

FY 19

RESULTADOS

5 de noviembre de 2019

SIEMENS Gamesa
RENEWABLE ENERGY



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.

Las declaraciones a futuro y guías incluidas en este documento reflejan la previsión de Siemens Gamesa excluyendo los posibles efectos de la conclusión satisfactoria del acuerdo recientemente anunciado para adquirir activos clave de Senvion (sujeto a aprobaciones regulatorias) y los efectos particulares que puedan tener los planes anunciados por Siemens AG respecto a su participación en Siemens Gamesa Renewable Energy, S.A. (hecho relevante con número de registro en la CNMV 277864).

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 (MAREs)

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 y a resultados previos. El glosario de términos también se incluye en el Informe de Actividad asociado a estos resultados.

SGRE está totalmente comprometida con un desarrollo sostenible y con los más estrictos principios ESG¹

- Para 2020...
- Más de 250MtCO₂eq. de ahorro anual para los clientes
 - Aceptación del Código de Conducta por parte de nuestros proveedores principales (80% del volumen de compras anual)
 - El 100% de los proveedores estratégicos deben ser evaluados y/o auditados en conformidad con el Código de Conducta

- Para 2025...
- Neutralidad de carbono
 - Aumento del 10% en eficiencia energética
 - Aumento del 10% en la eficiencia de los residuos
 - Reducción del 10% en residuos a vertedero
 - Reducción del 10% en residuos peligrosos

Comprometidos con el respeto a los derechos humanos y el medio ambiente ...



Caring for Climate



... y parte de los principales índices de ESG

MEMBER OF
Dow Jones Sustainability Indices

In collaboration with  a RebecoSAM brand

Corporate ESG Performance
RATED BY **ISS ESG** 

FTSE4Good 

ECPI  Sense in sustainability

Global Challenges Index 

STOXX
EURO STOXX® Sustainability

included in **ETHIBEL** SUSTAINABILITY INDEX
EXCELLENCE Europe

1) ESG: criterios ambientales, sociales y de gobernabilidad por sus siglas en inglés.

Claves del periodo FY 19



SIEMENS Gamesa
RENEWABLE ENERGY

Claves del periodo FY 19



Consecución de guías en un entorno de mercado muy competitivo y con tensiones geopolíticas

- Ventas: 10.227 M€, +12,1% a/a
- Margen EBIT pre PPA y costes de I&R: 7,1%¹
- 4T 19 ha sido el trimestre más fuerte desde la fusión



Visión a largo plazo sin cambios, con factores adversos a corto plazo que retrasan el retorno a un nivel de márgenes normalizado

- **Alto potencial del sector eólico confirmado.**
Posición de liderazgo de SGRE



Récord en actividad comercial dentro de una estrategia de crecimiento rentable

- Cartera de pedidos: 25,5K M€, +11,9% a/a
- Entrada de pedidos: 12,7K M€ en FY 19, +7,4% a/a



Balance sólido con posición de caja neta de 863 M€, +248 M€ a/a²

- Calificación de grado de inversión de S&P, Moody's y Fitch
- Optimización continua de la estructura de deuda: reducción de la deuda bruta en c. 1.000 M€ a/a

1) EBIT pre PPA y costes de I&R excluye el impacto de PPA en la amortización de intangibles: 266 M€ y costes de integración y reestructuración de 206 M€ en el FY 19.

2) El cambio en la posición de caja neta antes del uso de provisiones de Adwen de 180 M€ y el pago de dividendos de 17 M€ alcanzó 445 M€.

Los éxitos de hoy aseguran nuestro futuro crecimiento

ON: India



- **Entrada de pedidos de 1,2 GW en 4T 19**, llevando el total del **FY 19 en India a 1,8 GW**, +21% a/a
- **Grandes pedidos con clientes relevantes** como Alfanar, Adani y SPRNG
- **Récord de entrada de pedidos en AEG ON en 4T 19** (3.147 MW) alcanzando un total de 9.389 MW en el FY 19

OF: Hornsea 1



- 174 aerogeneradores Offshore Siemens Gamesa instalados en Hornsea 1, Reino Unido, la **instalación eólica Offshore más grande del mundo**. Con una capacidad de **1.200 MW**, puede suministrar electricidad a más de 1 millón de hogares
- Todos los aerogeneradores **instalados de forma segura y en tiempo récord**
- Después de un año de actividad punta, SGRE mantiene el liderazgo: **12 GW en pedidos firmes y condicionales** a 30 de septiembre

SE: Activos de Senvion¹



- Adquisición de activos clave de Senvion: (i) **negocio de Servicios Onshore en Europa**, (ii) **fábrica de palas en Portugal** y (iii) **toda la cartera de IP²**
- La **posición competitiva de SGRE en Europa queda reforzada** gestionando a la vez riesgos y complejidad
- En línea con la estrategia de crecimiento en Servicios de mantenimiento de otros OEM, comunicada en el CMD

1) Cierre de la operación sujeto a ciertas condiciones precedentes, como las aprobaciones regulatorias correspondientes.
2) Propiedad intelectual, por sus siglas en Inglés.

Operación con Senvion: oportunidad de crecimiento en Servicios, definiendo el siguiente paso en la consolidación¹

<p>Alcance de la operación atractivo</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Negocio de Servicios Onshore en Europa ▪ Fábrica de palas de Vagos ▪ Cartera completa de IP²
<p>Sólido racional estratégico</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Expansión en negocio de Servicios de alta rentabilidad ▪ Reducción de dependencia de la cadena de suministro de Asia
<p>Priorización de la gestión de riesgos</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ La operación incluye solo activos de bajo riesgo ▪ Derecho de rescisión en caso de deterioro del negocio
<p>Precio atractivo</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Precio de compra del capital: 200 M€³. Impacto en endeudamiento muy limitado ▪ Múltiplo resultante muy atractivo para los activos
<p>Contribución financiera significativa</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ 2020: impacto limitado en EBIT pre PPA y costes de I&R ▪ 2022+: > 50 M€ de EBIT pre PPA y costes de I&R ▪ Préstamos “bullet” (amortización a vencimiento) verdes de 240 M€ asegurados

1) Cierre de la operación sujeto a ciertas condiciones precedentes, como aprobaciones regulatorias.

2) Propiedad intelectual, por sus siglas en Inglés.

3) El precio de compra de las acciones excluye provisiones, “carve-out” (segregación) y costes de integración y reestructuración por c. 150 M€. Salida de caja esperada principalmente en años 1 y 2.

