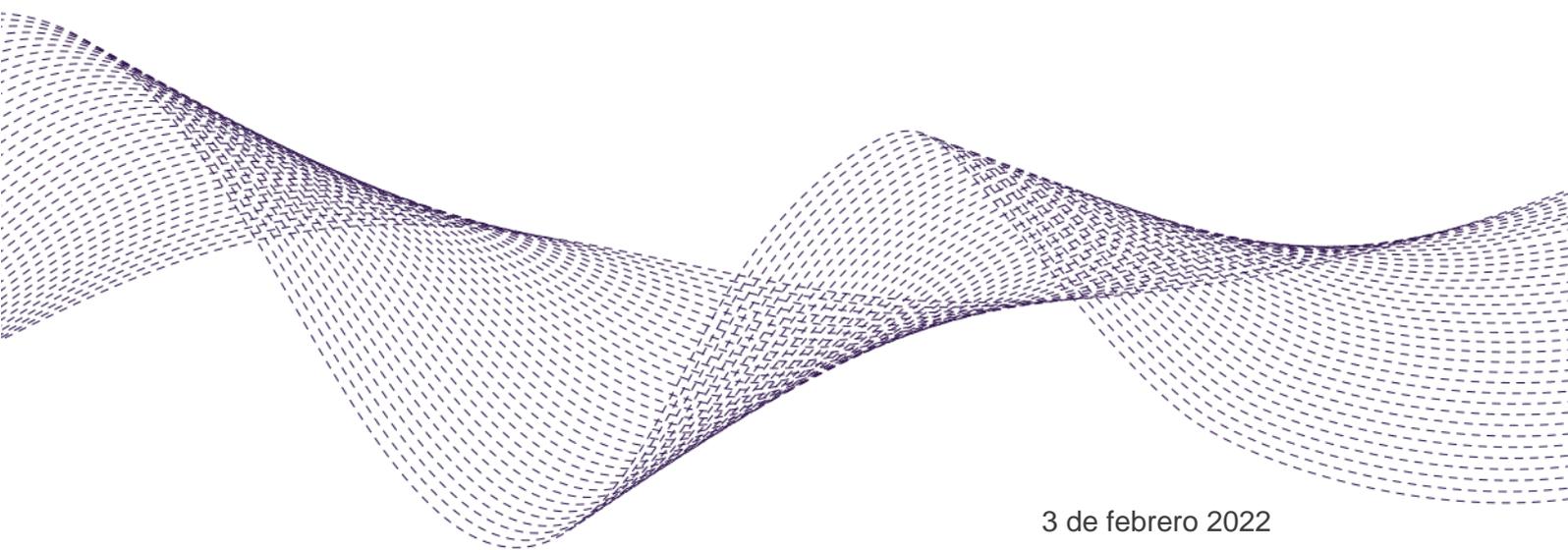


Informe de Actividad

Primer trimestre año fiscal 2022

Resultados octubre-diciembre 2021



3 de febrero 2022

Contenidos

Introducción	3
Principales magnitudes consolidadas 1T 22	4
Mercados y pedidos	5
Principales magnitudes del desempeño económico-financiero	8
Aerogeneradores	10
Servicios de Operación y Mantenimiento	11
Sostenibilidad	12
Perspectivas	13
Perspectivas eólicas globales a corto, medio y largo plazo.....	13
Guías FY22, perspectivas de futuro y visión a largo plazo	15
Anexo	16
Estados Financieros Octubre 2021 - Diciembre 2021	16
Medidas Alternativas de Rendimiento.....	20
Glosario y definiciones para Medidas Alternativas de Rendimiento	38

Introducción

Durante el primer trimestre del ejercicio 2022 (FY22), el desempeño se ha visto negativamente afectado por disrupciones en la cadena de suministro, que ahora se espera tengan una duración mayor de la inicialmente prevista habiendo sufrido además la afección del impacto continuado de la pandemia COVID-19. Estas tensiones en la cadena de suministro han resultado en una inflación de costes mayor de la esperada que afecta principalmente al segmento de Aerogeneradores. La volatilidad de las condiciones de mercado ha afectado además a las decisiones de inversión de algunos de los clientes y, como consecuencia, ha provocado retrasos en algunos de los proyectos.

Además, los desafíos durante el lanzamiento de nuestra plataforma Siemens Gamesa 5.X, incluyendo algunos cambios de diseño necesarios, han afectado a nuestro programa de producción y ejecución de proyectos. El impacto negativo de estos retrasos y de los cambios en los planes de producción se ha visto exacerbado por los cuellos de botella existentes en la cadena de suministro.

La consideración de estos mayores costes y la actualización de las hipótesis de las condiciones de mercado y de producción en la evaluación del total de la cartera de pedidos de Aerogeneradores Onshore ha llevado a un impacto negativo en EBIT por importe de c. 289 M€ en el primer trimestre del ejercicio 2022, debido, principalmente, a desviaciones en la estimación de costes en contratos onerosos.

Como resultado, las ventas del primer trimestre (1T 22) del Grupo bajan un 20% a/a hasta los 1.829 M€ y el margen EBIT pre PPA y antes de costes de integración y reestructuración se sitúa en un -16,9%. Incluyendo los costes de integración y reestructuración (1T 22: -11 M€) y el impacto del PPA en la amortización de los activos intangibles (1T 22: -57 M€), el EBIT reportado ha ascendido a -377 M€ y el beneficio neto atribuible a los accionistas de SGRE a -403 M€.

Siemens Gamesa¹ termina 1T 22 con una entrada de pedidos de 2.472 M€, +8% a/a, y con un libro de pedidos de 33.604 M€, +12% a/a.

A 31 de diciembre de 2021 la posición de deuda financiera neta del Grupo asciende a -1.097 M€. Siemens Gamesa cuenta con 4.723 M€ en líneas de financiación autorizadas, de las cuales se han dispuesto 1.557 M€, y con una liquidez total disponible de 4.499 M€ teniendo en cuenta la posición de caja en balance a cierre de 1T 22 (1.332 M€). Siemens Gamesa mantiene una calificación crediticia de grado de inversión: BBB con S&P (perspectiva estable) y BBB- con Fitch (perspectiva negativa).

En base al desempeño de la compañía en 1T 22 y las perspectivas sobre las condiciones de mercado y su potencial impacto en la fabricación y ejecución de proyectos, Siemens Gamesa ha decidido ajustar sus guías para FY22:

- Reducción anual esperada de las ventas del Grupo entre un -9% y un -2%.
- Margen EBIT pre PPA y antes de gastos de integración y reestructuración de entre -4% y +1%.

El 2 de febrero de 2022, el Consejo de Administración de la Compañía acordó el cese de D. Andreas Nauen en sus funciones como Consejero Delegado con efectos final del día el 28 de febrero de 2022. El Dr.-Ing. Jochen Eickholt, vocal y vicepresidente del Consejo de Administración de la Compañía ha sido designado Consejero ejecutivo y nuevo Consejero Delegado de la Sociedad con efectos en fecha 1 de marzo de 2022. Hasta entonces el Sr. Nauen continuará como Consejero delegado de la Sociedad.

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).

