

## Resultados Enero – Septiembre 2015



## Alineación con compromisos de corto y largo

---

# Índice

---

1. Claves del periodo
2. Resultados Enero-Septiembre 2015 e indicadores clave
3. Perspectivas
4. Conclusiones



An aerial photograph of a wind farm at sunrise. The sun is low on the horizon, creating a bright lens flare and casting long, soft shadows of the wind turbines across a layer of low-lying clouds or fog. In the foreground, the curved surface of a solar panel is visible, reflecting the sunlight. The overall scene is serene and emphasizes clean energy.

# Claves del periodo

---

# En línea con los objetivos anuales y con los compromisos recogidos en el PN 2015-17



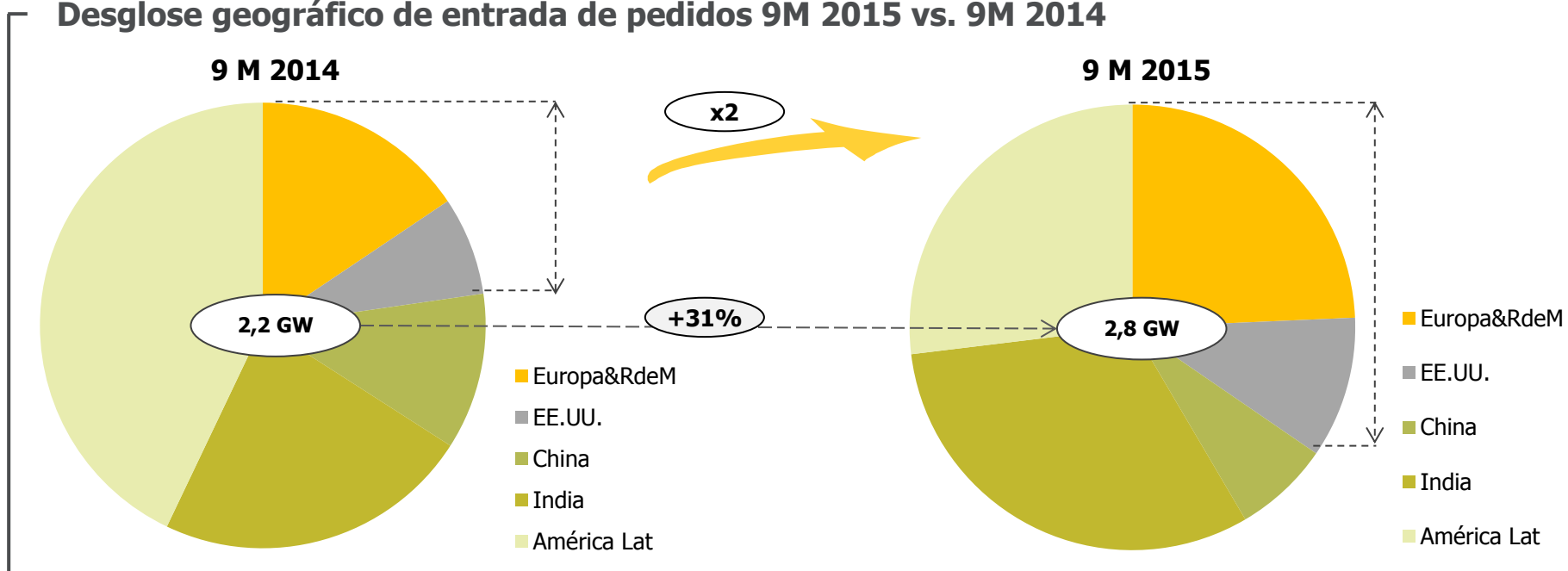
- ▶ **Fortaleza comercial**, alineada con los volúmenes previstos en el PN 2015-17
  - **3.990 MW** en pedidos firmados en 12 meses
  - **3.034 MW** en el libro de pedidos @ Sept 15, +42% vs. Sept. 14
  - **1.007 MW** firmados en 3T 15, +16% a/a vs. 3T 14
  
- ▶ **Crecimiento rentable**, en línea con guías 2015
  - **+30%** a/a en ventas: 2.533 MM € en 9M 15
  - **+67%** a/a en EBIT<sup>2</sup>: 206 MM € en 9M 15, con un margen del 8,1%
  - **+90%** a/a en BN<sup>2</sup>: 122 MM € en 9M 15
  
- ▶ **Solidez de balance**, mejorando a/a y respetando los compromisos de largo plazo
  - 0,1x DFN /EBITDA 9M 2015 vs. 1,0x 9M 2014

1. Órdenes firmes y confirmación de acuerdos marco para entrega en el año corriente y años futuros. Incluidos pedidos por un volumen de 726 MW firmados a septiembre 2015 y anunciados en octubre y noviembre (78 MW en EE.UU., 340 MW en India, 112 MW en Chile y 196 MW en Brasil)
2. EBIT y BN excluyendo el impacto de la creación y consolidación de Adwen que supondría un aumento de 29 MM € a nivel de EBIT y 4 MM € a nivel de BN

# Diversificación de pedidos y penetración de nuevo producto

Pedidos procedentes de 25 países en los últimos 12 meses. Liderazgo en emergentes y crecimiento en desarrollados, cuyo volumen se multiplica por dos vs. 9M 14, contribuyendo un 35% al total vs. 23% en 9M 14

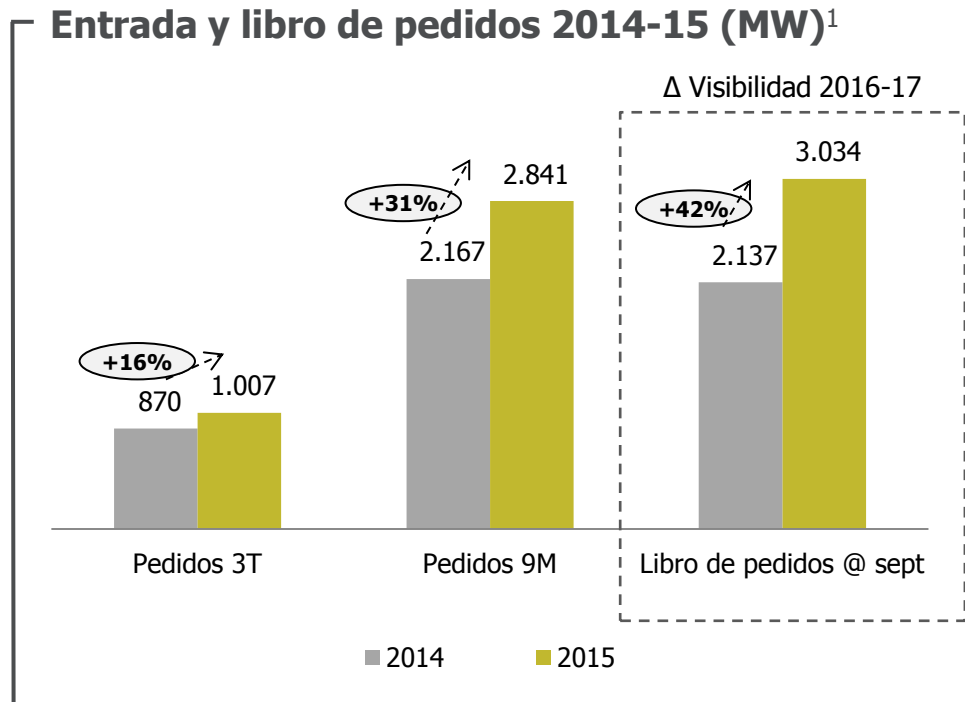
## Desglose geográfico de entrada de pedidos 9M 2015 vs. 9M 2014



G114-2.0 MW y G114-2.5 MW contribuyen un 47% de la entrada de pedidos en 9M 2015 (vs. 21% en 9M 2014)