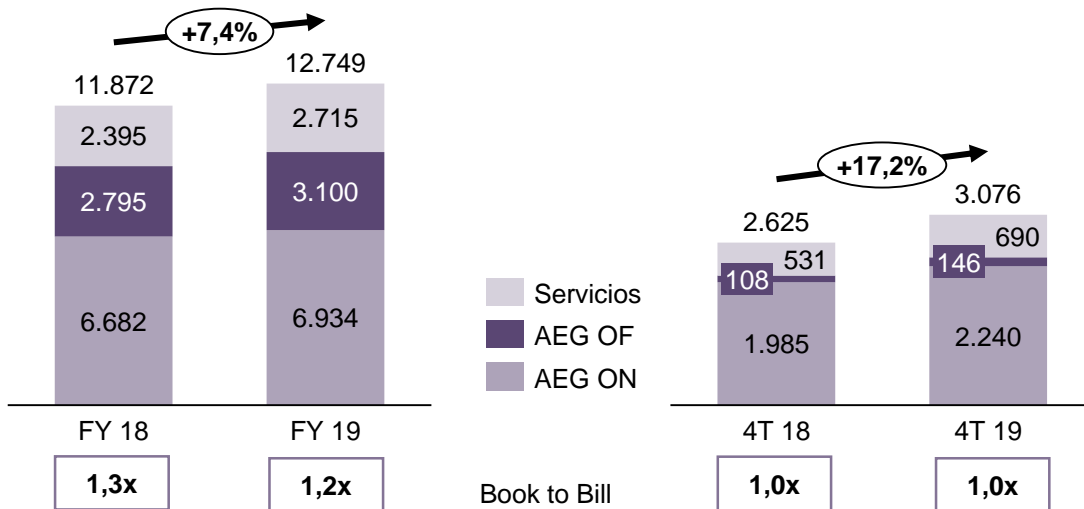
Actividad comercial



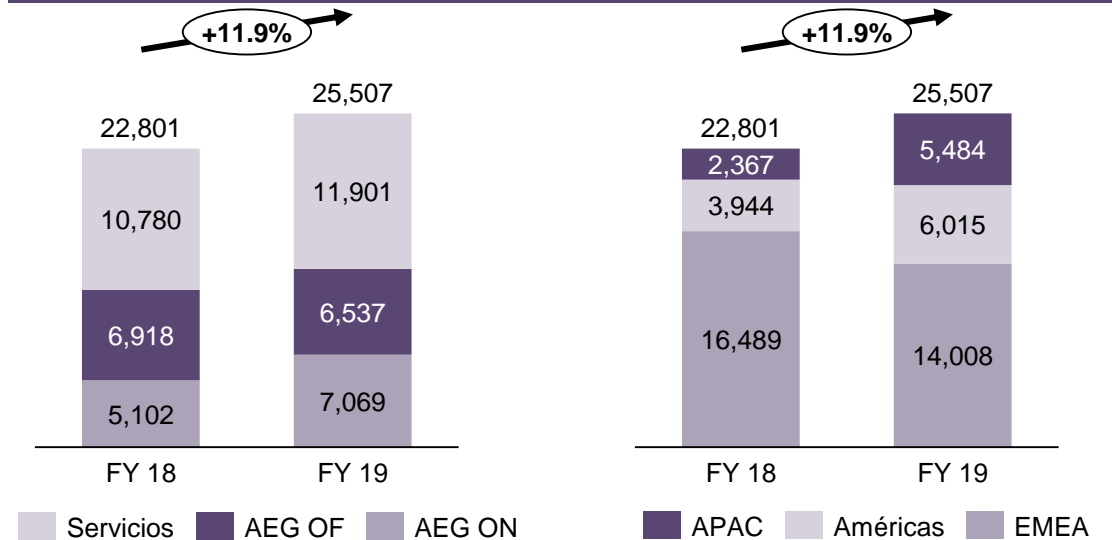
SIEMENS Gamesa
RENEWABLE ENERGY

Récord de cartera de pedidos: 25,5K M€, +11,9% a/a, impulsado por una fuerte entrada de pedidos en el FY 19: 12,7K M€, +7,4% a/a

Entrada de pedidos¹ LTM y 4T (M€)



Cartera de pedidos (M€)



Fuerte crecimiento en los tres negocios, con un crecimiento anual de doble dígito en Offshore (+10,9% a/a) y Servicios (+13,4% a/a) en FY 19. **Entrada de pedidos del Grupo de 12,7K M€ en FY 19**

- **Book-to-Bill del Grupo en FY 19: 1,2x**

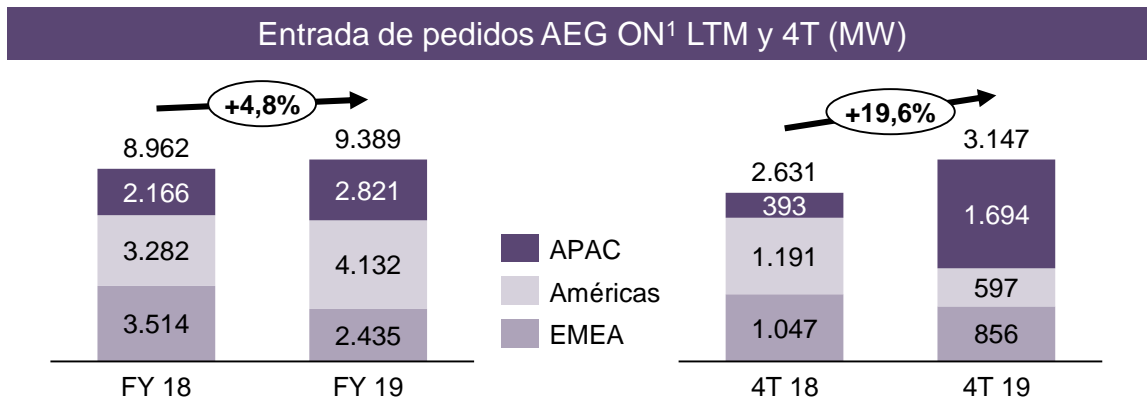
Tendencia de crecimiento confirmada con mayor visibilidad

- **Cobertura del 90%²** en el punto medio de la guía de ventas

Exposición por regiones y países diversificada

1) La entrada de pedidos de AEG ON incluye pedidos solares de 2 M€ en 4T 19, 0,6 M€ en 3T 19, 33 M€ en 2T 19, 6 M€ en 1T 19, y 9 M€ en 3T 18.
 2) Cobertura de ventas: cartera de pedidos (€) a septiembre 19 para la actividad de ventas de FY 20 dividida entre el rango de la guía de ventas FY 20 de 10,2K M€ a 10,6K M€.

Entrada de pedidos de AEG ON récord en 4T 19: 3,1 GW, +19,6% a/a

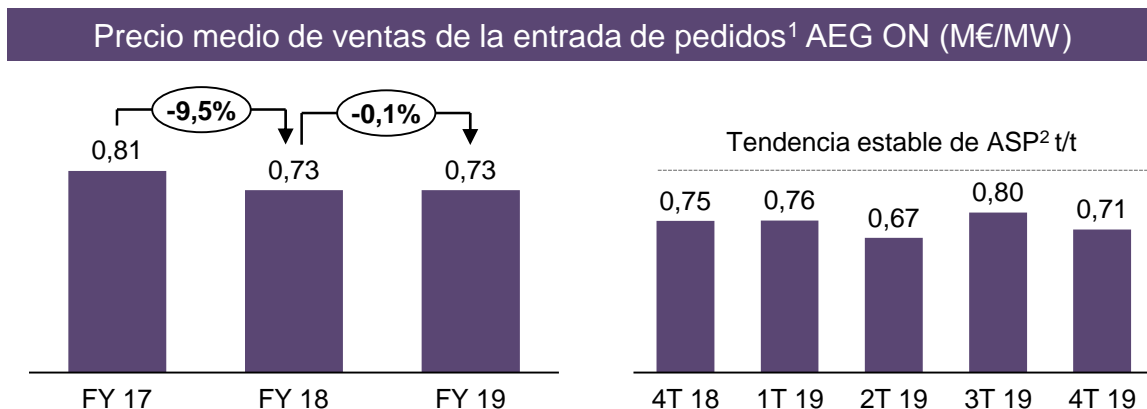


Actividad comercial en el FY 19 impulsada por América y APAC

- EE.UU. con 2,5 GW (27%) e India con 1,8 GW (20%) son los principales contribuidores seguidos de Chile y China (ambos con el 7%)

Récord en actividad comercial en el 4T 19 impulsada por APAC

- Entrada de pedidos de 1,2 GW en India (38%), seguido por Chile (12%), China (9%) y Suecia (8%)
- Continúa la buena aceptación de la SG 4.X: 369 MW en Chile, 189 MW en China y 162 MW en EE.UU. en 4T 19

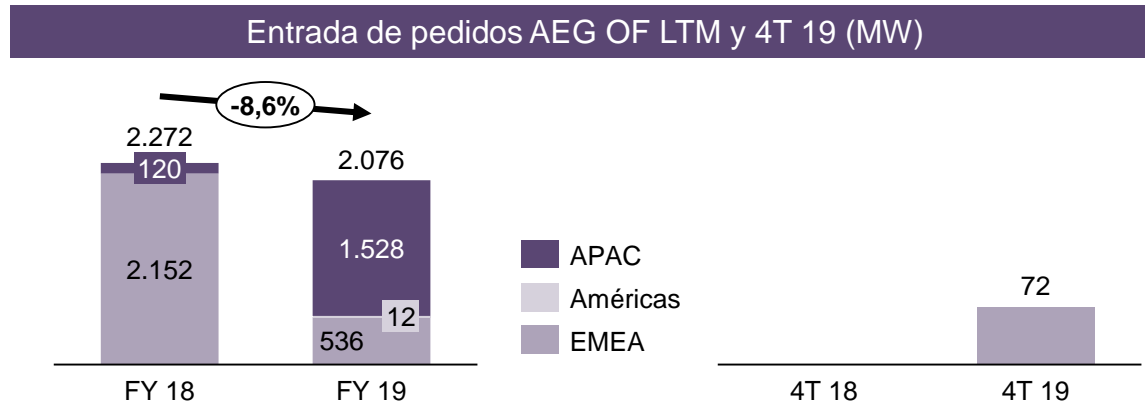


Continúa la estabilización de precios de mercado

- Reducción del ASP 4T 19 a/a impulsado por un mix regional diferente, con una mayor contribución de APAC (China e India)
 - 4T 19 ASP excluyendo China: 0,74 M€/MW

1) La entrada de pedidos AEG ON (MW) y el precio medio venta de AEG ON sólo incluye pedidos eólicos.
 2) La fluctuación trimestral del ASP (Precio medio de venta) está influenciada por el mix regional y de alcance de proyectos.

