

Crecimiento rentable en línea con el Plan de Negocio

Los resultados de GAM confirman la trayectoria de los últimos años y la línea apuntada en el plan de negocio presentado a primeros de año:

- Liderazgo en los mercados en los que compete:
 - o España y Portugal;
 - o Construcción, predominantemente Obra Civil
 - o Mercados de diversificación No Construcción: industrial, energía, verde, eólico, vías, puertos, tiendas.
- Crecimiento de la línea de ventas: de un +48% alcanzando los € 187,8 millones
- Mejora de márgenes: Margen Bruto del 89% al 90% y de EBITDA del 42% al 43% por gestión de costes y apalancamiento operativo
- Crecimiento del EBITDA de un 51% alcanzando los € 80.8 millones
- Crecimiento del Beneficio Neto de un +4,3% alcanzando los € 14.8 millones
- Gestión del Capex y del Circulante para alcanzar ratio de Deuda Neta / EBITDA de x3.2 a final de año y autofinanciar la totalidad del plan de negocio
- Efectivo disponible de 47 millones y líneas de financiación no dispuestas que aseguran la consecución del plan de negocio sin recursos adicionales.

La actividad y resultados del primer semestre validan las líneas de desarrollo de negocio y las prioridades de gestión y encajan con el guidance dado a primeros de años.

Crecimiento de la línea de ventas: +48% contable y +19% pro forma (incluidas adquisiciones)

La cifra de negocio consolidada del primer semestre del 2008 asciende a € 187.8 millones que suponen un 48% de crecimiento respecto de los € 127.3 millones del mismo periodo reportado en el primer semestre del 2007.

Annualizadas las ventas de las compañías adquiridas en 2007 (Vilatel y Viasolo), el crecimiento de las ventas es del 19% en línea con el guidance del 20% dado a primeros de año.

Miles de euros	1Q2007	2Q 2007	1H2007	1Q2008	2Q2008	1H2008	1H 2007 Proforma
Cifra de Negocio	56.397	70.908	127.305	92.763	95.111	187.874	157.685
% Crecimiento				64%	34%	48%	19%

Todo este crecimiento se ha visto minorado en aproximadamente 4 millones de euros por la interrupción del ritmo de actividad del Grupo con motivo de la huelga de transportes que ha tenido lugar en el mes del junio; lo que impidió la normal entrega y recogida de equipos.

Con este crecimiento la compañía acumula ya 20 trimestres de crecimiento habiendo multiplicado las ventas por x14 desde su fundación hace ahora 5 años.

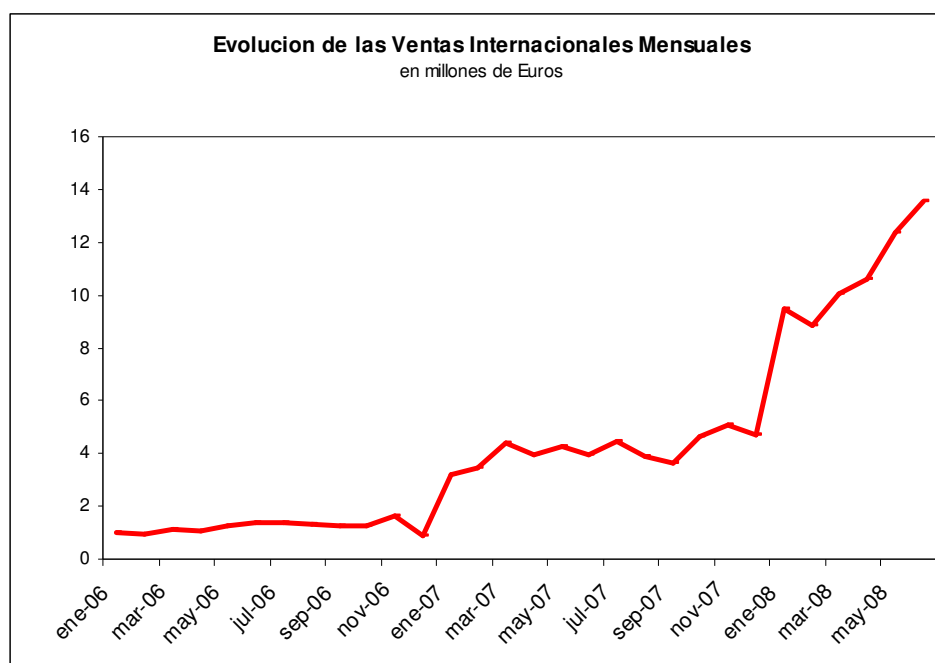
El crecimiento de las ventas se produce en los mercados prioritarios definidos en el plan de negocio de la compañía resultando en un mix de ventas crecientemente balanceado