Principales magnitudes consolidadas 1T 22

- Ventas: 1.829 M€ (-20% a/a)
- EBIT pre PPA y antes de costes de integración y reestructuración²: -309 M€
- Beneficio neto: -403 M€ (N.A.)
- Caja (deuda) financiera neta (DFN)³: -1.097 M€
- Cartera de pedidos: 33.604 M€ (+12% a/a)
- Entrada de pedidos en firme en 1T: 2.472 M€ (+8% a/a)
- Entrada de pedidos en firme últimos doce meses: 12.376 M€ (0% a/a)
- Flota instalada: 120.683 MW
- Flota en mantenimiento: 82.007 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 -11 M€ y el impacto de la amortización del valor razonable del inmovilizado inmaterial procedente del PPA (Purchase Price Allocation) por importe de -57 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 31 de diciembre de 2021 el importe de los pasivos por arrendamiento asciende a 875 M€.

Mercados y pedidos

El año 2021 se ha caracterizado por un claro aumento de los compromisos para combatir el cambio climático a nivel mundial, como queda reflejado en los compromisos de la COP26 celebrada en octubre de 2021 en Glasgow⁴. Estos compromisos, que en algunos casos van unidos a objetivos concretos de instalaciones eólicas, especialmente en Offshore, sientan la base del alto potencial del sector eólico y quedan recogidos en la continua mejora de las perspectivas de demanda a medio y largo plazo. Sin embargo, en el corto plazo, y tras el pico de instalaciones eólicas alcanzado en 2020, las expectativas para 2022, excluyendo China, muestran una reducción anual de un 3% concentrada en el mercado Onshore donde se espera una caída de un 9% a/a⁵.

En este entorno, durante los últimos doce meses, Siemens Gamesa ha firmado pedidos por un importe de 12.376 M€, equivalente a 1,3 veces las ventas en el periodo, terminando el trimestre con una cartera de pedidos de 33.604 M€ (+12% a/a), 3.500 M€ por encima de la cartera a 31 de diciembre de 2020. El 52% del libro de pedidos, 17.322 M€, corresponde a la actividad de Servicios, con niveles de rentabilidad superiores y que crece un 13% año a año. El libro de pedidos de la actividad de Aerogeneradores se divide en 9.603 M€ de pedidos Offshore (+22% a/a) y 6.678 M€ de pedidos Onshore (-4% a/a).

Los contratos en cartera a diciembre 2021 permiten cubrir c. 93%⁶ de la guía de ventas comunicada para el ejercicio.

Ilustración 1: Cartera de pedidos a 31.12.21 (M€)

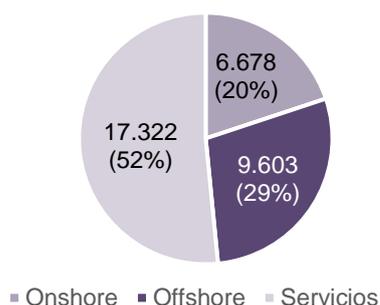
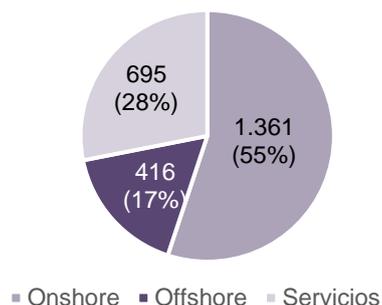


Ilustración 2: Entrada de pedidos 1T 22 (M€)



Durante 1T 22 la entrada de pedidos del Grupo alcanza un valor de 2.472 M€, +8% a/a, con crecimiento de pedidos en Servicios y Offshore favorecido por el adelanto de ordenes inicialmente esperadas para los próximos trimestres.

Tabla 1: Entrada de Pedidos (M€)

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

La actividad comercial Onshore cierra el trimestre con un volumen de contratación de 1.791 MW (-24% a/a) y un importe monetario de 1.361 M€ (-16% a/a), equivalente a una ratio *book-to-bill* de 1,4x. La reducción del volumen (MW) de contratación a/a, se debe, junto a la estrategia comercial de la compañía, al compás de espera que se ha producido en el mercado estadounidense, pendiente de una extensión potencial de los créditos fiscales a la

⁴Wood Mackenzie: El 90% de las emisiones globales de CO2 están cubiertas ya por compromisos de neutralidad, mayoritariamente con fecha 2060.

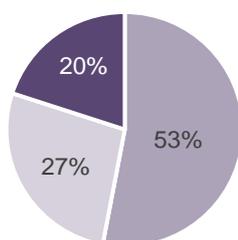
⁵Wood Mackenzie: Perspectivas de mercado 4T 2021.

⁶La cobertura de ventas se calcula con el valor (M€) de los pedidos en cartera a 31 de diciembre 2021 para ejecución en FY22 más las ventas de 1T 22 dividido entre el punto medio de la guía de ventas comunicada para el ejercicio en enero de 2022 (reducción anual de entre un -9% y un -2%).

producción eólica, retrasos en España, y a una mayor duración de las negociaciones comerciales en el entorno inflacionario actual.

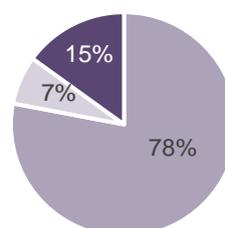
El volumen de contratación Onshore de los últimos doce meses alcanza 6.632 MW (-16% a/a) y un importe de 4.450 M€ (-20% a/a), equivalente a una ratio *book-to-bill* de 0,9x, y refleja el compás de espera que se observa entre clientes de varios mercados y la estrategia comercial de la compañía orientada al control del riesgo y la priorización de la rentabilidad de los proyectos en cartera.

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



■ EMEA ■ Américas ■ APAC

Ilustración 4: Entrada de pedidos (M€)
Onshore 1T 22 (%)



■ EMEA ■ Américas ■ APAC

En los últimos doce meses, los mercados más importantes por su contribución al volumen de pedidos (MW), han sido: India (15%), Suecia (13%), Canadá (13%) y España (12%). En 1T 22, Finlandia (25%) ha sido el principal mercado. El 75% de los pedidos (MW) de 1T 22 pertenecen a plataformas con potencia superior o igual a 4 MW. La plataforma Siemens Gamesa 5.X ha contribuido un 48% en 1T 22 (853 MW, incluyendo el primer contrato en España) y ha firmado c. 3,8 GW desde su lanzamiento.

En Offshore el volumen de contratación asciende a 416 M€ (*book-to-bill*: 0,9x) e incluye la firma de Gode Wind 3 (23 SG 11.0-200 DD) que se encontraba dentro de la cartera condicional. El volumen de contratación de los últimos doce meses asciende a 4.327 M€ (*book-to-bill*: 1,5x) e incluye los primeros contratos en firme en EE.UU. La cartera de contratos condicionales ascendía a 6,7 GW a 31 diciembre de 2021. 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 (89 GW).

La actividad comercial de Servicios asciende a 695 M€ en 1T 22 (*book-to-bill*: 1,6x). El volumen de contratación de Servicios en los últimos doce meses asciende a 3.599 M€ (*book-to-bill* de 1,8x).

La evolución del precio medio de venta en Onshore durante 1T 22 es positiva. El ASP creció por un aumento de precios comparables, mix de producto (mayores torres y mayores rotores 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 1T 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 los precios de materias primas y transporte.

