



Presentación Resultados 1S 2020

30 de julio de 2020

*El contenido de esta presentación ha sido preparado con la única finalidad de ser utilizado para esta presentación de nuestros resultados del trimestre cerrado a 30 de junio de 2020. Si usted asiste a la reunión por videoconferencia donde se realice esta presentación o lee las transparencias de esta presentación se entenderá que acepta las siguientes limitaciones.*

*Esta presentación no constituye una oferta de venta de valores en los Estados Unidos o en cualquier otra jurisdicción. Esta presentación ha sido preparada a título informativo y como documentación soporte únicamente. Esta presentación es confidencial y no forma parte y no debe ser interpretada como que constituye o forma parte de una oferta o invitación a suscribir, asegurar o de otra forma adquirir valores de Gestamp Automoción, S.A. (la “Sociedad”) o cualquier otro miembro de su grupo. Ni la presentación ni parte de la misma deberá utilizarse como base sobre la que se sustente un contrato para la compra o suscripción de cualesquiera valores de la Sociedad o de cualquier miembro de su grupo o como base de cualquier otro contrato o compromiso de cualquier tipo. La presentación o parte de ella no podrá ser reproducida (electrónicamente o por cualquier otro medio), redistribuida o transmitida; ni sus contenidos podrán ser divulgados de cualquier otra forma, tanto directa como indirectamente, a cualquier otra persona o publicados total o parcialmente para cualquier propósito sin el consentimiento previo de la Sociedad.*

*Esta presentación no pretende incluir toda la información que una persona pueda requerir para realizar un análisis completo de los asuntos referidos en la misma. Cada receptor de la presentación deberá realizar su propia investigación y análisis de la Sociedad.*

*La presentación puede contener proyecciones futuras que reflejen la intención, opiniones o expectativas actuales del equipo directivo. Las proyecciones futuras incluyen, pero no están limitadas a, todo tipo de manifestaciones, a excepción de aquellas basadas en datos históricos, incluyendo sin ánimo limitativo, aquellas relacionadas con la posición financiera futura y resultados de operaciones, estrategia, planes, objetivos, metas de la Sociedad y con los desarrollos futuros de los mercados donde la Sociedad opere o tenga intención de operar. La habilidad de la Sociedad de alcanzar resultados proyectados depende de muchos factores que están fuera de su control. Los resultados finalmente obtenidos pueden diferir materialmente de (y ser más negativos que) aquellos proyectados o implícitos en las proyecciones futuras. Las proyecciones futuras implican riesgos e incertidumbres que pueden afectar significativamente a las estimaciones sobre resultados y están basadas en determinadas asunciones clave. Debido a tales incertidumbres y riesgos, se advierte a los receptores de esta presentación que no deben confiar indebidamente en dichas proyecciones futuras como si éstas fueran una predicción de resultados reales. Todas las proyecciones futuras incluidas en la presente presentación están basadas en información disponible para la Sociedad a la fecha de la misma. La Sociedad no asume ninguna obligación de actualizar públicamente o revisar cualesquiera proyecciones futuras, ya sea como consecuencia de disponer de nueva información, por la ocurrencia de circunstancias futuras o por cualquier otra razón, salvo que así lo requiera la legislación aplicable. Cualesquiera proyecciones futuras escritas u orales que se atribuyan a la Sociedad o a personas actuando en su nombre están expresamente condicionadas en su totalidad por las declaraciones preventivas contenidas en esta sección. El crecimiento a tipo de cambio constante es un calculo numérico de nuestras cifras de moneda local a euros, y no una descripción de la situación si las monedas no se hubieran movido. La división del Capex en diferentes categorías es un criterio de gestión, y no debería considerarse como un sustituto de las adiciones de activos tangibles e intangibles, ni de la depreciación y amortización.*

*En esta presentación, se ha podido confiar o referirse a información en relación con nuestro negocio y el mercado en el que operamos y competimos. Dicha información ha sido obtenida de diferentes fuentes (terceras partes), incluyendo información proveniente de proveedores de datos sobre nuestra industria, de discusiones con nuestros clientes y de nuestras propias estimaciones internas. No podemos garantizar que dicha información sea exacta y refleje correctamente nuestra posición en la industria. Ninguna de nuestras investigaciones internas e informaciones ha sido verificada por fuentes independientes.*

*No realizamos declaraciones o garantías, expresa o tácitamente, en relación con la procedencia, exactitud e integridad de la información contenida en esta presentación. La Sociedad, sus asesores, sus personas relacionadas o cualquier otra persona no aceptan responsabilidad alguna por cualquier daño o pérdida que resulte, directa o indirectamente, de la presentación o sus contenidos. No obstante, lo anterior no restringe, excluye o limita ninguna obligación o responsabilidad derivada de cualquier ley o normativa aplicable en cualquier jurisdicción en la que no sea posible renunciar a dicha responsabilidad (incluyendo en relación con declaraciones falsas).*

Principales Magnitudes del 2T y del 1S 2020

Resumen Financiero

Objetivos y Conclusiones



El 2T 2020 ha sido el periodo más difícil para el sector de la automoción así como para la economía global en los últimos 75 años con una caída en los volúmenes de producción global de vehículos ligeros del -45%<sup>(1)</sup>

## DURANTE EL PERIODO

- El modelo de negocio de Gestamp ha demostrado ser flexible y sólido
  - Apalancamiento operativo <20% en 2T
  - Aumento de nuestra liquidez (más soporte financiero y control del Capex)
- El mes de junio ya con un sólido margen EBITDA a doble dígito

## FUTURO

- Preservar y mejorar la estrategia a LP con nuestros clientes y con foco en VE
- Lanzamiento del Plan de Transformación de Gestamp para:
  - Adaptar la compañía a los nuevos volúmenes esperados en el mercado para los próximos años
  - Consolidar y mejorar la eficiencia de nuestras operaciones tras un periodo de crecimiento abrupto

(1) El crecimiento del volumen de producción se basa en mercados IHS para 2T 2020 a julio de 2020

(Millones de Euros) – Excluyendo Costes de Transformación

	2T 2019	2T 2020
Ingresos	2.344	1.034
EBITDA	272	23
Margen EBITDA (%)	11,6%	2,3%
EBIT	135	-130
Margen EBIT (%)	5,8%	-12,6%
Beneficio Neto	59	-134
Deuda Neta	2.486	2.652
Arrendamientos Operativos (NIIF 16)	402	386

Los Ingresos del 2T 2020 han caído un 53,7% a TC constante y el EBITDA ha caído un 91,2% a TC constante

Nota: Los Ingresos reportados han aumentado un -55,9% y un crecimiento en EBITDA de -91,4%

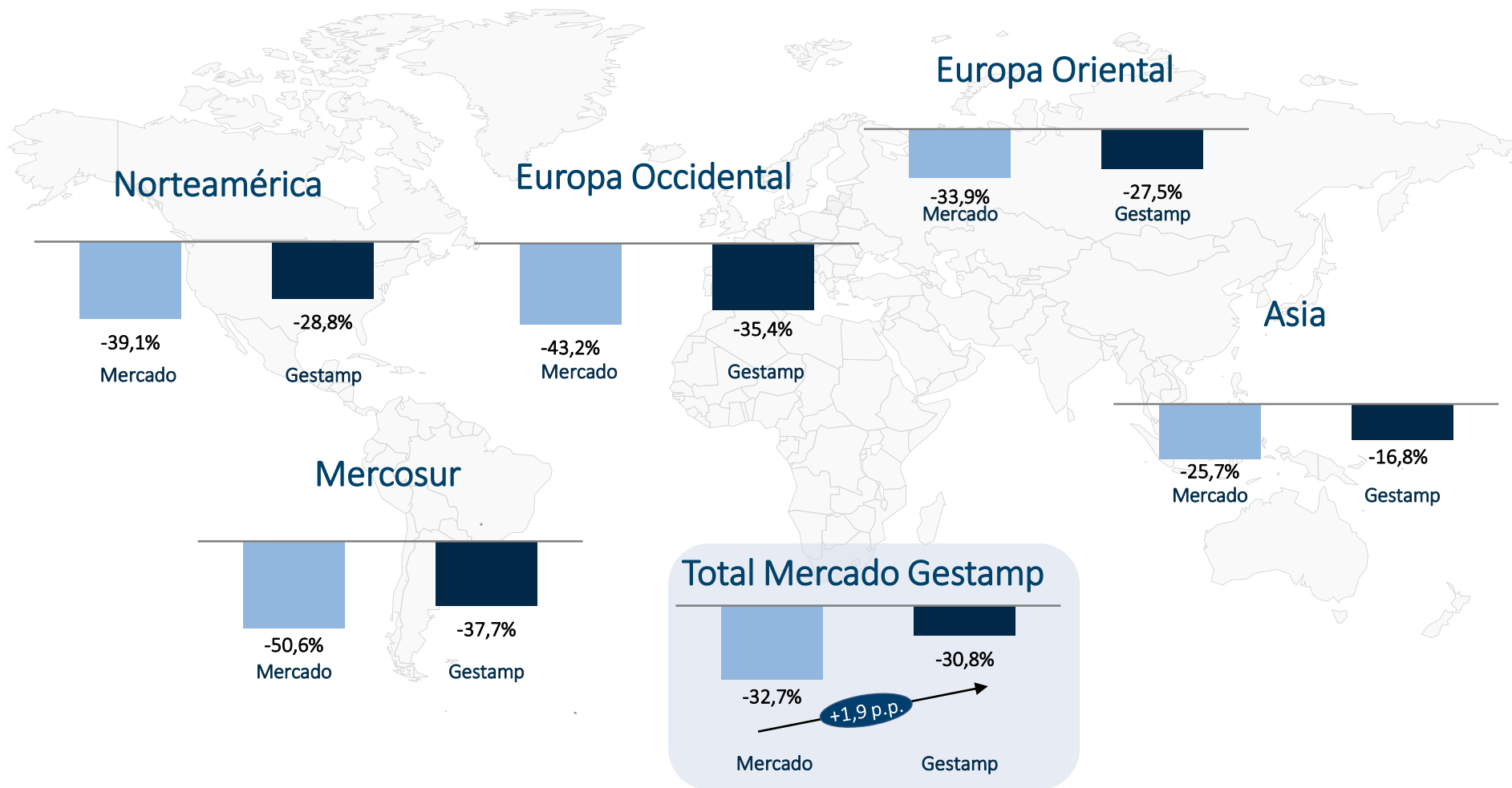
(Millones de Euros) – Excluyendo Costes de Transformación