- El segmento de Obra Civil representa el 45,4% de las ventas y el 72% de la actividad de GAM vinculada a la construcción. El segmento No residencial reduce ligeramente su peso sobre las ventas de GAM pasando al 10,7% (desde 12,5% en 2007). La actividad de GAM en el segmento residencial sigue siendo marginal y bajando (6% de las ventas)
- La actividad de alquiler a mercados NO construcción (p.ej. industria, energía, eólico, verde, vías, puertos, tiendas de herramientas) incrementa su peso en casi 2 puntos representando ya el 1/3 de las ventas de GAM
- La actividad internacional ya casi representa el 5% del negocio y continuará su crecimiento a medida que se aceleran los planes de apertura de delegaciones en Europa del Este y se inician operaciones en Méjico y Brasil

Desglose de las Ventas de GAM por Mercados Finales

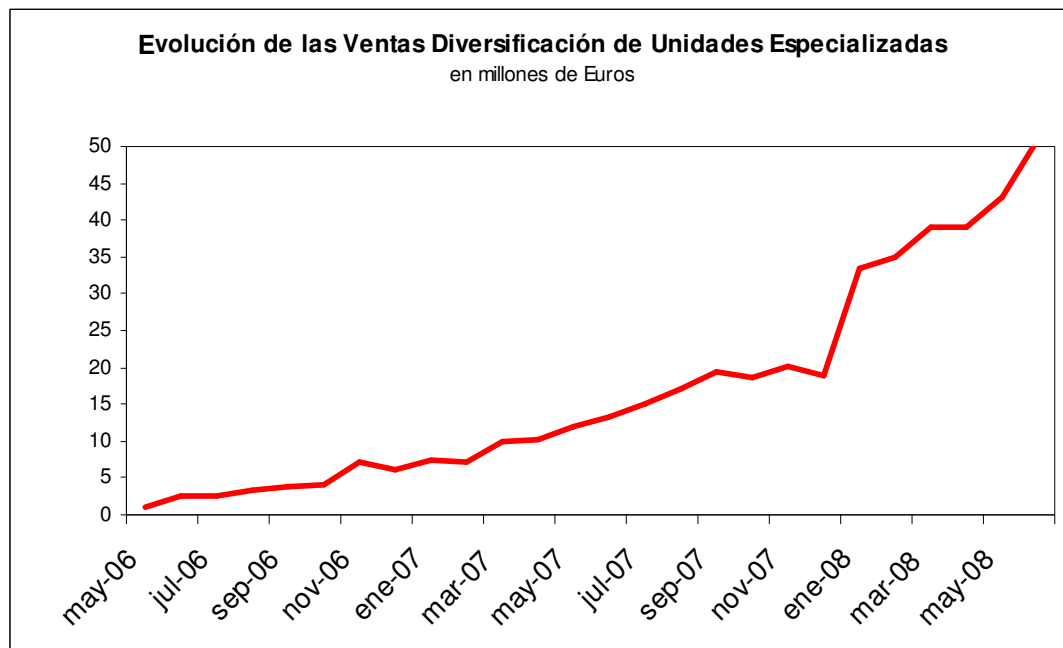
	Año 2007	1S 2008
Total Construcción	65,5%	62,1%
Infraestructuras/ Obra Civil	46,3%	45,4%
No Residencial	12,5%	10,7%
Residencial	6,7%	6,0%
Diversificación (Ind, En, Eo, Vi, Pu, Ve, SG)	31,0%	33,2%
Internacional	3,5%	4,8%
Total	100,0%	100,0%

En efecto, la actividad internacional ha mostrado un desarrollo muy significativo (crecimiento del 43% en facturación mensual durante los últimos 6 meses) siendo 14 veces superior a Junio 2006 que desde su inicio en enero de 2006.



La compañía está acelerando su desarrollo en los países del este de Europa (Rumania, Bulgaria y Polonia) con la apertura de nuevas bases. En Méjico se iniciará la apertura de actividad en Septiembre y en Brasil antes de final de año. En todos estos mercados GAM aspira a construir posiciones de liderazgo, apoyándose en la actividad constructora prevista en los distintos planes de desarrollo, en la fuerte presencia de las constructoras españolas con las que GAM tiene muy buenas relaciones y en la capacidad comercial y calidad de servicio características de la compañía.

