

4 de Mayo, 2018

Resultados Enero - Marzo 2018

FUERTE DESEMPEÑO COMERCIAL. RESULTADOS DEL PRIMER SEMESTRE ALINEADOS CON LAS GUÍAS ECONÓMICO-FINANCIERAS DEL 2018

Siemens Gamesa Renewable Energy¹ cierra el primer semestre del ejercicio con un desempeño económico financiero alineado con las guías comunicadas a mercado para 2018, dentro de un año en el que se espera un progresivo fortalecimiento de los resultados gracias a los beneficios de las primeras sinergias y de la reestructuración. Las ventas del grupo en el semestre ascienden a 4.369 M€, con un EBIT pre PPA y antes de gastos de integración y reestructuración de 322 M€, equivalente a un margen sobre ventas de un 7,4%. Durante el segundo trimestre de 2018 las ventas ascienden a 2.242 M€, con un EBIT pre PPA, y antes de gastos de integración y reestructuración de 189 M€, equivalente a un margen de un 8,4%. La posición de deuda neta a marzo asciende a 112 M€ y el capital circulante a 263 M€ equivalente a un 2,8% sobre las ventas de los últimos doce meses.

La actividad comercial ha continuado fortaleciéndose en el segundo trimestre de 2018, lo que permite cerrar el mes de marzo de 2018 con un libro de pedidos de 22.041 M€ prácticamente en línea con el libro de pedidos a marzo de 2017, y que se corresponde con un nivel pico del mercado eólico durante el ciclo anterior. Este libro de pedidos permite al grupo cerrar marzo de 2018 con una cobertura del 100%² sobre las guías de ventas propuestas para el ejercicio en curso. En la unidad de Aerogeneradores Onshore se firman 2,5 GW en el trimestre, un 54%³ más que en el segundo trimestre de 2017, alcanzando un "Book to Bill"⁴ de 1,8x. En este sentido, la actividad comercial onshore supera, en MW, el nivel récord de entrada de pedidos que se alcanzó en el primer trimestre de 2015³. En la unidad offshore, caracterizado por una mayor volatilidad en la entrada de pedidos, se firman, durante el segundo trimestre de 2018, contratos en firme por 328 MW y un acuerdo de suministro preferente con Ørsted para el desarrollo del mayor parque eólico marino hasta la fecha, con una capacidad de 1.386 MW. En el segmento de Servicios, el libro de pedidos crece un 2%³ año a año hasta 10.524 M€.

¹ Siemens Gamesa Renewable Energy (Siemens Gamesa) 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 (segmento de Aerogeneradores) y a la prestación de servicios de operación y mantenimiento (segmento de Servicios).

² Cobertura de ventas: total de pedidos en firme (€) a marzo 2018 para actividad 2018/ guía de ventas comunicadas a mercado para 2018 (entre 9.000 M€ y 9.600 M€). La cobertura del 100% se alcanza para el rango inferior de las guías.

³ Las variaciones anuales y plurianuales en entrada de pedidos en firme y del libro de pedidos se calculan sobre cantidades pro-forma para 2017 (o años anteriores), resultado de añadir las cifras respectivas de Siemens Wind Power (100%), Gamesa (100%) y Adwen (100%). Igualmente las referencias a entrada o libro de pedidos previos a la fusión se refieren a cifras proforma calculadas de la misma forma.

⁴ Book to Bill (MW): entrada de pedidos en MW entre actividad de ventas en MWE (aplicable a nivel de grupo, de unidad de negocio o de segmento de actividad)

El segundo trimestre de 2018 continúa la pauta de intensa actividad corporativa que caracterizó el primer trimestre de 2018. Durante el trimestre de octubre a diciembre 2017 y dentro del ejercicio de integración, la actividad se concentró en el área de producto. Se adoptaron decisiones clave para el grupo como la estrategia de tecnología única, “un segmento, una tecnología” y la simplificación de la cartera de producto, se lanzó la comercialización de aerogeneradores con mejoras del AEP⁵ de un 20% como los aerogeneradores SG 4.2-145, en ON y SG 8.0-167 DD en OF, y se extendió la oferta de servicios de valor añadido, como son la extensión de vida útil y “retrofit” para aumentar la producción anual de energía, al segmento multi-tecnología. Durante el segundo trimestre de enero a marzo de 2018, la compañía ha lanzado el programa L3AD 2020, que ha sido presentado a la comunidad financiera el 15 de febrero, durante el Día del Inversor, y que pone la atención en cuatro áreas para alcanzar el liderazgo: un crecimiento superior al crecimiento del mercado, la transformación (costes), la tecnología y digitalización y la gestión del cambio. Durante el Día del inversor se han presentado también los objetivos financieros para el periodo 2018-2020, entre los que cabe destacar un crecimiento por encima del mercado, una rentabilidad operativa antes de PPA y de costes de integración y reestructuración entre un 8% y un 10% y una generación de caja positiva durante cada año del plan, todo ello para alcanzar un ROCE entre un 8% y un 10% y asegurar una política de dividendo anual de un 25% sobre el beneficio neto reportado.

Principales magnitudes consolidadas Enero-Marzo 2018

- **Ventas⁶**: 2.242 M€ (-29% a/a)
- **EBIT pre PPA y costes de reestructuración y de integración⁷**: 189 M€ (-40% a/a)
- **Beneficio neto pre PPA, costes de reestructuración y de integración⁸**: 133 M€
- **Beneficio neto**: 35 M€
- **Deuda (caja) financiera neta (DFN⁹)**: 112 M€
- **MWe vendidos**: 1.830 MWe (-38% a/a)
- **Entrada de pedidos de aerogeneradores en firme**: 2.792 MW (+28% a/a)

⁵ AEP (Annual Energy Production): Producción Anual de Energía.

⁶ Las ventas pro-forma históricas, usadas para calcular las variaciones anuales, se han calculado como la suma de las ventas reportadas por Siemens AG para su división Wind Power y las ventas reportadas por Gamesa durante el trimestre de enero a marzo de 2017 más el 100% de las ventas de Adwen. En el segundo trimestre de 2017 ascendieron a 3.178 M€

⁷ El EBIT pre PPA, costes de reestructuración y de integración excluye el impacto de costes de integración y reestructuración por importe de 61 M€ y el impacto de la amortización del valor razonable del inmovilizado inmaterial procedente del PPA (Purchase Price Allocation) por importe de 75 M€. La comparativa anual de la rentabilidad se ha realizado con el EBIT proforma del mismo periodo del ejercicio anterior, calculada como la suma del EBIT de Gamesa, el EBIT de la división de Wind Power de Siemens AG, incluyendo los ajustes de normalización, perímetro y standalone, y el EBIT de Adwen por consolidación global. El EBIT del segundo trimestre de 2017 asciende a 313 M€ excluyendo 8 M€ de gastos de la fusión.

⁸ El beneficio pre PPA, costes de reestructuración y de integración excluye 98 M€ de costes de integración y reestructuración y del impacto de la amortización del valor razonable del inmovilizado inmaterial procedente del PPA (Purchase Price Allocation), netos de impuestos.

⁹ Deuda financiera neta se define como deuda financiera a largo plazo y a corto plazo menos las partidas de caja y equivalentes.

MERCADOS Y PEDIDOS

El segundo trimestre de 2018 mantiene la fortaleza de la actividad comercial del cierre del ejercicio 2017 y primer trimestre de 2018. Tras tres trimestres consecutivos de crecimiento en la entrada de pedidos, **el libro de pedidos del grupo a marzo de 2018 recupera los niveles de marzo de 2017**, cuando el sector eólico alcanza el pico del ciclo 2012-2017, **con 22.041 M€**. Prácticamente el 50% del libro de pedidos, 10.524 M€, corresponde el segmento de Servicios, con niveles de rentabilidad superiores y que crece c.2% año a año. El libro de pedidos del segmento de Aerogeneradores se divide en €7.091mn de pedidos offshore (-8% a/a) y €4.426mn de pedidos onshore (+7% a/a).

