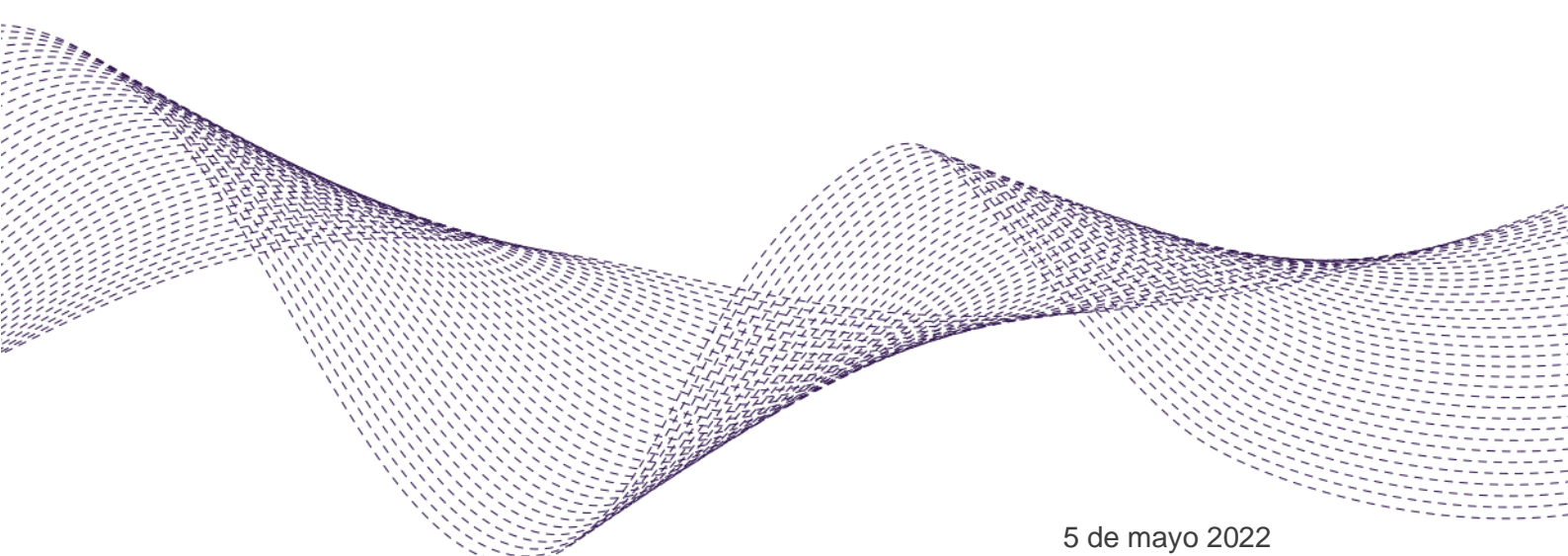


Informe de Actividad

Segundo trimestre año fiscal 2022

Resultados enero-marzo 2022



5 de mayo 2022

Contenidos

Introducción	3
Principales magnitudes consolidadas 2T 22	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
Guías FY22, perspectivas de futuro y visión a largo plazo	16
Anexo	18
Estados Financieros Enero 2022 - Marzo 2022	18
Medidas Alternativas de Rendimiento	22
Glosario y definiciones para Medidas Alternativas de Rendimiento	42

Introducción

Siemens Gamesa¹ ha cerrado el segundo trimestre del ejercicio fiscal 2022 (2T 22) con unas ventas de Grupo de 2.177 M€, un 7% inferior a las ventas alcanzadas en el segundo trimestre del ejercicio fiscal 2021 (2T 21), y con un margen EBIT pre PPA y antes de costes de integración y reestructuración de un -14,0% (-304 M€). Las ventas del primer semestre de 2022 (1S 22) han ascendido a 4.006 M€ (-13% a/a) y el EBIT pre PPA y antes de costes de integración y reestructuración a -614 M€ equivalente a un margen de un -15,3%.

Durante 1S 22 el lanzamiento de la plataforma Siemens Gamesa 5.X, más complejo de lo que se entendía inicialmente, ha continuado impactando el programa de producción y de ejecución de proyectos. Además, la producción y la rentabilidad se han seguido viendo afectadas por una mayor presión de los costes energéticos, de materias primas y logísticos, por la indisponibilidad de componentes clave de los aerogeneradores, por congestiones portuarias, y por retrasos en decisiones de inversión de nuestros clientes que están también afectando temporalmente a la actividad comercial en el mercado Onshore.

La consideración de estos mayores costes y la actualización de las hipótesis de las condiciones de mercado y de producción en la evaluación de la cartera de pedidos de Aerogeneradores Onshore ha llevado a un impacto en EBIT por importe de c. -537 M€ en 1S 22, de los cuales c. -248 M€ se producen en 2T 22, debido, principalmente, a desviaciones en la estimación de costes en contratos onerosos.

Incluyendo los costes de integración y reestructuración (-24 M€ en 2T 22) y el impacto del PPA en la amortización de los activos intangibles (-57 M€ en 2T 22), el EBIT reportado en 2T 22 ha ascendido a -385 M€ y el beneficio neto reportado atribuible a los accionistas de SGRE a -377 M€. El EBIT reportado en 1S 22 ha ascendido a -762 M€ incluyendo el impacto de costes de integración y reestructuración por importe de -35 M€ y el impacto del PPA en la amortización de activos intangibles por importe de -113 M€. El beneficio neto reportado atribuible a los accionistas de SGRE en 1S 22 ha ascendido a -780 M€.

A 31 de marzo de 2022 la posición de deuda financiera neta del Grupo asciende a -1.731 M€. Siemens Gamesa cuenta con 4.387 M€ en líneas de financiación autorizadas, de las cuales se han dispuesto 1.908 M€, y con una liquidez total disponible de 3.538 M€ teniendo en cuenta la posición de caja en balance a cierre de 2T 22 (1.058 M€). Siemens Gamesa mantiene una calificación crediticia de grado de inversión: BBB con S&P (perspectiva negativa) y BBB- con Fitch (perspectiva estable).

Durante 2T 22, la entrada de pedidos asciende a 1.198 M€, resultado de una mayor duración de las negociaciones comerciales en el mercado Onshore, en el entorno inflacionario actual, y de la volatilidad estándar de la actividad comercial en el mercado Offshore. La entrada de pedidos en 1S 22 asciende a 3.670 M€ y el libro de pedidos se sitúa en 32.831 M€.

En abril el Grupo ha alcanzado exitosamente un acuerdo para la venta de los activos de promoción en el sur de Europa (Venta de Activos). Se espera que el cierre de la operación se produzca antes de que finalice el ejercicio fiscal 2022 (FY22), y tendrá un impacto positivo en las ventas del Grupo de c. 580 M€ y una contribución ligeramente menor en el EBIT pre PPA y antes de costes de integración y reestructuración (I&R), con costes de la operación, valor en libros y otras partidas contables en un importe aproximado del 5% del precio de compra.

En el contexto actual, el efecto de los retos internos y externos mencionados con anterioridad no puede evaluarse con el grado de detalle y certeza habitual, lo que hace que la reevaluación de las perspectivas para el ejercicio fiscal 2022 sea compleja. Las incertidumbres concretas que podrían hacer que nuestros resultados reales difiriesen de las guías de mercado incluyen los retos en el lanzamiento de la plataforma Siemens Gamesa 5.X, y el impacto potencial de las recientes tensiones geopolíticas, de las interrupciones de las cadenas de suministro globales, de la inflación de costes y de la evolución de la COVID-19; todo ello pudiendo además impactar en la evaluación de la cartera de pedidos del segmento Aerogeneradores. En base a esta situación, se están reevaluando las expectativas sobre el desempeño del grupo SGRE en FY22 y, por tanto, las guías previas de mercado para el ejercicio fiscal 2022 dejan de ser válidas, y quedan sujetas a revisión.

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).

Por ahora, Siemens Gamesa seguirá trabajando en alcanzar unas ventas dentro del rango de crecimiento de ventas de entre un -9% y un -2%² comparado con el ejercicio 2021, y en conseguir un beneficio en la parte inferior del rango de las anteriores guías sobre margen EBIT pre PPA y antes de costes de integración y reestructuración del -4%³, incluyendo en ambos parámetros el impacto positivo de la Venta de Activos.

Principales magnitudes consolidadas 2T 22

- Ventas: 2.177 M€ (-7% a/a)
- EBIT pre PPA y antes de costes de integración y reestructuración⁴: -304 M€ (N.A.)
- Beneficio neto: -377 M€ (N.A.)
- Caja (deuda) financiera neta (DFN)⁵: -1.731 M€
- Cartera de pedidos: 32.831 M€ (-3% a/a)
- Entrada de pedidos en firme en 2T: 1.198 M€ (-78% a/a)
- Entrada de pedidos en firme últimos doce meses: 8.074 M€ (-49% a/a)
- Flota instalada: 122.390 MW
- Flota en mantenimiento: 83.058 MW

²Estos objetivos excluyen cargas relacionadas con asuntos legales y regulatorios y el impacto de moneda extranjera y de cambios en el perímetro de consolidación. No incluyen los impactos de un posible bloqueo de las actividades de fabricación o incluso interrupciones más graves en las cadenas de suministro o debido a la evolución de la COVID-19.

³Estos objetivos excluyen cargas relacionadas con asuntos legales y regulatorios y el impacto de moneda extranjera y de cambios en el perímetro de consolidación. No incluyen los impactos de un posible bloqueo de las actividades de fabricación o incluso interrupciones más graves en las cadenas de suministro o debido a la evolución de la COVID-19.

