



Siemens Gamesa Renewable Energy

Resultados FY 18

6 de Noviembre de 2018

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 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 el como si lo fuera. Tanto la información como las conclusiones contenidas en el presente documento se encuentran sujetas a cambios sin necesidad de notificación alguna. 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 sus 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 inglés.”

Nota sobre Medidas Alternativas de Rendimiento

Las definiciones y reconciliación de las medidas de rendimiento alternativas que se incluyen en esta presentación se divulgan en el documento del Informe de actividad asociado a estos resultados.

1	Claves del periodo FY 18
2	Actividad comercial
3	Resultados FY 18 e indicadores clave
4	Actualización de L3AD2020
5	Perspectivas y conclusión

El programa L3AD2020 ha cumplido sus objetivos para el primer año



Cartera máxima de pedidos de 23K M€, con una cobertura de ventas FY 19 de un 80%¹

- Entrada de pedidos LTM: 12K M€, +9% a/a, con 2,6K M€ en 4T 18, impulsada por la recuperación de la entrada de pedidos en AEG ON
- Fuerte desempeño de AEG OF: Hornsea II (1,4 GW) contabilizado en FY 18²; acuerdos de suministro preferente por 1,5 GW en Taiwan a Octubre 18

Guías FY 18 cumplidas; vuelta a una posición de caja neta: 615 M€ al 30 de Septiembre

- Ventas FY 18: 9.122 M€ con un margen EBIT pre PPA y costes de I&R de 7,6%³
- Ventas 4T 18: 2.619 M€ con un margen EBIT pre PPA y costes de I&R de 8,2%³

Programa L3AD2020 totalmente desplegado para generar un valor creciente hasta 2020

- Ganancias recurrentes en productividad > 700 M€ incluyendo sinergias de >175 M€ en FY 18
- Organización reforzada con una posición de COO para fortalecer la focalización en la reducción de costes

Miguel Angel López, nuevo Presidente y David Mesonero, nuevo CFO

1) Cobertura de ventas: cartera de pedidos (€) de 2019 dividida por el promedio de la guía de ventas proporcionada para FY 19: de 10K M€ a 11K M€. Guías completas en página 30.

2) Hornsea II (1.386 MW) contabilizado en dos tramos. Sólo el primer tramo (1.248 MW) ha sido contabilizado en FY 18 (3T 18).

3) EBIT pre PPA y costes de integración y reestructuración excluyen el impacto de PPA en la amortización de intangibles: 306 M€, y los costes de integración y reestructuración: 176 M€ en FY 18 con 66 M€ y 76 M€ respectivamente en 4T 18.

1	Claves del periodo FY 18
2	Actividad comercial
3	Resultados FY 18 e indicadores clave
4	Actualización de L3AD2020
5	Perspectivas y conclusión

Pico en cartera de pedidos: +10% a/a

Desarrollo unidades de negocio



Cartera de pedidos ON
(22% del total): fuerte recuperación desde FY 17



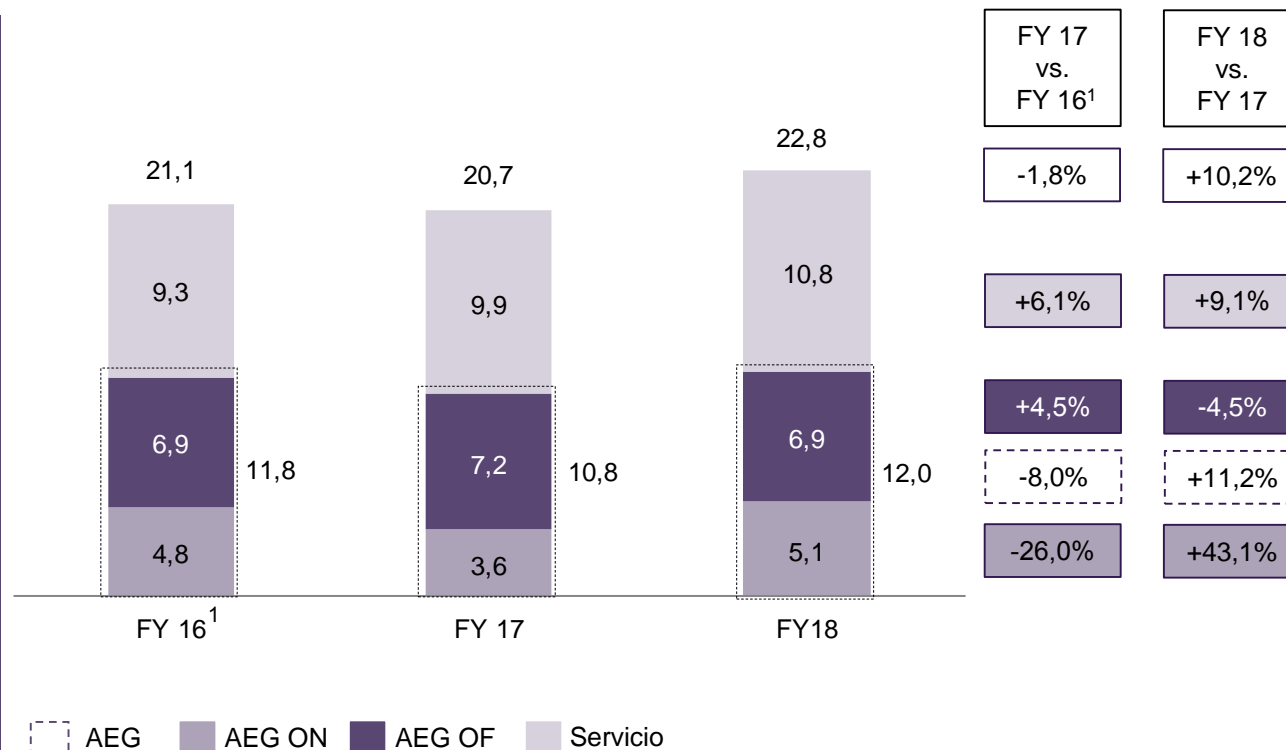
Cartera de pedidos OF
(30% del total) refleja la volatilidad estándar de la entrada de pedidos OF



Cartera de pedidos de Servicio (47% del total) con márgenes superiores: tendencia claramente creciente

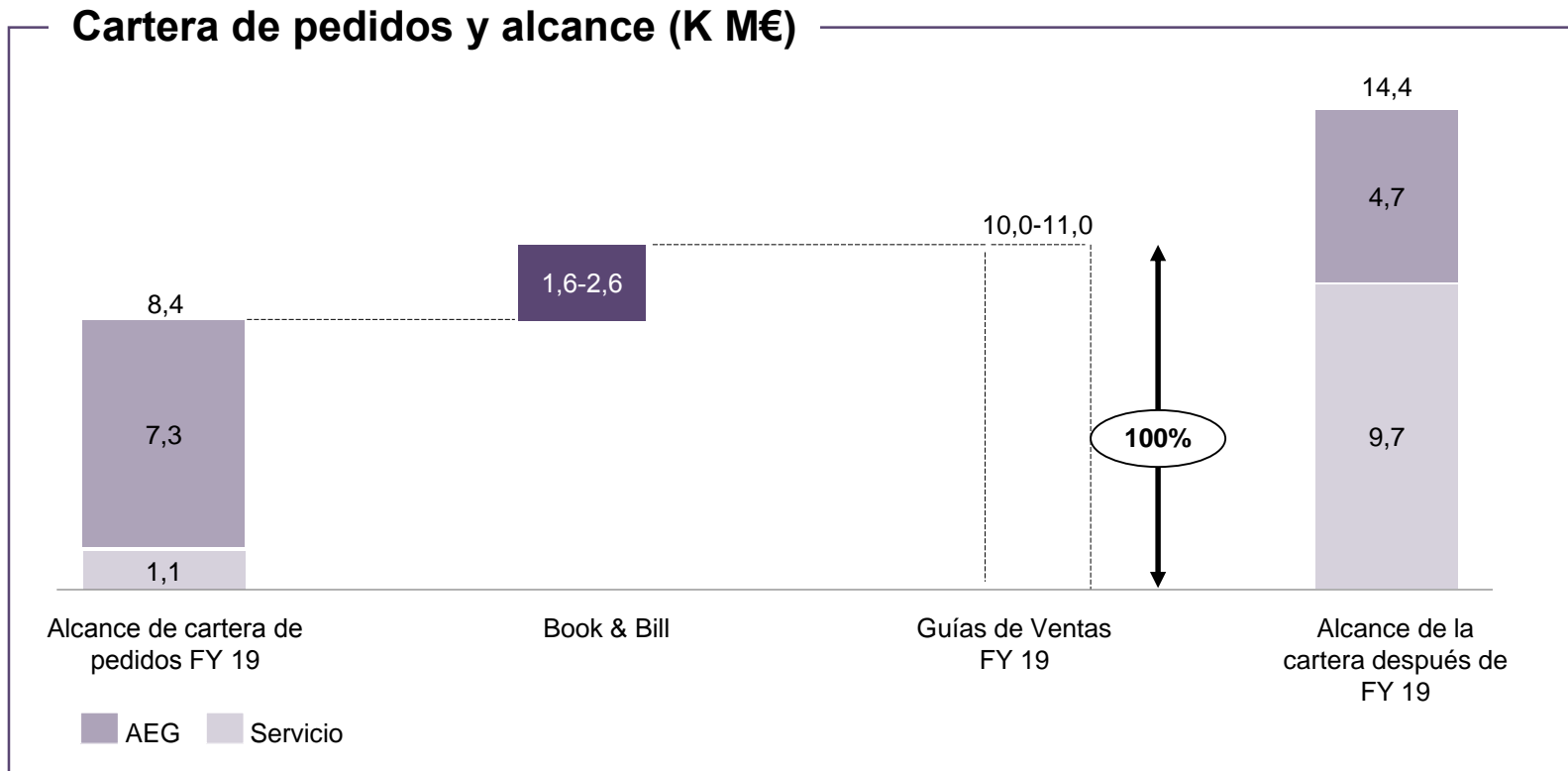


Cartera de pedidos del Grupo (K M€)



1) FY 16: datos pro forma.