# Visibilidad de volúmenes en el corto...

Libro de pedidos a septiembre alcanza los 3 GW, + 42% a/a



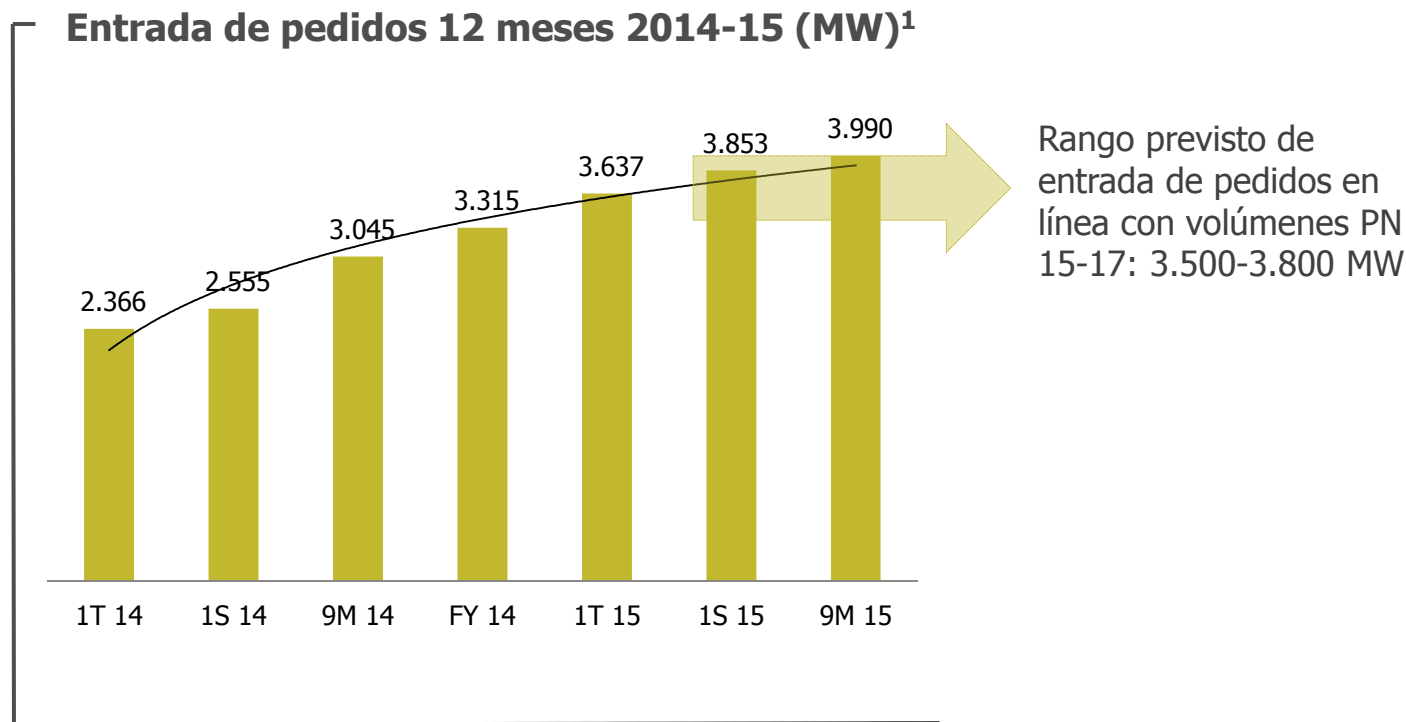
Actividad comercial alineada con rango volumen PN 15-17:

- ▶ 100% cobertura<sup>2</sup> actividad 2015
- ▶ Ratio de entrada de pedidos s/ventas (Mwe) periodo: 1,23x en 9M 15 vs. 1,18x en 9M 14

1. Órdenes firmes y confirmación de acuerdos marco para entrega en el año corriente y años futuros. Incluidos pedidos por un volumen de 726 MW firmados a septiembre 2015 y anunciados en octubre y noviembre (78 MW en EE.UU., 340 MW en India, 112 MW en Chile y 196 MW en Brasil)
2. Cobertura basada en total de pedidos recibidos a 30 de septiembre de 2015 para actividad 2015 sobre guías s de volumen para 2015 ajustada al alza (3.100 MWe)

# Y en el largo plazo

## Evolución de la actividad comercial alineada con el rango de volumen previsto en el horizonte del PN 15-17

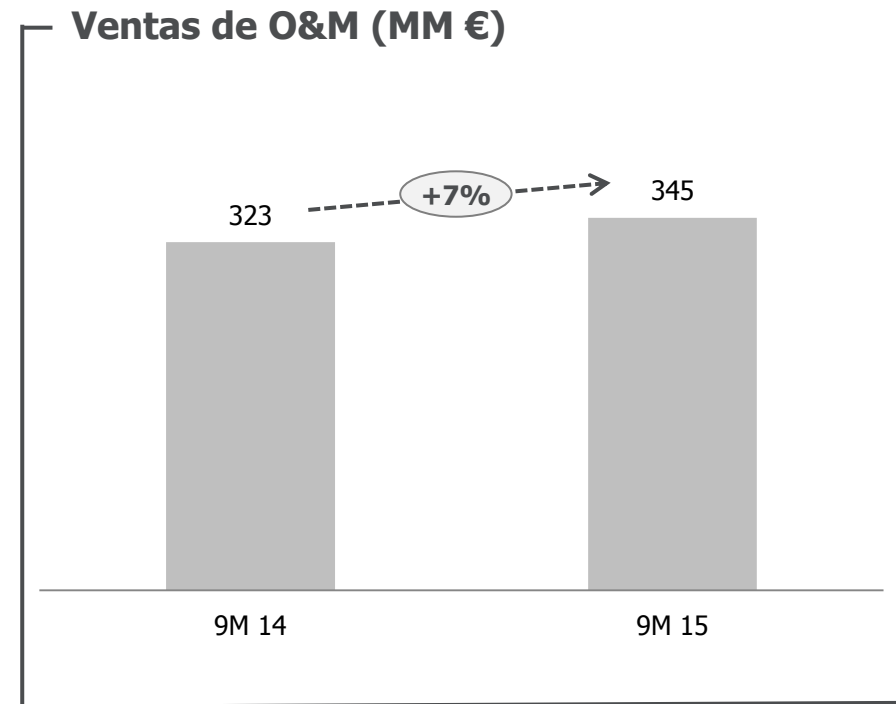
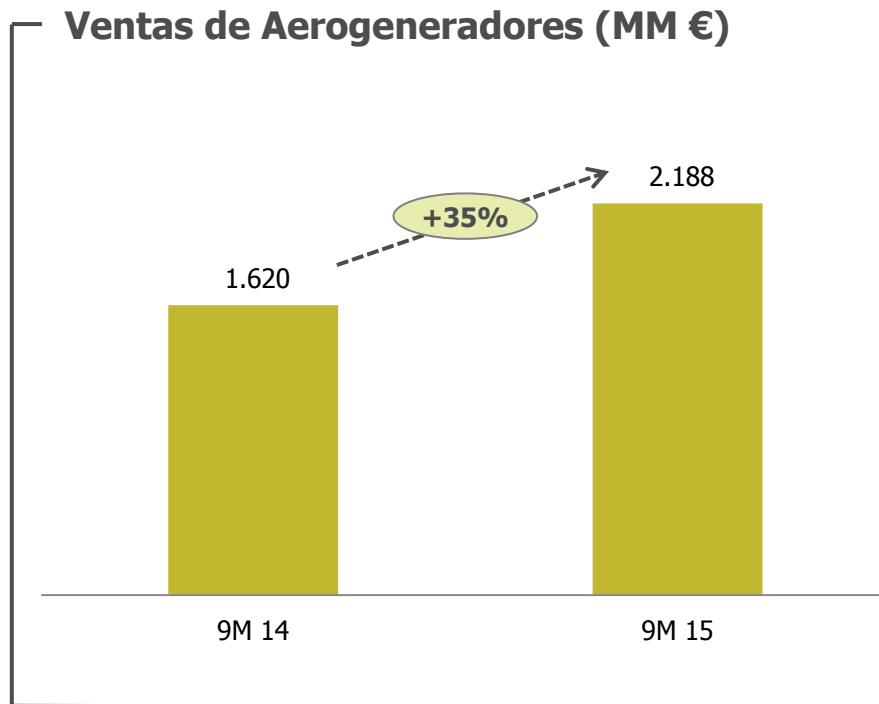


## Entrada de pedidos en los últimos 12 meses de 4GW

1. Órdenes firmes y confirmación de acuerdos marco para entrega en el año corriente y años futuros. Incluidos pedidos por un volumen de 726 MW firmados a septiembre 2015 y anunciados en octubre y noviembre (78 MW en EE.UU., 340 MW en India, 112 MW en Chile y 196 MW en Brasil)

# Consolidación del crecimiento de ventas: +30% a/a, 23% a moneda constante<sup>1</sup>

Apuestas en el fuerte crecimiento de las ventas de Aerogeneradores, cuya actividad en MWe crece un 26% a/a