Entrada de pedidos AEG OF impulsada por los contratos adjudicados en Taiwán

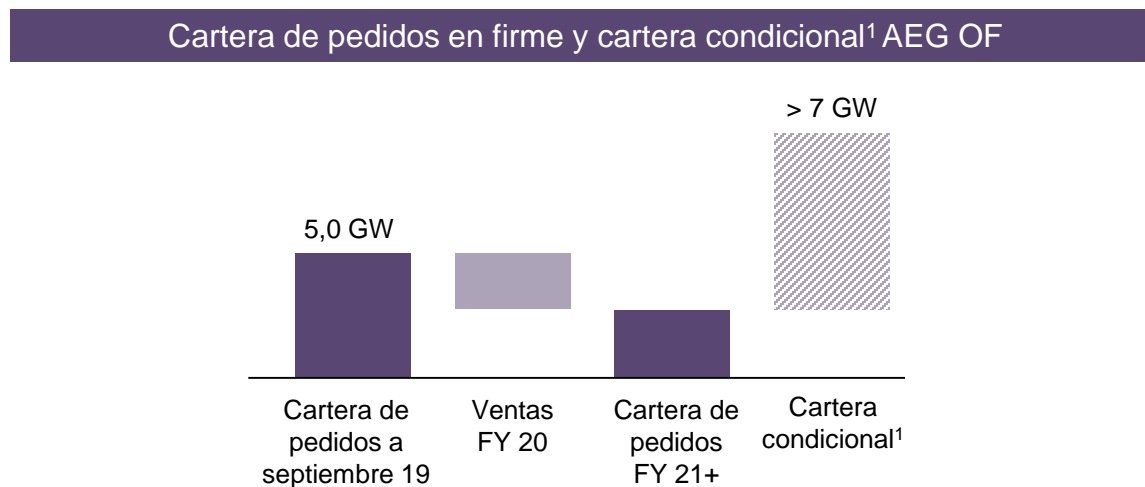


Fuerte desempeño en nuevos mercados Offshore en FY 19

- 1,5 GW de pedidos en firme en Taiwán (Yunlin y Greater Changhua 1 y 2)

Actividad comercial en 4T (FY 19 y FY 18)

- Refleja la volatilidad estándar del mercado Offshore



Posicionamiento competitivo líder reflejado en la fortaleza de la cartera de pedidos en firme y de la cartera condicional

- **Cartera de pedidos total de 6,5K M€ (5 GW)**
- **Cartera condicional¹ de más de 7 GW**
 - Francia: 2,5 GW
 - Países Bajos: 1,9 GW
 - EE.UU.: 1,7 GW
 - Otros: 1,2 GW

1) La cartera condicional se compone de acuerdos de suministro preferente y de pedidos condicionales, los cuales no forman parte de la cartera de pedidos Offshore de SGRE.

Resultados FY 19 e indicadores clave



Grupo consolidado – Cifras clave FY 19 y 4T 19 (julio-septiembre)

M€	FY 18	FY 19	Var.	4T 19	Var.
Ventas del Grupo	9.122	10.227	12,1%	2.944	12,4%
EBIT pre PPA y costes de I&R	693	725	4,6%	250	16,2%
Margen EBIT pre PPA y costes de I&R	7,6%	7,1%	-0,5 p.p.	8,5%	0,3 p.p.
Amortización de PPA ¹	306	266	-12,9%	67	0,8%
Costes de integración y reestructuración	176	206	16,8%	116	52,9%
EBIT reportado	211	253	19,8%	67	-8,2%
Resultado del ejercicio atribuible a los accionistas de SGRE	70	140	100,0%	52	104,1%
CAPEX	415	498	83	181	25
CAPEX/ventas (%)	4,6%	4,9%	0,3 p.p.	6,2%	0,2 p.p.
Capital circulante	-542	-833	-291	-833	-291
Capital circulante/ventas LTM (%) ²	-5,9%	-8,1%	-2,2 p.p.	-8,1%	-2,2 p.p.
Provisiones ³	2.445	2.177	-268	2.177	-268
(Deuda)/caja neta	615	863	248	863	248
(Deuda) neta/EBITDA LTM ²	0,72	0,96	0,24	0,96	0,24

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

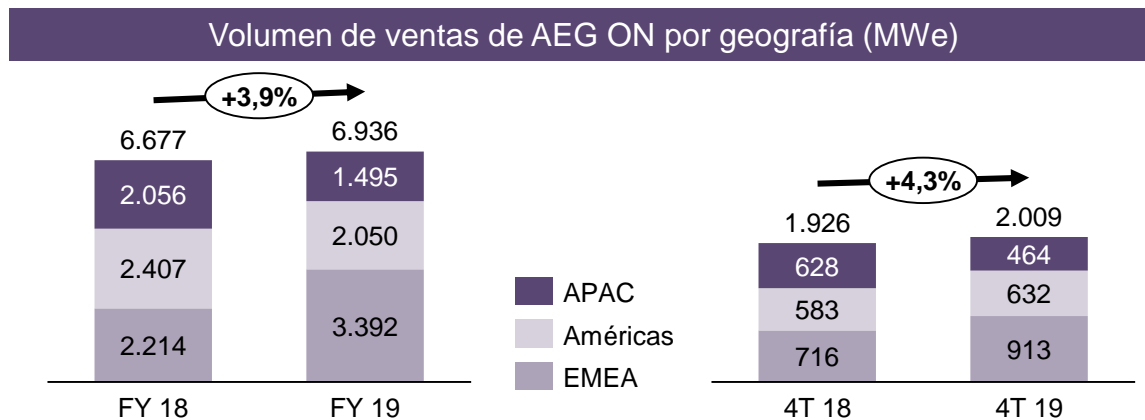
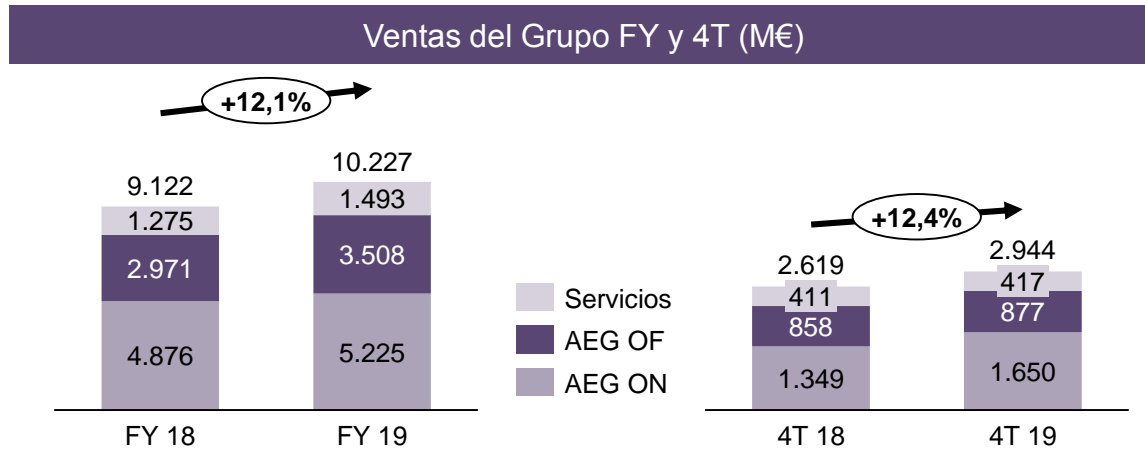
2) Ventas LTM: 10.227 M€; EBITDA LTM: 899 M€.

3) Dentro de las provisiones del Grupo, las provisiones de Adwen son 696 M€.

4) Impacto positivo por la regulación fiscal en India compensado por el efecto del tipo de interés de la corona danesa y el Euro en el valor actualizado neto de las provisiones.

