



Resultados enero-junio 2011

**Resultados en línea con las previsiones en un difícil
entorno macroeconómico**

28 de julio de 2011, Bilbao

Índice

- 1 Claves del período**
- 2 Resultados enero-junio 2011 e indicadores clave**
- 3 Perspectivas**
- 4 Conclusiones**

Claves del período

Resultados trimestrales y semestrales en línea con las previsiones anunciadas

- o **Las ventas (MWe) aumentaron un 29% a/a hasta alcanzar 1.292 MWe**, con un aumento de un 34% en 2T, hasta 713 MWe, **duplicándose los MW entregados**.
 - **Avance sostenido en la estrategia de internacionalización:** las ventas en Latinoamérica casi se cuadruplicaron, e India registró un aumento de 2,4 veces.
- o **La cobertura del objetivo de volumen de ventas para 2011⁽¹⁾ aumentó 19 puntos porcentuales en 2T hasta alcanzar el 77%⁽¹⁾ en junio de 2011.**
 - **La contratación⁽²⁾ en 2T, 564 MW, aumentó 65% a/a y 93% t/t.**
- o **El margen EBIT en Aerogeneradores llegó a 5,2%⁽³⁾, en línea con las previsiones para 2011 (4%-5%).**
- o **Crecimiento en la actividad de parques, con 212 MW de acuerdos de venta.**
- o **Fortalecimiento de los recursos financieros mediante una nueva línea de crédito sindicada, EUR 1.200 MM, con vencimientos en 2014-2016.**
 - **La deuda neta del grupo asciende a EUR 607 MM a 30 de junio de 2011, 1,7x DFN/EBITDA, dentro de las previsiones de la compañía.**

(1) Cobertura de ventas, calculada como: [Total pedidos para entrega en 2011 recibidos hasta junio de 2011]/[Media del rango de ventas previstas en 2011 (2.800-3.100 MWe)]

(2) Contratación para venta en el ejercicio en curso.

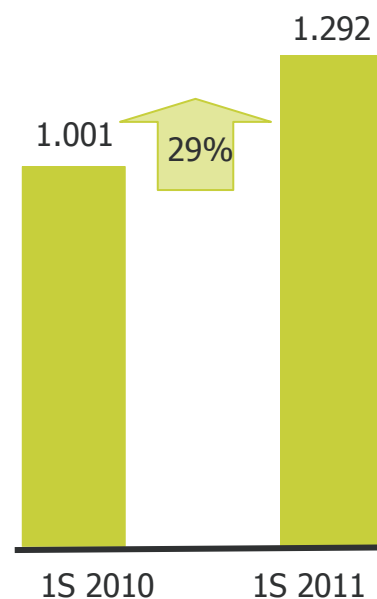
(3) División de Aerogeneradores.

Claves del período

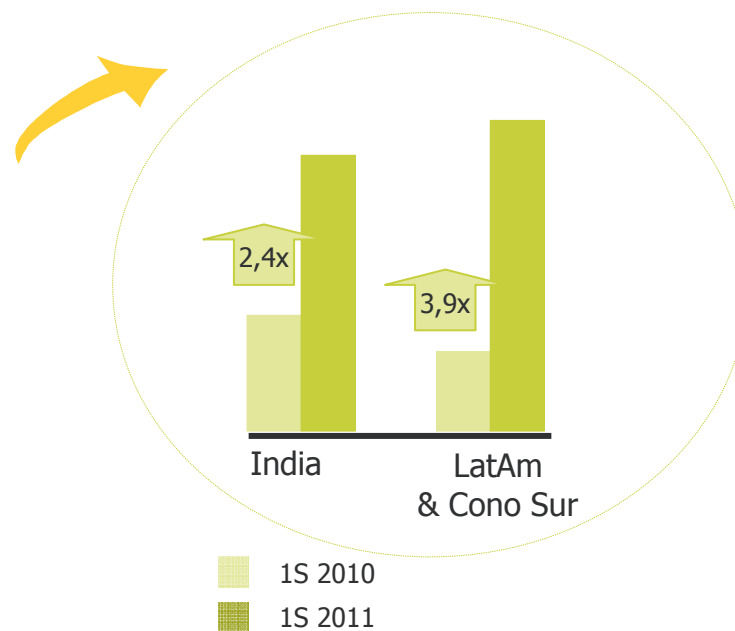
Prosigue la recuperación de volúmenes y ventas

El crecimiento de los volúmenes refleja el éxito de la estrategia de internacionalización.

