

Enero – Diciembre 2014
Resultados



Superando los objetivos 2014, anticipando la visión
2015, mejorando las perspectivas de creación de valor



Índice

1. Claves del periodo
2. Resultados Enero-Diciembre 2014 e indicadores clave
3. Perspectivas
4. Conclusiones

A photograph of a wind farm at sunrise or sunset. The sun is low on the horizon, creating a bright glow and long shadows. Several wind turbines are visible, with their silhouettes against the sky. The foreground shows the curved, metallic surface of a turbine, reflecting the light.

Claves del periodo

Crecimiento en ventas, rentabilidad y generación de caja



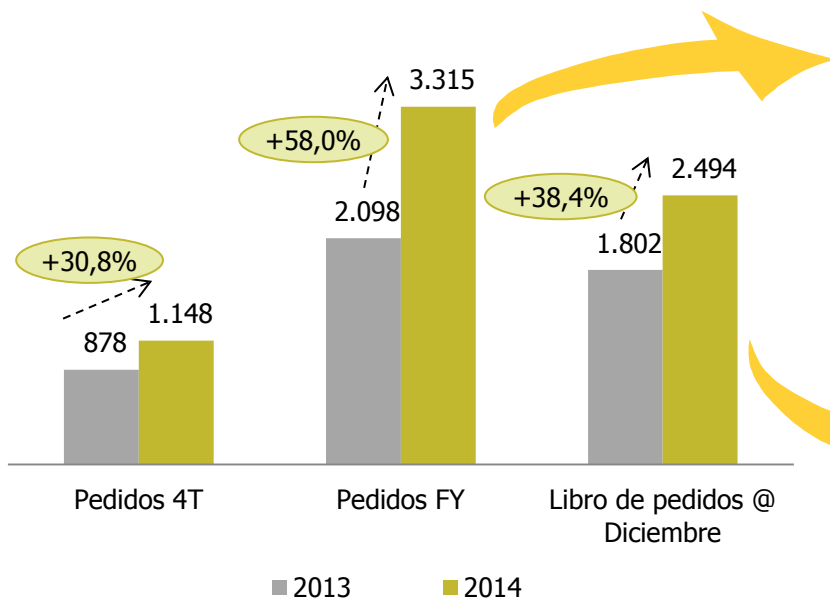
- ✓ **Fortaleza comercial**
 - 3,3 GW en entrada de pedidos¹: 1,6x 2013
 - Vuelta al crecimiento en ventas: +22% vs. 2013
- ✓ **Mejoras crecientes en rentabilidad**
 - Margen EBIT²: 6,7%, +1,2 p.p. vs. 2013 (+1,7 p.p.@ FX 2013)
 - BN: 101 MM€²: x2 2013
- ✓ **Mayor capacidad de generar caja y crear valor para el accionista**
 - 330 MM€³ de generación de caja libre neta: 4,4x 2013
 - ROCE: 11,1%: +3,5 p.p. 2013
 - Retorno al dividendo: Payout Ratio⁴ 25%
- ✓ **Anticipando la visión 2015** y mejorando las perspectivas de futuro

1. Órdenes firmes y confirmación de acuerdos marco para entrega en el año 2014 y en años futuros
2. Excluyendo el impacto de elementos no recurrentes por importe de 9,4 MM € en 2014 y de 5,6 MM € en 2013
3. Incluye venta de activos por importe de 120 MM €; excluye fondos procedentes de la ampliación de capital
4. Payout ratio (porcentaje del beneficio neto a distribuir en dividendos) sujeto a la aprobación de la Junta General de Accionistas

Fortalecimiento de la actividad comercial

Mejorando las perspectivas y la visibilidad del crecimiento en el corto y medio plazo

Evolución de la entrada y el libro de pedidos¹ 2013-14 (MW)



► Fuerte actividad comercial en Brasil, India y China durante 2014

- 1.000 MW en pedidos procedentes de Brasil
- 850 MW en pedidos procedentes de India
- 450 MW en pedidos procedentes de China

► Mejora la entrada de pedidos en Europa (c.x3 2013) y EE.UU. (+64% vs. 2013)

► Cobertura de ventas 2015: 64%² (53% en 2014)

► 30% del libro de pedidos de G114 2.0 MW y G114 2.5 MW

1. Órdenes firmes y confirmación de acuerdos marco para entrega en 2014 y en años futuros
2. Cobertura calculada sobre rango medio de guías para 2015 (2.800 MWe-3.100 MWe) y sobre ventas actuales para 2014 (2.623 MWe)

Apalancado en 4 pilares clave

Liderazgo tecnológico, diversificación geográfica, presencia en toda la cadena de valor y confianza de clientes



Liderazgo tecnológico: G114 2.0 MW y 2.5 MW

- ✓ G114-2.0 MW medalla de oro 2014 (WindPower Monthly) en la categoría más competida (<2.9 MW)
- ✓ G114-2.5 MW y G106-2.5 MW para emplazamiento medios y altos:
 - c.30% más de producción energética¹
 - Reducción nominal en el coste de energía del 10%¹
- ✓ Incorporación de MaxPower al cuadro de producto
- ✓ Cartera de servicios de valor añadido: Energy Thrust, Life Extension, Overhaul, GPA

Fortaleza competitiva en mercados con crecimiento > promedio

- ✓ Know how local
- ✓ Fabricación y cadena de suministro doméstica
- ✓ Adaptación del producto al emplazamiento

Desde la promoción hasta el mantenimiento

- ✓ Promoción, fabricación, construcción (EPC), mantenimiento

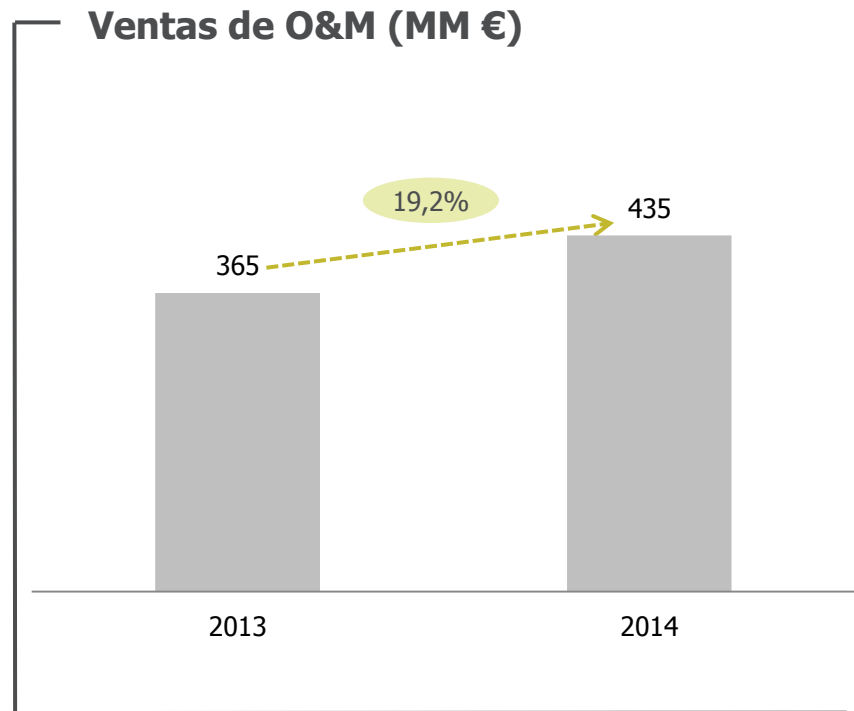
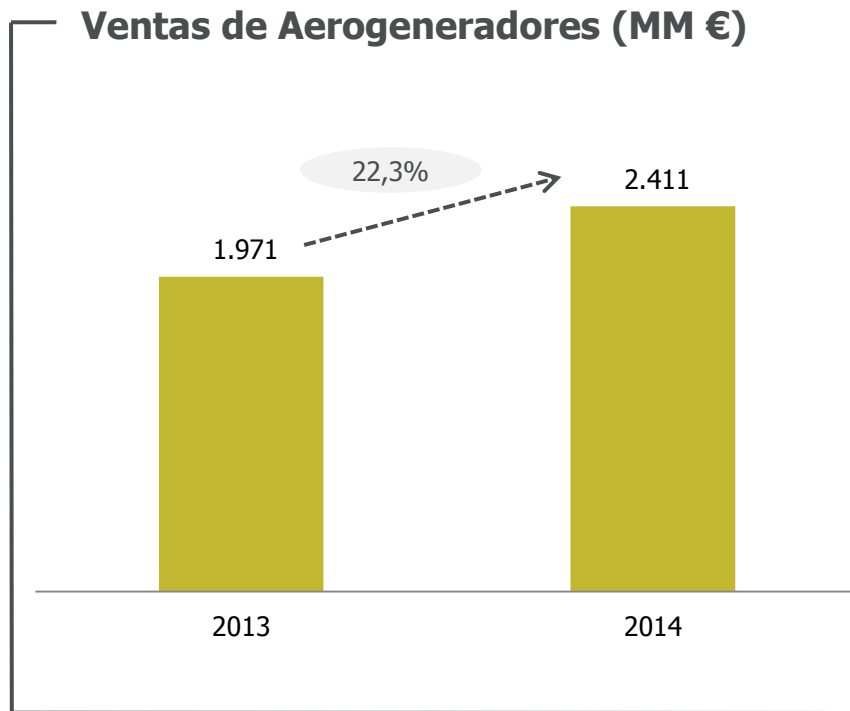
Fabricante de primer nivel con una oferta calidad precio superior