- Crecimiento de las **ventas** impulsado por un fuerte desempeño en todas las unidades de negocio, con una actividad récord en Offshore
- El **impacto de la reducción de los precios** en la cartera de pedidos (Onshore, Offshore y Servicios) **se compensa con el programa de transformación**
- Crecimiento en **costes de I&R** derivados de la aceleración en la simplificación de producto
- El **beneficio neto reportado** se duplica a/a, debido a un mayor EBIT y menor gasto fiscal, parcialmente compensado con un mayor coste financiero⁴
- **CAPEX** de 498 M€, 4,9% de las ventas, en línea con el objetivo (< 5%)
- Las **provisiones** se redujeron en 268 M€ a/a debido a las salidas relacionadas con Adwen (180 M€) y las reversiones ordinarias impulsadas por las mejoras en la plataforma de producto y en Servicios. Las provisiones se han reducido en 35 M€ t/t, con 62 M€ de reducción en provisiones de Adwen
- **Caja neta:** 863 M€ debido a la mejora del flujo de caja operativo bruto y del capital circulante
 - Reducción en la **deuda bruta** de c. 1.000 M€, optimizando el balance del grupo

Crecimiento de las ventas impulsado por un desempeño positivo de todas las unidades de negocio



Ventas **AEG ON FY 19** (+7% a/a) afectado positivamente por una mayor actividad de instalación y por el mix regional: mayor contribución de EMEA. **4T 19** (+22% a/a) impactado por mayor volumen de instalaciones

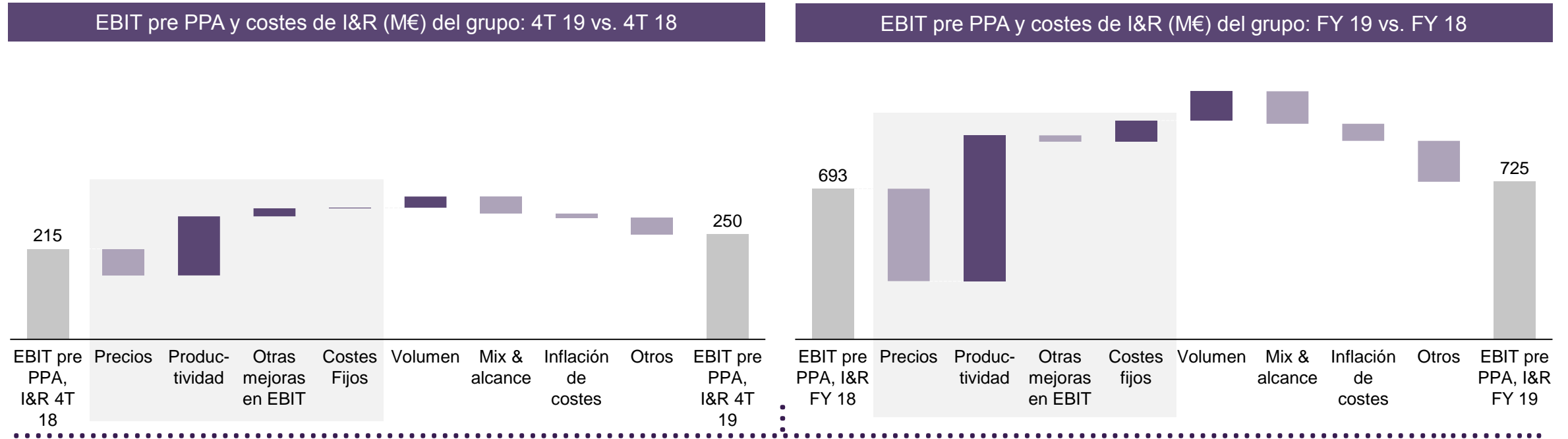
Ventas **AEG OF FY 19** (+18% a/a) derivado del récord en nivel de actividad (2,6 GWe). **4T 19** (+2% a/a) por el mayor nivel de instalaciones, compensado parcialmente por precios competitivos

Ventas de **Servicios FY 19** (+17% a/a) impactadas por contratos de mantenimiento y soluciones de valor añadido. **4T 19** (+1% a/a) influenciado por menores ventas de repuestos y soluciones de valor añadido

Volumen de ventas **AEG ON (MWe) en FY 19** crece +4% a/a con un fuerte crecimiento en EMEA compensado por la caída en APAC y Américas (Latinoamérica). Los mayores contribuidores al volumen de ventas son:

- FY 19: EE.UU. (24%), España (17%), seguidos por India y Noruega (13% cada uno)
- 4T 19: EE.UU. (22%), India (18%), España (12%) y Noruega (10%)

El programa de transformación L3AD2020 compensa el impacto de los de precios

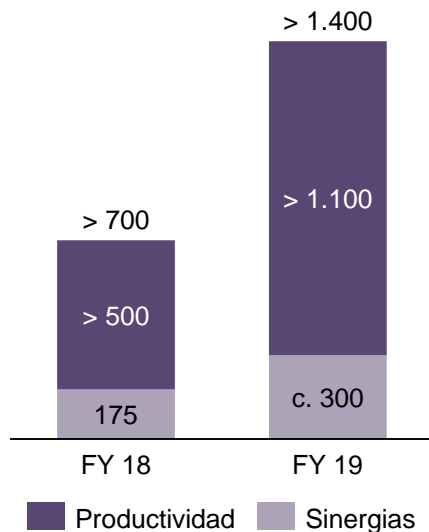


EBIT pre PPA y costes de I&R impactado principalmente por:

- (-) Reducción de los precios en la cartera de pedidos del Grupo
- (+) Productividad y sinergias
- (+) Volumen
- (-) Impacto negativo del mix de proyectos y alcance en 4T y FY 19

L3AD2020: mejora continua en productividad en FY 19 a pesar de los retos en el mercado de suministro

Programa de transformación
- Ahorro acumulado (M€)



Productividad recurrente en FY 19 de más de 700 M€, en línea con los objetivos del CMD

- Sinergias por encima de 120 M€ o c. 1% de ventas

Programa de transformación L3AD2020 según lo planeado, con un ahorro acumulado > 1,4K M€ en FY 18 y FY 19 de un objetivo total de 2K M€ en el horizonte a 3 años (FY 18 – FY 20)

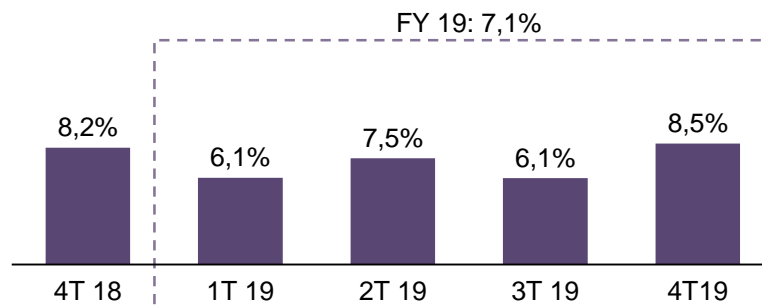
Retos externos impactan el coste del producto y requieren aceleración del programa de transformación L3AD2020 iniciada:

- Las guerras comerciales afectan las decisiones sobre el origen de los suministros, derivando en opciones menos favorables
- Las acciones de salvaguarda Europeas están añadiendo complejidad al coste de los materiales

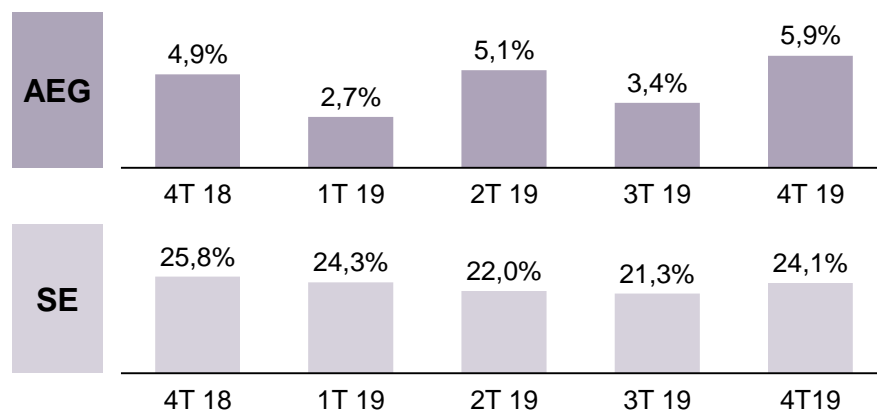
Los cambios en la cadena de suministro están lanzados

Fuerte ejecución en 4T 19

Margen EBIT pre PPA y costes de I&R



Desglose por segmento



El margen EBIT pre PPA y costes de I&R de FY 19 refleja:

- Impacto de las **caídas de precios** en la cartera de pedidos, **compensado por el programa de transformación L3AD2020**
- Impacto **positivo** por **mayor volumen de ventas**
- Impacto **negativo** por **mix y alcance**
- **Retos en la ejecución** en AEG ON, especialmente en el norte de Europa e India

El margen EBIT pre PPA y costes de I&R de 4T 19 refleja:

- **Fuerte ejecución:** mayor margen del grupo en los últimos 8 trimestres
- **Continúa la compensación de la caída de precios** a través del programa de transformación
- Impacto **negativo** por **mix y alcance**

