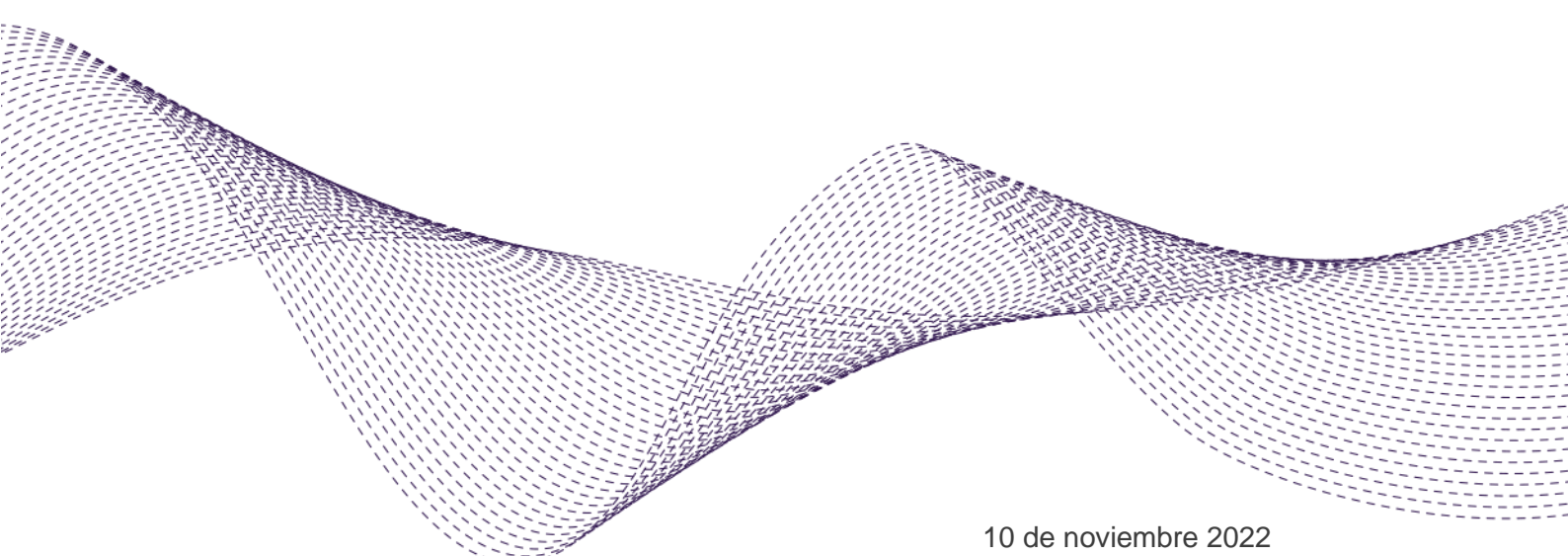


Informe de Actividad

Año fiscal 2022

Resultados octubre 2021-septiembre 2022



10 de noviembre 2022

Contenidos

Introducción	3
Principales magnitudes consolidadas FY22.....	4
Mercados y pedidos	5
Principales magnitudes del desempeño económico-financiero	8
Aerogeneradores	10
Servicios de Operación y Mantenimiento	12
Sostenibilidad	13
Perspectivas	14
Perspectivas eólicas globales a corto, medio y largo plazo.....	14
Programa Mistral y visión a largo plazo.....	16
Anexo	17
Estados Financieros Octubre 2021 - Septiembre 2022.....	17
Medidas Alternativas de Rendimiento.....	21
Glosario y definiciones para Medidas Alternativas de Rendimiento	40

Introducción

El ejercicio fiscal octubre 21 – septiembre 22 ha sido un ejercicio especialmente complejo durante el que han continuado las disrupciones en la cadena de suministro, acentuadas por las tensiones geopolíticas y nuevas oleadas de la COVID-19, y se ha mantenido la presión al alza en el precio de suministros y transporte. La industrialización de la plataforma Siemens Gamesa 5.X ha avanzado más lentamente de lo inicialmente planificado, y se han experimentado costes adicionales relacionados con mayores tasas de fallos y reparaciones en componentes de plataformas Onshore ya establecidas. El impacto de estos acontecimientos en el desempeño económico financiero se produce no solo a través de mayores costes de fabricación, ejecución y entrega de proyectos en curso durante FY22 sino también a través del impacto en EBIT derivado de reevaluar la cartera de pedidos para años futuros, con las nuevas hipótesis de las condiciones de mercado y de producción y ejecución de proyectos.

En este entorno, Siemens Gamesa¹ ha cerrado el ejercicio fiscal 2022 (FY22) con unas ventas de Grupo de 9.814 M€, un 4% inferior a las ventas alcanzadas en el ejercicio fiscal 2021 (FY21), -7,5% en términos comparables, y con un margen EBIT pre PPA y antes de costes de integración y reestructuración de un -5,9% (-581 M€). Los resultados del Grupo incorporan el impacto positivo correspondiente a la venta de los activos renovables de promoción del sur de Europa durante el cuarto trimestre de 2022 (4T 22) y que asciende a 613 M€ a nivel de ventas y a 565 M€ a nivel de EBIT pre PPA y antes de costes de integración y reestructuración.

Incluyendo los costes de integración y reestructuración (-137 M€ en FY22) y el impacto del PPA en la amortización de los activos intangibles (-223 M€ en FY22), el EBIT reportado en FY22 ha ascendido a -942 M€ y el beneficio neto reportado atribuible a los accionistas de SGRE a -940 M€.

Las ventas de 4T 22 han ascendido a 3.372 M€ (+18% a/a) y el EBIT pre PPA y antes de costes de integración y reestructuración a 375 M€, equivalente a un margen de un 11,1%, ambos incluyendo el impacto de la venta de los activos de promoción anteriormente mencionado y que se produce en el último trimestre de 2022. El EBIT reportado en 4T 22 ha ascendido a 280 M€ incluyendo el impacto de costes de integración y reestructuración por importe de -40 M€ y el impacto del PPA en la amortización de activos intangibles por importe de -55 M€. El beneficio neto reportado atribuible a los accionistas de SGRE en 4T 22 ha ascendido a 286 M€.

A 30 de septiembre de 2022 la posición de deuda financiera neta del Grupo asciende a -1.232 M€. Siemens Gamesa cuenta con 4.402 M€ en líneas de financiación autorizadas, de las cuales se han dispuesto 1.615 M€, y con una liquidez disponible de 4.029 M€ teniendo en cuenta la posición de caja en balance a cierre de FY22 (1.242 M€). Siemens Gamesa mantiene una calificación crediticia de grado de inversión: BBB con S&P (perspectiva negativa) y BBB- con Fitch (perspectiva estable).

En FY22 el libro de pedidos de la compañía alcanza un récord: 35.051 M€, impulsado por la actividad Offshore, y tras firmar 4.405 M€ en pedidos en el trimestre y 11.598 M€ en los últimos doce meses.

Ante la complejidad de la situación de la compañía, el Consejo de Administración de la sociedad nombra al Dr. Jochen Eickholt como nuevo Consejero Delegado de Siemens Gamesa en el segundo trimestre del ejercicio (2T 22). Bajo su dirección se pone en marcha el programa Mistral, cuyo objetivo es reconducir el desempeño de la compañía hacia la rentabilidad y la visión a largo plazo del Grupo. El programa Mistral se estructura en tres horizontes temporales. El primero se desarrolla en el plazo más inmediato y busca estabilizar el negocio, mitigando los impactos más importantes en el desempeño a corto de la compañía y que son los efectos derivados del lanzamiento de la plataforma Siemens Gamesa 5.X y de las disrupciones en la cadena de suministro. El segundo se desarrolla en el medio plazo y busca optimizar el desempeño de la compañía y expandir el margen, actuando sobre las palancas necesarias para conseguir un crecimiento rentable, la excelencia operativa dentro de una estructura ligera y un uso eficiente del capital. El tercer horizonte, de maximización, busca desbloquear el gran potencial de la compañía y alcanzar la visión a largo plazo a través de un plan estratégico focalizado en el modelo operativo, la tecnología y la cadena de suministro.

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

Siemens Gamesa continúa liderando el área de sostenibilidad. Durante FY22 el Grupo ha recibido excelentes ratings y rankings de la industria por parte de las agencias de rating ESG más relevantes: no. 1 en el sector por parte de las agencias ISS ESG y FTSE Russell; no. 2 para Moody's *ESG Solutions* (Vigeo Eiris); no. 3 con un percentil 99 en la industria para *S&P Global Corporate Sustainability Assessment*; y se sitúa en el percentil 97 sectorial con inclusión en la lista "*Top Industry*" por parte de Sustainalytics. Además, MSCI ha actualizado su rating a AA.

A su vez, Siemens Gamesa está incluida en los principales índices de sostenibilidad como *Dow Jones Sustainability (World y Europe)*, *FTSE4Good*, *Bloomberg Gender-Equality*, *STOXX Europe Sustainability*, *Euronext Vigeo (World, Europe y Eurozone)*, *Solactive Europe Corporate Social Responsibility*, e índices de MSCI: *Low Carbon Leaders*, *Low Carbon Target*, *ESG Universal*, *ESG Screened*, *Climate Change* y *Climate Paris Aligned*.

Principales magnitudes consolidadas FY22

- Ventas: 9.814 M€ (-4% a/a)
- EBIT pre PPA y antes de costes de integración y reestructuración²: -581 M€ (N.A.)
- Beneficio neto: -940 M€ (N.A.)
- Caja (deuda) financiera neta (DFN)³: -1.232 M€
- Cartera de pedidos: 35.051 M€ (+8% a/a)
- Entrada de pedidos en firme en 4T: 4.405 M€ (+53% a/a)
- Entrada de pedidos en firme últimos doce meses: 11.598 M€ (-5% a/a)
- Flota instalada: 127.476 MW
- Flota en mantenimiento: 82.276 MW

²El EBIT pre PPA y antes de costes de integración y reestructuración excluye el impacto de costes de integración y reestructuración por importe de -137 M€ y el impacto de la amortización del valor razonable del inmovilizado inmaterial procedente del PPA (*Purchase Price Allocation*) por importe de -223 M€.