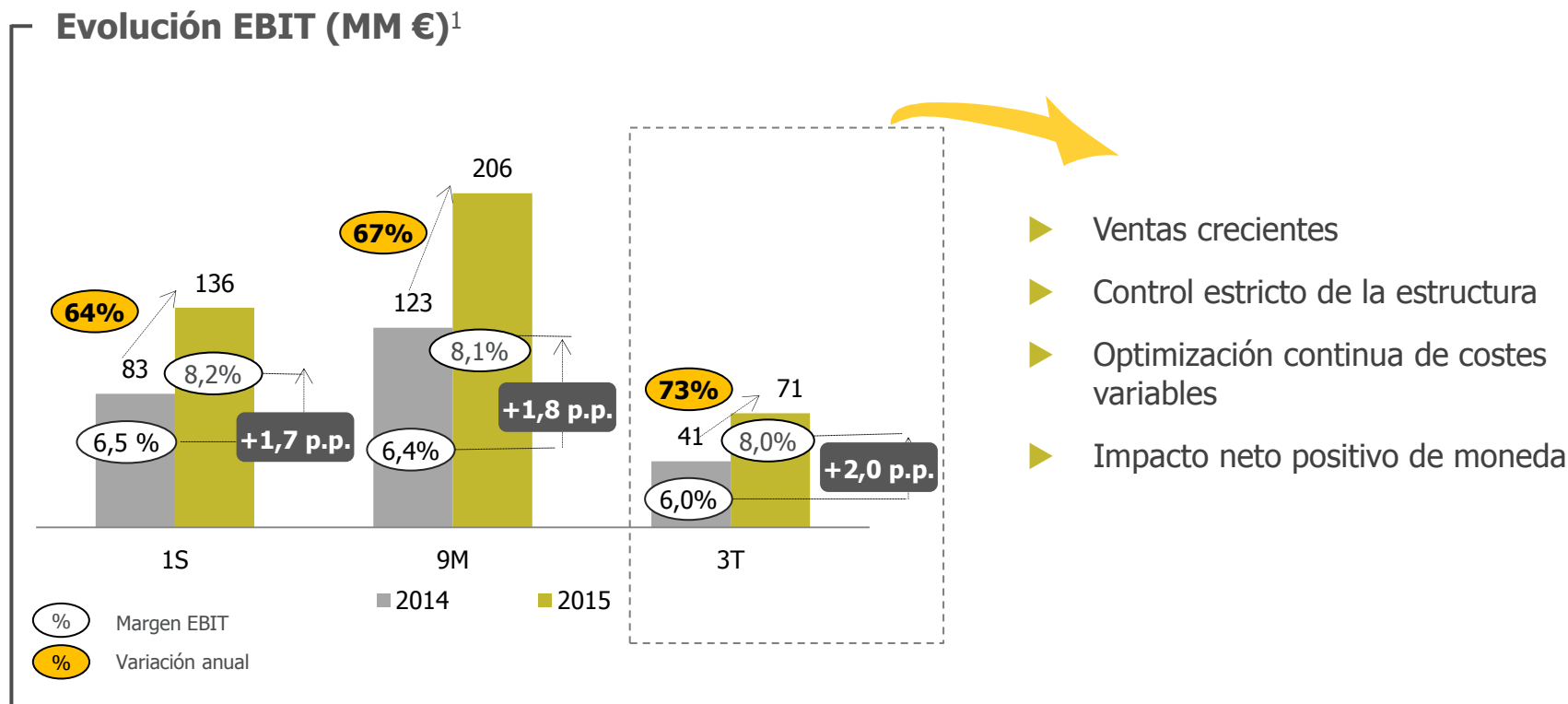


1. A tipo de cambio promedio de 9M 14



# Y de la rentabilidad<sup>1</sup>, EBIT +67% vs. 9M 14 con un aumento del margen de 1,8 p.p. a/a

Margen EBIT 9M 15 +1,8p.p a/a: 8,1% vs. 6,4% en 9M 14 y margen EBIT 3T +2p.p. a/a: 8 % vs. 6% 3T 14

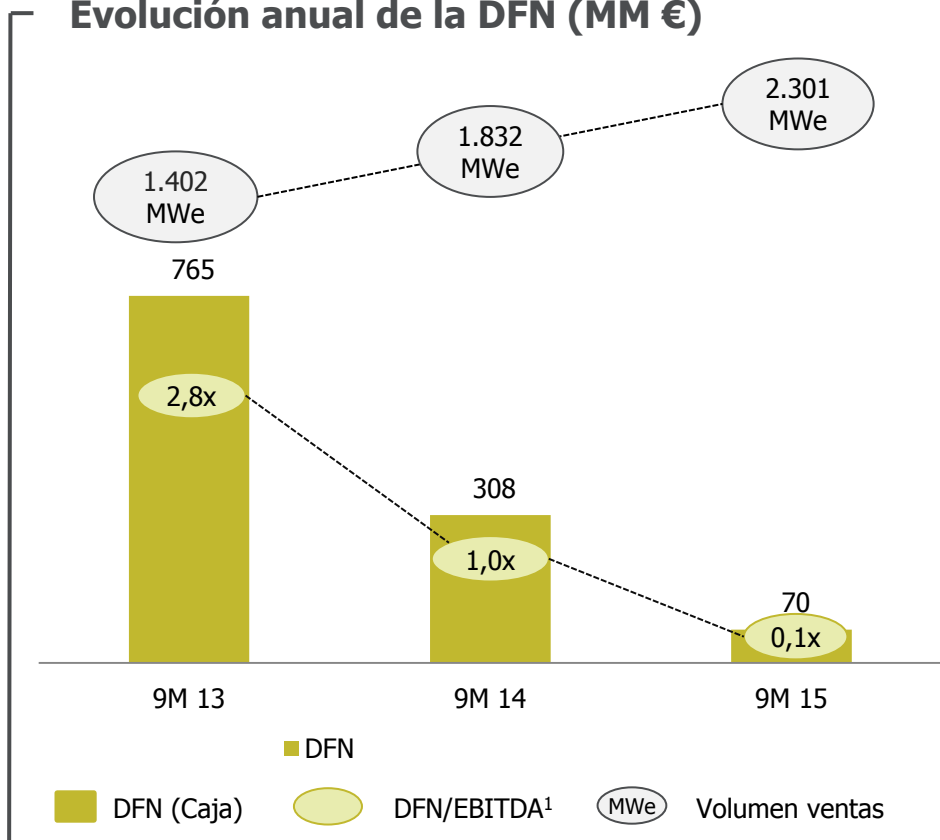


1. EBIT excluyendo impactos creación y consolidación de Adwen: 29 MM € a nivel de EBIT (en 1T 2015)

# Manteniendo la solidez del balance como prioridad

## Control del endeudamiento en un entorno de actividad creciente

### Evolución anual de la DFN (MM €)



1. EBITDA últimos 12 meses

### Control de la DFN en un entorno de actividad creciente

- ▶ Actividad (MWe): +26% a/a
- ▶ Ratio DFN/EBITDA¹ (0,1x 9M 15 vs. 1,0x 9M 14): -0,9x a/a

### Apoyado en

- ▶ Rentabilidad creciente
- ▶ Control del circulante
- ▶ Planificación de la inversión

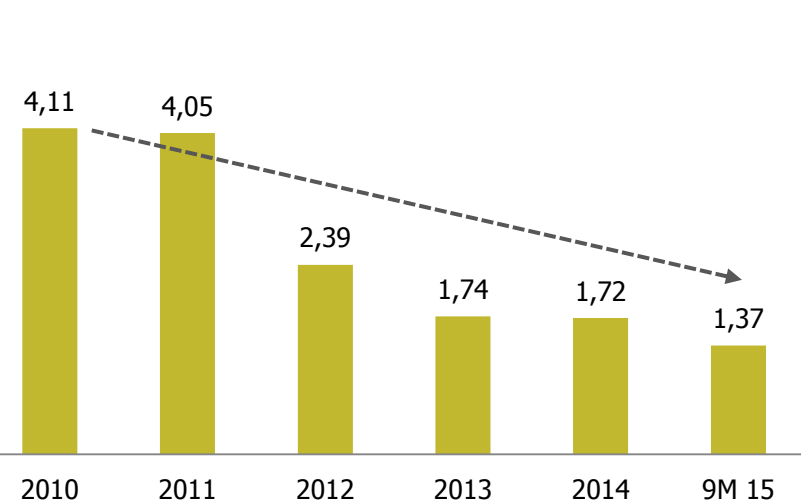
**Aumento desde diciembre 2014 ligado a estacionalidad** propia del negocio