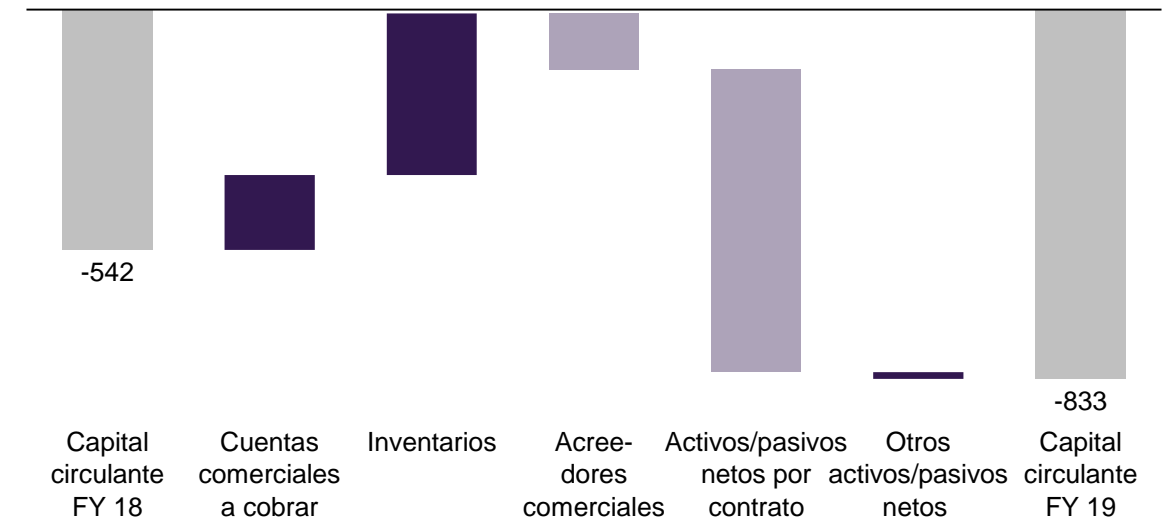
Sólido desempeño por el programa de capital circulante, los anticipos de pedidos y los hitos de ejecución

Evolución trimestral del capital circulante (M€)

M€	4T 18	1T 19	2T 19	3T 19	4T 19
Cuentas comerciales a cobrar	1.139	1.135	1.171	1.460	1.308
Inventarios	1.499	1.925	2.006	2.044	1.864
Activos netos por contrato (pasivos)	-101	-307	-220	-315	-783
Otros activos netos por contrato (pasivos)	-321	-224	-242	-217	-336
Acreedores comerciales	-2.758	-2.557	-2.505	-2.733	-2.886
Capital circulante	-542	-27	211	238	-833
como % de las ventas	-5,9%	-0,3%	2,2%	2,4%	-8,1%

Objetivo de capital circulante sobre ventas: < 2%

Evolución anual del capital circulante (M€)



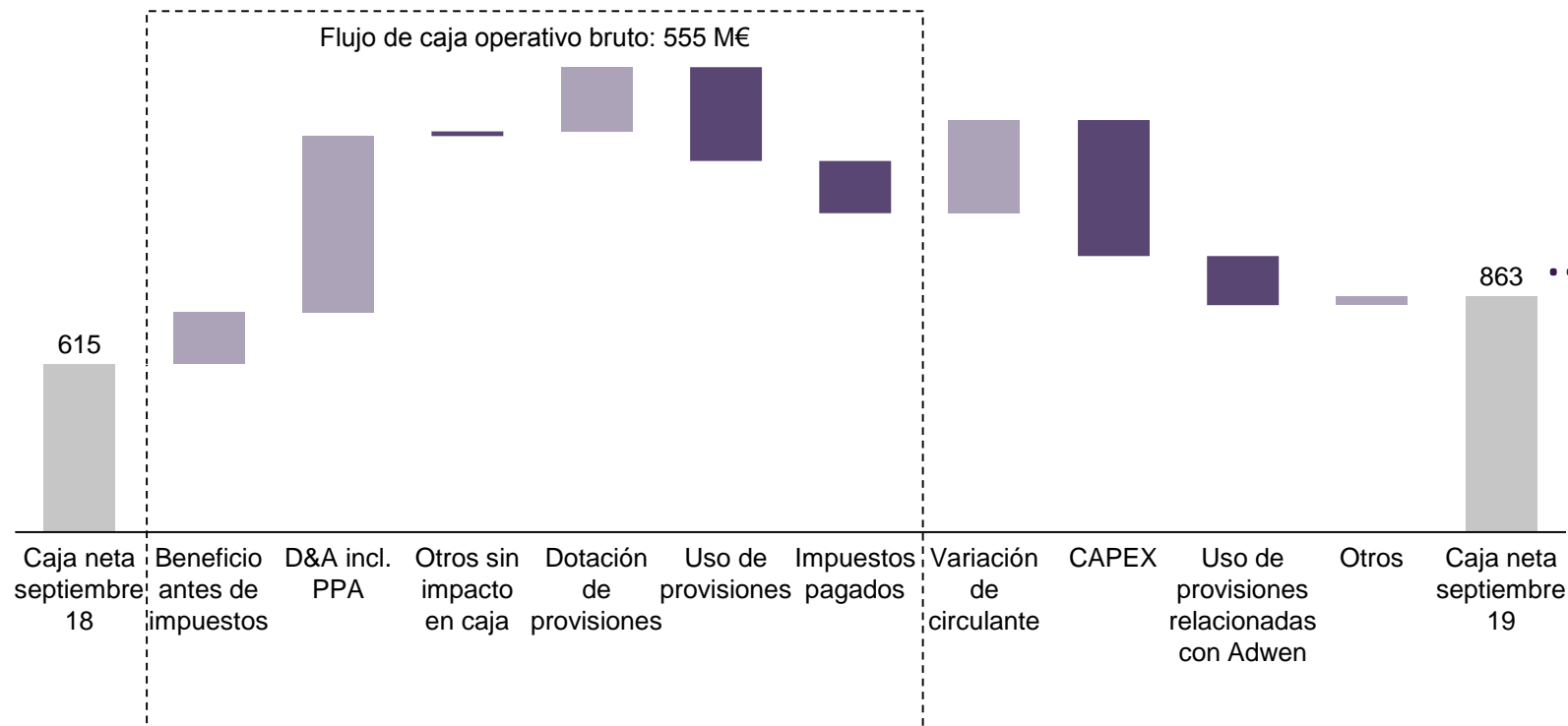
Variación del capital circulante:

- Mejora de 1.071 M€ t/t por la concentración de actividad a final de año que se ejecuta en 4T 19
- Mejora de 291 M€ a/a derivado de los anticipos de pedidos, la renegociación de condiciones de pago, y los hitos de ejecución de proyectos

Continúa la gestión estricta del capital circulante con foco en inventarios y activos por contrato en FY 20

Aumento de la posición de caja neta en FY 19 impulsada por el flujo de caja operativo y la mejora del capital circulante

Variación de (deuda) neta/caja a/a en FY 19 (M€)



Caja neta de 863 M€, +248 M€ a/a, impulsado por la mejora del capital circulante (+341 M€ a/a)¹ y la generación de flujo de caja operativo (555 M€)

- **Variación trimestral en caja neta (+1.054 M€)** derivado de la ejecución de la concentración de actividad a final de año, y de la reversión de capital circulante correspondiente

CAPEX: 498 M€ en FY 19 y 181 M€ en 4T 19, invertido en utillaje, moldes de palas e I+D

Uso de provisiones relacionadas con Adwen: 180 M€ en el FY 19 y 62 M€ en 4T 19

1) Variación de capital circulante con efecto en flujo de caja.

Perspectivas y conclusión

Guías FY 19 conseguidas a pesar de la compleja situación del mercado

	FY 19E ¹	FY 19	
Ventas (en M€)	10.000 – 11.000	10.227	✓
Margen EBIT pre PPA y costes de I&R (en %)	7,0% - 8,5%	7,1%	✓



Desempeño en FY 19 en línea con las guías a pesar de la compleja situación del mercado: ralentización macro e incertidumbre política, volatilidad de los mercados emergentes y tensiones comerciales globales

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

Los factores adversos siguen afectando al desempeño del FY 20 en un año de transición pero el crecimiento de las ventas está asegurado

Guías ¹	FY 19	FY 20E ²
Ventas (en M€)	10.227	10.200 – 10.600
Margen EBIT pre PPA y costes de I&R (en %)	7,1%	5,5% - 7,0%

- **Alta visibilidad en las ventas del FY 20** con una cobertura del 90%³, 10 p.p. por encima de la cobertura para el FY 19 a 30 de septiembre de 2018
- **La guía de márgenes** refleja la actual transición de la industria, desarrollos específicos de la compañía y factores adversos externos
- Se espera concentración de la actividad a final de año
- Impacto del PPA de 260 M€ y de costes I&R de 200 M€

Otros objetivos

- **Objetivo CAPEX sobre ventas:** c. 6% de cara a un fuerte crecimiento en Offshore más allá de 2020 (inversiones en Francia y Taiwán), y a nuevas inversiones en tecnología Onshore

1) Las guías no incluyen el impacto de la adquisición de activos clave de Servion ni cualquier cambio en la composición del accionariado de SGRE.