³Caja/(Deuda) financiera neta se define como las partidas de caja y equivalentes menos deuda financiera a largo plazo y a corto plazo, incluyendo los pasivos por arrendamiento. El Grupo Siemens Gamesa ha adoptado la NIIF 16 a partir del 1 de octubre de 2019. A 30 de septiembre de 2022 el importe de los pasivos por arrendamiento asciende a 843 M€.

Mercados y pedidos

En un contexto macroeconómico y geopolítico complejo, la inversión en renovables ha continuado ocupando un papel central en 2022, tras un claro aumento de los compromisos para combatir el cambio climático en 2021. Las tensiones geopolíticas en Europa han puesto de manifiesto la necesidad de conseguir un suministro energético seguro en el que la inversión en energías renovables juega un papel clave. Dicho papel queda reflejado en el plan *REPowerEU* de la Unión Europea, en el “Paquete de Pascua” alemán y en la estrategia de seguridad energética del Reino Unido. Por su parte, dentro del complejo entorno macroeconómico, EE.UU. ha aprobado el Acta de Reducción de la Inflación (*Inflation Reduction Act* o *IRA* por sus siglas en inglés) que incluye un paquete de gasto de c. USD369.000 millones en medidas energéticas y de lucha contra el cambio climático. Dicho paquete incluye, entre otras medidas, la extensión de créditos fiscales a la producción eólica, proporcionando un marco estable para el desarrollo de la inversión renovable en el largo plazo.

Este papel central que la inversión en renovables juega, tanto para garantizar los compromisos para combatir el cambio climático como para conseguir la seguridad energética y contribuir a un desarrollo económico sostenible, apoya las perspectivas de crecimiento secular de la industria eólica, crecimiento que se acelera a partir de 2025 impulsado por el mercado Offshore.

En este entorno, durante los últimos doce meses, Siemens Gamesa ha firmado pedidos por un importe de 11.598 M€, equivalente a 1,2 veces las ventas en el periodo, terminando el trimestre con un récord de cartera de pedidos: 35.051 M€ (+8% a/a). El 51% del libro de pedidos, 17.752 M€, corresponde a la actividad de Servicios, con niveles de rentabilidad superiores y que crece un 6% a/a. El libro de pedidos de la actividad de Aerogeneradores se divide en 11.360 M€ de pedidos Offshore (+19% a/a) y 5.939 M€ de pedidos Onshore (-4% a/a). La entrada de pedidos durante FY22 incluye el importe procedente del acuerdo venta de los activos de promoción renovable del sur de Europa por un importe de 613 M€.

Ilustración 1: Cartera de pedidos a 30.09.22 (M€)

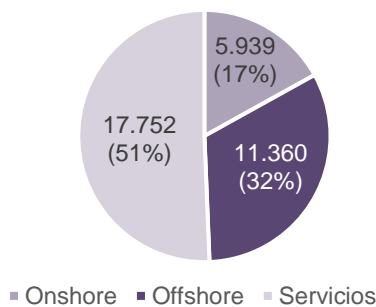
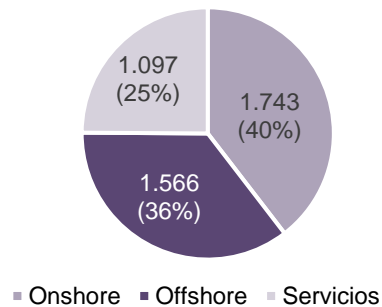


Ilustración 2: Entrada de pedidos 4T 22 (M€)



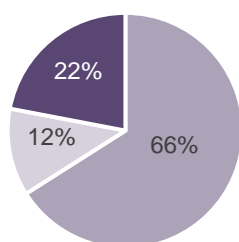
Durante 4T 22 la entrada de pedidos del Grupo alcanza un valor de 4.405 M€, equivalente a un *book-to-bill* de 1,3 veces las ventas del periodo, distribuido entre Onshore con 1.743 M€ (2x la entrada de pedidos en el cuarto trimestre de 2021 (4T 21), positivamente impactada por la venta de los activos de promoción renovable del sur de Europa), Offshore con 1.566 M€ (+76% a/a) y Servicios con 1.097 M€ (-3% a/a). Junto al impacto positivo procedente de la venta de los activos de promoción, la evolución anual de la entrada de pedidos en 4T 22, un 53% por encima de 4T 21, refleja la fuerte actividad comercial en el mercado Offshore, dentro de la volatilidad estándar que le caracteriza, y en Servicios, que prácticamente repite el elevado volumen de contratación del año anterior.

Tabla 1: Entrada de Pedidos (M€)

	1T 21	2T 21	3T 21	4T 21	1T 22	2T 22	3T 22	4T 22
AEG	1.776	4.258	986	1.755	1.777	529	3.162	3.308
Onshore	1.619	1.381	840	867	1.361	209	1.068	1.743
Offshore	157	2.877	146	888	416	321	2.094	1.566
Servicios	505	1.242	534	1.129	695	669	361	1.097
Grupo	2.281	5.500	1.520	2.884	2.472	1.198	3.523	4.405

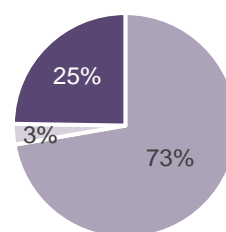
Excluyendo el impacto procedente de la venta de los activos de promoción que se completa en 4T 22, la actividad comercial Onshore del trimestre asciende a 1.129 M€ (+30% a/a) y a 3.767 M€ (-20% a/a) en los últimos doce meses. Por su parte el volumen de contratación asciende a 1.360 MW de pedidos en firme (-1% a/a) en el trimestre y a 4.610 MW (-36% a/a) en el año. La evolución de la actividad comercial en el mercado Onshore refleja la prolongación de las negociaciones comerciales en un entorno inflacionario, una estrategia comercial más selectiva, priorizando el control del riesgo y la rentabilidad, y el compás de espera que se ha observado entre algunos clientes. Excluyendo el impacto de la venta de la cartera en desarrollo, la actividad comercial equivale a una ratio *book-to-bill* de 0,9x las ventas tanto de FY22 y como de 4T 22.

Ilustración 3: Entrada de pedidos (M€)
Onshore FY22 (%)



■ EMEA ■ Américas ■ APAC

Ilustración 4: Entrada de pedidos (M€)
Onshore 4T 22 (%)



■ EMEA ■ Américas ■ APAC

En los últimos doce meses, los mercados más importantes por su contribución al volumen de pedidos Onshore (MW), han sido: India (21%), Suecia (16%), Finlandia (12%) y Canadá (11%). En 4T 22, India (36%) ha sido el principal mercado seguido de Suecia (20%). El 60% de los pedidos (MW) de 4T 22 pertenecen a plataformas con potencia superior o igual a 4 MW (74% en FY22) y el 35% a la plataforma Siemens Gamesa 5.X (36% en FY22) que ha firmado c. 4,6 GW desde su lanzamiento.

En Offshore la contratación asciende a 1.566 M€ (*book-to-bill*: 2,0x), dentro de la volatilidad estándar en la actividad comercial del mercado, con la entrada en firme de los pedidos para los parques de Sunrise Wind (924 MW) y Ishikari (112 MW), el primer pedido en firme para el mercado Offshore en Japón. El volumen de contratación de los últimos doce meses asciende a 4.396 M€ (*book-to-bill*: 1,6x). Durante FY22 Siemens Gamesa ha firmado acuerdos de suministro preferente por un volumen total de 1,8 GW en Polonia y 0,9 GW en Alemania. De esta forma, teniendo en cuenta la conversión en pedidos en firme por un volumen de c. 3 GW, la cartera de contratos condicionales ascendía a 7,5 GW a 30 de septiembre de 2022. Siemens Gamesa continúa manteniendo una colaboración muy cercana con sus clientes de cara a la preparación del alto volumen de subastas para el resto de 2022 y años siguientes (100 GW hasta 2027).

La actividad comercial de Servicios asciende a 1.097 M€ en 4T 22 (*book-to-bill*: 1,5x) y a 2.822 M€ en los últimos doce meses (*book-to-bill* de 1,3x).

La evolución del precio medio de venta Onshore durante FY22 ha sido positiva. Durante el ejercicio el ASP ha crecido gracias al aumento de precios comparables, alcance de proyecto, impacto de moneda, mix de producto (mayores torres y mayores rotores que más que compensan la dilución por plataformas de mayor potencia) y mix geográfico, con una mayor contribución de EMEA. Durante el último trimestre, la tendencia del ASP también se ha

visto beneficiada por mayores precios, alcance de proyecto y moneda, que han compensado una mayor contribución de India (menor alcance) a la entrada de pedidos y una ligera dilución por mayor potencia de Aerogenerador. Excluyendo el impacto de la entrada de pedidos de India, con un alcance menor, el ASP de 4T 22 ascendió a 0,95 M€/MW.

Siemens Gamesa continúa trabajando con sus clientes en una proposición comercial que permita reducir el riesgo asociado a la volatilidad de los precios de materias primas y transporte y a compensar la inflación de costes.

