

Resultados Enero – Diciembre 2015



**Superando nuestros objetivos, adelantando y
mejorando nuestros compromisos**

Índice

1. Claves del periodo
2. Resultados Enero-Diciembre 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 mist or fog. In the foreground, the curved surface of a solar panel is visible, reflecting the light. The overall scene is serene and emphasizes clean energy.

Claves del periodo

Superando los objetivos comprometidos para 2015



- ▶ **Actividad comercial**, alineada con el rango superior de los volúmenes previstos en el PN 2015-17E:
 - **3.883 MW** en pedidos firmados en 2015¹: +17% a/a
 - 1.042 MW en 4T 15
 - **3.197 MW** en libro de pedidos @ dic. 15: +28% vs. dic. 14
 - **Entre los 4 primeros fabricantes mundiales** por capacidad puesta en marcha en 2015

- ▶ **Crecimiento rentable sostenido**:
 - **+23%** a/a en ventas: 3.504 MM €
 - **+54%** a/a en EBIT²: 294 MM €; margen EBIT: 8,4%
 - Margen EBIT 4T 15: 9,0%
 - **+73%** a/a en BN²: 175 MM €

- ▶ **Fuerte generación de caja y un sólido balance**
 - **182 MM €** de generación de caja libre neta en 2015
 - **301 MM €** de caja neta en balance a 31 dic. 2015

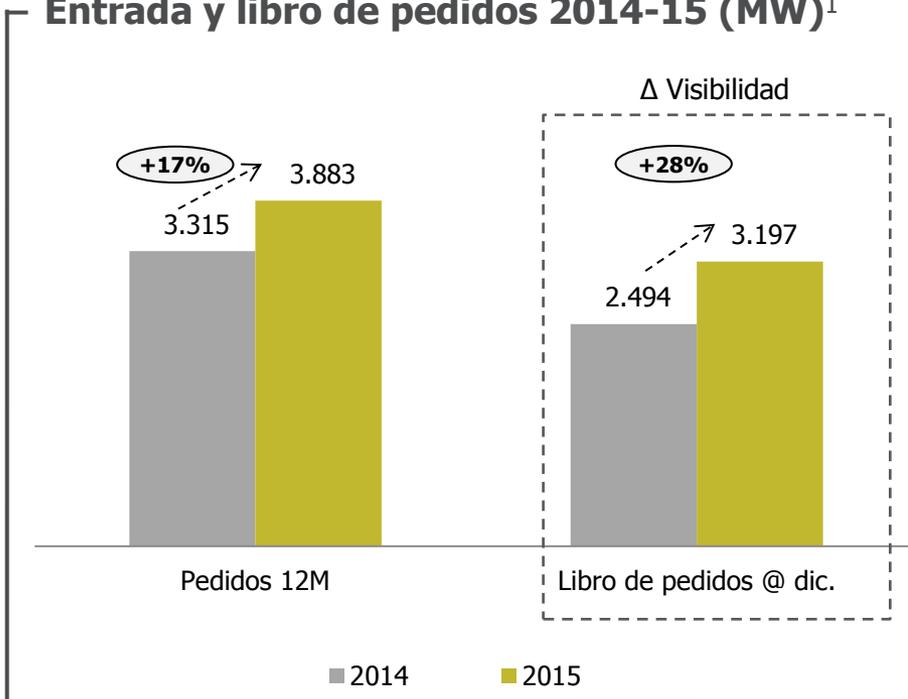
Superando el compromiso de creación de valor para el accionista: ROCE 2015 = 2xWACC: 17%

1. Órdenes firmes y confirmación de acuerdos marco para entrega en el año corriente y años futuros. Incluidos pedidos por un volumen de 604 MW firmados a dic. 15 y anunciados en 1T 16
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 una disminución de 5 MM € a nivel de BN.

Fuerte actividad comercial

Alineada con el límite superior del rango comprometido en el PN15-17E:
3,9 GW en pedidos en FY 15; 3,2 GW en el libro de pedidos a dic. 15, +
28% a/a

Entrada y libro de pedidos 2014-15 (MW)¹



► **Ratio de entrada de pedidos s/ventas periodo: 1,22x** en 2015 (1,18x en 4T)

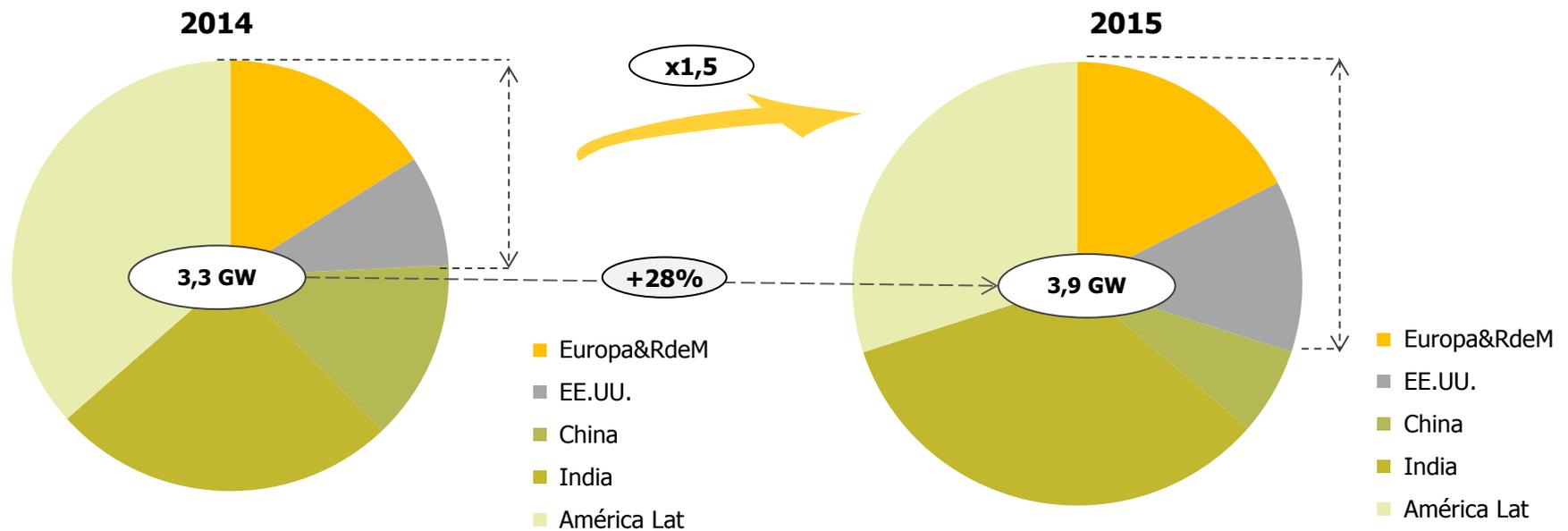
► **Cobertura² actividad 2016: 71%**, 7p.p superior a la cobertura actividad 2015 a diciembre 2014 (64%)

1. Órdenes firmes y confirmación de acuerdos marco para entrega en el año corriente y años futuros. Incluidos los pedidos por un volumen de 604 MW firmados a diciembre 2015 y anunciados en el primer trimestre de 2016.
2. Cobertura basada en total de pedidos recibidos a 31 de diciembre de 2015 para actividad 2016 sobre promedio de guías de volumen para 2016 (≥ 3.800 MWe).