⁴El EBIT pre PPA y antes de costes de integración y reestructuración excluye el impacto de costes de integración y reestructuración por importe de -24 M€ y el impacto de la amortización del valor razonable del inmovilizado inmaterial procedente del PPA (*Purchase Price Allocation*) por importe de -57 M€.

⁵Caja/(Deuda) financiera neta se define como las partidas de caja y equivalentes menos deuda financiera a largo plazo y a corto plazo, incluyendo los pasivos por arrendamiento. El Grupo Siemens Gamesa ha adoptado la NIIF 16 a partir del 1 de octubre de 2019. A 31 de marzo de 2022 el importe de los pasivos por arrendamiento asciende a 888 M€.

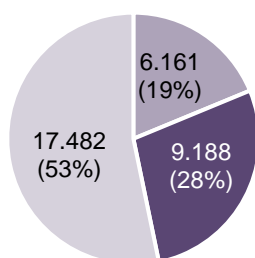
Mercados y pedidos

En un contexto macroeconómico y geopolítico muy complejo, y tras un año 2021 marcado por un claro aumento de los compromisos para combatir el cambio climático a nivel mundial, la inversión en renovables vuelve a ocupar un papel central en el comienzo de 2022. 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 claramente reflejado en el comunicado de la Unión Europea (8 de marzo 2022) -c. 30 GW anuales adicionales de eólica hasta 2030-, en el “Paquete de Pascua” alemán (6 de abril 2022) -duplicar la capacidad eólica para 2030- y en la estrategia de seguridad energética del Reino Unido (7 de abril 2022) – nuevo objetivo de capacidad Offshore de 50 GW en 2030-. Adicionalmente, se anuncia en estos mismos países (Alemania y Reino Unido), la intención de poner en marcha medidas que aceleren los permisos y acorten los tiempos para poder instalar renovables.

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, apoya las perspectivas de crecimiento secular de la industria eólica. En el plazo más inmediato sin embargo, tras los fuertes niveles de instalación durante 2020 y 2021, se espera un crecimiento más reducido, de bajo dígito único (c. 3% a/a hasta 2024), especialmente en el mercado Onshore (c. 1% a/a hasta 2024) excluyendo China⁶. Es importante destacar que el cambio en las perspectivas a corto plazo con respecto a lo publicado en el Informe de Actividad de 1T 22, se produce por un menor volumen de instalaciones en 2021, volumen que se ha desplazado a 2022 principalmente.

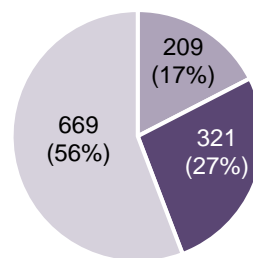
En este entorno, durante los últimos doce meses, Siemens Gamesa ha firmado pedidos por un importe de 8.074 M€, equivalente a 0,8 veces las ventas en el periodo, terminando el trimestre con una cartera de pedidos de 32.831 M€ (-3% a/a), ligeramente por debajo del récord histórico de cartera alcanzado el 31 de marzo de 2021. El 53% del libro de pedidos, 17.482 M€, corresponde a la actividad de Servicios, con niveles de rentabilidad superiores y que crece un 7% año a año. El libro de pedidos de la actividad de Aerogeneradores se divide en 9.188 M€ de pedidos Offshore (-9% a/a) y 6.161 M€ de pedidos Onshore (-16% a/a).

Ilustración 1: Cartera de pedidos a 31.03.22 (M€)



■ Onshore ■ Offshore ■ Servicios

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



■ Onshore ■ Offshore ■ Servicios

Durante 2T 22 la entrada de pedidos del Grupo alcanza un valor de 1.198 M€, equivalente a un *book-to-bill* de 0,6 veces las ventas del periodo. El mercado Onshore contribuye con 209 M€ (-85% a/a), el mercado Offshore con 321 M€ (-89% a/a) y Servicios con 669 M€ (-46% a/a). La evolución anual de la entrada de pedidos en 2T 22 refleja por un lado un récord histórico en la entrada de pedidos de Grupo durante el segundo trimestre de 2021, la mayor duración en las negociaciones comerciales en el mercado Onshore en el entorno inflacionario actual y la volatilidad estándar de la actividad comercial en el mercado Offshore.

⁶Wood Mackenzie: *Global Wind Power Market Outlook Update: Q1 2022*. Marzo 2022.

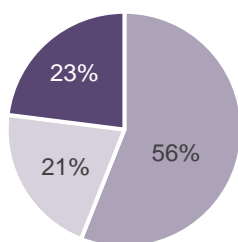
Tabla 1: Entrada de Pedidos (M€)

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

Junto al impacto de una mayor duración de las negociaciones comerciales dentro del mercado Onshore, el volumen de contratación de 2T 22: 255 MW (209 M€), se ha visto afectado por la decisión de la compañía de reabrir las negociaciones de sus contratos durante el mes de marzo ante un repunte de la inflación de costes. Se espera una recuperación de los volúmenes de contratación durante la segunda mitad del ejercicio, aunque se espera que la situación de mercado continúe siendo complicada.

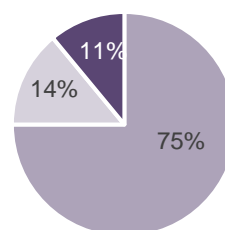
El volumen de contratación Onshore de los últimos doce meses alcanza 4.773 MW (-43% a/a) y un importe de 3.277 M€ (-41% a/a), equivalente a una ratio *book-to-bill* de 0,7x, y refleja de nuevo los factores ya mencionados para el segundo trimestre: la prolongación de las negociaciones comerciales en el entorno inflacionario actual y una estrategia comercial de la compañía más selectiva, orientada al control del riesgo y la priorización de la rentabilidad de los proyectos, y también, al compás de espera que se observa entre clientes de varios mercados.

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



■ EMEA ■ Américas ■ APAC

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



■ EMEA ■ Américas ■ APAC

En los últimos doce meses, los mercados más importantes por su contribución al volumen de pedidos (MW), han sido: India (21%), Canadá (15%), Suecia (15%), y Finlandia (10%). En 2T 22, Suecia (60%) ha sido el principal mercado. El 90% de los pedidos (MW) de 2T 22 pertenecen a plataformas con potencia superior o igual a 4 MW. La plataforma Siemens Gamesa 5.X ha contribuido un 67% del volumen de pedidos en 2T 22 (172 MW) y ha firmado c. 3,9 GW desde su lanzamiento.

En Offshore el volumen de contratación asciende a 321 M€ (*book-to-bill*: 0,4x) y refleja la volatilidad estándar en la actividad comercial del mercado. El volumen de contratación de los últimos doce meses asciende a 1.771 M€ (*book-to-bill*: 0,6x) e incluye los primeros contratos en firme en EE.UU. Durante 2T 22 Siemens Gamesa ha firmado dos acuerdos de suministro preferente para los parques eólicos MFW Baltyk II y III, con un volumen conjunto de 1,4 GW, en Polonia. De esta forma la cartera de contratos condicionales ascendía a 8,2 GW a 31 marzo de 2022. Siemens Gamesa continúa manteniendo una colaboración muy cercana con sus clientes de cara a la preparación del alto volumen de subastas que se esperan en 2022 y años siguientes (111 GW hasta 2027).

La actividad comercial de Servicios asciende a 669 M€ en 2T 22 (*book-to-bill*: 1,3x). El volumen de contratación de Servicios en los últimos doce meses asciende a 3.026 M€ (*book-to-bill* de 1,5x).

La evolución del precio medio de venta en Onshore durante 2T 22 es positiva. El ASP creció por un aumento de precios comparables, 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 frente a Américas y APAC. El alcance de proyecto tuvo, sin embargo, un impacto ligeramente negativo. Durante 2T 22 Siemens Gamesa ha

continuado integrando en sus nuevos contratos la inflación de costes e introduciendo herramientas para conseguir un perfil de riesgo comercial más equilibrado frente a la volatilidad de precios de materias primas y transporte.

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

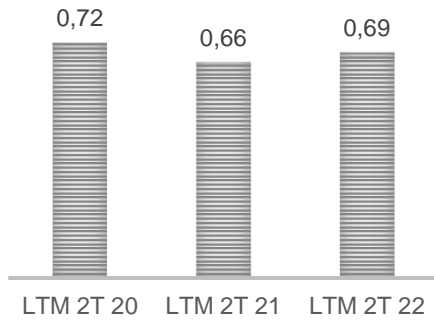
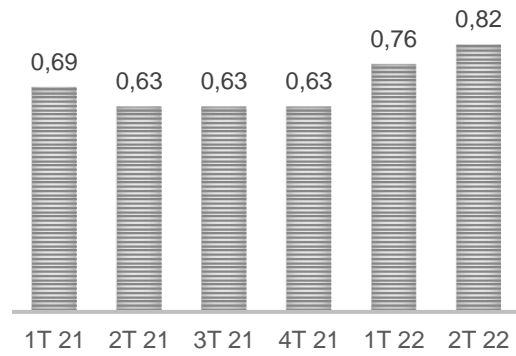


Ilustración 6: Precio medio de venta – entrada de pedidos Onshore (M€/MW)



Principales magnitudes del desempeño económico-financiero

En la siguiente tabla se recogen las principales magnitudes económico-financieras del segundo trimestre (enero – marzo) del ejercicio fiscal 2022 y del ejercicio fiscal 2021 (2T 21) y sus variaciones, así como las del primer semestre (octubre-marzo) del ejercicio fiscal 2022 (1S 22) y 2021 (1S 21) y sus variaciones.