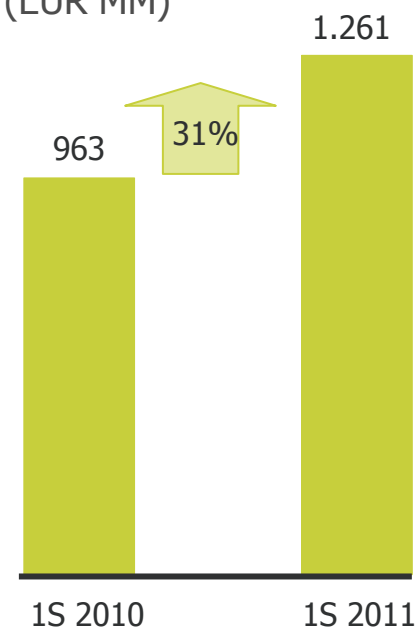
MWe Vendidos



MWe vendidos en India y Latinoamérica



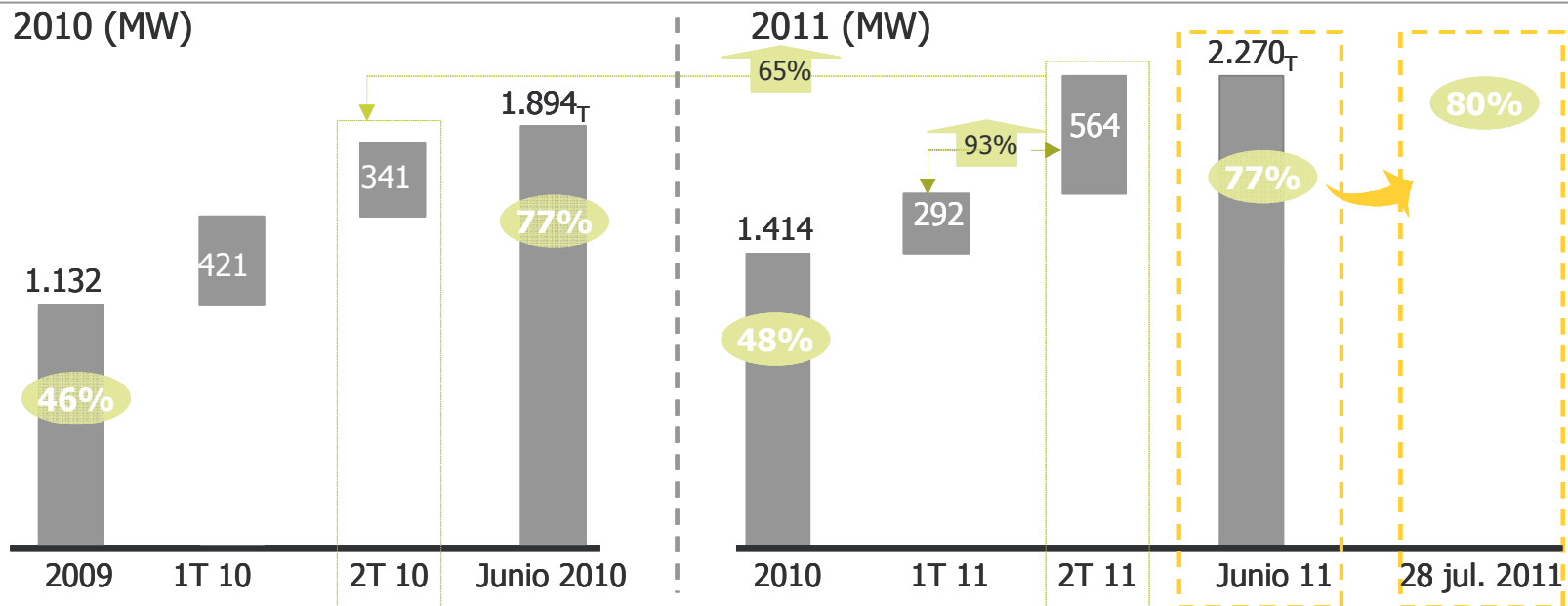
Ventas de aerogeneradores (EUR MM)



Claves del período

La cobertura de ventas aumenta en 19 puntos porcentuales en 2T hasta el 77% en junio 2011

La evolución de la cobertura refleja el peso creciente de mercados más estacionales, China (2S) e India (1T, 3T), y procesos de aprobación más largos en China.



Alargamiento del proceso de aprobación de proyectos en China.

- MW** Contratación para venta en el ejercicio en curso
- %** Contratación para venta en el ejercicio en curso sobre previsión de volúmenes
- T-** Contratación (MW) hasta la fecha para venta en el ejercicio

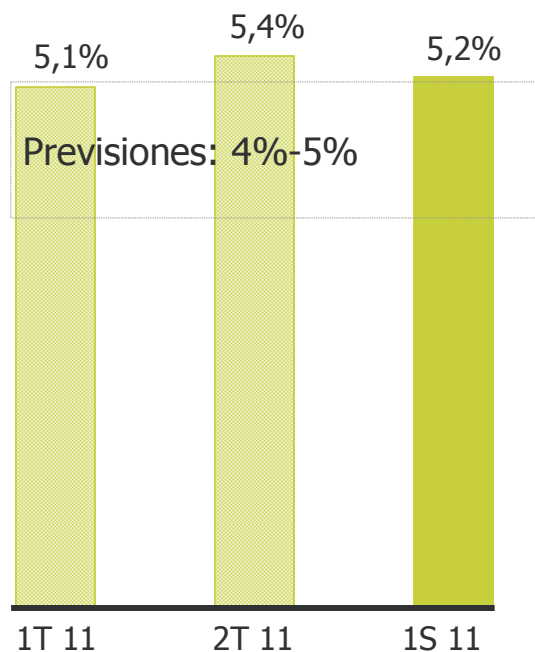


Claves del período

Rentabilidad sólida en mercados altamente competitivos

Se mantiene la rentabilidad en un entorno altamente competitivo.

Margen EBIT



- o **La tendencia de márgenes refleja las condiciones de mercado altamente competitivas**, compensadas en parte por la consolidación de las medidas para optimizar los costes y el impacto del aumento del volumen de ventas.
- o **Margen EBIT⁽¹⁾ de 5,2%**, dentro del rango previsto para 2011 (4-5%).

(1) División de Aerogeneradores

Claves del período

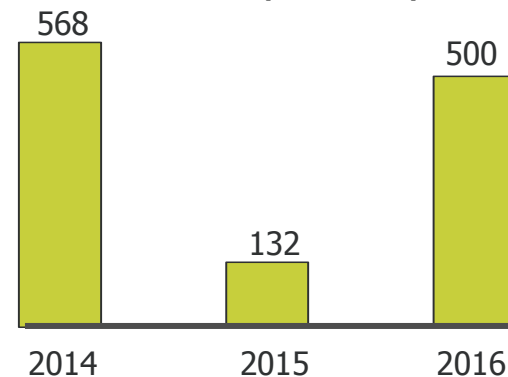
Fortalecimiento de la financiación disponible mediante una nueva línea de crédito sindicada

Plan de Negocio 2011-2013 totalmente financiado.

Líneas de crédito, junio de 2011

EUR MM	Vencimiento
1.200	2014-2016.
200	2018-20.
62	Préstamos a largo plazo con distintos vencimientos >12 meses.
733	Líneas de crédito bilaterales con prórrogas anuales.
c.2.195	

Préstamo sindicado (EUR MM)



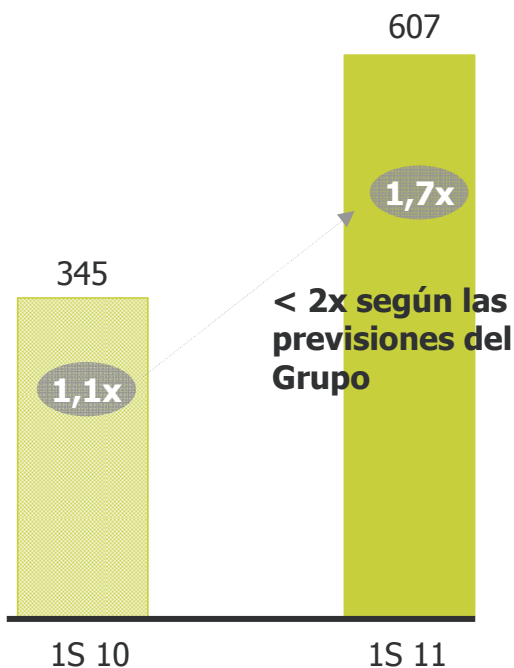
- o **Alargamiento del vencimiento hasta 2014-16.**
- o 58% procedente de bancos internacionales, 42% de bancos nacionales.
- o Mejoran las condiciones de coste.