- ✓ Alta fiabilidad del producto y del servicio de mantenimiento
- ✓ Alta valoración del cumplimiento de plazos, adaptación a emplazamientos complejos y apoyo técnico en construcción
- ✓ Flexibilidad y disposición para crear valor para ambas partes

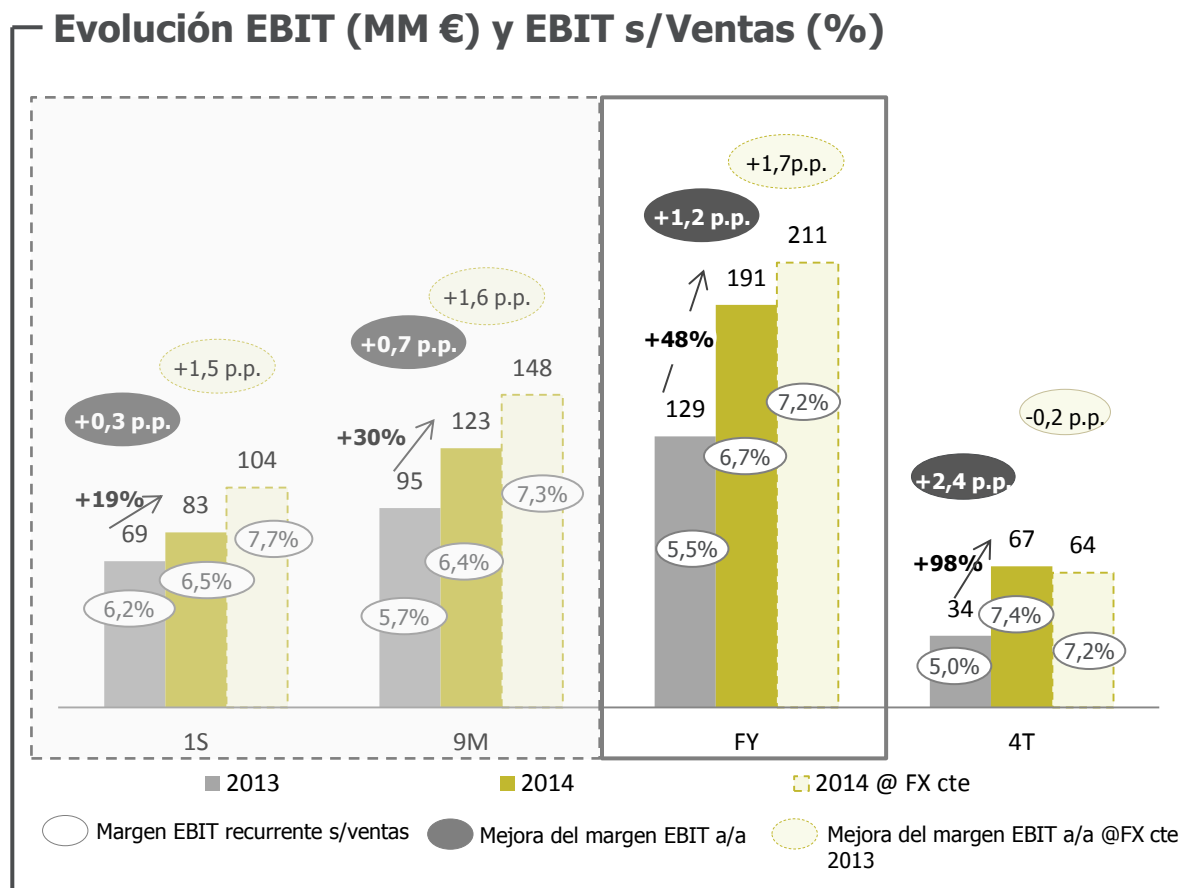
1. Con respecto a la G90-2.0 MW para la G106-2.5 MW y la G97-2.0 MW para la G114-2.5 MW

Con niveles de actividad y ventas por encima de los objetivos de 2014 y del PN13-15

Recuperación de las ventas de aerogeneradores y crecimiento de doble dígito en servicios alineado con el plan

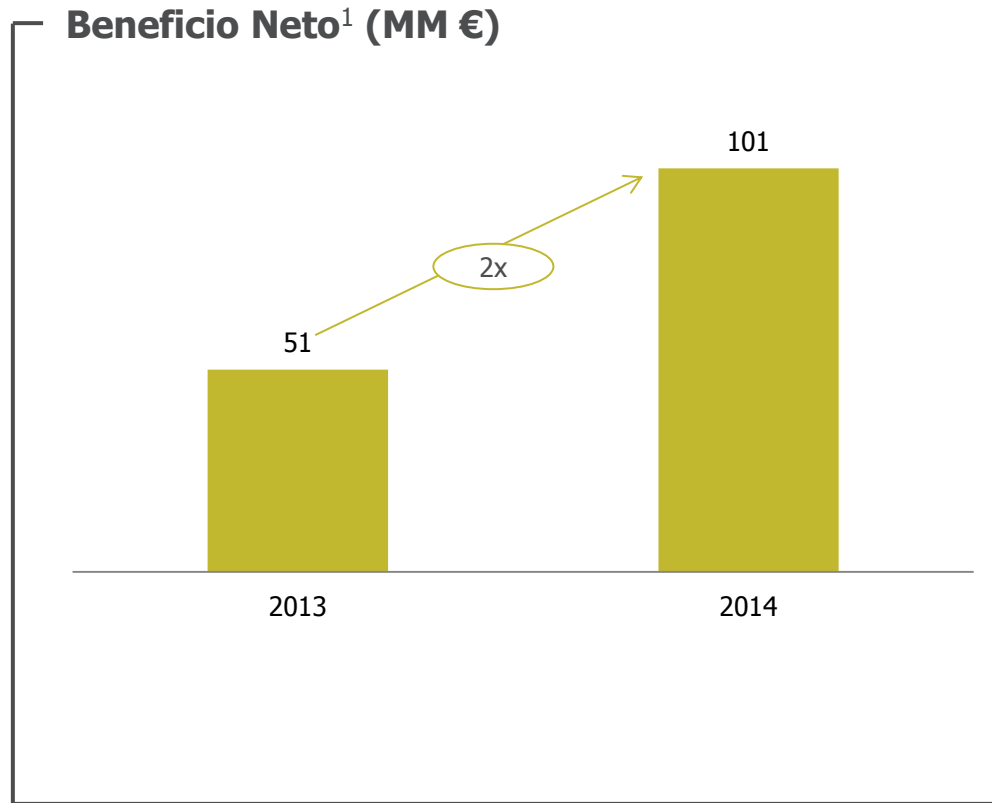


Y mejoras crecientes en EBIT : +48% a/a en valor absoluto y 1,2 p.p. en margen



1. Margen EBIT excluyendo elementos no recurrentes por importe de 5,6 MM € en 2013 (0 en 1T, 3,9 MM € en 1S y 4,8 MM € a 9 M) y 9,4 MM € en el 4T de 2014 (corresponde fundamentalmente a minusvalías en la venta de activos)

Se duplica a/a el beneficio neto en 2014

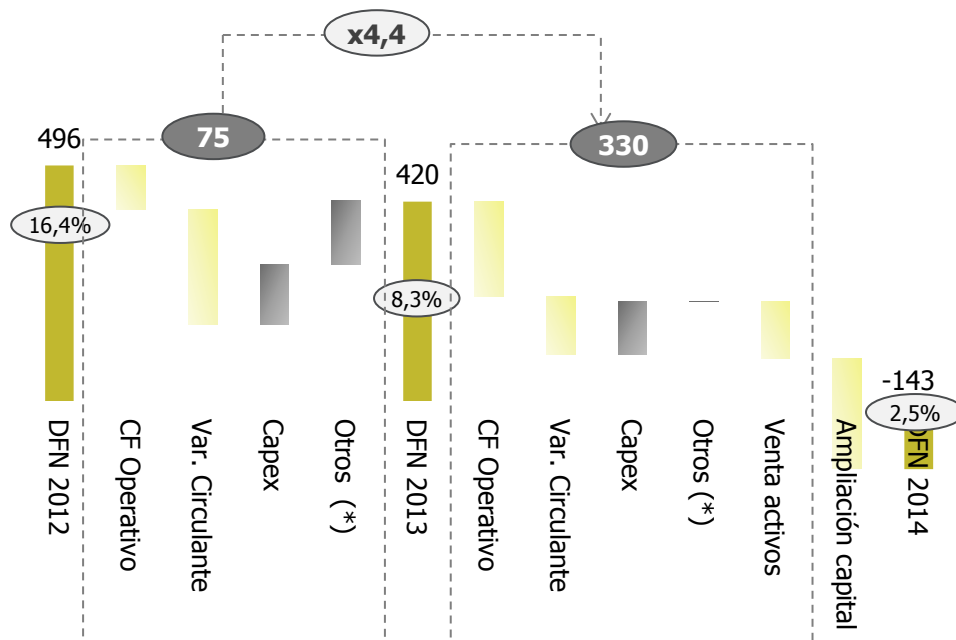


1. Beneficio neto recurrente excluyendo elementos no recurrentes por importe de 5,6 MM € en 2013 y 9,4 MM € en 2014 (correspondiente fundamentalmente a minusvalías en la venta de activos)