Tabla 2: Principales magnitudes del desempeño económico-financiero

M€	2T 21	2T 22	Var. a/a	1S 21	1S 22	Va. a/a
Ventas del Grupo	2.336	2.177	-6,8%	4.631	4.006	-13,5%
AEG	1.902	1.662	-12,6%	3.801	3.062	-19,4%
Servicios	434	515	+18,5%	830	944	+13,7%
Volumen AEG (MWe)	2.657	2.008	-24,4%	5.135	3.453	-32,8%
Onshore	1.927	1.502	-22,0%	3.671	2.697	-26,5%
Offshore	730	506	-30,7%	1.464	756	-48,4%
EBIT pre PPA y antes de costes de I&R	111	-304	--	232	-614	--
Margen EBIT pre PPA y antes de costes de I&R	4,8%	-14,0%	-18,7 p.p.	5,0%	-15,3%	-20,3 p.p.
Margen EBIT AEG pre PPA y antes de costes de I&R	1,3%	-24,8%	-26,1 p.p.	1,1%	-26,9%	-28,0 p.p.
Margen EBIT Servicios pre PPA y antes de costes de I&R	19,9%	20,9%	+1,0 p.p.	22,8%	22,1%	-0,7 p.p.
Amortización de PPA ¹	-59	-57	-3,7%	-119	-113	-4,5%
Costes de integración y reestructuración	-71	-24	-67,0%	-118	-35	-70,5%
EBIT reportado	-19	-385	--	-5	-762	--
Beneficio neto atribuible a los accionistas de SGRE	-66	-377	--	-54	-780	--
Beneficio neto por acción de los accionistas ²	-0,10	-0,55	--	-0,08	-1,15	--
CAPEX	149	192	43	289	321	32
CAPEX/ventas (%)	6,4%	8,8%	+2,4 p.p.	6,2%	8,0%	+1,8 p.p.
Capital circulante	-1.639	-1.777	-137	-1.639	-1.777	-137
Capital circulante/ventas LTM (%)	-16,5%	-18,6%	-2,0 p.p.	-16,5%	-18,6%	-2,0 p.p.
(Deuda)/Caja neta ³	-771	-1.731	-960	-771	-1.731	-960
(Deuda) neta/EBITDA LTM	-3,25	--	--	-3,25	--	--

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: 2T 21: 679.981.880; 2T 22: 680.822.780; 1S 21: 679.745.848; 1S 22: 680.634.978.
3. Pasivos por arrendamiento a 31 de marzo de 2021: 841 M€ y a 31 de marzo de 2022: 888 M€.

Durante el segundo trimestre del ejercicio fiscal 2022, el desempeño del Grupo continúa viéndose afectado de forma negativa por los desafíos que presenta el lanzamiento de la plataforma Siemens Gamesa 5.X, más complejo de lo inicialmente estimado por la Compañía, y que se han visto exacerbados por los cuellos de botella existentes en la cadena de suministro. Asimismo, la actividad del trimestre continúa sufriendo las consecuencias de las disrupciones en la cadena de suministro: inflación en el precio de la energía, de los componentes, materias primas y transporte, cuellos de botella en componentes críticos y retrasos en las entregas. La volatilidad de las condiciones de mercado continúa afectando además a las decisiones de inversión de algunos de los clientes y, como consecuencia, ha provocado retrasos en algunos proyectos.

En este entorno, las ventas del Grupo en 2T 22 han ascendido a 2.177 M€, un 7% por debajo de las ventas alcanzadas en 2T 21, arrastradas por el descenso de las ventas de Aerogeneradores: 1.662 M€ (-13% a/a). La unidad de Servicios continúa mostrando un sólido desempeño, con unas ventas de 515 M€ (+19% a/a). Las ventas del primer semestre han ascendido a 4.006 M€, un 13% por debajo de las ventas del primer semestre de 2021. Las ventas del segmento de Aerogeneradores bajan un 19% en el periodo, hasta los 3.062 M€, mientras que las ventas de Servicios, con un importe de 944 M€, suben un 14% a/a en el semestre.

El EBIT pre PPA y antes de costes de integración y reestructuración de 2T 22 asciende a -304 M€, equivalente a un margen sobre ventas de un -14,0% (4,8% en 2T 21). El EBIT pre PPA y antes de costes de integración y reestructuración incluye un impacto negativo de c. -248 M€ debido, principalmente, a desviaciones de costes en contratos onerosos. Como se ha indicado con anterioridad, la actividad del Grupo durante el segundo trimestre continúa sufriendo el impacto de las dificultades en el lanzamiento de la plataforma Siemens Gamesa 5.X y de los costes derivados de las disrupciones en la cadena de suministro. Adicionalmente la evolución del EBIT pre PPA y antes de costes de integración y reestructuración del Grupo en 2T 22 refleja el impacto de los siguientes factores:

(-) La reducción de precios incorporada en el libro de pedidos, y el mix y alcance de proyectos.

(-) La reducción de actividad en el segmento de Aerogeneradores, resultado de las disrupciones en la cadena de suministro principalmente, que resultan en una menor absorción de los gastos de estructura.

(+) Mejoras de productividad y acciones de mitigación de la inflación de costes.

El EBIT pre PPA y antes de costes de integración y reestructuración ha ascendido a -614 M€ en el primer semestre de 2022, equivalente a un -15,3% sobre las ventas del periodo (frente a un margen de un 5,0% durante el primer semestre de 2021). El deterioro del margen semestral refleja los retos experimentados en el lanzamiento de la plataforma Siemens Gamesa 5.X y los costes adicionales derivados de las disrupciones de la cadena de suministro y el menor volumen de actividad en Aerogeneradores. El impacto de la evaluación de la cartera de proyectos de Aerogeneradores en el EBIT del semestre asciende a c. -537 M€.

El impacto del PPA en la amortización de intangibles se sitúa en -57 M€ en 2T 22 (-113 M€ en 1S 22) y los costes de integración y reestructuración en -24 M€ en el mismo periodo (-35 M€ en 1S 22). El EBIT reportado, incluyendo el impacto del PPA en la amortización de intangibles y los costes de integración y reestructuración ha ascendido a -385 M€ en 2T 22 (-19 M€ en 2T 21) y a -762 M€ en 1S 22 (-5 M€ en 1S 21).

El resultado de las inversiones contabilizadas según el método de la participación ha ascendido a un ingreso de 4,4 M€ en 2T 22 (-0,5 M€ en 2T 21) y a 5,5 M€ en el semestre (1,3 M€ en 1S 21). Los gastos financieros netos han ascendido a un ingreso de 15 M€ en 2T 22 (gasto de -11 M€ en 2T 21) y a un ingreso de 11 M€ en 1S 22 (-23 M€ en 1S 21). Durante 2T 22, los gastos financieros incluyen el efecto de la subida de tipos de interés en la actualización del valor de las provisiones por un importe positivo de 27 M€. El gasto por impuesto asciende a -11 M€ en 2T 22 (-35 M€ en 2T 21) y a -33 M€ en 1S 22 (-27 M€ en 1S 21). El gasto fiscal en 2T 22 y 1S 22 es el resultado de pérdidas en países en los que no se han podido capitalizar los activos fiscales diferidos.

Como resultado, el Grupo termina 2T 22 con un beneficio neto reportado de -377 M€ (-66 M€ en 2T 21), 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 -57 M€⁷ en 2T 22 (-93 M€ en 2T 21). El beneficio neto por acción para los accionistas de Siemens Gamesa asciende a -0,55 € en 2T 22 (-0,10 € en 2T 21). El beneficio neto en 1S 22 asciende a -780 M€ (-54 M€ en 1S 21) y el beneficio neto por acción para los accionistas de Siemens Gamesa a -1,15 € (-0,08 € en 1S 21). El beneficio neto del semestre 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 -105 M€⁸ en 1S 22 (-170 M€ en 1S 21).

El capital circulante del Grupo alcanza un valor de -1.777 M€ en 2T 22, equivalente a un -19% sobre las ventas de los últimos doce meses. El aumento de 719 M€ desde el cierre del ejercicio fiscal 2021 (FY21) es principalmente el resultado del aumento de inventarios. Este aumento 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.

⁷El importe del PPA asciende a -57 M€ (-59 M€ en 2T 21), -40 M€ neto de impuestos (-42 M€ en 2T 21), y el coste de integración y reestructuración asciende a -24 M€ (-71 M€ en 2T 21), -17 M€ neto de impuestos (-51 M€ en 2T 21).

⁸El importe del PPA asciende a -113 M€ (-119 M€ en 1S 21), -80 M€ neto de impuestos (-85 M€ en 1S 21), y el coste de integración y reestructuración asciende a -35 M€ (-118 M€ en 1S 21), -25 M€ neto de impuestos (-85 M€ en 1S 21).

Tabla 3: Capital circulante (M€)

Capital circulante (M€)	1T 21	2T 21	3T 21	4T 21	1T 22	2T 22	Var. a/a ²
Cuentas a cobrar	1.152	1.058	1.162	906	890	1.253	195
Existencias	1.718	1.886	1.901	1.627	2.007	2.300	414
Activos por contrato	1.517	1.464	1.657	1.468	1.406	1.356	-108
Otros activos corrientes ¹	467	449	553	520	524	552	103
Cuentas a pagar	-2.393	-2.531	-2.904	-2.921	-2.713	-2.928	-397
Pasivos por contrato	-3.393	-3.237	-3.209	-3.386	-3.421	-3.686	-449
Otros pasivos corrientes	-767	-728	-780	-709	-671	-623	104
Capital circulante	-1.699	-1.639	-1.621	-2.496	-1.978	-1.777	-137
Var. t/t	+277 ¹	+59	+19	-876	+518	+201	
Capital circulante/Ventas LTM	-17,4%	-16,5%	-15,9%	-24,5%	-20,3%	-18,6%	-2,0 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 2T 21 y 2T 22.