	1S 2019	1S 2020
Ingresos	4.513	3.045
EBITDA	521	216
Margen EBITDA (%)	11,5%	7,1%
EBIT	244	-87
Margen EBIT (%)	5,4%	-2,9%
Beneficio Neto	100	-120
Deuda Neta	2.486	2.652
Arrendamientos Operativos (NIIF 16)	402	386

Los Ingresos del 1S 2020 han caído un 30,8% a TC constante y el EBITDA ha caído un 58,2% a TC constante

Nota: Los Ingresos reportados han aumentado un -32,5% y un crecimiento en EBITDA de -58,5%

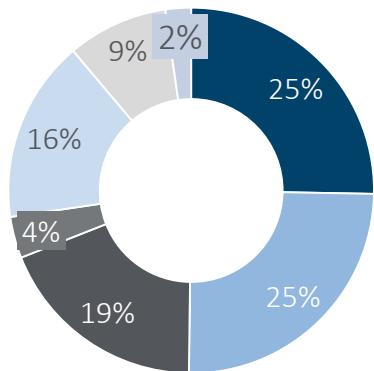
Crecimiento Ingresos Gestamp a TC Constante vs. Crecimiento Producción en Mercado con Presencia de Gestamp



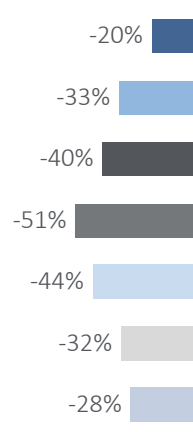
Nota: Se utiliza el crecimiento de Gestamp a tipo de cambio constante para la comparativa con los volúmenes de producción. El crecimiento del volumen de producción se basa en mercados en los que Gestamp cuenta con plantas productivas (datos de IHS para 1S 2020 a julio de 2020). Europa Occidental incluye Marruecos en línea con nuestro reporting

## Crecimiento Ponderado de IHS vs. Crecimiento de Gestamp en 1S 2020 vs. 1S 2019

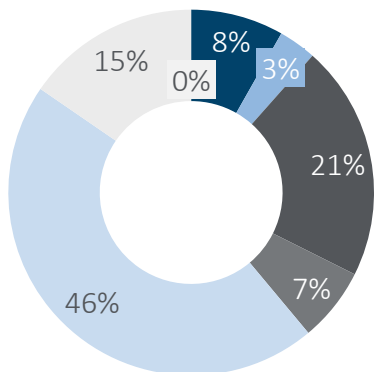
IHS 1S 2019 Split Geográfico



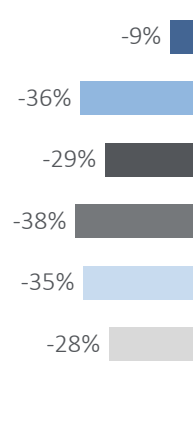
IHS 1S 2020 Crecimiento por Región



Gestamp 1S 2019 Split Geográfico



Gestamp 1S 2020 Crecimiento por Región



IHS 1S 2020  
Crecimiento  
Ponderado: -39,0%

Gestamp 1S 2020  
Crecimiento: -30,8%

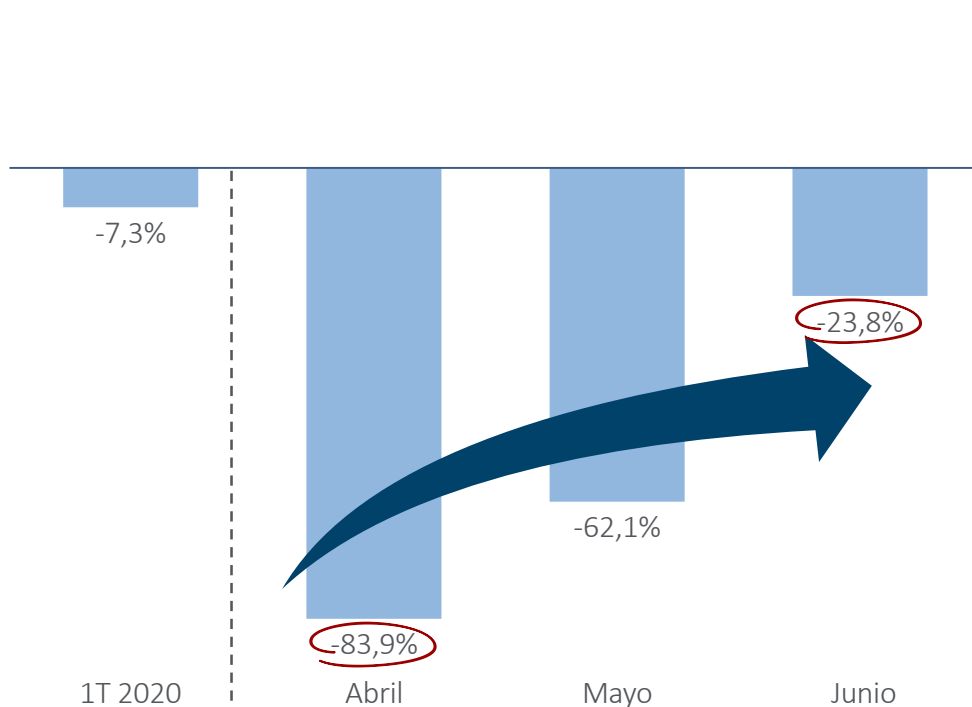
**H1 Gestamp Rdto.  
Superior en  
8,2 p.ps**

China Resto Asia Norteamérica Mercosur Europa Occidental Europa Oriental Oriente Medio/África



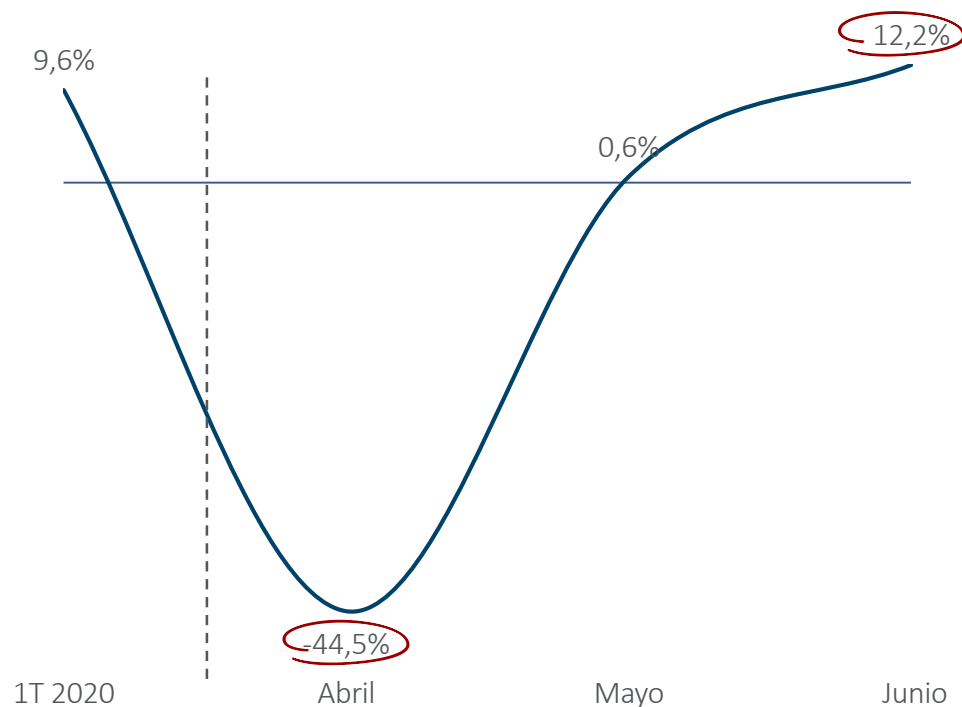
## Evolución del Crecimiento de los Ingresos (% vs. 2019)