Generando más de 330 MM€ en caja libre

Mediante la mejora de la rentabilidad operativa, un estricto control del circulante y una inversión eficiente centrada en optimizar el CoE

Evolución anual de la generación de caja (MM€)



Mejora de la rentabilidad operativa

- **Generación de caja operativa bruta recurrente creciente:** 200 MM € en 2014 (92 MM € en 2013)
- Pago de provisiones no recurrentes por 41 MM € en 2014 (72 MM € en 2013)

Control del circulante

- **Reducción de circulante** en 122 MM € en 2014 (243 MM € en 2013)
 - Gestión de proyecto asociada a flujo de caja
 - Modelo de Energía sin recurso a balance:

Inversión focalizada

- **Reducción de la inversión operativa:** 109 MM € 2014 y 110 MM € en 2013 vs. 190 MM € en 2012
- **Desinversión de activos:** 120 MM € en 2014

(*) Incluye pago provisiones no recurrentes

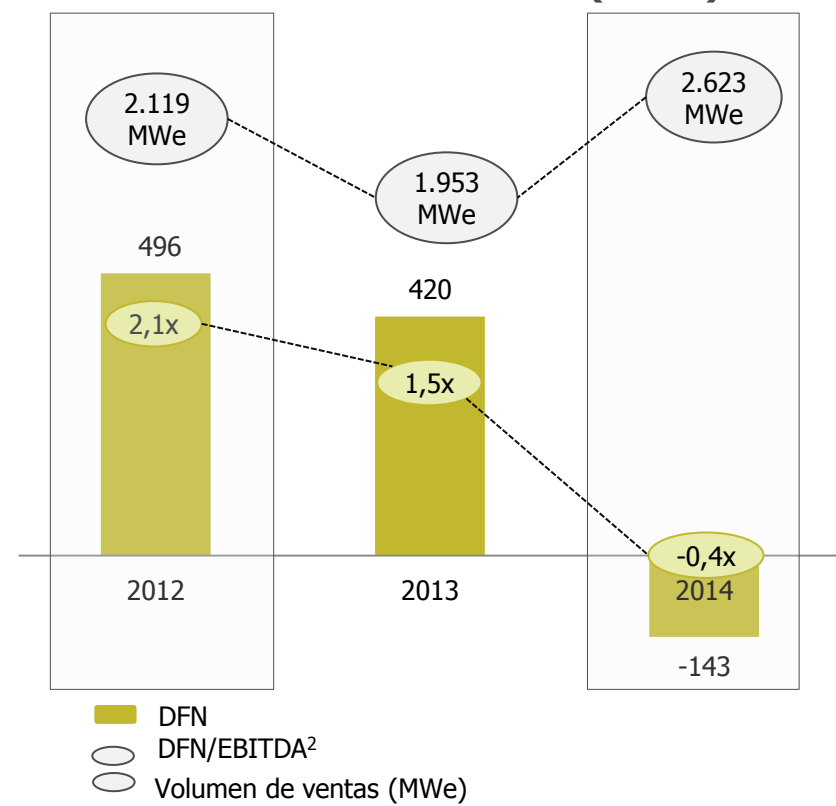
% Ratio de circulante s/ventas

MM € Generación de caja libre neta

Con un balance preparado para volúmenes superiores

Balance fortalecido y con mejores condiciones de financiación

Evolución anual de la DFN (MM €)



- ▶ **Reducción orgánica¹ de DFN (-79% a/a)** con mayor volumen de actividad (MWe +34% a/a)
- ▶ **Aumento de capital (c.10%)** adecuando el balance a mayor tamaño compañía y crecimiento futuro
- ▶ **Mejora de los ratios de solidez financiera**
 - DFN/EBITDA: -0,4x
- ▶ **Renegociación de la financiación estructural** mejorando las condiciones económicas y ampliando el plazo de amortización
 - **Sin vencimientos en 2015-2017**
 - 750 MM € crédito sindicado amortizables en 2019
 - 460 MM € BEI amortizables en 2018-20

1. Reducción de deuda financiera neta excluyendo la ampliación de capital
2. EBITDA últimos 12 meses sin elementos no recurrentes

Materializando la “visión 2015” en 2014 y restaurando el pago de dividendo

	Guías 2014	2014	Visión 2015 ⁶	
Volumen (MWe)	2.200-2.400	2.623	✓	2.200-2.400 ✓
Margen EBIT	>6%	6,7%	✓	
Margen EBIT a moneda constante ¹	>7%	7,2% ¹ (8,3% ²)	✓	8%-10% ✓
Circulante s/Ventas	<10%	2,5%	✓	<15% ✓
Capex (MM €)	<110	109	✓	<150 ✓
DFN/EBITDA ²	<1,5x/0,9x ³	-0,4x	✓	<2x ✓
Generación de caja libre neta (MM €)	>0	330⁴	✓	>0 ✓
ROCE⁵	8,5%-10%	11,1%	✓	WACC+2% ✓

Retorno al pago de dividendo con un ratio de payout⁷ de un 25%

1. Margen EBIT, exc. elementos no recurrentes, con monedas promedio 2013
2. Margen EBIT, exc. elementos no recurrentes, con monedas octubre 2012
3. Guía proforma considerando la ampliación de capital
4. Caja libre neta operativa (excluyendo impacto de la ampliación de capital) incluyendo 120 MM € por la venta de activos no operativos
5. ROCE con EBIT neto de impuestos (tasa marginal del periodo correspondiente)
6. Visión 2015 según Plan de Negocio 2013-15 presentada a mercado en octubre 2012
7. Porcentaje del beneficio neto a distribuir en dividendo sujeto a la aprobación de la Junta general de Accionistas



Resultados Enero-Diciembre 2014 e indicadores clave

Grupo consolidado – Magnitudes financieras

MM EUR	2013	2014	Var. %	4T 2014	Var. %
Ventas	2.336	2.846	+21,9%	904	+32,7%
MWe	1.953	2.623	+34,3%	791	+43,8%
Ventas de O&M	365	435	+19,2%	113	+16,9%
EBIT ¹	129	191	+48,1%	67	+97,6%
Margen EBIT ¹	5,5%	6,7%	+1,2 p.p.	7,4%	+2,4 p.p.
Margen EBIT de O&M	11,7%	12,7%	+1,1 p.p.	16,6%	+7,6 p.p.
Beneficio Neto ¹	51	101	2,0x	37	2,4x
Capital circulante	193	71	-63,1%	71	-63,1%
CC s/Ventas	8,3%	2,5%	-5,8 p.p.	2,5%	-5,8 p.p.
Capex	110	109	-1,3%	31	-12,4%
DFN ³	420	-143	-133,9%	-143	-133,9%
DFN s/ EBITDA	1,5x	-0,4x	-1,8x	-0,4x	-1,8x

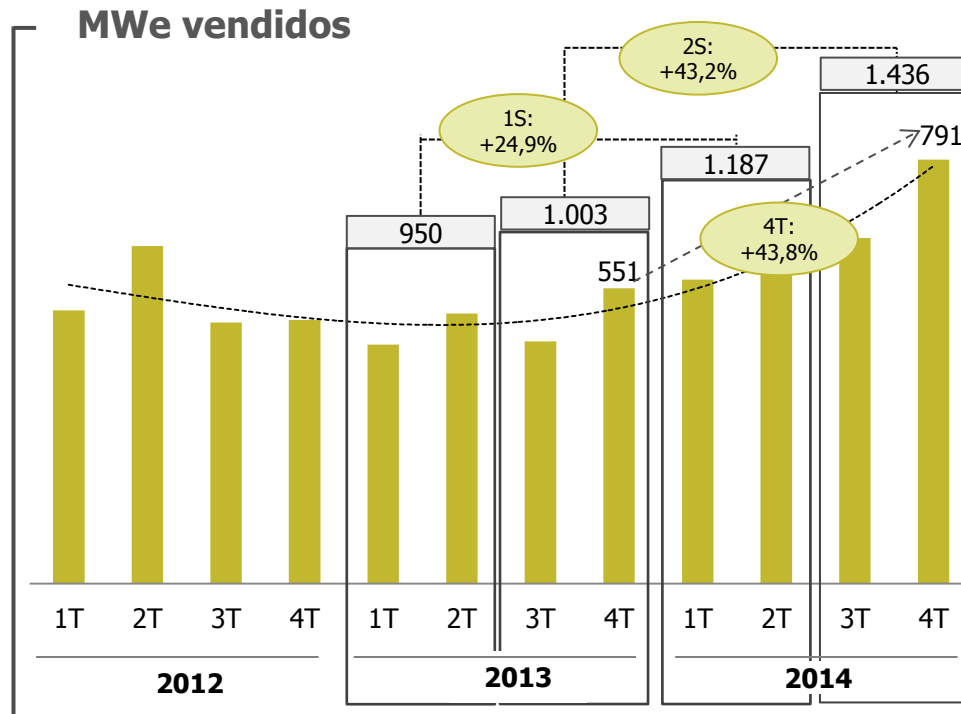
1. EBIT y BN excluyendo elementos no recurrentes por importe de 5,6 MM € en 2013 y de 9,4 MM € en 2014

2. Cálculo del ratio de DFN s/EBITDA últimos 12 meses excluyendo elementos no recurrentes por importe de 3,4 MM € en 2013 y de 1,6 MM € en 2014