Claves del período

DFN del grupo en línea con los objetivos

El aumento de la DFN del grupo se debe principalmente a la expansión geográfica de las ventas y a fluctuaciones estacionales.

Deuda Financiera Neta del Grupo (EUR MM)



● DFN / EBITDA

El aumento de la deuda neta se debe a

- o **Mayores inversiones (x2).**
- o **Aumento del circulante** debido a;

1. Fluctuaciones estacionales en Aerogeneradores, con aumento de los volúmenes de venta en 2011.

- **El circulante en la división de Aerogeneradores en 1S 2011 está en línea con 1S 2010 (25% de las ventas).**

2. Entrada en países nuevos: India y Brasil.



Índice

- 1 Claves del período
- 2 Resultados enero-junio 2011 e indicadores clave**
- 3 Perspectivas
- 4 Conclusiones



División de Aerogeneradores

Resultados 1S 2011 e indicadores clave

Aerogeneradores - Estados Financieros

EUR MM	1S 2010	1S 2011	Var. 11/10	2T 11
Ingresos	963	1.261	31%	646
MWe	1.001	1.292	29%	713
EBITDA	138	158	14%	78
EBITDA/Ventas	14,3%	12,5%	-1,8p.p.	12,0%
EBIT	56	66	18%	35
EBIT/Ingresos	5,8%	5,2%	-0,6p.p.	5,4%
Beneficio neto	37	37	1%	19
Beneficio neto/Ventas	3,8%	3,0%	-0,8 p.p.	2,9%
DFN	254	389	+0,4x	1,1x
DFN / EBITDA	0,7x	1,1x		

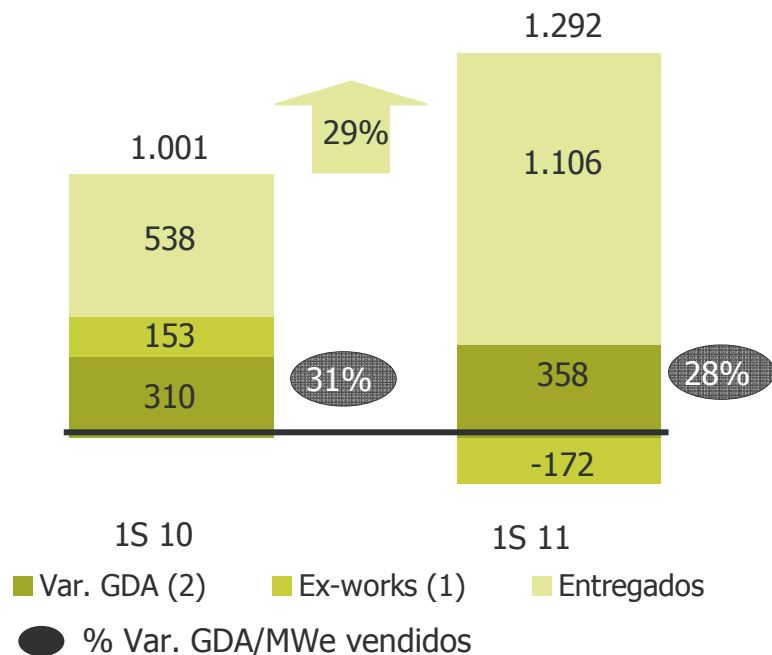
Revisión limitada



Resultados 1S 2011 e indicadores clave Aerogeneradores - Actividad

Aumento del 29% a/a en MWe vendidos, hasta 1.292, con un incremento de más del 100% en los MW entregados en 1S.

Evolución de MWe vendidos



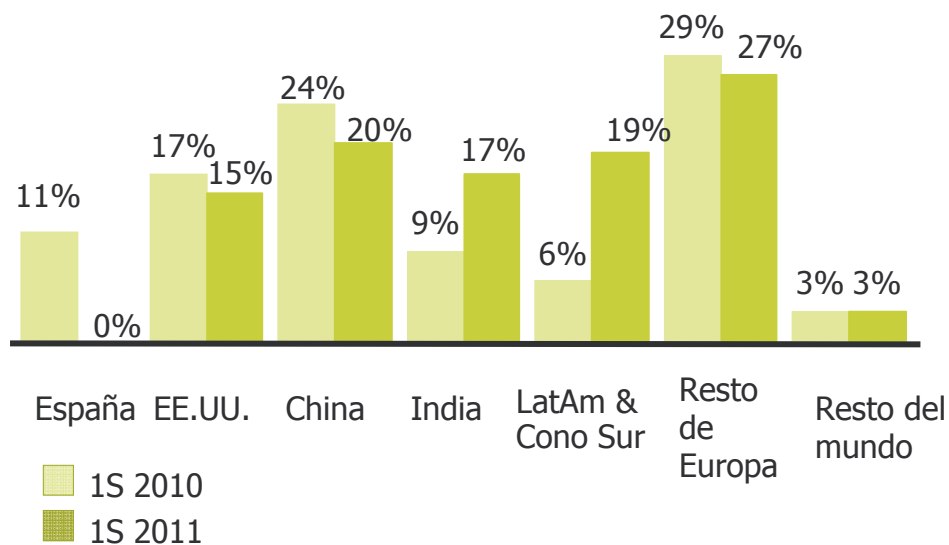
- o **Aumento del 29% en MWe vendidos**, en línea con las previsiones para el volumen de ventas de 2011.
- o **Los MW entregados aumentaron en más del 100% a/a en 1S**, con una fuerte aportación de India y EE.UU..
- o Aumento del **GDA para atender a la estacionalidad del negocio**, principalmente (China e India).

(1) Variación de existencias de productos terminados y facturados pendientes de entrega
(2) Variación de existencias de productos terminados no facturados

Resultados 1S 2011 e indicadores clave Aerogeneradores - Actividad

Avance sostenido en la estrategia de expansión comercial

Mix geográfico (MWe vendidos)