2) Esta previsión excluye los cargos relacionados con asuntos legales y regulatorios y asumen tipos de cambio constantes.

3) Cobertura de ventas: cartera de pedidos (€) a 30 de septiembre 2019 para la actividad de ventas de FY 20 dividida entre el rango de la guía de ventas FY 20 de 10,2K M€ a 10,6K M€.

Las guías de rentabilidad del FY 20 reflejan la transición actual de la industria y el mix de ventas

Desarrollos del negocio

- **Evolución del mix de ventas** con menor contribución del atractivo negocio de AEG OF
- **Mix y alcance en AEG ON** con mayor contribución en ventas Onshore de regiones más competitivas: Américas (EE.UU.) y APAC (India y China)
- **Inversión en crecimiento con mayor I+D y CAPEX**
- **Programa de transformación según lo planeado, se espera que continúe compensando la tendencia de precios:** ahorro de 600 M€ en productividad en FY 20

Transición de la industria

- **Estabilización de precios ON**
- **Precios OF más competitivos** derivados de la ejecución de proyectos de subastas, dentro de una estructura racional de la industria
- **Tendencia de precios en Servicios sin modificación**
- **SGRE define el siguiente paso en la consolidación**

Factores adversos externos

- **Inflación en costes** derivada de la alta utilización de la cadena de suministro y las tensiones comerciales globales incluyendo los aranceles en EE.UU.
- **Desarrollo de la demanda eólica a corto plazo**, influenciado por la incertidumbre política y regulatoria en mercados maduros (España y Alemania) y la volatilidad en mercados emergentes (India, México y Brasil)
- **Incertidumbre sobre el Brexit**

Modelo de negocio con resiliencia gracias al mix en las unidades de negocio, la diversificación geográfica y la solidez del balance

Visión a largo plazo apoyada en crecimiento, la posición competitiva de SGRE, optimización de costes y tecnología

Dinámicas del mercado	SGRE
<p>Crecimiento</p> <p>La competitividad en costes y el compromiso con las energías renovables suponen un fuerte crecimiento en instalaciones:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ OF: TCAC 18-25 del 21% p.a.¹ ▪ ON en emergentes: TCAC 18-25 del 10% p.a.¹ 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Posición de liderazgo en segmentos de alto crecimiento: Offshore, Onshore en emergentes y Servicios, con el crecimiento de ventas del grupo impulsado por los mercados atractivos de Offshore y Servicios ▪ La operación con Senvion refuerza la posición competitiva en Servicios, negocio con alto crecimiento y altos márgenes, y contribuye a la estrategia de optimización de la capacidad de producción y de la cadena de suministro
<p>Competencia / Tecnología</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Hacia un mercado ON con 4 competidores globales ▪ Hacia un mercado OF con 3 competidores globales 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Nuevas plataformas de producto ya comercializadas: <ul style="list-style-type: none"> ▪ SG 10.0-193 ▪ SG 5.8-155/170 ▪ SGRE se beneficiará de la consolidación de la industria
<p>Precios / Costes</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Estabilización de precios ON ▪ Precios OF más competitivos por las subastas ▪ Tendencia de precios de Servicios sin cambios 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Optimización de la capacidad de producción y la cadena de suministro (Onshore) y extensión (crecimiento Offshore) ▪ Foco en reducción de costes incluyendo optimización de costes estructurales con reducción de personal de hasta 600 empleados en los próximos dos años². Continuidad del programa de transformación para incrementar la competitividad en costes
<p>Objetivos FY 22+: crecimiento por encima de la industria y margen EBIT pre PPA y costes I&R entre 8% y 10%</p>	

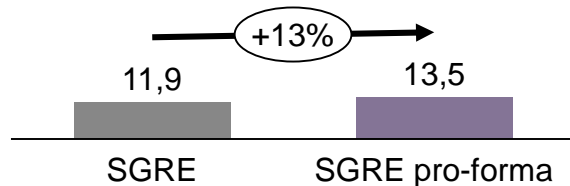
1) Wood Mackenzie 3T 2019: Global Wind Outlook.

2) El enfoque aplicado puede variar por país. Las conversaciones con los representantes de los empleados comenzarán inmediatamente y de acuerdo al correspondiente marco legal.

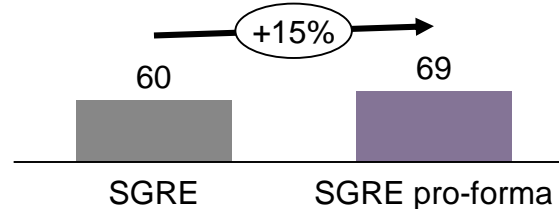
Fuerte contribución estratégica de la adquisición del negocio de Servicios y de la fábrica

Servicios¹

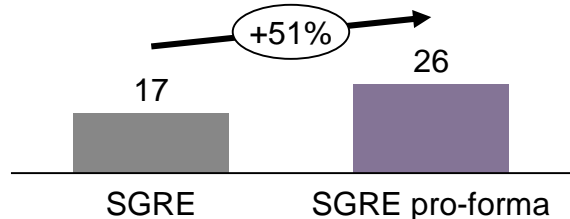
Cartera de pedidos (K M€)



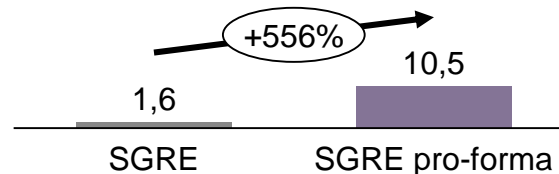
Flota total en mantenimiento (GW)



Flota en mantenimiento en Europa (GW)



Flota en mantenimiento otros OEM (GW)



Fábrica de palas Vagos

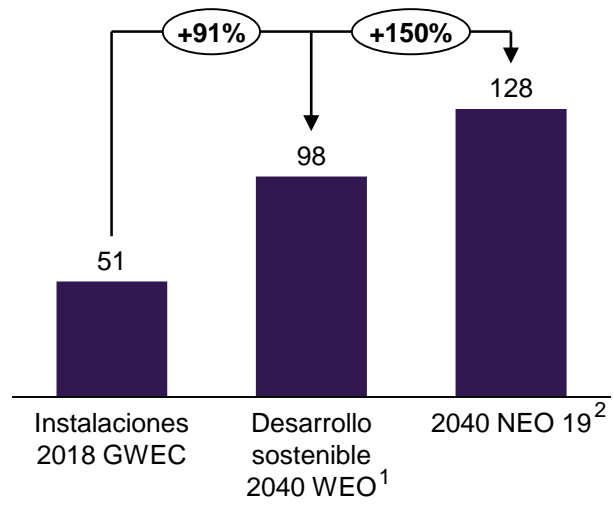
- Procesos “Best-in-class”, referentes en tiempos de ciclo y costes de fabricación
- Beneficios significativos por la gran escala: +1.300 palas al año de capacidad de producción
- Localización y logística premium para suministros a mercados Europeos

- Perímetro europeo estratégico
 - Crecimiento del 15% de la flota de SGRE Servicios, con un crecimiento de c. 50% en Europa
 - Elevando la estrategia y capacidades para oOEM al siguiente nivel, en línea con el módulo de crecimiento del L3AD2020
- Cartera de pedidos de 1,3K M€ excluida del perímetro de la operación derivado del perfil de los contratos (flota de c. 7 GW). Volumen adicional y para cubrir posibles cambios del perímetro antes del cierre de la transacción. **SGRE posicionada para competir por esos contratos de servicios** sujetos a renegociación
- Reducción de riesgos en cadena de suministro
 - Equilibrar “Make vs. Buy” en un mercado de suministro de palas ajustado
 - Reducción de suministros desde Asia en un entorno de dinámica comercial volátil
- Optimización significativa del coste en destino para proyectos en Europa

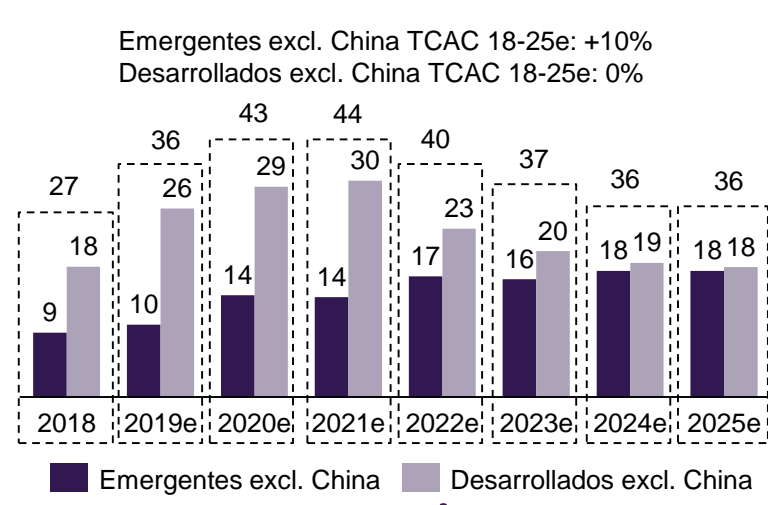
1) Contribución de Senvion basada en posición de cartera de pedidos a 14 de Octubre 2019.