3. DFN excluyendo la ampliación de capital hubiera ascendido a 90 MM €, un 79% inferior a la DFN a diciembre 2013. El ratio de DFN/EBITDA hubiera ascendido a 0,2x, -1,3x vs el ratio a diciembre 2013

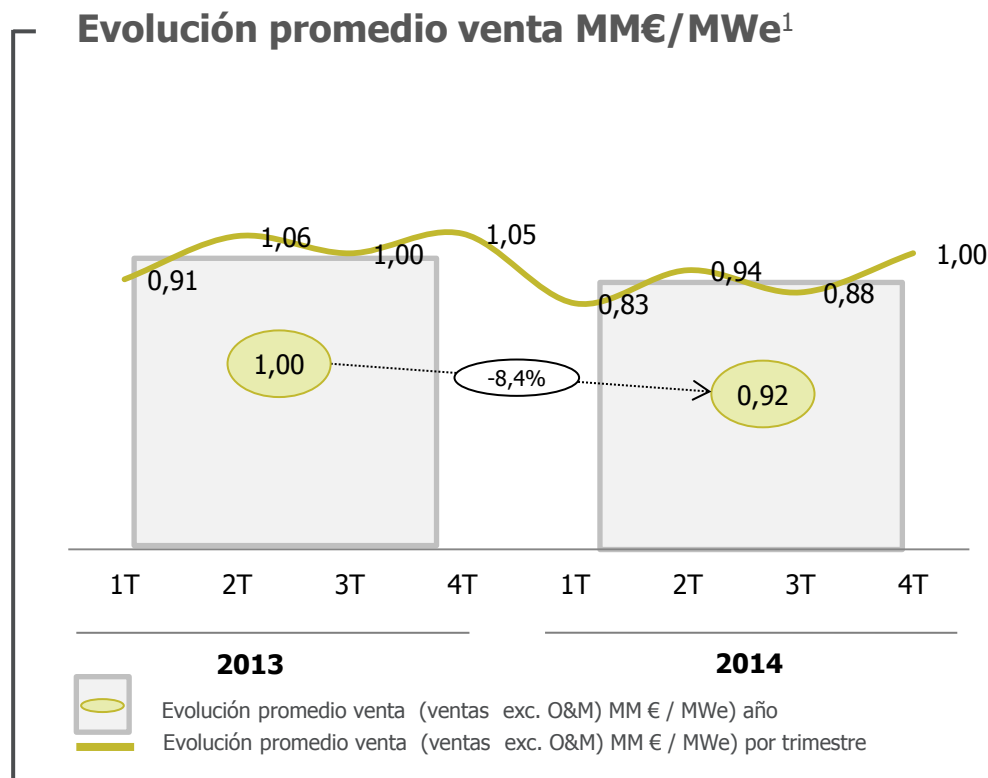
Actividad. Aerogeneradores

Consolidación del volumen de actividad por encima de los objetivos: 2.623 MWe, +34% a/a, y en línea con las nuevas perspectivas de crecimiento



Actividad. Aerogeneradores

La evolución venta €/MWe¹ refleja el distinto mix regional, tipo de cambio y alcance de proyecto mientras se mantienen estables los precios a nivel regional. El nivel y tendencia de venta €/MWe no es indicativo del nivel y tendencia de la rentabilidad



- **Precios estables a nivel regional**
- **Evolución anual (-8,4% a/a) marcada por:**
 - Depreciación moneda (-)
 - Distinto componente geográfico (-)
 - Menor instalación y obra civil (-)
 - Menor venta de parques (-)
- **Recuperación secuencial (13,6 % t/t) en 4T marcada por:**
 - Apreciación moneda (+)
 - Mayor instalación y obra civil (+)
 - Distinto componente geográfico (-)

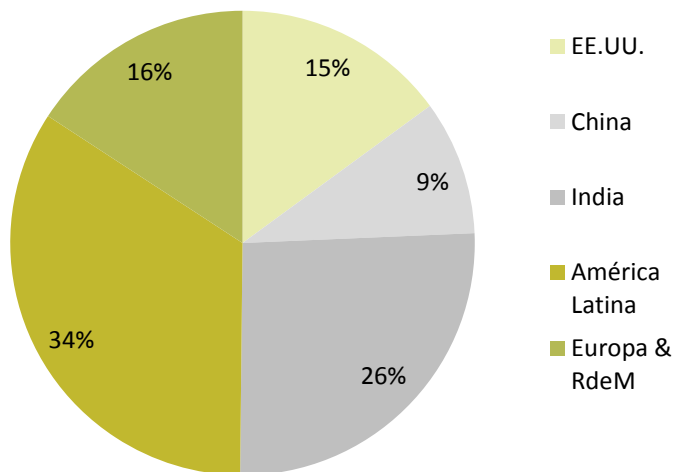
1. Ventas exc. servicios de O&M/MWe

Actividad. Aerogeneradores

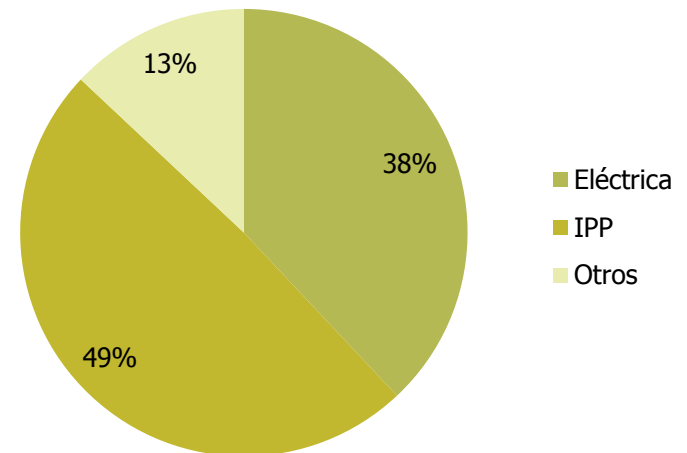
Diversificación comercial (país/cliente) con predominio de mercados en crecimiento

- ✓ Más de 31,2 GW instalados en 46 países
- ✓ Relación con más de 200 clientes -eléctricas, IPPs, inversores financieros y clientes de autoconsumo
- ✓ Actividad en 21 países y entrada de pedidos en 23 durante 2014

Desglose de MWe vendidos por geografía



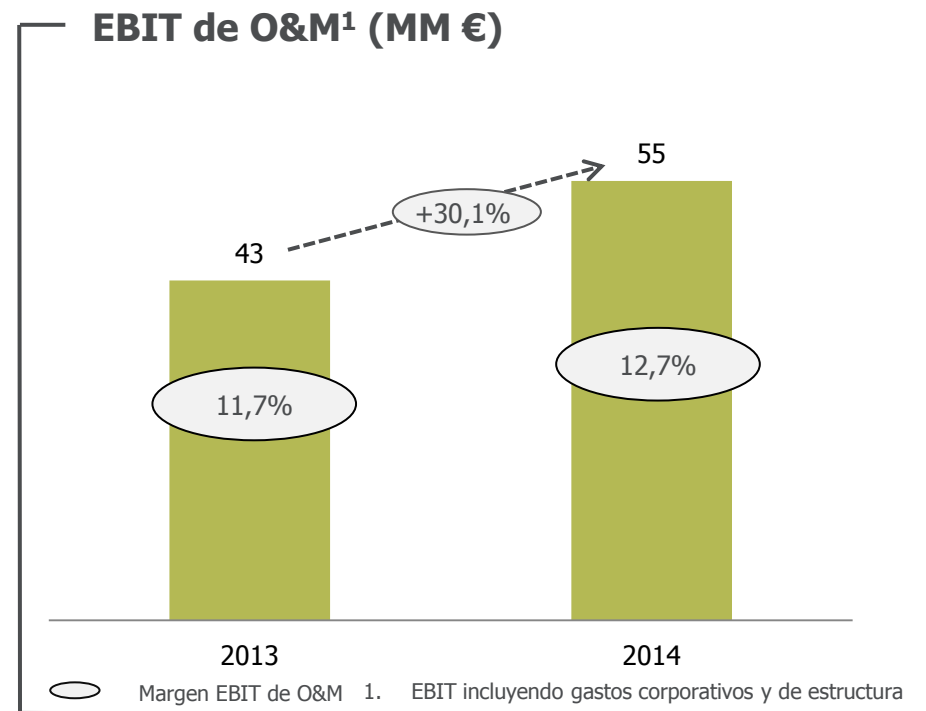
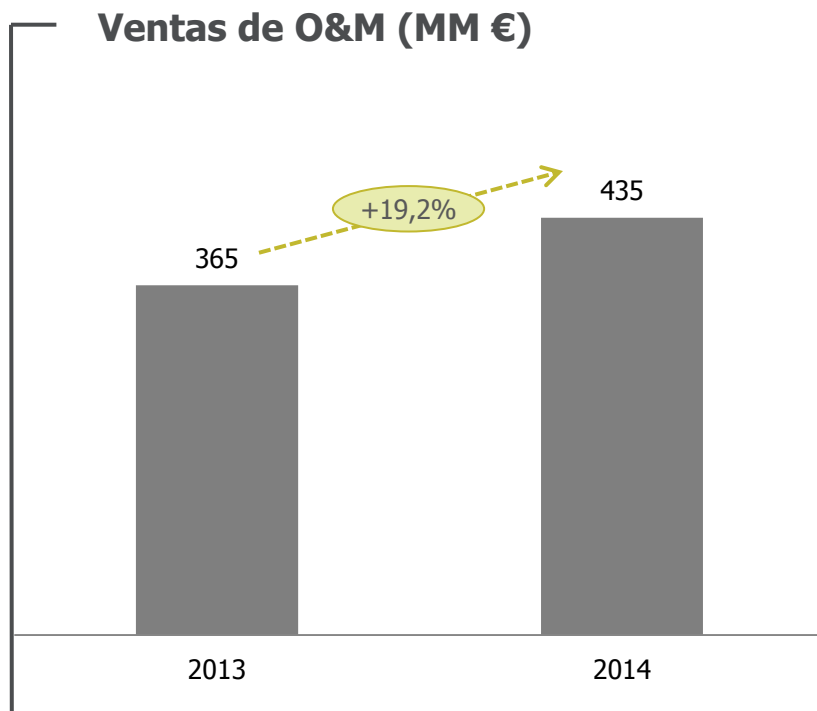
Desglose de MWe vendidos por tipología de cliente



