos de la actividad solar ascienden en el 1T 19 a 6 M€, en el 2T 19 a 33 M€, en el 3T 19 a 1 M€ y en el 4T 19 a 2 M€.

Entrada de pedidos, Ingresos y EBIT

Entrada Pedidos (en EUR) LTM (Últimos Doce Meses): se calcula como agregación de la entrada de pedidos (en EUR) trimestrales de los últimos cuatro trimestres.

M€	1T 21	2T 21	3T 21	4T 21	LTM Sep 21
De los cuales AEG	1.776	4.258	986	1.755	8.776
De los cuales AEG ON	1.619	1.381	840	867	4.708
De los cuales AEG OF	157	2.877	146	888	4.068
Servicios	505	1.242	534	1.129	3.409
TOTAL	2.281	5.500	1.520	2.884	12.185

M€	1T 20	2T 20	3T 20	4T 20	LTM Sep 20
De los cuales AEG	3.158	1.424	4.227	1.776	10.584
De los cuales AEG ON	1.611	1.350	872	1.698	5.531
De los cuales AEG OF	1.547	74	3.355	78	5.053
Servicios	1.470	779	1.115	787	4.152
TOTAL	4.628	2.203	5.342	2.564	14.736

Entrada Pedidos (en MW) LTM (Últimos Doce Meses): se calcula como agregación de la entrada de pedidos (en MW) trimestrales de los últimos cuatro trimestres.

MW	1T 21	2T 21	3T 21	4T 21	LTM Sep 21
AEG ON	2.360	2.113	1.352	1.376	7.201
AEG ON	-	2.607	24	847	3.478
TOTAL	2.360	4.720	1.376	2.223	10.679

MW	1T 20	2T 20	3T 20	4T 20	LTM Sep 20
AEG ON	2.563	1.645	1.200	2.713	8.121
AEG ON	1.279	-	2.860	-	4.139
TOTAL	3.841	1.645	4.060	2.713	12.260

Ventas LTM (Últimos Doce Meses): se calcula como agregación de las ventas trimestrales de los últimos cuatro trimestres.

M€	1T 21	2T 21	3T 21	4T 21	LTM Sep 21
AEG	1.899	1.902	2.179	2.292	8.272
De los cuales AEG ON	1.061	1.154	1.328	1.463	5.005
De los cuales AEG OF	838	748	851	829	3.266
Servicios	396	434	525	571	1.926
TOTAL	2.295	2.336	2.704	2.863	10.198

M€	1T 20	2T 20	3T 20	4T 20	LTM Sep 20
AEG	1.634	1.808	1.947	2.325	7.715
De los cuales AEG ON	1.116	1.149	1.143	1.499	4.907
De los cuales AEG OF	518	660	805	826	2.808
Servicios	366	395	464	543	1.768
TOTAL	2.001	2.204	2.411	2.868	9.483

EBIT (Earnings Before Interest and Taxes): resultado de explotación de la cuenta de resultados consolidada de los estados financieros. Se calcula como Resultado del ejercicio antes de impuestos, antes del resultado de inversiones contabilizadas por el método de la participación, antes de los ingresos y gastos financieros y antes de otros ingresos/(gastos) financieros netos.

EBIT (Earnings Before Interest and Taxes) pre PPA y costes de integración y reestructuración: resulta de excluir del EBIT los costes de integración y reestructuración y el impacto de la amortización del valor razonable de los activos intangibles procedentes del PPA (Asignación Precio de Compra).

- Los costes de integración son gastos de carácter único (*one-time expense*) (naturaleza temporal – limitados en el tiempo) relacionados con la integración de las dos sociedades anteriores, o de otro negocio adquirido, excluyendo cualquier coste de reestructuración.
- Los costes de reestructuración son gastos de personal u otros no relacionados con el personal que se derivan de una reestructuración (por ejemplo, cierres de localizaciones), cuando la reestructuración hace referencia a medidas que modifican significativamente el alcance del negocio llevado a cabo o la manera en que se dirige el negocio.