- ▶ Pago de dividiendo en 3T 15

# Y liderando en seguridad y salud

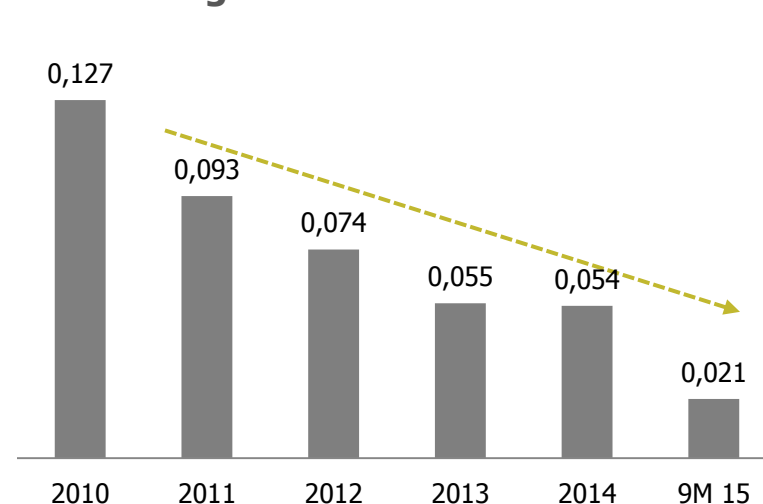
## Evolución de índices de seguridad en frecuencia y gravedad, alineada con objetivos

### Índice de frecuencia<sup>1</sup>



<sup>1</sup> Índice de frecuencia:  $N^{\circ}$  de accidentes baja  $\cdot 10^6 / N^{\circ}$  de horas trabajadas

### Índice de gravedad<sup>2</sup>



<sup>2</sup> Índice de gravedad :  $N^{\circ}$  de jornadas perdidas  $\cdot 10^3 / N^{\circ}$  de horas trabajadas



# Resultados Enero-Septiembre 2015 e indicadores clave

---

# Grupo consolidado – Magnitudes financieras

<b>PyG Recurrente</b> <small>Pre-Adwen<sup>1</sup></small> (MM EUR)	<b>9M 2014</b>	<b>9M 2015</b>	<b>Var. %</b>	<b>3T 2015</b>	<b>Var.%</b>
Ventas Grupo	1.942	<b>2.533</b>	+30,4%	882	29,7%
MWe	1.832	<b>2.301</b>	+25,6%	819	27,0%
Ventas de O&M	323	<b>345</b>	+7,0%	121	9,5%
EBIT recurrente	123	<b>206</b>	+67,2%	71	73,0%
Margen EBIT recurrente	6,4%	<b>8,1%</b>	+1,8 p.p.	8,0%	+2,0 p.p.
Margen EBIT de O&M	11,4%	<b>11,7%</b>	+0,4 p.p.	9,7%	0,0 p.p.
Beneficio Neto recurrente (BN)	64	<b>122</b>	90,2%	36	64,1%
BN recurrente por acción (€)	0,25	<b>0,44</b>	74,2%	0,13	52,7%

(1) La participación del 50% en Adwen se consolida por el método de la participación (puesta en equivalencia)

## **PyG Reportado (MM EUR)**

EBIT <sup>2</sup>	123	<b>235</b>	90,9%	71	73,0%
Beneficio Neto <sup>2</sup>	64	<b>126</b>	96,4%	29	31,4%

(2) EBIT y BN reportado incluyen el impacto del lanzamiento y consolidación de Adwen (JV offshore): 29 MM € en ganancias de capital a nivel de EBIT y 4 MM € a nivel de beneficio neto en 9M 2015. En el 3T el beneficio neto recoge un impacto negativo de 7 MM €

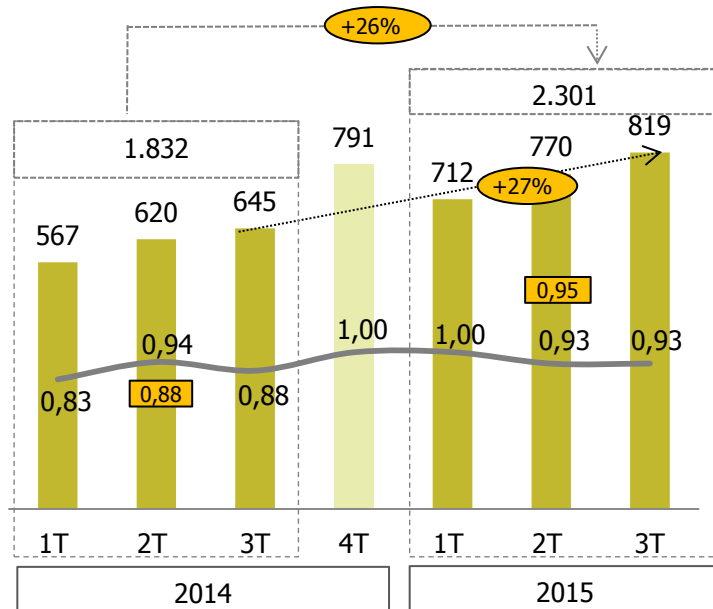
## **Balance (MM EUR)**

Capital circulante (CC)	440	<b>365</b>	-17,1%	365	-17,1%
CC s/Ventas últimos 12 meses	16,8%	<b>10,6%</b>	-6,2 p.p.	10,6%	-6,2 p.p.
Deuda financiera neta (DFN)	308	<b>70</b>	-77,3%	70	-77,3%
DFN / EBITDA últimos 12 meses	1,0x	<b>0,1x</b>	-0,9x	0,1x	-0,9x

# Actividad. Aerogeneradores

**Consolidación del crecimiento de la actividad, 8 trimestres de crecimiento de doble dígito, resultado del posicionamiento competitivo**

## MWe vendidos



■ MWe  
— ASP trimestral: ventas de aerogeneradores, excluyendo O&M, entre MWe vendido por trimestre  
■ ASP 9M: ventas de aerogeneradores, excluyendo O&M, entre MWe vendido por semestre

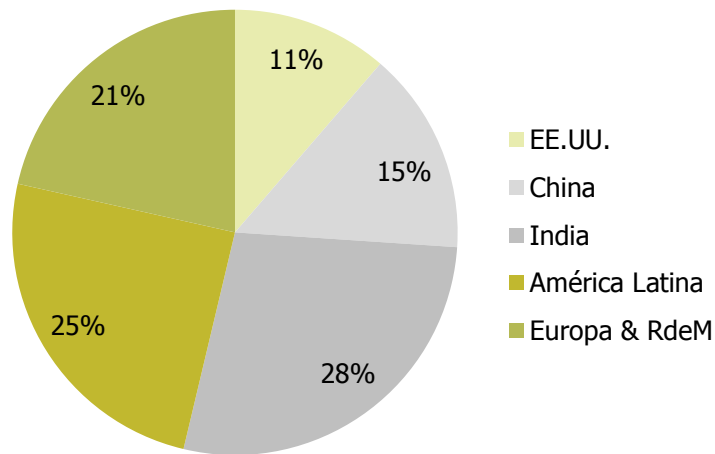
- ▶ **Actividad alineada con el volumen comprometido para 2015 (c.3.100 Mwe) y cubierto por el libro de pedidos**
  - **MWe +26% a/a en 9M y +27% a/a en 3T**
- ▶ **Evolución del ASP 9M (+7,5%) alineada con expectativas ASP 2015 y con el nivel de ventas previsto**
  - (+) Efecto moneda (+7% a/a en 9M 15)
  - (+) Introducción de nuevos productos (G114 2MW y mayor altura de torres)
  - (-) Mix geográfico ( $\Delta$  contribución de China e India en 9M 15)
- ▶ Esta evolución del ASP no es indicativa del nivel y tendencia de la rentabilidad

# Actividad. Aerogeneradores

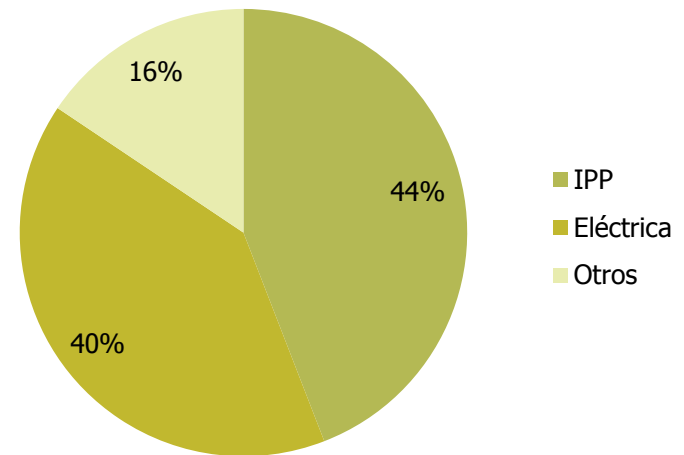
## Diversificación geográfica y de clientes continúan caracterizando la actividad

- ▶ Presencia comercial en 18 países
- ▶ 33.480 MW instalados en 50 países
- ▶ Relación con más de 200 clientes (eléctricas, IPPs, inversores financieros y clientes de autoconsumo)