El CAPEX de 2T 22 asciende a 192 M€ (149 M€ en 2T 21), con 48 M€ en I+D (50 M€ en 2T 21). Offshore ha concentrado más de la mitad de la inversión en 2T 22. Durante 1S 22, el CAPEX ha ascendido a 321 M€ (289 M€ en 1S 21), con 85 M€ en I+D (89 M€ en 1S 21).

La posición de deuda neta aumenta en 1.524 M€⁹ desde el comienzo del ejercicio, hasta una cifra de deuda neta de -1.731 M€ a final de 2T 22, como consecuencia del desempeño operativo, la inversión (321 M€ en 1S 22) y el aumento de circulante, 719 M€, derivado de la inversión necesaria en inventarios debido a las condiciones actuales de mercado. La compañía mantiene una sólida posición financiera con acceso a 4.387 M€ en líneas de financiación autorizadas, de las cuales se han dispuesto 1.908 M€, y con una liquidez total disponible de 3.538 M€ teniendo en cuenta la posición de caja en balance a cierre de 2T 22 (1.058 M€). De las líneas disponibles, la compañía cuenta con c. 2.000 M€ cuyo plazo de amortización vence en el ejercicio financiero 2027.

Dentro de la estrategia de focalizar la actividad del Grupo y reforzar el balance, en abril se ha alcanzado exitosamente un acuerdo para la venta de los activos de promoción en el sur de Europa (Venta de Activos). Se espera que el cierre de la operación se produzca antes de que finalice el ejercicio fiscal 2022, y tendrá un impacto positivo en las ventas del Grupo de c. 580 M€ y una contribución ligeramente menor en el EBIT pre PPA y antes de costes de I&R, con costes de la operación, valor en libros y otras partidas contables en un importe aproximado del 5% del precio de compra.

Aerogeneradores

Tabla 4: Aerogeneradores (M€)

M€	1T 21	2T 21	3T 21	4T 21	1T 22	2T 22	Var. a/a
Ventas	1.899	1.902	2.179	2.292	1.400	1.662	-12,6%
Onshore	1.061	1.154	1.328	1.463	941	931	-19,3%
Offshore	838	748	851	829	460	732	-2,2%
Volumen (MWe)	2.478	2.657	3.079	2.781	1.445	2.008	-24,4%
Onshore	1.744	1.927	2.404	2.223	1.195	1.502	-22,0%
Offshore	734	730	675	558	250	506	-30,7%
EBIT pre PPA y costes I&R	18	25	-261	-298	-410	-412	--
Margen EBIT pre PPA y costes I&R	1,0%	1,3%	-12,0%	-13,0%	-29,3%	-24,8%	-26,1 p.p.

Durante 2T 22, el segmento de Aerogeneradores continúa viéndose afectado de forma material por los desequilibrios de la cadena de suministro. Estos desequilibrios se han traducido en inflación de costes tanto de componentes como de logística, escasez de materiales y retrasos en entregas de componentes que han

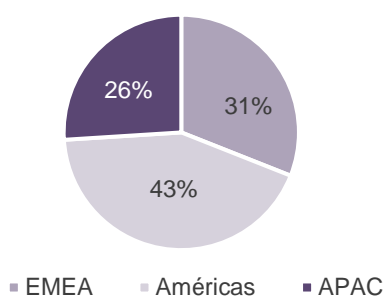
⁹Deuda financiera neta a 30 de septiembre de 2021: -207 M€, incluyendo 829 M€ en pasivos por arrendamiento. Deuda financiera neta a 31 de marzo de 2022: -1,731 M€, incluyendo 888 M€ en pasivos por arrendamiento.

ralentizado sensiblemente la actividad de fabricación y la ejecución y entrega de proyectos, generando costes adicionales, desde costes de subactividad hasta penalizaciones de clientes por entregas tardías. Junto a estos desequilibrios, los desafíos asociados al lanzamiento de la plataforma Siemens Gamesa 5.X, mayores y más complejos de lo valorado inicialmente han continuado también afectando a los planes de producción y ejecución de proyectos en el mercado Onshore. El volumen de fabricación tanto de palas como de góndolas no ha alcanzado los objetivos marcados para el trimestre, y la ejecución de los proyectos en Brasil avanza más lento de los esperado. Los proyectos en el norte de Europa sin embargo se están ejecutando de acuerdo con la planificación establecida para el trimestre.

En este entorno las ventas de Aerogeneradores caen un 13% a/a en 2T 22 hasta alcanzar los 1.662 M€, arrastradas por la reducción de la actividad de fabricación que baja en un 24% a/a hasta los 2.008 MWe. La reducción de la actividad de fabricación se produce en ambos mercados, Onshore con 1.502 MWe fabricados (-22% a/a) y Offshore con 506 MWe (-31% a/a).

Las ventas Onshore se reducen un 19% a/a, hasta los 931 M€, arrastradas por la caída del volumen de fabricación, parcialmente compensado por un impacto positivo de alcance de proyecto y por efecto moneda. Durante 2T 22, Canadá es el mayor contribuyente a las ventas de Onshore (en MWe) con un 15%, seguido de Japón y Brasil con una contribución de un 13% cada uno, y de EE.UU. y Suecia con una contribución de un 12% cada uno.

Ilustración 7: Volumen de ventas (MWe) Onshore 2T 22 (%)



En el mercado Offshore, las ventas bajan un 2% a/a hasta 732 M€ en 2T 22, con la caída del volumen de fabricación compensado por el mix de producto y un mayor peso de proyectos en fases de entrega.

Las ventas de Aerogeneradores del primer semestre ascienden a 3.062 M€ (-19% a/a) con 1.871 M€ (-15% a/a) en el mercado Onshore y 1.191 M€ (-25% a/a) en el mercado Offshore.

El EBIT pre PPA y antes de costes de integración y reestructuración asciende a -412 M€ en 2T 22 (-822 M€ en 1S 22), equivalente a un margen sobre ventas de -24,8% (-26,9% en 1S 22), y refleja tanto en 2T 22 como en 1S 22:

- 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.
- La consideración de estos mayores costes y de las nuevas hipótesis de las condiciones de mercado y de producción en la evaluación de la cartera de pedidos de Aerogeneradores Onshore, que se traduce en un impacto negativo en EBIT por importe de c. -248 M€ en 2T 22 (c. -537 M€ en 1S 22) debido, principalmente, a desviaciones en la estimación de costes en contratos onerosos. Dichas hipótesis incluyen el impacto de los retos en el lanzamiento de la plataforma Siemens Gamesa 5.X en los tiempos de fabricación y entrega.
- El menor volumen de ventas provocado por los motivos anteriores y que conduce 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	1T 22	2T 22	Var. a/a
Ventas	396	434	525	571	429	515	+18,5%
EBIT pre PPA y costes I&R	102	86	110	121	101	108	+24,6%
Margen EBIT pre PPA y costes I&R	25,9%	19,9%	21,0%	21,2%	23,5%	20,9%	+1,0 p.p.
Flota en mantenimiento (MW)	75.493	77.101	77.745	79.199	82.007	83.058	+7,7%

En la actividad de Servicios, las ventas suben un 19% con respecto a 2T 21 hasta 515 M€. El EBIT pre PPA y antes de costes de integración y reestructuración de Servicios asciende a 108 M€ en 2T 22, equivalente a un margen sobre ventas de un 20,9%, en línea con las expectativas de alcanzar un margen mayor o igual al 20% en el ejercicio fiscal FY22.

Las ventas de Servicios ascienden a 944 M€ en 1S 22 con un EBIT pre PPA y antes de costes de integración y reestructuración de 208 M€, equivalente a un margen sobre ventas de un 22,1%.

La flota bajo mantenimiento crece un 8% a/a hasta alcanzar 83 GW en 2T 22, con 12,8 GW Offshore (+8% a/a) bajo mantenimiento y 70,3 GW Onshore (+8% a/a).

Sostenibilidad

Tabla 6: Principales magnitudes de sostenibilidad

	1S 21 ¹	1S 22 ¹	Var. a/a
Seguridad y salud laboral			
Ratio accidentes con baja (LTIFR) ²	1,28	1,48	+16%
Ratio accidentes registrables (TRIR)	3,00	2,95	-2%
Medioambiente			
Energía primaria (directa) empleada (TJ)	330	226	-31%
Energía secundaria (indirecta) empleada (TJ)	392	350	-11%
de la cual, Electricidad (TJ)	338	291	-14%
de origen renovable (TJ)	336	291	-14%
de fuentes de combustión convencionales (TJ)	2	0	--
porcentaje de electricidad renovable (%)	100	100	0 p.p.
Consumo de agua de red (miles de m3)	267	219	-18%
Residuos generados (kt)	36	24	-32%
de los cuales, peligrosos (kt)	5	3	-44%
de los cuales, no peligrosos (kt)	30	21	-30%
Residuos reciclados (kt)	28	20	-29%
Empleados			
Número de empleados (a final del periodo)	25.947	27.145	+5%
empleados < 35 años (%)	35,3	34,1	-1,2 p.p.
empleados entre 35-44 años (%)	38,2	38,2	0 p.p.
empleados entre 45-54 años (%)	19,4	20,0	+0,6 p.p.
empleados entre 55-60 años (%)	4,8	5,2	+0,4 p.p.
empleados > 60 años (%)	2,3	2,5	+0,2 p.p.
Mujeres en plantilla (%)	19,0	19,4	+0,4 p.p.
Mujeres en posiciones directivas (%)	11,9	13,4	+1,5 p.p.
Cadena de suministro			
Número de proveedores tier-1	14.408	15.127	+5%
Volumen de compra cubierto por Código de Conducta (%)	85	83	-2 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.