La distribución de la entrada de pedidos durante el segundo trimestre permite al grupo alcanzar **un 100% de los pedidos necesarios para cumplir con el rango inferior de la guía de ventas para 2018** de entre 9.000 M€ y 9.600 M€, y avanzar en la cobertura de los próximos años, especialmente en la unidad onshore que cuenta con menor visibilidad. En este sentido, **el ratio de entrada de pedidos por unidad vendida (ambos en términos monetarios) durante el segundo trimestre se sitúa en 1,4x**.

Entrada de pedidos (M€)	1T 17	2T 17	3T 17	4T 17	1T 18	2T 18
AEG	2.059	2.997	1.048	2.362	2.313	2.367
Onshore	1.491	1.460	680	1.498	1.688	1.834
Offshore	568	1.537	367	863	625	533
Servicio	656	1.016	350	429	599	676
Total Grupo	2.715	4.013	1.398	2.791	2.912	3.043

Nota: Datos pertenecientes al periodo anterior a la fusión son datos proforma no auditados y calculados como la suma de los datos de Siemens Wind Power (100%), Gamesa (100%) y Adwen (100%). La entrada de pedidos en términos monetarios incluye todos los pedidos en firme recibidos en el periodo. Los pedidos solares se contabilizan dentro de AEG ON (88 M€ en Q1 18).

Tras dos trimestres de crecimiento en la entrada de pedidos onshore, con la normalización progresiva de los sistemas de subastas en los principales mercados, **el segundo trimestre de 2018 se cierra con el volumen de pedidos más alto de la historia del grupo, c 2.464 MW**, un 54% por encima de la entrada de pedidos del mismo periodo del año anterior. **Dicha entrada equivale a 1,8x el volumen de ventas onshore (MWe) en el trimestre**. Por país India y EE.UU. se convierten en los principales contribuyentes a la entrada total de pedidos, con un 25% y un 22% del total respectivamente, reflejo de la fortaleza del posicionamiento competitivo de Siemens Gamesa RE y de la normalización de ambos mercados. Noruega, España y Australia son el tercer, cuarto y quinto mayor contribuyente a la entrada de pedidos onshore con un 12%, un 10% y un 8% respectivamente.

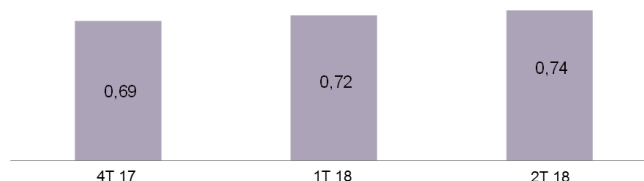
Dentro de la actividad comercial onshore cabe destacar, por su carácter pionero, el contrato de 194 MW para la instalación híbrida Bulgana Green Energy Hub en Australia, donde se integra el parque eólico de 194 MW con una batería de iones de litio de 20 MW/34 MWh que podrá cubrir parcialmente periodos de bajo viento. Siemens Gamesa RE se encargará también del mantenimiento de este parque durante los próximos 25 años.

Entrada de pedidos AEG ON (MW)	1T 17	2T 17	3T 17	4T 17	1T 18	2T 18
EMEA	553	509	316	678	639	918
América	764	510	265	885	655	699
APAC	545	580	112	603	914	847
Total AEG ON	1.862	1.599	693	2.167	2.208	2.464

Nota: Datos pertenecientes al periodo anterior a la fusión son datos proforma no auditados y calculados como la suma de los datos de Siemens Wind Power (100%), Gamesa (100%) y Adwen (100%). La entrada de pedidos en MW solo incluye pedidos eólicos en firme recibidos en el periodo.

Junto a la normalización en la entrada de pedidos, **se mantiene por un segundo trimestre la estabilización del precio promedio de venta de los contratos firmados en el trimestre de enero a marzo 2018**. El ligero crecimiento con respecto al trimestre de octubre a diciembre de 2017 se debe a un mayor alcance de proyectos y al mix geográfico. **La caída de precios con respecto al segundo trimestre de 2017 se mantiene en el doble dígito.**

Precio promedio (ASP) entrada de pedidos WTG ON



Nota: Datos pertenecientes al periodo anterior a la fusión son datos proforma no auditados y calculados como la suma de los datos de Siemens Wind Power (100%), Gamesa (100%) y Adwen (100%).

Durante el segundo trimestre de 2018, **Siemens Gamesa RE offshore ha mantenido una intensa actividad de mercado**. Los acuerdos de suministro preferente firmados con Vattenfall para los parques de Vesterhav Norte y Sur (un total de 41 aerogeneradores SG 8.0-167 DD) durante el primer trimestre de 2018, se convierten en pedidos en firme en este segundo trimestre. Junto a la conversión de dichos acuerdos en contratos en firme, Siemens Gamesa RE **firma durante el segundo trimestre un acuerdo preferente con Ørsted para el suministro de turbinas SG 8.0-167 DD al mayor parque eólico marino, Hornsea 2 en Reino Unido con una capacidad de 1.386 MW.**

Asimismo, la compañía ha trabajado para **reforzar su presencia comercial offshore en Asia** donde ha llevado a cabo distintas actividades en China y Taiwán.

En China se ha alcanzado un acuerdo con la multinacional Shanghai Electric para licenciar la tecnología del aerogenerador de 8 MW, extendiendo el acuerdo que existía para las tecnologías de 4.0 MW, 6.0 MW y 7.0 MW y a través del cual ambas compañías han instalado 1.200 MW offshore en China. Según el acuerdo, Shanghai Electric, líder del mercado offshore en China, fabricará, venderá e instalará la turbina SG 8 MW DD en proyectos eólicos desarrollados en aguas de China.

En Taiwán se ha firmado un acuerdo de intenciones con el grupo tecnológico Yeong Guan Energy (YGG) para desarrollar la cadena de suministro offshore con la posible implantación de instalaciones de fundición, mecanizado y pintura en el país. Este acuerdo sigue al acuerdo firmado con en diciembre de 2017 con la empresa estatal Taiwan International Ports Corporation para estudiar la

posibilidad de establecer un centro de producción, oficinas y un área para la manipulación de componentes en el puerto de Taichung. Es importante destacar que el gobierno de Taiwán ha aumentado su objetivo para la eólica marina de 3 GW a 5.5 GW para 2025 y que existen proyectos en estudio por más de 10 GW.

PRINCIPALES MAGNITUDES DEL DESEMPEÑO ECONÓMICO FINANCIERO

En la siguiente tabla se recogen las principales magnitudes económico-financieras del trimestre enero-marzo 2017 y 2018, y del primer semestre 2018 correspondiente a los meses de octubre 2017 a marzo 2018. Las magnitudes correspondientes al año fiscal 2017 son cifras proforma no auditadas y se corresponden con la suma de las cifras reportadas por Gamesa y Siemens Wind Power de forma individual, más Adwen que se integra por consolidación global. A nivel de EBIT se incluyen en las magnitudes comparables de 2017 los ajustes “standalone”, de perímetro de consolidación y de normalización correspondientes a Siemens Wind Power.