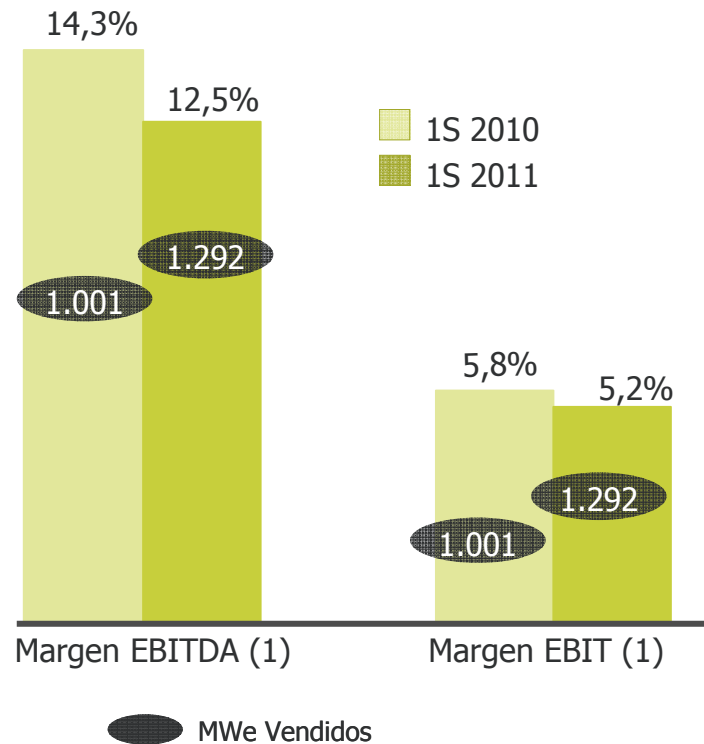
o 100% de las ventas fuera de España:

- Aumento de 2,4x de las ventas en India, hasta el 17% de las ventas del grupo.
- Las ventas en América Latina se cuadruplicaron en términos interanuales.
- Fuerte evolución de las ventas en Europa del Este.

Resultados 1S 2011 e indicadores clave

Aerogeneradores - Ventas rentables en un mercado muy competitivo

El margen EBIT en Aerogeneradores alcanza un 5,2%, en línea con las previsiones para 2011.



(1) División de Aerogeneradores

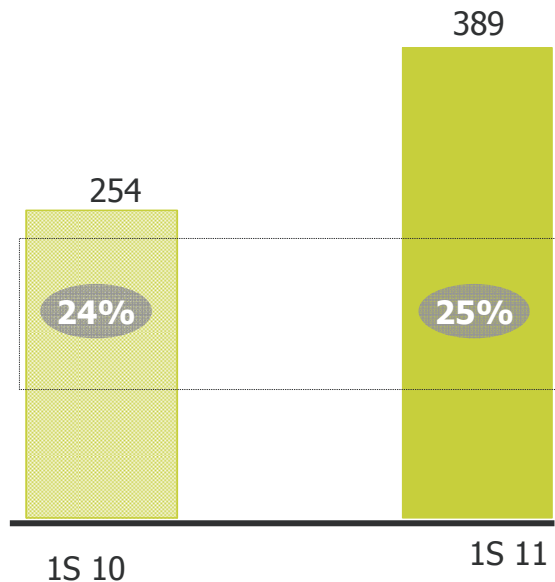
- o **El margen refleja el aumento de los volúmenes y del programa de optimización de costes**, que ayudan a compensar las condiciones altamente competitivas del mercado.
- o **Las dotaciones por garantías son estables (c. 3,5%)**, evidenciando la robustez de la plataforma de productos de Gamesa y de sus procesos de fabricación

Resultados 1S 2011 e indicadores clave

Aerogeneradores - Circulante y DFN en línea con las previsiones

La inversión en circulante está en línea con la estacionalidad normal de la actividad y las necesidades de la expansión comercial

Deuda financiera neta (EUR MM) y ratio de circulante (%) - Aerogeneradores



 Circulante/ventas (%) en Aerogeneradores

- o El aumento del circulante en 1S se debe a la estacionalidad de las ventas.
 - o El aumento temporal por encima de la guía está en línea con las previsiones de la compañía.
- o El aumento en 2011 se debe a,
 - o Mayor estacionalidad, y
 - o Mayores ventas en mercados internacionales donde la cadena de suministro no está completamente localizada: India y Brasil.
- o Inversiones: EUR 96 MM.

División de Parques



Resultado 1S 2011 e indicadores clave

Parques - Estados Financieros

Periodo centrado en el desarrollo de la cartera existente y en avanzar en el plan de puesta en valor.

EUR MM	1S 2010	1S 2011	2T 2011
Ingresos	192	182	165
EBITDA	-9	3	3
EBIT	-10	3	3
Beneficio Neto	-16	-1	1
DFN	92	218	218

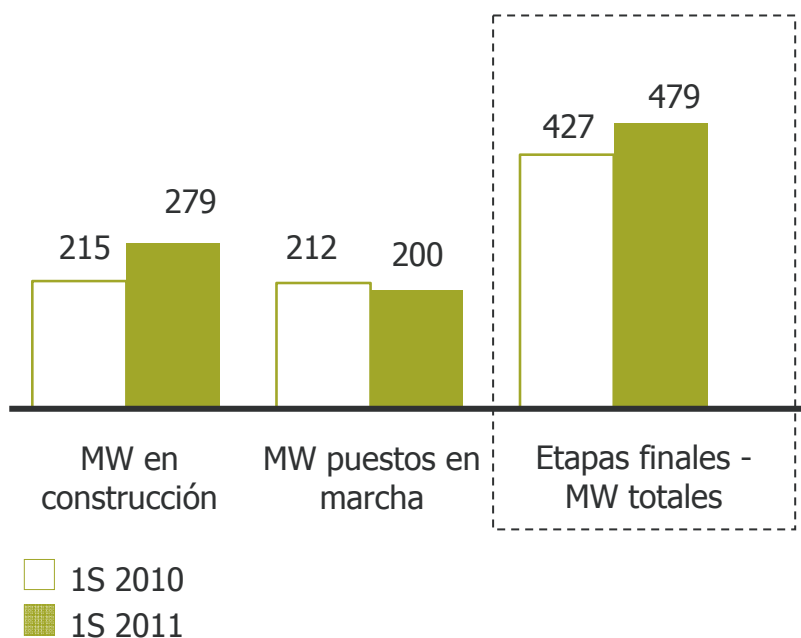
- o **Acuerdos de venta de 212 MW firmadas en 1S.**
 - Grecia y México en 1T - 112 MW.
 - Polonia, Alemania y España en 2T - 100 MW.
- o **EBIT refleja el GDA para entregas en 2S.**
- o Aumento de la DFN por las entregas previstas en 2S.

Revisión limitada

Resultados 1S 2011 e indicadores clave Parques - Actividad

GDA para entrega en 2S (acuerdos de venta firmados para 212 MW).