La cartera de pedidos proporciona una mejor visibilidad para 2019 y en adelante

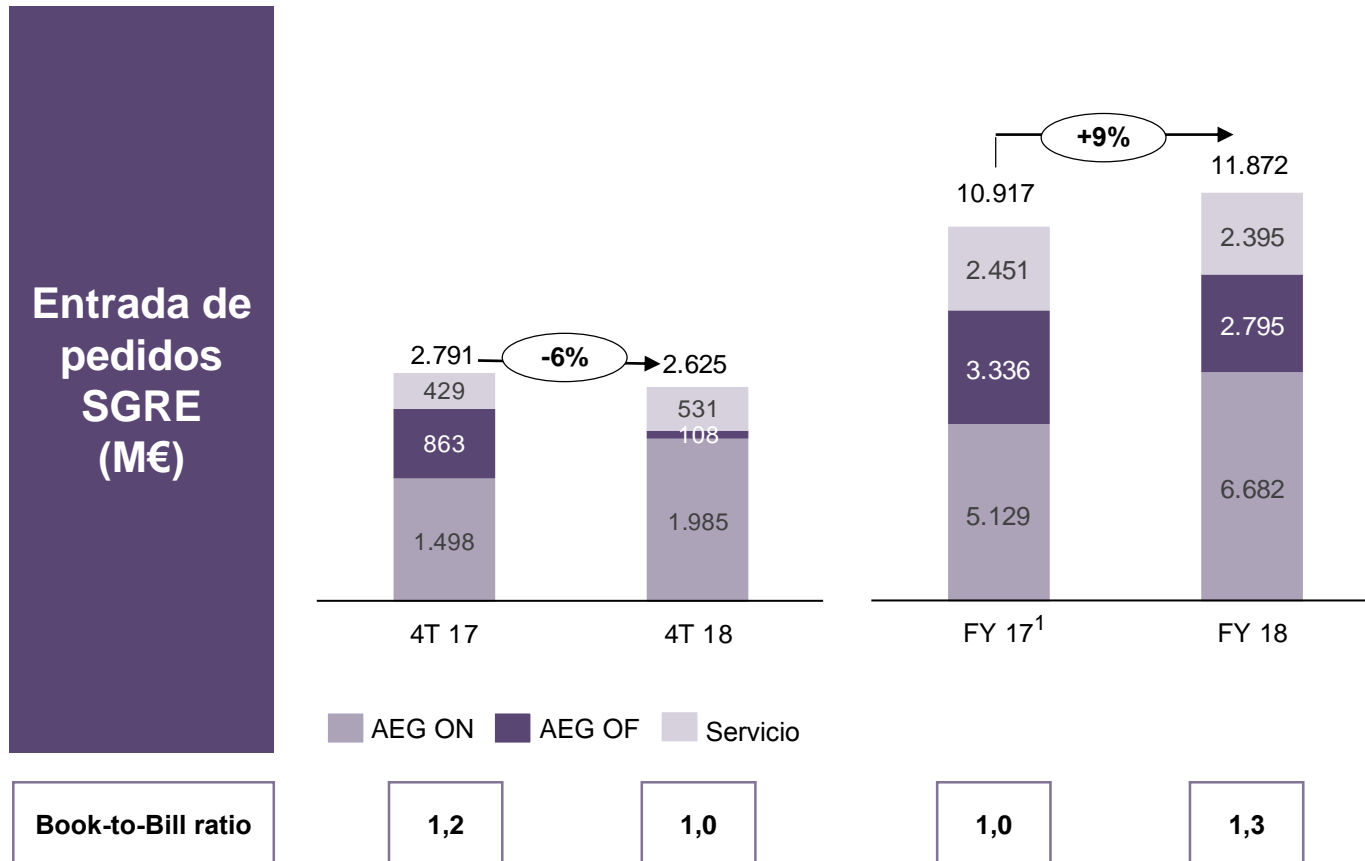


Situación del negocio

- **Cobertura de ventas FY 19¹** a 30 Septiembre de un 80%
- **Offshore y Servicio:** mayor nivel y duración de la cartera
- **Onshore:** sólida cartera de pedidos FY 19 tras la recuperación de la entrada de pedidos

1) Cobertura de ventas: cartera de pedidos (€) de 2019 dividida por el promedio de la guía de ventas proporcionada para FY 19: de 10K M€ a 11K M€. Guías completas en página 30.

La cartera de pedidos está impulsada por la fuerte entrada de pedidos: ratio Book-to-Bill de 1,3x en FY 18



Situación del negocio

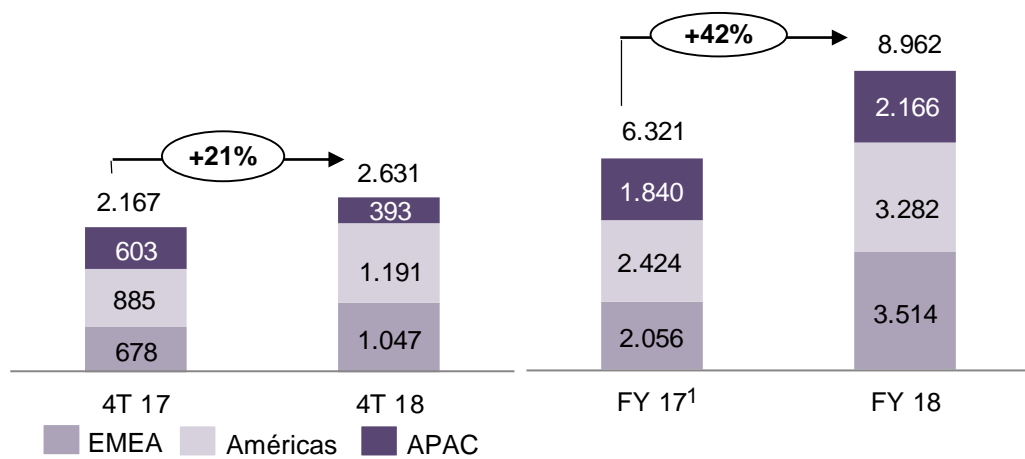
- **Ratio Book-to-Bill FY 18: 1,3x.** Book-to-bill 4T 18: 1,0x impactado por la volatilidad de la entrada de pedidos OF
- **Entrada de pedidos AEG ON FY 18: 6,7K M€², +30% a/a** con un fuerte desempeño de la entrada de pedidos en 4T 18: 2,0K M€, +32% a/a
- **Entrada de pedidos AEG OF FY 18: 2,8K M€**, con 108 M€ en 4T 18, refleja la volatilidad típica del negocio
- **Entrada de pedidos Servicio FY 18: 2,4K M€**, y 531 M€ en 4T18, +24% a/a unido a la recuperación de los volúmenes de AEG ON

1) FY 17: datos pro forma.

2) La entrada de pedidos AEG ON incluye 97 M€ en pedidos solares: 88 M€ en 1T 18 y 9 M€ en 3T 18.

