



GAM continúa la senda de crecimiento del negocio internacional con un crecimiento de un 58% frente al mismo período del año anterior y consolida la diversificación de los ingresos. Internacional y Diversificación representan el 46% de las ventas del grupo

- La actividad de las filiales internacionales asciende a € 12,77 millones creciendo un 58% interanual, (+105% excluido Portugal) y representan el 24% de las ventas totales. Los negocios de diversificación facturaron € 12,02 millones en España y suponen ya el 22% de las ventas totales.
- Los ingresos ordinarios del ejercicio acumulados hasta Marzo ascienden a € 53,99 millones y el EBITDA alcanza los € 11,95 millones. Los negocios de diversificación e internacional representan el 45,9% de las ventas totales de la compañía.
- El Grupo ha generado € 13,59 millones de caja antes de repagos de deuda e inversiones. Las disponibilidades líquidas a cierre de Marzo se elevan a € 11,21 millones. La deuda neta del Grupo se sitúa a cierre del primer trimestre en € 488,18 millones.

1. La actividad de las filiales internacionales asciende a € 12,77 millones creciendo un 58% interanual, (+105% excluido Portugal) y representan el 24% de las ventas totales. Los negocios de diversificación facturaron € 12,02 millones en España y suponen ya el 22% de las ventas totales.

Durante el primer trimestre del 2011 se han alcanzado unas ventas en los **mercados internacionales** de € 12,77 millones, que suponen un crecimiento del 58% frente a los 8,1 millones alcanzados en el mismo período del año anterior. Excluido Portugal (denominado Nuevo Internacional) alcanzaron ventas de € 8,46 millones duplicando la cifra de € 4,18 millones del ejercicio anterior.

(Miles €)	Q1 2010	Q1 2011	Var
Latinoamérica	2.904	6.614	+128%
Europa del Este y Otros	1.287	1.840	+43%
Total Nuevo Internacional (excl. Portugal)	4.183	8.461	+103%
Portugal	3.923	4.309	+10%
Total Ventas Internacional	8.106	12.770	+58%

Latinoamérica sigue siendo un motor de crecimiento muy importante para el Grupo. Se consolida la senda de crecimiento en mercados clave y de alto potencial como Brasil, México y Panamá a la vez que los mercados de reciente apertura como Chile y Colombia han mostrado un crecimiento mucho más rápido que ninguna otra apertura. Brasil y México empezaron el año con más lentitud de la esperada (lluvias, elecciones, parones navideños) y ha ido cogiendo un mucho mejor ritmo a medida que han avanzado los meses.

En Europa del Este el invierno ha sido más suave que el anterior y por lo tanto la actividad de construcción y de alquiler no ha sufrido el mismo parón que años anteriores. El resto de países Marruecos, Arabia, Kurdistán se han comportado en base a las previsiones

Con el objetivo de reforzar la presencia y el crecimiento en los mercados exteriores se han enviado 514 máquinas con un valor de € 16,91 millones; alcanzando ya un parque internacional con un valor superior a los € 177 millones.

En línea con nuestras previsiones, el margen de Ebitda consolidado en los mercados internacionales alcanza ya rentabilidades del 40% en lo que va de año, con recorrido de mejora a medida que avance el año y los negocios vayan alcanzando masa crítica.

Los ingresos de la **actividad de diversificación** han alcanzado los € 12,02 millones y suponen ya un 29% de las ventas en el mercado doméstico

En España la compañía sigue creciendo cuota fuertemente en un **mercado de construcción** que sigue mostrando retos significativos con retroceso de la actividad de licitación y ejecución y continua presión sobre los precios. Como consecuencia de la actividad comercial de la compañía el número de máquinas alquiladas por GAM permanece prácticamente constante desde Septiembre 2010 (es decir desde hace 7 meses). Los precios de alquiler que mostraron signos de recuperación durante buena parte del 2010, están sufriendo el entorno deflacionista y han vuelto a caer. A finales de Marzo 2011, los precios medios de alquiler de la compañía eran un 4.8% más bajos que a finales de Diciembre 2010. Como consecuencia de lo anterior la compañía mantiene distintas iniciativas de reducción de gastos (arrendamientos de naves, transporte, personal) y nuevas iniciativas de crecimientos de precios que le lleven a ajustar su estructura de costes a la realidad del mercado

2. Los ingresos ordinarios del ejercicio acumulados hasta Marzo ascienden a € 53,99 millones y el EBITDA alcanza los € 11,95 millones. El creciente peso de los negocios de diversificación e internacional amortiguan la caída de la cifra de negocio.