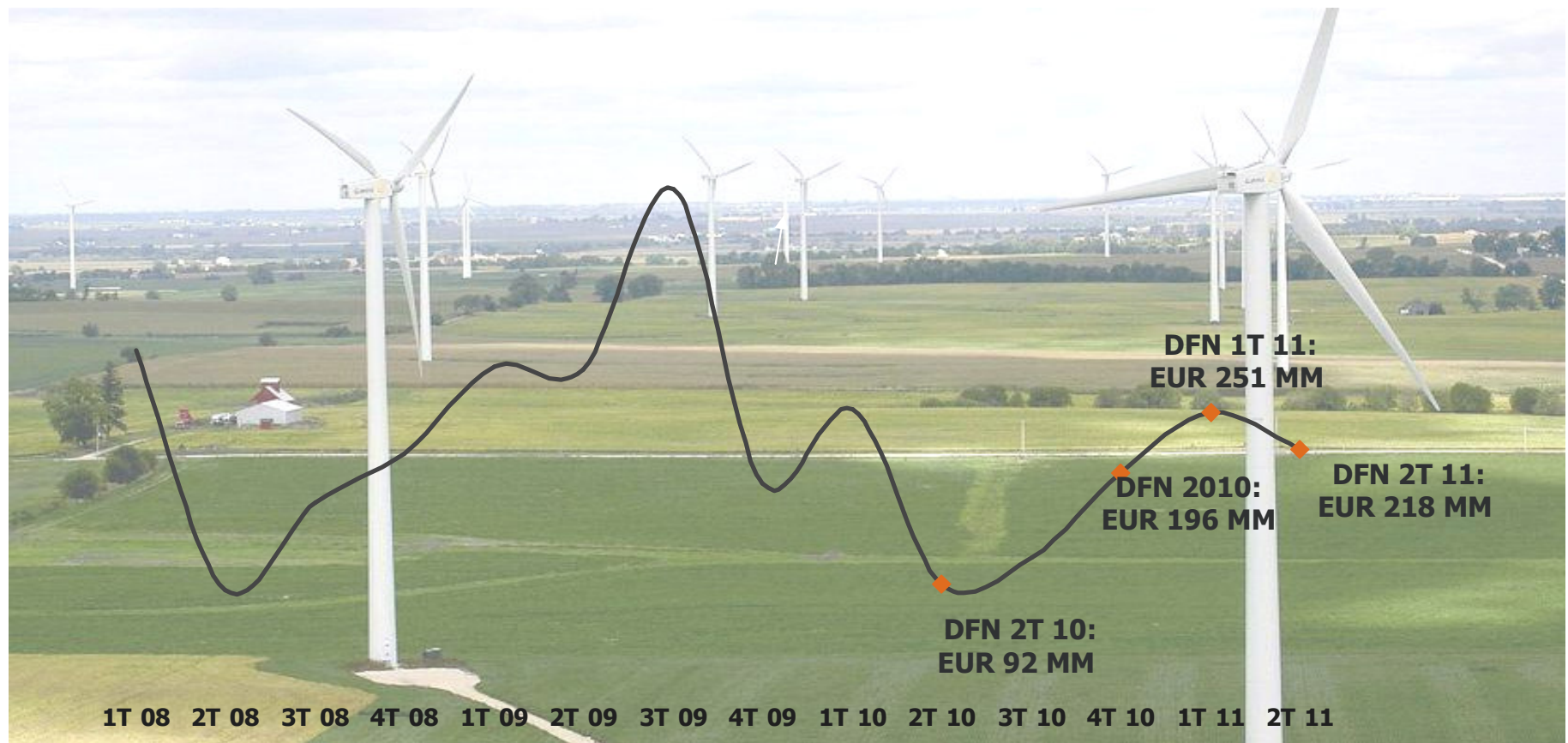
Desarrollo de la actividad (MW) ⁽¹⁾



(1) No incluye los parques en China o India

- o Las ventas siguen recuperándose en 2T 2011 tras la firma en 2T 2011 de acuerdos para la venta de 100 MW (además de los 112 MW firmados en 1T).
 - 22 MW en Alemania.
 - 48 MW en Polonia.
 - 30 MW en España.

Resultados 1S 2011 e indicadores clave Parques - Evolución de la DFN



A photograph of a wind farm with four large white wind turbines against a blue sky with scattered clouds. The turbines are arranged in a row, with the largest one on the left and two smaller ones on the right. The foreground is a dark, textured field.

Grupo consolidado

Resultados 1S 2011 e indicadores clave

Grupo consolidado - Estados financieros

EUR MM	1S 2010	1S 2011	Var.11/10	2T 2011
Ingresos	1.033	1.297	26%	712
Aerogeneradores	963	1.261	31%	646
Parques	192	182	-5%	165
Ajustes	(122)	(146)	N.A.	(99)
EBIT	49	62	26%	34
Aerogeneradores	56	66	18%	35
Margen EBIT	5,8%	5,2%	-0,6	5,4%
Parques	(10)	3	N.A	3
Ajustes	3	(7)	N.A	(4)
Beneficio neto	22	29		16
DFN	345	607		607
DFN / EBITDA	1,1x	1,7x		1,7x
Aerogeneradores	254	389		389
Parques	92	218		218

Revisión limitada



Índice

- 1** Claves del período
- 2** Resultados enero-junio 2011 e indicadores clave
- 3** **Perspectivas**
- 4** Conclusiones

Perspectivas

Progreso en la cartera de nuevo producto y en la adaptación de capacidad a demanda

- o Las condiciones macroeconómicas siguen presentando riesgos, pero los fundamentales del sector eólico son sólidos.
- o **La división de Parques** está funcionando como un **importante motor del negocio**.
- o **El desarrollo, industrialización y comercialización de productos nuevos, avanza de acuerdo a los plazos**, apoyando el avance del PN 2011-2013.
 1. **Nueva plataforma G9X – 2,0 MW: 18 meses desde lanzamiento del proyecto hasta prototipo.**
 - Firma de los primeros pedidos de G97-2,0 MW en Europa.
 2. **Nueva plataforma G10X - 4,5 MW: certificación tipo prevista en 3T 2011.**
 - Disponibilidad del prototipo: c. 98%.
- o **Gamesa G11x-5,0 MW: diseñado para dar respuesta a las necesidades de los clientes en offshore.**
- o **Ajuste de capacidad a demanda más rápido de lo previsto para conseguir un crecimiento rentable.**
 - Reducción en España, y localización de más contenido en Brasil e India.

Perspectivas

Existen riesgos macroeconómicos pero los fundamentales de la energía eólica son sólidos

CANADÁ

- ✓ NS: 25% renovable para 2013
- ✓ Quebec: 4 GW conectados a la red 2015
- ✓ Ontario: 10 GW de eólica para 2015
- ✓ Saskatchewan: 33% renovable para 2030
- ✓ BC: 50% de la nueva potencia tiene que ser renovable para 2013

OFFSHORE FRANCIA, ALEMANIA Y REINO UNIDO

- Objetivos ambiciosos para offshore:
- ✓ Francia – 6GW 2020 (3 GW ya en licitación)
 - ✓ Alemania - 10 GW para 2020 y 25 GW para 2030
 - ✓ RU - 32,2 GW asignados en la 3ª ronda

CHINA

- Objetivos ambiciosos para energía eólica terrestre y marítima:
- ✓ 15% del mix energético debe ser renovable para 2020
 - ✓ 5 GW para 2015, y 30 GW para 2030 para marina

EE.UU.