M€	12M 20	12M 21
RESULTADO DEL EJERCICIO ANTES DE IMPUESTOS	(1.019)	(553)
(-) Resultado de inversiones contabilizadas por el método de la participación	3	(10)
(-) Ingresos financieros	(10)	(12)
(-) Gastos financieros	66	51
(-) Otros ingresos/gastos financieros, neto	2	2
EBIT	(958)	(522)
(-) Costes de integración	189	125
(-) Costes de reestructuración	273	72
(-) Impacto PPA	262	230
EBIT pre-PPA y costes de integración y reestructuración	(233)	(96)

M€	4T 20	4T 21
RESULTADO DEL EJERCICIO ANTES DE IMPUESTOS	(152)	(284)
(-) Resultado de inversiones contabilizadas por el método de la participación	(1)	(5)
(-) Ingresos financieros	(2)	(5)
(-) Gastos financieros	17	13
(-) Otros ingresos/gastos financieros, neto	1	1
EBIT	(139)	(279)
(-) Costes de integración	72	41
(-) Costes de reestructuración	38	7
(-) Impacto PPA	59	55
EBIT pre-PPA y costes de integración y reestructuración	31	(177)

Margen EBIT: ratio resultante de dividir el beneficio operativo (EBIT) entre las ventas del periodo, que coinciden con la cifra neta de negocios de la cuenta de resultados consolidada para el periodo.

EBITDA (Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation and Amortization): se calcula como el EBIT antes de amortización, depreciación y deterioros de fondo de comercio, activos intangibles y de activos de propiedad, planta y equipo.

M€	12M 20	12M 21
EBIT	(958)	(522)
Amortización, depreciación y deterioros de activos intangibles y propiedad, planta y equipo	844	757
EBITDA	(113)	235

M€	4T 20	4T 21
EBIT	(139)	(279)
Amortización, depreciación y deterioros de activos intangibles y propiedad, planta y equipo	200	203
EBITDA	61	(77)

EBITDA LTM (Últimos doce meses): se calcula como agregación de los EBITDA trimestrales de los últimos cuatro trimestres.

M€	1T 21	2T 21	3T 21	4T 21	LTM Sep 21
EBIT	14	(19)	(238)	(279)	(522)
Amortización, depreciación y deterioros de activos intangibles y propiedad, planta y equipo	180	182	192	203	757
EBITDA	194	163	(46)	(77)	235

M€	1T 20	2T 21	3T 20	4T 20	LTM Sep 20
EBIT	(229)	(118)	(472)	(139)	(958)
Amortización, depreciación y deterioros de activos intangibles y propiedad, planta y equipo	172	182	290	200	844
EBITDA	(57)	63	(181)	61	(113)

Resultado del ejercicio y resultado del ejercicio por acción (BNA)

Resultado del ejercicio: resultado neto consolidado del ejercicio atribuible a la sociedad dominante.

Resultado del ejercicio por acción (BNA): resultado de dividir el resultado neto del ejercicio entre el número promedio de acciones en circulación (excluyendo acciones propias) en el periodo.

	4T 20	12M 20	4T 21	12M 21
Resultado del ejercicio (M€)	(113)	(918)	(258)	(627)
Número de acciones (unidades)	679.517.513	679.517.035	680.067.397	679.906.438
BNA (€/acción)	(0,17)	(1,35)	(0,38)	(0,92)

Otros indicadores

Cobertura de ventas: la ratio de cobertura de ventas da visibilidad sobre la probabilidad de cumplimiento de los objetivos de volumen de ventas fijado por la compañía para un año en concreto. Se calcula como las ventas acumuladas en un periodo de tiempo (incluyendo la actividad/ventas previstas hasta final de año) sobre el volumen de ventas comprometido para dicho año.

M€	30.09.2019	30.06.2020	30.09.2020	30.06.2021
Ventas acumuladas para el año en curso N (1)	-	6.615	-	7.335
Cartera de pedidos para la actividad FY (2)	9.360	3.145	9.728	2.885
Rango medio de ventas para el FY según guías a mercado (3) (*)	10.400	10.400	10.700	10.200
Cobertura de Ventas ([1+2]/3)	90%	94%	91%	100%

(*) Guía de ventas FY21 comunicada en noviembre a 2020 estrechada en julio 2021 a 10.200M€.

M€	30.09.2021
Cartera de pedidos para la actividad FY22 (1)	8.874
Rango medio de ventas para el FY22 según guías a mercado (2) (*)	9.739
Cobertura de Ventas (1/2)	91%

(*) Punto medio de la guía de crecimiento anual entre -2% y -7%.

Ratio de entrada de pedidos sobre ventas (Book-to-bill): ratio de entrada de pedidos (medidos en EUR) sobre actividad/ventas (medidos en EUR) de un mismo periodo. La evolución de la ratio de Book-to-Bill da una indicación de la tendencia del volumen de ventas a futuro.