- Máxima concentración en cliente < 8% de las ventas

Actividad. Operación y mantenimiento

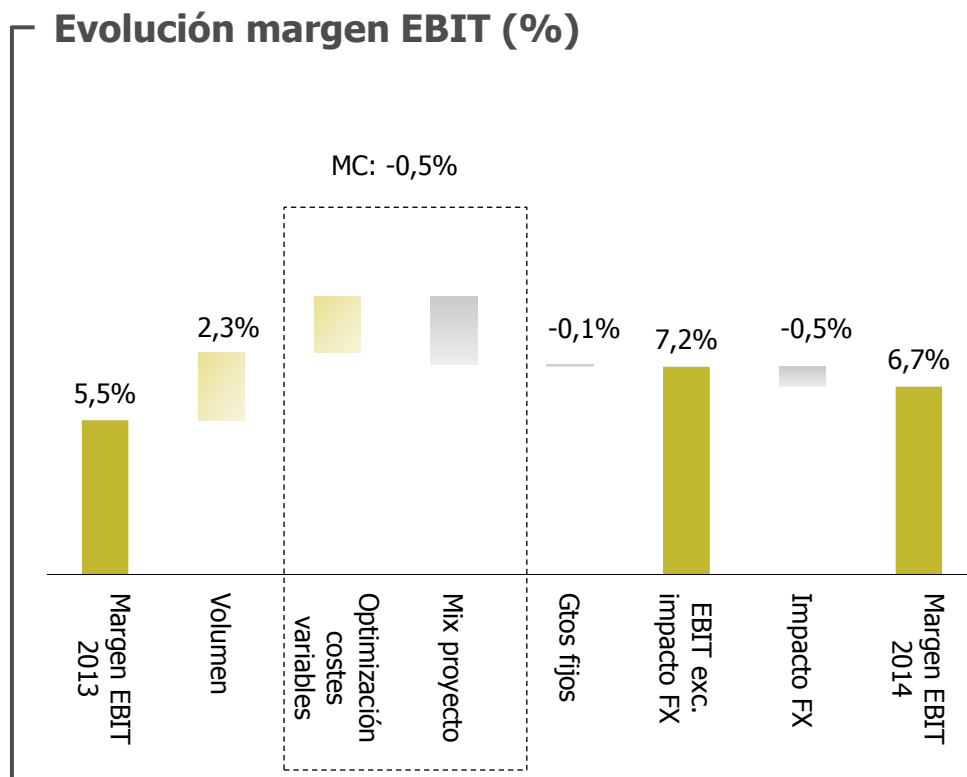
Crecimiento sostenido de ventas de servicios (+19% a/a) con rentabilidad de doble dígito alineados con objetivos PN 2013-15



- Crecimiento continuado de la flota post-garantía promedio en mantenimiento: +14% a/a
 - 77% de tasa de renovación post-garantía en 2014 (7 p.p más que en 2013)
- Aumento del alcance de los nuevo contratos: 93% de nuevos contratos en Full y Risk
- Cartera de pedidos diciembre 2014: c. 1.800 MM €

Rentabilidad - EBIT

Aumento del volumen, con una estructura optimizada, y la continua mejora de costes variables son los principales motores del aumento de margen EBIT en 2014



Palancas de mejora del margen alineadas con expectativas 2014

- ▶ Fuerte impacto de la **recuperación del volumen**
- ▶ **Programas de optimización costes variables**
 - Impacto de un 12,6% en coste variable del programa 9/15 desde lanzamiento

Parcialmente compensadas por:

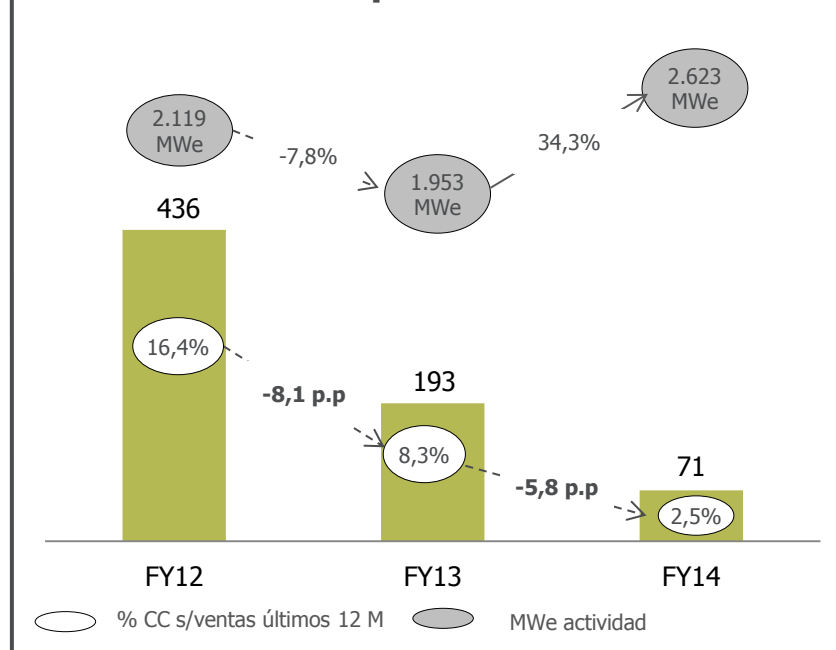
- ▶ **Impacto mix de proyecto**
- ▶ **Impacto FX**

1. Margen EBIT 2013 excluyendo impacto de provisiones no recurrentes por importe de 5,6 MM €. Margen EBIT 2014 excluyendo elementos no recurrentes por 9,4 MM €

Capital circulante

365 MM € de capital circulante liberado desde la puesta en marcha del PN13-15 en un entorno de actividad creciente (2014 vs. 2012)

Reducción del Capital circulante



Control del circulante en un entorno de actividad creciente
resultado de las medidas del PN13-15:

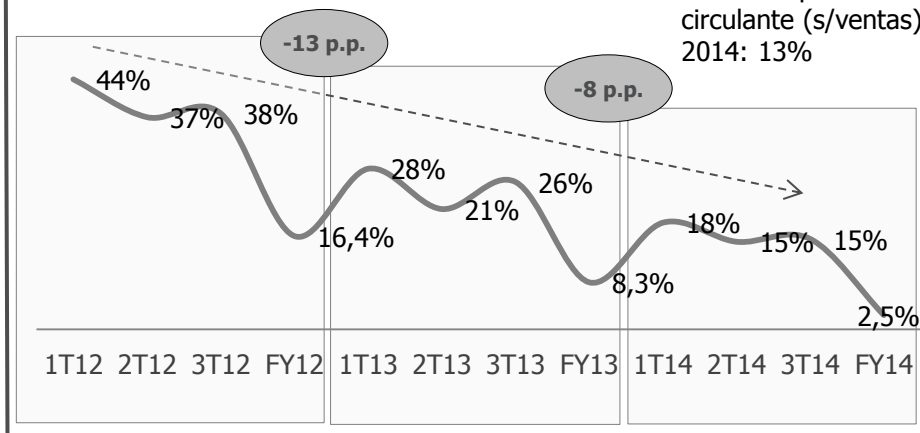
- Control de inversión en parques y monetización de activos en funcionamiento (75,5 MM € desde 2012)
- Planificación de proyectos por flujo de caja; alineación de fabricación a entrega y cobro
- **Circulante excluyendo cartera de promoción c.0**

Evolución del capital circulante s/ventas¹ alineada con objetivo 2014

Consumo promedio de circulante (s/ventas)
2012: 34%

Consumo promedio de circulante (s/ventas)
2013: 21%

Consumo promedio de circulante (s/ventas)
2014: 13%



Evolución del capital circulante supera el objetivo 2014 (ratio s/ventas <10%) y visión 2015 (<15%)