Ilustración 5: Precio medio de venta - entrada de pedidos Onshore (M€/MW)⁴

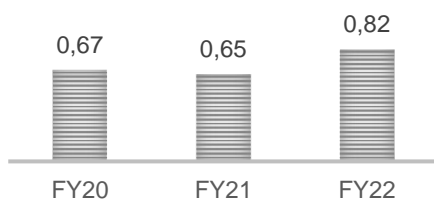
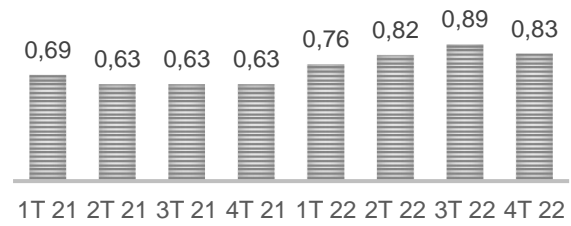


Ilustración 6: Precio medio de venta – entrada de pedidos Onshore (M€/MW)⁵



⁴El cálculo de ASP excluye de la entrada de pedidos en FY22 (4T 22) el importe de la venta de los activos de promoción renovable del sur de Europa por importe de 613 M€.

⁵El cálculo de ASP excluye de la entrada de pedidos en 4T 22 el importe de la venta de los activos de promoción renovable del sur de Europa por importe de 613 M€.

Principales magnitudes del desempeño económico-financiero

En la siguiente tabla se recogen las principales magnitudes económico-financieras de los ejercicios fiscales 2022 y 2021 (FY21) y sus variaciones, así como las del cuarto trimestre (julio – septiembre) del ejercicio fiscal 2022 y del ejercicio fiscal 2021 y sus variaciones.

Tabla 2: Principales magnitudes del desempeño económico-financiero

M€	FY21	FY22	Var. a/a	4T 21	4T 22	Va. a/a
Ventas del Grupo	10.198	9.814	-3,8%	2.863	3.372	17,8%
AEG	8.272	7.618	-7,9%	2.292	2.651	15,7%
Servicios	1.926	2.196	14,0%	571	721	26,2%
Volumen AEG (MWe)	10.995	8.158	-25,8%	2.781	2.400	-13,7%
Onshore	8.298	6.021	-27,4%	2.223	1.794	-19,3%
Offshore	2.697	2.137	-20,8%	558	606	8,6%
EBIT pre PPA y antes de costes de I&R	-96	-581	--	-177	375	--
Margen EBIT pre PPA y antes de costes de I&R	-0,9%	-5,9%	-5,0 p.p.	-6,2%	11,1%	17,3 p.p.
Margen EBIT AEG pre PPA y antes de costes de I&R	-6,2%	-12,7%	-6,4 p.p.	-13,0%	7,6%	20,6 p.p.
Margen EBIT Servicios pre PPA y antes de costes de I&R	21,8%	17,5%	-4,3 p.p.	21,2%	24,0%	2,8 p.p.
Amortización de PPA ¹	-230	-223	-2,9%	-55	-55	0,5%
Costes de integración y reestructuración	-197	-137	-30,3%	-48	-40	-14,9%
EBIT reportado	-522	-942	--	-279	280	--
Beneficio neto atribuible a los accionistas de SGRE	-627	-940	--	-258	286	--
Beneficio neto por acción de los accionistas ²	-0,92	-1,38	--	-0,38	0,42	--
CAPEX	677	783	106	225	280	55
CAPEX/ventas (%)	6,6%	8,0%	1,3 p.p.	7,9%	8,3%	0,4 p.p.
Capital circulante	-2.496	-2.818	-322	-2.496	-2.818	-322
Capital circulante/ventas LTM (%)	-24,5%	-28,7%	-4,2 p.p.	-24,5%	-28,7%	-4,2 p.p.
(Deuda)/Caja neta ³	-207	-1.232	-1.025	-207	-1.232	-1.025
(Deuda) neta/EBITDA LTM	-0,88	--	--	-0,88	--	--

1. Impacto del PPA (*Purchase Price Allocation*: distribución del precio de adquisición) en la amortización del valor de los intangibles.
2. Promedio ponderado de acciones en circulación en el periodo usado para el cálculo del beneficio neto por acción: 4T 21: 680.067.397; 4T 22: 680.822.780; FY21: 679.906.438; FY22: 680.727.581.
3. Pasivos por arrendamiento a 30 de septiembre de 2021: 829 M€ y a 30 de septiembre de 2022: 843M€.

El desempeño económico-financiero del Grupo en FY22 continúa reflejando el impacto de los desafíos del lanzamiento de la plataforma Siemens Gamesa 5.X y de las condiciones de la cadena de suministro: inflación de costes, cuellos de botella en componentes críticos y retrasos en las entregas, condiciones que afectan a la actividad de Aerogeneradores principalmente. Adicionalmente, los resultados se han visto afectados por mayores costes derivados de un aumento de fallos y de reparaciones en ciertos componentes de las plataformas Onshore ya establecidas, costes que han tenido un especial impacto en la actividad de Servicios y en Onshore. Asimismo, durante el 4T 22 se completa la venta de los activos de promoción renovable del sur de Europa, con un impacto positivo tanto en las ventas (613 M€) como en el EBIT de Aerogeneradores (565 M€).

En este entorno, las ventas del Grupo en FY22 han ascendido a 9.814 M€, un 4% por debajo de las ventas alcanzadas en FY21, arrastradas por el descenso de las ventas de Aerogeneradores: 7.618 M€ (-8% a/a), parcialmente compensado por el crecimiento de las ventas de Servicios: +14% a/a hasta 2.196 M€. En 4T 22 las ventas han ascendido a 3.372 M€, un 18% por encima de las ventas de 4T 21, apoyadas en la venta de los activos

de promoción renovable del sur de Europa dentro del segmento de Aerogeneradores, cuyas ventas crecen un 16% a/a hasta 2.651 M€, y en las ventas de Servicios que suben un 26% a/a hasta 721 M€.

El EBIT pre PPA y antes de costes de integración y reestructuración de FY22 asciende a -581 M€, equivalente a un margen sobre ventas de un -5,9% (-0,9% en FY21). El EBIT pre PPA y antes de costes de integración y reestructuración refleja:

- Los costes generados por las disrupciones de la cadena de suministro y por los retos encontrados en el lanzamiento de la plataforma Siemens Gamesa 5X, con impacto en la actividad de Aerogeneradores, no solo a través de mayores costes en la ejecución de proyectos en curso sino también a través de aumentos en la estimación de costes de los proyectos en cartera que se convierten en onerosos.
- Los costes derivados de un aumento de fallos y reparaciones en componentes de plataformas Onshore.
- Un menor volumen de ventas, con impacto en la absorción de los gastos de estructura, y el mix de proyectos.
- Con impacto positivo, la venta de los activos de promoción renovable del sur de Europa.

El EBIT pre PPA y antes de costes de integración y reestructuración ha ascendido a 375 M€ en 4T 22, equivalente a un 11,1% sobre las ventas del periodo (-6,2% en 4T 21), apoyado tanto en la venta de los activos en promoción como en la recuperación de la rentabilidad de la actividad de Servicios. Excluyendo el impacto positivo de la venta de la cartera de activos en promoción, el EBIT del 4T 22 continúa reflejando el impacto de los retos experimentados en el lanzamiento de la plataforma Siemens Gamesa 5.X, así como de los costes derivados de las disrupciones de la cadena de suministro, la inflación y un volumen de actividad por debajo de lo planificado, todo ello en Aerogeneradores.

El impacto del PPA en la amortización de intangibles se sitúa en -223 M€ en FY22 (-55 M€ en 4T 22) y los costes de integración y reestructuración en -137 M€ en el mismo periodo (-40 M€ en 4T 22). El EBIT reportado, incluyendo el impacto del PPA en la amortización de intangibles y los costes de integración y reestructuración ha ascendido a -942 M€ en FY22 (-522 M€ en FY21) y a 280 M€ en 4T 22 (-279 M€ en 4T 21).

El resultado de las inversiones contabilizadas según el método de la participación ha ascendido a un ingreso de 12 M€ en FY22 (10 M€ en FY21) y a 3 M€ en 4T 22 (5 M€ en 4T 21). Los gastos financieros netos han ascendido a un ingreso de 15 M€ en FY22 (gasto de -41 M€ en FY21) y a un gasto de -0,2 M€ en 4T 22 (un gasto de -9 M€ en 4T 21). Durante FY22, el ingreso financiero neto incluye el efecto de la subida de tipos de interés en la actualización del valor de las provisiones con un importe positivo de 67 M€ (20 M€ en 4T 22). El gasto por impuesto asciende a -25 M€ en FY22 (-72 M€ en FY21) y a un ingreso por 3 M€ en 4T 22 (ingreso de 26 M€ en 4T 21). El gasto fiscal en FY22 es el resultado de la distribución geográfica de ganancias y pérdidas, la venta de los activos de promoción y el no reconocimiento de activos por impuesto diferido.

Como resultado, el Grupo termina FY22 con un beneficio neto reportado de -940 M€ (-627 M€ en FY21), que incluye el impacto de la amortización procedente del PPA y de los costes de integración y reestructuración, ambos netos de impuestos, por un importe total de -257 M€⁶ en FY22 (-305 M€ en FY21). El beneficio neto por acción para los accionistas de Siemens Gamesa asciende a -1,38 € en FY22 (-0,92 € en FY21). El beneficio neto en 4T 22 asciende a 286 M€ (-258 M€ en 4T 21) y el beneficio neto por acción para los accionistas de Siemens Gamesa a 0,42 € (-0,38 € en 4T 21). El beneficio neto de 4T 22 incluye el impacto de la amortización procedente del PPA y de los costes de integración y reestructuración, ambos netos de impuestos, por un importe total de -69 M€⁷ (-73 M€ en 4T 21).