Las unidades especializadas de diversificación, que representan una parte significativa de la actividad fuera de la construcción (34%), también muestran un importante crecimiento (+53%) en su facturación mensual pasando de unas ventas de € 3 millones en Enero 2008 a € 4.6 en Junio 2008. El mercado NO construcción presentan un volumen de actividad muy superior al de construcción con una baja penetración de alquiler todavía y ausencia de operadores de alquiler significativos. GAM está construyendo su presencia en estos mercados apoyándose en la capilaridad que le concede sus más de 100 bases repartidas por España, en la red de contactos de su red comercial distribuida por España y en la incorporación de equipos especializados con know how en cada uno de estos sectores de actividad. La integración de Guimerá, adquirida en Enero 2008, ha sido un éxito. El equipo está completamente integrado, los sistemas de gestión implantados y el ritmo de ventas ha vuelto a la senda de crecimiento. La experiencia de Guimerá es un buen aliciente de cara a otras posibles adquisiciones en la actividad No construcción.



La actividad de alquiler de maquinaria se caracteriza por una ligera estacionalidad en la que la actividad del primer semestre suele representar algo menos del 50% de la actividad total del año. Algunos años este porcentaje ha llegado a representar el 40% y en 2007 represento el 46% de la facturación total de GAM.

Esta estacionalidad, unida al crecimiento de las unidades en expansión (internacional y diversificación) es la que permite validar a mitad de año el guidance que se dio para final de año.

Mejora de márgenes: Margen Bruto del 89% al 90% y de EBITDA del 42% al 43% por gestión de costes y apalancamiento operativo

El EBITDA del primer semestre alcanza los 80.8 millones creciendo un 51% respecto de los € 53.6 millones del primer semestre del año pasado. El crecimiento se debe a las mayores ventas del periodo unido a una mejora de 1 punto de margen EBITDA producida por una mejora en el Margen Bruto de la compañía (90% frente al 89% del primer semestre del pasado año).

Miles de euros	1Q2007	2Q 2007	1H2007	1Q2008	2Q2008	1H2008	1H 2007 Proforma
Cifra de Negocio	56.397	70.908	127.305	92.763	95.111	187.874	157.685
% Crecimiento				64%	34%	48%	
Margen Bruto	50.253	63.231	113.484	83.626	86.188	169.814	142.152 *
margen Bruto (%)	89%	89%	89%	90%	91%	90%	90%
EBITDA	23.698	29.892	53.590	40.265	40.541	80.806	73.160 *
margen EBITDA (%)	42%	42%	42%	43%	43%	43%	46%

El resultado Neto del primer semestre asciende a € 14.8 millones representando un crecimiento del 4.3% respecto de los € 14.2 millones del primer semestre del año pasado

Miles de euros	1Q2007	2Q 2007	1H2007	1Q2008	2Q2008	1H2008	1H 2007 Proforma
Cifra de Negocio	56.397	70.908	127.305	92.763	95.111	187.874	157.685
% Crecimiento				64%	34%	48%	
Margen Bruto	50.253	63.231	113.484	83.626	86.188	169.814	142.152 *
margen Bruto (%)	89%	89%	89%	90%	91%	90%	90%
EBITDA	23.698	29.892	53.590	40.265	40.541	80.806	73.160 *
margen EBITDA (%)	42%	42%	42%	43%	43%	43%	46%
% Crecimiento				70%	36%	51%	
Amortizaciones	-13.187	-17.022	-30.209	-22.914	-26.531	-49.445	
EBIT	10.511	12.870	23.381	17.351	14.010	31.361	
margen EBIT (%)	19%	18%	18%	19%	15%	17%	
Resultado Financiero	-2.262	-1.913	-4.175	-8.987	-2.735	-11.722	
Rtdo. Antes de Impuestos	8.249	10.957	19.206	8.364	11.275	19.639	
margen (%)	15%		15%	9%	12%	10%	
Impuestos	-2.347	-2.689	-5.036	-2.256	-2.606	-4.862	
% impositivo	28%		26%	27%	23%	25%	
Resultado del ejercicio	5.902	8.268	14.170	6.108	8.669	14.777	
margen neto (%)	10%		11%	7%	9%	8%	

(*) Las compañías adquiridas en 2007, no se encontraban a 30 de junio de 2007 con su gestión y contabilidad totalmente homogeneizadas, por lo que las rentabilidades pro forma del primer semestre no son puramente comparables.

Tanto el resultado neto como el margen EBITDA hubieran sido mayores de no haber tenido lugar el paro convocado por los transportitos en el pasado mes de junio.