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

Siemens Gamesa recibió un nuevo rating por parte de la agencia ISS ESG: Rating B+ y sigue manteniendo la posición de líder del sector. A su vez, recibe de ISS ESG el reconocimiento de número 1 en las áreas de Medioambiente y Social entre las 52 compañías del sector de Equipos Eléctricos. SGRE continúa formando parte de los índices STOXX SRI y STOXX Climate Benchmark, ligados a esta calificación ESG.

Perspectivas

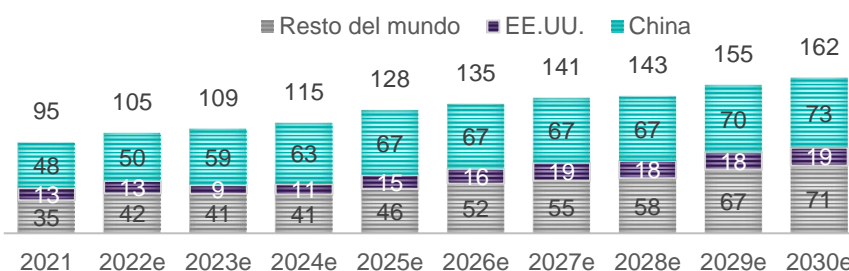
Perspectivas eólicas globales a corto, medio y largo plazo

La tensión geopolítica en Europa ha puesto de manifiesto la necesidad de garantizar el suministro energético. Las energías renovables se manifiestan como la única fuente viable para facilitar, de una forma económicamente sostenible, más independencia sobre las alteraciones de los mercados de combustibles fósiles. El acuerdo alcanzado durante la COP26 refleja la necesidad de acelerar la transición hacia sistemas energéticos con bajas emisiones, con una mayor participación de las energías renovables, y una reducción de la utilización del carbón y la eliminación de subsidios a los combustibles fósiles. Con este incremento de la participación de las energías renovables, se reduciría no solo el riesgo para el medioambiente y la salud, sino que también se reduciría el riesgo geopolítico y de seguridad de suministro energético.

Con este propósito, el de alcanzar la seguridad energética antes de 2030, la Comisión Europea ha propuesto el plan REPowerEU. La propuesta incluye alcanzar 480 GW de energía eólica en 2030, comparados con los 399 GW actualmente proyectados por Wood Mackenzie (WM)¹⁰, lo que supondría pasar de una media de instalaciones de 24 GW anuales entre 2022 y 2030, a una media de 33 GW anuales. El plan además propone una simplificación de los procesos de obtención de permisos para nuevos parques eólicos y nuevas infraestructuras de conexión, para posibilitar que se alcance este objetivo. De igual manera, Alemania se ha propuesto alcanzar un total de 115 GW instalados en Onshore (87 GW previstos actualmente por WM) y 30 GW instalados en Offshore (24 GW previstos actualmente por WM) en 2030. Asimismo, el Reino Unido ha publicado su estrategia de seguridad energética con nuevo objetivo de capacidad Offshore de 50 GW en 2030. Igual que la Unión Europea, tanto Alemania como Reino Unido han anunciado su intención de poner en marcha medidas que aceleren los permisos y acorten los tiempos para poder instalar renovables.

De esta forma en este trimestre se observan nuevamente incrementos de las previsiones de instalaciones eólicas para los próximos años. De acuerdo con el último informe de WM las instalaciones previstas en el periodo 2022-2030 alcanzan un volumen total acumulado de 1.194 GW, lo que supone 189 GW (+19%) por encima de lo previsto en su informe anterior¹¹.

Ilustración 8: Instalaciones anuales Onshore y Offshore 2020-2030E (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.

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

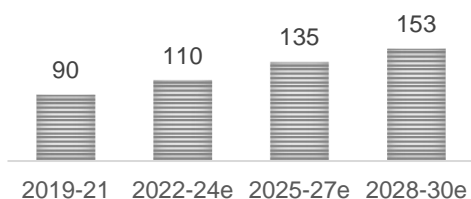
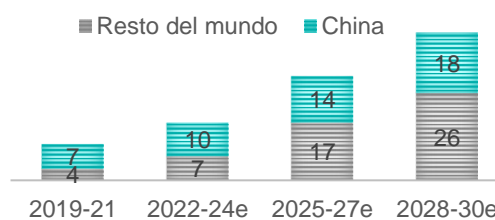


Ilustración 10: Promedio anual de instalaciones Offshore 2019-30E (GW)



¹⁰Wood Mackenzie (WM). *Global Wind Power Market Outlook Update: Q1 2022*. Marzo 2022.

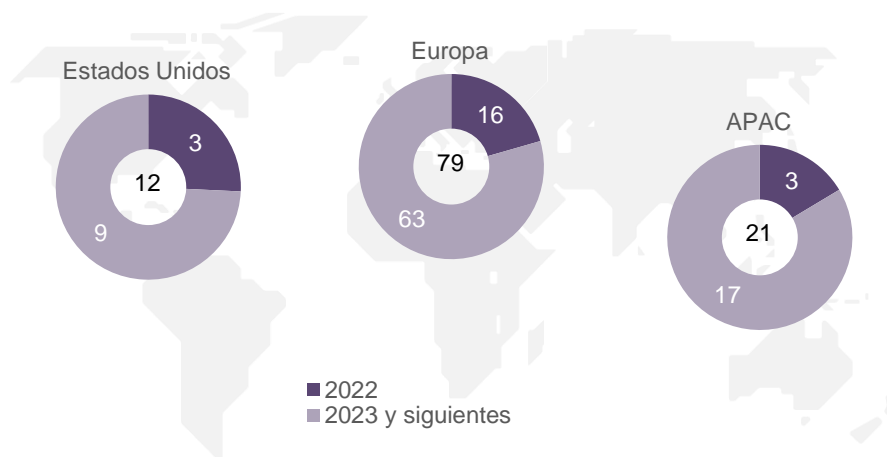
¹¹Wood Mackenzie. *Global Wind Power Market Outlook Update: Q4 2021*. Noviembre 2021.

China (457 GW), EE.UU. (105 GW), India (56 GW) y Alemania (42 GW) continúan siendo los mayores mercados Onshore, contribuyendo con un 72% de las instalaciones totales acumuladas previstas en 2022-2030. España, Brasil, Francia, Sudáfrica, Australia y Suecia, contribuyen en un 9%, con instalaciones acumuladas entre 9 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 126 GW en instalaciones entre 2022 y 2030 contribuye un 45% al total de instalaciones en el periodo. Europa, liderada por Reino Unido con 29 GW en instalaciones en ese mismo periodo, instala 94 GW, contribuyendo un 34% al total. EE.UU. y Taiwán les siguen con 32 GW y 12 GW respectivamente. La contribución de los nuevos mercados como EE.UU. se concentra especialmente en la segunda mitad de la década (2026-2030).

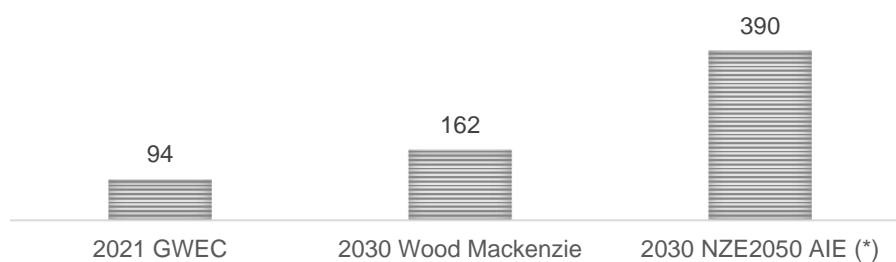
El apoyo de las distintas instituciones al desarrollo del mercado Offshore se refleja en los 16 GW de subastas asignadas en 2021, y en los 111 GW de subastas esperadas para 2022 y años siguientes hasta 2027.

Ilustración 11: Subastas (GW) Offshore previstas excluyendo China¹²



Sin embargo, los compromisos anunciados hasta ahora no son todavía suficientes para alcanzar cero emisiones netas en 2050. Para alcanzar la descarbonización en 2050 la Agencia Internacional de la Energía¹³ (AIE) estima que el nivel de instalaciones eólicas tiene que alcanzar 390 GW al año en 2030, lo que supone aproximadamente triplicar el nivel de instalaciones previsto para entonces por WM.

Ilustración 12: Instalaciones anuales 2021 vs. 2030E (GW/año)¹⁴



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

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.

¹²La Ilustración 11 no es una lista exhaustiva de todas las subastas previstas. De los 111 GW previstos, están convocados oficialmente 6 GW en Estados Unidos, 73 GW en Europa, y 15 GW en APAC. El resto son subastas previstas que en algunos casos están reflejadas en los planes de las administraciones competentes

¹³Agencia Internacional de la Energía (AIE). *A roadmap for the Global Energy Sector (Net Zero by 2050)*. Mayo 2021.

¹⁴Consejo Mundial de la Energía Eólica (GWEC). *Global Wind Report 2022*. Abril 2022.