Unida a una gran diversificación geográfica

Presencia en 54 países¹ con entrada en Kuwait y Tailandia durante 2015. Liderazgo en emergentes y crecimiento en desarrollados, cuyo volumen crece un 45% vs. 2014, contribuyendo un 30% al total vs. 24% en 2014

Desglose geográfico de entrada de pedidos 2015 vs. 2014



G114-2.0 MW y G114-2.5 MW contribuyen un 50% de la entrada de pedidos en 2015 (vs. 26% en 2014)

1. Incluyendo Kuwait

Entre los cuatro primeros fabricantes mundiales

Mejora del posicionamiento por capacidad puesta en marcha en 2015, hasta llegar a la cuarta posición

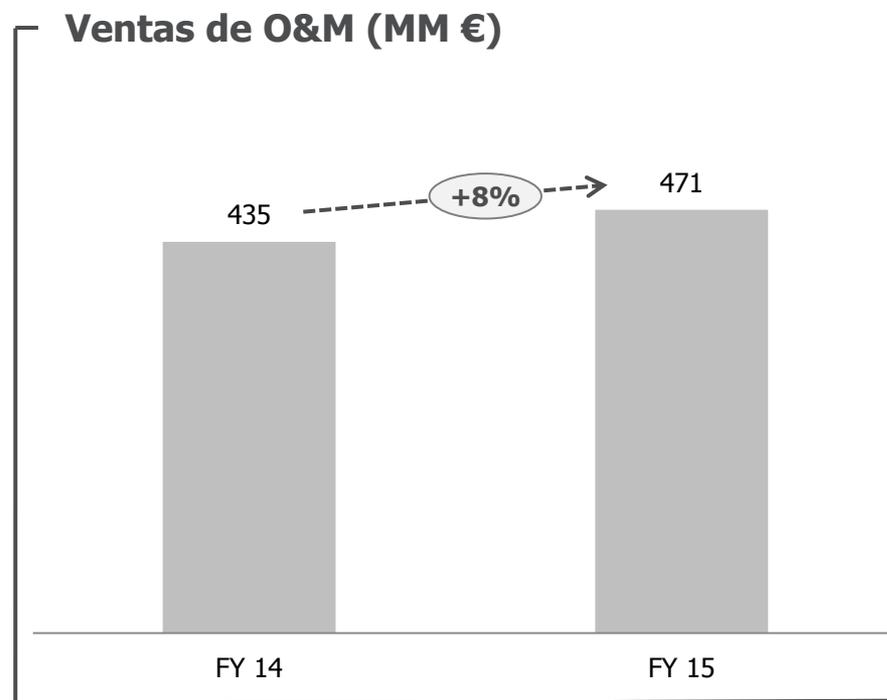
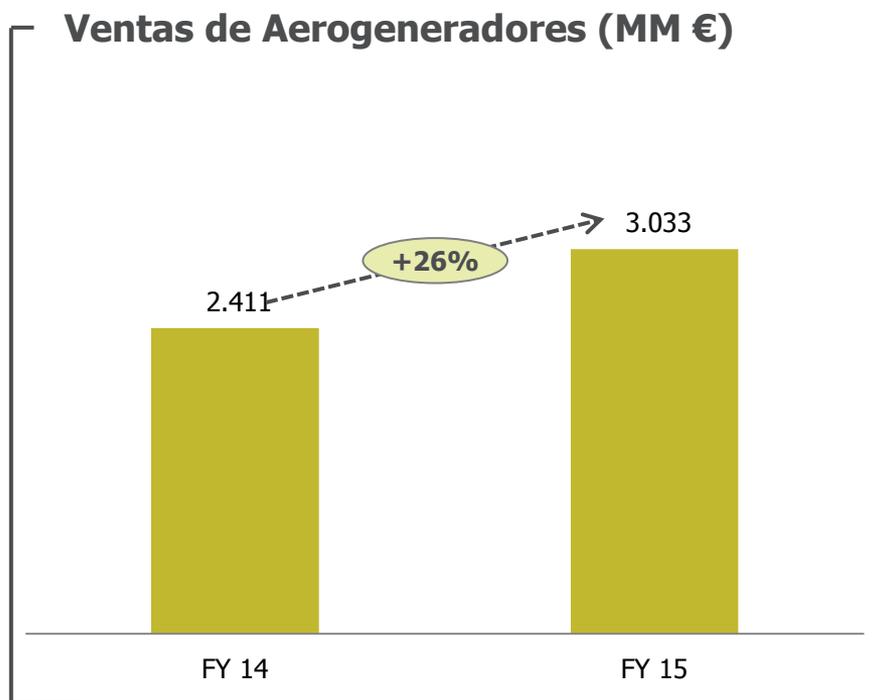
Suministrador	Capacidad puesta en marcha 2015 (GW)	Cuota de mercado por capacidad PEM	Ranking 2015
Goldwind	7,8	14%	1
Vestas	7,3	13%	2
GE	5,9	10%	3
Siemens	3,1	5%	4
Gamesa	3,1	5%	4
Enercon	3,0	5%	6
Guodian	2,8	5%	7
Ming Yang	2,7	5%	8
Envision	2,7	5%	8
CSIC	2,0	3%	10



1. Fuente: Bloomberg New Energy Finance

Consolidación del crecimiento de ventas: +23% a/a, 17% a moneda constante¹

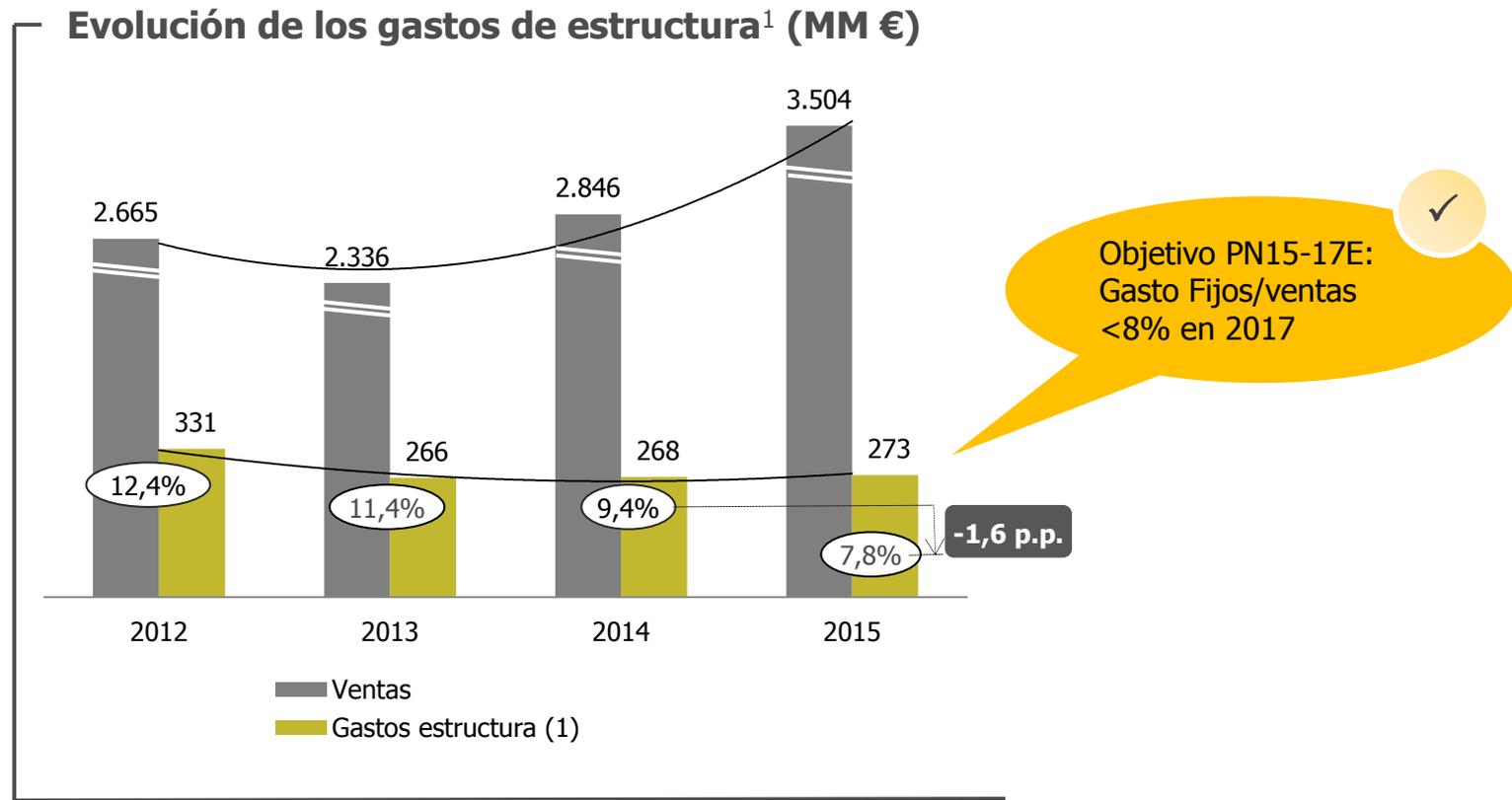
Apoyadas en el fuerte crecimiento de las ventas de Aerogeneradores, cuya actividad en MWe crece un 21% a/a