Entrada de pedidos apoyada por la fuerte recuperación de los pedidos Onshore

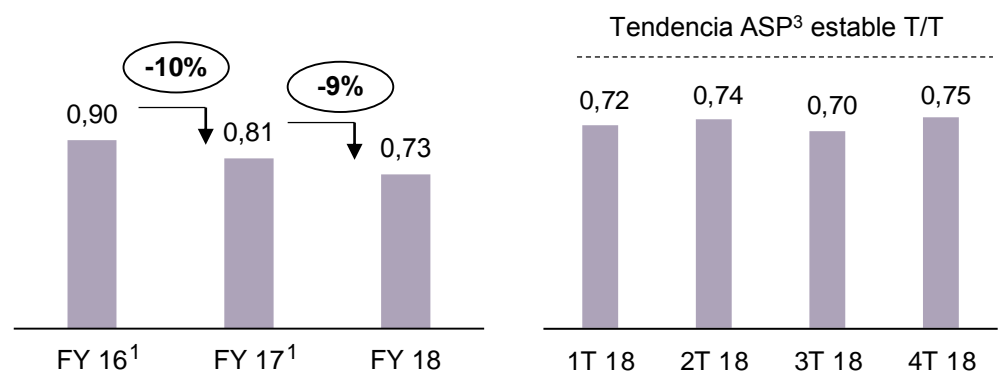
Entrada de pedidos AEG ON (MW)²



Situación del negocio

- Fuerte actividad comercial en 4T 18 impulsada por EE.UU., deslizamiento de pedidos de 3T 18 y recuperación de India
- EE.UU. (39%), India (14%), Suecia (12%), España (9%) y Noruega (9%) son los principales contribuyentes a la entrada de pedidos en MW in 4T 18. Primer pedido firmado en Rusia

Precio promedio³ entrada de pedidos AEG ON (M€/MW)



Dinámicas de precios

- Los trimestres individuales fluctúan según el mix regional y el alcance de los proyectos
- ASP de 4T 18 impactado positivamente por cambios en pedidos y la venta de una promoción de un parque eólico
- Estabilización del precio de mercado desde 4T 17

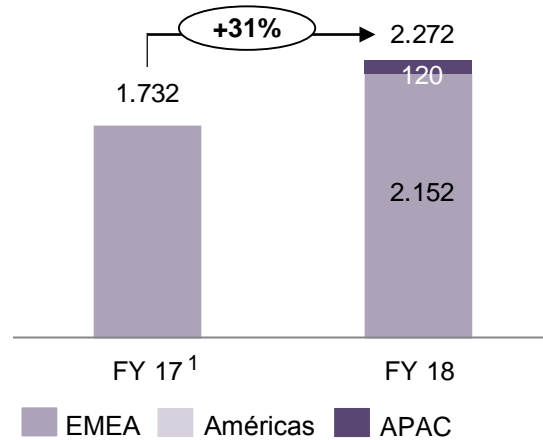
1) FY 16 y FY 17: datos pro forma.

2) La entrada de pedidos de AEG ON (MW) incluye sólo pedidos eólicos, no hay pedidos solares incluidos.

3) Precios promedio (ASP) de la entrada de pedidos (€) / Entrada de pedidos (MW). La entrada de pedidos solares está excluida del cálculo. En FY 18, el cálculo excluye 88 M€ de pedidos solares en 1T y 9 M€ en 3T.

Y por la intensa actividad Offshore en FY 18

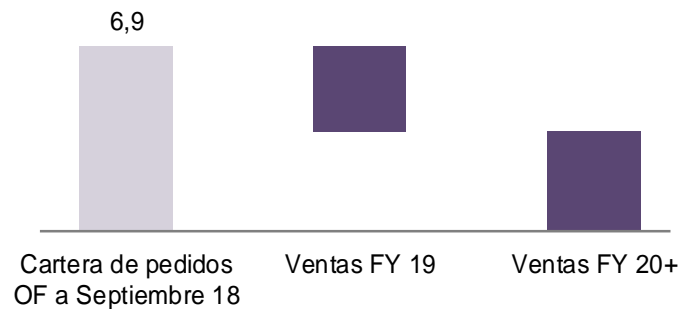
Entrada de pedidos AEG OF (MW)



Situación del negocio

- El mayor pedido offshore, Hornsea II², contabilizado en FY 18. La evolución trimestral refleja la volatilidad característica de la entrada de pedidos OF
- Buen progreso en nuevos mercados offshore:
 - Adaptación de la SG 8.0-167 DD al mercado de EE.UU y Taiwan
 - 1,5 GW en acuerdos de suministro preferente en Taiwan³: wdp (Yunlin: 640 MW) y Ørsted (Greater Changhua: 900 MW)
 - Iniciativas ya en marcha para el desarrollo de una cadena de suministro local con acuerdos con suministradores locales y globales, con Taiwan International Ports y con TIWTC³

Conversión de entrada de pedidos (M€)



Cobertura de la cartera de pedidos

- La cartera de pedidos Offshore proporciona una cobertura casi completa de las ventas de FY 19

1) FY 17: datos pro forma.

2) Hornsea II , UK (1.386 MW) contabilizado en dos tramos. Sólo el primer tramo (1.248 MW) ha sido contabilizado en FY 18 (3T 18).

3) Los acuerdos de suministro preferente con Ørsted no están incluidos en la entrada de pedidos ni cartera de pedidos hasta que se convierten en pedidos en firme.

4) Taiwan International Windpower Training Corporation.

1	Claves del periodo FY 18
2	Actividad comercial
3	Resultados FY 18 e indicadores clave
4	Actualización de L3AD2020
5	Perspectivas y conclusión

Grupo consolidado – Cifras clave FY (Octubre-Septiembre) y 4T 18

Cuenta de Resultados FY 18 y 4T 18

M€	FY 17 ¹	FY 18	Var. %	Jul-Sept. 18	Var. %
Ventas del Grupo	10.964	9.122	-17%	2.619	12%
AEG	9.766	7.847	-20%	2.207	10%
O&M	1.198	1.275	6%	411	28%
Volumen AEG(MWe)	8.831	8.373	-5%	2.409	46%
Onshore	7.252	6.677	-8%	1.926	39%
Offshore	1.579	1.696	7%	483	82%
Beneficio Bruto (pre PPA, I&R)	1.308	1.233	-6%	348	555%
Margen Beneficio Bruto (pre PPA, I&R)	11,9%	13,5%	1,6 p.p.	13,3%	11,0 p.p.
EBIT pre PPA y costes I&R ²	774	693	-11%	215	NA
Margen EBIT pre PPA y costes I&R	7,1%	7,6%	0,5 p.p.	8,2%	9,0 p.p.
Margen EBIT AEG pre PPA y costes I&R	5,7%	5,0%	-0,7 p.p.	4,9%	8,8 p.p.
Margen Service pre PPA y costes I&R	18,5%	23,6%	5,1 p.p.	25,8%	7,2 p.p.
Amortización de PPA ³	235	306	30%	66	-40%
Costes de integración y reestructuración	111	176	59%	76	13%
EBIT reportado	428	211	-51%	75	NA
Beneficio Neto (BN) reportado accionistas SGRE		70	NA	25	NA
BN reportado por acción accionistas SGRE ⁴		0,10	NA	0,04	NA

1. Los datos de FY 17 se calculan utilizando valores pro forma para las cifras de Octubre-Marzo FY 17, con base en la información reportada de las empresas independientes anteriores (Siemens Wind Power, Gamesa y 100% de Adwen), incluyendo ajustes de normalización y de alcance y valores históricos de SGRE para Abril-Septiembre 17.

2. Impacto de Adwen en EBIT pre PPA y costes de I&R de FY 18 de -7M€ (+10 M€ en 4T 18).

3. Impacto del PPA en la amortización del valor razonable de los intangibles.

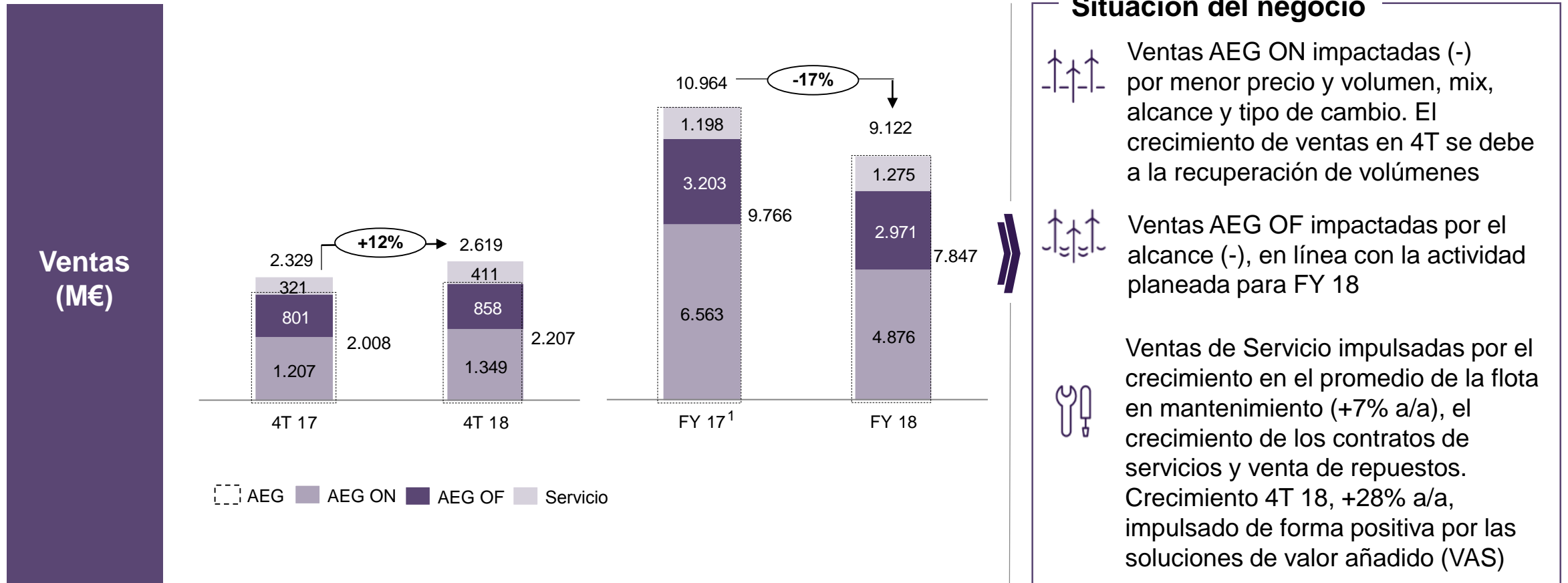
4. Beneficio neto reportado por acción para los accionistas SGRE se calcula dividiendo el beneficio neto reportado a los accionistas de SGRE entre el promedio de acciones en el periodo (trimestre o 12 meses). El número de acciones para el cálculo de EPS: en FY18: 679,489,769 y en 4T 18: 679.492.185.