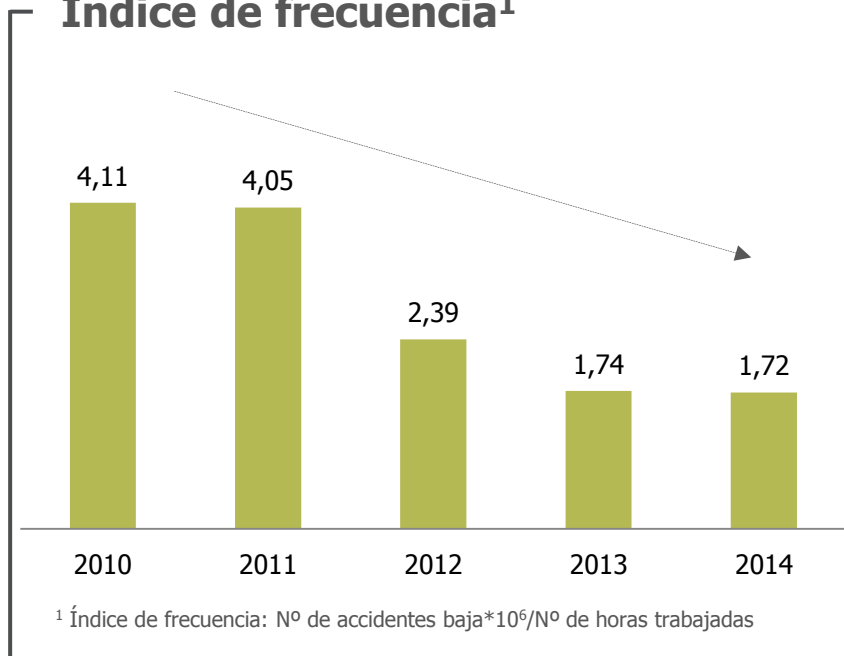
- Reducción del consumo promedio de circulante desde la puesta en marcha del plan

1. Ratio de capital circulante sobre ventas corrientes

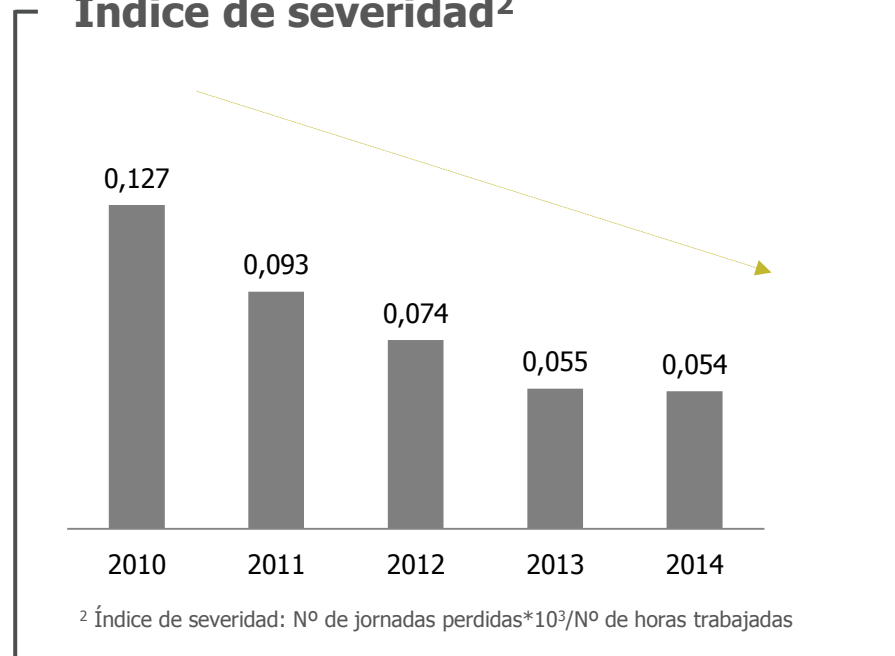
Indicadores de seguridad y salud

Evolución de índice de seguridad en importancia y frecuencia, alineada con objetivos

Índice de frecuencia¹



Índice de severidad²



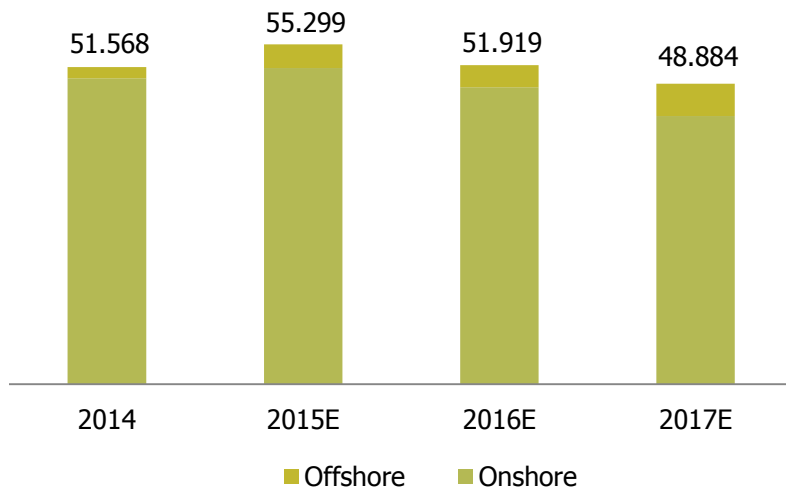
Perspectivas



Buenas perspectivas de demanda a futuro

Se mantienen las perspectivas de crecimiento adicional para Gamesa en el corto, medio y largo plazo

Palancas de demanda (GW)



- ✓ **Crecimiento en 2015** sustentado en
 - **Fortaleza en China, India, Brasil y México** que contribuyen c.**50%** del total del mercado onshore en 2015
 - **Extensión PTCs en EE.UU**
- ✓ **Ralentización de la demanda 2016-17** motivada por un menor ritmo de instalaciones onshore y offshore en **Europa y en EE.UU.** (en 2017)
- ✓ **Aceleración del crecimiento offshore a partir de 2017**
- ✓ **Crecimiento más allá de 2018** sustentado en la demanda de energía renovable y la mejora de la competitividad eólica

1. Fuente 2015-2017: Gamesa para instalaciones onshore; promedio consultores externos (BTM, MAKE, BNEF) para offshore

2. Base 2014: GWEC

Apoyadas por un aumento de la visibilidad regulatoria

El apoyo gubernamental y los avances regulatorios en 2014 reducen la incertidumbre favoreciendo la inversión futura

Acuerdos multinacionales que avanzan hacia el establecimiento de nuevos objetivos renovables

- Unión Europea: Marco para Clima y Energía 2030
- Acuerdo Bilateral EE.UU. & China para reducción de emisiones
- Reunión del COP 20 para avanzar en un protocolo que sustituya a Kioto en 2020

Europa: reducción de la incertidumbre gracias avances en la regulación de mercados clave

- Alemania: Ley de Reforma de Energías Renovables (EEG): objetivo de contribución renovable de un 45% en 2025 y entre 55% y 60% en 2035
- Francia: Ley sobre nuevo modelo energético: objetivo de contribución renovable del 40% en 2030
- Reino Unido: Marco de asignación CfD (contrato por diferencias) y presupuesto asignado a la primera ronda

EE.UU: extensión de los incentivos

- PTC/ITC extendido temporalmente en diciembre 2014
- EPA propone una contribución de generación renovable de un 13% en 2030

Apoyadas por un aumento de la visibilidad regulatoria

Economías en crecimiento introducen nuevos objetivos e incentivos de apoyo al desarrollo de las energías renovables como mecanismo para reducir dependencia energética y satisfacer una demanda eléctrica creciente

India: Nueva legislación y objetivos renovables

- Reposición de la amortización acelerada, en el cálculo de la base imponible, para inversiones eólicas (hasta un 80% del valor en un año)
- Extensión de vacaciones fiscales para la generación eólica hasta marzo 2017 (100% beneficio fiscal durante 10 años)
- Bonificación fiscal (15%) a la inversión para empresas fabricantes extendida hasta marzo 2017
- Reducción de impuestos a la importación de componentes

China: Elaboración del plan 2016-2020

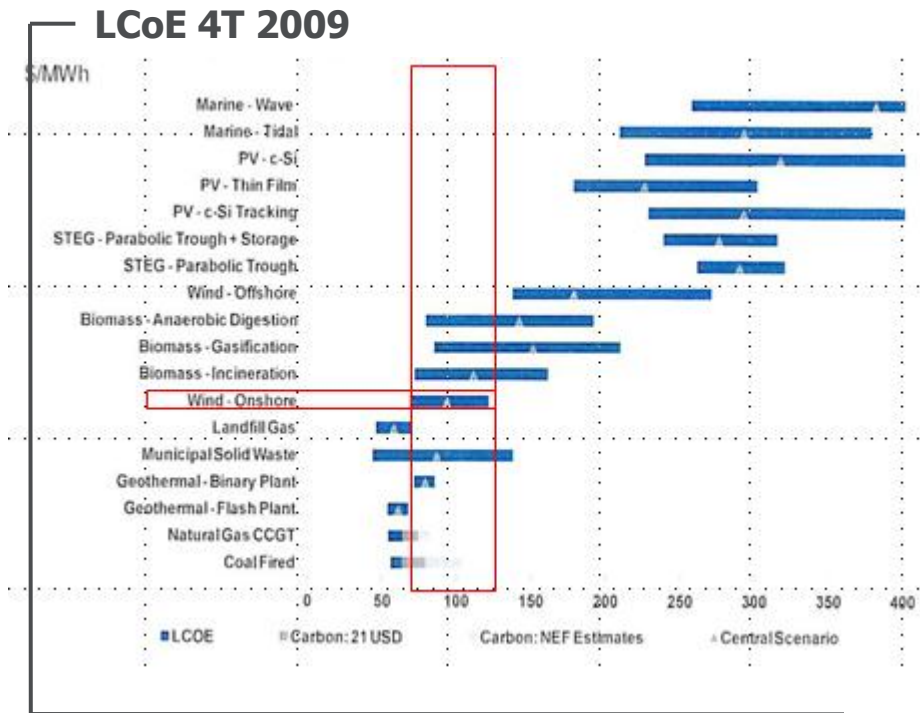
- 20 GW/año en instalaciones eólicas onshore y objetivo acumulado 2020 de 200GW
- 10 GW offshore en 2020

Subastas renovables (producción y/o instalaciones): Brasil, Egipto, Sudáfrica, Chile, Guatemala...