Ratio de entrada de pedidos sobre ventas LTM (Book-to-Bill LTM): se calcula a partir de la agregación de las ventas y entradas de pedidos trimestrales de los últimos cuatro trimestres.

M€	1T 21	2T 21	3T 21	4T 21	LTM Sep 21
Entrada pedidos	2.281	5.500	1.520	2.884	12.185
Ventas	2.295	2.336	2.704	2.863	10.198
Book-to-Bill	1,0	2,4	0,6	1,0	1,2

M€	1T 20	2T 20	3T 20	4T 20	LTM Sep 20
Entrada pedidos	4.628	2.203	5.342	2.564	14.736
Ventas	2.001	2.204	2.411	2.868	9.483
Book-to-Bill	2,3	1,0	2,2	0,9	1,6

Tasa de Reinversión: ratio de CAPEX dividido por la depreciación, amortización y deterioros (excluyendo el impacto de la amortización del valor razonable de los activos intangibles procedentes del PPA). De acuerdo con la definición de CAPEX, el importe de amortización, depreciación y deterioros no incluye la amortización, depreciación y deterioros de los activos por derecho de uso (primera aplicación de la NIIF 16 a partir del 1 de octubre de 2019).

M€	1T 21	2T 21	3T 21	4T 21	LTM Sep 21
CAPEX (1)	140	149	163	225	677
Amortización, depreciación y deterioros (a)	180	182	192	203	757
Amortización, depreciación y deterioros de activos por derecho de uso (NIIF 16) (b)	31	29	30	32	122
Amortización PPA intangible (c)	60	59	56	55	230
Depreciación y Amortización (exc. PPA) (2=a-b-c)	90	94	105	115	405
Tasa de reinversión (1/2)	1,6	1,6	1,5	1,9	1,7

M€	1T 20	2T 20	3T 20	4T 20	LTM Sep 20
CAPEX (1)	92	109	151	249	601
Amortización, depreciación y deterioros (a)	172	182	290	200	844
Amortización, depreciación y deterioros de activos por derecho de uso (NIIF 16) (b)	25	27	33	28	114
Amortización PPA intangible (c)	66	69	68	59	262
Depreciación y Amortización (exc. PPA) (2=a-b-c)	81	86	189	112	468
Tasa de reinversión (1/2)	1,1	1,3	0,8	2,2	1,3

Margen Bruto (también denominado “Beneficio Bruto”): se calcula como diferencia entre el importe neto de la cifra de negocio y el coste de las ventas, obtenidos de la cuenta de resultados consolidada.

Margen Bruto (pre PPA y costes I&R) (también denominado “Beneficio Bruto (pre PPA y costes I&R)”): resultado de excluir del Margen Bruto o Beneficio Bruto los costes de integración y reestructuración y el impacto de la amortización del valor razonable de los activos intangibles procedentes del PPA (asignación del precio de compra). El resultado de dividir este indicador entre las ventas del periodo, que coinciden con la cifra neta de negocios de la cuenta de resultados consolidada para el periodo, se denomina así mismo, Margen Bruto (pre PPA y costes I&R) y se expresa como porcentaje.

- Los costes de integración son gastos de carácter único (*one-time expense*) (naturaleza temporal – limitados en el tiempo) relacionados con la integración de las dos sociedades anteriores, o de otro negocio adquirido, excluyendo cualquier coste de reestructuración.
- Los costes de reestructuración son gastos de personal u otros no relacionados con el personal que se derivan de una reestructuración (por ejemplo, cierres de localizaciones), cuando la reestructuración hace referencia a medidas que modifican significativamente el alcance del negocio llevado a cabo o la manera en que se dirige el negocio.

M€	12M 20	12M 21
Beneficio Bruto	(110)	265
Amortización PPA intangible	177	170
Costes Integración	133	84
Costes Reestructuración	180	57
Beneficio Bruto (pre PPA y costes I&R)	381	576

M€	4T 20	4T 21
Beneficio Bruto	81	(107)
Amortización PPA intangible	45	40
Costes Integración	49	24
Costes Reestructuración	33	3
Beneficio Bruto (pre PPA y costes I&R)	207	(41)

El cálculo de este indicador y su comparable para los últimos doce meses (LTM-“Last Twelve Months”) es el siguiente:

M€	1T 21	2T 21	3T 21	4T 21	LTM Sep 21
Beneficio Bruto	202	199	(29)	(107)	265
Amortización PPA intangible	45	44	42	40	170
Costes Integración	20	21	19	24	84
Costes Reestructuración	13	37	4	3	57
Beneficio Bruto (pre PPA y costes I&R)	280	301	36	(41)	576

M€	1T 20	2T 20	3T 20	4T 20	LTM Sep 20
Beneficio Bruto	(57)	63	(196)	81	(110)
Amortización PPA intangible	42	45	45	45	177
Costes Integración	15	28	41	49	133
Costes Reestructuración	6	42	100	33	180
Beneficio Bruto (pre PPA y costes I&R)	7	177	(10)	207	381

Costes Integración y Reestructuración: ver Margen Bruto (pre PPA y costes I&R) y EBIT (Earnings Before Interest and Taxes) pre PPA y costes I&R.

M€	12M 20	12M 21
Beneficio Bruto	313	140
Investigación y Desarrollo	6	8
Administración y Ventas	135	41
Otros	9	8
Costes Integración y Reestructuración	462	197

M€	4T 20	4T 21
Beneficio Bruto	82	27
Investigación y Desarrollo	2	2
Administración y Ventas	24	14
Otros	2	5
Costes Integración y Reestructuración	110	48

M€	1T 21	2T 21	3T 21	4T 21	LTM Sep 21
Beneficio Bruto	33	57	23	27	140
Investigación y Desarrollo	1	3	1	2	8
Administración y Ventas	11	10	6	14	41
Otros	1	1	1	5	8
Costes Integración y Reestructuración	47	71	31	48	197

M€	1T 20	2T 20	3T 20	4T 20	LTM Sep 20
Beneficio Bruto	21	69	141	82	313
Investigación y Desarrollo	1	2	1	2	6
Administración y Ventas	3	9	99	24	135
Otros	3	2	2	2	9
Costes Integración y Reestructuración	27	82	243	110	462

MWe: indicador de actividad (unidad física de venta) que se utiliza para medir el progreso de la fabricación de aerogeneradores por grado de avance. El indicador de MWe no recoge procesos posteriores a la fabricación (obra civil, instalación, puesta en marcha, etc.) que también generan ventas monetarias.

MWe	1T 21	2T 21	3T 21	4T 21	LTM Sep 21
Onshore	1.744	1.927	2.404	2.223	8.298

MWe	1T 20	2T 20	3T 20	4T 20	LTM Sep 20
Onshore	1.747	1.649	1.876	2.433	7.704

Coste de energía (LCOE/COE): el coste de convertir una fuente de energía, por ejemplo el viento, en electricidad medido en unidad monetaria por MWh. Se calcula teniendo en cuenta todos los costes incurridos durante la vida del activo (incluyendo construcción, financiación, combustible, operación y mantenimiento, impuestos e incentivos) divididos entre la producción total esperada para dicho activo durante su vida útil.

Se advierte que, debido al redondeo, es posible que las cifras presentadas en este documento no coincidan exactamente con los totales indicados y que los porcentajes no reflejen exactamente las cifras absolutas presentadas.

Glosario y definiciones para Medidas Alternativas de Rendimiento

La definición y conciliación de las medidas de rendimiento alternativas (MAREs) se utilizan y divulgan en este informe de actividad y se utilizan además en la presentación asociada a estos resultados y a resultados previos. Este glosario contiene un resumen de los principales términos y MAREs utilizados en este documento, pero no reemplaza las mencionadas definiciones y conciliaciones.

AEP (*Annual Energy Production*): producción anual de energía.

Book & Bill: cantidad de pedidos (en €) que deben reservarse y cumplirse en un período de tiempo determinado para generar ingresos sin tiempo de entrega material (pedidos "entrantes" en un período de tiempo determinado).

Ratio Book-to-Bill: ratio de contratación nueva (€) sobre actividad o ventas (€) en un periodo dado. La evolución de la ratio Book-to-Bill da una indicación de la tendencia del volumen de ventas a futuro.

Capital Circulante: se calcula como la diferencia entre el activo circulante y el pasivo circulante. Los conceptos de activo y pasivo circulante excluyen todas las partidas que por su naturaleza se clasifiquen como Deuda Financiera Neta, como es el caso de la partida de Efectivo y equivalentes de efectivo.

Deuda financiera neta (DFN): calculada como la suma de las deudas con entidades financieras de la compañía menos el efectivo y los equivalentes de efectivo.