La compañía ha iniciado en este semestre un plan de reducción de costes, que afecta a varias partidas. Aunque se han empezado a ver algunos resultados ya en el mes de Mayo, el impacto más significativo de los esfuerzos de reducción de costes se verán desde los primeros meses del segundo semestre. Las cuentas del primer semestre se han visto impactadas por € 1,1 Millones no recurrentes a futuro relacionados con este programa de reducción de costes.

Los resultados del primer semestre validan las indicaciones de margen dadas por la compañía a primeros de año.

Gestión del Capex y del Circulante para alcanzar ratio de Deuda Neta / EBITDA de x3.2 a final de año

La compañía ha hecho en el primer semestre un Capex de € 97 millones, es decir la mayor parte del Capex previsto para el ejercicio. Para el año completo la cifra total de Capex estará por debajo del EBITDA generado por la compañía (en 2007 la cifra fue de 1,7 Ebitda Pro forma).

Debido al poder negociador, GAM obtiene periodos de carencia de sus proveedores que le permiten no financiar sus equipos inmediatamente sino hacerlo pasados 6 meses desde su recepción. Esto hace que no exista una linealidad entre la entrada de los activos y la deuda financiera. En 2008 el capex es mucho menor que en 2007, si bien se han financiado 43 millones de euros de equipos adquiridos en 2007. En todo caso, el capex que se financiará en lo que queda de 2008, es menor que los pagos pendientes para este periodo y por tanto a cierre de 2008 la deuda en este apartado será menor.

Esta menor cifra de Capex, unido a las mejoras de circulante permitirá generar caja en el segundo semestre y finalizar el año con un ratio de Deuda Neta / EBITDA del x3.2 en línea con el guidance dado a primeros de año

En lo que a situación de Deuda se refiere la compañía a 30/06/2008 posee el siguiente desglose:

€ Millones	1H2008	%
Deuda asociada a Maquinaria	457	67%
Deuda asociada a Adquisiciones	95	14%
Bono Convertible	126	19%
Otras Deudas (Descuento com. Y Creditos)	2	0%
Deuda Bruta	680	
Efectivo y Equivalentes	-47	
Deuda neta	633	

Como recordatorio, valga decir que

- La deuda asociada a la compra de equipos, tiene un vencimiento a 5 años, lo que supone que el 15% del importe pendiente a cierre de junio será pagada en el segundo semestre del ejercicio.
- Los préstamos firmados para las adquisiciones realizadas poseen una amortización cuya media se sitúa en 7 años; aproximadamente un 10% de dicha deuda será pagada antes del cierre del ejercicio.
- El Bono Convertible, es una deuda a tipo fijo, cuyo principal es pagadero al vencimiento 20-08-2012 y que devenga un cupón anual del 2,75%.

En la actualidad el Grupo posee líneas de financiación de circulante no dispuestas por importe de 129 millones de euros y de Líneas Revolver de financiación de Capex por 459 millones, de las cuales están sin disponer 100 millones.

Dichas líneas son suficientes para hacer frente a su plan de negocio, y no requiere de ningún tipo de financiación adicional para cubrir su plan de negocio. En efecto, gracias a la gestión del Capex que se está llevando a cabo, manteniendo la cifra de EBITDA prevista para finales de año la compañía generaría caja suficiente para hacer frente a sus repagos futuros de deuda.

En el primer semestre del año la compañía ha dotado el 1,7% de sus ventas como provisión de insolvencias, dotación que cubre la totalidad de nuevos saldos morosos que se ha producido en el período. Esta tasa coincide con la presupuestada por la compañía para este período, y es el resultado de la aplicación de una estricta política de riesgos, que incluye el aseguramiento de una parte importante de las ventas. Adicionalmente el Grupo a 30 de junio de 2008 posee saldos provisionados de manera voluntaria por importe de 4,6 millones de euros.

En cuanto a la gestión del circulante; la compañía ha mejorado sensiblemente su PMC en los primeros seis meses del ejercicio, reduciéndolo en 15 días. Ello es así debido al mayor peso de las divisiones con un PMC más bajo, y a la mejora en nuestra gestión interna de cobro. Nuestra previsión es seguir con el esfuerzo y con el máximo de reducción de días posible. Esto supone una mejora importante en los niveles de deuda, ya que las necesidades de financiación del circulante disminuyen.

Con esta sólida estructura financiera y nuestra fortaleza de servicio el Grupo se está distanciando de sus competidores y creciendo fuertemente en cuota de mercado