M €	En-Mar 17	En-Mar 18	Var. a/a %	Oct-Mar 18	Var. a/a %
Ventas de Grupo	3.178	2.242	-29%	4.369	-26%
AEG	2.891	1.973	-32%	3.813	-29%
Servicio	287	268	-7%	555	-4%
Volumen AEG (MWe)	2.964	1.830	-38%	3.826	-27%
Onshore	2.534	1.397	-45%	3.048	-30%
Offshore	430	432	1%	778	-9%
Beneficio bruto pre PPA y costes de I&R	466	348	-25%	597	-34%
Margen beneficio bruto pre PPA y costes de I&R	14,7%	15,5%	0,9	13,7%	-1,5
EBIT pre PPA y costes de I&R	313	189	-40%	322	-45%
Margen EBIT pre PPA y costes de I&R	9,9%	8,4%	-1,4	7,4%	-2,4
Margen EBIT pre PPA y costes de I&R - AEG	9,1%	6,5%	-2,6	5,2%	-3,6
Margen EBIT pre PPA y costes de I&R - Servicio	17,0%	22,3%	5,3	22,3%	2,7
Amortización de PPA		75	NA	158	NA
Costes de Integración y Restructuración (I&R)		61	NA	75	NA
EBIT reportado	305	54	-82%	88	-85%
Beneficio Neto reportado a los accionistas de SGRE		35	NA	0	NA
Beneficio Neto por acción a los accionistas de SGRE		0,05	NA	0,00	NA

Nota: Datos pertenecientes al periodo anterior a la fusión son datos proforma no auditados y calculados como la suma de los datos de Siemens Wind Power (100%), Gamesa (100%) y Adwen (100%).

Acciones promedio en circulación durante el segundo trimestre de 2018 (BNA 2T 18): 679.488.800

Acciones promedio en circulación durante el primer semestre de 2018: (BNA 1S 2018): 679.481.738

El desempeño económico financiero del grupo durante el segundo trimestre y primer semestre de 2018 se encuentra alineado con las guías comunicadas para 2018, dentro de la estacionalidad esperada para el ejercicio, con un progresivo fortalecimiento en la segunda mitad del año que se beneficiará de la consecución de las primeras sinergias y de los primeros beneficios del ejercicio de restructuración.

Las ventas del segundo trimestre, 2.242 M€, bajan un 29% con respecto a las ventas pro-forma del segundo trimestre de 2017, principalmente **por la caída de las ventas de Aerogeneradores**, resultado principalmente de la reducción del volumen y precio en el mercado onshore.

Estos mismos factores, menor volumen y precio de venta en la división de Aerogeneradores, conducen a una reducción de la rentabilidad operativa del grupo antes de PPA y costes de restructuración e integración de un 40% a/a hasta los 189 M€, **equivalente a un margen sobre ventas pre PPA, integración y restructuración de un 8,4%**, 1,4 puntos porcentuales por debajo del margen EBIT proforma del mismo periodo del ejercicio anterior: 9,9%, pero en línea con los objetivos

de rentabilidad para 2018 y el impacto positivo esperado de las sinergias y del ejercicio de restructuración durante la segunda mitad de 2018. El EBIT del segundo trimestre se ha visto afectado por un impacto positivo de 25 M€ en el segmento de Aerogeneradores, correspondiente a una reversión de parte de la provisión de inventarios, y un impacto positivo de moneda extranjera de 19 M€ en Servicios. Excluyendo ambos impactos, el margen EBIT pre PPA, costes de integración y restructuración asciende a 6,5%.

El impacto del PPA en la amortización de intangibles asciende a 75 M€ mientras que los gastos de integración y restructuración ascienden a 61 M€.

Durante el trimestre el grupo incurre en unos gastos financieros netos por importe de 10 M€ y en un gasto por impuestos de 11 M€.

Como resultado el grupo termina con un nivel de **beneficio neto pre PPA, costes de restructuración y de integración de 133 M€**. El **beneficio reportado** que incluye el impacto de la amortización procedente del PPA y gastos de integración y restructuración, ambos netos de impuestos, por un importe total de 98 M€, **asciende a 35 M€ en el trimestre, equivalente a 0,05 € por acción**.

Aerogeneradores

M€	2T 17	2T 18	Var.
Ventas	2.891	1.973	-32%
ON	2.181	1.277	-41%
OF	709	696	-2%
EBIT pre PPA, I&R	264	129	-51%
Margen EBIT pre PPA, I&R	9,1%	6,5%	-2,6
Volumen de ventas AEG (MWe)	2.964	1.830	-38%
ON	2.534	1.397	-45%
OF	430	432	1%

Nota: Datos pertenecientes al periodo anterior a la fusión son datos proforma no auditados y calculados como la suma de los datos de Siemens Wind Power (100%), Gamesa (100%) y Adwen (100%).

La división de **Aerogeneradores, cuyas ventas bajan un 32% a/a hasta los 1.973 M€, continúa bajo la presión de un mercado onshore** que está en plena transición hacia mercados totalmente competitivos. Esta transición que tiene unas consecuencias muy favorables en el largo plazo, tiene sin embargo como consecuencia más inmediata un **ajuste de precios de doble dígito**. Adicionalmente la tendencia decreciente en el volumen de actividad, con una caída de un 38% a/a, se acelera al compararse a un segundo trimestre de 2017 donde los volúmenes de ventas onshore (2.534 MW) fueron excepcionalmente elevados. Por un lado se produjo una aceleración de los proyectos en India, anticipando el cambio regulatorio que se produce a partir de Marzo de 2017 (el volumen de ventas en India durante 2T 2017 asciende a 554 MWe, el mayor en la historia de la compañía), y por otro lado se produce la entrega de los volúmenes de "Safe Harbor" asociados al ciclo del 100% del PTC, volúmenes claramente superiores a los volúmenes de "Safe Harbor" asociados al ciclo del 80% del PTC que se entregan en 2T 18. EE.UU, México e India son los principales contribuyentes a las ventas del ejercicio. Por su parte, las ventas offshore, con una caída de un 2% a/a, reflejan la ejecución prevista de los proyectos y se encuentra totalmente alineada con las previsiones anuales que incorporan una menor actividad a/a debido a la fortaleza de la actividad offshore durante 2017.

Las menores ventas en un sector donde el apalancamiento juega un papel importante, **son el principal desencadenante de la reducción de la rentabilidad del segmento de Aerogeneradores**, que baja en 2,6 puntos porcentuales a/a, hasta un 6,5% pre PPA, integración y restructuración.

Durante el segundo trimestre de 2018 se ha procedido a revertir parte de la provisión por deterioro de inventario dotada en el último trimestre de 2017, por 25 M€ debido a un mejor comportamiento del mercado. Excluyendo la reversión de esta provisión el margen de Aerogeneradores asciende a 5,3%.

Servicios de Operación y Mantenimiento

M€	2T 17	2T 18	Var.
Ventas	287	268	-7%
EBIT pre PPA, I&R	49	60	23%
Margen EBIT pre PPA, I&R	17,0%	22,3%	5,3
Flota en mantenimiento	53.358	55.454	4%

Nota: Datos pertenecientes al periodo anterior a la fusión son datos proforma no auditados y calculados como la suma de los datos de Siemens Wind Power (100%), Gamesa (100%) y Adwen (100%).

En el **segmento de Servicios, las ventas caen un 7%** con respecto al segundo trimestre de 2017 **hasta 268 M€, debido a la volatilidad de las ventas de soluciones de valor añadido**. Excluyendo el impacto de las menores ventas de servicios de valor añadido, las ventas de servicios han permanecido estables.

La flota bajo mantenimiento se sitúa en 55,5 GW un 4% por encima de la flota bajo mantenimiento en el segundo trimestre de 2017 gracias al crecimiento de la flota de offshore que con 9 GW bajo mantenimiento crece un 25% a/a frente a la flota de onshore que crece un 1% a/a, principalmente por el impacto negativo de la no renovación de parte de la flota bajo mantenimiento de Iberdrola en España.