Guías FY22, perspectivas de futuro y visión a largo plazo

Siemens Gamesa cierra el primer semestre del año fiscal 2022 con un desempeño severamente afectado por los retos que se están planteando en el lanzamiento de la plataforma Siemens Gamesa 5.X, más complejos de lo que se estimó inicialmente. Además, la producción y la rentabilidad se han seguido viendo afectadas por una mayor presión de los costes energéticos, de materias primas y logísticos, por la indisponibilidad de componentes clave de los aerogeneradores, por congestiones portuarias, y por retrasos en decisiones de inversión de nuestros clientes.

La evaluación continua de la cartera de pedidos del segmento de Aerogeneradores, que conlleva considerar los nuevos costes más elevados (el reciente aumento de los precios de las materias primas genera un factor adverso más pronunciado), e incorporar nuevas hipótesis sobre las condiciones de mercado y producción, incluyendo las relacionadas con la plataforma Siemens Gamesa 5.X, ha impactado también el desempeño del semestre.

Como resultado el Grupo ha alcanzado unas ventas en 1S 22 de 4.006 M€ (2.177 M€ en 2T 22) y un EBIT pre PPA y antes de costes de integración y reestructuración de -614 M€ (-304 M€ en 2T 22), equivalente a un margen sobre las ventas del periodo de un -15,3% (-14,0% en 2T 22). La consideración de estos mayores costes y la actualización de las hipótesis de las condiciones de mercado y de producción en la evaluación de la cartera de pedidos de Aerogeneradores Onshore ha llevado a un impacto en EBIT por importe de c. -537 M€ en 1S 22, de los cuales c. -248 M€ se producen en 2T 22, debido, principalmente, a desviaciones en la estimación de costes en contratos onerosos.

Con este desempeño semestral, los retos internos, principalmente pero no únicamente asociados a la plataforma Siemens Gamesa 5.X, la situación de la cadena de suministro y un entorno macroeconómico y geopolítico complejo, el equipo gestor se ve obligado a reevaluar sus expectativas sobre el desempeño de SGRE en el ejercicio 2022 y considera que las guías comunicadas al mercado en enero de 2022 dejan de ser válidas. El efecto de los retos internos y externos mencionados hace que la evaluación de las expectativas para la segunda mitad del ejercicio fiscal 2022 no se pueda hacer con el grado de detalle y precisión deseados, y que los resultados estén sujetos a un mayor nivel de incertidumbre. Las incertidumbres concretas que podrían hacer que los resultados reales difiriesen de unas nuevas guías a mercado incluyen las siguientes: los retos en el lanzamiento de la plataforma Siemens Gamesa 5.X, y el impacto potencial de las recientes tensiones geopolíticas, de las interrupciones de las cadenas de suministro globales, de la inflación de costes y de la evolución de la COVID-19; todo ello, pudiendo además impactar en la evaluación de la cartera de pedidos del segmento Aerogeneradores.

Por ahora, el Grupo seguirá trabajando con el objetivo de alcanzar un crecimiento de ventas dentro de un rango de entre un -9% y un -2%¹⁵ comparado con el ejercicio fiscal 2021, y en conseguir un beneficio en la parte inferior del rango de las anteriores guías dadas para el margen EBIT pre PPA y antes de costes de I&R del -4%¹⁶, incluyendo en ambos parámetros el impacto positivo de la Venta de Activos acordada en el mes de abril, y que se espera cerrar en el cuarto trimestre del ejercicio fiscal 2022. La Venta de Activos tendrá un impacto positivo en las ventas del grupo de aproximadamente 580 M€ y una contribución ligeramente menor en el EBIT pre PPA y antes de costes de I&R, con costes de la operación, valor en libros y otras partidas contables en un importe aproximado del 5% del precio de compra.

Desde el mes de marzo, el equipo gestor, liderado por Jochen Eickholt, ha trabajado en la identificación de las principales causas del bajo desempeño del Grupo como primer paso para establecer las líneas de actuación en el plazo más inmediato. Entre dichas causas destacan:

- El retraso en el proceso de desarrollo de producto de la plataforma Siemens Gamesa 5.X, lo que ha causado retrasos en la disponibilidad de producto, problemas de calidad y costes adicionales no planificados.
- Complejidad del negocio con una cartera de productos amplia y con limitada estandarización y modularización.

¹⁵Estos objetivos no incluyen cargas derivadas de asuntos legales o regulatorios y excluyen el impacto de moneda extranjera y cambios en el perímetro de consolidación. Las guías excluyen cualquier impacto extraordinario derivado de disrupciones severas en la cadena de suministro o cese de la actividad de fabricación debido a la pandemia COVID-19.

¹⁶Estos objetivos no incluyen cargas derivadas de asuntos legales o regulatorios y excluyen el impacto de moneda extranjera y cambios en el perímetro de consolidación. Las guías excluyen cualquier impacto extraordinario derivado de disrupciones severas en la cadena de suministro o cese de la actividad de fabricación debido a la pandemia COVID-19.

- Altos costes de producción parcialmente impactados por la baja utilización de las capacidades de fabricación existentes.
- Aumento significativo del coste de proyectos derivado de la dinámica global de materias básicas.

Como segundo paso la compañía establece mecanismos de actuación para buscar las mejores soluciones y estabilizar la situación en el plazo más breve:

- Se lanzan grupos de trabajo dedicados, con un enfoque exclusivo en la mitigación de los desafíos actuales (Siemens Gamesa 5.X y Compras), naturaleza interfuncional para asegurar un enfoque completo en la búsqueda de soluciones y con los mejores expertos.
- Se fortalece la disciplina comercial, aumentando la selectividad, reforzando los procesos de aprobación de proyectos, y con una mayor alineación entre Compras y Ventas.
- Se ha puesto en marcha una mentalidad orientada a la contención de gastos generales.
- Mayor rigor en el cumplimiento de los procesos definidos en toda la organización.
- Aumento del enfoque necesario en las prioridades clave.

Es importante aclarar que la complejidad de los problemas internos junto con un entorno de mercado inestable complica la capacidad de proporcionar en este momento certeza sobre cuándo se mitigarán los vientos en contra. Sin embargo, hay que destacar que la compañía cuenta con unos cimientos sólidos:

- Unas perspectivas de mercado fuertes.
- Un progresivo traspaso de la inflación de costes y el riesgo en la cadena de suministro al cliente ahora para asegurar la sostenibilidad de la industria.
- Una cartera de producto competitiva, incluyendo la plataforma Siemens Gamesa 5.X, y con alcance global.
- Una organización comprometida y preparada.

La compañía ha dado también los primeros pasos para diseñar un plan que permita a SGRE realizar todo su potencial a largo plazo con un programa orientado a:

- Personas, seguridad y salud.
- Una línea de ventas sólida.
- Una cartera de producto competitiva.
- La excelencia operativa a lo largo de toda la cadena de valor.
- Una estructura de costes eficiente.
- Optimización de la generación de caja.

Anexo

Estados Financieros Enero 2022 - Marzo 2022

Cuenta de Resultados

EUR en millones	Enero - Marzo 2021	Enero - Marzo 2022	Octubre 2020 - Marzo 2021	Octubre 2021 - Marzo 2022
Importe neto de la cifra de negocios	2.336	2.177	4.631	4.006
Coste de ventas	(2.137)	(2.379)	(4.230)	(4.400)
Margen Bruto	199	(202)	401	(394)
Gastos de Investigación y Desarrollo	(87)	(68)	(154)	(136)
Gastos de ventas y gastos generales de administración	(132)	(120)	(253)	(240)
Otros ingresos de explotación	3	8	5	14
Otros gastos de explotación	(2)	(2)	(5)	(5)
Ingresos (pérdidas) de inversiones contabilizadas según el método de la participación	-	4	1	5
Ingresos financieros	2	3	5	7
Gastos financieros	(9)	(15)	(25)	(25)
Otros ingresos (gastos) financieros	(4)	27	(3)	29
Ingreso de operaciones continuadas antes de impuestos	(31)	(365)	(27)	(746)
Impuestos sobre beneficios	(35)	(11)	(27)	(33)
Resultados de operaciones continuadas	(65)	(376)	(54)	(780)
Resultado del ejercicio procedente de operaciones interrumpidas, neto de participaciones no dominantes	-	-	-	-
Participaciones no dominantes	-	1	(1)	(1)
Resultado del ejercicio atribuible a los accionistas de SGRE	(66)	(377)	(54)	(780)

Balance de situación

M€	31.03.2021	30.09.2021	31.03.2022
Activos:			
Efectivo y otros activos líquidos equivalentes	1.515	1.961	1.058
Deudores comerciales y otras cuentas por cobrar	1.054	901	1.247
Otros activos financieros corrientes	252	239	315
Deudores comerciales, empresas vinculadas	5	5	6
Activos por contrato	1.464	1.468	1.356
Existencias	1.886	1.627	2.300
Activos por impuesto corriente	194	208	187
Otros activos corrientes	449	520	552
Total activo corriente	6.819	6.929	7.021
Fondo de comercio	4.610	4.635	4.754
Otros activos intangibles	1.715	1.651	1.602
Inmovilizado material	2.530	2.579	2.728
Inversiones contabilizadas según el método de la participación	67	78	83
Otros activos financieros	221	212	200
Activos por Impuesto diferido	490	539	573
Otros activos	5	8	9
Total activo no corriente	9.638	9.702	9.949
Total activo	16.457	16.630	16.970
Pasivo y Patrimonio neto:			
Deuda financiera corriente	607	382	1.442
Acreedores comerciales y otras cuentas por pagar	2.493	2.900	2.902
Otros pasivos financieros corrientes	145	180	246
Acreedores comerciales, empresas vinculadas	38	22	26
Pasivos por contrato	3.237	3.386	3.686
Provisiones corrientes	672	949	1.133
Pasivos por impuesto corriente	130	201	154
Otros pasivos corrientes	728	709	623
Total pasivo corriente	8.051	8.729	10.213
Deuda financiera	1.680	1.786	1.347
Obligaciones por prestaciones al personal	18	21	18
Impuestos diferidos pasivos	191	171	190
Provisiones	1.388	1.324	1.269
Otros pasivos financieros	111	113	97
Otros pasivos	28	27	41
Total pasivo no corriente	3.416	3.442	2.962
Capital social	116	116	116
Prima de emisión	5.932	5.932	5.932
Resultado ejercicio anterior y otros componentes del P.Netto	(1.059)	(1.590)	(2.255)
Participaciones minoritarias	1	1	2
Total Patrimonio Neto	4.990	4.458	3.795
Total Pasivo y Patrimonio Neto	16.457	16.630	16.970