Fuerte potencial de energía eólica confirmado. SGRE situado para beneficiarse de las fuentes de crecimiento

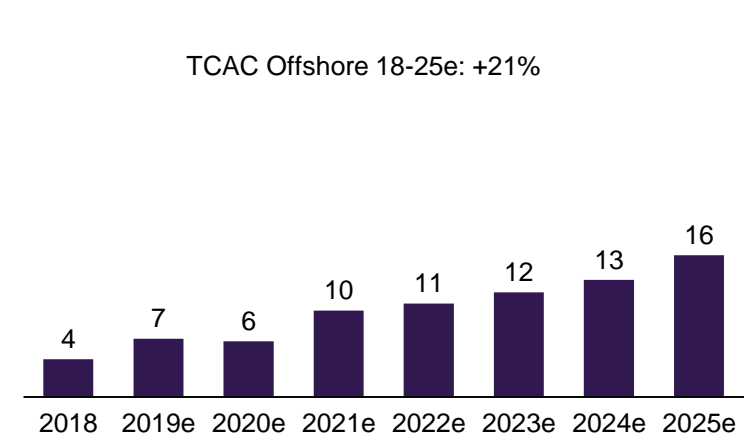
Promedio anual de instalaciones ON y OF 18-40e (GW)



Onshore excl. China (GW)³



Offshore (GW)³



Las instalaciones eólicas anuales promedio necesitan duplicarse para alcanzar un desarrollo sostenible

Inversión de 5,3 BN\$ en eólica hasta 2050²

Expansión en Offshore de 15 veces para alcanzar al menos 340 GW en 2040¹

- Offshore será la principal fuente de generación en Europa en 2040, con una cuota del 25% (comparado con menos de un c. 2% actual) y una base total instalada de 1.000 GW en 2050 (vs. c. 25 GW hoy)

SGRE está posicionado para liderar ya que los mercados Offshore y emergentes Onshore continúan impulsando el crecimiento de las instalaciones eólicas

1) IEA: Agencia Internacional de la Energía.
2) Bloomberg New Energy Finance.
3) Wood Mackenzie 3T 2019: Global Wind Outlook.

Conclusiones



Desempeño financiero en FY 19 en línea con las guías, a pesar de la compleja situación del mercado



El acuerdo para la adquisición de activos clave de Senvion¹ apoya la estrategia de crecimiento rentable en el medio plazo



Sólidas perspectivas de largo plazo del sector y la compañía sin cambios y con mayor visibilidad de crecimiento
Cartera de pedidos récord y bien diversificada de 25,5K M€



Guías FY 20 con crecimiento de ventas asegurado y una rentabilidad que refleja un año todavía de transición



CMD en primera mitad de 2020

1) Cierre de la operación sujeto a ciertas condiciones precedentes, como aprobaciones regulatorias.

Anexo



SIEMENS Gamesa
RENEWABLE ENERGY

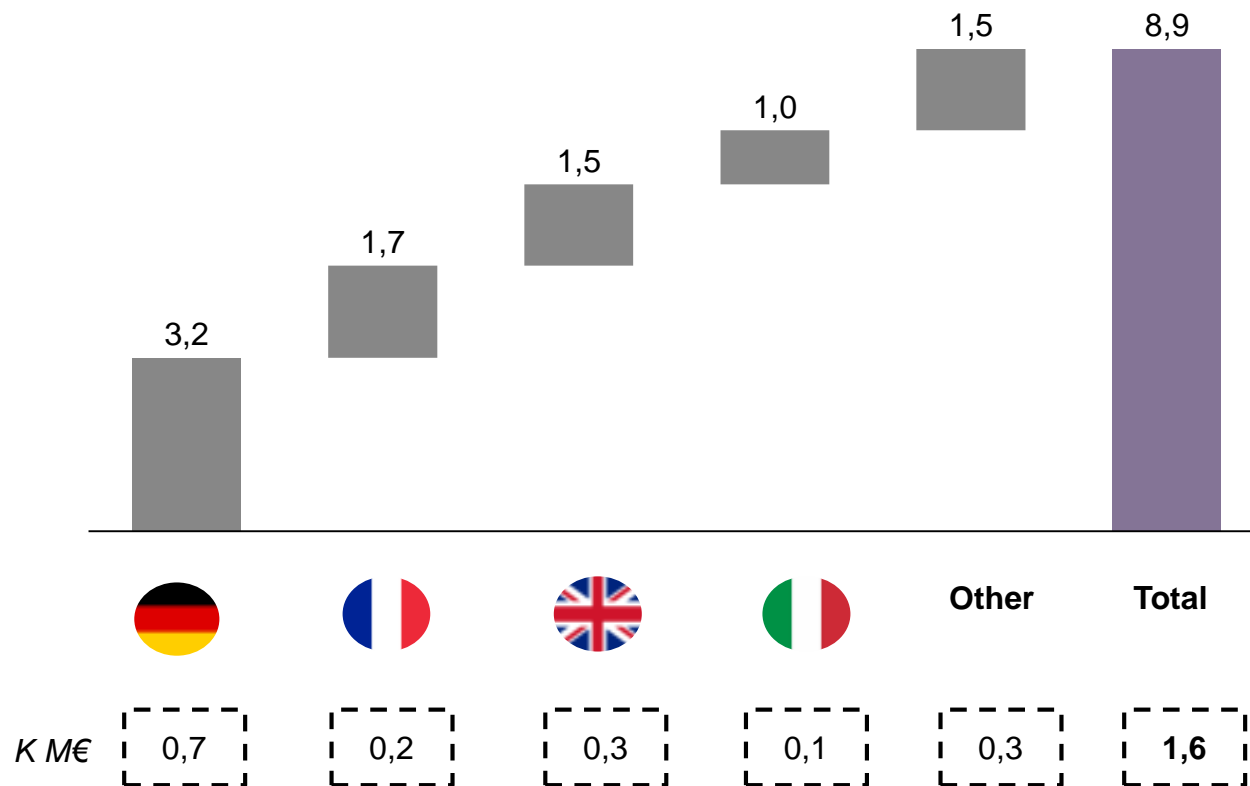
Calendario 4T 19



- ○ 6-7 de noviembre: Nueva York y Boston
- ○ 11 de noviembre: Frankfurt
- ○ 13 y 14 de noviembre: Londres
- ○ 15 de noviembre: Madrid
- ○ 28 de noviembre: Madrid (conferencia BME)
- ○ 4 de diciembre: Bilbao
- ○ 11 de diciembre: París
- ○ 12 de diciembre: Zúrich y Ginebra

Negocio de servicios atractivo en Europa considerando el perímetro¹

Perímetro objetivo: cartera de pedidos Onshore en Europa (GW) a 14 de Octubre 2019