1. A tipo de cambio promedio de 2014

Control de la estructura

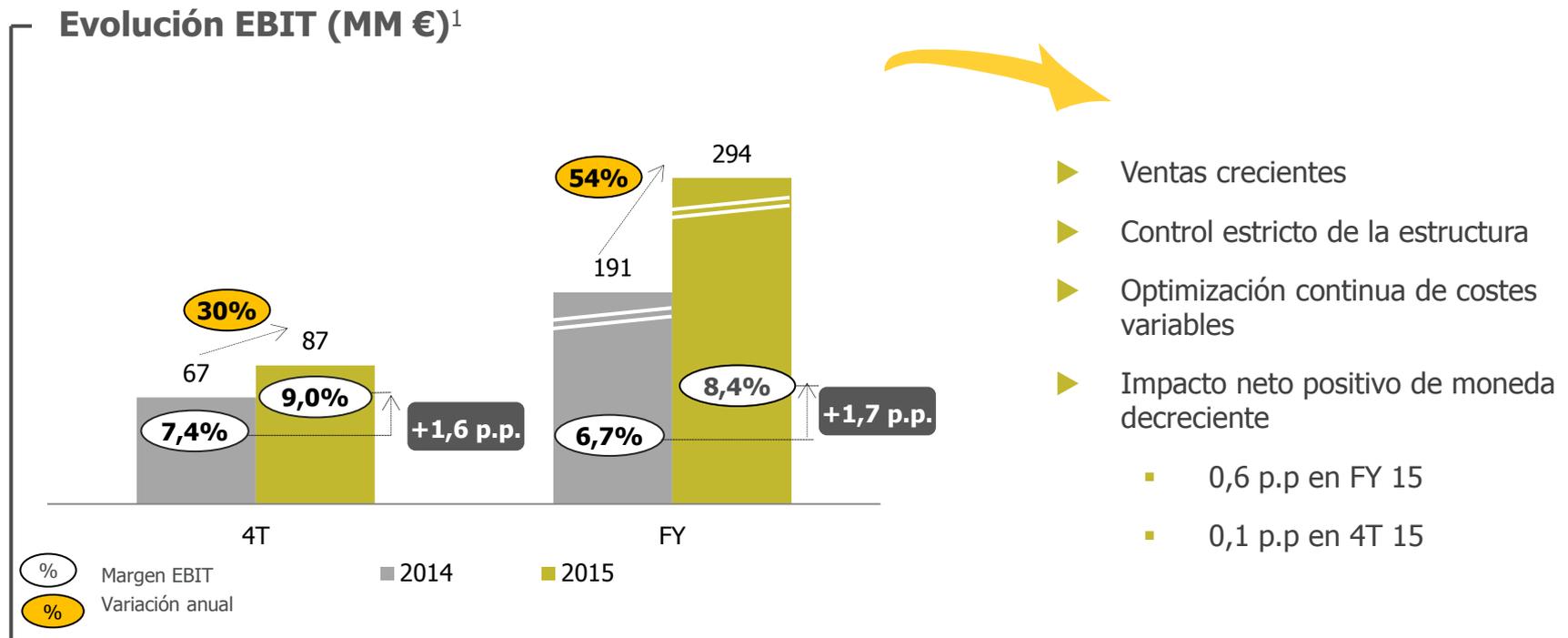
Focalización en umbral de rentabilidad operativa: reducción de gastos de estructura s/ ventas en 1,6 p.p., hasta un 7,8%



1. Gastos de estructura con impacto en caja (excluyendo D&A)

Mejora continua de la rentabilidad¹: EBIT FY 15 +54% a/a

Margen EBIT FY 15: 8,4% vs. 6,7% en FY 14;
margen EBIT 4T 15: 9,0% vs. 7,4% 4T 14

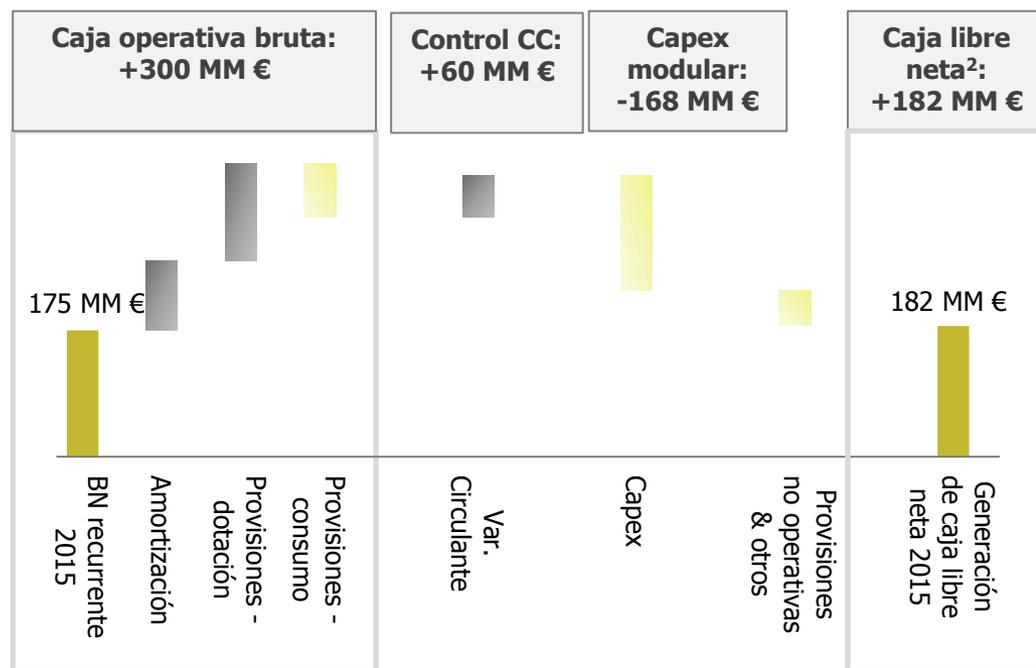


1. EBIT excluyendo impactos creación y consolidación de Adwen: 29 MM € en 2015 y provisiones no recurrentes por importe de 9 MM € en 2014 (4T y FY)