5. Las referencias a EBIT, EBIT AEG y EBIT Servicio son todas pre PPA y costes de I&R.

Comentarios

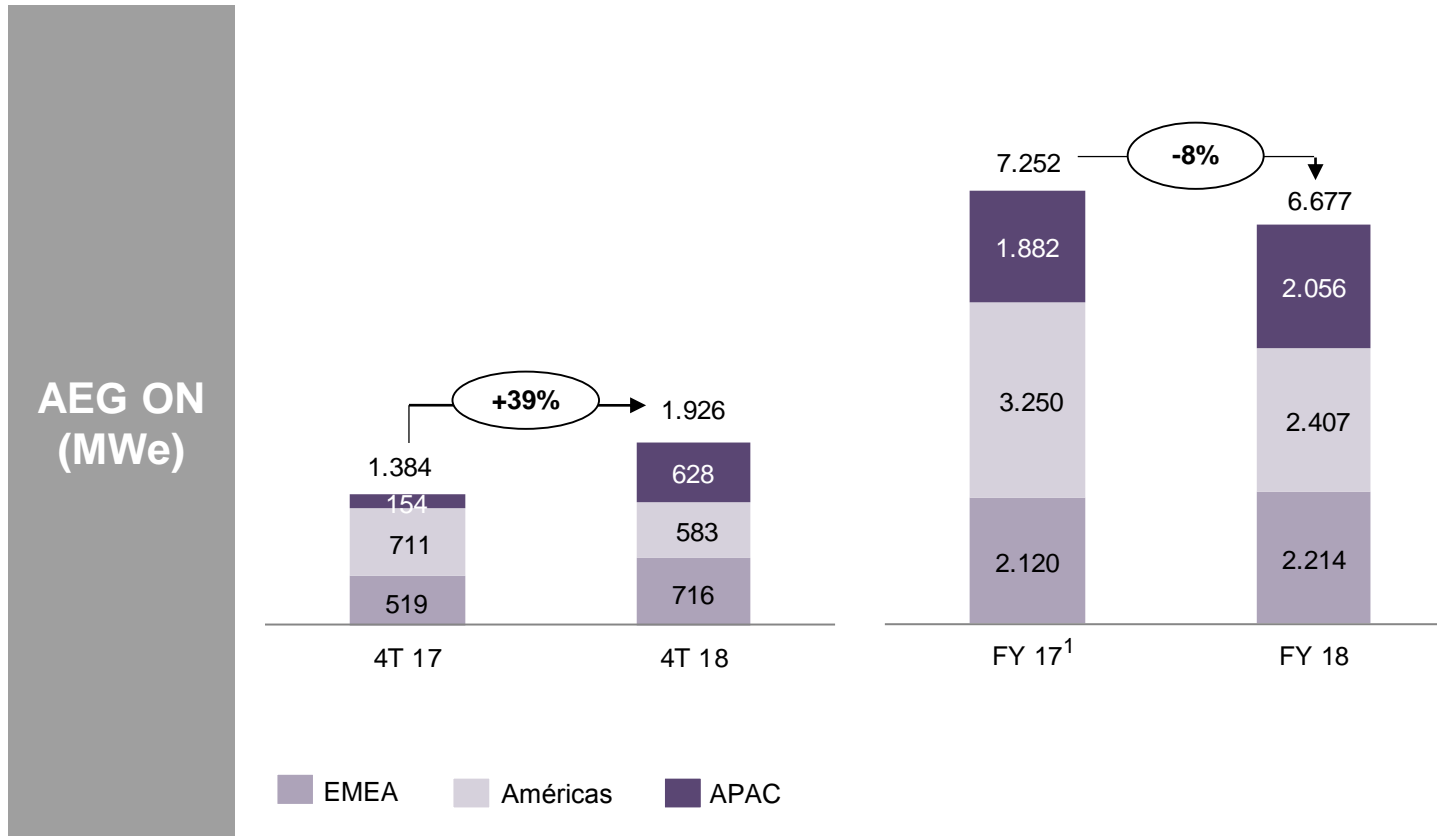
- **Las tendencias negativas de precios y volúmenes en el mercado onshore, en la transición a un modelo de negocio sin subsidios, son los principales motores de los menores ingresos y EBIT⁵ en FY 18**
 - El crecimiento de las ventas en 4T está impulsado por la recuperación de volúmenes ON a partir de 3T 18, el alto nivel de ejecución de proyectos OF y unas soluciones de valor añadido (VAS) fuertes
 - Las fuertes sinergias y la productividad en AEG ON, AEG OF y Servicio compensan parcialmente el impacto del menor volumen en AEG ON y precios menores en todas las áreas
 - El EBIT y el margen de 4T 18 se benefician de los efectos positivos relacionados con la ejecución y finalización de proyectos. La comparación anual se beneficia del deterioro del inventario de 4T 17
- **Beneficio neto reportado FY 18 incluye:**
 - Gasto financiero neto de 43 M€ (6 M€ en 4T 18)
 - Gasto por impuesto de 98 M€ (38 M€ en 4T 18) impactado por la reforma fiscal en EE.UU. y activos fiscales no capitalizados
 - Impacto del PPA en la amortización del valor razonable de los intangibles y de los costes de reestructuración e integración, netos de impuestos, por 347 M€ (103 M€ en 4T 18)

Ventas del Grupo se reducen debido a menores precios y volúmenes en AEG ON; la ejecución de un gran número de proyectos en 4T 18 conduce a un aumento de las ventas



1) FY 17: datos pro forma.

El volumen AEG ON ha disminuido a/a, con una vuelta al crecimiento en 3T y acelerándose en 4T 18

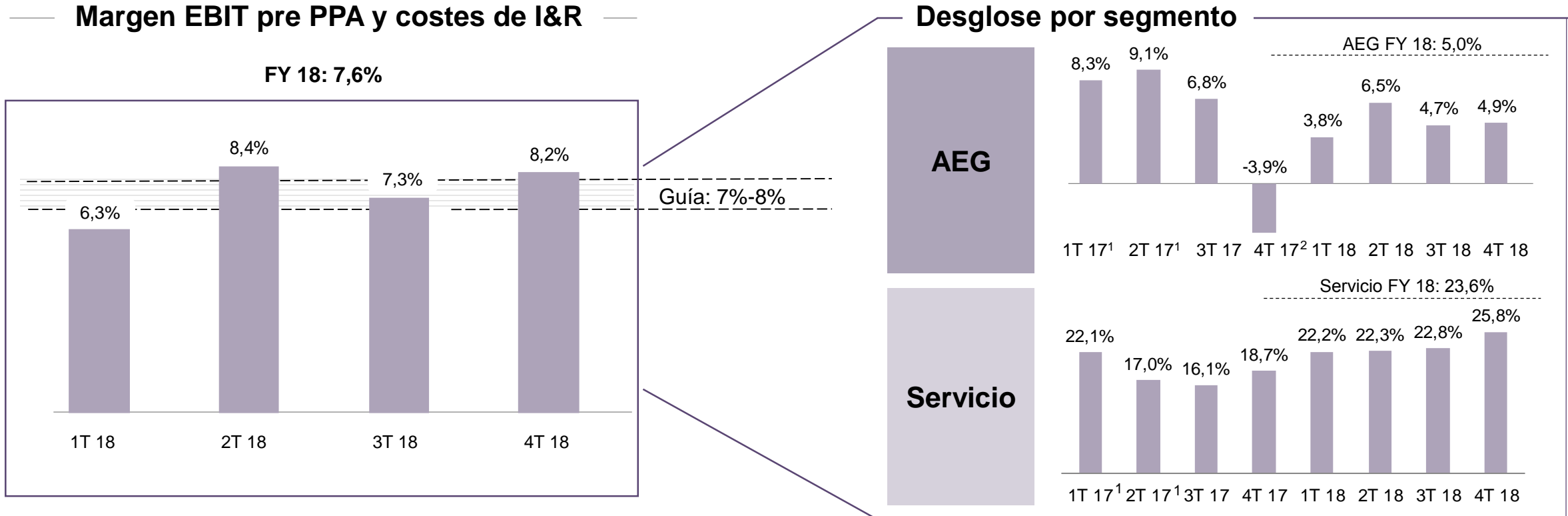


Situación del negocio

- Retorno al crecimiento de volumen a/a, en 4T 18, impulsado por:
 - Región de APAC
 - Por país: México, España y Tailandia
- Volumen de ventas muy diversificado con ventas en más de 35 países durante 2018
 - EE.UU. e India continúan siendo los principales contribuyentes al volumen de ventas FY 18 con un 10% y un 9% respectivamente
 - Menores volúmenes en EE.UU. y Brasil son las principales palancas de la reducción de volúmenes en Américas en FY 18

1) FY 17: datos pro forma.