- ✓ 29 Estados + Washington + Puerto Rico con RPS (opcional y obligatorio): California: 33% renovable para 2020.
- ✓ Pendiente de la Ley de la Energía.
- ✓ 80% electricidad limpia para 2035.

BRASIL

- ✓ 1,8 GW subastados en 2009, y 2 GW en 2010.
- ✓ Próxima subasta agosto 2011 (27.5GW para todas las tecnologías)
- ✓ 11.532 MW en 2020.

INDIA

- ✓ 17 GW de nueva potencia eólica para 2017, y 50 GW para 2030
- ✓ Nueva tarifa primada y sistema de certificados renovables sustituirán la amortización acelerada en 2012

SUDÁFRICA

- ✓ 15% del mix energético debe ser renovable para 2020
- ✓ Pendiente de aprobar un Plan Energético con objetivo de 9,2 MW para 2030.

AUSTRALIA

- ✓ 20% renovable para 2020
- ✓ Creación de mercado de emisiones de CO2 y fondo de apoyo a las renovables



Perspectivas

Existen riesgos macroeconómicos pero los fundamentales de la energía eólica son sólidos

A pesar del contexto actual las perspectivas a largo plazo para la energía eólica siguen siendo sólidas.

- o En la actualidad, **la energía eólica es la fuente renovable más viable y eficiente para compensar parte de la reducción futura de potencia nuclear.**
 - Alemania, Suiza e Italia serán/seguirán libres de nucleares.
- o **Más de 60 GW en offshore comprometidos sólo en Europa:** Francia, Alemania y Reino Unido.
 - China pretende alcanzar 25 GW para 2030 (5 GW para 2015).
- o **El apoyo a las fuentes renovables en los países emergentes está vinculado a la creciente demanda de energía.**
- o **Los gobiernos europeos están plenamente comprometidos con los objetivos 20/20/20.**
- o **Reducción del Coste de Energía** aumenta la TIR de los proyectos eólicos y disminuye su dependencia de las subvenciones.

Perspectivas

La división de Parques está funcionando como un importante motor de ventas de aerogeneradores

- o **Éxito de la estrategia de puesta en valor de los parques.**
 - 212 MW de acuerdos de venta firmados en 1S, en México, Grecia, Polonia, España y Alemania.
 - Se prevén nuevos acuerdos de venta en 2S 2011.
- o Se mantienen las **actividades de generación de valor en todas las regiones:**
 - **Promoción de 3 parques eólicos en EE.UU.** con más de 100 MW de potencia, apoyados por un fuerte recurso eólico y desarrollo selectivo de la cartera.
 - 1. Negociación de soluciones comerciales y financieras.
 - **Progreso en la estrategia de promoción conjunta en China**, dentro de una ralentización del proceso de aprobación.
 - **Aceleración de la promoción de los parques en cartera, que sustenta el crecimiento de las ventas en la India.**
 - ✓ Mercado tradicional: se prevé una demanda fuerte en 3T 2011 y 1T 2012.
 - ✓ Gamesa está entrando en el segmento de productores independientes.

Perspectivas

Lanzamiento simultáneo de G97-2,0 MW en 4 regiones



Plataforma G9x - G97-2,0 MW

- o **Desde lanzamiento a prototipo en 18 meses.**
 - El primer G97-2,0 MW ya está instalado en Alaiz (Navarra).
- o **validación en todas las regiones**—Europa, EE.UU. China e India—en 2011, con lanzamiento comercial simultáneo.
- o **> 5% de las ventas totales en 2011.**
 - Ya se han recibido los primeros pedidos en Europa (62 MW) y se han firmado acuerdos marco en EE.UU. e India.

Perspectivas

El G128-4,5 MW alcanza récord de producción



G10x – 4,5 MW ya es una realidad.

- o Tras un intenso proceso de validación, **la certificación del prototipo muestra una disponibilidad del 98%.**
 - **Producción récord** del prototipo G128 en Jaulín (98,26 MWh) **con disponibilidad del 100%** (01/06/2011).
- o **Se prevé la certificación tipo en 3T 2011.**
- o **Validación de varias versiones del G128-4,5 MW** in 2012: 60 Hz (EE.UU.) y LT/HD/HA (China).

Perspectivas

Dando respuesta a las principales necesidades del segmento offshore

El desarrollo del G11x-5 MW se centra en maximizar la fiabilidad de la turbina, minimizar el mantenimiento, y conseguir una obra civil eficiente.

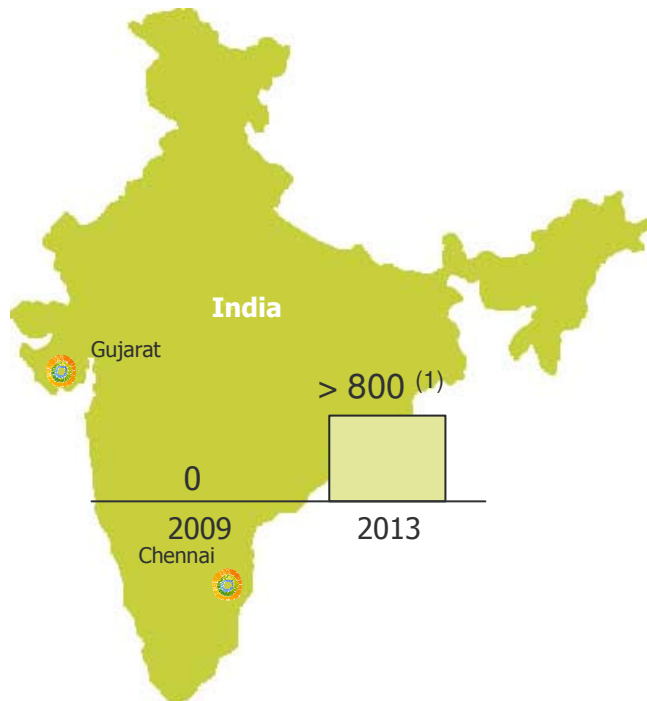
- o Incorpora la **tecnología multi-MW** desarrollada y probada en el G10x-4,5 MW
 1. CompacTrain®: eje principal semi-integrado en una multiplicadora de dos etapas, cuya salida se realiza a media velocidad, mejora la fiabilidad y minimiza el trabajo de mantenimiento.
 2. Gamesa MultiSmart®: sistema de control individual del aerogenerador que regula cada pala de forma individual, minimizando las vibraciones y reduciendo las cargas de ciertos componentes hasta un 30% , y maximizando la producción de energía.
 3. Gamesa FlexiFit®: grúa acoplada a la nacelle que permite más flexibilidad en el mantenimiento de los parques offshore y simplifica el trabajo de montaje y mantenimiento.
 4. Gamesa GridMate® es un sistema eléctrico redundante basado en un generador síncrono de imán permanente y un convertidor completo, que minimiza los tiempos de parada.
- o **Sistemas de cimentación y plataformas en desarrollo por parte de Newport News Shipbuilding.**
- o Prototipo en el agua en el 4T 2012