Fuerte generación de caja: 182 MM€

Trabajando en la conversión del beneficio¹ neto en caja

Generación de caja libre neta



Mediante:

- ▶ **Crecimiento rentable: 300 MM € de caja operativa bruta (vs. 200 MM € en 2014)**
- ▶ **Estricto control del circulante (CC): 12 MM € vs 71 MM € en 2014**
 - ▽ Ratio s/ventas:-2,2p.p.
- ▶ **Inversión modular** orientada al crecimiento: 168 MM € o 4,8% s/ventas
 - I+D (1,3% s/ventas)
 - Capacidad de palas (nuevo producto y Δ capacidad) en todas las regiones
 - Logística y utillajes

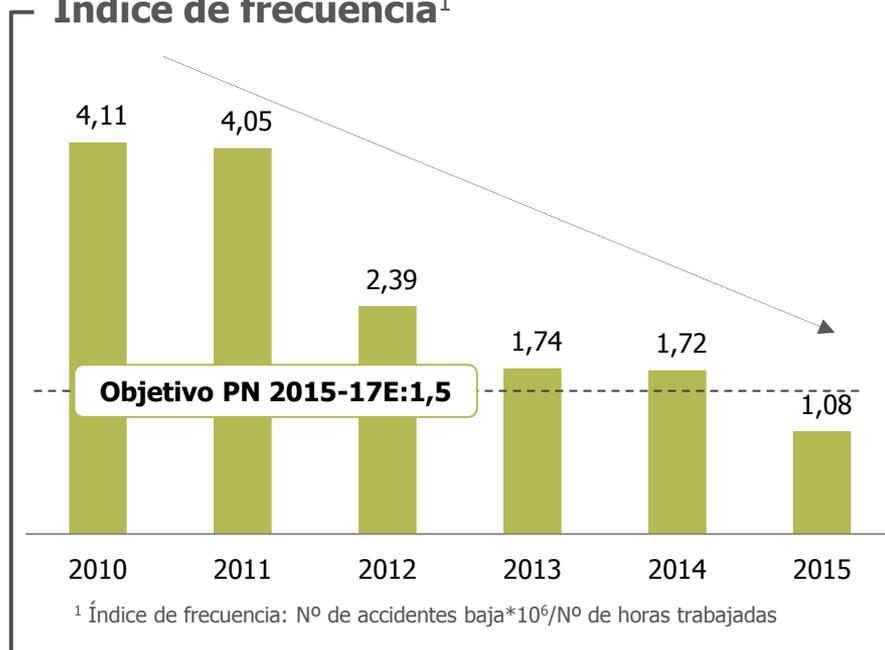
Caja neta en balance a diciembre 2015: 301 MM € vs. 143 MM € en 2014

1. BN recurrente excluyendo el impacto de la creación y consolidación de Adwen que supondría un aumento de 29 MM € a nivel de EBIT y -5 MM € a nivel de BN.
2. Generación de caja antes de reparto de dividendos de 23 MM € (3T 2015).

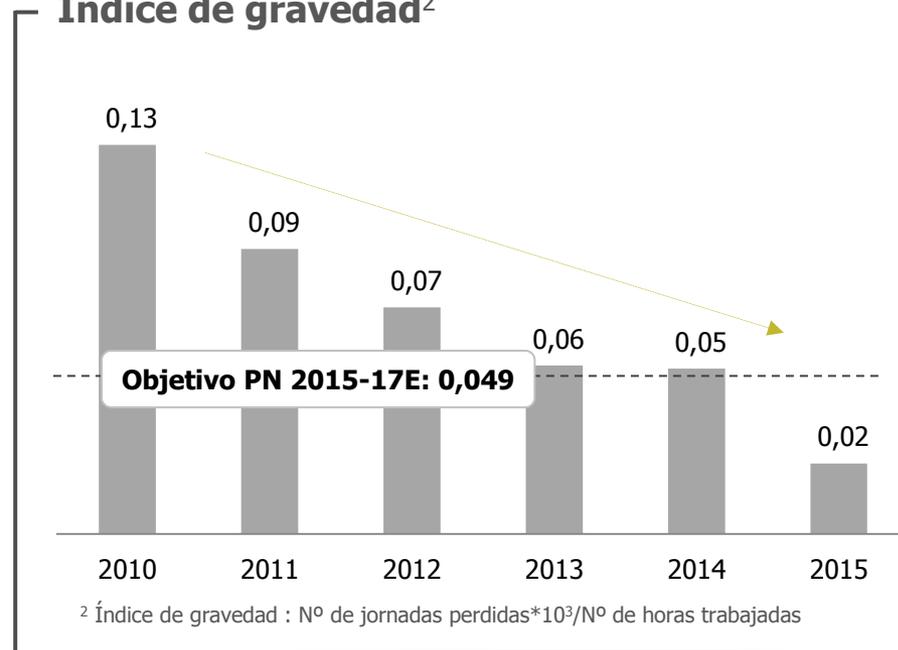
Líderes en seguridad y salud

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

Índice de frecuencia¹



Índice de gravedad²



Conclusión: Superando el cumplimiento de todos los objetivos comprometidos...

	2014	2015	Guías 2015		
Volumen (MWe)	2.623	3.180	c.3.100	✓	Crecimiento rentable: +23% en ventas y +54% en EBIT 15 vs. 14
Ventas (MM €)	2.846	3.504	c.3.400	✓	
Margen EBIT ¹	6,7%	8,4%	≥8%	✓	
Circulante s/Ventas	2,5%	0,3%	<5%	✓✓	Control del consumo de capital y de la inversión
Capex s/Ventas	3,1%	4,8%	4%-5%	✓	
ROCE	11%	17%	≥WACC+4%	✓✓	Creando valor
Propuesta de dividendo: Pay Out Ratio		25%	≥25%		Restaurando el pago de dividendo

Impacto de tipo de cambio en línea con previsión 2015

- ▶ Margen EBIT: +0,6% en FY 15 vs. FY 14 y +0,1% en 4T 15 vs 4T 14, alineada con previsión 2015: ±0,5%
- ▶ Disminución del impacto de FX por mayor localización y políticas de cobertura dinámicas