### Mix geográfico (MWe vendidos)



### Desglose de MWe vendidos por tipología de cliente



**Recuperación de la demanda por parte de eléctricas y otros clientes no IPPs alineada con las tendencias previstas en el PN 15-17**

# Rentabilidad. Aerogeneradores

Contención de costes fijos y programa de mejora continua y liderazgo de calidad apoyan la mejora de la rentabilidad de AEGs sobre los pilares 9/15, compensando la presión en costes del crecimiento y lanzamiento de nuevos productos

Gamesa  
Quality Leader



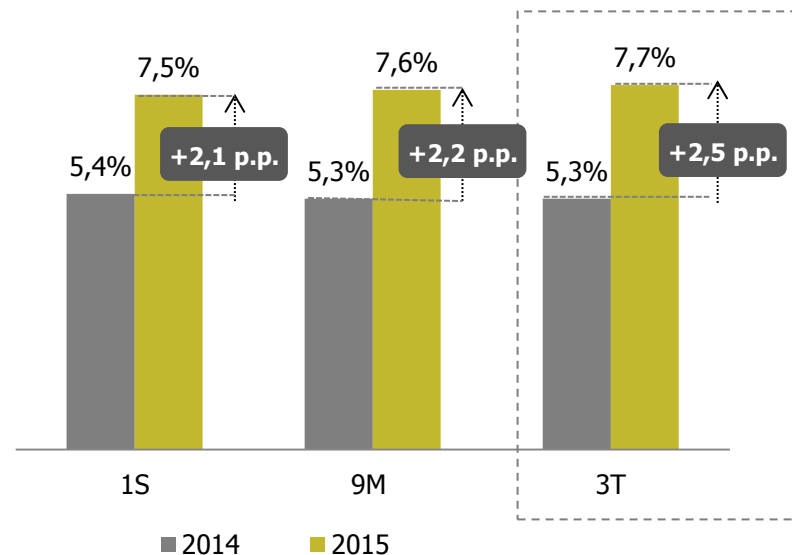
mci  
Programas de  
Mejora Continua

Mejoras de diseño

Mejoras de competitividad  
(Procesos)

Colaboración con  
proveedores

Evolución margen EBIT WTG (%)

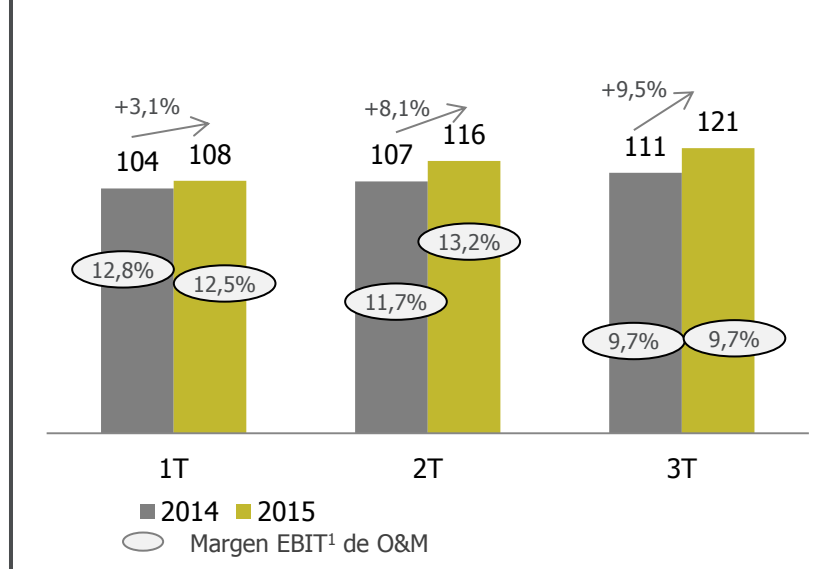




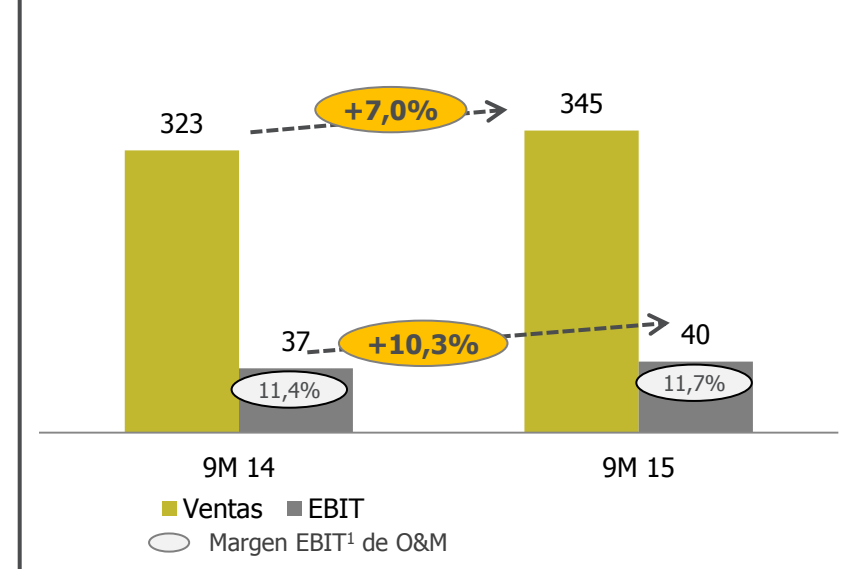
# Actividad y Rentabilidad. Operación y mantenimiento

## Crecimiento de ventas y rentabilidad alineadas con previsión anual

### Evolución trimestral (MM EUR)



### Evolución anual (MM EUR)



- ▶ Tradicional estacionalidad del margen operativo en 3T por mayores tareas de mantenimiento preventivo

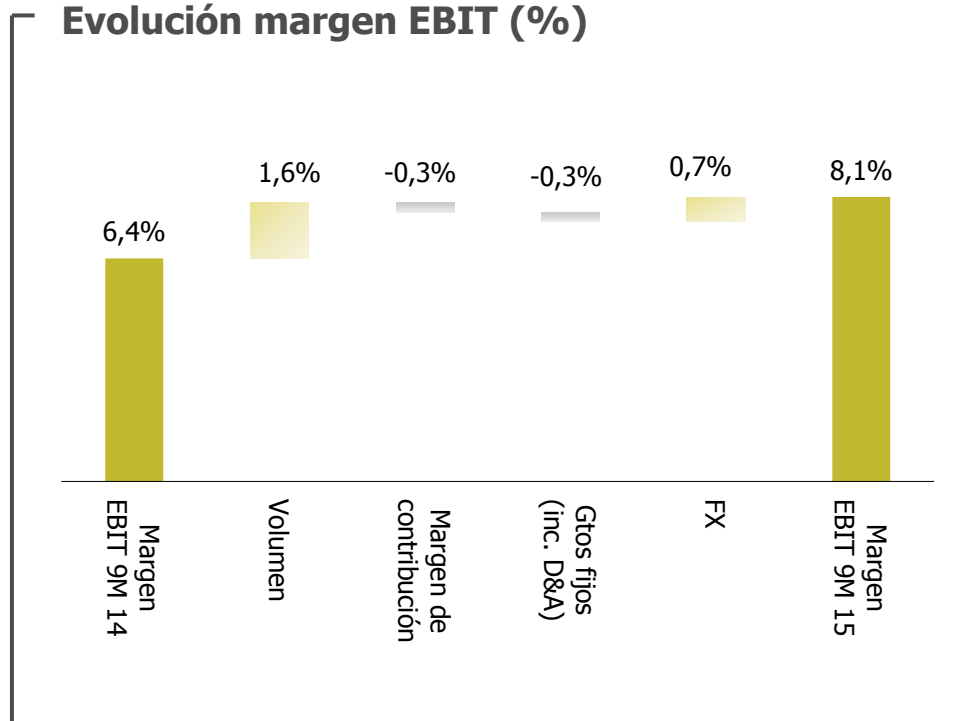
- ▶ Crecimiento anual de ventas (+7%) y EBIT (10,3%) en línea con objetivos anuales y con el PN15-17
- ▶ Libro de pedidos: +26% a/a (>2.000 MM EUR ) y +14% desde Diciembre
  - Promedio duración contratos en cartera: 7 años

1. EBIT incluyendo gastos corporativos y de estructura

# Grupo Consolidado – EBIT

Mayor actividad sobre una estructura racionalizada, mejora continua de costes variables y la evolución favorable del tipo de cambio, principales motores de mejora de margen EBIT en 9M 2015

Evolución margen EBIT (%)