Perspectivas

Crecimiento rentable al localizar la cadena de suministro y capacidad de fabricación: India

c.60% contenido local antes de finales de 2011 en G5x-850 KW y c.70% en G9x-2,0 MW en el momento de su lanzamiento (2012)



(1) Capacidad de fabricación de pala

- o **La capacidad de producción de nacelles ha aumentado desde 200 hasta 500 MW en un año.**
- o **La capacidad de producción de palas estará lista en 4T 2011 (300 MW - G5x-850 KW).**
 - Ampliable a G97-2,0 MW en 2012.
- o **Avance sostenido en la localización de la cadena de suministro:** Acuerdos con proveedores locales para multiplicadoras y generadores, y JV con Windar Renovables para torres.
 - **c.60% contenido local para el G5x-850KW en 2011.**
 - **Nueva plataforma del producto G97-2,0 MW comenzará con c.70% contenido local en 2012.**
- o **Acuerdo marco con Caparo Energy India Ltd.**
 - 2.000MW entre 2012-2016.

Perspectivas

Crecimiento rentable al localizar la cadena de suministro y capacidad de fabricación: Brasil

40% contenido local al principio, y 60% para 2T 2012



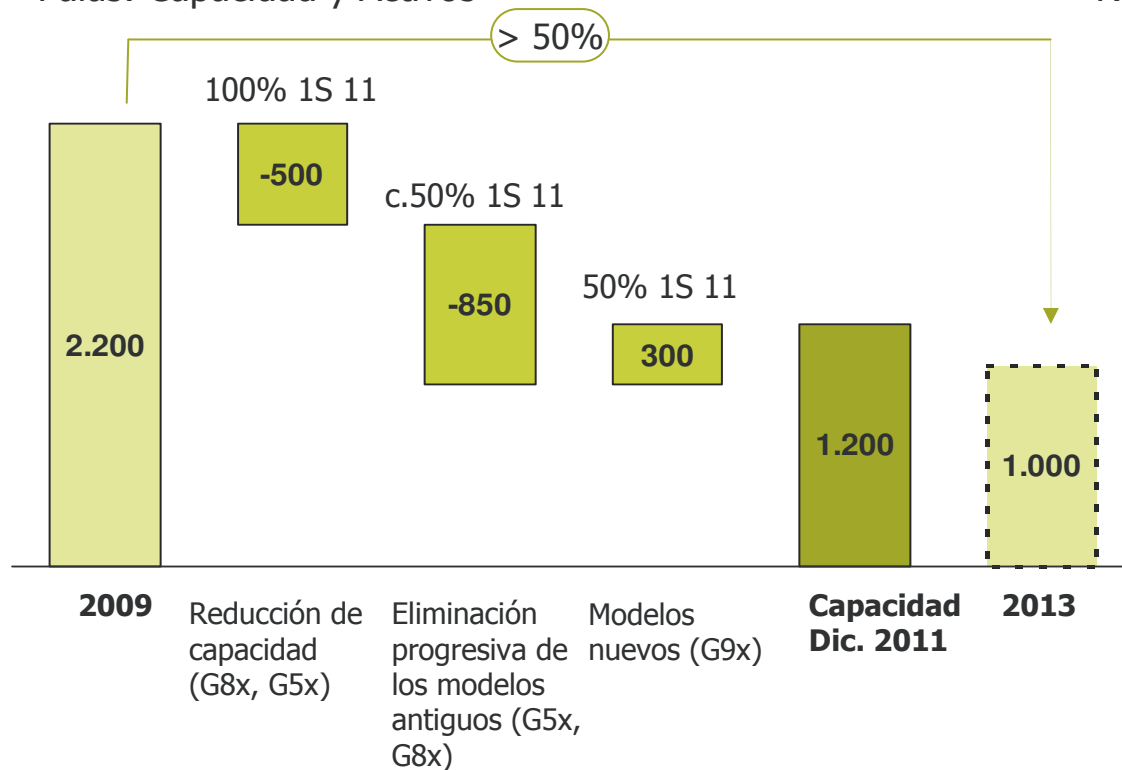
(1) Capacidad de fabricación de pala

- o **400 MW de capacidad de producción de nacelles** en Camacari (Bahia).
 - **Plataformas G9x-2,0 MW y G8x-2,0 MW.**
- o **40% contenido local al principio, y 60% para 2T 2012.**
- o **300MW de ventas futuras ya pactadas.**
 - Primeras entregas a Inveravante en 2011.

Perspectivas

Reducción de capacidad en Europa

Palas: Capacidad y Activos



Recursos humanos

- o **Palas: Ajuste del 50% en fabricación de palas desde 2009:**
 - Hasta 1.250 MW para junio de 2011.
- o **Algunas fábricas convertidas en centros de reparación:**
 - Sigüeiro: reparación de multiplicadoras.
 - Albacete: reparación de palas.
- o **Internalización de actividades y capacidad anteriormente subcontratadas.**

Perspectivas

Previsión 2010-2013: Hoja de ruta

Aerogeneradores Fabricación



Parques eólicos Promoción y venta



Aerogeneradores

1S 2011

Previsión 2011

Previsión 2013

MWe Vendidos

1.292



2.800-3.100

TACC 2010-13: 15%

Margen EBIT

5,2%



4%-5%

6%-7%

Circulante/Ventas (%)

25%



15-20%

c.20%

Capex

96



250⁽¹⁾

250⁽¹⁾

Parques

MW entregados

9



c.400 ⁽²⁾

c.400 ⁽²⁾

JVs China

0



c.300

c.300

EBIT (EUR MM)

3



c.20

c.25

Deuda financiera neta (EUR MM)

218



c.500

c.500

Grupo

DFN / EBITDA

1,7x



<2x

<2,5x

(1) Incluye inversiones offshore: EUR 30MM en 2011, EUR 60MM en 2013

(2) Excluyendo los acuerdos de promoción conjunta en China



Índice

- 1** Claves del período
- 2** Resultados enero-junio 2011 e indicadores clave
- 3** Perspectivas
- 4** Conclusiones

Conclusiones

Gamesa cumple sus previsiones en un entorno macroeconómico y de mercado difícil

o **Resultados en 1S plenamente en línea con las previsiones publicadas:**

- ✓ Aumento del 29% en MWe vendidos, con un margen EBIT del 5,2% en Aerogeneradores y un EBIT positivo en Energía.
- ✓ DFN grupo: EUR 607MM, con DFN/EBITDA de 1,7x y EUR 2.195 MM de crédito disponible

o **La cobertura de ventas⁽¹⁾ supera el 77% a 30 de junio,** desde 58% a finales de 1T11.