El EBIT pre PPA y costes de integración y restructuración de Servicios se ha visto beneficiado en el trimestre por un impacto positivo de 19 M€ asociado a moneda extranjera, lo que ha resultado en un margen de un 22,3%, 5,3 puntos porcentuales por encima del segundo trimestre de 2017. Excluyendo este impacto el margen de Servicios se sitúa en un 15,3%, por debajo del margen del segundo trimestre de 2017 pero alineado con las expectativas para el año dada la estacionalidad trimestral.

Siemens Gamesa termina el ejercicio con un capital circulante de 263 M€ equivalente a un 2,8% sobre las ventas de los últimos doce meses, 4,6 p.p. por encima del ratio de circulante sobre ventas a diciembre 2017, equivalente a 448 M€ en términos absolutos. El aumento de circulante responde a la estacionalidad del negocio de fabricación y especialmente a la ejecución de los proyectos de offshore. El ratio de capital circulante sobre ventas se mantiene sin embargo dentro de las guías presentadas para el ejercicio (-3% a +3%) y se espera que mejore durante la segunda mitad del ejercicio.

Durante el segundo trimestre de 2018 la compañía invierte 84 M€ en activos tangibles e intangibles, 166 M€ durante el semestre, 158 M€ menos que en la primera mitad de 2017, en línea con la reducción de la inversión prevista en el PN2018-2020.

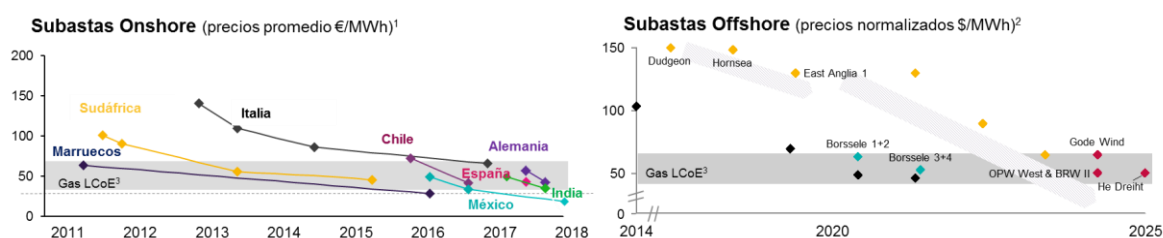
La posición de deuda neta de la compañía asciende a 112 M€. Esta posición incluye el uso de provisiones de calidad (Adwen) por importe de 61 M€ (49 M€ en el primer trimestre de 2018 y 12 M€

en el segundo). Durante la segunda mitad del ejercicio el grupo volverá a la generación de caja neta pre pago de provisiones de calidad relativas a Adwen.

PERSPECTIVAS

La transición hacia modelos energéticos totalmente competitivos que comienza en el año 2016 con las primeras subastas en México o España, o con la aprobación de una legislación de incentivos decrecientes en EE.UU., se ha visto acompañada en el pasado más reciente por interrupciones temporales de la demanda en algunos de los mercados eólicos más relevantes como India, EE.UU. o Alemania. Estas interrupciones que comienzan a partir del primer trimestre de nuestro año fiscal 2018 a dar paso a mercados normalizados, no deben generar dudas sobre **el gran potencial de la energía eólica en el largo plazo**.

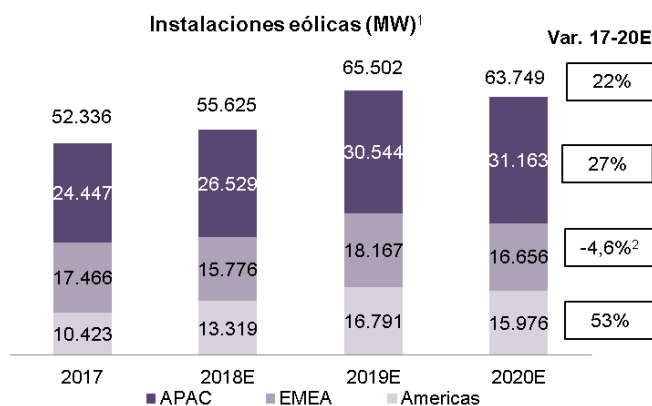
Este potencial se apoya principalmente en la creciente competitividad eólica, como se refleja en las subastas celebradas a lo largo del pasado año, donde los precios eólicos batieron los precios de energías fósiles convencionales (véase la subasta de México donde la eólica alcanzó un precio de 19 USD), y **en el claro compromiso que muestran los gobiernos con las energías renovables**. Todo ello apoya un crecimiento de la contribución eólica al mix energético mundial, desde un **7% en 2016, hasta representar un 14% en 2040**, según la Agencia Internacional de la Energía (*IEA WEO 2017-“New Policies Scenario”*), capturando una inversión total en el periodo 2017-40E de 3,3 billones de dólares según el nuevo escenario 2017 de BNEF.



Dentro de los continuados compromisos con las fuentes renovables cabe destacar los siguientes:

- el apoyo del Parlamento Europeo a un objetivo renovable del 35% en 2030, por encima del objetivo del 27% acordado por la Comisión Europea,
- la propuesta de Alemania de aumentar el objetivo de contribución de energías renovables hasta un 65% en 2030 (frente a los objetivos actuales de un 35% en 2020, 40-45% en 2025, y 55-60% en 2035),
- la normalización del mecanismo de subastas en India donde se han subastado 7.500 MW desde mayo de 2017 (SECI I,II, III y Gujarat, Tamil Nadu y Maharashtra) y donde se esperan nuevas subastas en Gujarat, Tamil Nadu así como la intención de NTCP, la mayor eléctrica India, de comprar 2 GW de suministro eólico a través de una subasta competitiva,
- la reactivación de las subastas en Brasil, aunque todavía con volúmenes limitados, y el lanzamiento de nuevas subastas en Argentina (RenovAr3) y en México,
- el lanzamiento de las primeras subastas en países con baja penetración de renovables como Arabia Saudí o Paquistán,
- incluso el documento final de la reforma fiscal en EE.UU. que ha mantenido intacta la regulación de los PTC (aunque algunos detalles están pendientes de ser clarificados).

Todo ello apoya el potencial a largo plazo pero también la **demanda en el plazo más inmediato (2018-2020) donde se espera un crecimiento de dígito único en onshore y de doble dígito en el mercado offshore**. En el segmento marino, la creciente competitividad eólica está abriendo nuevos mercados en América y Asia que se añadirán, especialmente a partir de 2020, a la demanda de los mercados de norte de Europa. En este sentido hay que destacar el aumento del compromiso de Taiwán, hasta 5,5 GW en 2025 y los compromisos de distintos estados americanos (Massachusetts, Nueva York, Nueva Jersey y Maryland) hasta alcanzar un total de 8 GW en 2030.



1. Fuente 2017 GWEC; Fuente 2018-20: average of MAKE and BNEF Q1 18 Outlook
 2. Comparativa EMEA refleja 1) la volatilidad de las instalaciones offshore en Alemania y Reino Unido y 2) la fortaleza de instalaciones onshore en ambos mercados en 2017 antes de la introducción de las subastas en Alemania y de la expiración de los subsidios en Reino Unido

Alcanzar la competitividad requerida por el nuevo modelo de energía renovable, y que sostiene el potencial de crecimiento a largo plazo, requiere a los fabricantes de aerogeneradores mejorar tanto la cartera de producto como la estructura de costes de los mismos, para ofrecer a un mejor coste de energía. Esta demanda de entregar un producto más competitivo, se observa con claridad en la tendencia de precios recogida en los gráficos de las subastas onshore y offshore, y es la responsable de la presión en los precios de turbina que se está produciendo en el corto plazo, presión que sin embargo empieza a mostrar los primeros signos de estabilización, después de las caídas de doble dígito experimentadas durante el 2017.