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

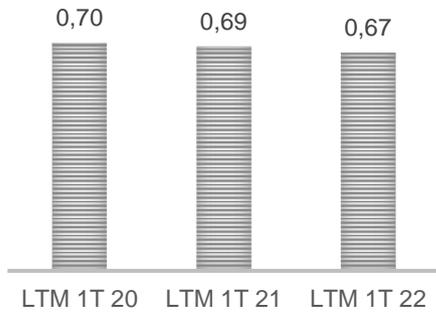
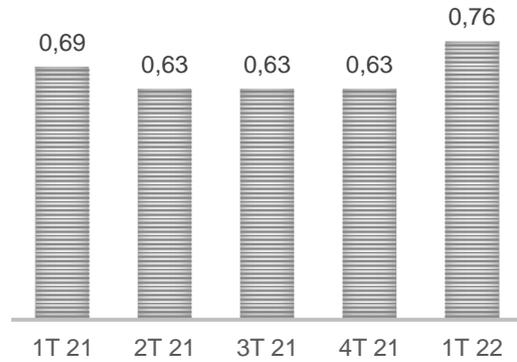


Ilustración 6: Precio medio de venta – entrada de pedidos Onshore (M€/MW)



Principales magnitudes del desempeño económico-financiero

En la siguiente tabla se recogen las principales magnitudes económico-financieras del primer trimestre (octubre – diciembre) del ejercicio fiscal 2022 y del ejercicio fiscal 2021 (1T 21) y sus variaciones.

Tabla 2: Principales magnitudes del desempeño económico-financiero

M€	1T 21	1T 22	Var. a/a
Ventas del Grupo	2.295	1.829	-20,3%
AEG	1.899	1.400	-26,3%
Servicios	396	429	+8,4%
Volumen AEG (MWe)	2.478	1.445	-41,7%
Onshore	1.744	1.195	-31,5%
Offshore	734	250	-65,9%
EBIT pre PPA y antes de costes de I&R	121	-309	--
Margen EBIT pre PPA y antes de costes de I&R	5,3%	-16,9%	-22,2 p.p.
Margen EBIT AEG pre PPA y antes de costes de I&R	1,0%	-29,3%	-30,3 p.p.
Margen EBIT Servicios pre PPA y antes de costes de I&R	25,9%	23,5%	-2,4 p.p.
Amortización de PPA ¹	-60	-57	-5,3%
Costes de integración y reestructuración	-47	-11	-75,9%
EBIT reportado	14	-377	--
Beneficio neto atribuible a los accionistas de SGRE	11	-403	--
Beneficio neto por acción de los accionistas ²	0,02	-0,59	--
CAPEX	140	129	-11
CAPEX/ventas (%)	6,1%	7,0%	+0,9 p.p.
Capital circulante	-1.699	-1.978	-279
Capital circulante/ventas LTM (%)	-17,4%	-20,3%	-2,9 p.p.
(Deuda)/Caja neta ³	-476	-1.097	-622
(Deuda) neta/EBITDA LTM	-3,45	N.A.	--

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: 1T 21: 679.517.513; 1T 22: 680.445.089.
3. Pasivos por arrendamiento a 31 de diciembre de 2020: 677 M€ y a 31 de diciembre de 2021: 875 M€.

Durante el primer trimestre del ejercicio 2022, el desempeño se ha visto negativamente afectado por disrupciones en la cadena de suministro, que ahora se espera tengan una duración mayor de la inicialmente prevista habiendo sufrido además la afección del impacto continuado de la pandemia COVID-19. Estas tensiones en la cadena de suministro han resultado en una inflación de costes mayor de la esperada que afecta principalmente al segmento de Aerogeneradores. La volatilidad de las condiciones de mercado ha afectado además a las decisiones de inversión de algunos de los clientes y, como consecuencia, ha provocado retrasos en algunos proyectos.

Además, los desafíos durante el lanzamiento de la plataforma Siemens Gamesa 5.X, incluyendo algunos cambios de diseño necesarios, han afectado al programa de producción y ejecución de proyectos. El impacto negativo de estos retrasos y de los cambios en los planes de producción se ha visto exacerbado por los cuellos de botella existentes en la cadena de suministro.

En este entorno, las ventas del Grupo en 1T 22 han ascendido a 1.829 M€, un 20% por debajo de las ventas alcanzadas en 1T 21, impulsadas por el descenso de las ventas de Aerogeneradores: 1.400 M€ (-26% a/a). La unidad de Servicios continúa mostrando un sólido desempeño, con unas ventas de 429 M€ (+8% a/a).

El EBIT pre PPA y antes de costes de integración y reestructuración de 1T 22 asciende a -309 M€, equivalente a un margen sobre ventas de un -16,9% (5,3% en 1T 21). El EBIT pre PPA y antes de costes de integración y reestructuración incluye un impacto negativo de c. -289 M€ debido, principalmente, a desviaciones de costes en contratos onerosos.

El impacto del PPA en la amortización de intangibles se sitúa en -57 M€ en 1T 22 y los costes de integración y reestructuración (I&R) en -11 M€ en el mismo periodo. El EBIT reportado, incluyendo el impacto del PPA en la amortización de intangibles y los costes de integración y reestructuración ha ascendido a -377 M€ en 1T 22 (14 M€ en 1T 21).

El resultado de las inversiones contabilizadas según el método de la participación ha ascendido a un ingreso de 1,1 M€ en 1T 22 (1,8 M€ en 1T 21). Los gastos financieros netos han ascendido a -5 M€ en 1T 22 (-12 M€ en 1T 21) y el gasto por impuesto a -22 M€ (un ingreso de 8 M€ en 1T 21). El gasto fiscal en 1T 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 1T 22 con un beneficio neto reportado de -403 M€ (11 M€ en 1T 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 48 M€⁷ en 1T 22 (77 M€ en 1T 21). El beneficio neto por acción para los accionistas de Siemens Gamesa asciende a -0,59 € en 1T 22 (0,02 € en 1T 21).

El capital circulante del Grupo alcanza un valor de -1.978 M€ en 1T 22, equivalente a un -20% sobre las ventas de los últimos doce meses. El aumento de 518 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.

Tabla 3: Capital circulante (M€)

Capital circulante (M€)	1T 21	2T 21	3T 21	4T 21	1T 22	Var. a/a ²
Cuentas a cobrar	1.152	1.058	1.162	906	890	-261
Existencias	1.718	1.886	1.901	1.627	2.007	+289
Activos por contrato	1.517	1.464	1.657	1.468	1.406	-111
Otros activos corrientes ¹	467	449	553	520	524	+57
Cuentas a pagar	-2.393	-2.531	-2.904	-2.921	-2.713	-320
Pasivos por contrato	-3.393	-3.237	-3.209	-3.386	-3.421	-27
Otros pasivos corrientes	-767	-728	-780	-709	-671	+96
Capital circulante	-1.699	-1.639	-1.621	-2.496	-1.978	-279
Var. t/t	+277 ¹	+59	+19	-876	+518	
Capital circulante/Ventas LTM	-17,4%	-16,5%	-15,9%	-24,5%	-20,3%	-2,9 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 Servión, 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 1T 21 y 1T 22.

El CAPEX de 1T 22 asciende a 129 M€ (140 M€ en 1T 21), con 38 M€ en I+D (39 M€ en 1T 21). Offshore ha concentrado más de la mitad de la inversión en 1T 22.