Estado de flujos de efectivo

EUR en millones	Enero - Marzo 2021	Enero - Marzo 2022	Octubre 2020 - Marzo 2021	Octubre 2021 - Marzo 2022
Resultado antes de impuestos	(31)	(365)	(27)	(746)
Amortizaciones + PPA	182	198	363	374
Otros PyG (*)	2	(28)	9	(10)
Variación capital circulante con efecto en flujo de caja (***)	(31)	(152)	(349)	(735)
Dotación de provisiones (**)	38	118	89	301
Uso de provisiones (**)	(74)	(93)	(157)	(194)
Inversiones en activos fijos - CAPEX	(149)	(192)	(289)	(321)
Inversiones en arrendamientos (****)	(180)	(48)	(272)	(117)
Uso provisiones de Adwen (**)	(11)	(34)	(35)	(42)
Pago de impuestos	(70)	(46)	(78)	(59)
Adquisiciones de negocios, neto del efectivo adquirido	-	-	-	-
Otros	28	11	23	25
Flujo de caja del ejercicio	(295)	(633)	(722)	(1.524)
Caja / (Deuda financiera neta) Inicial	(476)	(1.097)	(49)	(207)
Caja / (Deuda financiera neta) Final	(771)	(1.731)	(771)	(1.731)
Variación de Caja Financiera Neta	(295)	(633)	(722)	(1.524)

(*) 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	31.03.2021	30.09.2021	31.03.2022
Propiedad, planta y equipos	2.530	2.579	2.728
Fondo de comercio e intangibles	6.325	6.285	6.356
Capital Circulante	(1.639)	(2.496)	(1.777)
Otros activos, neto (*)	652	619	680
Total	7.868	6.987	7.987
Deuda neta / (caja)	771	207	1.731
Provisiones (**)	2.078	2.294	2.421
Fondos propios	4.990	4.458	3.795
Otros pasivos	28	27	41
Total	7.868	6.987	7.987

(*) 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€	31.03.2020	30.06.2020	30.09.2020	31.12.2020
Efectivo y otros activos líquidos equivalentes	1.421	1.695	1.622	1.533
Deuda financiera corriente	(487)	(546)	(434)	(636)
Deuda financiera a largo plazo	(1.229)	(1.239)	(1.236)	(1.372)
Caja / (Deuda Financiera Neta)	(295)	(90)	(49)	(476)

M€	31.03.2021	30.06.2021	30.09.2021	31.12.2021	31.03.2022
Efectivo y otros activos líquidos equivalentes	1.515	1.400	1.961	1.332	1.058
Deuda financiera corriente	(607)	(540)	(382)	(590)	(1.442)
Deuda financiera a largo plazo	(1.680)	(1.698)	(1.786)	(1.840)	(1.347)
Caja / (Deuda Financiera Neta)	(771)	(838)	(207)	(1.097)	(1.731)

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€	31.03.2020	30.06.2020	30.09.2020	01.10.2020	31.12.2020
				(*)	
Deudores comerciales y otras cuentas por cobrar	1.036	1.174	1.141	1.142	1.150
Deudores comerciales, empresas vinculadas	37	37	1	1	1
Activos por contrato	1.808	1.715	1.538	1.538	1.517
Existencias	2.115	2.064	1.820	1.820	1.718
Otros activos corrientes	466	584	398	398	467
Acreedores comerciales y otras cuentas por pagar	(2.332)	(2.544)	(2.956)	(2.956)	(2.346)
Acreedores comerciales, empresas vinculadas	(212)	(237)	(8)	(8)	(47)
Pasivos por contrato	(3.101)	(3.362)	(3.148)	(3.171)	(3.393)
Otros pasivos corrientes	(682)	(929)	(761)	(735)	(767)
Capital Circulante	(865)	(1.498)	(1.976)	(1.971)	(1.699)

(*) 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€	31.03.2021	30.06.2021	30.09.2021	31.12.2021	31.03.2022
Deudores comerciales y otras cuentas por cobrar	1.054	1.157	901	885	1.247
Deudores comerciales, empresas vinculadas	5	4	5	6	6
Activos por contrato	1.464	1.657	1.468	1.406	1.356
Existencias	1.886	1.901	1.627	2.007	2.300
Otros activos corrientes	449	553	520	524	552
Acreedores comerciales y otras cuentas por pagar	(2.493)	(2.880)	(2.900)	(2.695)	(2.902)
Acreedores comerciales, empresas vinculadas	(38)	(25)	(22)	(18)	(26)
Pasivos por contrato	(3.237)	(3.209)	(3.386)	(3.421)	(3.686)
Otros pasivos corrientes	(728)	(780)	(709)	(671)	(623)
Capital Circulante	(1.639)	(1.621)	(2.496)	(1.978)	(1.777)

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€	2T 21	2T 22	1S 21	1S 22
Adquisición de activos intangibles	(50)	(48)	(89)	(85)
Adquisición de propiedades, planta y equipo	(99)	(145)	(200)	(236)
CAPEX	(149)	(192)	(289)	(321)

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

M€	3T 21	4T 21	1T 22	2T 22	LTM Mar 22
Adquisición de activos intangibles	(45)	(54)	(38)	(48)	(184)
Adquisición de propiedades, planta y equipo	(118)	(171)	(91)	(145)	(525)
CAPEX	(163)	(225)	(129)	(192)	(709)

M€	3T 20	4T 20	1T 21	2T 21	LTM Mar 21
Adquisición de activos intangibles	(54)	(44)	(39)	(50)	(187)
Adquisición de propiedades, planta y equipo	(97)	(205)	(101)	(99)	(502)
CAPEX	(151)	(249)	(140)	(149)	(689)

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€	1S 21	1S 22
Resultado antes de impuestos	(27)	(746)
Amortizaciones + PPA	363	374
Otros PyG (*)	9	(10)
Dotación de provisiones	89	301
Uso de provisiones (sin uso de Adwen)	(157)	(194)
Pago de impuestos	(78)	(59)
Flujo de caja operativo bruto	199	(334)

M€	2T 21	2T 22
Resultado antes de impuestos	(31)	(365)
Amortizaciones + PPA	182	198
Otros PyG (*)	2	(28)
Dotación de provisiones	38	118
Uso de provisiones (sin uso de Adwen)	(74)	(93)
Pago de impuestos	(70)	(46)
Flujo de caja operativo bruto	47	(217)

(*) 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:

	3T 21 (*)	4T 21 (*)	1T 22 (*)	2T 22 (*)	LTM Mar 22
Entrada pedidos Onshore Wind (M€)	856	867	1.361	209	3.293
Entrada pedidos Onshore Wind (MW)	1.352	1.376	1.791	255	4.773
ASP Entrada pedidos Wind Onshore	0,63	0,63	0,76	0,82	0,69

(*) Entrada de pedidos AEG ON solo incluye pedidos eólicos. Sin incluir pedidos de la actividad solar. Pedidos de la actividad solar ascienden en el 3T 21 a -16 M€, en el 4T 21 a 0 M€, en el 1T 22 a 0 M€ y en el 2T 22 a 0 M€.

	3T 20 (*)	4T 20 (*)	1T 21 (*)	2T 21 (*)	LTM Mar 21
Entrada pedidos Onshore Wind (M€)	872	1.698	1.619	1.330	5.519
Entrada pedidos Onshore Wind (MW)	1.200	2.713	2.360	2.113	8.387
ASP Entrada pedidos Wind Onshore	0,73	0,63	0,69	0,63	0,66

(*) Entrada de pedidos AEG ON solo incluye pedidos eólicos. Sin incluir pedidos de la actividad solar. Pedidos de la actividad solar ascienden en el 3T 20 a 0 M€, en el 4T 20 a 0 M€, en el 1T 21 a 0 M€ y en el 2T 21 a 51 M€.