**Palancas de mejora del margen alineadas con expectativas 2015**

**Impacto positivo** procedente de

- ▶ **Aumento de volumen**
- ▶ **Optimización de costes variables**
- ▶ **Tipo de cambio (FX)**

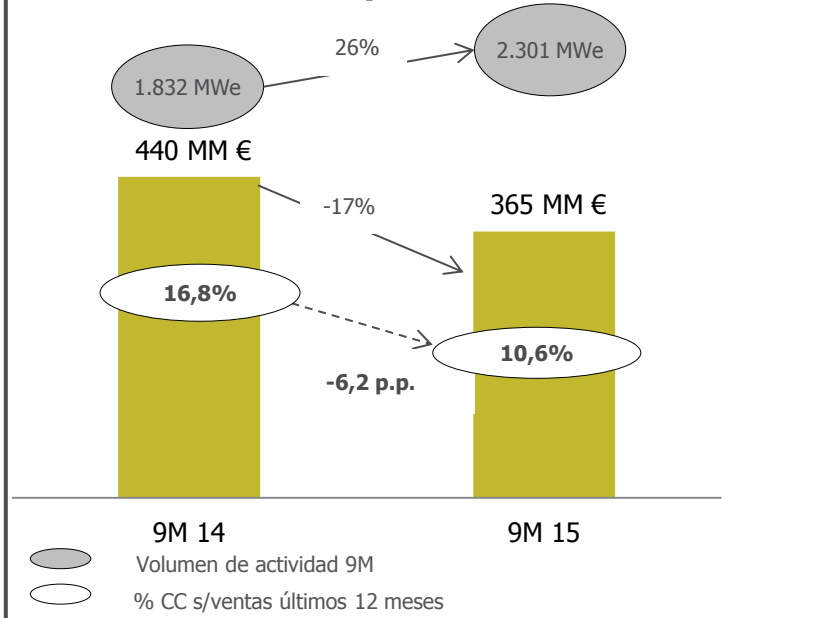
**Compensado parcialmente por**

- ▶ **Mix de ventas** inc. menor contribución de O&M

# Grupo Consolidado – Capital circulante

Consolidando la mejora de circulante en un entorno de fuerte crecimiento

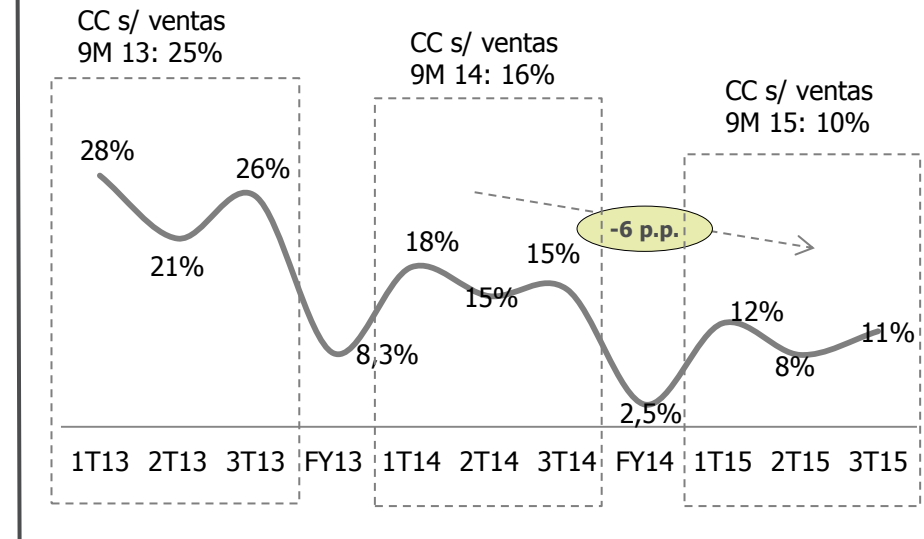
## Reducción del capital circulante



## Reducción del circulante en un entorno de actividad creciente resultado de las políticas de

- ▶ Alineación de fabricación a entregas y cobro
- ▶ Gestión activa de cuentas a cobrar y pagar
- ▶ Control de inversión en parques
- ▶ Monetización de activos en funcionamiento

## Consolidación de la mejora del capital circulante s/ventas<sup>1</sup>



## Evolución alineada con guías 2015

- ▶ Disminución del consumo medio de capital circulante
- ▶ Aumento vs. diciembre por estacionalidad del negocio

1. Ventas de 2.846 MM € 2014 y guía de ventas para 2015 (3.400 MM €)

# Formalización de la JV con Areva y consolidación de Adwen

## Resultado de la creación y consolidación de Adwen en PyG (MM €)

IMPACTO DETALLADO EN PyG		
Plusvalía bruta <sup>1</sup>	29,2	EBIT
Resultado puesta en equivalencia 50% Adwen 9M 15	(17,0)	Resultado Puesta en Equivalencia
Estimación Gasto IS <sup>2</sup>	(8,2)	Gasto IS
<b>Beneficio Neto</b>	<b>4,0</b>	<b>Beneficio Neto</b>

1. Plusvalía bruta no recurrente=Total valor asignado (195 MM €)-Total valor aportación y costes de transacción (165,8 MM €)
2. Impuesto sobre plusvalía bruta (c28%), sin impacto en caja. El resultado de Adwen integrado por el método de la participación (puesta en equivalencia) es ya neto de IS y por tanto no tiene efecto fiscal en Gamesa

Actividad de Adwen centrada en:

- ▶ Mejora operativa (instalación de los proyectos GT1 y BW2 y O&M de proyectos ya instalados)
- ▶ Ejecución y puesta en marcha de Wikinger (350 MW, 70 aerogeneradores AD 135-5MW)
  - Arranca fabricación de palas en Bremerhaven
- ▶ Desarrollo de máquina de 8 MW
  - Certificado interno de diseño
- ▶ Desarrollo comercial en Europa y Asia

# Perspectivas

---



# Perspectivas 2015 intactas

	9M 2015	Guías 2015	
Volumen (MWe)	2.301	c.3.100	✓
Ventas (MM €)	2.533	c.3.400	✓
Margen EBIT	8,1%	≥8%	✓
Circulante s/Ventas	10,6%	<5%	✓
Capex s/Ventas	91 MM €	4%-5%	✓
<b>ROCE</b>	<b>≥WACC+4%</b>		<b>Creando valor</b>
Propuesta de dividendo: Pay Out Ratio	≥25%		<b>Restaurando el pago de dividendo</b>

**Crecimiento rentable:**  
+30% en ventas y +67% en EBIT 9M 15  
vs. 9M 14

**Control del consumo de capital y de la inversión**

- ▶ **Crecimiento de ventas: 26% en actividad y 30% en ventas en 9M 15**, apoyado en cobertura alcanzada y evolución €/Mwe, **alineado con guías anuales**
  - Cobertura<sup>1</sup> a Septiembre 15: 100%
  - Impacto positivo de tipo de cambio en venta €/MWe (+7,0% en 9M 15) compensado por el aumento de la contribución de China e India
- ▶ **Crecimiento en margen EBIT: 8,1% en 9M 15 y 8,0% en 3T 15** alineado con previsiones anuales (≥8%)
  - Sensibilidad del margen EBIT al tipo de cambio en 9M 15 (+0,7% vs. 9M 14) alineada con previsión 2015: +/-0,5% (menor impacto previsto en 4T 2015)
  - Disminución del impacto de FX por mayor localización y políticas de cobertura dinámicas
- ▶ **Posición de deuda/caja en balance: 0,1x EBITDA en 9M 15** alineado con estructura a largo plazo
  - Previsible aumento de la inversión en 4T 15, hasta alcanzar un ratio s/ventas entre 4% y 5%, para acometer el crecimiento previsto
  - Pago de dividendo realizado en 3T 2015

1. Cobertura basada en total de pedidos recibidos a 30 de Septiembre de 2015 para actividad 2015 sobre guías de volumen para 2015 (c. 3.100 MWe)

# Tendencias de crecimiento rentable y solidez de balance acordes al PN 2015-17

**La solidez de balance y crecimiento rentable a 9M 2015 apoyan la creación de valor recogida en el plan de negocio 15-17**

	2014A	2015E	2017E	
Volumen (MWe)	2.623	c.3.100	3.500-3.800	<b>Crecimiento rentable</b> apoyado en una cartera de pedidos de 3 GW a septiembre con 4 GW en entrada de pedidos en 12 meses y en el crecimiento del margen EBIT >8%
Margen EBIT <sup>1</sup>	6,4%	≥8%	>8%	
EBIT (€mm)	181		x2 <sup>1</sup>	
WkC/ventas	2,5%	<5%	<5%	<b>Control del circulante y de la inversión</b>
Capex/ventas	3,8%	4%-5% <sup>2</sup>	<3,5% <sup>3</sup>	
<b>ROCE</b>	<b>WACC+2%</b>	<b>WACC+4%</b>	<b>Creciente en el periodo</b>	<b>Aceleración de la creación de valor</b>