La posición de deuda neta aumenta en 890 M€⁸ desde el comienzo del ejercicio, hasta una cifra de deuda neta de -1.097 M€ a final de 1T 22, como consecuencia del desempeño operativo, la inversión (129 M€) y el aumento de circulante, 518 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 4.723 M€ en líneas de financiación autorizadas, de las cuales se han dispuesto 1.557 M€, y con una liquidez total disponible de 4.499 M€ teniendo en cuenta la posición de caja en balance a cierre de 1T 22 (1.332 M€). De las líneas disponibles, la compañía cuenta con 2.000 M€ cuyo plazo de amortización vence en el ejercicio financiero 2027.

⁷El importe del PPA asciende a -57 M€ (-60 M€ en 1T 21), -40 M€ neto de impuestos (-43 M€ en 1T 21), y el gasto de integración y reestructuración asciende a -11 M€ (-47 M€ 1T 21), -8 M€ neto de impuestos (-34 M€ en 1T 21).

⁸Deuda financiera neta a 30 de septiembre de 2021: -207 M€, incluyendo 829 M€ en pasivos por arrendamiento. Deuda financiera neta a 31 de diciembre de 2021: -1,097 M€, incluyendo 875 M€ en pasivos por arrendamiento.

Aerogeneradores

Tabla 4: Aerogeneradores (M€)

M€	1T 21	2T 21	3T 21	4T 21	1T 22	Var. a/a
Ventas	1.899	1.902	2.179	2.292	1.400	-26,3%
Onshore	1.061	1.154	1.328	1.463	941	-11,3%
Offshore	838	748	851	829	460	-45,2%
Volumen (MWe)	2.478	2.657	3.079	2.781	1.445	-41,7%
Onshore	1.744	1.927	2.404	2.223	1.195	-31,5%
Offshore	734	730	675	558	250	-65,9%
EBIT pre PPA y costes I&R	18	25	-261	-298	-410	N.A.
Margen EBIT pre PPA y costes I&R	1,0%	1,3%	-12,0%	-13,0%	-29,3%	-30,3 p.p.

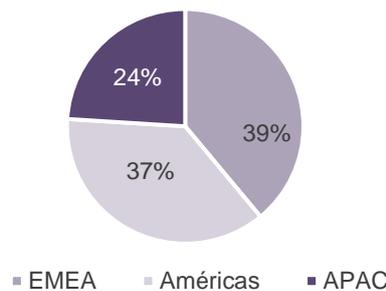
El segmento de Aerogeneradores se ha visto afectado de forma material por los desequilibrios de la cadena de suministro. Estos desequilibrios se han traducido en escasez de materiales y retrasos en entregas de componentes que han ralentizado sensiblemente la actividad de fabricación y la ejecución y 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, incluyendo algunos cambios de diseño necesarios, han afectado también al programa de producción y ejecución de proyectos.

En este entorno las ventas de Aerogeneradores caen un 26% a/a en 1T 22 hasta alcanzar los 1.400 M€. El descenso es aún más significativo en el mercado Offshore en el que las ventas caen un 45% a/a, hasta los 460 M€, arrastradas por una caída del volumen de fabricación de un 66% a/a.

En el mercado Onshore, las ventas bajan un 11% a/a hasta 941 M€ en 1T 22, con una caída de la actividad de fabricación de un -32% a/a que se compensa parcialmente por impactos positivos de moneda y actividad de instalación (2.235 MW instalados en el trimestre).

Durante 1T 22, Brasil es el mayor contribuyentes a las ventas de Onshore (en MWe) con un 13%.

Ilustración 7: Volumen de ventas (MWe) Onshore 1T 22 (%)



El EBIT pre PPA y antes de costes de integración y reestructuración asciende a -410 M€ en 1T 22, equivalente a un margen sobre ventas de -29,3%, y refleja:

- La inflación en costes de materiales y transporte y el impacto de las disrupciones en la cadena de suministro en la actividad de fabricación y 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. 289 M€ debido, principalmente, a desviaciones en la estimación de costes en contratos onerosos. Dichas hipótesis incluyen el impacto de los cambios de diseño de la plataforma Siemens Gamesa 5.X en los tiempos de fabricación y entrega.

Durante el trimestre Siemens Gamesa ha continuado con el traspaso de la inflación de costes en el precio de los nuevos proyectos así como con los programa de corto, medio y largo plazo orientados tanto a mitigar el impacto de la situación de mercado como a asegurar la consecución de la visión a largo plazo de la compañía en 2024 / 25.

Servicios de Operación y Mantenimiento

Tabla 5: Operación y mantenimiento (M€)

M€	1T 21	2T 21	3T 21	4T 21	1T 22	Var. a/a
Ventas	396	434	525	571	429	+8,4%
EBIT pre PPA y costes I&R	102	86	110	121	101	-1,7%
Margen EBIT pre PPA y costes I&R	25,9%	19,9%	21,0%	21,2%	23,5%	-2,4 p.p.
Flota en mantenimiento (MW)	75.493	77.101	77.745	79.199	82.007	+8,6%

En la actividad de Servicios, las ventas suben un 8% con respecto a 1T 21 hasta 429 M€. El EBIT pre PPA y antes de costes de integración y reestructuración de Servicios asciende a 101 M€ en 1T 22, equivalente a un margen sobre ventas de un 23,5%, en línea con las expectativas de alcanzar un margen mayor o igual al 20% en el ejercicio FY22. El descenso del margen con respecto a 1T 21 (-2,4 p.p.) se debe al impacto positivo de la reducción comparativamente alta de la tasa de fallos en los productos y de la reducción en el gasto de suministro de terceros en dicho trimestre.

La flota bajo mantenimiento crece un 9% a/a hasta alcanzar 82 GW en 1T 22. La flota Offshore, con 13,3 GW bajo mantenimiento, crece un 12% a/a mientras que la flota de Onshore crece un 8% a/a hasta los 68,8 GW.

Sostenibilidad

Tabla 6: Principales magnitudes de sostenibilidad

	1T 21 ¹	1T 22 ¹	Var. a/a
Seguridad y salud laboral			
Ratio accidentes con baja (LTIFR) ²	1,18	1,28	+8%
Ratio accidentes registrables (TRIR)	2,98	2,47	-17%
Medioambiente			
Energía primaria (directa) empleada (TJ)	174	86	-50%
Energía secundaria (indirecta) empleada (TJ)	172	165	-4%
de la cual, Electricidad (TJ)	153	137	-10%
de origen renovable (TJ)	153	137	-10%
de fuentes de combustión convencionales (TJ)	0	0	-%
porcentaje de electricidad renovable (%)	100	100	0 p.p.
Consumo de agua de red (miles de m3)	120	99	-18%
Residuos generados (kt)	19	13	-32%
de los cuales, peligrosos (kt)	2,4	2,1	-15%
de los cuales, no peligrosos (kt)	17	11	-35%
Residuos reciclados (kt)	14	11	-26%
Empleados			
Número de empleados (a final de ejercicio)	25.918	26.481	+2,2%
empleados < 35 años (%)	36,0	34,0	-2,0 p.p.
empleados entre 35-44 años (%)	37,9	38,5	+0,6 p.p.
empleados entre 45-54 años (%)	19,1	19,9	+0,8 p.p.
empleados entre 55-60 años (%)	4,8	5,1	+0,3 p.p.
empleados > 60 años (%)	2,3	2,5	+0,2 p.p.
Mujeres en plantilla (%)	19,0	19,1	+0,1 p.p.
Mujeres en posiciones directivas (%)	12,6	12,4	-0,2 p.p.
Cadena de suministro			
Número de proveedores tier-1	10.793	11.425	+6%
Volumen de compra (€m)	1.552	1.506	-3%

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.