L3AD 2020

En este entorno de presión competitiva pero también de potencial de crecimiento a largo plazo, **Siemens Gamesa RE cuenta con unas condiciones inmejorables para emerger del proceso de transición de la industria en una posición de liderazgo a futuro.** Esto se conseguirá no solo gracias a las ventajas que la fusión aporta al nuevo grupo, sino también a través del plan L3AD 2020.

L3AD 2020, presentado a la comunidad financiera el 15 de febrero, durante el Día del Inversor, se apoya en 3 palancas estratégicas: agilidad en el modelo de negocio, coste de energía óptimo y digitalización, y se centra en cuatro áreas para conseguir el liderazgo:

- **Crecimiento por encima del mercado**, en volumen físico y en términos monetarios, gracias a la oferta de productos y servicios, la presencia comercial y fabril, y la orientación al cliente. En este sentido cabe destacar la posición de liderazgo con la que el grupo ya cuenta en el mercado offshore y en los mercados emergentes onshore, así como su fuerte posicionamiento en el segmento de Servicios. En este sentido, hay que destacar la posición de liderazgo por volumen de instalaciones de Siemens Gamesa RE en 2017 con 9.5 GW¹⁰ de capacidad instalada y la segunda posición por instalaciones onshore, con una cuota de un 15%, solo un punto inferior a la cuota de mercado del primer fabricante.
- **Transformación (costes)** con un objetivo de reducción de 2.000 M€ para 2020, 1.600 M€ de mejoras de productividad y 400 M€ de sinergias. Un 65% de los ahorros de costes proceden de los componentes del producto ("Bill of Materials") por volumen, diseño de producto y políticas de suministro; y el 35% restante procede a partes iguales del ahorro en gastos generales y operaciones (optimización de la capacidad de fabricación tanto en volumen como en localización, programas de excelencia...)

¹⁰ BNEF Global Wind Market Shares 2017 (fuente externa para comparabilidad de datos y criterios de medición)

- **Tecnología y digitalización:** durante el primer trimestre de 2018, la compañía puso en marcha su estrategia de producto, sobre el pilar de “un segmento, una tecnología” y la simplificación de la cartera actual así como el lanzamiento de la plataforma de 4 MW con aumento de la producción anual de energía un 20% superiores a los modelos anteriores. Es importante destacar que la simplificación de la cartera de producto y la estrategia de “un segmento, una tecnología” juega un papel fundamental en la transformación de los costes. En el área de digitalización Siemens Gamesa RE cuenta con la mejor base para el liderazgo en la industria: un equipo dedicado al desarrollo y puesta en marcha de soluciones digitales, socio de NEM Solutions; dos centros de control remoto con alcance global y el primer fabricante en introducir sensores de diagnóstico remoto en los aerogeneradores.
- **Gestión del cambio**

GUIAS 2020

El plan L3AD 2020, con su focalización en el crecimiento y la reducción de costes, tiene también como objetivo retornar al camino de creación de valor para todos los partícipes en la compañía y entre ellos el accionista.

	PN 2018E-2020E
Book to Bill	>1
Ventas (M€)	> crecimiento del mercado
Margen EBIT pre PPA, I&R (%)	8% a 10%
Capital circulante/ ventas (%)	<2%
Capex/ Ventas (%)	<5%
Ratio de conversión de Caja (excl. Adwen)	>1- crecimiento
Deuda Financiera Neta/EBITDA	<1x
ROCE (%)	8% a 10%
Política de dividendos	25% del Beneficio Neto

Nota: Detalle completo en el siguiente enlace
<http://www.siemensgamesa.com/recursos/doc/accionistas-inversores/presentaciones/cmd2018/presentation-cmd.pdf>

GUIAS 2018

Sin embargo en el más corto plazo la compañía opera en un entorno de considerable presión en precios, que queda reflejado en las guías presentadas para el ejercicio 2018 que se recogen en la siguiente tabla.

M€	1S 18	FY 2018E	
Ventas (M€)	4.369	9.000-9.600	✓
Margen EBIT pre PPA, I&R (%)	7,40%	7% a 8%	✓
Capital circulante/ ventas LTM (%)	2,8%	-3% a +3%	✓
Capex (€m)	166	500	✓

El desempeño del segundo trimestre y primer semestre del año se encuentra totalmente alineado con las guías anuales dentro de la esperada mejora a lo largo del ejercicio, gracias

especialmente al impacto de la consecución de las sinergias y a los beneficios del ejercicio de reestructuración, pero también al tiempo previsto de ejecución de los proyectos.

Con respecto a las ventas previstas, la compañía comienza el ejercicio con una cobertura prácticamente completa tanto de las ventas previstas para offshore como para el segmento de Servicios, y durante el primer trimestre consigue una mejora material de la cobertura onshore, que se sitúa en c.80% a diciembre de 2017¹¹. **Durante el segundo trimestre, la fortaleza de la entrada de pedidos permite a Siemens Gamesa alcanzar una cobertura de un 100%¹² de las ventas comprometidas para el 2018.**

Con respecto a la rentabilidad prevista, el rango de margen del 7% al 8% incorpora una consecución de un nivel de sinergias en torno a un 1,5% de las ventas, sinergias que se materializarán en la segunda mitad del ejercicio. Es precisamente la consecución de dichas sinergias lo que separa el desempeño de la primera y segunda mitad del ejercicio. En este sentido hay que destacar sin embargo, que durante el segundo trimestre se ha revertido parte de la provisión de inventarios dotada durante 2017, debido a una buena evolución del mercado. Esta reversión que inicialmente se esperaba en el tercer trimestre compensa en parte el desequilibrio en el desarrollo de ambas mitades.

El impacto estimado del PPA durante el año asciende a 321 M€, (158 M€ en el primer semestre y 75 M€ en el segundo trimestre) y los gastos de reestructuración e integración ascienden a 160 M€ (76 M€ en el primer semestre y 61 M€ en el segundo trimestre).

Estas guías no incluyen cargas derivadas de asuntos legales o regulatorias.

¹¹ Cobertura onshore: pedidos onshore en firme recibidos hasta diciembre de 2017 para la actividad de ventas 2018 (en MW) / Volumen de ventas onshore promedio implícito en la guía de 2018.

¹² Cobertura (total de pedidos recibido para ejecución en 2018/ventas comprometidas para el ejercicio) del rango inferior de la guía de ventas del grupo: 9.000 M€-9.600 M€

CONCLUSIONES

Siemens Gamesa Renewable Energy nace preparada para afrontar los retos y aprovechar las oportunidades que el sector eólico ofrece en el corto, medio y largo plazo, creando valor para todos los grupos de interés. En un entorno cambiante y de mercados eólicos cada vez más exigentes, el racional estratégico de la fusión se hace si cabe más fuerte. La escala y el alcance global se convierten en imprescindibles para competir de manera rentable. Mientras, la diversificación y el equilibrio del negocio combinado y su posición de liderazgo en mercados emergentes y offshore, proporciona al grupo una resiliencia y un potencial de crecimiento superior al promedio del mercado.