- La evolución de los ingresos mejorará según avanza el año, como se ve en la tendencia mensual del 2T



## Evolución del margen EBITDA (%)

- A pesar de las fuertes caídas de los ingresos, el margen EBITDA casi vuelve a la normalidad en junio con un margen de doble dígito



## Implementación de Medidas de Flexibilidad Durante la Crisis

## Reducción de Gastos de Personal

**-19,6%**

1S 2020: 665 M€

1S 2019: 827 M€

(-37,3% 2T 2020 vs. 2T 2019)



## Reducción de Otros Gastos Generales

**-32,1%**

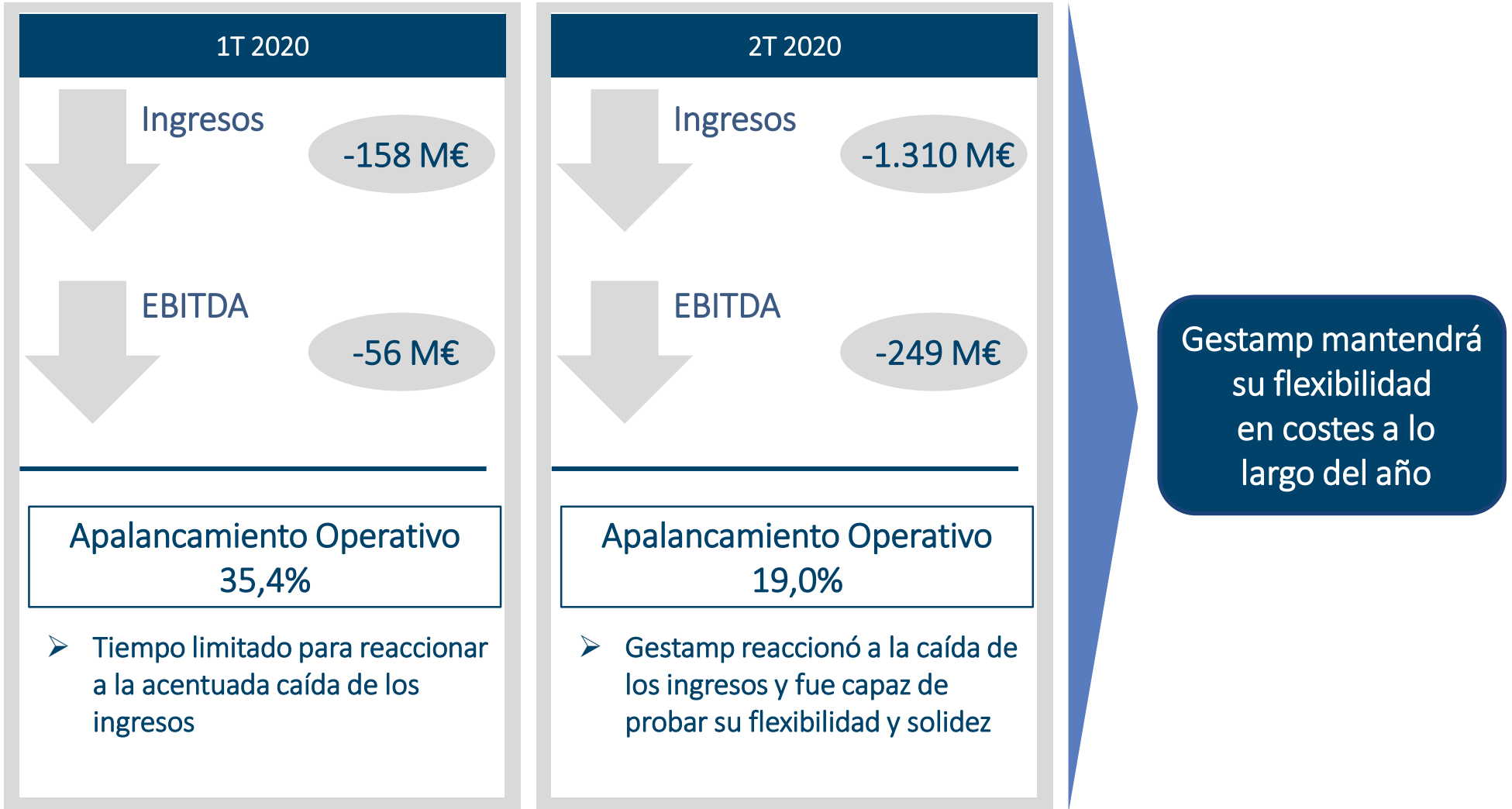
1S 2020: 400 M€

1S 2019: 590 M€

(-55,4% 2T 2020 vs. 2T 2019)

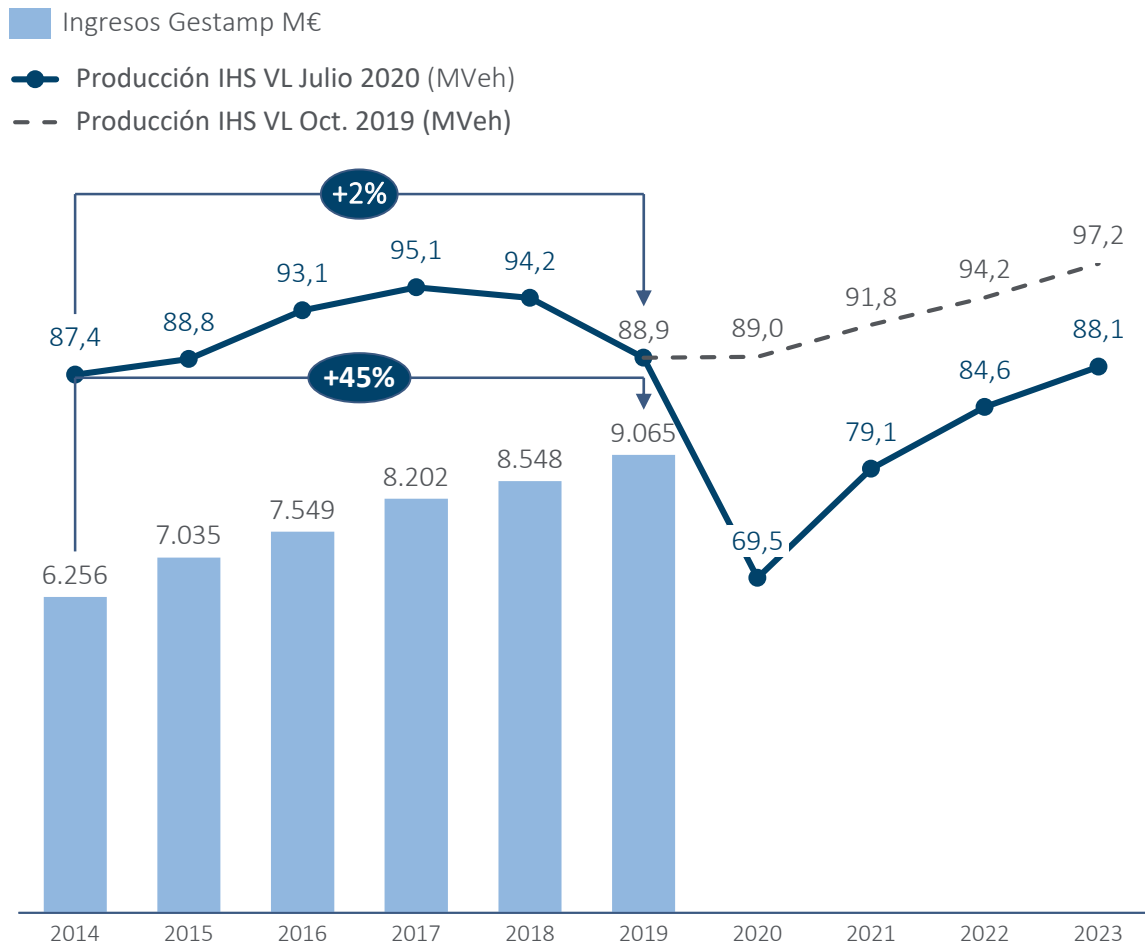
**AHORRO 1S 2020 351 M€ vs. 1S 2019**

## Estructura de Costes Sólida y Flexible – Apalancamiento Operativo<sup>(1)</sup>



<sup>(1)</sup> Excluidos los costes de Transformación

## Histórico de Ventas Gestamp vs. Producción VL IHS



- Gestamp ha mantenido una tendencia de alto crecimiento en ventas, en línea el mercado de automoción
- IHS estima que la producción de vehículos ligeros no se recuperará hasta 2024
- Gestamp necesita adaptar su estructura de costes y consolidar las eficiencias operativas tras un periodo de fuertes inversiones
- Gestamp ya había comenzado a trabajar en un plan de eficiencia en el que ahora estamos trabajando