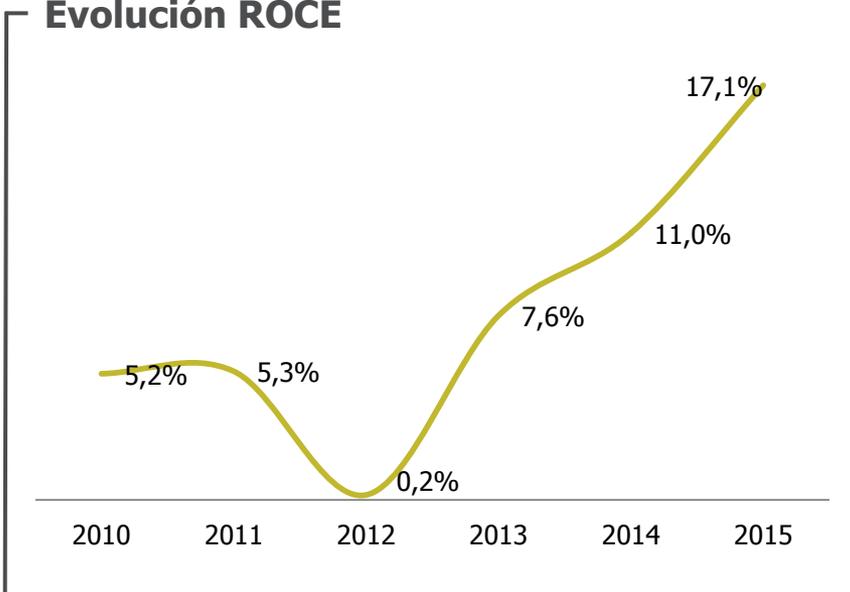
182 MM € de generación de caja en 2015 y 301 MM € de caja neta en balance, manteniendo el límite de endeudamiento a largo plazo (DFN/EBITDA < 1,5x)

1. Margen EBIT recurrente excluyendo en 2015 el impacto de la creación y consolidación de Adwen que supondría un aumento de 29 MM € a nivel de EBIT hasta un margen de 9,2%; en 2014 se excluye elementos no recurrentes por importe de 9,4 MM €.

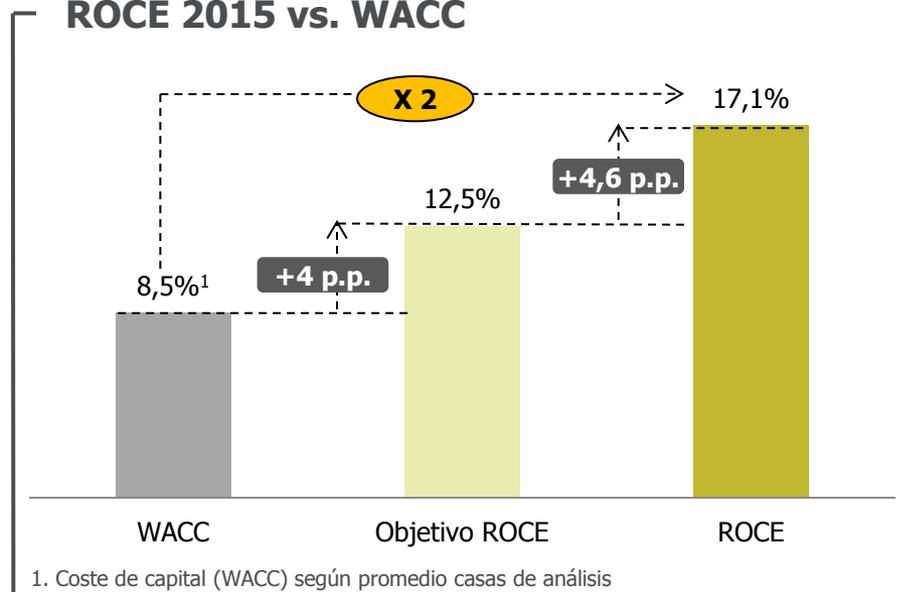
... gestionando para crear valor para el accionista

ROCE 2015: 2 x WACC

Evolución ROCE



ROCE 2015 vs. WACC



PILARES DE CREACIÓN DE VALOR

- ▶ **Crecimiento rentable** a través del
 - Posicionamiento competitivo
 - Programas de optimización continua de costes variables y liderazgo en calidad
 - Control de la estructura
- ▶ **Generación de caja** mediante el control de la inversión, orientada a garantizar el crecimiento esperado



Resultados Enero-Diciembre 2015 e indicadores clave

Grupo Consolidado – Magnitudes financieras

PyG Recurrente Pre-Adwen ¹ (MM EUR)	2014	2015	Var. %	4T 2015	Var.%
Ventas Grupo	2.846	3.504	+23,1%	971	7,4%
MWe	2.623	3.180	+21,3%	880	11,2%
Ventas de O&M	435	471	+8,2%	126	11,7%
EBIT recurrente	191	294	+54,1%	87	30,0%
Margen EBIT recurrente	6,7%	8,4%	+1,7 p.p.	9,0%	+1,6 p.p.
Margen EBIT de O&M	12,7%	13,4%	+0,7 p.p.	18,0%	1,5 p.p.
Beneficio Neto recurrente (BN)	101	175	73,2%	51	38,6%
BN recurrente por acción (€)	0,39	0,63	62,5%	0,18	38,6%

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

PyG Reportado (MM EUR)

EBIT ²	181	323	78,1%	87	51,0%
Beneficio Neto ²	92	170	85,3%	44	59,3%

(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 5 MM € de pérdidas a nivel de beneficio neto en FY 2015. En el 4T el beneficio neto recoge un impacto negativo de 7 MM €. EBIT y BN 2014 y 4T 14 incluyen el impacto de provisiones no recurrentes por importe de 9,4 MM €.

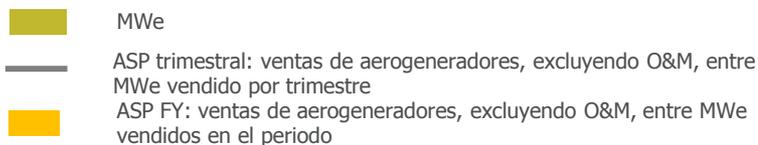
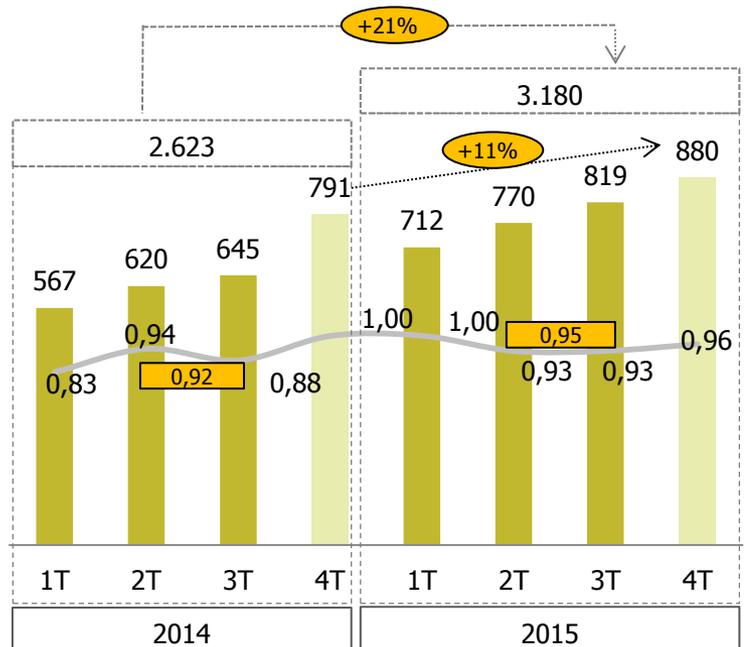
Balance (MM EUR)