El capital circulante del Grupo alcanza un valor de -2.818 M€ en FY22, equivalente a un -29% sobre las ventas de los últimos doce meses. En comparación a FY21, la compañía tiene un mayor circulante negativo (322 M€) que es principalmente el resultado del aumento de pasivos netos por contratos, apoyados por la fortaleza de la actividad comercial, y cuentas a pagar, parcialmente compensado por el aumento de inventarios. El aumento de inventarios se produce como consecuencia tanto del impacto de las disrupciones de la cadena de suministro en la actividad de fabricación como de una gestión orientada a mitigar dicho impacto (inventarios de seguridad). Dando prioridad a las necesidades actuales del negocio, el Grupo continuará con la disciplina financiera.

⁶El importe del PPA asciende a -55 M€ (-55 M€ en 4T 21), -39 M€ neto de impuestos (-39 M€ en 4T 21), y el coste de integración y reestructuración asciende a -40 M€ (-48 M€ en 4T 21), -30 M€ neto de impuestos (-34 M€ en 4T 21).

⁷El importe del PPA asciende a -223 M€ (-230 M€ en FY21), -158 M€ neto de impuestos (-164 M€ en FY21), y el coste de integración y reestructuración asciende a -137 M€ (-197 M€ en FY21), -100 M€ neto de impuestos (-142 M€ en FY21).

Tabla 3: Capital circulante (M€)

Capital circulante (M€)	1T 21	2T 21	3T 21	4T 21	1T 22	2T 22	3T 22	4T 22	Var. a/a ²
Cuentas a cobrar	1.152	1.058	1.162	906	890	1.253	1.008	1.106	200
Existencias	1.718	1.886	1.901	1.627	2.007	2.300	2.369	2.313	686
Activos por contrato	1.517	1.464	1.657	1.468	1.406	1.356	1.545	1.419	-49
Otros activos corrientes ¹	467	449	553	520	524	552	612	691	171
Cuentas a pagar	-2.393	-2.531	-2.904	-2.921	-2.713	-2.928	-3.074	-3.452	-531
Pasivos por contrato	-3.393	-3.237	-3.209	-3.386	-3.421	-3.686	-3.585	-4.148	-761
Otros pasivos corrientes	-767	-728	-780	-709	-671	-623	-620	-747	-38
Capital circulante	-1.699	-1.639	-1.621	-2.496	-1.978	-1.777	-1.745	-2.818	-322
Var. t/t	+277 ¹	+59	+19	-876	+518	+201	+32	-1.073	
Capital circulante/Ventas LTM	-17,4%	-16,5%	-15,9%	-24,5%	-20,3%	-18,6%	-18,8%	-28,7%	-4,2 p.p.

1. A efectos comparativos después de ajustes al balance de apertura de negocios adquiridos (Asignación del Precio de Compra, "PPA", de las combinaciones de negocio de Servnion, de acuerdo con IFRS 3). Considerando este ajuste, el capital circulante decrece 273 M€ en 1T 21.
2. Variación anual entre saldos de cierre de 4T 21 y 4T 22.

El CAPEX de FY22 asciende a 783 M€ (677 M€ en FY21), con 188 M€ en I+D (188 M€ en FY21). Offshore ha concentrado más de la mitad de la inversión en FY22. Durante 4T 22, el CAPEX ha ascendido a 280 M€ (225 M€ en 4T 21), con 60 M€ en I+D (54 M€ en 4T 21).

La posición de deuda neta aumenta en 1.025 M€⁸ desde el comienzo del ejercicio, hasta una cifra de deuda neta de 1.232 M€ a final de FY22, como consecuencia del desempeño operativo y de la inversión necesaria para acometer el crecimiento futuro, compensadas por una continua mejora del capital circulante y la venta de los activos de promoción renovable del sur de Europa durante 4T 22. La compañía mantiene una sólida posición financiera con acceso a 4.402 M€ en líneas de financiación autorizadas, de las cuales se han dispuesto 1.615 M€, y con una liquidez total disponible de 4.029 M€ teniendo en cuenta la posición de caja en balance a cierre de FY22 (1.242 M€). Durante FY22, SGRE ha extendido el vencimiento de la financiación a corto plazo (675 M€) de diciembre 2022 / enero 2023 hasta diciembre 2023 / enero 2024, y cuenta con c. 2.000 M€ cuyo plazo de amortización vence en el ejercicio financiero 2027 y de las cuales se encuentran disponibles 1.800 M€.

Aerogeneradores

Tabla 4: Aerogeneradores (M€)

M€	1T 21	2T 21	3T 21	4T 21	FY21	1T 22	2T 22	3T 22	4T 22	FY22	Var. a/a
Ventas	1.899	1.902	2.179	2.292	8.272	1.400	1.662	1.904	2.651	7.618	-7,9%
Onshore	1.061	1.154	1.328	1.463	5.005	941	931	1.096	1.875	4.842	-3,3%
Offshore	838	748	851	829	3.266	460	732	808	777	2.776	-15,0%
Volumen (MWe)	2.478	2.657	3.079	2.781	10.995	1.445	2.008	2.304	2.400	8.158	-25,8%
Onshore	1.744	1.927	2.404	2.223	8.298	1.195	1.502	1.529	1.794	6.021	-27,4%
Offshore	734	730	675	558	2.697	250	506	775	606	2.137	-20,8%
EBIT pre PPA y costes I&R	18	25	-261	-298	-516	-410	-412	-346	202	-966	--
Margen EBIT pre PPA y costes I&R	1,0%	1,3%	-12,0%	-13,0%	-6,2%	-29,3%	-24,8%	-18,2%	7,6%	-12,7%	-6,4 p.p.

Durante FY22 la actividad de Aerogeneradores se ha visto severamente afectada por los desequilibrios de la cadena de suministro y por el lanzamiento de la plataforma Siemens Gamesa 5.X.

Los desequilibrios en la cadena de suministro se han traducido en inflación de costes tanto de componentes como de logística, escasez de materiales y retrasos en entregas de componentes que, a su vez, han ralentizado la fabricación, ejecución y entrega de proyectos, generando costes adicionales, desde costes de subactividad hasta

⁸Deuda financiera neta a 30 de septiembre de 2021: -207 M€, incluyendo 829 M€ en pasivos por arrendamiento. Deuda financiera neta a 30 de septiembre de 2022: -1.232 M€, incluyendo 843 M€ en pasivos por arrendamiento.

penalizaciones de clientes por entregas tardías. Estos efectos han impactado la actividad de la compañía tanto en el mercado Onshore como Offshore, siendo superiores a lo esperado en este último mercado. En Onshore, el lanzamiento de la fabricación de las palas de la plataforma Siemens Gamesa 5.X no ha podido alcanzar los volúmenes fijados para el ejercicio, provocando retrasos en la ejecución de proyectos en el Norte de Europa y en Brasil. En Offshore el lanzamiento de la SG 11–200 DD se ha enfrentado a retos derivados de la estabilización, todavía en curso, de la cadena de valor y mientras que la ejecución de proyectos en APAC se ha visto afectada por cambios en la planificación de los clientes.

El impacto de los retrasos en el lanzamiento de la plataforma Siemens Gamesa 5.X, ha sido especialmente relevante durante la primera mitad del ejercicio. A cierre de FY22 se ha progresado en la validación técnica y se continúa avanzando en la industrialización que sin embargo sigue viéndose afectada por los retos de suministro mencionados en el párrafo anterior.

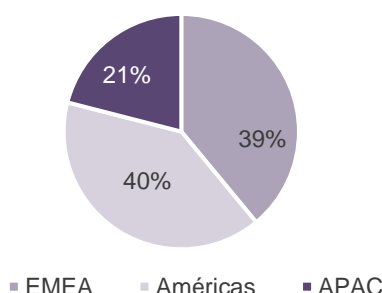
Durante 4T 22 se cierra la venta de los activos de promoción del sur de Europa, con un impacto positivo tanto en las ventas (613 M€) como en el EBIT pre PPA y antes de gastos de integración y reestructuración de Aerogeneradores (565 M€).

En este entorno las ventas de Aerogeneradores caen un 8% a/a en FY22 hasta alcanzar los 7.618 M€, arrastradas por la reducción de la actividad de fabricación que baja en un 26% a/a hasta los 8.158 MWe, parcialmente compensada por el impacto positivo de la venta de activos de promoción renovable del sur de Europa en 4T 22. La reducción de la actividad de fabricación se produce tanto en el mercado Onshore con 6.021 MWe fabricados (-27% a/a) como en Offshore, con 2.137 MWe, (-21% a/a). En 4T 22, las ventas crecen un 16% a/a hasta 2.651 M€, incluyendo la venta de activos de promoción renovable del sur de Europa.

La caída de las ventas Onshore: -3% a/a, hasta los 4.842 M€, en FY22, se produce tanto por la reducción del volumen de fabricación (-27% a/a) como del volumen de instalación, ambos parcialmente compensados por un impacto positivo de moneda, alcance de proyecto y mix regional, y por la venta de activos de promoción renovable del sur de Europa. En 4T 22 las ventas Onshore crecen un 28% a/a hasta los 1.875 M€, gracias a la venta de activos de promoción renovable del sur de Europa, el impacto moneda, mix regional y alcance de proyecto que sobre compensan la reducción del volumen de fabricación (-19% a/a) e instalación (-30% a/a).

Durante FY22, Suecia es el mayor contribuyente a las ventas de Onshore (en MWe) con un 15%, seguido de Canadá y Brasil con un 14% cada uno, e India con un 11%. En 4T 22 India es el mayor contribuyente a las ventas de Onshore (en MWe) con una contribución de un 18%, seguido de Suecia con un 17%, Brasil con un 16% y España y Canadá con un 10% cada uno.

Ilustración 7: Volumen de ventas (MWe) Onshore FY22 (%)



En el mercado Offshore, las ventas bajan un 15% a/a hasta 2.776 M€ en FY22, arrastradas por el menor volumen de fabricación (-21% a/a) parcialmente compensado por un mayor ritmo de instalación (+21% a/a). Durante 4T 22 las ventas Offshore bajan un 6% a/a hasta los 777 M€.