Nota: El crecimiento del volumen de producción del mercado está basado en los datos de IHS para julio 2020 y octubre 2019

## Medidas Identificadas Dirigidas a Mejorar la Eficiencia en Gestamp



- Ajuste de plantilla en Euro. Occ. y América para adaptarse a las bajadas de volumen



- Racionalización y consolidación de la presencia en *UK* (cierre de plantas anunciado)



- Reducción de gastos de personal en Alemania – negociaciones en curso con Sindicatos



- Reducción de la capacidad de utillaje considerando las circunstancias del mercado



- Racionalización de la estructura de costes de Servicios Corporativos

## Plan de Transformación

### OPERACIONES

#### LABEX

- Ajuste al nuevo nivel de ventas
- Objetivos de eficiencia

NUEVA  
ESTRUCTURA  
DE LABEX

#### OPEX

- Fase 1 – Corto plazo
- Fase 2 – Estructural  
(proyecto de mantenimiento,  
centralización, automatización...)

NUEVA  
ESTRUCTURA  
DE COSTES

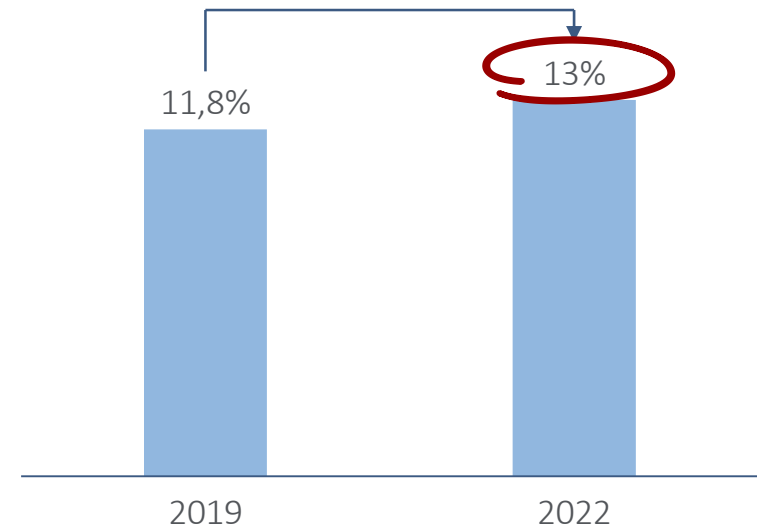
### OFICINAS CENTRALES

#### LABEX & OPEX

- Adelgazamiento de los costes y la organización de Servicios Corporativos

NUEVA  
ESTRUCTURA  
CORPORATIVA

## Impacto en EBITDA



- El nuevo Plan de Transformación busca incrementar la eficiencia del grupo, absorbiendo la caída de ventas y mejorando el margen EBITDA para 2022
- El Coste estimado es 103,2 M€<sup>(1)</sup>

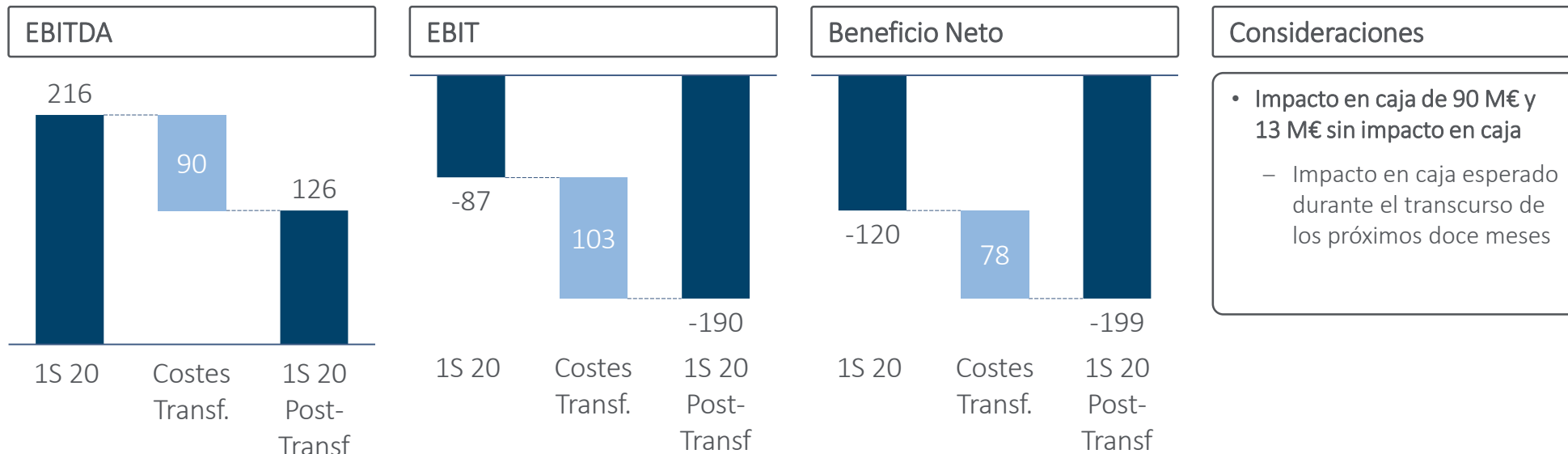
(1) 89,9 M€ de reestructuraciones y 13,3 M€ en *impairments*

Principales Magnitudes del 2T y del 1S 2020

**Resumen Financiero**

Objetivos y Conclusiones

## Impacto Plan de Transformación en las Partidas Relevantes en 1S 20



## Resumen Financiero y Operacional (excl. Plan Transf.)

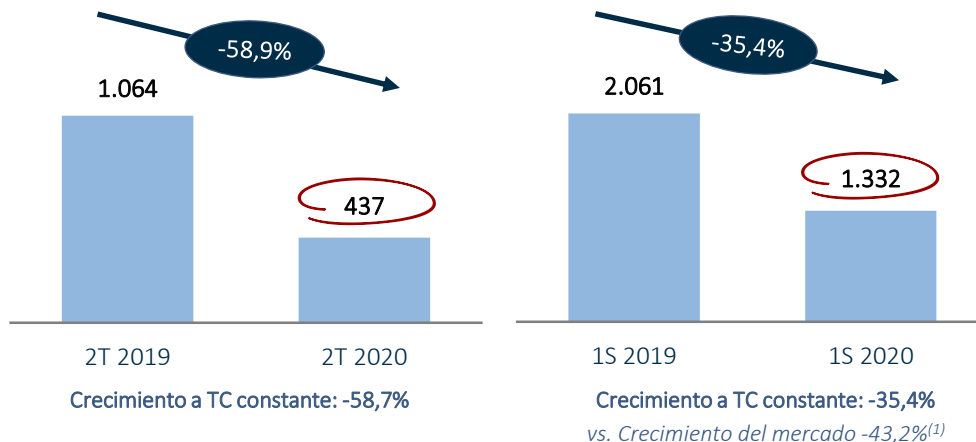
- Fuerte impacto en el 2T por COVID-19. Paradas en todas las plantas de nuestros clientes
- Niveles de actividad vistos en abril en el 2T 20 vs. 2T 19 (excl. China) alcanzaron c. 5%, con una tendencia al alza en mayo hasta c. 30% y alcanzando c. 75% en junio
- Las medidas de flexibilización en todas las regiones han permitido alcanzar un buen dato de apalancamiento operativo vs. 2019
- Los niveles de actividad vistos en julio crecieron a niveles por encima del 80% vs. 2019 (incluyendo China)

Gestamp	2T	1S
Apalancamiento Operativo	19,0%	20,8%



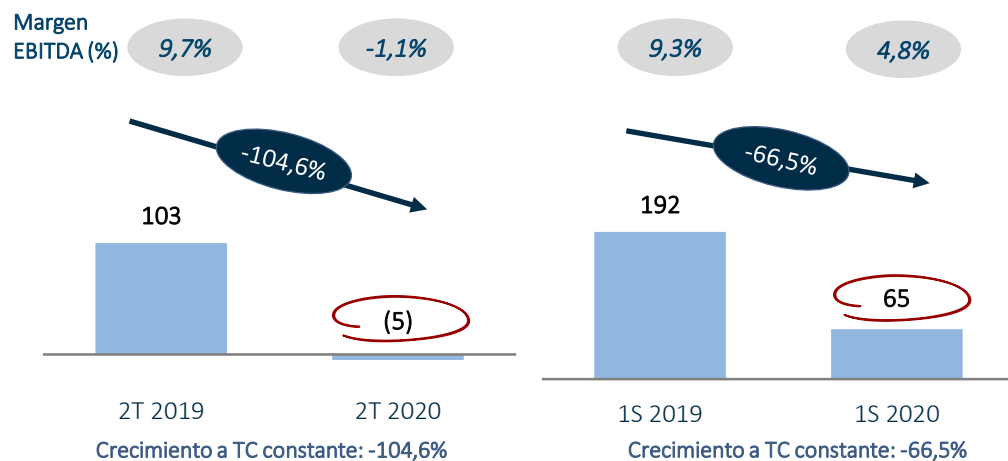
## Ingresos

(Millones de Euros)