Tras el nacimiento de la sociedad con la inscripción en el registro mercantil el 3 de abril de 2017, Siemens Gamesa comienza su primer ejercicio completo, con un semestre que destaca por una continuada fortaleza comercial en todas las unidades de negocio. Esta fortaleza que es indicativa del sólido posicionamiento competitivo de la compañía, se ha traducido en una entrada de pedidos de aerogeneradores de 2,8 GW, un 29% más que en el mismo trimestre de 2017 que fue ya un trimestre excepcional. De esta forma el “book to bill” del grupo asciende a 1,4x las ventas del trimestre, ligeramente por encima del “book to bill” durante el segundo trimestre de 2017 de 1,3x. En la actividad de onshore, la entrada de pedidos, la mejor en la historia de la compañía, permite aumentar la cobertura de ventas hasta c.100% del rango inferior guiado para el ejercicio. El segmento de Servicios también comienza el año con un fuerte desempeño comercial, cerrando el trimestre con crecimiento anual del libro de pedidos de un 2%.

Junto a una actividad comercial sólida, Siemens Gamesa cierra el segundo trimestre y primer semestre del año 2018 con un desempeño económico financiero alineado con las guías presentadas para 2018 dentro de una estacionalidad que indica una progresiva mejora en la segunda mitad del año. Las ventas del trimestre ascienden a 2.242 M€ mientras que el EBIT pre PPA y antes de costes de reestructuración e integración asciende a 189 M€, equivalente a un margen de un 8,4%, impactado por un menor volumen y por la caída de los precios en onshore. La compañía cierra el ejercicio con una posición de deuda neta de 112 M€ y un circulante de 263 M€ o un 2,8% sobre las ventas de los últimos doce meses. Esta posición de circulante y deuda neta es resultado de la estacionalidad de los proyectos, especialmente en offshore. La generación de caja irá mejorando a lo largo de la segunda mitad del año.

Finalmente el proceso de integración sigue su curso, destacando dentro del trimestre el lanzamiento del plan L3AD 2020 que, focalizado en cuatro áreas: crecimiento por encima del crecimiento de mercado, transformación (costes), tecnología y digitalización y gestión del cambio, tiene como objetivo alcanzar el liderazgo global en la industria renovable.

ANEXO

Conciliación cifra pro-forma

Millones Euros	T2 17 (Pro-forma)	T2 18
Ventas	3.178	2.242
AEG	2.891	1.973
Servicios	287	268
Gamesa	1.546	na
Siemens Wind Power	1.516	na
Adwen	116	na
EBIT Pre PPA y costes de integración & restructuración	313	189
Margen	9,9%	8,4%
Gamesa	181	na
Siemens Wind Power	146	na
Adwen	-15	na

Anexo

Estados Financieros Octubre 2017 - Marzo 2018
Siemens Gamesa Renewable Energy – Consolidado

Cuenta de Pérdidas y Ganancias	
EUR en millones	Octubre 2017- Marzo 2018
Importe neto de la cifra de negocios	4.369
Coste de la venta	-3.909
Margen Bruto	460
Investigación y Desarrollo	-89
Gastos de distribución, generales y administrativos	-281
Otros ingresos operativos	8
Otros gastos operativos	-10
Resultados de entidades valoradas por el método de la participación	1
Ingresos financieros	4
Gastos financieros	-30
Otros ingresos / gastos financieros (neto)	3
Resultado de operaciones continuadas antes de impuestos	66
Gasto por impuesto sobre las ganancias	-67
Resultados de operaciones continuadas	-1
Resultados del ejercicio procedentes de operaciones interrumpidas	
Participaciones no dominantes	-1
Beneficio neto	0

Balance de Situación

EUR en millones

	31/12/2017*	31/03/2018
Activos:		
Efectivo y otros activos líquidos equivalentes	1.878	1.504
Activos financieros disponibles para la venta	0	0
Deudores comerciales y otras cuentas por cobrar	1.122	1.050
Otros activos financieros corrientes	151	148
Deudores comerciales, empresas vinculadas	50	41
Activos contractuales	1.079	1.148
Existencias	1.993	1.805
Administraciones Públicas deudoras	185	164
Otros activos corrientes	397	404
Activos asociados al grupo enajenable de elementos clasificados como mantenidos para la venta	0	0
Total activo corriente	6.855	6.264
Fondo de comercio	4.943	4.481
Otros activos intangibles	2.191	2.112
Activo material	1.492	1.464
Inversiones contabilizadas por el método de la participación	74	74
Otros activos financieros	249	258
Otros activos financieros, empresas vinculadas	0	0
Impuestos diferidos activos	526	267
Otros activos	107	108
Total activo no corriente	9.581	8.764
Total activo	16.436	15.028
Pasivo y Patrimonio neto:		
Deuda financiera corriente	1.082	1.172
Acreedores comerciales y otras cuentas por pagar	1.825	1.807
Otros pasivos financieros corrientes	83	78
Acreedores comerciales, empresas vinculadas	379	71
Pasivos contractuales	1.901	1.599
Provisiones corrientes	835	730
Administraciones Públicas acreedora	166	100
Otros pasivos corrientes	722	708
Pasivos asociados al grupo enajenable de elementos clasificados como mantenidos para la venta	0	0
Total pasivo corriente	6.992	6.266
Deuda financiera a largo plazo	455	445
Provisiones para pensiones y obligaciones similares	9	11
Impuestos diferidos pasivos	667	431
Provisiones para riesgos y gastos	1.692	1.734
Otros pasivos financieros	185	175
Otros pasivos	24	29
Otros pasivos no corrientes, empresas vinculadas	0	0
Total pasivo no corriente	3.034	2.824
Capital social	116	116
Reservas	5.932	5.932
Resultado de ejercicios anteriores y otros componentes del	360	-112

Patrimonio Neto		
Participaciones no dominantes	2	2
Activos y pasivos netos	0	0
Patrimonio Neto	6.410	5.938
Total Pasivo y Patrimonio Neto	16.436	15.028

*) a efectos comparables después de ajustes NIIF y al balance de apertura (PPA)

Flujo de caja

EUR en millones	Enero- Marzo 2018
Beneficio neto antes de impuestos	44
Amortizaciones + PPA	157
Otros PyG	3
Variación capital circulante	-435
Dotación de provisiones	84
Pago de provisiones	-114
Uso provisiones de Adwen	-12
Pago de impuestos	-40
Inversiones en activos fijos	-84
Otros	-57
Flujo de caja del ejercicio	-453
Caja / (Deuda financiera neta) Inicial	341
Caja / (Deuda financiera neta) Final	-112
Variación de Caja Financiera Neta	-453

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 MAR 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 MAR 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 MAR contenidas en la información financiera de SGRE, y que no son directamente reconciliables con la misma, son las siguientes:

1. Deuda financiera neta – DFN

La Deuda Financiera Neta [DFN] se calcula como la suma de las deudas con entidades financieras 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.

Millones Eur					
<i>Epígrafe Estados Financieros</i>	30.09.2017 (Reportado)	30.09.2017 (comparable)*	31.12.2017 (reportado)	31.12.2017 (comparable)*	31.03.2018
Caja y equivalentes de efectivo	1.659	1.659	1.878	1.878	1.504
Deuda a corto plazo y vencimientos de deuda largo plazo	(797)	(797)	(1.082)	(1.082)	(1.172)
Deuda a largo plazo	(485)	(485)	(455)	(455)	(445)
Caja/(Deuda Financiera Neta)	377	377	341	341	(112)

*) a efectos comparables después de aplicación de NIIF 15 y ajustes al balance de apertura (PPA)

2. 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 por su naturaleza 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.