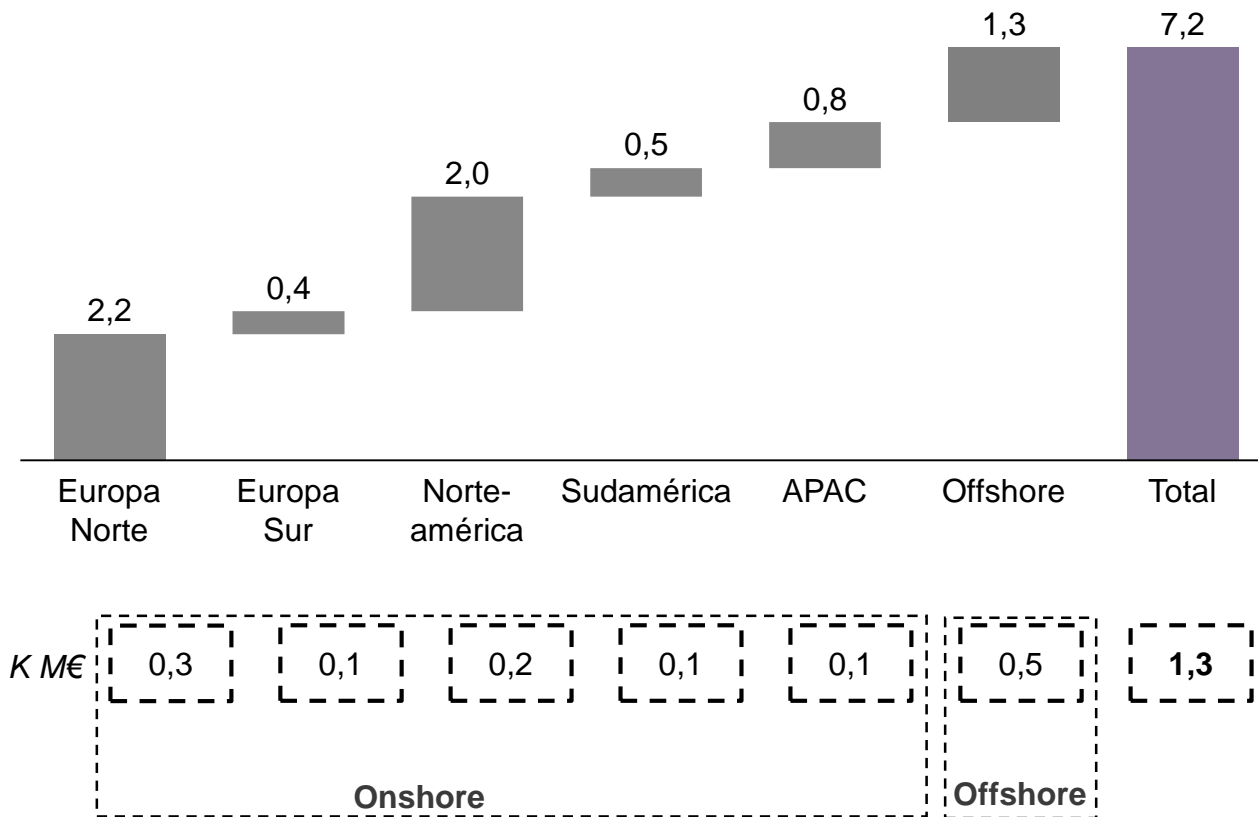


- 1,6K M€ en cartera de pedidos de Servicios Onshore en Europa dentro del objetivo (c. 9 GW)
- Claves del atractivo perímetro:
 - Márgenes brutos sólidos
 - Contrato con plazo medio de c. 10 años
 - Ratio de renovación histórico: +75%
- Mecanismo de ajuste de precio para cubrir potenciales deterioros materiales de la cartera de pedidos antes del cierre de la operación

1) Cierre de la operación sujeto a ciertas condiciones precedentes, como aprobaciones regulatorias.

Potencial incremento de volumen procedente de la renegociación de contratos de servicios fuera del perímetro¹

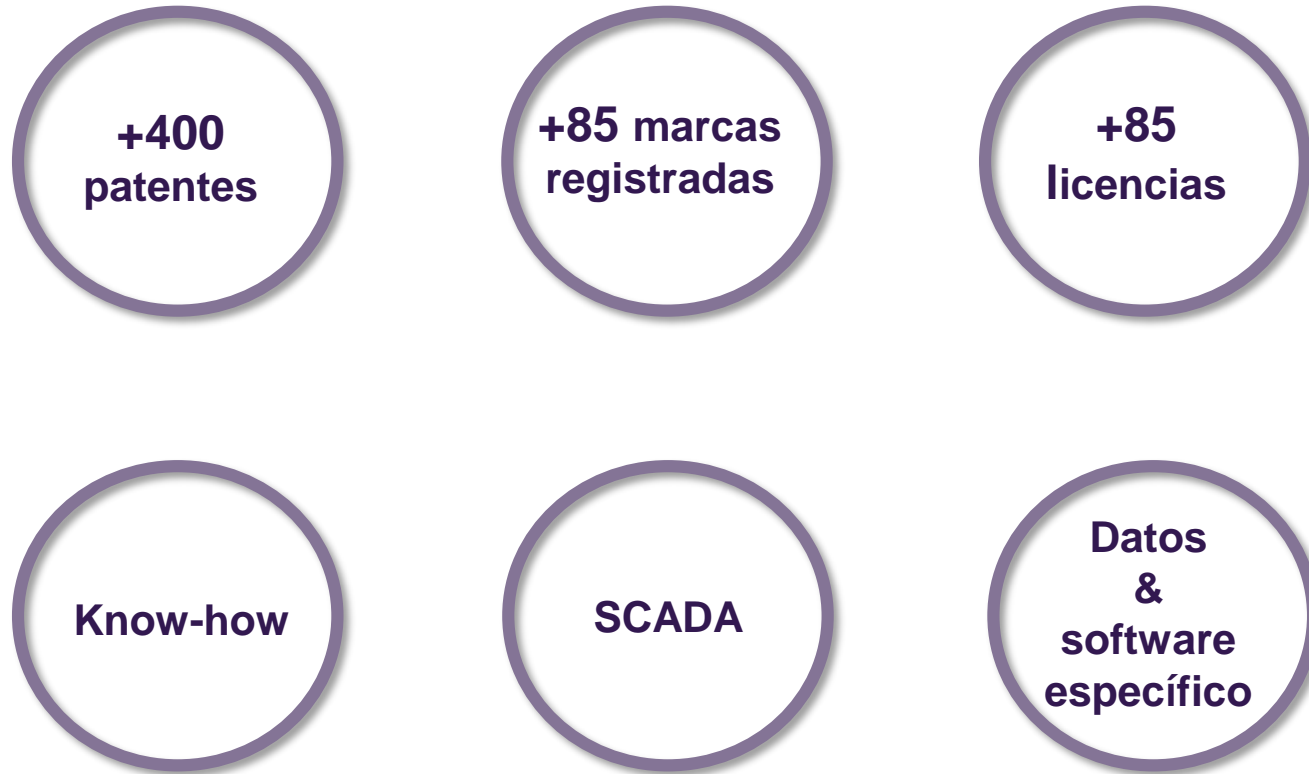
Cartera de pedidos de Senvion fuera del perímetro (GW) a 14 de Octubre 2019



- **1,3K M€ de cartera de pedidos excluidos del perímetro de la operación (flota de c. 7 GW)** debido al perfil de riesgo o complejidad de los activos
- SGRE preparada para competir por los contratos de servicios fuera del perímetro
- SGRE posicionada para ofrecer propuestas sólidas de largo plazo, sostenibles y de valor añadido para sus clientes

1) Cierre de la operación sujeto a ciertas condiciones precedentes, como aprobaciones regulatorias.

Mejora de la cartera de PI¹



- La cartera de PI de Senvion cubre la mayor parte de los mercados eólicos
- Beneficios clave para SGRE:
 - Apalancamiento para futuros desarrollos
 - Flota de Servicios
- Ejemplos de áreas de interés en Onshore
 - Sistemas anti / des-hielo
 - Pultrusión para carbono

1) Cierre de la operación sujeto a ciertas condiciones precedentes, como aprobaciones regulatorias.

Impacto financiero - Consideraciones¹

Precio de compra

- Precio de compra base: 200 M€
- Ajustes de precio de compra en base a cierre de cuentas: +15 M€ / -30 M€²

Impacto financiero

- Ventas en Servicios de c. 200 M€ del perímetro desde el año 1
- 2020: Impacto limitado en EBIT pre PPA y costes I&R
- 2022+: > 50 M€ de EBIT pre PPA y costes I&R

Provisiones e I&R

- Total de ajustes con naturaleza de deuda, “carve-out” (segregación) y gastos de integración & restructuración de c. 150 M€
- Salida de caja esperada principalmente durante años 1 y 2

Servicios

- **Sólido margen bruto de operación**
- **Rentabilidad penalizada por costes corporativos extraordinarios en día 1**, para realizar el “carve-out” (segregación) operacional del negocio
- **c. 3 años para alcanzar la rentabilidad objetivo**
- **Potencial negocio adicional por volúmenes fuera del perímetro**

Onshore

- **Requerimientos estándar en fase de lanzamiento en año 1** para fabricar productos de SGRE
- Aditivo desde año 2, **fabricando producto SGRE**

1) Cierre de la operación sujeto a ciertas condiciones precedentes, como aprobaciones regulatorias.

2) Derivado de partidas con naturaleza de caja/deuda (provisiones y otros), capital circulante, pérdida neta de cartera de pedidos de servicios y deterioro de niveles de mantenimiento de servicios.

s Gamesa
RENEWABLE ENERGY

SIEMENS Gamesa
RENEWABLE ENERGY

¡GRACIAS!

71 ST-4-194-07 ESP 861

#ThePowerOfDiversity

SIEMENS Gamesa
RENEWABLE ENERGY

SIEMENS Gamesa
RENEWABLE ENERGY