## EBITDA (excl. Costes Transf.)

(Millones de Euros)



## Consideraciones

- Fuerte caída en la actividad en 2T con el mercado cayendo un -66,6% vs. 2T 2019
  - España, Portugal y Alemania con un rendimiento ligeramente superior al resto
- Las operaciones en Europa Occidental han demostrado una alta flexibilidad con un apalancamiento operativo de 17,2% en 2T 20 vs. 2T 19

Europa Occidental	2T	1S
Apalancamiento Operativo	17,2%	17,5%

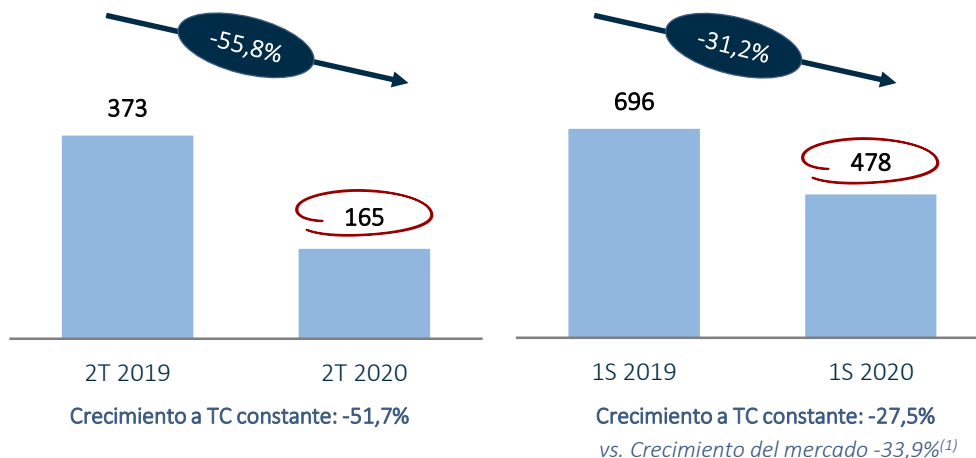
- Los niveles de actividad en junio y julio alcanzaron c. 80% vs. los mismos meses en 2019

(1) El crecimiento del volumen de producción se basa en mercados en los que Gestamp cuenta con plantas productivas (datos de IHS para 1S 2020 a julio de 2020)

Europa Occidental incluye Marruecos en línea con nuestro reporting

## Ingresos

(Millones de Euros)

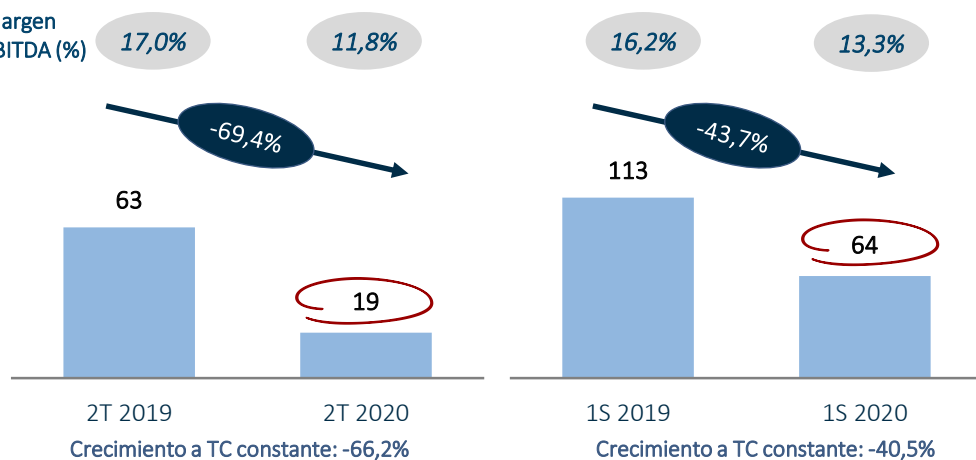


## EBITDA

(excl. Costes Transf.)

(Millones de Euros)

Margen EBITDA (%)



## Consideraciones

- Fuerte descenso en la actividad en 2T con el mercado cayendo un -55,9% vs. 2T 2019
  - Polonia, República Checa y Rusia con un rendimiento ligeramente superior al resto
- Las operaciones en Europa Oriental han demostrado una buena flexibilidad con un apalancamiento operativo de 21,1% en 2T

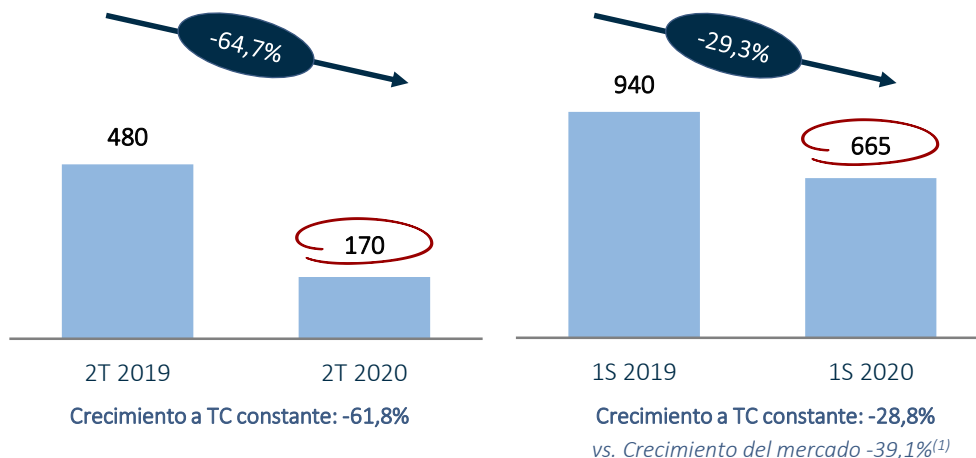
Europa Oriental	2T	1S
Apalancamiento Operativo	21,1%	22,7%

- Fuerte impacto negativo del TC, principalmente en Turquía
- Los niveles de actividad en junio y julio en línea vs. los mismos meses en 2019

(1) El crecimiento del volumen de producción se basa en mercados en los que Gestamp cuenta con plantas productivas (datos de IHS para 1S 2020 a julio de 2020)

## Ingresos

(Millones de Euros)

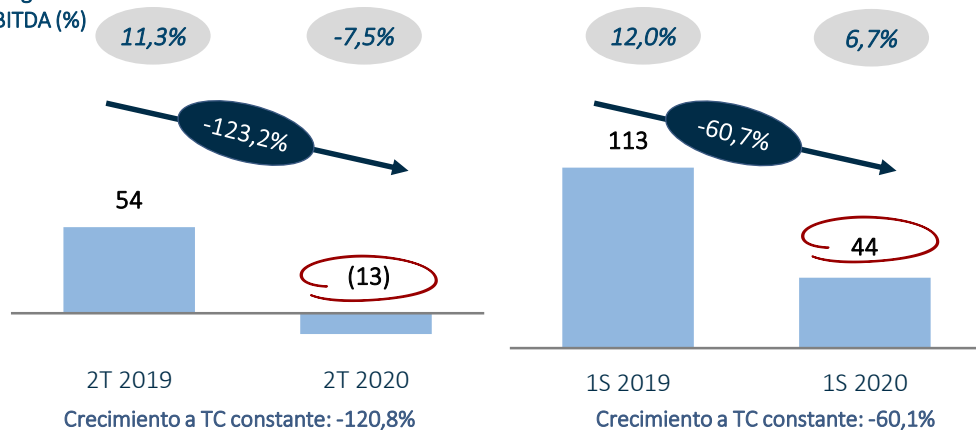


## EBITDA

(excl. Costes Transf.)