Siemens Gamesa recibió un nuevo rating por parte de *S&P Global Corporate Sustainability Assessment*: Rating 83/100 (79/100 in 2020) y percentil 99, situándose como número 2 entre las 126 compañías dentro del sector Maquinaria y Equipos Eléctricos. SGRE permanece incluido dentro de los índices *Dow Jones Sustainability Indexes* (*World* y *Europe*).

Perspectivas

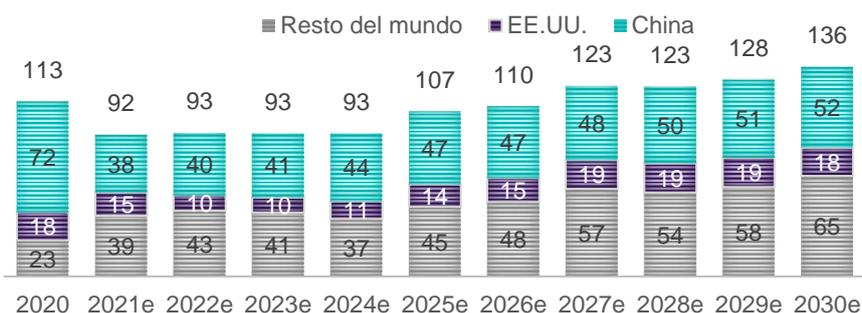
Perspectivas eólicas globales a corto, medio y largo plazo

Durante 1T 22, en particular durante la COP26, gobiernos, organismos supranacionales, empresas y entidades sin ánimo de lucro han seguido anunciando compromisos para combatir el cambio climático. El acuerdo alcanzado en 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. Al mismo tiempo, se reafirma el compromiso de incrementar la colaboración entre los países desarrollados y los países en desarrollo.

En EE.UU. sin embargo, la reforma “*Build Back Better*” no ha encontrado apoyos suficientes en su redacción actual, y tendrá que adaptarse para su aprobación. Este plan, incluso en una versión limitada, supondrá un apoyo sustancial para la implementación de nuevos proyectos de renovables. Cabe destacar además que en España se han modificado las medidas anteriormente aprobadas para limitar el incremento del precio de la electricidad, eliminando su impacto sobre los proyectos renovables, y amortiguando la incertidumbre regulatoria generada.

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 Wood Mackenzie (WM)⁹ las instalaciones previstas en el periodo 2021-2030 alcanzan un volumen total acumulado de 1.096 GW, lo que supone 69 GW (+7%) por encima de lo previsto en su informe anterior¹⁰.

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 2018-29E (GW)

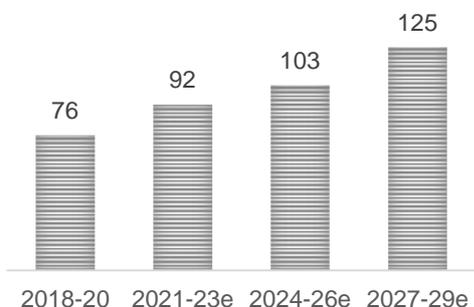


Ilustración 10: Promedio anual de instalaciones Offshore 2018-29E (GW)



⁹Wood Mackenzie (WM). *Global Wind Power Market Outlook Update: Q4 2021*. Noviembre 2021.

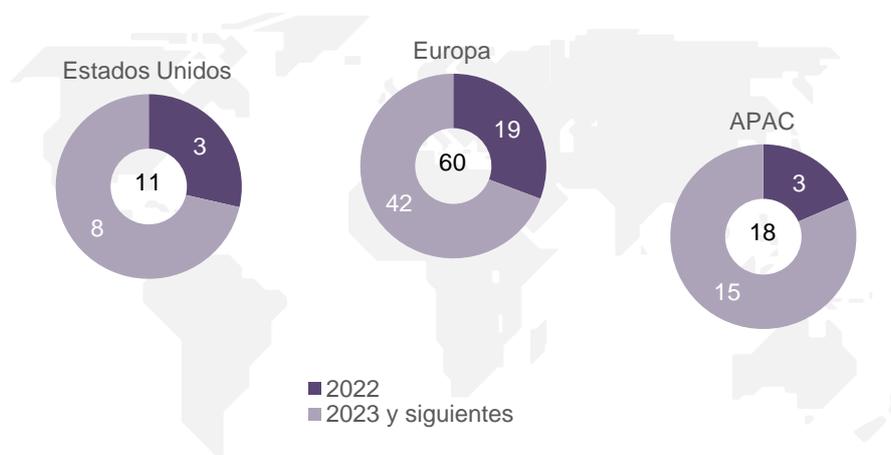
¹⁰Wood Mackenzie. *Global Wind Power Market Outlook Update: Q3 2021*. Septiembre 2021.

China (369 GW), EE.UU. (118 GW), India (58 GW) y Alemania (32 GW) continúan siendo los mayores mercados Onshore, contribuyendo con un 67% de las instalaciones totales acumuladas previstas en 2021-2030. España, Brasil, Francia, Sudáfrica, Australia y Suecia, contribuyen en un 11%, con instalaciones acumuladas entre 11 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 mercados. China con 88 GW en instalaciones entre 2021 y 2030 contribuye un 37% al total de instalaciones en el periodo. Europa, liderada por Reino Unido con 31 GW en instalaciones en ese mismo periodo, instala 88 GW, contribuyendo un 37% al total. EE.UU. y Taiwán les siguen con 32 GW y 13 GW respectivamente. La contribución de los nuevos mercados como EE.UU. se concentra especialmente en la segunda mitad de la década (2026-2030).

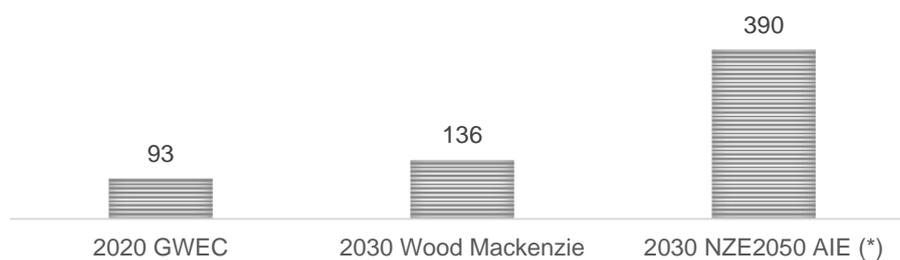
El apoyo de las distintas instituciones al desarrollo del mercado Offshore se refleja en los 16 GW de subastas asignadas en 2021, y en los 89 GW de subastas esperadas para 2022 y años siguientes hasta 2027.

Ilustración 11: Subastas (GW) Offshore previstas excluyendo China¹¹



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 Energía¹² (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 2020 vs. 2030E (GW/año)¹³



(*) 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.

¹¹La **Ilustración 11** no es una lista exhaustiva de todas las subastas previstas. De los 89 GW previstos, están convocados oficialmente 4 GW en Estados Unidos, 54 GW en Europa, y 12 GW en APAC. El resto son subastas previstas que en algunos casos están reflejadas en los planes de las administraciones competentes.

¹²Agencia Internacional de la Energía (AIE). *A roadmap for the Global Energy Sector (Net Zero by 2050)*. Mayo 2021.