Millones Eur					
Estados financieros (cuentas)	30.09.2017 (Reportado)	30.09.2017 (comparable)*	31.12.2017 (Reportado)	31.12.2017 (comparable)*	31.03.2018
Deudores comerciales y otras cuentas por cobrar	1.081	1.081	1.122	1.122	1.050
Deudores comerciales, empresas vinculadas	62	62	50	50	41
Activos contractuales	-	1.241	1.081	1.079	1.148
Existencias	3.455	2.096	1.999	1.993	1.805
Otros deudores	341	342	397	397	404
Acreedores comerciales y otras cuentas por pagar	(2.232)	(2.265)	(1.792)	(1.825)	(1.807)
Acreedores comerciales, empresas vinculadas	(364)	(364)	(379)	(379)	(71)
Pasivos contractuales	-	(1.745)	(1.898)	(1.901)	(1.599)
Otros pasivos corrientes	(2.645)	(696)	(722)	(722)	(708)
Capital Circulante	(300)	(248)	(141)	(185)	263

*) a efectos comparables después de aplicación de NIIF 15 y ajustes al balance de apertura (PPA)

El 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.

3. 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 APM no incluye la asignación del precio de compra (el ejercicio de PPA) a los activos materiales e inmateriales en el contexto de la fusión de Siemens Wind Power y Gamesa (combinación de negocios).

El importe de las Inversiones de capital es el siguiente

Millones euros	Pro-forma		
	1T 17	2T 17	2T 18
Adquisición de activos intangibles	(42)	(29)	(26)
Adquisición de propiedades, planta y equipo	(120)	(134)	(58)
CAPEX	(162)	(163)	(84)

Los datos comparables anteriores a la fusión se han calculado en una base proforma, como si la operación de fusión hubiese ocurrido antes de Abril de 2017, según proceda, incluyendo la consolidación total de Adwen, los ahorros “standalone” y ajustes de normalización. Los componentes del cálculo proforma son los siguientes:

Millones euros	1T 17 (Pro-forma)			
	Siemens Wind Power	Gamesa	Adwen	SGRE Pro-forma
Adquisición de activos intangibles	(2)	(20)	(19)	(42)
Adquisición de propiedades, planta y equipo	(62)	(43)	(15)	(120)
CAPEX	(65)	(64)	(34)	(162)

Los datos comparables anteriores a la fusión se han calculado en una base proforma, como si la operación de fusión hubiese ocurrido antes de Abril de 2017, según proceda, incluyendo la consolidación total de Adwen, los ahorros “standalone” y ajustes de normalización. Los componentes del cálculo proforma son los siguientes:

Millones euros	2T 17 (Pro-forma)			
	Siemens Wind Power	Gamesa	Adwen	SGRE Pro-forma
Adquisición de activos intangibles	(3)	(18)	(8)	(29)
Adquisición de propiedades, planta y equipo	(112)	(18)	(5)	(134)
CAPEX	(115)	(35)	(13)	(163)

4. 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 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.

Generación (Flujo) de caja operativa (Net Operating Cash Flow): es el resultado de sustraer del flujo de caja operativo bruto, el consumo de capital circulante (definido en el apartado 2). SGRE incluye en el flujo de caja operativo el impacto en caja de pago de otras provisiones y otros conceptos no operativos.

Generación (Flujo) de caja (Free cash flow): 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.

La **generación de caja libre** se calcula como la variación de Deuda Financiera Neta (DFN) entre el 1 de octubre de 2017 y 31 de Marzo de 2018 - definida en el apartado 1.

5. Precio medio de venta (ASP- Average Selling Price)

a. ASP - Venta monetaria

Venta monetaria promedio de la división de Aerogeneradores Onshore por unidad vendida (medida como MWe). El ASP está afectado por una variedad de factores (alcance de proyecto, distribución geográfica, producto, tipo de cambio, precios, etc.) y no es representativa del nivel y tendencia de la rentabilidad.

Millones euros	Pro-Forma		3T 17	4T 17	1T 18	2T 18
	1T 17	2T 17				
Ventas Onshore (Millones Eur)	1.812	2.181	1.363	1.207	1.197	1.277
MWe Onshore	1.845	2.534	1.488	1.384	1.651	1.397
ASP Onshore	0,98	0,86	0,92	0,87	0,73	0,91

Los datos comparables para trimestres anteriores a la fusión se han calculado en una base proforma como si la operación de fusión hubiese ocurrido antes de Abril de 2017, según proceda, incluyendo la consolidación total de Adwen, los ahorros “standalone” y ajustes de normalización. El detalle del cálculo proforma es el siguiente:

Millones euros	1T 17 (Pro-forma)			
	Siemens Wind Power	Gamesa	Adwen	SGRE Pro-forma
Ventas Onshore (Millones Eur)	667	1.145		1.812
MWe Onshore	769	1.076		1.845
ASP Onshore	0,87	1,06	-	0,98

Millones euros	2T 17 (Pro-forma)			
	Siemens Wind Power	Gamesa	Adwen	SGRE Pro-forma
Ventas Onshore (Millones Eur)	769	1.412		2.181
MWe Onshore	1.044	1.490		2.534
ASP Onshore	0,74	0,95	-	0,86

b. ASP – Entrada de pedidos

Cartera monetaria promedio de la división de Aerogeneradores Onshore por unidad registrada (medida como MW). El ASP está afectado por una variedad de factores (alcance de proyecto, distribución geográfica, producto, tipo de cambio, precios, etc.) y no es representativa del nivel y tendencia de la rentabilidad.

Millones euros	Pro-Forma		3T 17	4T 17	1T 18	2T 18
	1T 17	2T 17				
Entrada pedidos Onshore Wind (millones Eur)	1.491	1.460	680	1.498	1.600	1.834
Entrada pedidos Onshore Wind (MW)	1.862	1.599	693	2.167	2.208	2.464
ASP Entrada pedidos Wind Onshore	0,80	0,91	0,98	0,69	0,72	0,74

Los datos comparables para trimestres anteriores a la fusión se han calculado en una base proforma como si la operación de fusión hubiese ocurrido antes de Abril de 2017, según proceda, incluyendo la consolidación total de Adwen, los ahorros “standalone” y ajustes de normalización. El detalle del cálculo proforma es el siguiente:

Millones euros	1T 17 (Pro-forma)			
	Siemens Wind Power	Gamesa	Adwen	SGRE Pro-forma
Entrada pedidos Onshore Wind (millones Eur)	439	1.052		1.491
Entrada pedidos Onshore Wind (MW)	475	1.386		1.862
ASP Entrada pedidos Wind Onshore	0,92	0,76	-	0,80

Millones euros	2T 17 (Pro-forma)			
	Siemens Wind Power	Gamesa	Adwen	SGRE Pro-forma
Entrada pedidos Onshore Wind (millones Eur)	758	702		1.460
Entrada pedidos Onshore Wind (MW)	772	827		1.599
ASP Entrada pedidos Wind Onshore	0,98	0,85	-	0,91

6. Ingresos y EBIT

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

<i>Millones Eur</i>	3T 17	4T 17	1T 18	2T 18	LTM Mar 18
AEG	2.393	2.008	1.840	1.973	8.214
Servicios	300	321	287	268	1.177
TOTAL	2.693	2.329	2.127	2.242	9.390

<i>Millones Eur</i>	Pro-forma 2T 17	3T 17	4T 17	1T 18	LTM Dic 18
AEG	2.891	2.393	2.008	1.840	9.131
Servicios	287	300	321	287	1.196
TOTAL	3.178	2.693	2.329	2.127	10.327

<i>Millones Eur</i>	Pro-Forma				
	3T 16	4T 16	1T 17	2T 17	LTM Mar 17
AEG	2.621	2.535	2.475	2.891	10.521
Servicios	278	292	289	287	1.147
TOTAL	2.899	2.827	2.764	3.178	11.667