Margen EBIT Pre PPA y costes de I&R FY 18 y 4T 18 en línea con la guía



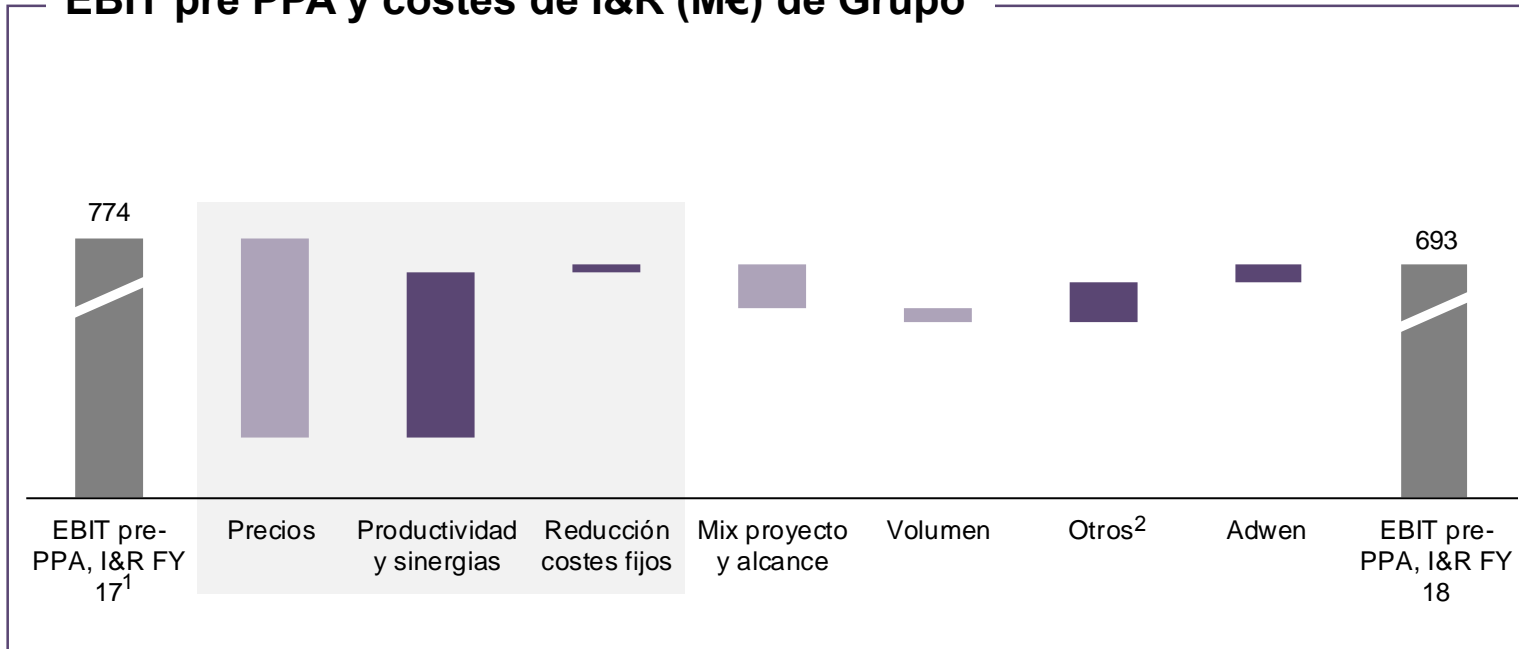
» Margen EBIT impactado por reducción de precios de doble dígito en AEG ON parcialmente compensado por el fuerte desempeño de Servicio, sinergias y mejoras de productividad. El EBIT y el margen de 4T 18 se benefician de los efectos positivos relacionados con la ejecución y finalización de proyectos. La comparación anual se beneficia del deterioro del inventario de 4T 17²

1) 1T 17, 2T 17 y FY 17: datos pro forma.

2) El EBIT pre PPA y costes I&R de 4T 17 incluye 134 M€ en cargos por deterioro de inventarios, equivalente a un 5,8% de las ventas de Grupo de 4T 17 y un 6,7% de las ventas de AEG de 4T 17.

Menores precios en AEG ON, principal palanca de la reducción en EBIT

EBIT pre PPA y costes de I&R (M€) de Grupo



Tendencias

EBIT pre PPA y costes I&R principalmente impactado por:

- (-) Precios
- (-) Volumen (MWe)
- (-) Mix de proyecto y alcance
- (+) Sinergias y mejoras de productividad

» El programa de transformación (mejoras en productividad y sinergias) ayuda a compensar las reducciones de precios

1) FY 17: datos pro forma.

2) Otros incluye el impacto negativo del deterioro de inventarios en 4T 17 (134 M€).

Balance sólido y nuevo crédito “revolving” multidivisa

Principales posiciones de balance¹

M€	Sep 17 ²	Sep 18	Var. a/a
Propiedad, planta y equipos	1.520	1.443	-77
Fondo de comercio e intangibles	6.948	6.580	-368
Capital Circulante ³	-220	-536	-316
Otros activos, neto	237	305	68
Total	8.485	7.792	-693
Deuda financiera/(caja)	-377	-615	-238
Provisiones ⁴	2.761	2.445	-316
Fondos propios	6.085	5.931	-154
Otros pasivos	17	31	14
Total	8.485	7.792	-693
Capital circulante	-220	-536	-316
Capital circulante/ventas últimos 12 meses ⁵	-2,0%	-5,9%	-3,9 p.p.
Provisiones	2.761	2.445	-316
Deuda financiera neta /(caja)	-377	-615	-238
Deuda neta/ EBITDA LTM ⁶	-0,4	-0,7	-0,3

Comentarios

- Caja Neta de 615 M€ apoyada en:
 - Reversión de capital circulante, impulsado por los resultados de la iniciativa de gestión de activos y la estacionalidad del negocio
 - Fuerte ejecución de proyectos
- Nuevo crédito revolving multidivisa de 2K M€, amortizable en 2023 y con 2 opciones de prórroga de un año, y un préstamo de 500 M€ amortizable en 2021

1. Balance resumido mostrando las principales posiciones de balance del lado de los activos.

2. Ajustado por IFRS15, y PPA (Purchase Price Allocation/Distribución del Precio de Compra).

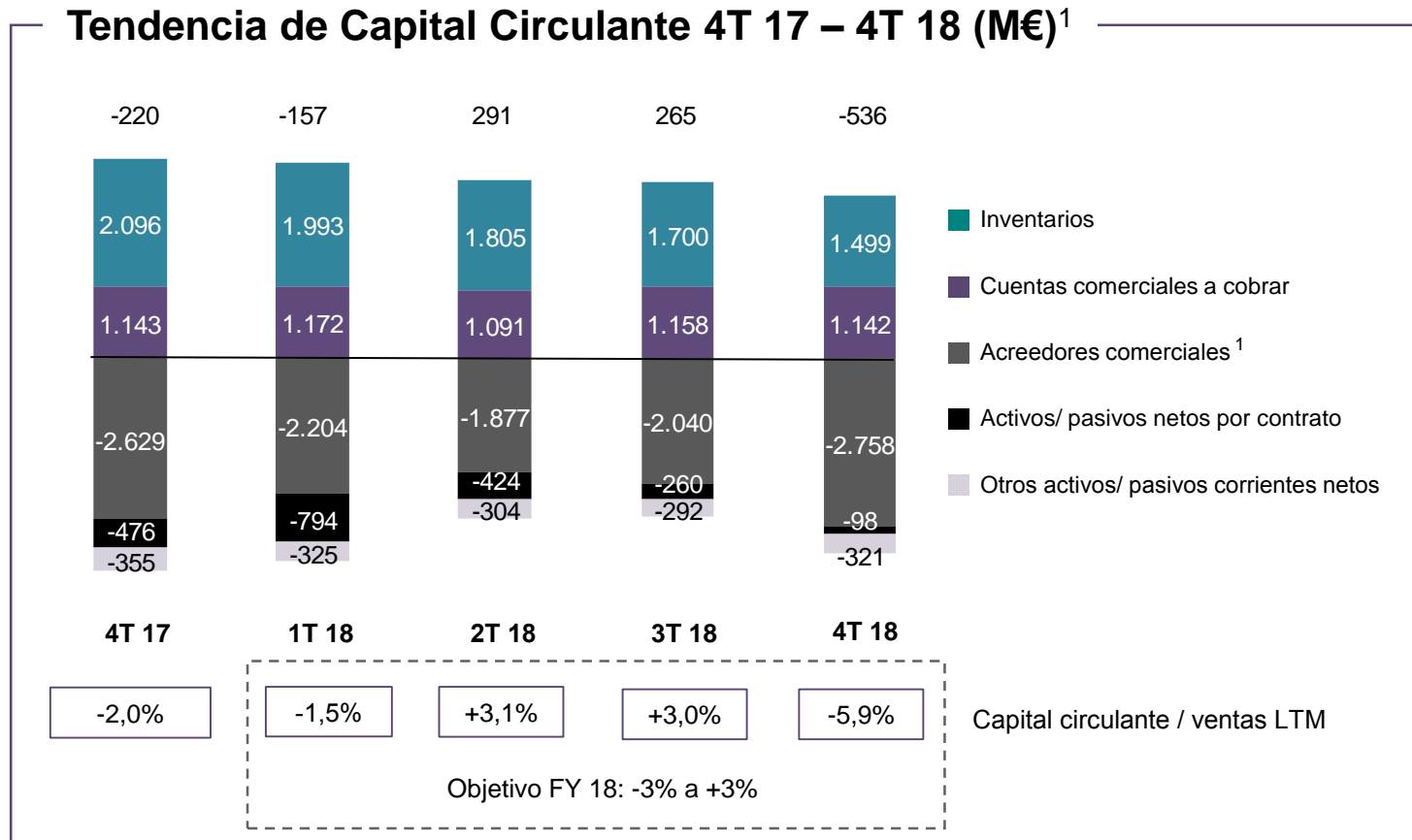
3. Capital circulante incluye cuentas a pagar a compañías vinculadas (ver nota 1 en página 18).