Capital circulante (CC)	71	12	-83,6%	12	-83,6%
CC s/Ventas últimos 12 meses	2,5%	0,3%	-2,2 p.p.	0,3%	-2,2 p.p.
Deuda financiera neta (DFN)	-143	-301	111,3%	-301	111,3%
DFN / EBITDA últimos 12 meses	-0,4x	-0,6x	-0,2x	-0,6x	-0,2x

Actividad. Aerogeneradores

Consolidación del crecimiento de la actividad resultado del posicionamiento competitivo: 9 trimestres consecutivos de crecimiento anual de doble dígito

MWe vendidos



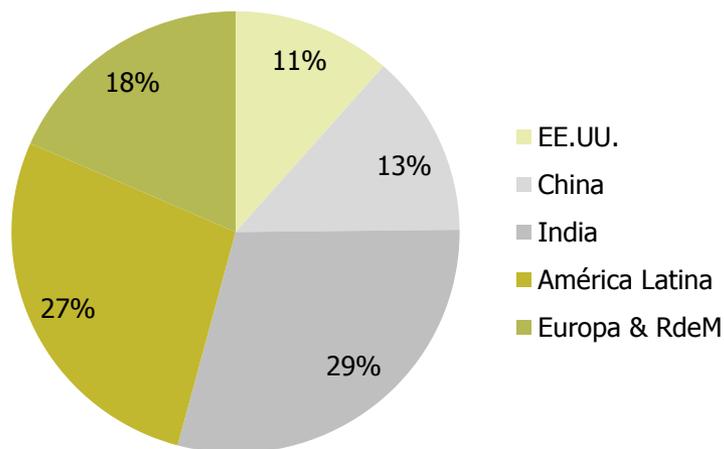
- ▶ **Actividad (3.180 MWe) alineada con el volumen comprometido para 2015 (c.3.100 MWe)**
 - **MWe +21% a/a en FY 2015 y +11% a/a en 4T**
- ▶ Evolución del **ASP FY 2015 incluyendo FX (+3,7%)** alineada con expectativas y con el nivel de ventas previsto
 - (+) Efecto moneda (+4,4% en FY 15 y -1,6% en 4T 15)
 - (+) Introducción de nuevos productos (G114 2MW y mayor altura de torres) y alcance de contratos
 - (-) Mix geográfico (Δ contribución de China e India)
- ▶ Esta evolución del ASP no es indicativa del nivel y tendencia de la rentabilidad

Actividad. Aerogeneradores

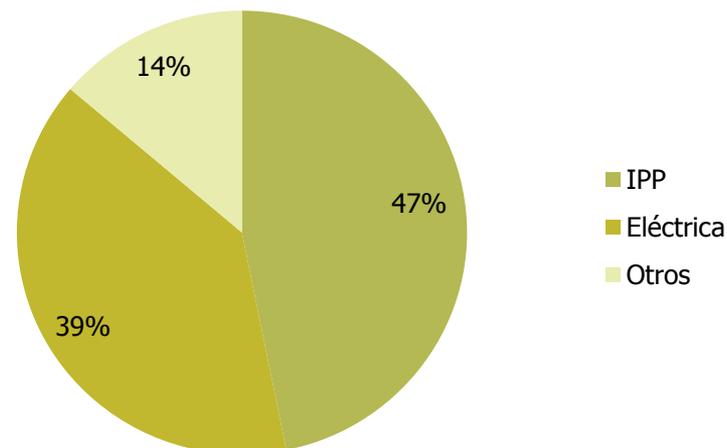
Diversificación geográfica y de clientes continúan caracterizando la actividad

- ▶ Presencia comercial en 18 países
- ▶ 34.613 MW instalados en 53 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



Crecimiento de doble dígito en todos los grupos de clientes. Recuperación de la demanda de eléctricas, alineada con las tendencias previstas en el PN 15-17E, y fuerte crecimiento de grupos industriales y promotores

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



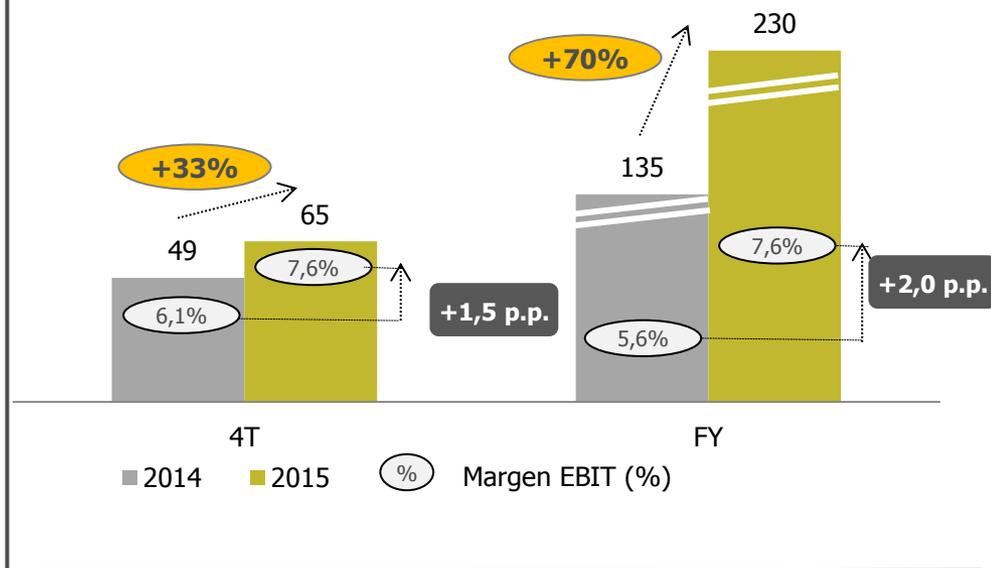
mci
Programas de
Mejora Continua

Mejoras de diseño

Mejoras de competitividad
(Procesos)