	3T 19 (*)	4T 19 (*)	1T 20 (*)	2T 20 (*)	LTM Mar 20
Entrada pedidos Onshore Wind (M€)	1.695	2.238	1.611	1.289	6.832
Entrada pedidos Onshore Wind (MW)	2.130	3.147	2.563	1.645	9.485
ASP Entrada pedidos Wind Onshore	0,80	0,71	0,63	0,78	0,72

(*) Entrada de pedidos AEG ON solo incluye pedidos eólicos. Sin incluir pedidos de la actividad solar. Pedidos de la actividad solar ascienden en el 3T 19 a 1 M€, en el 4T 19 a 2 M€, en el 1T 20 a 0 M€ y en el 2T 20 a 61 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€	3T 21	4T 21	1T 22	2T 22	LTM Mar 22
De los cuales AEG	986	1.755	1.777	529	5.048
De los cuales AEG ON	840	867	1.361	209	3.277
De los cuales AEG OF	146	888	416	321	1.771
Servicios	534	1.129	695	669	3.026
TOTAL	1.520	2.884	2.472	1.198	8.074

M€	3T 20	4T 20	1T 21	2T 21	LTM Mar 21
De los cuales AEG	4.227	1.776	1.776	4.258	12.037
De los cuales AEG ON	872	1.698	1.619	1.381	5.570
De los cuales AEG OF	3.355	78	157	2.877	6.467
Servicios	1.115	787	505	1.242	3.649
TOTAL	5.342	2.564	2.281	5.500	15.686

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	3T 21	4T 21	1T 22	2T 22	LTM Mar 22
AEG ON	1.352	1.376	1.791	255	4.773
AEG OF	24	847	253	-	1.124
TOTAL	1.376	2.223	2.044	255	5.897

MW	3T 20	4T 20	1T 21	2T 21	LTM Mar 21
AEG ON	1.200	2.713	2.360	2.113	8.387
AEG OF	2.860	-	-	2.607	5.467
TOTAL	4.060	2.713	2.360	4.720	13.853

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

M€	3T 21	4T 21	1T 22	2T 22	LTM Mar 22
AEG	2.179	2.292	1.400	1.662	7.533
De los cuales AEG ON	1.328	1.463	941	931	4.662
De los cuales AEG OF	851	829	460	732	2.871
Servicios	525	571	429	515	2.040
TOTAL	2.704	2.863	1.829	2.177	9.573

M€	3T 20	4T 20	1T 21	2T 21	LTM Mar 21
AEG	1.947	2.325	1.899	1.902	8.073
De los cuales AEG ON	1.143	1.499	1.061	1.154	4.856
De los cuales AEG OF	805	826	838	748	3.217
Servicios	464	543	396	434	1.837
TOTAL	2.411	2.868	2.295	2.336	9.910

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€	1S 21	1S 22
RESULTADO DEL EJERCICIO ANTES DE IMPUESTOS	(27)	(746)
(-) Resultado de inversiones contabilizadas por el método de la participación	(1)	(5)
(-) Ingresos financieros	(5)	(7)
(-) Gastos financieros	25	25
(-) Otros ingresos/gastos financieros, neto	3	(29)
EBIT	(5)	(762)
(-) Costes de integración	56	28
(-) Costes de reestructuración	62	7
(-) Impacto PPA	119	113
EBIT pre-PPA y costes de integración y reestructuración	232	(614)

M€	2T 21	2T 22
RESULTADO DEL EJERCICIO ANTES DE IMPUESTOS	(31)	(365)
(-) Resultado de inversiones contabilizadas por el método de la participación	-	(4)
(-) Ingresos financieros	(2)	(3)
(-) Gastos financieros	9	15
(-) Otros ingresos/gastos financieros, neto	4	(27)
EBIT	(19)	(385)
(-) Costes de integración	29	19
(-) Costes de reestructuración	42	4
(-) Impacto PPA	59	57
EBIT pre-PPA y costes de integración y reestructuración	111	(304)

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€	1S 21	1S 22
EBIT	(5)	(762)
Amortización, depreciación y deterioros de activos intangibles y propiedad, planta y equipo	363	374
EBITDA	358	(388)

M€	2T 21	2T 22
EBIT	(19)	(385)
Amortización, depreciación y deterioros de activos intangibles y propiedad, planta y equipo	182	198
EBITDA	163	(187)

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

M€	3T 21	4T 21	1T 22	2T 22	LTM Mar 22
EBIT	(238)	(279)	(377)	(385)	(1.279)
Amortización, depreciación y deterioros de activos intangibles y propiedad, planta y equipo	192	203	176	198	768
EBITDA	(46)	(77)	(201)	(187)	(511)

M€	3T 20	4T 20	1T 21	2T 21	LTM Mar 21
EBIT	(472)	(139)	14	(19)	(615)
Amortización, depreciación y deterioros de activos intangibles y propiedad, planta y equipo	290	200	180	182	853
EBITDA	(181)	61	194	163	238

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.

	2T 21	1S 21	2T 22	1S 22
Resultado del ejercicio (M€)	(66)	(54)	(377)	(780)
Número de acciones (unidades)	679.981.880	679.745.848	680.822.780	680.634.978
BNA (€/acción)	(0,10)	(0,08)	(0,55)	(1,15)

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	31.03.2021	30.09.2021	31.03.2022
Ventas acumuladas para el año en curso N (1)	-	4.631	-	4.006
Cartera de pedidos para la actividad FY (2)	9.728	5.460	8.874	4.981
Rango medio de ventas para el FY según guías a mercado (3) (*)	10.700	10.350	9.739	9.637
Cobertura de Ventas ((1+2)/3)	91%	97%	91%	93%

(*) 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%. Se están reevaluando las expectativas sobre el desempeño del grupo SGRE en FY22 y, por tanto, las guías previas de mercado para el ejercicio fiscal 2022 dejan de ser válidas, y quedan sujetas a revisión. Por ahora, Siemens Gamesa seguirá trabajando en alcanzar unas ventas dentro del rango de crecimiento de ventas de entre un -9% y un -2% comparado con el ejercicio 2021, incluyendo el impacto positivo de la Venta de Activos (aprox. 580 M€).

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€	3T 21	4T 21	1T 22	2T 22	LTM Mar 22
Entrada pedidos	1.520	2.884	2.472	1.198	8.074
Ventas	2.704	2.863	1.829	2.177	9.573
Book-to-Bill	0,6	1,0	1,4	0,6	0,8

M€	3T 20	4T 20	1T 21	2T 21	LTM Mar 21
Entrada pedidos	5.342	2.564	2.281	5.500	15.686
Ventas	2.411	2.868	2.295	2.336	9.910
Book-to-Bill	2,2	0,9	1,0	2,4	1,6

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

M€	3T 21	4T 21	1T 22	2T 22	LTM Mar 22
CAPEX (1)	163	225	129	192	709
Amortización, depreciación y deterioros (a)	192	203	176	198	768
Amortización, depreciación y deterioros de activos por derecho de uso (NIIF 16) (b)	30	32	34	37	133
Amortización PPA intangible (c)	56	55	57	57	225
Depreciación y Amortización (exc. PPA) (2=a-b-c)	105	115	86	104	411
Tasa de reinversión (1/2)	1,5	1,9	1,5	1,9	1,7

M€	3T 20	4T 20	1T 21	2T 21	LTM Mar 21
CAPEX (1)	151	249	140	149	689
Amortización, depreciación y deterioros (a)	290	200	180	182	853
Amortización, depreciación y deterioros de activos por derecho de uso (NIIF 16) (b)	33	28	31	29	122
Amortización PPA intangible (b)	68	59	60	59	246
Depreciación y Amortización (exc. PPA) (2=a-b-c)	189	112	90	94	485
Tasa de reinversión (1/2)	0,8	2,2	1,6	1,6	1,4

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€	1S 21	1S 22
Beneficio Bruto	401	(394)
Amortización PPA intangible	89	83
Costes Integración	41	16
Costes Reestructuración	50	5
Beneficio Bruto (pre PPA y costes I&R)	581	(290)

M€	2T 21	2T 22
Beneficio Bruto	199	(202)
Amortización PPA intangible	44	41
Costes Integración	21	12
Costes Reestructuración	37	3
Beneficio Bruto (pre PPA y costes I&R)	301	(146)

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

M€	3T 21	4T 21	1T 22	2T 22	LTM Mar 22
Beneficio Bruto	(29)	(107)	(192)	(202)	(531)
Amortización PPA intangible	42	40	41	41	164
Costes Integración	19	24	5	12	60
Costes Reestructuración	4	3	2	3	12
Beneficio Bruto (pre PPA y costes I&R)	36	(41)	(144)	(146)	(295)

M€	3T 20	4T 20	1T 21	2T 21	LTM Mar 21
Beneficio Bruto	(196)	81	202	199	286
Amortización PPA intangible	45	45	45	44	179
Costes Integración	41	49	20	21	131
Costes Reestructuración	100	33	13	37	183
Beneficio Bruto (pre PPA y costes I&R)	(10)	207	280	301	778

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€	1S 21	1S 22
Beneficio Bruto	91	21
Investigación y Desarrollo	4	6
Administración y Ventas	21	7
Otros	3	0
Costes Integración y Reestructuración	118	35

M€	2T 21	2T 22
Beneficio Bruto	57	15
Investigación y Desarrollo	3	5
Administración y Ventas	10	4
Otros	1	0
Costes Integración y Reestructuración	71	24

M€	3T 21	4T 21	1T 22	2T 22	LTM Mar 22
Beneficio Bruto	23	27	6	15	71
Investigación y Desarrollo	1	2	2	5	10
Administración y Ventas	6	14	3	4	27
Otros	1	5	0	0	5
Costes Integración y Reestructuración	31	48	11	24	113

M€	3T 20	4T 20	1T 21	2T 21	LTM Mar 21
Beneficio Bruto	141	82	33	57	314
Investigación y Desarrollo	1	2	1	3	7
Administración y Ventas	99	24	11	10	144
Otros	2	2	1	1	7
Costes Integración y Reestructuración	243	110	47	71	471

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	3T 21	4T 21	1T 22	2T 22	LTM Mar 22
Onshore	2.404	2.223	1.195	1.502	7.325

MWe	3T 20	4T 20	1T 21	2T 21	LTM Mar 21
Onshore	1.876	2.433	1.744	1.927	7.979

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.