4. Dentro de las provisiones del Grupo, las provisiones de Adwen ascienden a 832 M€ después del uso de 28 M€ en 4T 18 y el uso de provisiones totales es de 132 M€ en FY18. Provisiones relativas a Adwen incluyen provisiones para garantías y para contratos en pérdidas.

5. Ventas LTM (últimos 12 meses) pro forma para Septiembre 17.

6. EBITDA reportado LTM FY 18: 856 M€; EBITDA reportado pro forma: FY 17: 1.023 M€.

Fuerte comportamiento del capital circulante impulsado por la iniciativa de gestión de activos



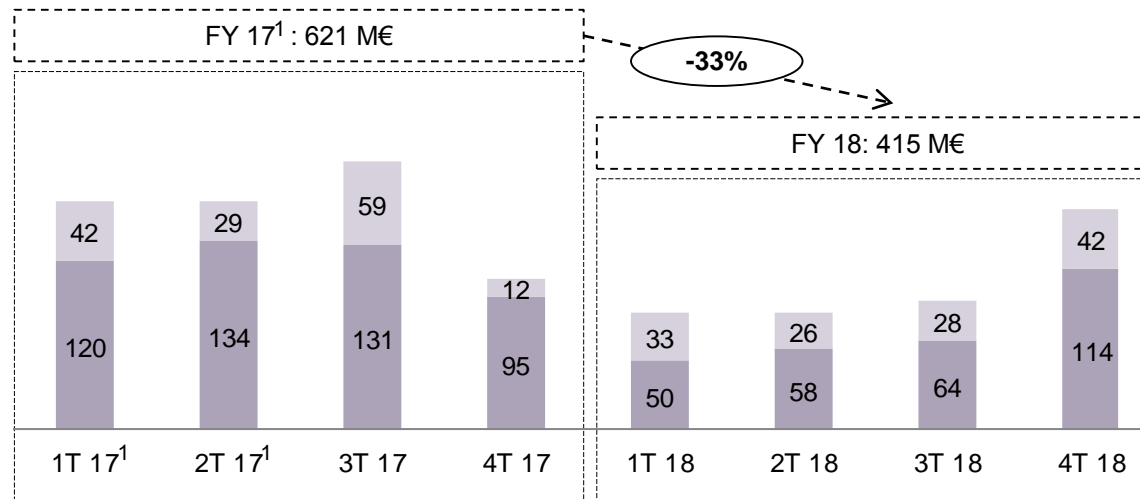
Comentarios

- Mejora de capital circulante a/a impulsada por la **reducción de niveles de inventario**
- La evolución durante del año refleja la estacionalidad de los proyectos con una **mayor concentración de hitos de facturación en T4 18**
- Focalización continua en la gestión del capital circulante** con impacto en las cuentas comerciales a cobrar y acreedores comerciales

1) Acreedores comerciales incluye cuentas a pagar a compañías vinculadas (ver nota 3 en página 17).

Riguroso control del gasto planificado y real: política “smart” CAPEX

Tendencia de las inversiones (M€)



Adiciones a intangibles
 Adiciones a propiedades, planta y equipo (PPE)

CAPEX (% de las ventas)

FY 17¹: 5,7%

FY 18: 4,6%

Objetivo

< 5%

Tasa de reinversión

FY 17¹: 1,7

FY 18: 1,2

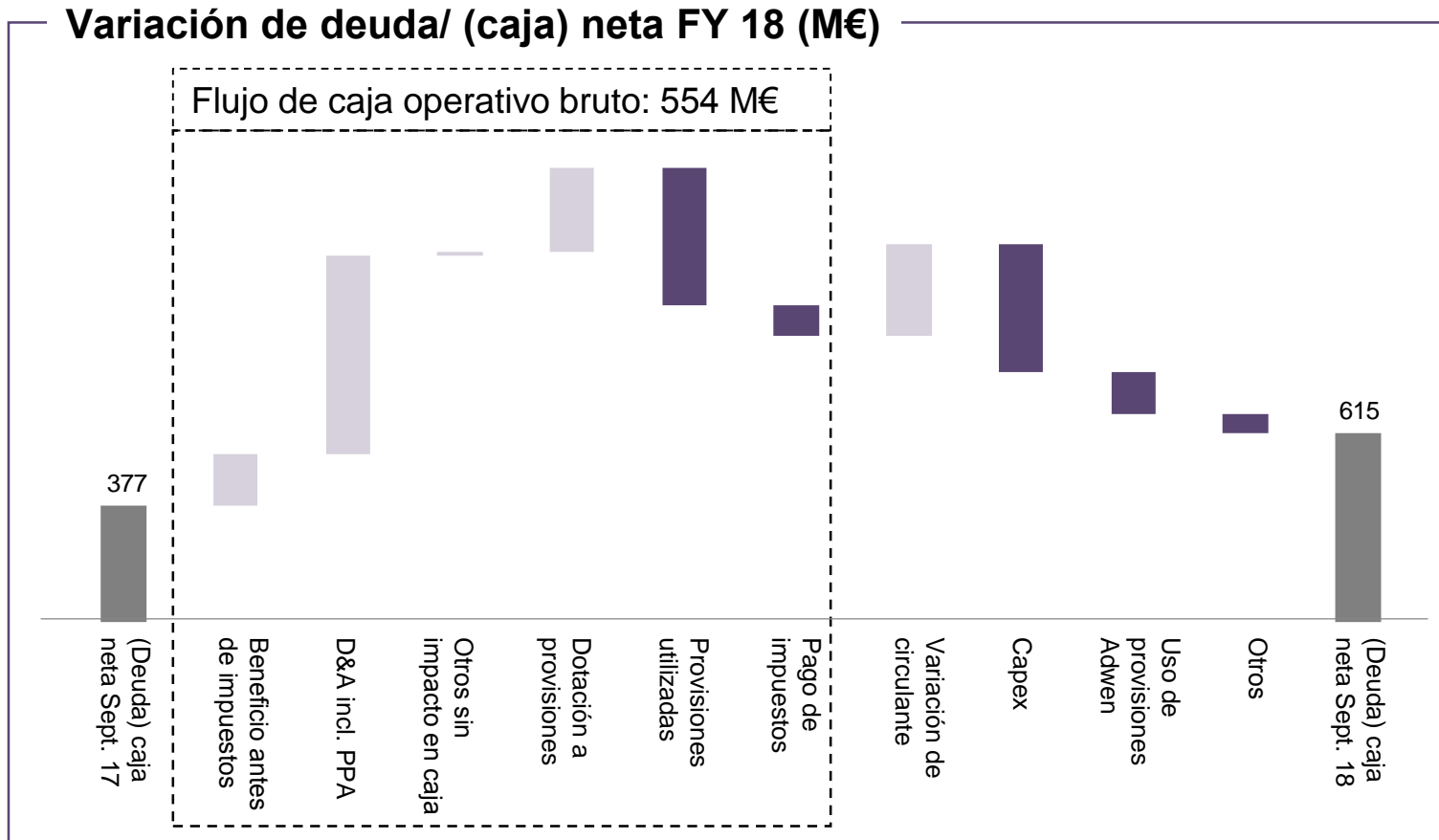
~ 1

Comentarios

- Principales inversiones en utillaje, moldes de palas e I+D de la nueva cartera de producto
- CAPEX < 5% guiado**
- Mayor intensidad de capital en 4T 18, como se esperaba

1) FY 17: datos pro forma.