El EBIT pre PPA y antes de costes de integración y reestructuración asciende a -966 M€ en FY22 (202 M€ en 4T 22), equivalente a un margen sobre ventas de -12,7% (+7,6% en 4T 22), y refleja en ambos periodos:

- Un impacto positivo por importe de 565 M€ procedente de la venta de los activos de promoción renovable del sur de Europa.

- El impacto en costes de los retos en el lanzamiento de la plataforma Siemens Gamesa 5.X, incluyendo los retrasos en la fabricación.
- La inflación en costes de materiales y transporte y el impacto de las disrupciones en la cadena de suministro en la actividad de fabricación, ejecución y entrega de proyectos, y los costes asociados a dicho impacto.
- Costes asociados a fallos de componentes en plataformas Onshore ya establecidas.
- La consideración de estos mayores costes y de las nuevas hipótesis de las condiciones de mercado y de producción en la evaluación de la rentabilidad de la cartera de pedidos de Aerogeneradores Onshore.
- Costes asociados al lanzamiento del nuevo aerogenerador Offshore SG 11-200 DD.
- El menor volumen de ventas provocado por los motivos anteriores y que conduce a costes de infratilización y a una menor absorción de gastos de estructura.

Servicios de Operación y Mantenimiento

Tabla 5: Operación y mantenimiento (M€)

M€	1T 21	2T 21	3T 21	4T 21	FY21	1T 22	2T 22	3T 22	4T 22	FY22	Var. a/a
Ventas	396	434	525	571	1.926	429	515	532	721	2.196	+14,0%
EBIT pre PPA y costes I&R	102	86	110	121	420	101	108	3	173	385	-8,4%
Margen EBIT pre PPA y costes I&R	25,9%	19,9%	21,0%	21,2%	21,8%	23,5%	20,9%	0,6%	24,0%	17,5%	-4,3 p.p.
Flota en mantenimiento (MW)	75.493	77.101	77.745	79.199	79.199	82.007	83.058	84.203	82.276	82.276	+3,9%

En FY22 las ventas de Servicios crecen un 14% con respecto a FY21 hasta alcanzar 2.196 M€, con ventas de 721 M€ en 4T 22 (+26% a/a). El crecimiento de las ventas se apoya en el crecimiento de la flota media en mantenimiento durante el año, + 7% a/a hasta alcanzar 82,1 GW a 30 de septiembre de 2022 (76,8 GW a 30 de septiembre 2021) y en la venta de servicios de valor añadido y repuestos, y refleja adicionalmente el impacto de la inflación de costes y de la apreciación de las monedas en las que opera la compañía frente al Euro.

El EBIT pre PPA y antes de gastos de integración y reestructuración de FY22 se sitúa en 385 M€, equivalente a un margen sobre ventas de un 18%. El desempeño anual, un 8% por debajo del EBIT pre PPA y antes de gastos de integración y reestructuración en FY21, refleja el impacto de mayores costes derivados principalmente de mayores fallos y reparaciones de ciertos componentes en las plataformas Onshore ya establecidas, especialmente en la región de Américas durante 3T 22. Durante el 4T 22 se normaliza el desempeño y recupera parte de la rentabilidad perdida en el trimestre anterior, alcanzándose un EBIT pre PPA y antes de gastos de integración y reestructuración de 173 M€ (+43% a/a), equivalente a una margen sobre ventas de un 24%.

Con respecto al aumento en los fallos de ciertos componentes de plataformas históricas de la compañía, dentro del Plan Mistral, Siemens Gamesa continuará evaluando la calidad y disponibilidad de las plataformas de aerogeneradores con el objetivo de mejorar la propuesta de valor a los clientes y el posicionamiento comercial de la compañía en el mercado Onshore.

La flota bajo mantenimiento Offshore al final del periodo crece un 3% a/a hasta alcanzar 12,3 GW y la flota bajo mantenimiento Onshore crece un 4% a/a hasta 70 GW.

Sostenibilidad

Tabla 6: Principales magnitudes de sostenibilidad

	30.09.21 ¹	30.09.22 ¹	Var.a/a
Seguridad y salud laboral			
Ratio accidentes con baja (LTIFR) ²	1,43	1,61	+12%
Ratio accidentes registrables (TRIR) ³	3,13	3,17	+1%
Medioambiente			
Emisiones directas CO ₂ (alcance 1) (kt) ⁴	26,8	20,6	-23%
Emisiones indirectas CO ₂ (alcance 2) (kt) ⁴	2,0	2,2	+10%
Energía primaria (directa) empleada (TJ)	449	364	-19%
Energía secundaria (indirecta) empleada (TJ)	704	684	-3%
de la cual, Electricidad (TJ)	618	598	-3%
de origen renovable (TJ)	618	598	-3%
de fuentes de combustión convencionales (TJ)	0	0	--
porcentaje de electricidad renovable (%)	100	100	0%
Consumo de agua de red (miles de m3)	470	446	-5%
Residuos generados (kt)	63	52	-17%
de los cuales, peligrosos (kt)	8	7	-13%
de los cuales, no peligrosos (kt)	55	45	-18%
Residuos reciclados (kt)	50	40	-20%
Empleados			
Número de empleados (a final de ejercicio)	26.182	27.604	+5%
empleados < 35 años (%)	34,5	34,2	-0,3 p.p.
empleados entre 35-44 años (%)	38,3	38,1	-0,2 p.p.
empleados entre 45-54 años (%)	19,7	20,2	+0,5 p.p.
empleados entre 55-60 años (%)	5,1	5,0	-0,1 p.p.
empleados > 60 años (%)	2,4	2,5	+0,1 p.p.
Mujeres en plantilla (%)	19,1	19,6	+0,5 p.p.
Mujeres en posiciones directivas (%)	12,9	14,1	+1,2 p.p.
Cadena de suministro			
Número de proveedores tier-1	19.363	19.842	+2%
Volumen de compra cubierto por Código de Conducta (%)	89	89	0 p.p.

1. Cifras no auditadas.

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

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

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

Nota: TJ=Tera julios; 1Tera julio= 277,77 MWh; kt=miles de toneladas

Perspectivas

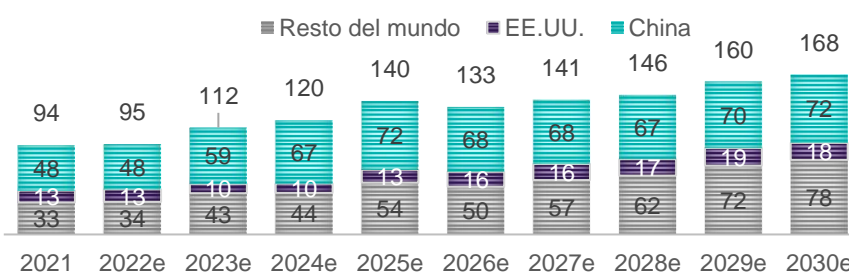
Perspectivas eólicas globales a corto, medio y largo plazo

Durante FY22 las perspectivas de demanda eólica global han vuelto a fortalecerse: +280 GW⁹ en 2022-30e, apoyadas en el aumento de los compromisos gubernamentales con la descarbonización y en la necesidad de garantizar la seguridad e independencia energética en Europa. El aumento neto de las expectativas fuera de China: +65 GW, se ha concentrado en Europa (+51 GW), América del Norte (+11 GW) y Australia (+8GW):

- En Europa, con 33 GW adicionales en Onshore y 19 GW en Offshore, la mejora de previsiones se concentra en Alemania (+28 GW), Reino Unido (+7 GW), Países Bajos (+6 GW) y España (+4 GW), y obedece a la necesidad de garantizar el suministro energético ante las tensiones geopolíticas.
- En América del Norte el aumento de las perspectivas, concentrada en el mercado Onshore, se distribuye entre Canadá (+5 GW) y EE.UU. (+6 GW). En Canadá, está ligado a la provincia de Alberta en la primera mitad de la década, y a una nueva subasta de Hydro-Quebec para 2027-31e. En EE.UU. la aprobación de la IRA que recoge la extensión de los créditos fiscales a la producción eólica e incentivos adicionales ligados al empleo y suministro local, contribuye a incentivar la demanda al crear un marco estable a la inversión renovable en el largo plazo.
- En Australia, el aumento de las previsiones (+8 GW) está asociado al compromiso del gobierno laborista con la transición energética y la descarbonización.

El aumento de las perspectivas en Europa, Australia y América del Norte ha sobre compensado la disminución en las instalaciones previstas en India (-7 GW, principalmente en el mercado Onshore) y en Japón (-4 GW) y Corea de Sur (-2 GW), ambos ligadas a la ralentización del desarrollo del mercado Offshore.

Ilustración 8: Instalaciones anuales Onshore y Offshore 2021-2030E (GW/año_e)



Excluyendo el impacto de picos y valles puntuales, la previsión del ritmo normalizado de instalaciones es creciente durante toda la década, como lo es el ritmo de instalaciones anuales en el mercado Offshore, mercado que contribuye especialmente al aumento del ritmo de instalaciones a partir de 2025.