Colaboración con
proveedores

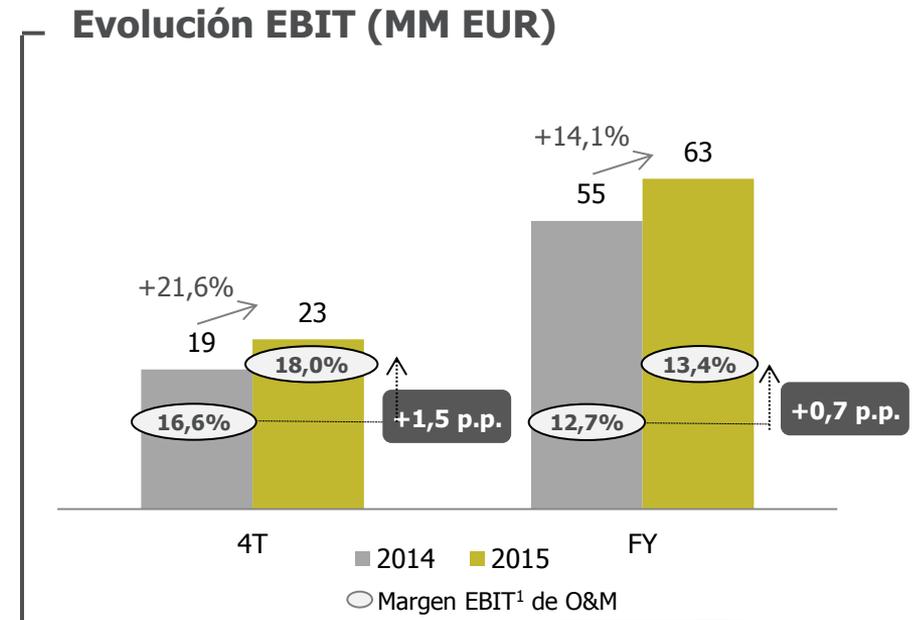
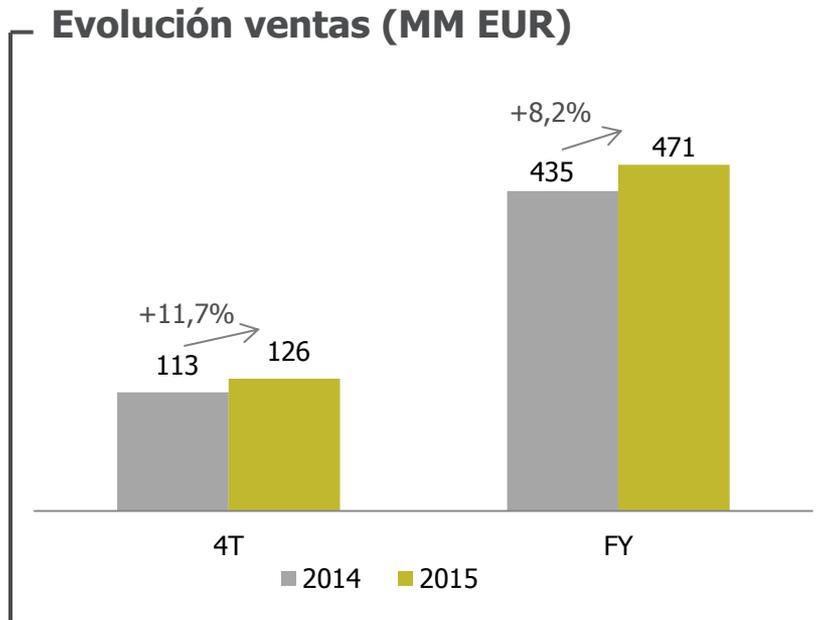
Evolución EBIT WTG (EUR MM)



► Impacto decreciente de tipo de cambio en margen EBIT

Actividad y Rentabilidad. Operación y mantenimiento

Crecimiento de ventas y rentabilidad alineadas con previsión anual



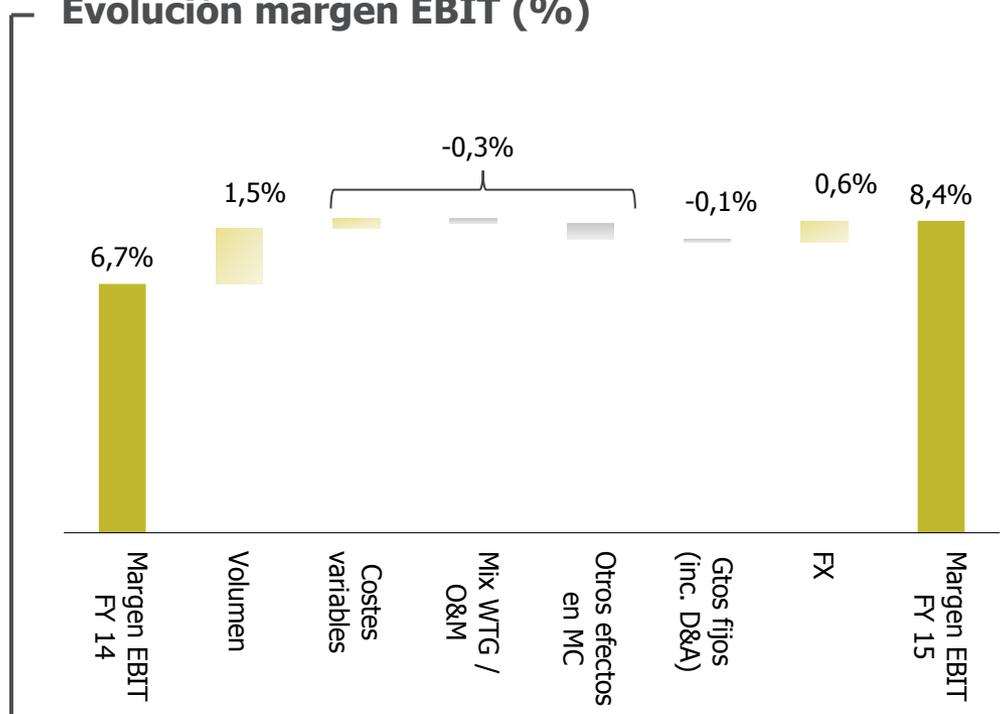
- ▶ Crecimiento anual de ventas (+8%) y EBIT (14%) en línea con objetivos anuales y con el PN15-17
- ▶ Libro de pedidos: +22% a/a (>2bn)
 - Promedio duración contratos en cartera: 6 años
- ▶ Toma de participación del 50% en NEM (4T 15) dentro de la estrategia de optimización de costes de O&M y desarrollo de servicios de mantenimiento predictivo.

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 de TC, principales motores de mejora de margen EBIT en 2015

Evolución margen EBIT (%)



Palancas de mejora del margen alineadas con expectativas 2015

Impacto positivo procedente de

- ▶ Aumento de volumen
- ▶ Optimización de costes variables
- ▶ FX

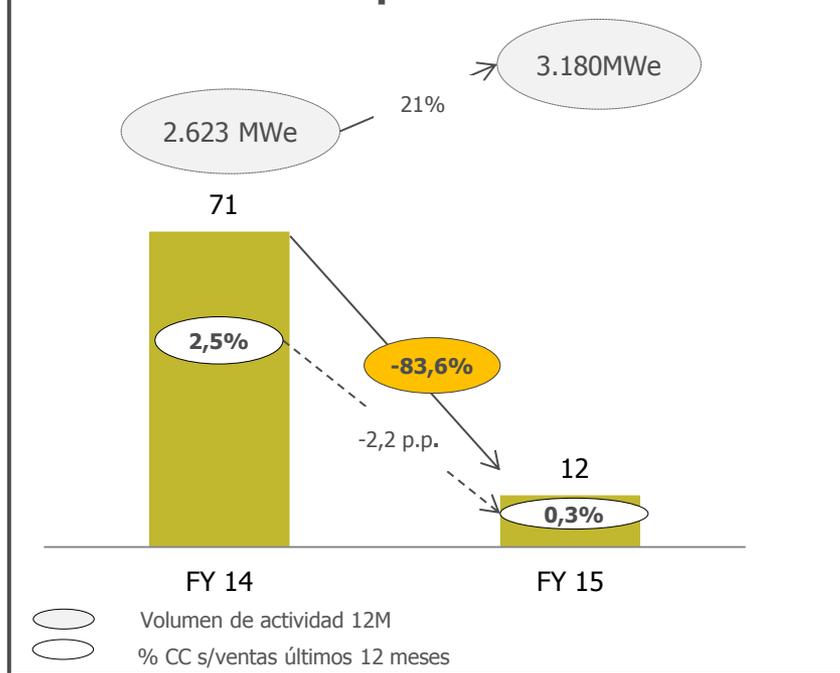
Compensado parcialmente por

- ▶ Mix de ventas inc. menor contribución de O&M
- ▶ Otros efectos en MC:
 - Provisión deterioro cartera de parques
 - Industrialización de nuevas plataformas, modelos y fábricas