Mejora de la posición de caja neta: 615 M€ en línea con el compromiso de una generación de caja sostenible



Comentarios

- Aumento de la posición de caja neta impulsado por el flujo de caja operativo bruto (554 M€) y la mejora del capital circulante (297 M€ con efecto en caja)
- El uso total de provisiones relacionadas con Adwen en FY 18: 132 M€ y 28 M€ en 4T 18

Guías FY 18 alcanzadas con éxito en todos los KPIs

Guías FY 18

	FY 18	Guías FY 18 ¹
Ventas (M€)	9.122 ✓	9.000 – 9.600
Margen EBIT pre PPA y costes de I&R (%)	7,6% ✓	7% - 8%
Capital circulante sobre ventas LTM (%)	-5,9% ✓	-3% to +3%
CAPEX (M€)	415 ✓	500

Comentarios

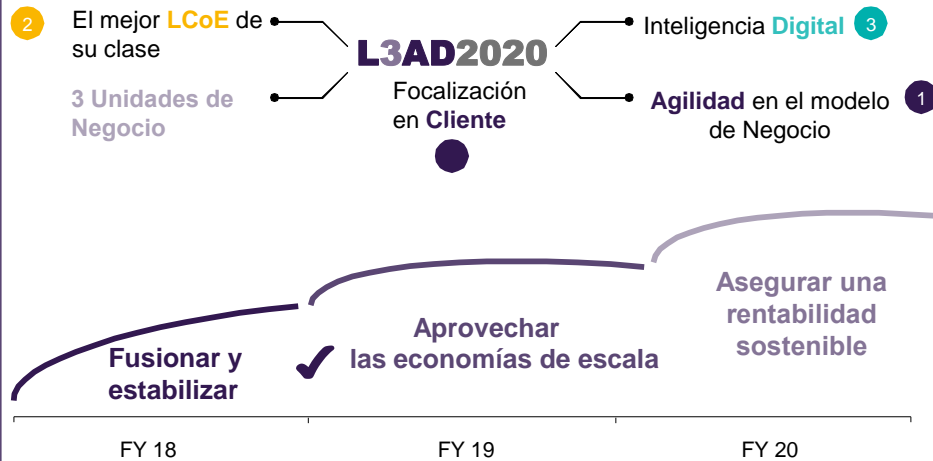
- Guías cumplidas con éxito en todos los parámetros
- Sinergias del 2% de las ventas, superando la guía inicial del 1,5%, junto con mejoras en productividad, ayudan a compensar el entorno de precios
- Impacto de la amortización de PPA del valor razonable intangible de 306 M€ en FY 18 y 66 M€ en 4T 18
- Costes de integración y reestructuración de 176 M€ en FY 18 y 76 M€ en 4T 18
- Fortaleza 4T 18 impulsada por la mayor ejecución de proyectos y la estacionalidad típica del negocio

1) Estas guías excluyen los cargos relacionados con asuntos legales y regulatorios y asumen tipos de cambio constante.

1	Claves del periodo FY 18
2	Actividad comercial
3	Resultados FY 18 e indicadores clave
4	Actualización de L3AD2020
5	Perspectivas y conclusión

Entrando ahora en una nueva fase tras completar “Fusionar y Estabilizar”

Camino al liderazgo mundial: Programa L3AD2020 de SGRE



Cuatro palancas estratégicas traducidas en cuatro módulos del programa L3AD2020 de la compañía

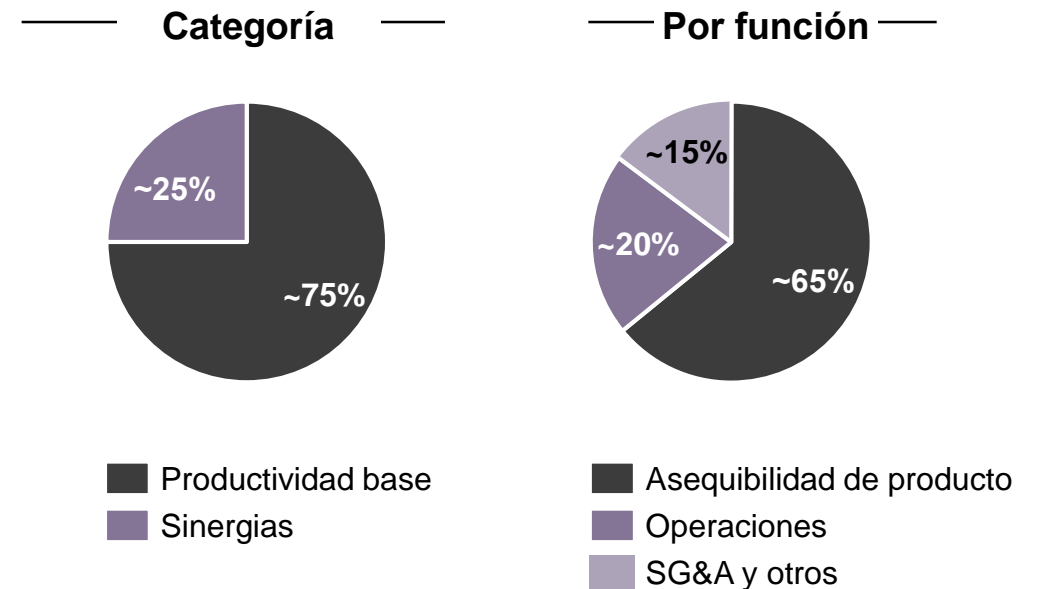


Más de 700 M€ de mejoras de productividad recurrente en FY 18

Claves FY 18

- **Productividad recurrente de más de 700 M€**, en línea con los objetivos
- **Sinergias por encima de 175 M€** o c.2% de las ventas
- **Adicionalmente**, productividades **no recurrentes** de más de €100m

Desglose de productividad en FY18¹



1) Desglose de medidas recurrentes

Progreso en todas las palancas del programa de transformación

Claves FY 18

Asequibilidad de los productos

- **>5% de reducción en gasto con terceros** excl. efectos de volúmenes
- **Doble cantidad de gasto negociada a través de subastas electrónicas**
- Acuerdo estratégico firmado con **SAG** para aprovechar la agregación de volúmenes en la **negociación de costes indirectos**

Áreas importantes en FY 19 y FY 20

- Reducción de **proveedor único** en **>30%** en FY 19 y **>20%** en FY 20
- Aumento de las **subastas electrónicas**
- Aumento de la **contribución relativa de la ingeniería de valor**

Operaciones

- **Reestructuración en fábricas:** Tillsonburg, Ølgod, Miranda, Stade
- Aumento de la presencia en **países de bajo coste:** Marruecos, China
- Reducción de las **visitas a las turbinas y aumento de disponibilidad**

- Optimizar las operaciones en las **nuevas instalaciones ON y OF:** Tánger y Cuxhaven
- Optimizar el **modelo de integración vertical**
- Optimizar las operaciones de campo con **soluciones técnicas y digitales inteligentes**

Empleados y presencia fabril

- Reducción general de plantilla: salidas brutas **>4K** (reducción neta de 2,3K)
- **Racionalización de la presencia solapada de oficinas** (>15 oficinas cerradas)
- Optimización del **gasto en I+D** como resultado de la simplificación de la cartera de productos tanto en ON como en OF

- Continuar la **optimización de la presencia fabril**
- Optimizar los **costes fijos**

Competitividad de la cartera de producto como pilar fundamental para el crecimiento en los próximos años

Onshore

- El plan de optimización de la cartera "25 a 9" **progresará a buen ritmo**
 - **"9 productos"** representan **>50% de la entrada de pedidos en FY 18**; aumentarán hasta aproximadamente el **80% de la entrada de pedidos en FY 19**
- **SG 3.4-132** es el producto más vendido de forma global en la actualidad
- El nuevo producto **SG 4.5-145¹** y la **SG 3.4-132¹** alcanzarán cerca del **40% de la entrada de pedidos en FY 19**

Offshore

- **La cartera de producto más competitivo** en el mercado Offshore
- Fuerte focalización en la mejora continua **estableciendo el estándar de LCoE en la industria**
- Desarrollo de productos enfocado hacia **el próximo cambio tecnológico relevante** en el sector

1) SG 4.5-145: inicio de la producción en 3T / 4T 19 ; SG 3.4-132: inicio de la producción en 1T 17.