¹³Consejo Mundial de la Energía Eólica (GWEC). *Global Wind Report 2021*. Marzo 2021.

Guías FY22, perspectivas de futuro y visión a largo plazo

Siemens Gamesa ha comenzado FY22 con un desempeño afectado por las disrupciones en la cadena de suministro y su impacto en las actividades de fabricación de Aerogeneradores y de ejecución de proyectos. Durante 1T 22 también se ha observado un retraso en las decisiones de inversión de los clientes, motivado tanto por la inflación como por ciertos entornos regulatorios. En este sentido, en su último informe Wood Mackenzie espera una reducción anual de las instalaciones Onshore excluyendo China de un 9% en 2022 tras el pico alcanzado en 2020.

En este entorno, teniendo en cuenta los resultados de 1T 22 y que la compañía no espera una normalización de las condiciones de suministro durante el resto del ejercicio, Siemens Gamesa ha rebajado sus expectativas para FY22 de la siguiente manera:

Guías FY22	
Crecimiento de ventas a/a (%)	-9,0% a -2,0%
Margen EBIT pre PPA y antes de costes de integración y reestructuración (%)	-4,0% a 1,0%

Estas guías 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.

Dada la reciente evolución de la cadena de suministro y de la COVID-19, estas perspectivas están sujetas a un mayor grado de incertidumbre de lo habitual, y no podemos excluir que una escasez de materiales y componentes y / o una falta de capacidad de transporte pueda volver a tener un impacto en el negocio, especialmente en los plazos y costes de proyectos más grandes.

Sin embargo, es importante destacar que el desempeño de 1T 22 se ha visto afectado significativamente no solo por las desviaciones de costes estimados en los proyectos onerosos de Onshore sino también por un nivel especialmente bajo de actividad en el segmento de Aerogeneradores que se espera recuperar en los próximos meses, mientras se mantiene la fortaleza del desempeño de Servicios. Asimismo SGRE continuará implementando medidas en toda la cadena de valor para mitigar los incrementos en los costes logísticos y en la cadena de suministro.

Adicionalmente, el Grupo está trabajando en otras iniciativas como la potencial venta de su cartera de parques eólicos en promoción del sur de Europa que podrían tener un impacto positivo en los resultados del Grupo, impacto que queda excluido del rango inferior de las guías de ventas y margen.

A pesar de la complejidad del entorno de mercado en el plazo más inmediato y de la falta de visibilidad sobre la normalización, el Grupo no prevé un cambio estructural en el mercado eólico ni en las fuertes perspectivas de crecimiento. Siemens Gamesa mantiene su visión de largo plazo para el negocio buscando un crecimiento de ventas por encima del mercado y un margen EBIT pre PPA y antes de gastos de integración y reestructuración entre un 8% y un 10%. Esta visión que se espera alcanzar entre el ejercicio fiscal 2024 y 2025, se apoya en la recuperación de la rentabilidad en el mercado Onshore y en el crecimiento sostenido y rentable en el mercado Offshore y de Servicios.

El 2 de febrero de 2022, el Consejo de Administración de la Compañía acordó el cese de D. Andreas Nauen en sus funciones como Consejero Delegado con efectos final del día el 28 de febrero de 2022. El Dr.-Ing. Jochen Eickholt, vocal y vicepresidente del Consejo de Administración de la Compañía ha sido designado Consejero ejecutivo y nuevo Consejero Delegado de la Sociedad con efectos en fecha 1 de marzo de 2022. Hasta entonces el Sr. Nauen continuará como Consejero delegado de la Sociedad.

Anexo

Estados Financieros Octubre 2021 - Diciembre 2021

Cuenta de Resultados

EUR en millones	Octubre - Diciembre 2020	Octubre - Diciembre 2021
Importe neto de la cifra de negocios	2.295	1.829
Coste de ventas	(2.093)	(2.021)
Margen Bruto	202	(192)
Gastos de Investigación y Desarrollo	(67)	(69)
Gastos de ventas y gastos generales de administración	(121)	(120)
Otros ingresos de explotación	2	6
Otros gastos de explotación	(2)	(2)
Ingresos (pérdidas) de inversiones contabilizadas según el método de la participación	2	1
Ingresos financieros	3	4
Gastos financieros	(16)	(10)
Otros ingresos (gastos) financieros	1	1
Ingreso de operaciones continuadas antes de impuestos	4	(381)
Impuestos sobre beneficios	8	(22)
Resultados de operaciones continuadas	12	(403)
Resultado del ejercicio procedente de operaciones interrumpidas, neto de impuesto	-	-
Participaciones no dominantes	-	-
Resultado del ejercicio atribuible a los accionistas de SGRE	11	(403)

Balance de situación

M€	31.12.2020	30.09.2021	31.12.2021
Activos:			
Efectivo y otros activos líquidos equivalentes	1.533	1.961	1.332
Deudores comerciales y otras cuentas por cobrar	1.150	901	885
Otros activos financieros corrientes	288	239	285
Deudores comerciales, empresas vinculadas	1	5	6
Activos por contrato	1.517	1.468	1.406
Existencias	1.718	1.627	2.007
Activos por impuesto corriente	188	208	165
Otros activos corrientes	467	520	524
Total activo corriente	6.862	6.929	6.609
Fondo de comercio	4.499	4.635	4.709
Otros activos intangibles	1.729	1.651	1.624
Inmovilizado material	2.322	2.579	2.654
Inversiones contabilizadas según el método de la participación	68	78	80
Otros activos financieros	213	212	211
Activos por Impuesto diferido	547	539	494
Otros activos	5	8	9
Total activo no corriente	9.384	9.702	9.781
Total activo	16.246	16.630	16.391
Pasivo y Patrimonio neto:			
Deuda financiera corriente	636	382	590
Acreedores comerciales y otras cuentas por pagar	2.346	2.900	2.695
Otros pasivos financieros corrientes	135	180	190
Acreedores comerciales, empresas vinculadas	47	22	18
Pasivos por contrato	3.393	3.386	3.421
Provisiones corrientes	681	949	1.121
Pasivos por impuesto corriente	174	201	154
Otros pasivos corrientes	767	709	671
Total pasivo corriente	8.179	8.729	8.859
Deuda financiera	1.372	1.786	1.840
Obligaciones por prestaciones al personal	18	21	19
Impuestos diferidos pasivos	231	171	145
Provisiones	1.415	1.324	1.231
Otros pasivos financieros	125	113	104
Otros pasivos	31	27	25
Total pasivo no corriente	3.194	3.442	3.364
Capital social	116	116	116
Prima de emisión	5.932	5.932	5.932
Resultado ejercicio anterior y otros componentes del P.Netto	(1.174)	(1.590)	(1.881)
Participaciones minoritarias	-	1	1
Total Patrimonio Neto	4.874	4.458	4.168
Total Pasivo y Patrimonio Neto	16.246	16.630	16.391

(*) 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 Servion, de acuerdo con IFRS 3).