Las ventas acumuladas entre Enero y Marzo de 2011 ascienden a € 53,99 millones, lo que representa una caída del 11% interanual, un porcentaje menor al registrado en años anteriores y que muestra los efectos del rebalanceo del negocio hacia otros mercados internacionales.

	Q1		
	2009/08	2010/09	2011/10
Variación	-21%	-18%	-11%

El EBITDA normalizado y recurrente fue de €11,95 millones, como consecuencia de la fuerte caída de ventas, que no ha podido ser compensada por las iniciativas de reducción de gastos llevadas a cabo durante todo el 2010.

(Miles €)	Q1- 10	Q1- 11
Total Ventas	60.883	53.986
Ebitda Contable ex Provisiones	15.436	10.613
Ebitda Normalizado ex Provisiones	18.349	11.945
Resultado Neto	(9.405)	(11.031)

3. La sociedad ha generado € 13,59 millones de caja antes de repagos de deuda e inversiones. Las disponibilidades líquidas a cierre de Marzo se elevan a € 11,21 millones y la deuda neta de la compañía se sitúa a cierre del primer trimestre en € 488,18 millones.

La deuda neta de la compañía se sitúa a cierre del primer trimestre en € 488,18 millones, 12 millones por debajo de la cifra del mismo mes del ejercicio pasado.

Tal y como se anunció en el hecho relevante de 8 de febrero de 2011, las entidades financieras han aprobado un nuevo calendario de repagos de deuda, que permite a la compañía afrontar los próximos ejercicios sin tensiones de tesorería y facilita la expansión internacional.

En paralelo con dicho calendario la compañía continúa con un agresivo plan de venta de maquinaria usada excedentaria y no desplegable en su actividad internacional. Este plan aportara recursos adicionales de tesorería. El mercado de maquinaria usada se ha revitalizado de manera significativa en los últimos meses con más actividad pero sobre todo con mejores precios. En lo que va de año se han vendido 826 maquinas con un valor de reposición de € 10,02 millones, que suponen una generación de caja de € 2,43 millones.

La sociedad ha generado € 13,59 millones de caja antes de repagos de deuda e inversiones y las disponibilidades líquidas a cierre de Marzo se elevan a € 11,21 millones. La deuda neta total se mantiene un 2% por debajo de la existente doce meses atrás, debido a las inversiones realizadas en el período para fortalecer el crecimiento del negocio internacional. Durante el primer trimestre se han repagado € 15,67 millones de deuda y € 4,81 millones de intereses.

(Miles €)	Q1- 10	Q1- 11
Caja Generada Antes repagos deuda	21.289	13.595
Caja generada después de inversiones y extraordinario	198	-8.291
Deuda Financiera Neta	499.547	488.182

GAM, líder en alquiler de maquinaria

General de Alquiler de Maquinaria, S.A. (GAM) es una compañía multinacional especializada en la gestión profesionalizada de maquinaria, cuyo principal objetivo es proveer servicios de alquiler de equipos en una gran variedad de sectores tales como la obra civil y las infraestructuras, el mantenimiento industrial, el montaje y mantenimiento de parques eólicos, el suministro de equipos de iluminación, sonido, gradas, escenarios y montaje para eventos, la jardinería y limpieza, mantenimiento de vías, etc.

Con una flota cercana a los 60.000 equipos, y más de un centenar de delegaciones repartidas entre España, Portugal, varios países del Este, Latinoamérica, norte de África y Golfo Pérsico, GAM se posiciona en la actualidad como referente indiscutible de su sector en la Península Ibérica, y con mayor presencia a nivel internacional, siendo la única empresa capaz de ofrecer la más amplia gama del mercado, disponibilidad inmediata y un servicio integral de equipos en alquiler, optimizando y adaptando los recursos a las necesidades del cliente.