La digitalización impulsará las soluciones energéticas de SGRE y contribuirá al desempeño financiero

Rendimiento



Aerogeneradores inteligentes que intercambiarán información con sus sensores, con los aerogeneradores cercanos y con sus "gemelos digitales"



- **Informática de vanguardia**
- **Aprendizaje automático**

Puesta en marcha



Análisis continuos de seguimiento, logística y fabricación para optimizar Time-to-Energy



- **Visión artificial**
- **Inteligencia artificial**
- **Posicionamiento a nivel global**



Fabricación



Procesos auto-controlados para conseguir tiempos de respuesta menores y los niveles máximos de calidad



- **Industria 4.0**
- **Realidad aumentada**

Servicios



Los algoritmos se aplicarán a la masa de datos global para conseguir mejor disponibilidad, mejores diagnósticos y una supervisión inteligente del estado



- **Informática en la nube**
- **Análisis de datos**

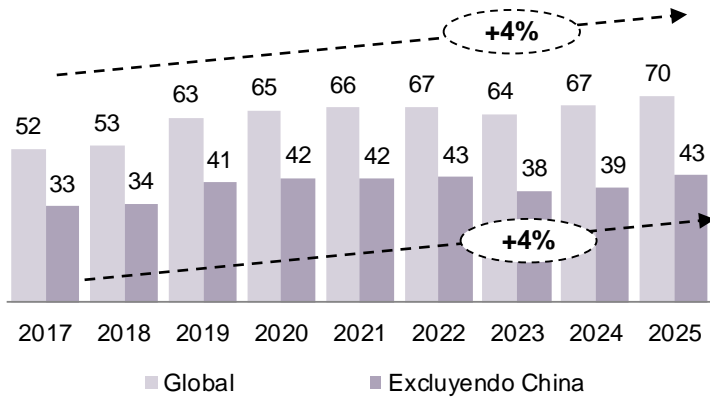


La digitalización continuará contribuyendo a los objetivos de crecimiento y reducción de costes

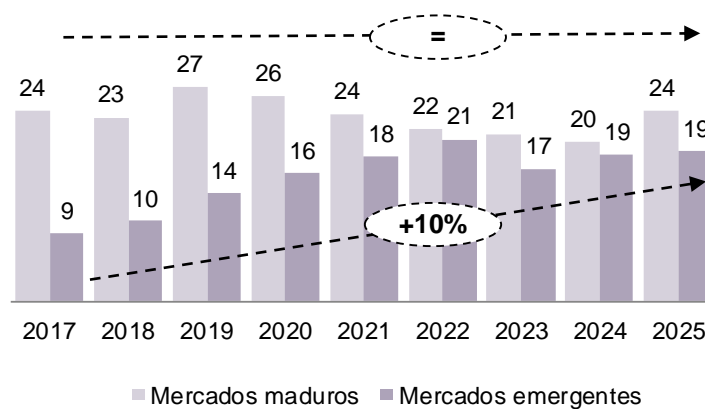
1	Claves del periodo FY 18
2	Actividad comercial
3	Resultados FY 18 e indicadores clave
4	Actualización de L3AD2020
5	Perspectivas y conclusión

Fuertes perspectivas del sector eólico

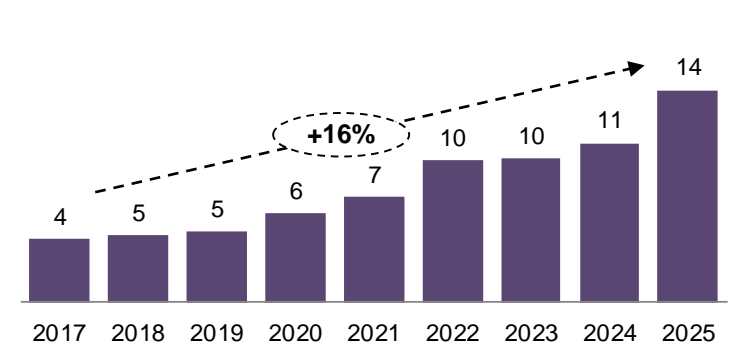
**Mercado eólico global
(GW instalados /año)¹**



**Mercado eólico global excl. China
(GW instalados/año)¹**



**Mercado eólico global OF
(GW instalados/año)¹**



% TCAC 2017-2025E

» El IPCC² ha solicitado cambios urgentes para mantener los incrementos de las temperaturas entre 1,5°C y 2°C; estos cambios son asequibles y factibles y se encuentran dentro de los compromisos más ambiciosos del Acuerdo de París

» Progreso en los objetivos a largo plazo de offshore con el avance de las subastas en los nuevos mercados

1) Fuente: MAKE Market Outlook Q3 18.
 2) IPCC: Intergovernmental Panel on Climate Change: Grupo Intergubernamental de Expertos sobre el Cambio Climático.

Nuestras guías para FY 19

Guías FY 19

	FY 18	FY 19 E ¹
Ventas (M€)	9.122	10.000 – 11.000
Margen EBIT pre-PPA y costes I&R (%)	7,6%	7%-8,5%

- 1) Estas guías excluyen los cargos relacionados con asuntos legales y regulatorios y asumen tipos de cambio constante.
 2) Cobertura de ventas: cartera de pedidos (€) de FY 19 dividida por el promedio de la guía de ventas proporcionada para FY 19: de 10K M€ a 11K M€.

Comentarios

- Cobertura de ventas FY 19 de un 80%²
- Sinergias adicionales: 1,2% de las ventas al final de FY 19 incluidos en las expectativas de margen
- Impacto estimado de la amortización del valor razonable del inmovilizado inmaterial procedente del PPA de 250 M€ para FY 19
- Costes de integración y reestructuración esperados de 130 M€ en FY 19
- Se espera una fuerte estacionalidad durante todo el año con un segundo semestre más fuerte debido a la estacionalidad de ejecución de los proyectos y a los programas de optimización
- Rango de guías de margen en base a:
 - Los vientos en contra de FY 19 inc. precios de materias primas y volatilidad en mercados emergentes
 - Medidas de productividad y velocidad de ejecución del programa de transformación

Preparados para la fase 2 del programa L3AD2020



Pico de cartera de pedidos y mejora del posicionamiento competitivo para asegurar el crecimiento futuro

- Cartera de pedidos de 23K M€, +10% a/a, y cobertura de ventas FY 19 de un 80%¹
- Entrada de pedidos LTM: 12K M€, +9% a/a y Book-to-Bill de 1,3x

Guías de FY 18 cumplidas y guías de FY 19 establecidas

- Ventas de FY 18 de 9,1K M€ y margen EBIT pre PPA y costes I&R de 7,6%
- Caja financiera neta de 615 M€ a Septiembre FY 18
- Ventas FY 19 entre 10K M€ y 11K M€ con un EBIT pre PPA y costes I&R de entre 7%-8,5%

Programa L3AD2020: fase “Fusión y Estabilización” completa

- Programa totalmente operativo y ganando terreno en los cuatro módulos: Crecimiento, Transformación, Digitalización y Gestión del Cambio
- El módulo de transformación es crítico para compensar las caídas de precios

Las perspectivas del sector siguen siendo fuertes

- En particular en offshore debido a la importante tracción en nuevos mercados (Taiwán, Francia y EE.UU.)

1) Cobertura de ventas: cartera de pedidos (€) de FY 19 dividida por el promedio de la guía de ventas proporcionada para FY 19: de 10K M€ a 11K M€.

Creación de valor más allá de FY 18 asegurado por una estricta gestión financiera

Crecimiento de la línea de ventas

- Crecer en MW y en EUR más rápido que el mercado
- **Book to Bill > 1** cada año

Mejora de la eficiencia del capital

- **ROCE: 8-10%**
- **Política de dividendos:**
25 % del beneficio neto



Gestión financiera

Impulso de la rentabilidad

- Margen **EBIT** pre PPA y costes de integración y reestructuración: **8-10%**

Refuerzo del balance y de la gestión caja.

- **CAPEX** < 5% de las ventas y una tasa de reinversión de ~ 1
- **Capital circulante** < 2% de las ventas
- **Tasa de conversión de caja** (excl. Adwen) > 1 – crecimiento
- **Deuda financier neta/ EBITDA** < 1,0x

Glosario y Definiciones para Medidas Alternativas de Rendimiento

La definición y conciliación de las medidas de rendimiento alternativas (MAREs) que se incluyen en esta presentación se divulgan en el documento del Informe de actividad asociado a estos resultados. Este glosario contiene un resumen de los principales términos y MAREs utilizados en este documento pero no reemplaza las mencionadas definiciones y conciliaciones.

Ratio Book-to-Bill: ratio de contratación nueva (MW) sobre actividad o ventas (MWe) en un periodo dado. La evolución del ratio Book-to-Bill da una indicación de la tendencia del volumen de ventas a futuro. El ratio Book-to-Bill también puede definirse en términos monetarios como el ratio de contratación nueva (en euros) sobre ventas (en euros).

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).

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): calcula 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 (neto).

EBIT pre PPA, y antes de gastos de integración y reestructuración: resulta de excluir del EBIT los costes de integración y reestructuración relacionados con la fusión y el impacto de la amortización del valor razonable de los activos intangibles procedentes del PPA (asignación precio de compra).

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.

Glosario y Definiciones para Medidas Alternativas de Rendimiento

Flujo de Caja libre: es el resultado de sustraer las inversiones de capital (CAPEX) de la generación de caja operativa. Indica los fondos que quedan disponibles para la distribución de dividendos, recompra de acciones, amortización de deuda y otras actividades corporativas no ligadas a la actividad ordinaria.

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

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.

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).

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