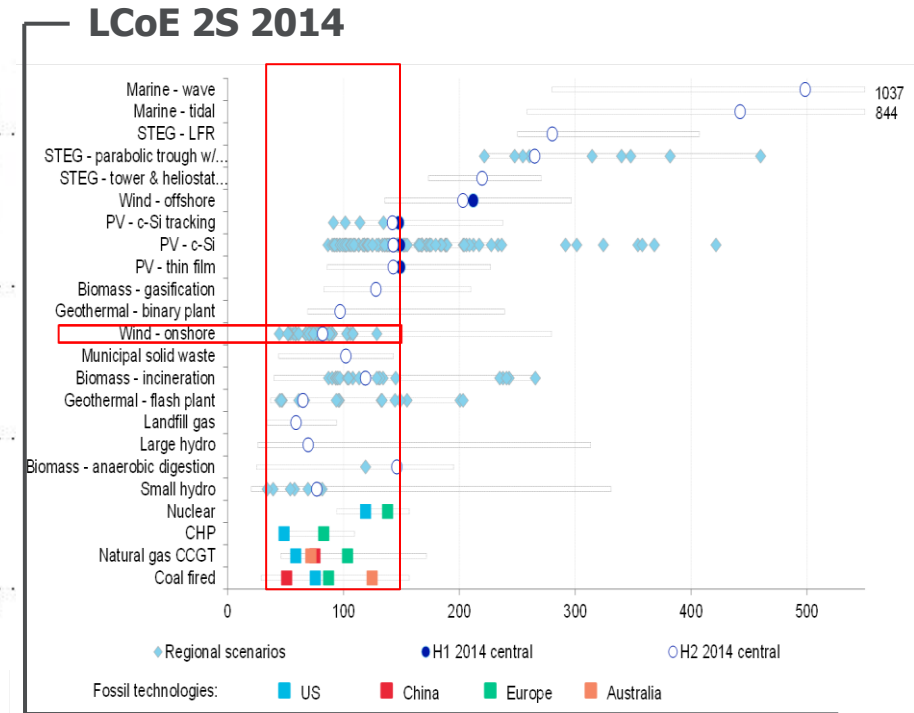
- Brasil: PPAs asignados a 2.246 MW de proyectos eólicos en 2014, con subastas anunciadas para Abril y Julio 2015
- Egipto: anuncio de subasta de 220 MW en diciembre 2013 y plan de lanzamiento de subastas a partir de 2014 para 2 GW de capacidad eólica. Aprobación de régimen tarifario para la energía eólica y solar

Y por una constante mejora de la competitividad eólica

Competitiva con fuentes fósiles en muchos mercados



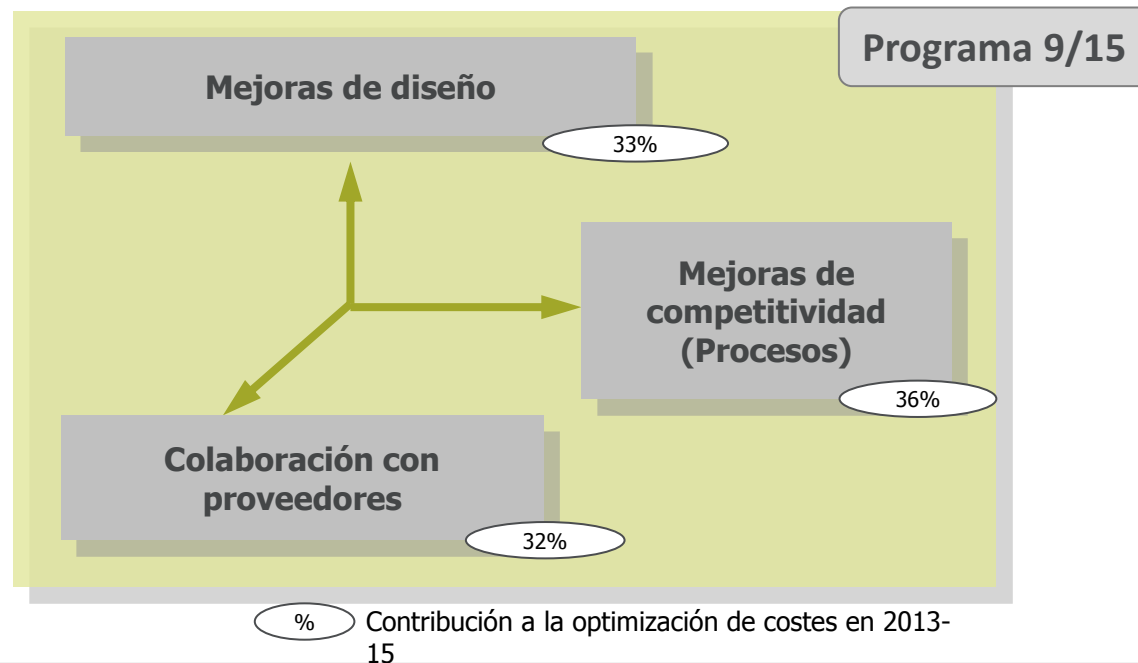
Fuente: Bloomberg New Energy Finance



Fuente: Bloomberg New Energy Finance

Unidas a una continua optimización de costes

Programa de optimización continua de costes orientados a la competitividad permiten acceder a nuevas oportunidades de demanda generando rentabilidades crecientes a futuro

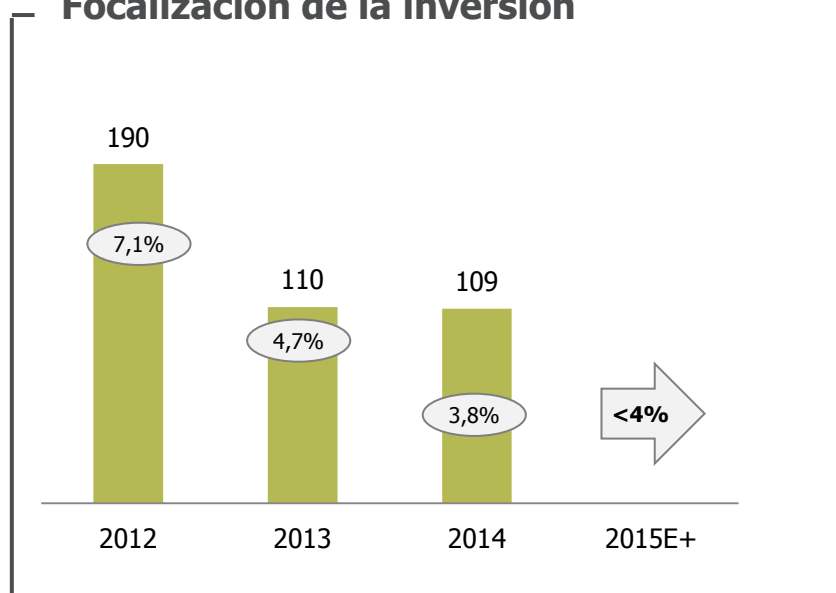


Compensando:

- Curva de aprendizaje de G114 2.0 MW y 2.5 MW
- Menor contribución relativa de servicios de O&M al mix de ventas
- Acceso a nuevos mercados y demanda adicional a la prevista en mercados en crecimiento
- Menor penetración de máquina multi-MW en Europa

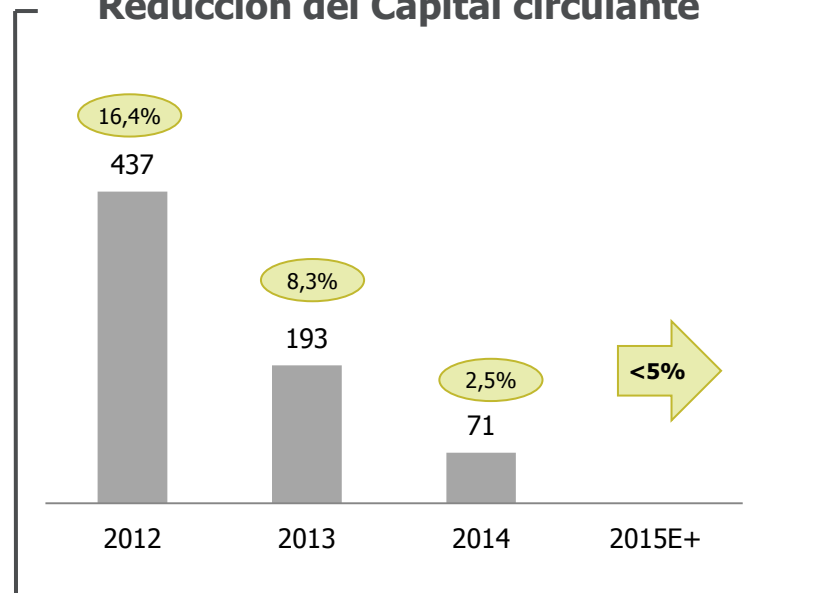
Y a una gestión eficaz del balance

Focalización de la inversión



- **Mejorando el objetivo de capex¹ s/ventas: de 4,75% PN 13-15 a < 4% en 2015+**
 - Inversión en capacidad interna y externa
 - Nuevas líneas de producto
 - Crecimiento de demanda: Brasil e India
 - Inversión I+D focalizado en la continua reducción del CoE (aerogenerador y servicios de O&M)
 - Nuevos productos sobre plataformas ya establecidas