- ✓ La contratación en 2T aumentó 65% a/a y 93% t/t

o **Progreso en el Plan de Negocio 2011-2013:** expansión comercial, cartera de producto, y ajuste de capacidad para garantizar un crecimiento rentable a largo plazo.

- ✓ El 100% de las ventas fueron internacionales en 1S 2011.
- ✓ Se firmaron los primeros pedidos del G97-2,0 MW en Europa.
- ✓ Se prevé la certificación de tipo del G10x-4,5 MW en 3T 2011.
- ✓ Localización de la producción en India y Brasil, y reducción de capacidad en Europa.

o **Buena aceptación del programa de dividendo flexible.**



(1) Cobertura de ventas, calculada como: [Total pedidos en firme para entrega en 2011]/[Media del rango de ventas previstas en 2011 (2.800-3.100 MW)]

Conclusiones

Responsabilidad social: Mucho más que números

	6M 2010 ⁽³⁾	6M 2011 ⁽³⁾	Dif.
Personas	6.668	7.974	19%
Plantilla internacional	34%	40%	6 p.p.
Contratos indefinidos	5.779	6.861	19%
Seguridad y Salud			
Índice de Frecuencia (1)	5,78	5,78	0%
Índice de Gravedad (2)	0,159	0,114	(28%)
Medioambiente			
Centros ISO 14.001	46	47	-
Ahorros de emisiones CO2	28.208.880	32.843.340	16%

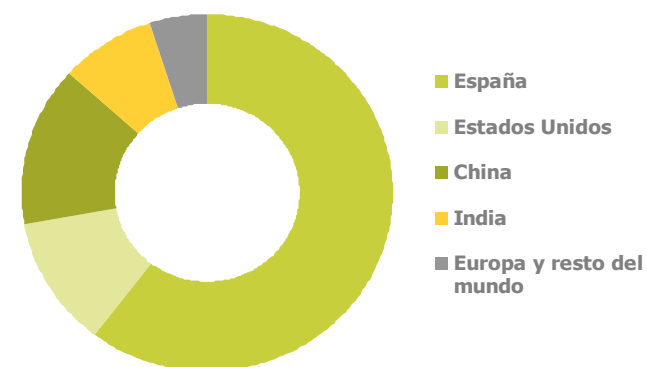
(1) Nº de accidentes con baja por millón de horas trabajadas.

(2) Nº de jornadas perdidas por accidente por cada 1.000 horas trabajadas.

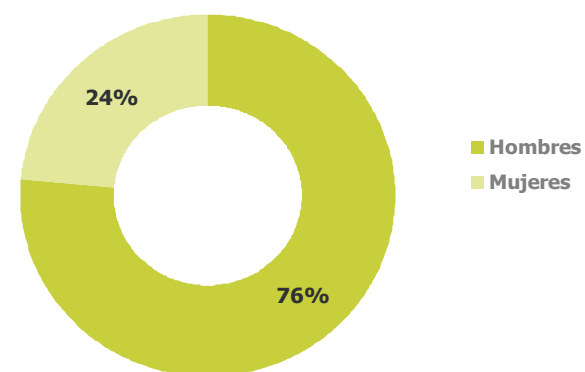
(3) Cifras semestrales no auditadas

Resultados enero-junio 2011

Plantilla 1S 2011-Distribución geográfica

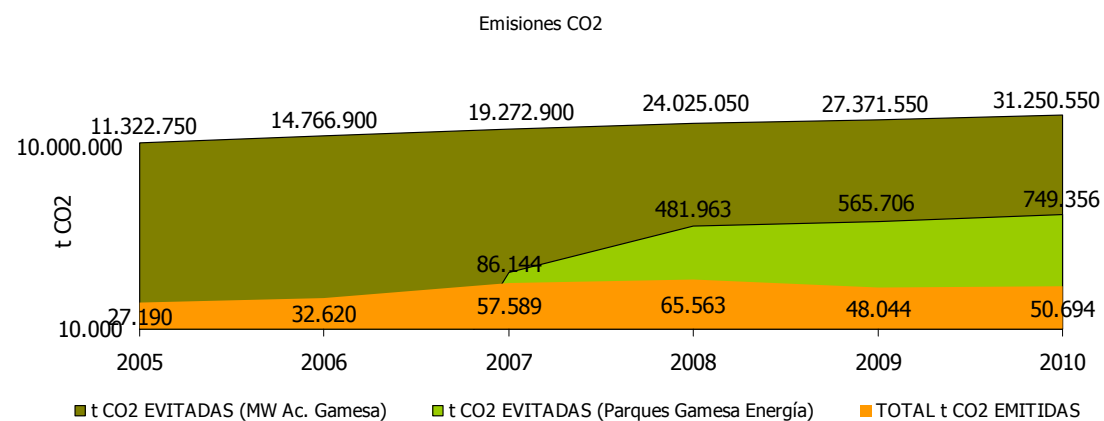


Plantilla 1S2011- Distribución por género



Conclusiones

El equivalente a llenar Andalucía de bosque mediterráneo



Escala logaritmica

Conclusiones

Alineados con los principales códigos de ética empresarial a nivel internacional

Comprometidos con los derechos humanos y con el medio ambiente



CARING FOR CLIMATE:
THE BUSINESS LEADERSHIP PLATFORM

Figuramos en los principales índices de sostenibilidad



S&P Global Clean Energy Index



Preguntas y Respuestas

Muchas Gracias

Thank you

谢谢！

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 él 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 daños 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. Las imágenes captadas por Gamesa en el entorno de trabajo o en eventos corporativos, son exclusivamente utilizadas con fines profesionales para informar e ilustrar a terceros sobre las actividades de la compañía.

Versión en castellano con carácter informativo. En caso de duda prevalece la versión inglesa”