(Millones de Euros)

Margen EBITDA (%)



## Consideraciones

- Caída en los niveles de actividad en 2T más alta que las experimentadas en Europa
- Reactivación tras los cierres retrasados en México hasta finales de mayo
- Las operaciones en Norteamérica han demostrado una buena flexibilidad, principalmente en 2T, con un apalancamiento operativo de 21,6%

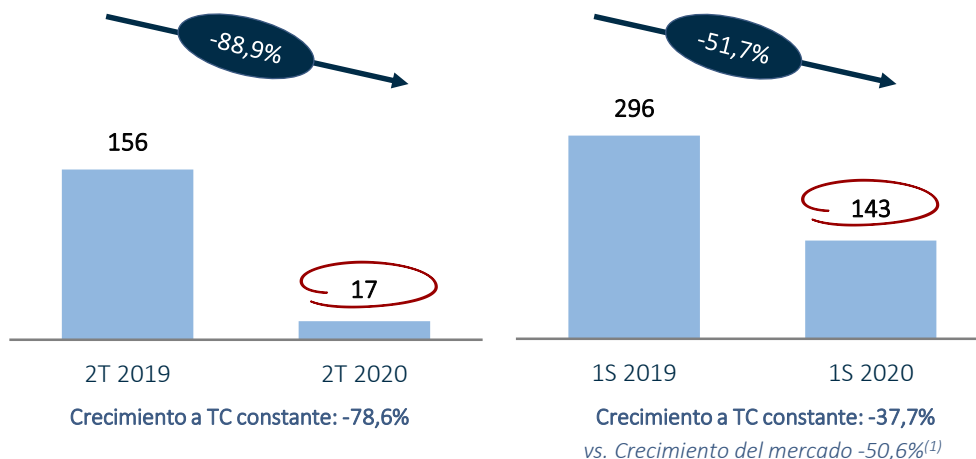
Norteamérica	2T	1S
Apalancamiento Operativo	21,6%	24,9%

- Fuerte recuperación de la actividad en junio hasta niveles de c. 80% vs. mismos meses en 2019
- Mejora de los niveles de actividad en julio

(1) El crecimiento del volumen de producción se basa en mercados en los que Gestamp cuenta con plantas productivas (datos de IHS para 1S 2020 a julio de 2020)

## Ingresos

(Millones de Euros)

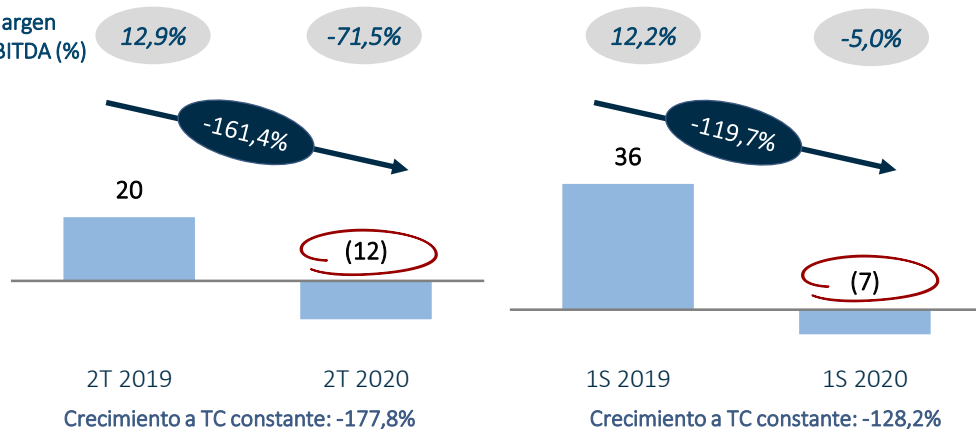


## EBITDA

(excl. Costes Transf.)

(Millones de Euros)

Margen EBITDA (%)



## Consideraciones

- Mercosur fue la región con la mayor caída en la actividad en 2T debido al COVID-19
- Muchas de las plantas de los fabricantes retrasaron la reanudación de sus operaciones a junio
- Fuerte devaluación del BRL impactando nuestros resultados en todos los niveles
- Pero el desempeño de Gestamp en la región demostró una buena flexibilidad, particularmente en el 2T con un apalancamiento operativo de 23,5%

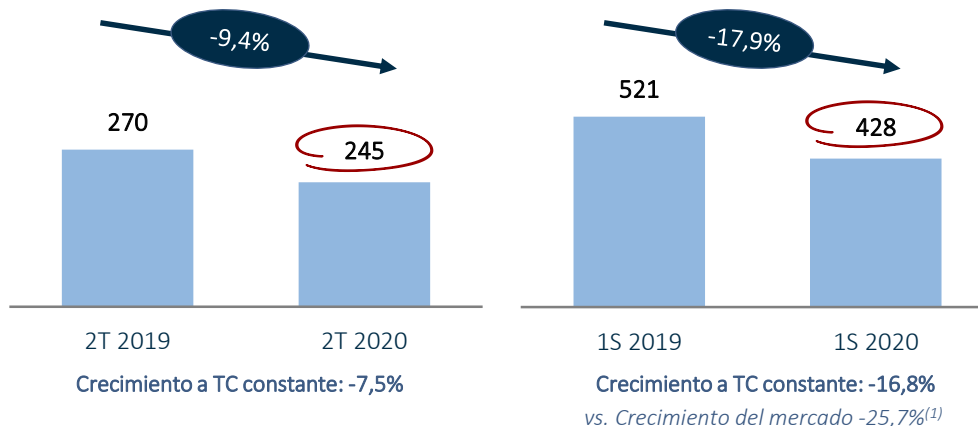
Mercosur	2T	1S
Apalancamiento Operativo	23,5%	28,3%

- Volúmenes mejorando en Brasil – c. 40% en Junio vs. 2019 y hasta c. 80% en Julio
- Recuperación más lenta en Argentina

(1) El crecimiento del volumen de producción se basa en mercados en los que Gestamp cuenta con plantas productivas (datos de IHS para 1S 2020 a julio de 2020)

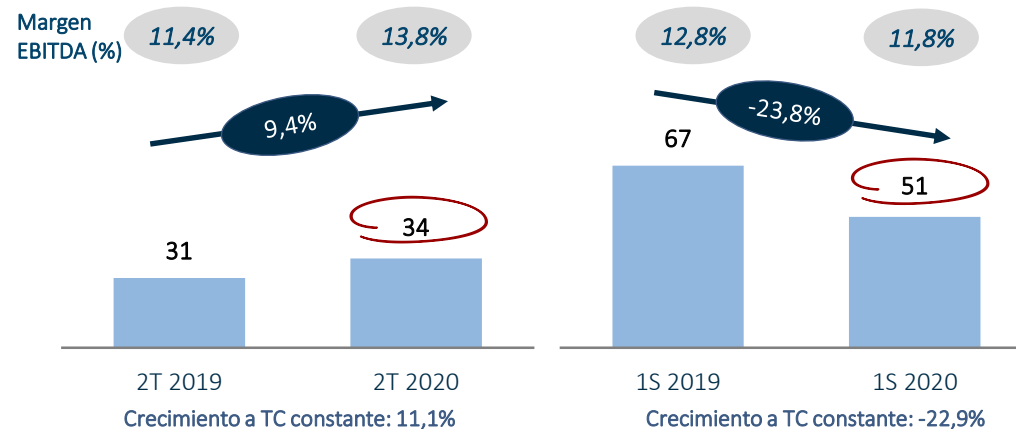
## Ingresos

(Millones de Euros)



## EBITDA (excl. Costes Transf.)

(Millones de Euros)