EBIT (Earnings Before Interest and Taxes): resultado de explotación de la cuenta de resultados consolidada de los estados financieros. Se calcula como Resultado de ejercicio antes de impuestos, antes del resultado de inversiones contabilizadas por el método de la participación, antes de los ingresos y gastos financieros y antes de otros ingresos/(gastos) financieros netos.

EBIT (Earnings Before Interest and Taxes) pre PPA y antes de costes de integración y reestructuración: resulta de excluir del EBIT los costes de integración y reestructuración y el impacto de la amortización del valor razonable de los activos intangibles procedentes del PPA (Asignación Precio de Compra).

- Los costes de integración son gastos de carácter único (one-time expense) (naturaleza temporal – limitados en el tiempo) relacionados con la integración de las dos sociedades anteriores, o de otro negocio adquirido, excluyendo cualquier coste de reestructuración.

- Los costes de reestructuración son gastos de personal u otros no relacionados con el personal que se derivan de una reestructuración (por ejemplo, cierres de localizaciones), cuando la reestructuración hace referencia a medidas que modifican significativamente el alcance del negocio llevado a cabo o la manera en que se dirige el negocio.

EBITDA: se calcula como el EBIT antes de amortización, depreciación y deterioros de fondo de comercio, activos intangibles y de activos de propiedad, planta y equipo.

Flujo de Caja operativo bruto: cantidad de efectivo generada por las operaciones ordinarias de la compañía excluyendo el consumo de capital circulante, inversión en capital (CAPEX), pagos relacionados con provisiones de Adwen y otros, principalmente impactos de tipo de cambio. SGRE incluye el flujo correspondiente a los gastos financieros netos dentro de la generación de caja operativa bruta. El flujo de caja operativo bruto resulta de añadir al beneficio neto durante el ejercicio aquellos elementos ordinarios que no tienen naturaleza de efectivo (depreciación y amortización, dotación de provisiones) y el resultado consolidado por el método de la participación.

Inversiones (CAPEX): se refiere a las inversiones realizadas durante el período en propiedades, planta y equipo y activos intangibles para generar beneficios futuros (y mantener la capacidad actual de generar beneficios, en el caso de las inversiones de mantenimiento).

LTM: últimos doce meses.

MWe: indicador de actividad (unidad física de venta) que se utiliza para medir el progreso de la fabricación de aerogeneradores por grado de avance. El indicador de MWe no recoge procesos posteriores a la fabricación (obra civil, instalación, puesta en marcha...) que también generan ventas monetarias.

PI: Propiedad Intelectual.

Precio medio de venta (ASP), en la contratación: Valor medio de la contratación percibido por el segmento de AEG por unidad contratada (medido en MW). Excluye el valor de los pedidos solares.

Tasa de reinversión: ratio de CAPEX dividido por la depreciación y amortización (excluyendo el impacto de la amortización del PPA en el valor de los intangibles).

TCAC: Tasa de crecimiento anual compuesto.

Advertencia

“El presente documento ha sido elaborado por Siemens Gamesa Renewable Energy, 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 precio de nuestra acción. Estas manifestaciones pueden identificarse con palabras como “esperamos”, “anticipamos”, “pretendemos”, “planeamos”, “creemos”, “buscamos”, “estimamos”, “haremos”, “proyectamos” o palabras de significado similar. También podemos hacer manifestaciones de futuro en otros informes, presentaciones, material entregado a los accionistas y comunicados de prensa. Además, nuestros representantes pueden hacer en alguna ocasión manifestaciones verbales a futuro. 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 Siemens Gamesa Renewable Energy, 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. Siemens Gamesa Renewable Energy 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 Siemens Gamesa Renewable Energy, 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 Siemens Gamesa Renewable Energy.

Siemens Gamesa Renewable Energy prepara y publica su Información Financiera en miles de euros (a menos que se indique de otra forma). Debido al redondeo, las cifras presentadas pueden no sumar exactamente los totales indicados.

En el caso de duda prevalece la versión del presente documento en español.”

Nota sobre Medidas Alternativas de Rendimiento (MARes)

Este documento incluye medidas financieras suplementarias que son o pueden ser medidas alternativas de rendimiento (medidas no PCGA). Estas medidas financieras complementarias no deben considerarse de forma aislada o como alternativas a las medidas de los activos netos y la situación financiera o los resultados de las operaciones de Siemens Gamesa Renewable Energy tal y como se presentan en sus estados financieros consolidados. Otras compañías que informan o describen medidas alternativas de rendimiento de título similar pueden calcularlas de forma diferente.