Estado de flujos de efectivo

EUR en millones	Octubre - Diciembre 2020	Octubre - Diciembre 2021
Resultado antes de impuestos	4	(381)
Amortizaciones + PPA	180	176
Otros PyG (*)	7	18
Variación capital circulante con efecto en flujo de caja (***)	(317)	(583)
Dotación de provisiones (**)	50	184
Uso de provisiones (**)	(83)	(100)
Inversiones en activos fijos - CAPEX	(140)	(129)
Inversiones en arrendamientos (****)	(92)	(69)
Uso provisiones de Adwen (**)	(24)	(8)
Pago de impuestos	(8)	(13)
Adquisiciones de negocios, neto del efectivo adquirido	-	-
Otros	(6)	14
Flujo de caja del ejercicio	(427)	(890)
Caja / (Deuda financiera neta) Inicial	(49)	(207)
Caja / (Deuda financiera neta) Final	(476)	(1.097)
Variación de Caja Financiera Neta	(427)	(890)

(*) 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	31.12.2020	30.09.2021	31.12.2021
Propiedad, planta y equipos	2.322	2.579	2.654
Fondo de comercio e intangibles	6.229	6.285	6.333
Capital Circulante	(1.699)	(2.496)	(1.978)
Otros activos, neto (*)	643	619	652
Total	7.495	6.987	7.660
Deuda neta / (caja)	476	207	1.097
Provisiones (**)	2.115	2.294	2.371
Fondos propios	4.874	4.458	4.168
Otros pasivos	31	27	25
Total	7.495	6.987	7.660

(*) 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€	31.12.2019	31.03.2020	30.06.2020	30.09.2020
Efectivo y otros activos líquidos equivalentes	1.661	1.421	1.695	1.622
Deuda financiera corriente	(513)	(487)	(546)	(434)
Deuda financiera a largo plazo	(974)	(1.229)	(1.239)	(1.236)
Caja / (Deuda Financiera Neta)	175	(295)	(90)	(49)

M€	31.12.2020	31.03.2021	30.06.2021	30.09.2021	31.12.2021
Efectivo y otros activos líquidos equivalentes	1.533	1.515	1.400	1.961	1.332
Deuda financiera corriente	(636)	(607)	(540)	(382)	(590)
Deuda financiera a largo plazo	(1.372)	(1.680)	(1.698)	(1.786)	(1.840)
Caja / (Deuda Financiera Neta)	(476)	(771)	(838)	(207)	(1.097)

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€	31.12.2019	31.03.2020	30.06.2020	30.09.2020	01.10.2020 (*)
Deudores comerciales y otras cuentas por cobrar	1.079	1.036	1.174	1.141	1.142
Deudores comerciales, empresas vinculadas	29	37	37	1	1
Activos por contrato	1.801	1.808	1.715	1.538	1.538
Existencias	2.071	2.115	2.064	1.820	1.820
Otros activos corrientes	578	466	584	398	398
Acreeedores comerciales y otras cuentas por pagar	(2.282)	(2.332)	(2.544)	(2.956)	(2.956)
Acreeedores comerciales, empresas vinculadas	(188)	(212)	(237)	(8)	(8)
Pasivos por contrato	(3.193)	(3.101)	(3.362)	(3.148)	(3.171)
Otros pasivos corrientes	(833)	(682)	(929)	(761)	(735)
Capital Circulante	(939)	(865)	(1.498)	(1.976)	(1.971)

(*) 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€	31.12.2020	31.03.2021	30.06.2021	30.09.2021	31.12.2021
Deudores comerciales y otras cuentas por cobrar	1.150	1.054	1.157	901	885
Deudores comerciales, empresas vinculadas	1	5	4	5	6
Activos por contrato	1.517	1.464	1.657	1.468	1.406
Existencias	1.718	1.886	1.901	1.627	2.007
Otros activos corrientes	467	449	553	520	524
Acreedores comerciales y otras cuentas por pagar	(2.346)	(2.493)	(2.880)	(2.900)	(2.695)
Acreedores comerciales, empresas vinculadas	(47)	(38)	(25)	(22)	(18)
Pasivos por contrato	(3.393)	(3.237)	(3.209)	(3.386)	(3.421)
Otros pasivos corrientes	(767)	(728)	(780)	(709)	(671)
Capital Circulante	(1.699)	(1.639)	(1.621)	(2.496)	(1.978)

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€	1T 21	1T 22
Adquisición de activos intangibles	(39)	(38)
Adquisición de propiedades, planta y equipo	(101)	(91)
CAPEX	(140)	(129)

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

M€	2T 21	3T 21	4T 21	1T 22	LTM Dic 21
Adquisición de activos intangibles	(50)	(45)	(54)	(38)	(187)
Adquisición de propiedades, planta y equipo	(99)	(118)	(171)	(91)	(479)
CAPEX	(149)	(163)	(225)	(129)	(665)

M€	2T 20	3T 20	4T 20	1T 21	LTM Dic 20
Adquisición de activos intangibles	(42)	(54)	(44)	(39)	(179)
Adquisición de propiedades, planta y equipo	(67)	(97)	(205)	(101)	(470)
CAPEX	(109)	(151)	(249)	(140)	(649)

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€	1T 21	1T 22
Resultado antes de impuestos	4	(381)
Amortizaciones + PPA	180	176
Otros PyG (*)	7	18
Dotación de provisiones	50	184
Uso de provisiones (sin uso de Adwen)	(83)	(100)
Pago de impuestos	(8)	(13)
Flujo de caja operativo bruto	151	(116)

(*) 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:

	2T 21 (*)	3T 21 (*)	4T 21 (*)	1T 22 (*)	LTM Dic 21
Entrada pedidos Onshore Wind (M€)	1.330	856	867	1.361	4.415
Entrada pedidos Onshore Wind (MW)	2.113	1.352	1.376	1.791	6.632
ASP Entrada pedidos Wind Onshore	0,63	0,63	0,63	0,76	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 2T 21 a 51 M€, en el 3T 21 a -16 M€, en el 4T 21 a 0 M€ y en el 1T 22 a 0 M€.

	2T 20 (*)	3T 20 (*)	4T 20 (*)	1T 21 (*)	LTM Dic 20
Entrada pedidos Onshore Wind (M€)	1.289	872	1.698	1.619	5.478
Entrada pedidos Onshore Wind (MW)	1.645	1.200	2.713	2.360	7.919
ASP Entrada pedidos Wind Onshore	0,78	0,73	0,63	0,69	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 2T 20 a 61 M€, en el 3T 20 a 0 M€, en el 4T 20 a 0 M€ y en el 1T 21 a 0 M€.

	2T 19 (*)	3T 19 (*)	4T 19 (*)	1T 20 (*)	LTM Dic 19
Entrada pedidos Onshore Wind (M€)	1.167	1.695	2.238	1.611	6.710
Entrada pedidos Onshore Wind (MW)	1.742	2.130	3.147	2.563	9.581
ASP Entrada pedidos Wind Onshore	0,67	0,80	0,71	0,63	0,70

(*) Entrada de pedidos AEG ON solo incluye pedidos eólicos. Sin incluir pedidos de la actividad solar. Pedidos de la actividad solar ascienden en el 2T 19 a 33 M€, en el 3T 19 a 1 M€, en el 4T 19 a 2 M€ y en el 1T 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€	2T 21	3T 21	4T 21	1T 22	LTM Dic 21
De los cuales AEG	4.258	986	1.755	1.777	8.777
De los cuales AEG ON	1.381	840	867	1.361	4.450
De los cuales AEG OF	2.877	146	888	416	4.327
Servicios	1.242	534	1.129	695	3.599
TOTAL	5.500	1.520	2.884	2.472	12.376