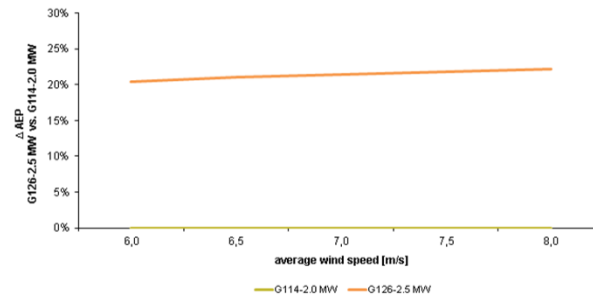
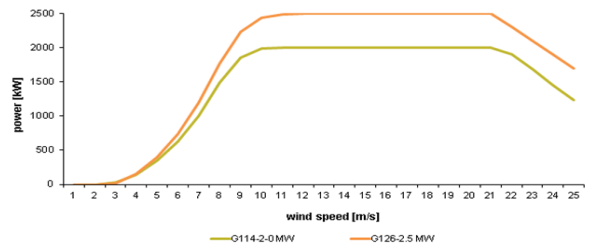
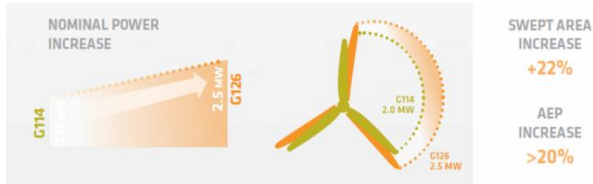
1. A tipo de cambio promedio enero-mayo 2015, alineado con las guías de TC previstas para el ejercicio

2. Incluye capex orgánico de mantenimiento (3,5% s/ventas) y capex de crecimiento

3. Guías incluyen capex orgánico de mantenimiento

# Acceso al 100% del mercado onshore con el lanzamiento de nuevas plataformas

- Cartera de producto (2 MW, 2.5 MW, 3.3 MW y 5 MW), en serie en el horizonte del plan
- Mejora el acceso al norte de Europa y permite entrar en mercados nuevos como Canadá, Australia o Sudáfrica



Tras la G114-2.5 MW CII y G106-2.5 MW CI,  
**lanzamiento de la G126-2.5 MW CIII:**  
**Máxima producción para emplazamientos de vientos bajos,** clave para competir en las futuras subastas competitivas de Europa

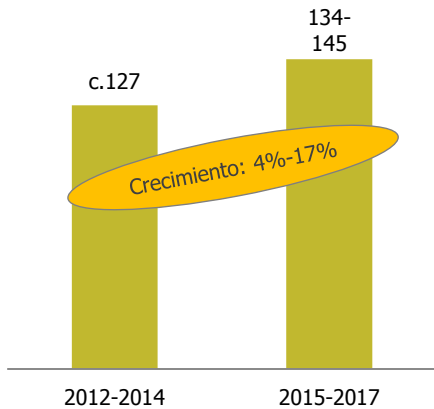
- Tecnología demostrada
- 20%-25% más de producción energética
- Excelente factor de capacidad y coste de energía reducido
- Optimizado para vientos bajos

**Nuevos lanzamientos en EWEA 2015**



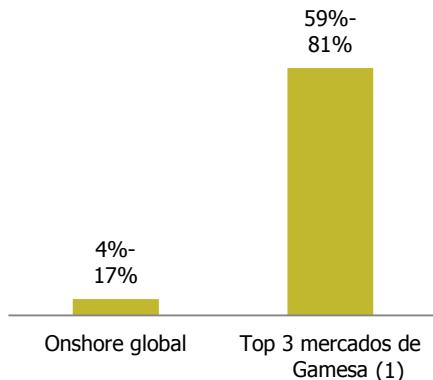
# Sólidas perspectivas de instalaciones 15-17 intactas, con el crecimiento ligado a países emergentes

## Instalaciones acumuladas onshore en 3 años (GW)



Fuente: BTM. Perspectivas de mercado 2015 y MAKE Actualización perspectivas de mercado 1T 2015

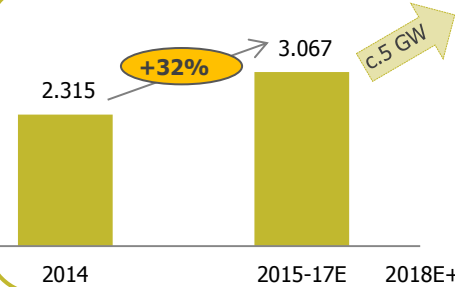
## Crecimiento instalaciones acumuladas onshore (2015-2017 vs. 2012-2014)



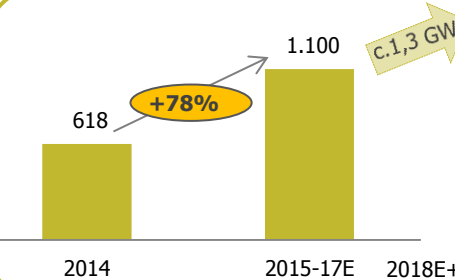
(1) Mercados principales de Gamesa: India, México y Brasil  
Fuente: MAKE Actualización perspectivas de mercado 1T 2015

## Promedio anual instalaciones (MW)

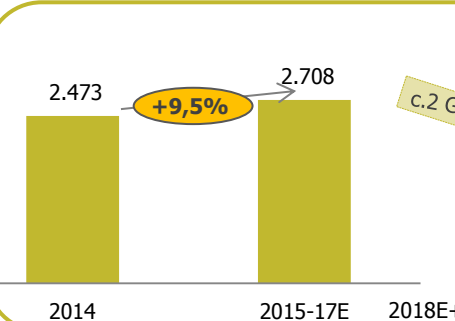
India:#1



México:#1



Brasil:#2



- ▶ **Primera subasta 1T 2016** para proyectos con puesta en marcha 2018.
- ▶ **Remuneración eólica:** producción energética + certificados verdes + pago por capacidad
- ▶ **Crecimiento adicional 2018+ (1,3GW por año)**

## Evolución de las subastas en 2015:

- ▶ 04/15: 90MW eólicos (@177 BRL MWh)
- ▶ 08/15: 539MW eólicos (@181BRL MWh)
- ▶ 11/15: Δ precio techo a 213 BRL MWh (+15,8% vs. última subasta). Incertidumbre en volúmenes 2018 a asignar

Fuente: MAKE Actualización perspectivas de mercado 1T 2015

# Países en los que Gamesa continua liderando con estrategias diferenciadas

Y un estricto control del riesgo mediante políticas de contenido local y equipos gestores locales, adaptación del producto y protección de moneda

India:# 1

## Entorno:

- ▶ **Fortaleza macroeconómica**, inflación contenida, reducción de tipos de interés, moneda estable
- ▶ **Ambiciosos objetivos renovables** (60 GW 2022) y **entorno regulatorio estable**. Déficit energético y alta dependencia del carbón

## Estrategia:

- ▶ **Inversión modular** adecuada al crecimiento del mercado **para consolidar el liderazgo** en el mercado
- ▶ **Explorar oportunidades en otras fuentes renovables** con sinergias y rentabilidad

México:# 1

## Entorno:

- ▶ **Estabilidad macroeconómica**, inflación contenida y estabilización de la moneda
- ▶ **Claridad regulatoria, competitividad eólica y compromiso renovable** (35% producción renovable en 2023)

## Estrategia:

- ▶ **Mantener liderazgo**
- ▶ Apalancar ventas en **actividad de desarrollo**
- ▶ **Aprovechar la relación** con las grandes **eléctricas internacionales**

Brasil:# 2

## Entorno:

- ▶ **Debilidad macroeconómica actual**, con impacto en condiciones de financiación y moneda, **puede limitar crecimiento 2018+**
- ▶ **Competitividad eólica y necesidad de diversificar mix de generación**

## Estrategia:

- ▶ **Diversificar** la base de clientes
- ▶ Seleccionar proyectos con **criterios de solvencia y rentabilidad**
- ▶ Mantener la **capacidad de suministro estable**