Ilustración 9: Promedio anual de instalaciones Onshore y Offshore 2019-30E (GW)

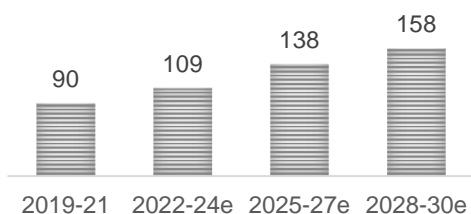
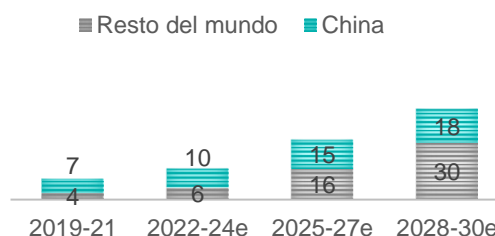


Ilustración 10: Promedio anual de instalaciones Offshore 2019-30E (GW)



China (460 GW), EE.UU. (101 GW), India (49 GW) y Alemania (48 GW) continúan siendo los mayores mercados Onshore, contribuyendo con un 71% de las instalaciones totales acumuladas previstas en 2022-2030e. España,

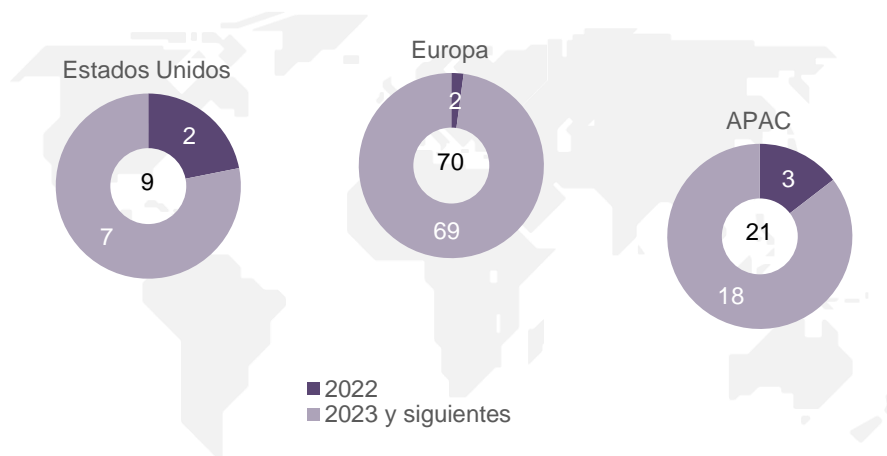
⁹Cambio de previsiones entre el informe de Wood Mackenzie (WM) sobre las perspectivas eólicas mundiales (*Global Wind Power Market Outlook Update*) de septiembre 2022 (Q3 2022) y de septiembre 2021 (Q3 2021). Todos los incrementos del párrafo hacen referencia a dicha comparativa y al periodo 2022-30e.

Brasil, Australia, Sudáfrica, Francia, Canadá y Turquía contribuyen en un 12%, con instalaciones acumuladas entre 10 GW y 20 GW por país en el mismo periodo.

El mercado Offshore continúa siendo mucho más concentrado, a pesar de la aparición de nuevos países. China con 129 GW en instalaciones entre 2022 y 2030 contribuye un 45% al total de instalaciones en el periodo. Europa, liderada por Reino Unido con 32 GW en instalaciones en ese mismo periodo, instala 102 GW, contribuyendo un 35% al total. Dentro de Europa, Alemania con 20 GW y Países Bajos con 15 GW en instalaciones acumuladas en el periodo siguen a Reino Unido. EE.UU. y Taiwán siguen a Europa con 31 GW y 12 GW respectivamente. La contribución de los nuevos mercados como EE.UU. se concentra especialmente a partir de 2025.

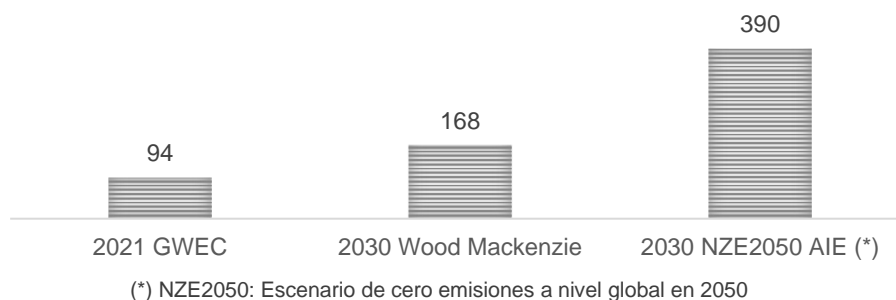
El apoyo de las instituciones al desarrollo del mercado Offshore se refleja en los 16 GW de subastas asignadas en 2021, los 8 GW asignados en Alemania y Reino Unido en 2022 y en los 100 GW de subastas esperadas para el resto de 2022 y años siguientes hasta 2027.

Ilustración 11: Subastas (GW) Offshore previstas excluyendo China¹⁰



Es importante destacar que, a pesar de la mejora continua en las perspectivas de demanda a largo plazo, los compromisos anunciados hasta ahora continúan sin ser suficientes para alcanzar cero emisiones netas en 2050. Para alcanzar la descarbonización en 2050 la Agencia Internacional de la Energía¹¹ (AIE) estima que el nivel de instalaciones eólicas tiene que alcanzar 390 GW al año en 2030, lo que supone más que duplicar el nivel de instalaciones previsto para entonces por Wood Mackenzie.

Ilustración 12: Instalaciones anuales 2021 vs. 2030E (GW/año)¹²



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

¹⁰La Ilustración 11 no es una lista exhaustiva de todas las subastas previstas.

¹¹Agencia Internacional de la Energía (AIE). *A roadmap for the Global Energy Sector (Net Zero by 2050)*. Mayo 2021.

¹²Consejo Mundial de la Energía Eólica (GWEC). *Global Wind Report 2022*. Abril 2022.

Programa Mistral y visión a largo plazo

Tras un ejercicio fiscal 2022 marcado por los retos en el lanzamiento de la plataforma Siemens Gamesa 5.X, disrupciones en la cadena de suministro con impacto en Aerogeneradores, y fallos y reparaciones en componentes de plataformas Onshore ya establecidas, Siemens Gamesa comienza el ejercicio fiscal 2023 (FY23) en un entorno macroeconómico y geopolítico igualmente complejo. Dicho entorno se caracteriza por un coste de producto severamente afectado por la inflación que no solo no retrocede, sino que se extiende más allá del coste directo de materiales, y con una cadena de suministro que no se encuentra totalmente estabilizada sino que sigue experimentando disrupciones tanto en los tiempos de entrega como en la existencia de materiales críticos.

Tras el ejercicio 2023, que se prevé todavía de transición, marcado por un entorno macroeconómico, geopolítico e industrial complejo, la compañía espera una normalización del entorno de mercado que le permita retomar la senda de la rentabilidad y la generación de caja de forma progresiva, y alcanzar la visión a largo. Esta progresión hacia la rentabilidad primero y hacia la visión a largo plazo después se apoya en tres palancas clave:

- El crecimiento de ventas apoyado en un posicionamiento competitivo fortalecido y en la inversión acometida, dentro de un entorno de crecimiento global de la demanda, especialmente impulsado por el mercado Offshore.
- Los resultados del programa Mistral lanzado durante FY22 y cuyo horizonte de actuación permitirá a Siemens Gamesa: 1) Estabilizar los resultados a corto plazo (2022-2024); 2) Expandir el margen (2025) y 3) Maximizar el potencial de la compañía (>2025).
- El establecimiento de relaciones a largo plazo con suministradores y clientes que maximicen la creación de valor a lo largo de toda la cadena de valor eólica, protegiendo la rentabilidad de los fabricantes y demás participantes frente a la inflación y volatilidad de precios.

Por último hay que destacar que, junto a estas tres palancas, el desarrollo y la implementación de un marco regulatorio adecuado que permita la consecución de los objetivos de descarbonización e independencia energética en Europa puede convertirse en un mecanismo clave para acelerar la consecución de los objetivos a largo plazo de la compañía. Dicho marco regulatorio necesita

- Simplificar el proceso de permisos para plantas de energía eólica y facilitar la actualización de las redes.
- Fortalecer la posición y sostenibilidad financiera de la industria eólica europea a través de un diseño de subastas eléctricas que, no solo eviten ofertas negativas sino que incorporen factores más allá del coste, favoreciendo el uso de contenido local y la innovación.
- Apoyar la innovación.

Durante FY22, Siemens Gamesa ha llevado a cabo acciones para estabilizar los resultados a corto plazo, y sentar las bases para alcanzar la rentabilidad en el medio plazo. Entre estas acciones se encuentran:

- La progresiva estabilización de la plataforma Siemens Gamesa 5.X cuya industrialización se planea completar dentro del año natural 2022.
- El fortalecimiento de la estrategia comercial selectiva focalizada en mayores precios y nuevos contratos que permitan proteger mejor el riesgo de la volatilidad e inflación en el coste de producto.
- Un nuevo modelo operativo focalizado en procesos que permitan mejorar la eficiencia y eficacia de la organización, manteniendo un diseño centrado en el negocio a la vez que fortalece los equipos de operaciones y tecnología para acelerar la armonización y estandarización a lo largo de la compañía.
- Simplificación de la organización orientada a la sostenibilidad del negocio, con el lanzamiento de acciones dirigidas a la optimización de capacidad, empleo y dirección: reducción de más del 10% de la plantilla anunciado.