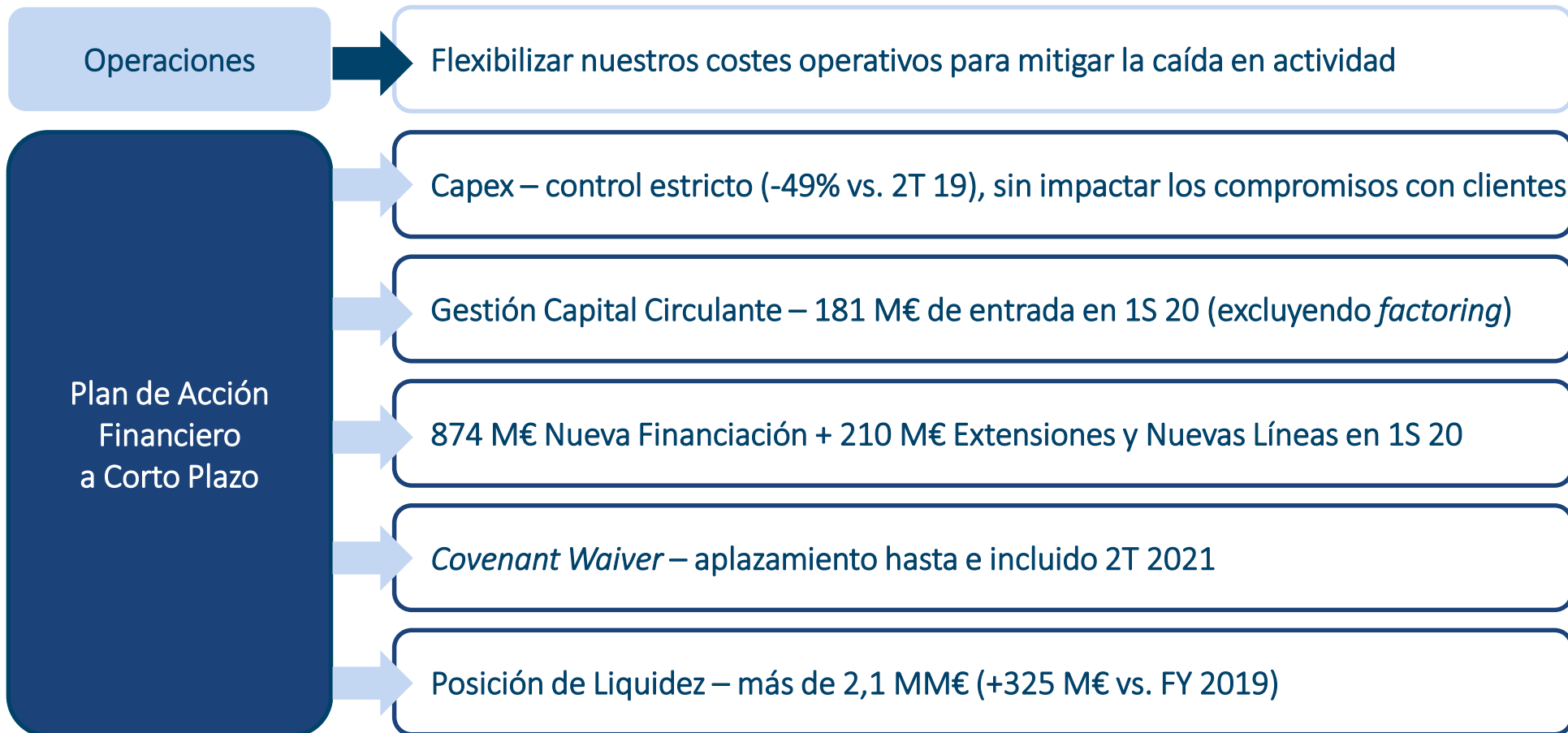
## Consideraciones

- Impacto moderado del COVID-19 en Asia en el 2T vs. el resto del mundo ya que el impacto estuvo en el 1T
- Fuerte recuperación de los niveles de actividad en China en el 2T, parcialmente compensados por el lento comienzo de la actividad en India
- Fuerte comportamiento operativo vs. 2019 a pesar de la volatilidad del mercado, particularmente en el 2T, con un margen EBITDA mejorando

Asia	2T	1S
Apalancamiento Operativo	N/A	17,0%

- Los niveles de actividad en julio en China alcanzaron niveles de 2019 y mejorando el rendimiento en todos los demás países de la región

(1) El crecimiento del volumen de producción se basa en mercados en los que Gestamp cuenta con plantas productivas (datos de IHS para 1S 2020 a julio de 2020)



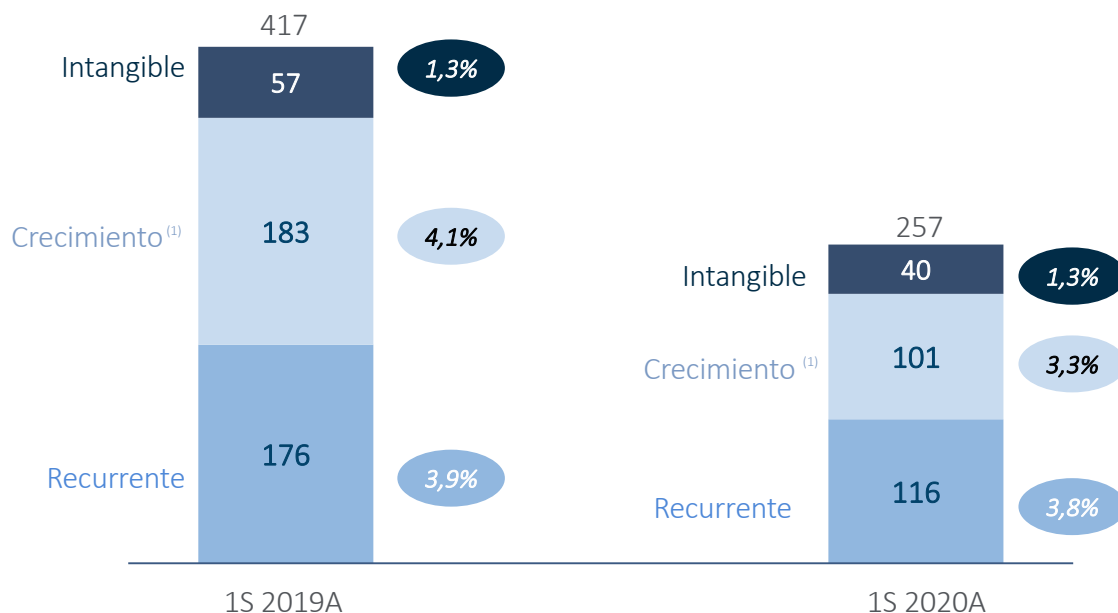
Medidas Financieras en Curso Para Proteger la Caja y la Liquidez

## Desglose del Capex

(Millones de Euros)

Inversiones como % de los ingresos **9,2%**

Inversiones como % de los ingresos **8,4%**



## Consideraciones

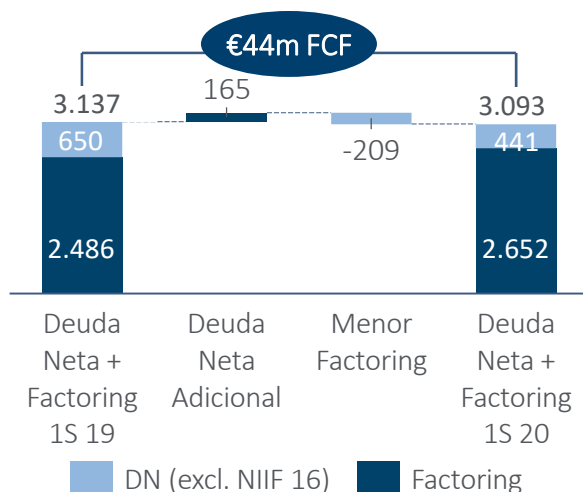
- El Capex cayó hasta 257 M€ en 1S 2020, reduciendo el capex total en un 38% o 160 M€ vs. 1S 2019
  - Preservando los proyectos ya comprometidos
  - Durante el 2T 2020, el Capex se redujo en un **-48,6%** vs. 2T 19
- El ratio de inversiones sobre ingresos fue de un 8,4%, muy por debajo del ratio de 1S 19 (9,2%)
- **Continuo foco en FCF** a través de la ejecución de la política de reducción del capex
  - Moderación del capex de crecimiento y recurrente
  - Reducciones relacionadas con programas de producto basados en hitos del fabricante

Nota: Capex incl. NIIF 16 en 1S 2020 alcanzó los 300 M€

(1) Capex de Crecimiento definido como inversiones "greenfield" en propiedad, plantas y equipamiento, grandes expansiones de plantas y nuevos clientes/tecnologías

## Generación de Caja en 12M y Evolución Deuda Fin. Neta – Excl. NIIF 16

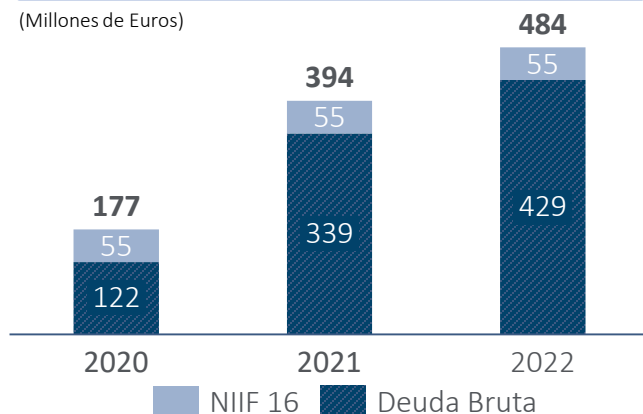
(Millones de Euros)



(Millones de Euros)	2019	1S-20	Delta
Deuda Neta	2.329	2.652	323
Factoring	669	441	-227
<b>Deuda Neta + Factoring</b>	<b>2.997</b>	<b>3.093</b>	<b>95</b>

## Vencimientos de Deuda 2020/22 a 2T

(Millones de Euros)



## Deuda Financiera Neta

(Millones de Euros)	H1-20
Deuda Neta	2.652
Arrendamientos Op. (NIIF 16)	386
Deuda Neta (incl. NIIF 16)	3.037
DN / LTM EBITDA excl. NIIF 16	3,93x