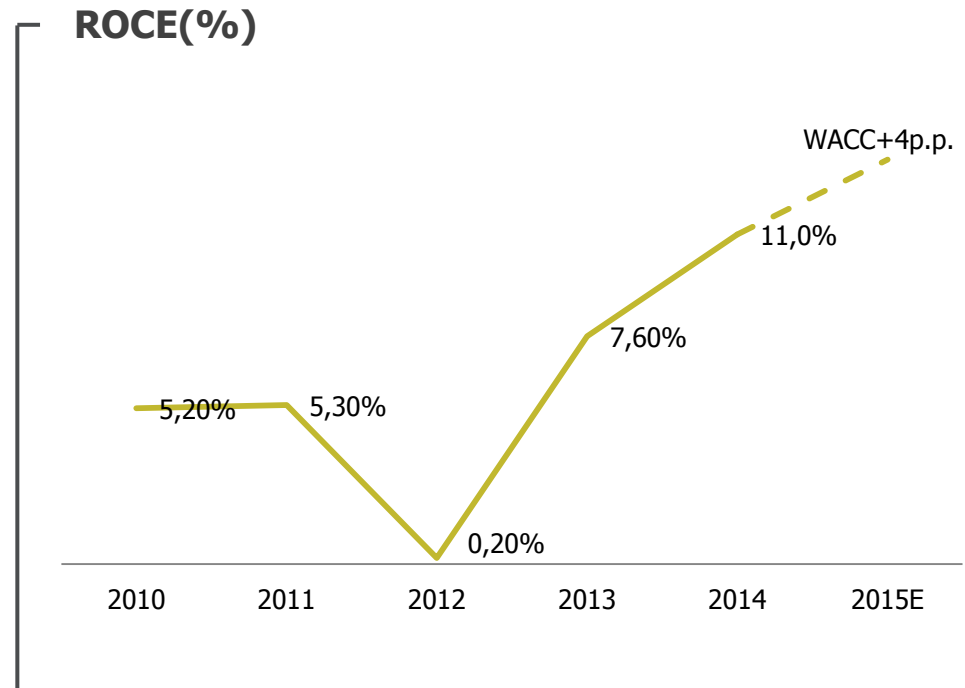
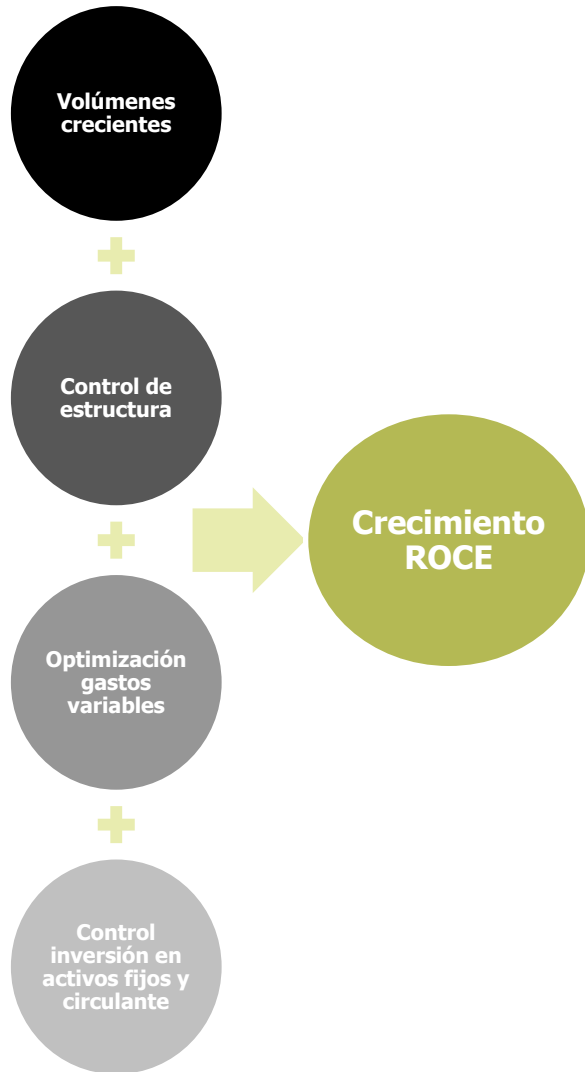
A low-angle, upward-looking photograph of a white wind turbine. The tower and nacelle are visible, with three long, slender blades extending outwards. The background is a clear, bright blue sky. The word "Conclusiones" is written in white, bold, sans-serif font on the right side of the image, with a thin yellow horizontal line underneath it.

# Conclusiones

# Resultados alineados con compromisos 2015; tendencia de crecimiento rentable acorde al PN 15-17

- ▶ **Resultados de crecimiento, rentabilidad y balance de los primeros 9 meses alineados** con las guías para 2015
- ▶ **Mayor visibilidad sobre los volúmenes comprometidos en el PN 15-17 gracias a la fortaleza de la actividad comercial**
  - 3.990 MW en pedidos firmados durante los últimos 12 meses, procedentes de 25 países
  - 100% cobertura de ventas 2015
  - +42% a/a libro de pedidos @ septiembre
- ▶ **Mejora de 1,8 p.p. a/a en el margen EBIT 9M 15 (+2 p.p. en 3T) resultado de los programas de mejora continua y liderazgo de calidad** que permiten compensar las tensiones del crecimiento en mercados emergentes
- ▶ **Deuda neta a septiembre 2015 de 70 MM €, 0,1x EBITDA últimos 12 meses,** resultado del estricto control de balance
- ▶ **Acceso al 100% del mercado onshore a través del lanzamiento de nuevas plataformas**
- ▶ **Fortalecimiento de los compromisos renovables avalan crecimiento futuro del sector**

# Acelerando la creación de valor



# Alineados con los principales códigos de ética empresarial a nivel internacional

Comprometidos con el respeto a los derechos humanos y el medio ambiente



Red Pacto Mundial España  
WE SUPPORT



Caring for Climate



Incluidos en los principales índices de sostenibilidad y responsabilidad corporativa



# Aviso legal

“El presente documento ha sido elaborado por Gamesa Corporación Tecnológica, S.A., quien lo difunde exclusivamente a efectos informativos.

Este documento contiene enunciados que son manifestaciones de futuro, e incluye declaraciones con respecto a nuestra intención, creencia o expectativas actuales sobre las tendencias y acontecimientos futuros que podrían afectar a nuestra condición financiera, a los resultados de nuestras operaciones o al valor de nuestra acción. Estas manifestaciones de futuro no son garantías del desempeño e implican riesgos e incertidumbres. En consecuencia, los resultados reales pueden diferir considerablemente de los resultados de las manifestaciones de futuro, como consecuencia de diversos factores, riesgos e incertidumbres, tales como factores económicos, competitivos, regulatorios o comerciales. El valor de las inversiones puede subir o bajar, circunstancia que el inversor debe asumir incluso a riesgo de no recuperar el importe invertido, en parte o en su totalidad. Igualmente, el anuncio de rentabilidades pasadas, no constituye promesa o garantía de rentabilidades futuras.

Los datos, opiniones, estimaciones y proyecciones que se incluyen en el presente documento se refieren a la fecha que figura en el mismo y se basan en previsiones de la propia compañía y en fuentes de terceras personas, por lo que Gamesa Corporación Tecnológica, S.A. , no garantiza que su contenido sea exacto, completo, exhaustivo y actualizado y , consecuentemente, no debe confiarse en el como si lo fuera. Tanto la información como las conclusiones contenidas en el presente documento se encuentran sujetas a cambios sin necesidad de notificación alguna. Gamesa Corporación Tecnológica, S.A. no asume ninguna obligación de actualizar públicamente ni revisar las manifestaciones de futuro, ya sea como resultado de nueva información, acontecimientos futuros o de otros efectos.

Los resultados y evolución señalados podrían diferir sustancialmente de aquellos señalados en este documento. En ningún caso deberá considerarse este documento como una oferta de compra o venta de valores, ni asesoramiento ni recomendación para realizar cualquier otra transacción. Este documento no proporciona ningún tipo de recomendación de inversión , ni asesoramiento legal, fiscal, ni de otra clase, y nada de lo que en él se incluye debe ser tomado como base para realizar inversiones o tomar decisiones.

Todas y cada una de las decisiones que cualquier tercero adopte como consecuencia de la información, reportes e informes que contiene este documento, es de exclusiva y total responsabilidad y riesgo de dicho tercero, y Gamesa Corporación Tecnológica, S.A. no se responsabiliza por los danos que pudieran derivarse de la utilización del presente documento o de su contenido.

Este documento ha sido proporcionado exclusivamente como información y no puede ser reproducido o distribuido a cualquier tercero, ni puede ser publicado total o parcialmente por ninguna razón sin el previo consentimiento por escrito de Gamesa Corporación Tecnológica, S.A.

En el caso de duda prevalece la versión del presente documento en español”

# Preguntas y Respuestas

---

**Muchas Gracias**

**Obrigado**

**Thank you**

**谢谢！**

**धन्यवाद**