Anexo

Estados Financieros Octubre 2021 - Septiembre 2022

Cuenta de Resultados

EUR en millones	Julio - Septiembre 2021	Julio - Septiembre 2022	Octubre 2020 - Septiembre 2021	Octubre 2021 - Septiembre 2022
Importe neto de la cifra de negocios	2.863	3.372	10.198	9.814
Coste de ventas	(2.970)	(2.871)	(9.933)	(9.980)
Margen Bruto	(107)	500	265	(166)
Gastos de Investigación y Desarrollo	(57)	(73)	(292)	(291)
Gastos de ventas y gastos generales de administración	(106)	(146)	(492)	(511)
Otros ingresos de explotación	9	11	19	32
Otros gastos de explotación	(17)	(12)	(22)	(5)
Ingresos (pérdidas) de inversiones contabilizadas según el método de la participación	5	3	10	12
Ingresos financieros	5	4	12	11
Gastos financieros	(13)	(25)	(51)	(63)
Otros ingresos (gastos) financieros	(1)	21	(2)	67
Ingreso de operaciones continuadas antes de impuestos	(284)	283	(553)	(914)
Impuestos sobre beneficios	26	3	(72)	(25)
Resultados de operaciones continuadas	(259)	286	(626)	(939)
Resultado del ejercicio procedente de operaciones interrumpidas, neto de participaciones no dominantes	-	-	-	-
Participaciones no dominantes	(0)	(0)	(1)	(1)
Resultado del ejercicio atribuible a los accionistas de SGRE	(258)	286	(627)	(940)

Balance de situación

EUR en millones	30.09.2021	30.09.2022
Activos:		
Efectivo y otros activos líquidos equivalentes	1.961	1.242
Deudores comerciales y otras cuentas por cobrar	901	1.100
Otros activos financieros corrientes	239	402
Deudores comerciales, empresas vinculadas	5	6
Activos por contrato	1.468	1.419
Existencias	1.627	2.313
Activos por impuesto corriente	208	210
Otros activos corrientes	520	691
Total activo corriente	6.929	7.382
Fondo de comercio	4.635	4.967
Otros activos intangibles	1.651	1.585
Inmovilizado material	2.579	2.799
Inversiones contabilizadas según el método de la participación	78	93
Otros activos financieros	212	239
Activos por Impuesto diferido	539	576
Otros activos	8	7
Total activo no corriente	9.702	10.266
Total activo	16.630	17.648
Pasivo y Patrimonio neto:		
Deuda financiera corriente	382	546
Acreedores comerciales y otras cuentas por pagar	2.900	3.396
Otros pasivos financieros corrientes	180	270
Acreedores comerciales, empresas vinculadas	22	57
Pasivos por contrato	3.386	4.148
Provisiones corrientes	949	1.020
Pasivos por impuesto corriente	201	212
Otros pasivos corrientes	709	747
Total pasivo corriente	8.729	10.396
Deuda financiera	1.786	1.927
Obligaciones por prestaciones al personal	21	11
Impuestos diferidos pasivos	171	83
Provisiones	1.324	1.151
Otros pasivos financieros	113	166
Otros pasivos	27	52
Total pasivo no corriente	3.442	3.389
Capital social	116	116
Prima de emisión	5.932	5.932
Resultado ejercicio anterior y otros componentes del P.Netto	(1.590)	(2.186)
Participaciones minoritarias	1	1
Total Patrimonio Neto	4.458	3.863
Total Pasivo y Patrimonio Neto	16.630	17.648

Estado de flujos de efectivo

EUR en millones	Julio - Septiembre 2021	Julio - Septiembre 2022	Octubre 2020 - Septiembre 2021	Octubre 2021 - Septiembre 2022
Resultado antes de impuestos	(284)	283	(553)	(914)
Amortizaciones + PPA	203	208	757	840
Otros PyG (*)	20	(24)	12	(50)
Variación capital circulante con efecto en flujo de caja (***)	890	1.072	556	307
Dotación de provisiones (**)	153	(42)	540	284
Uso de provisiones (**)	(89)	(117)	(341)	(418)
Inversiones en activos fijos - CAPEX	(225)	(280)	(677)	(783)
Inversiones en arrendamientos (****)	(11)	(20)	(295)	(152)
Uso provisiones de Adwen (**)	(34)	(9)	(93)	(60)
Pago de impuestos	(25)	(24)	(134)	(112)
Adquisiciones de negocios, neto del efectivo adquirido	-	-	-	-
Otros	35	(1)	70	33
Flujo de caja del ejercicio	632	1.043	(158)	(1.025)
Caja / (Deuda financiera neta) Inicial	(838)	(2.275)	(49)	(207)
Caja / (Deuda financiera neta) Final	(207)	(1.232)	(207)	(1.232)
Variación de Caja Financiera Neta	632	1.043	(158)	(1.025)

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

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

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

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

Principales posiciones de balance

EUR en millones	30.09.2021	30.09.2022
Propiedad, planta y equipos	2.579	2.799
Fondo de comercio e intangibles	6.285	6.551
Capital Circulante	(2.496)	(2.818)
Otros activos, neto (*)	619	797
Total	6.987	7.329
Deuda neta / (caja)	207	1.232
Provisiones (**)	2.294	2.182
Fondos propios	4.458	3.863
Otros pasivos	27	52
Total	6.987	7.329

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

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

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

Anexo

Medidas Alternativas de Rendimiento

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

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

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

Deuda Financiera Neta – (DFN)

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

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

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

M€	30.09.2021	31.12.2021	31.03.2022	30.06.2022	30.09.2022
Efectivo y otros activos líquidos equivalentes	1.961	1.332	1.058	1.237	1.242
Deuda financiera corriente	(382)	(590)	(1.442)	(1.687)	(546)
Deuda financiera a largo plazo	(1.786)	(1.840)	(1.347)	(1.825)	(1.927)
Caja / (Deuda Financiera Neta)	(207)	(1.097)	(1.731)	(2.275)	(1.232)

Capital Circulante – (WC)

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

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

M€	30.09.2020	01.10.2020	31.12.2020	31.03.2021	30.06.2021
		(*)			
Deudores comerciales y otras cuentas por cobrar	1.141	1.142	1.150	1.054	1.157
Deudores comerciales, empresas vinculadas	1	1	1	5	4
Activos por contrato	1.538	1.538	1.517	1.464	1.657
Existencias	1.820	1.820	1.718	1.886	1.901
Otros activos corrientes	398	398	467	449	553
Acreeedores comerciales y otras cuentas por pagar	(2.956)	(2.956)	(2.346)	(2.493)	(2.880)
Acreeedores comerciales, empresas vinculadas	(8)	(8)	(47)	(38)	(25)
Pasivos por contrato	(3.148)	(3.171)	(3.393)	(3.237)	(3.209)
Otros pasivos corrientes	(761)	(735)	(767)	(728)	(780)
Capital Circulante	(1.976)	(1.971)	(1.699)	(1.639)	(1.621)

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

M€ 30.09.2021 31.12.2021 31.03.2022 30.06.2022 30.09.2022

Deudores comerciales y otras cuentas por cobrar	901	885	1.247	1.001	1.100
Deudores comerciales, empresas vinculadas	5	6	6	7	6
Activos por contrato	1.468	1.406	1.356	1.545	1.419
Existencias	1.627	2.007	2.300	2.369	2.313
Otros activos corrientes	520	524	552	612	691
Acreedores comerciales y otras cuentas por pagar	(2.900)	(2.695)	(2.902)	(3.045)	(3.396)
Acreedores comerciales, empresas vinculadas	(22)	(18)	(26)	(29)	(57)
Pasivos por contrato	(3.386)	(3.421)	(3.686)	(3.585)	(4.148)
Otros pasivos corrientes	(709)	(671)	(623)	(620)	(747)
Capital Circulante	(2.496)	(1.978)	(1.777)	(1.745)	(2.818)

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

Inversiones de capital (CAPEX)

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

M€	4T 21	4T 22	12M 21	12M 22
Adquisición de activos intangibles	(54)	(60)	(188)	(188)
Adquisición de propiedades, planta y equipo	(171)	(220)	(489)	(595)
CAPEX	(225)	(280)	(677)	(783)

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

M€	1T 22	2T 22	3T 22	4T 22	LTM Sep 22
Adquisición de activos intangibles	(38)	(48)	(43)	(60)	(188)
Adquisición de propiedades, planta y equipo	(91)	(145)	(140)	(220)	(595)
CAPEX	(129)	(192)	(183)	(280)	(783)

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

Definiciones de Flujos de Caja

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

M€	12M 21	12M 22
Resultado antes de impuestos	(553)	(914)
Amortizaciones + PPA	757	840
Otros PyG (*)	12	(50)
Dotación de provisiones	540	284
Uso de provisiones (sin uso de Adwen)	(341)	(418)
Pago de impuestos	(134)	(112)
Flujo de caja operativo bruto	281	(370)

M€	4T 21	4T 22
Resultado antes de impuestos	(284)	283
Amortizaciones + PPA	203	208
Otros PyG (*)	20	(24)
Dotación de provisiones	153	(42)
Uso de provisiones (sin uso de Adwen)	(89)	(117)
Pago de impuestos	(25)	(24)
Flujo de caja operativo bruto	(23)	282

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

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

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

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

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

	1T 22 (*)	2T 22 (*)	3T 22 (*)	4T 22 (*) (**)	LTM Sep 22
Entrada pedidos Onshore Wind (M€)	1.361	209	1.068	1.129	3.767
Entrada pedidos Onshore Wind (MW)	1.791	255	1.204	1.360	4.610
ASP Entrada pedidos Wind Onshore	0,76	0,82	0,89	0,83	0,82

(*) Entrada de pedidos AEG ON solo incluye pedidos eólicos. Sin incluir pedidos de la actividad solar.

(**) Entrada de pedidos AEG ON (M€) no incluye el efecto de la venta de la cartera de activos de promoción de parques eólicos por importe de 613 M€ en 4T 22.

	1T 21 (*)	2T 21 (*)	3T 21 (*)	4T 21 (*)	LTM Sep 21
Entrada pedidos Onshore Wind (M€)	1.619	1.330	856	867	4.672
Entrada pedidos Onshore Wind (MW)	2.360	2.113	1.352	1.376	7.201
ASP Entrada pedidos Wind Onshore	0,69	0,63	0,63	0,63	0,65

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

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

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

Entrada de pedidos, Ingresos y EBIT

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

M€	1T 22	2T 22	3T 22	4T 22 (*)	LTM Sep 22
De los cuales AEG	1.777	529	3.162	3.308	8.777
De los cuales AEG ON	1.361	209	1.068	1.743	4.380
De los cuales AEG OF	416	321	2.094	1.566	4.396
Servicios	695	669	361	1.097	2.822
TOTAL	2.472	1.198	3.523	4.405	11.598

(*) Entrada de pedidos AEG ON (M€) incluye el efecto de la venta de la cartera de activos de promoción de parques eólicos por importe de 613 M€ en 4T 22.