M€	2T 20	3T 20	4T 20	1T 21	LTM Dic 20
De los cuales AEG	1.424	4.227	1.776	1.776	9.203
De los cuales AEG ON	1.350	872	1.698	1.619	5.539
De los cuales AEG OF	74	3.355	78	157	3.664
Servicios	779	1.115	787	505	3.186
TOTAL	2.203	5.342	2.564	2.281	12.389

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	2T 21	3T 21	4T 21	1T 22	LTM Dic 21
AEG ON	2.113	1.352	1.376	1.791	6.632
AEG OF	2.607	24	847	253	3.731
TOTAL	4.720	1.376	2.223	2.044	10.363

MW	2T 20	3T 20	4T 20	1T 21	LTM Dic 20
AEG ON	1.645	1.200	2.713	2.360	7.919
AEG OF	-	2.860	-	-	2.860
TOTAL	1.645	4.060	2.713	2.360	10.778

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

M€	2T 21	3T 21	4T 21	1T 22	LTM Dic 21
AEG	1.902	2.179	2.292	1.400	7.773
De los cuales AEG ON	1.154	1.328	1.463	941	4.885
De los cuales AEG OF	748	851	829	460	2.888
Servicios	434	525	571	429	1.959
TOTAL	2.336	2.704	2.863	1.829	9.732

M€	2T 20	3T 20	4T 20	1T 21	LTM Dic 20
AEG	1.808	1.947	2.325	1.899	7.980
De los cuales AEG ON	1.149	1.143	1.499	1.061	4.852
De los cuales AEG OF	660	805	826	838	3.128
Servicios	395	464	543	396	1.797
TOTAL	2.204	2.411	2.868	2.295	9.777

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€	1T 21	1T 22
RESULTADO DEL EJERCICIO ANTES DE IMPUESTOS	4	(381)
(-) Resultado de inversiones contabilizadas por el método de la participación	(2)	(1)
(-) Ingresos financieros	(3)	(4)
(-) Gastos financieros	16	10
(-) Otros ingresos/gastos financieros, neto	(1)	(1)
EBIT	14	(377)
(-) Costes de integración	27	8
(-) Costes de reestructuración	20	3
(-) Impacto PPA	60	57
EBIT pre-PPA y costes de integración y reestructuración	121	(309)

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€	1T 21	1T 22
EBIT	14	(377)
Amortización, depreciación y deterioros de activos intangibles y propiedad, planta y equipo	180	176
EBITDA	194	(201)

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

M€	2T 21	3T 21	4T 21	1T 22	LTM Dic 21
EBIT	(19)	(238)	(279)	(377)	(914)
Amortización, depreciación y deterioros de activos intangibles y propiedad, planta y equipo	182	192	203	176	753
EBITDA	163	(46)	(77)	(201)	(161)

M€	2T 21	3T 20	4T 20	1T 21	LTM Dic 20
EBIT	(118)	(472)	(139)	14	(714)
Amortización, depreciación y deterioros de activos intangibles y propiedad, planta y equipo	182	290	200	180	852
EBITDA	63	(181)	61	194	138

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.

	1T 21	1T 22
Resultado del ejercicio (M€)	11	(403)
Número de acciones (unidades)	679.517.513	680.445.089
BNA (€/acción)	0,02	(0,59)

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€	31.12.2020	31.12.2021
Ventas acumuladas para el año en curso N (1)	2.295	1.829
Cartera de pedidos para la actividad FY (2)	7.670	7.169
Rango medio de ventas para el FY según guías a mercado (3) (*)	10.200	9.637
Cobertura de Ventas ([1+2]/3)	98%	93%

(*) Guía de ventas FY21 comunicada en noviembre a 2020 estrechada en julio 2021 a 10.200M€. 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%.

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€	2T 21	3T 21	4T 21	1T 22	LTM Dic 21
Entrada pedidos	5.500	1.520	2.884	2.472	12.376
Ventas	2.336	2.704	2.863	1.829	9.732
Book-to-Bill	2,4	0,6	1,0	1,4	1,3

M€	2T 20	3T 20	4T 20	1T 21	LTM Dic 20
Entrada pedidos	2.203	5.342	2.564	2.281	12.389
Ventas	2.204	2.411	2.868	2.295	9.777
Book-to-Bill	1,0	2,2	0,9	1,0	1,3

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€	2T 21	3T 21	4T 21	1T 22	LTM Dic 21
CAPEX (1)	149	163	225	129	665
Amortización, depreciación y deterioros (a)	182	192	203	176	753
Amortización, depreciación y deterioros de activos por derecho de uso (NIIF 16) (b)	29	30	32	34	126
Amortización PPA intangible (c)	59	56	55	57	227
Depreciación y Amortización (exc. PPA) (2=a-b-c)	94	105	115	86	401
Tasa de reinversión (1/2)	1,6	1,5	1,9	1,5	1,7

M€	2T 20	3T 20	4T 20	1T 21	LTM Dic 20
CAPEX (1)	109	151	249	140	649
Amortización, depreciación y deterioros (a)	182	290	200	180	852
Amortización, depreciación y deterioros de activos por derecho de uso (NIIF 16) (b)	27	33	28	31	119
Amortización PPA intangible (b)	69	68	59	60	256
Depreciación y Amortización (exc. PPA) (2=a-b-c)	86	189	112	90	477
Tasa de reinversión (1/2)	1,3	0,8	2,2	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	Q1 21	Q1 22
Gross Profit	202	(192)
PPA amortization on intangibles	45	41
Integration costs	20	5
Restructuring costs	13	2
Gross Profit (pre PPA, I&R costs)	280	(144)

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

€m	Q2 21	Q3 21	Q4 21	Q1 22	LTM Dec 21
Gross Profit	199	(29)	(107)	(192)	(129)
PPA amortization on intangibles	44	42	40	41	167
Integration costs	21	19	24	5	69
Restructuring costs	37	4	3	2	45
Gross Profit (pre PPA, I&R costs)	301	36	(41)	(144)	151

M€	2T 20	3T 20	4T 20	1T 21	LTM Dic 20
Beneficio Bruto	63	(196)	81	202	149
Amortización PPA intangible	45	45	45	45	180
Costes Integración	28	41	49	20	138
Costes Reestructuración	42	100	33	13	188
Beneficio Bruto (pre PPA y costes I&R)	177	(10)	207	280	654

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€	1T 21	1T 22
Beneficio Bruto	33	6
Investigación y Desarrollo	1	2
Administración y Ventas	11	3
Otros	1	-
Costes Integración y Reestructuración	47	11

M€	2T 21	3T 21	4T 21	1T 22	LTM Dic 21
Beneficio Bruto	57	23	27	6	113
Investigación y Desarrollo	3	1	2	2	8
Administración y Ventas	10	6	14	3	33
Otros	1	1	5	-	7
Costes Integración y Reestructuración	71	31	48	11	161

M€	2T 20	3T 20	4T 20	1T 21	LTM Dic 20
Beneficio Bruto	69	141	82	33	325
Investigación y Desarrollo	2	1	2	1	6
Administración y Ventas	9	99	24	11	143
Otros	2	2	2	1	7
Costes Integración y Reestructuración	82	243	110	47	482

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	2T 21	3T 21	4T 21	1T 22	LTM Dic 21
Onshore	1.927	2.404	2.223	1.195	7.749

MWe	2T 20	3T 20	4T 20	1T 21	LTM Dic 20
Onshore	1.649	1.876	2.433	1.744	7.702

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.