## Consideraciones

- Generación de *Free cash flow* 44 M€ en los últimos doce meses (o 130 M€ pre dividendos)<sup>(1)</sup>
  - Fuerte foco en gestión del capital circulante, control en Capex y apalancamiento operativo en nuestras operaciones
- Incremento de la estacionalidad en deuda neta durante 1S 2020 de 95 M€, si excluimos el impacto de *factoring* (deuda neta creció hasta 323 M€ excl. NIIF 16)
- Vencimientos de los próximos tres años cómodamente cubiertos por nuestra posición de liquidez actual
- La deuda neta ex-NIIF 16 fue de 2.652 M€, que implica un ratio DN/EBITDA de 3,93x
- Aprobación de un *waiver holiday* de nuestros *covenants* hasta e incluyendo 2T 2021
  - Apoyo total de las instituciones financieras

\*LTM: Últimos doce meses

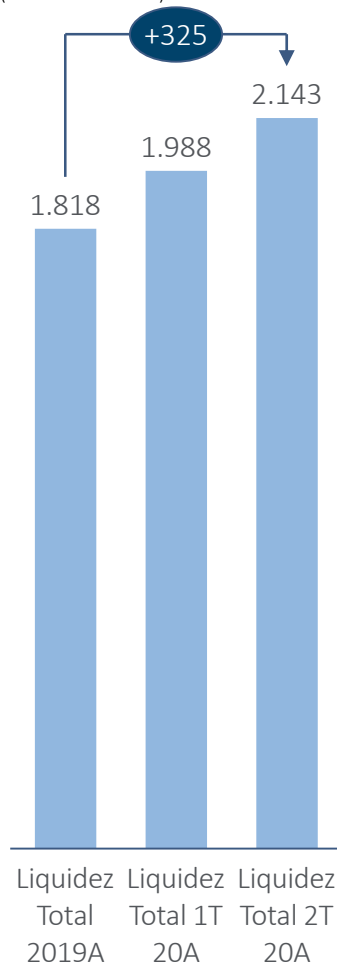
Nota: DN / LTM EBITDA excl. NIIF 16 y teniendo en consideración los impactos excepcionales del plan de transformación alcanza 4,53x

(1) Excluyendo *factoring*



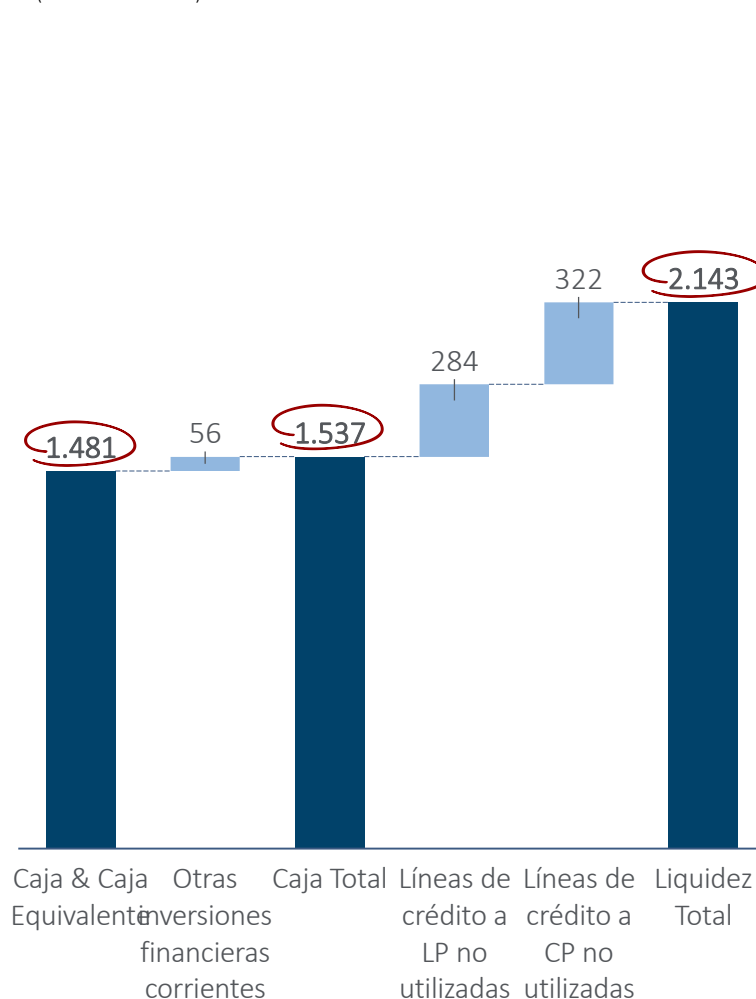
## Evolución Liquidez

(Millones de Euros)



## Posición de Liquidez a cierre del 1S 2020

(Millones de Euros)



## Consideraciones

- La posición de liquidez actual alcanzó los **2,1 MM€** (vs. 2,0 MM€ in 1T 2020), un aumento de 325 M€ vs. 2019
- A 30 de junio la liquidez se compone de **1.537 M€** relativos a caja y caja equivalente y **606 M€** a líneas de crédito no dispuestas
  - Caja y Caja equivalente incluye la disposición del *Revolving Credit Facility* (325 M€)
- Continuo apoyo de los bancos e instituciones europeas
  - Firma de un préstamo de **200 M€** con el BEI y **100 M€** con otra institución multilateral
  - Aprobación de un *covenant waiver*

Nota: Otras inversiones financieras Corrientes incluyen: 1) Inversiones financieras corrientes; 2) Créditos concedidos; y 3) Otras inversiones financieras

Principales Magnitudes del 2T y del 1S 2020

Resumen Financiero

**Objetivos y Conclusiones**



## PERSONAS



**PROTOCOLOS ESTANDARIZADOS** implementados en el 100% de plantas y oficinas



Comunicación y control diario con todas las regiones – creación de una aplicación especializada y del buzón COVID



## SOCIEDAD

**PRODUCCIÓN** de materiales sanitarios y de protección



**DONACIONES** de material sanitario para la lucha contra el virus



## MEDIO AMBIENTE

Gestamp ha continuado sus esfuerzos para reducir su **huella ambiental**



Compromiso para la **reducción del 30%** en todas las emisiones, directas e indirectas (22% para las emisiones de la cadena de suministro)



**Primera Compañía de Automoción en España con este compromiso**

Solo 10 compañías de automoción en todo el mundo lo han conseguido



Gestamp ha mantenido su continua comunicación con todos los clientes durante la pandemia así como su estrategia a Largo Plazo

## CRISIS

- Comunicación cercana y constante compartiendo información con todos nuestros clientes
- **PROVEEDOR SEGURO** / Gestamp y su cadena de valor no han causado ninguna parada en las plantas de los clientes
- Paradas y arranques planificadas y progresivas en todas nuestras plantas



## FUTURO

- Preservar la **estrategia a largo plazo**, la **relación** con nuestros clientes y conseguir **nuevas e importantes nominaciones** en este período
- Continuar con nuestra apuesta por **ofrecer soluciones** para el creciente mercado del Vehículo Eléctrico y otras tendencias (**CASE**)

Valores de Gestamp para los Clientes



SEGURIDAD



PESO



COSTE

Actualización de los objetivos para 2020 en base a nuestras estimaciones actuales de los volúmenes de producción subyacentes del sector de la automoción

## Objetivos Actualizados Para 2020



Margen EBITDA de 9-10% <sup>(1)</sup>

Capex de ~ 500 M€ <sup>(2)</sup>  
*(Fuerte caída de un -37% vs. 2019)*

Deuda Neta en torno a los niveles de 2019 <sup>(1) (2)</sup>

- Mejora en la tendencia de la rentabilidad
  - Mejora de los volúmenes de 2S vs. 1S
  - Medidas de flexibilización de costes

- Preservando todos los proyectos comprometidos con los clientes

- Asumiendo que los niveles de *factoring* se mantienen vs. 2019

(1) Excluyendo costes de transformación

(2) Excl. NIIF 16

(1) Excluyendo costes de transformación

(2) Excl. NIIF 16

El 2T ha sido el más difícil para el sector de la automoción así como para la economía global pero GEST ha resistido a la tormenta

## Corto Plazo

➤ El desempeño de Gestamp en el 2T respalda nuestro modelo de negocio **flexible y robusto**

➤ **Sólidos compromisos con las Personas, Sociedad, Medio Ambiente y Clientes**

## Largo Plazo

➤ **Plan de Transformación** clave para el futuro de Gestamp

➤ **Manteniendo la estrategia de crecimiento a largo plazo** en el centro de nuestra visión

AND LIGHTER FOR A SAFER WORKING AND LIGHTER CAR

Gestamp

FOR A SAFER WORKING AND LIGHTER CAR

WORKING AND LIGHTER CAR

WORKING AND LIGHTER CAR

AND LIGHTER CAR

# WORKING FOR A SAFER AND LIGHTER CAR



© Gestamp 2020



Investor Relations

+34 91 275 28 72

[investorrelations@gestamp.com](mailto:investorrelations@gestamp.com)

[www.gestamp.com](http://www.gestamp.com)