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

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

MW	1T 22	2T 22	3T 22	4T 22	LTM Sep 22
AEG ON	1.791	255	1.204	1.360	4.610
AEG OF	253	-	1.753	1.036	3.042
TOTAL	2.044	255	2.957	2.396	7.652

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

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

M€	1T 22	2T 22	3T 22	4T 22 (*)	LTM Sep 22
AEG	1.400	1.662	1.904	2.651	7.618
De los cuales AEG ON	941	931	1.096	1.875	4.842
De los cuales AEG OF	460	732	808	777	2.776
Servicios	429	515	532	721	2.196
TOTAL	1.829	2.177	2.436	3.372	9.814

(*) Ventas AEG ON (M€) incluye el efecto de la venta de la cartera de activos de promoción de parques eólicos por importe de 613 M€ en 4T 22.

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

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

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

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

M€	12M 21	12M 22
RESULTADO DEL EJERCICIO ANTES DE IMPUESTOS	(553)	(914)
(-) Resultado de inversiones contabilizadas por el método de la participación	(10)	(12)
(-) Ingresos financieros	(12)	(11)
(-) Gastos financieros	51	63
(-) Otros ingresos/gastos financieros, neto	2	(67)
EBIT	(522)	(942)
(-) Costes de integración	125	77
(-) Costes de reestructuración	72	60
(-) Impacto PPA	230	223
EBIT pre-PPA y costes de integración y reestructuración	(96)	(581)

M€	4T 21	4T 22
RESULTADO DEL EJERCICIO ANTES DE IMPUESTOS	(284)	283
(-) Resultado de inversiones contabilizadas por el método de la participación	(5)	(3)
(-) Ingresos financieros	(5)	(4)
(-) Gastos financieros	13	25
(-) Otros ingresos/gastos financieros, neto	1	(21)
EBIT	(279)	280
(-) Costes de integración	41	29
(-) Costes de reestructuración	7	11
(-) Impacto PPA	55	55
EBIT pre-PPA y costes de integración y reestructuración	(177)	375

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

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

M€	12M 21	12M 22
EBIT	(522)	(942)
Amortización, depreciación y deterioros de activos intangibles y propiedad, planta y equipo	757	840
EBITDA	235	(102)

M€	4T 21	4T 22
EBIT	(279)	280
Amortización, depreciación y deterioros de activos intangibles y propiedad, planta y equipo	203	208
EBITDA	(77)	488

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

M€	1T 22	2T 22	3T 22	4T 22	LTM Sep 22
EBIT	(377)	(385)	(459)	280	(942)
Amortización, depreciación y deterioros de activos intangibles y propiedad, planta y equipo	176	198	258	208	840
EBITDA	(201)	(187)	(201)	488	(102)

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

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

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

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

	4T 21	12M 21	4T 22	12M 22
Resultado del ejercicio (M€)	(258)	(627)	286	(940)
Número de acciones (unidades)	680.067.397	679.906.438	680.822.780	680.727.581
BNA (€/acción)	(0,38)	(0,92)	0,42	(1,38)

Otros indicadores

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

M€	30.09.2020	30.06.2021	30.09.2021	30.06.2022
Ventas acumuladas para el año en curso N (1)	-	7.335	-	6.442
Cartera de pedidos para la actividad FY (2)	9.728	2.885	8.874	2.681
Rango medio de ventas para el FY según guías a mercado (3) (*)	10.700	10.200	9.739	9.280
Cobertura de Ventas ([1+2]/3)	91%	100%	91%	98%

(*) Guía de ventas comunicada en noviembre 2020 estrechada en abril 2021 a un rango de entre 10.200 M€ y 10.500 M€. Punto medio de la guía de crecimiento anual de ventas de entre -7% y -2% comunicada al mercado en noviembre 2021 y ajustada en enero de 2022 a entre -9% y -2%. Las expectativas sobre el desempeño del grupo SGRE en FY22 estaban siendo reevaluadas en 3T 22 y, en consecuencia, las guías previas de mercado para el ejercicio fiscal 2022 dejaron de ser válidas, y quedaron sujetas a revisión. Desde entonces, Siemens Gamesa siguió trabajando en alcanzar un crecimiento de ventas de un -9% comparado con el ejercicio 2021, incluyendo el impacto positivo de la Venta de la cartera de activos de promoción de parques eólicos en el sur de Europa.

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

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

M€	1T 22	2T 22	3T 22	4T 22 (*)	LTM Sep 22
Entrada pedidos	2.472	1.198	3.523	4.405	11.598
Ventas	1.829	2.177	2.436	3.372	9.814
Book-to-Bill	1,4	0,6	1,4	1,3	1,2

(*) Entrada de pedidos & Ventas (M€) incluye el efecto de la venta de la cartera de activos de promoción de parques eólicos por importe de 613 M€ en 4T 22.

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

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

M€	1T 22	2T 22	3T 22	4T 22	LTM Sep 22
CAPEX (1)	129	192	183	280	783
Amortización, depreciación y deterioros (a)	176	198	258	208	840
Amortización, depreciación y deterioros de activos por derecho de uso (NIIF 16) (b)	34	37	38	38	147
Amortización PPA intangible (c)	57	57	55	55	223
Depreciación y Amortización (exc. PPA) (2=a-b-c)	86	104	165	115	469
Tasa de reinversión (1/2)	1,5	1,9	1,1	2,4	1,7

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

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

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

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

M€	12M 21	12M 22
Beneficio Bruto	265	(166)
Amortización PPA intangible	170	161
Costes Integración	84	47
Costes Reestructuración	57	57
Beneficio Bruto (pre PPA y costes I&R)	576	98

M€	4T 21	4T 22
Beneficio Bruto	(107)	500
Amortización PPA intangible	40	39
Costes Integración	24	20
Costes Reestructuración	3	10
Beneficio Bruto (pre PPA y costes I&R)	(41)	570

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

M€	1T 22	2T 22	3T 22	4T 22	LTM Sep 22
Beneficio Bruto	(192)	(202)	(272)	500	(166)
Amortización PPA intangible	41	41	39	39	161
Costes Integración	5	12	10	20	47
Costes Reestructuración	2	3	41	10	57
Beneficio Bruto (pre PPA y costes I&R)	(144)	(146)	(182)	570	98

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

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

M€	12M 21	12M 22
Beneficio Bruto	140	103
Investigación y Desarrollo	8	1
Administración y Ventas	41	33
Otros	8	0
Costes Integración y Reestructuración	197	137

M€	4T 21	4T 22
Beneficio Bruto	27	30
Investigación y Desarrollo	2	-10
Administración y Ventas	14	20
Otros	5	0
Costes Integración y Reestructuración	48	40

M€	1T 22	2T 22	3T 22	4T 22	LTM Sep 22
Beneficio Bruto	6	15	52	30	103
Investigación y Desarrollo	2	5	4	-10	1
Administración y Ventas	3	4	6	20	33
Otros	0	0	0	0	0
Costes Integración y Reestructuración	11	24	62	40	137

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

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

MWe	1T 22	2T 22	3T 22	4T 22	LTM Sep 22
Onshore	1.195	1.502	1.529	1.794	6.021

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

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

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

Glosario y definiciones para Medidas Alternativas de Rendimiento

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

LTM: últimos doce meses.

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

PI: Propiedad Intelectual.

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

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

TCAC: Tasa de crecimiento anual compuesto.

Advertencia

“El presente documento ha sido elaborado por Siemens Gamesa Renewable Energy, quien lo difunde exclusivamente a efectos informativos. Este documento contiene enunciados que son manifestaciones de futuro, e incluye declaraciones con respecto a nuestra intención, creencia o expectativas actuales sobre las tendencias y acontecimientos futuros que podrían afectar a nuestra condición financiera, a los resultados de nuestras operaciones o al precio de nuestra acción. Estas manifestaciones pueden identificarse con palabras como “esperamos”, “anticipamos”, “pretendemos”, “planeamos”, “creemos”, “buscamos”, “estimamos”, “haremos”, “proyectamos” o palabras de significado similar. También podemos hacer manifestaciones de futuro en otros informes, presentaciones, material entregado a los accionistas y comunicados de prensa. Además, nuestros representantes pueden hacer en alguna ocasión manifestaciones verbales a futuro. Estas manifestaciones de futuro no son garantías del desempeño e implican riesgos e incertidumbres. En consecuencia, los resultados reales pueden diferir considerablemente de los resultados de las manifestaciones de futuro, como consecuencia de diversos factores, riesgos e incertidumbres, tales como factores económicos, competitivos, regulatorios o comerciales. El valor de las inversiones puede subir o bajar, circunstancia que el inversor debe asumir incluso a riesgo de no recuperar el importe invertido, en parte o en su totalidad. Igualmente, el anuncio de rentabilidades pasadas no constituye promesa o garantía de rentabilidades futuras.

Los datos, opiniones, estimaciones y proyecciones que se incluyen en el presente documento se refieren a la fecha que figura en el mismo y se basan en previsiones de la propia compañía y en fuentes de terceras personas, por lo que Siemens Gamesa Renewable Energy, no garantiza que su contenido sea exacto, completo, exhaustivo y actualizado y, consecuentemente, no debe confiarse en él como si lo fuera. Tanto la información como las conclusiones contenidas en el presente documento se encuentran sujetas a cambios sin necesidad de notificación alguna. Siemens Gamesa Renewable Energy no asume ninguna obligación de actualizar públicamente ni revisar las manifestaciones de futuro, ya sea como resultado de nueva información, acontecimientos futuros o de otros efectos.

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

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

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

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

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

Nota sobre Medidas Alternativas de Rendimiento (MARes)

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