Los datos comparables anteriores previos a la fusión se han calculado en una base proforma como si la operación de fusión hubiese ocurrido antes de Abril de 2017, según proceda, incluyendo la consolidación total de Adwen, los ahorros “standalone” y ajustes de normalización. Los componentes del cálculo proforma son los siguientes:

<i>Millones Eur</i>	3T 16 (Pro-forma)				4T 16 (Pro-forma)			
	Siemens Wind Power	Gamesa	Adwen	SGRE Pro-forma	Siemens Wind Power	Gamesa	Adwen	SGRE Pro-forma
AEG	1.565	1.007	49	2.621	1.419	1.032	83	2.535
Servicios	157	120		278	177	115		292
TOTAL	1.722	1.127	49	2.899	1.597	1.147	83	2.827

<i>Millones Eur</i>	1T 17 (Pro-forma)				2T 17 (Pro-forma)			
	Siemens Wind Power	Gamesa	Adwen	SGRE Pro-forma	Siemens Wind Power	Gamesa	Adwen	SGRE Pro-forma
AEG	1.223	1.145	107	2.475	1.363	1.412	116	2.891
Servicios	161	128		289	153	134		287
TOTAL	1.384	1.273	107	2.764	1.516	1.546	116	3.178

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 consolidado por el método de la participación, antes de los ingresos y gastos financieros y antes de otros ingresos/gastos financieros (neto).

EBIT (Earnings Before Interest and Taxes) pre-PPA y pre costes 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).

Millones euros		
	2T 17 (Pro-forma)	2T 18
RESULTADO DEL EJERCICIO ANTES DE IMPUESTOS	276	44
(-) Resultado consolidado por el método de la participación	21	(0)
(-) Ingresos financieros	(9)	0
(-) Gastos financieros	13	12
(-) Otros ingresos/gastos financieros, neto	3	(3)
EBIT	305	54
(-) Costes de integración y reestructuración	8	61
(-) Impacto PPA	-	75
EBIT pre-PPA y costes de integración y reestructuración	313	189

Los datos comparables anteriores a la fusión se han calculado en una base proforma como si la operación de fusión hubiese ocurrido antes de Abril de 2017, según proceda, incluyendo la consolidación total de Adwen, los ahorros “standalone” y ajustes de normalización. El detalle del cálculo proforma es el siguiente:

Millones euros	2T 17 (Pro forma)				
	Siemens Wind Power	Gamesa	Adwen	Ajustes Pro forma	SGRE proforma
RESULTADO DEL EJERCICIO ANTES DE IMPUESTOS	145	149	(18)	-	276
(-) Resultados por puesta en equivalencia	-	20	-		21
(-) Ingresos financieros	1	(10)	(0)		(9)
(-) Gastos financieros	0	11	2		13
(-) Otros ingresos/gastos financieros, neto	(0)	3	0		3
EBIT	146	173	(16)	-	305
(-) Costes de integración y reestructuración		8			8
(-) Impacto PPA					-
EBIT pre-PPA y costes de integración y reestructuración	146	181	(16)	-	313

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.

7. Beneficio neto y beneficio neto por acción (BNA)

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

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

	1S 18	2T 18
Beneficio Neto (millones €)	0	35
Número de acciones (unidades)	679.481.738	679.488.800
BNA (€/acción)	0,00	0,05

8. Otros indicadores

Cobertura de ventas: el 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.

Millones de euros	2T 18
Ventas acumuladas para en el año en curso N (1)	4.369
Cartera de pedidos para actividad del año N (2)	4.613
Rango bajo de ventas según guías a mercado (3)	9.000
Cobertura de ventas ((1+2)/3)	100%

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 del ratio de Book to Bill da una indicación de la tendencia del volumen de ventas a futuro.

Millones de euros	Pro-Forma		3T 17	4T 17	1T 18	2T 18
	1T 17	2T 17				
Entrada pedidos	2.715	4.013	1.398	2.791	2.912	3.043
Ventas	2.764	3.178	2.693	2.329	2.127	2.242
Book to bill	1,0	1,3	0,5	1,2	1,4	1,4

Los datos comparables anteriores a la fusión se han calculado en una base proforma como si la operación de fusión hubiese ocurrido antes de Abril de 2017, según proceda, incluyendo la consolidación total de Adwen, los ahorros "standalone" y ajustes de normalización. El detalle del cálculo proforma es el siguiente:

Millones de euros	1Q17 (Pro-forma)			
	Siemens Wind Power	Gamesa	Adwen	SGRE Pro-forma
Entrada de pedidos	1.435	1.279		2.715
Ventas	1.384	1.273	107	2.764
Book to bill	1,0	1,0	0,0	1,0

Millones de euros	2Q17 (Pro-forma)			
	Siemens Wind Power	Gamesa	Adwen	SGRE Pro-forma
Entrada de pedidos	3.142	872		4.013
Ventas	1.516	1.546	116	3.178
Book to bill	2,1	0,6	0,0	1,3

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.

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.

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 valor de nuestra acción.

Estas manifestaciones de futuro no son garantías del desempeño e implican riesgos e incertidumbres. En consecuencia, los resultados reales pueden diferir considerablemente de los resultados de las manifestaciones de futuro, como consecuencia de diversos factores, riesgos e incertidumbres, tales como factores económicos, competitivos, regulatorios o comerciales. El valor de las inversiones puede subir o bajar, circunstancia que el inversor debe asumir incluso a riesgo de no recuperar el importe invertido, en parte o en su totalidad. Igualmente, el anuncio de rentabilidades pasadas, no constituye promesa o garantía de rentabilidades futuras.

Los datos, opiniones, estimaciones y proyecciones que se incluyen en el presente documento se refieren a la fecha que figura en el mismo y se basan en previsiones de la propia compañía y en fuentes de terceras personas, por lo que Siemens Gamesa Renewable Energy, S.A., no garantiza que su contenido sea exacto, completo, exhaustivo y actualizado y, consecuentemente, no debe confiarse en él como si lo fuera.

Tanto la información como las conclusiones contenidas en el presente documento se encuentran sujetas a cambios sin necesidad de notificación alguna. Siemens Gamesa Renewable Energy, S.A. no asume ninguna obligación de actualizar públicamente ni revisar las manifestaciones de futuro, ya sea como resultado de nueva información, acontecimientos futuros o de otros efectos. Los resultados y evolución señalados podrían diferir sustancialmente de aquellos señalados en este documento.

En ningún caso deberá considerarse este documento como una oferta de compra o venta de valores, ni asesoramiento ni recomendación para realizar cualquier otra transacción. Este documento no proporciona ningún tipo de recomendación de inversión, ni asesoramiento legal, fiscal, ni de otra clase, y nada de lo que en él se incluye debe ser tomado como base para realizar inversiones o tomar decisiones.

Todas y cada una de las decisiones que cualquier tercero adopte como consecuencia de la información, reportes e informes que contiene este documento, es de exclusiva y total responsabilidad y riesgo de dicho tercero, y Siemens Gamesa Renewable Energy, S.A. no se responsabiliza por los daños que pudieran derivarse de la utilización del presente documento o de su contenido.

Este documento ha sido proporcionado exclusivamente como información y no puede ser reproducido o distribuido a cualquier tercero, ni puede ser publicado total o parcialmente por ninguna razón sin el previo consentimiento por escrito de Siemens Gamesa Renewable Energy, S.A.

Las imágenes captadas por Siemens Gamesa en el entorno de trabajo o en eventos corporativos, son exclusivamente utilizadas con fines profesionales para informar e ilustrar a terceros sobre las actividades de la compañía.

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