Reducción del Capital circulante



- **Mejorando el objetivo de circulante s/ventas: de <15% PN 13-15 a < 5% en 2015+**
 - Gestión de proyectos focalizado en flujo de caja
 - "Manufacturing to cash"
 - Inversión en cartera de promoción/landbank donde el modelo de negocio es elemento diferenciador: India y México

Permiten mejorar las perspectivas de creación de valor: Guías 2015

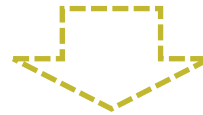
Guías 2015		
Volumen (MWe)	2.800-3.100	 Crecimiento rentable adicional
Ventas (MM€)	3.150-3.400	
Margen EBIT@ FX medio ene-feb 2015	≥8%	
Circulante s/Ventas	<5%	 Con una reducción significativa del consumo de capital
Capex s/Ventas	≤4%	
DFN/EBITDA a largo plazo	<1,5x	
ROCE	≥WACC+4%	 Mejorando la creación de valor
Política de dividendo: POR ¹	25%	Restaurando el pago de dividendo

- ✓ **Crecimiento** apoyado en cartera de pedidos a diciembre y previsiones de actividad comercial para 2015
 - Cobertura a diciembre 2014: 64%
 - Impacto positivo de tipo de cambio en venta €/MWe compensado parcialmente por el aumento de la contribución de China e India
- ✓ **Margen EBIT @FX** medio enero-febrero 2015
 - Sensibilidad del margen EBIT al tipo de cambio en 2015: +/- 0,5 p.p.
 - Menor impacto de FX por mayor localización y políticas de cobertura dinámicas
- ✓ **Posición de deuda/caja en balance** dependiente de nuevas oportunidades de inversión
 - Respetando ratio DFN/EBITDA: <1,5x
- ✓ **Política de dividendo** sujeta a aprobación de la Junta General de Accionistas

1. Payout ratio (porcentaje del beneficio neto destinado al pago de dividendos) sujeto a aprobación de la Junta General de Accionistas

Y plantear una visión de Gamesa a medio plazo mejor

- ▶ **Estructura flexible** preparada para valle y punta del ciclo **como prioridad para la compañía**
 - Punto muerto operativo 1.300 MW
 - Preparada para una actividad superior a 3.500 MW
- ▶ Acceso a un mayor **crecimiento rentable** gracias a
 - Posicionamiento competitivo (geografía, producto y cadena de valor)
 - Optimización continua de costes orientada a la competitividad en todas las geografías
- ▶ **Estricto control de la inversión**
 - Capex & capital circulante
- ▶ **Balance sólido** que permita
 - Mantener **política pago de dividendos**
 - **Payout Ratio¹ : 25%**
 - Explorar **oportunidades de inversión con criterio ROCE>WACC**



**Día de Mercado de
Capitales en 2T 2015**

1. Payout ratio (porcentaje del beneficio neto destinado al pago de dividendos) sujeto a aprobación de la Junta General de Accionistas

A low-angle, upward-looking shot of a white wind turbine. The tower and the three blades are visible against a clear, bright blue sky. The blades are positioned in a 'Y' shape, with one pointing towards the top left, one towards the top right, and one pointing towards the bottom left. The tower is a thick, white, cylindrical structure that runs vertically through the center of the frame.

Conclusiones

Superando objetivos, anticipando visión, mejorando perspectivas

► Solidez de gestión

- Superación objetivos 2014 y materialización anticipada de visión 2015

► Fortaleza comercial

- Entrada de pedidos de 3,3 GW -1,6x 2013- y libro de pedidos de 2,5 GW : +58% a/a

► Rentabilidad creciente (EBIT +48% a/a)

- Margen EBIT: 6,7% (7,2%@FX2013)

► Mayor capacidad de generar caja (330 MM€)

- Programa de venta de activos: 120 MM €
- Ratio de capital circulante s/ventas: 2,5%

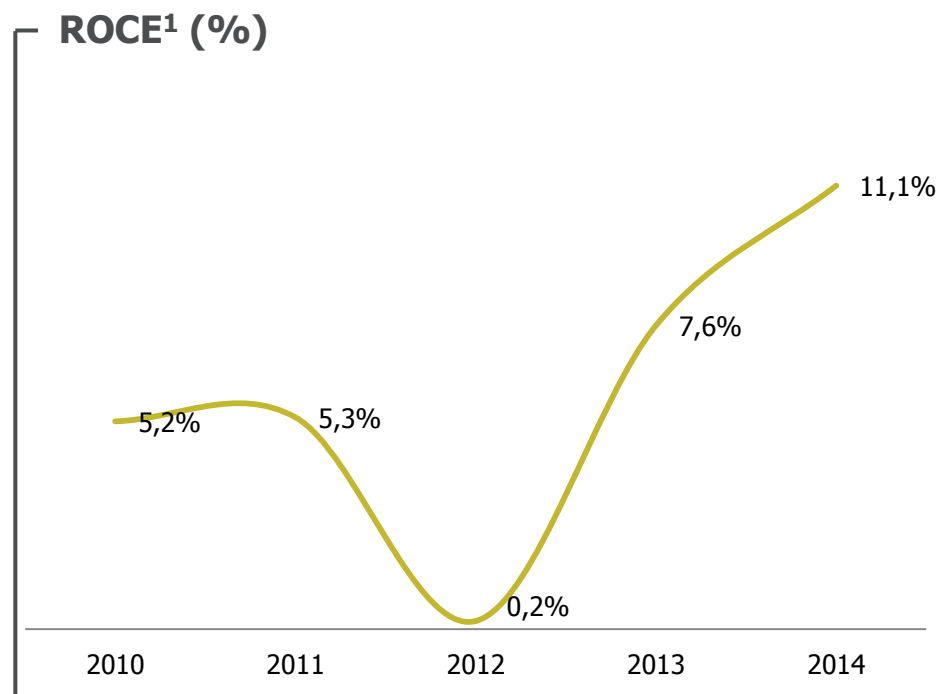
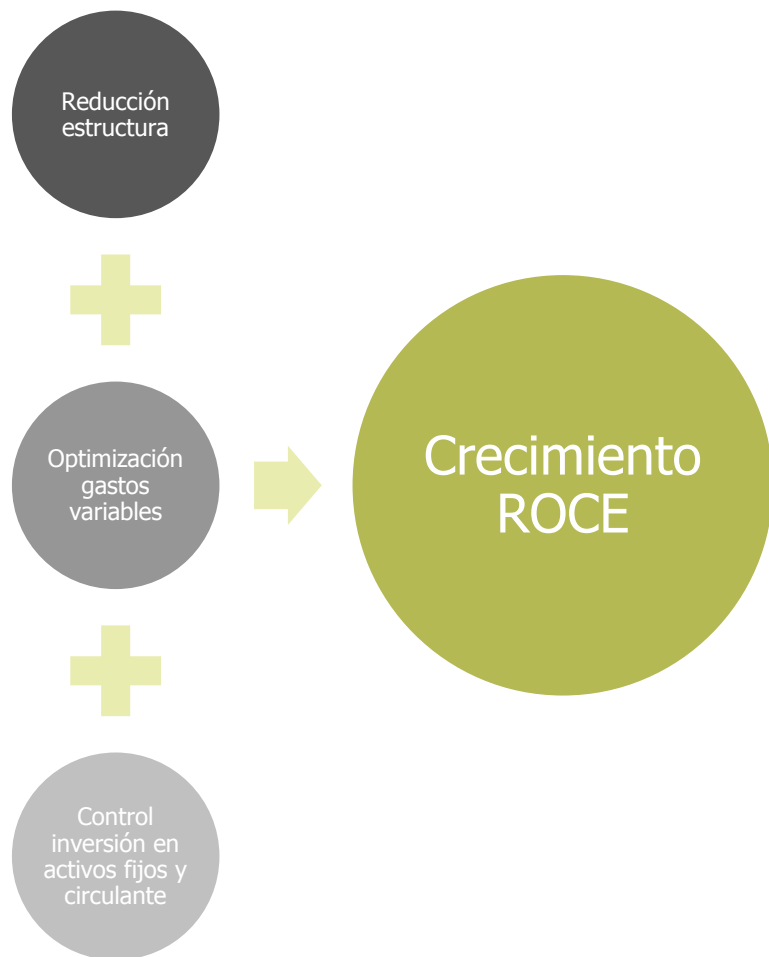
► Preparada para volúmenes de actividad superiores

- Caja neta: 143 MM€

► Confirmación de crecimiento rentable a futuro

- Día de Mercado de Capitales en 2T 2015

Retornando a la creación de valor



1. ROCE con EBIT neto de impuestos (tasa marginal del periodo correspondiente)

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



WE SUPPORT
Caring for Climate



We
Support



www.weprinciples.org



Incluidos en los principales índices de sostenibilidad y responsabilidad corporativa



FTSE4Good
Index Series



S&P Global Clean Energy Index

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