Grupo Consolidado – Capital circulante

Consolidando la mejora de circulante en un entorno de fuerte crecimiento

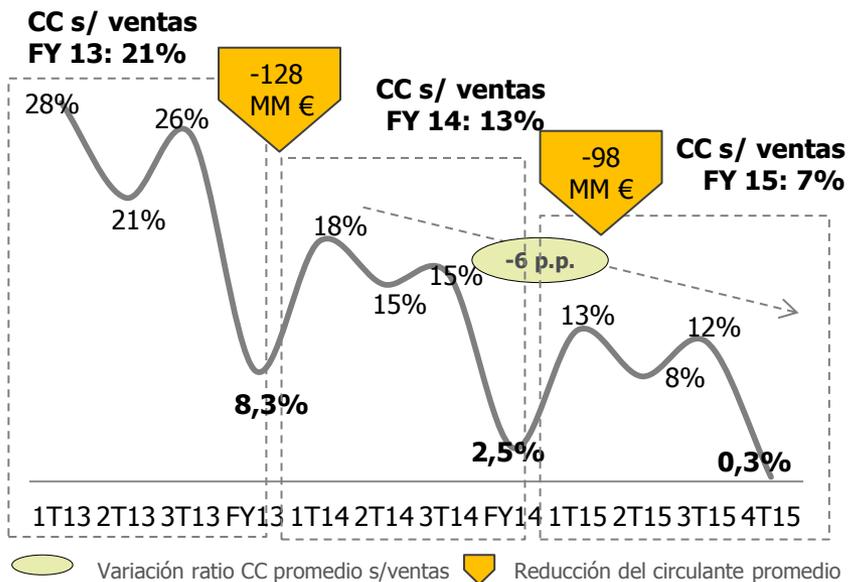
Reducción del capital circulante



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



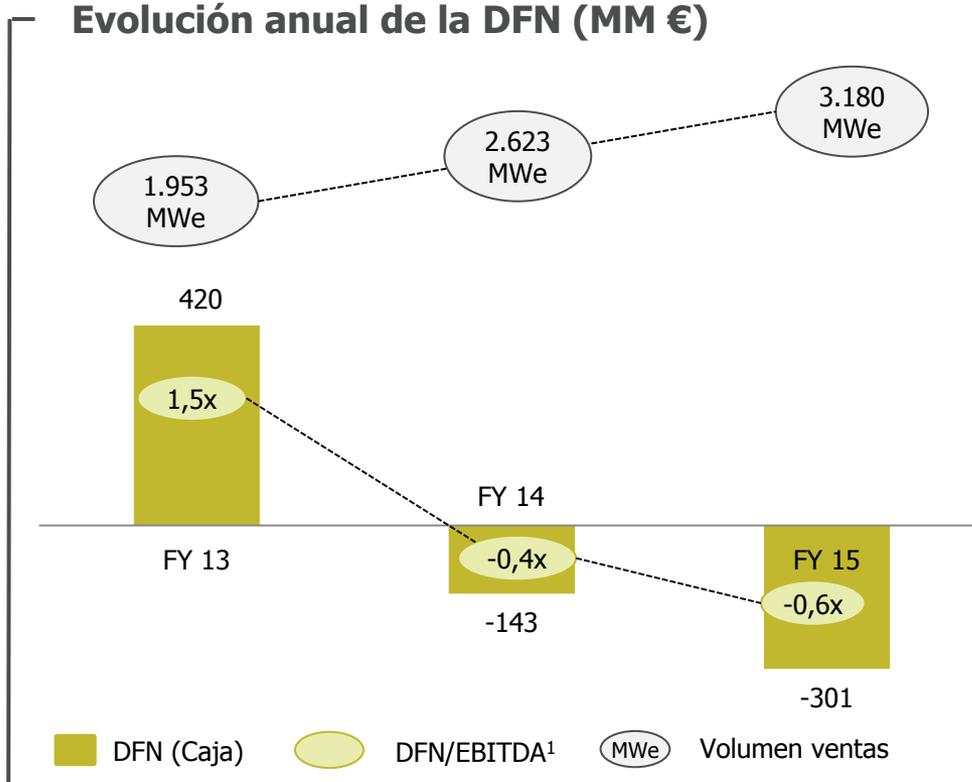
Evolución alineada con guías 2015

- ▶ **Disminución del consumo medio** de capital circulante (-6 p.p.): -98 MM€ en 2015 vs.2014
- ▶ **Capital circulante FY 2015: 0,3% por debajo de objetivo techo (<5%)**

Grupo Consolidado – Balance

Manteniendo la solidez de balance como prioridad: 301 MM € de caja neta en balance a dic. 2015 vs. 143 MM € en dic. 2014

Evolución anual de la DFN (MM €)



1. EBITDA últimos 12 meses

Caja neta de 301 MM € en un entorno de actividad creciente y tras reinstaurar el pago de dividendo

- ▶ Actividad (MWe): +21% a/a
- ▶ Pago de dividendo en 3T 15: 23 MM €
- ▶ Ratio DFN/EBITDA¹ (-0,6x FY15 vs. -0,4x FY 14): -0,2x a/a

Apoyado en

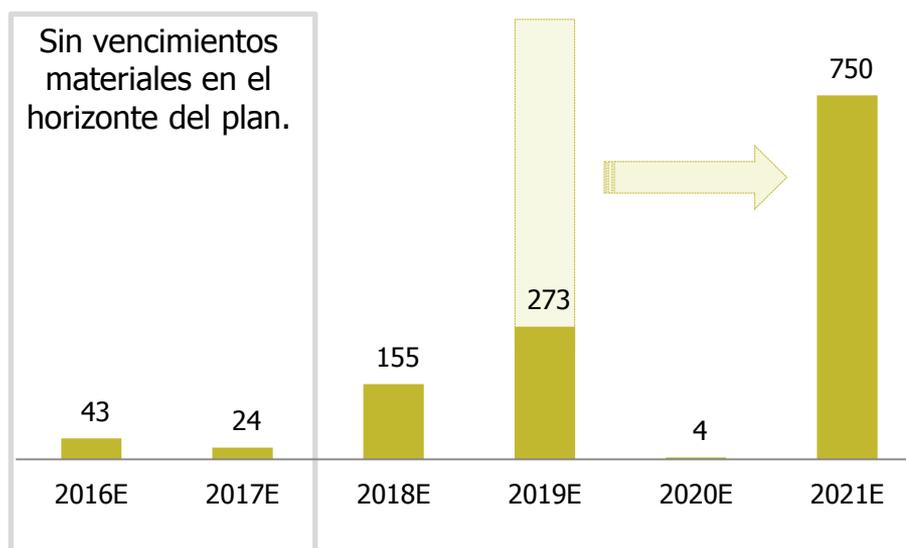
- ▶ **Rentabilidad creciente**
- ▶ **Control del circulante**
- ▶ **Capex modular:** planificación de la inversión ligada al crecimiento

Grupo Consolidado – Líneas de financiación

Ampliando el horizonte de vencimientos y mejorando las condiciones económicas de la financiación

EUR MM	Límites Financiación Disponible ¹
Sindicado – cuenta de crédito	750
BEI – préstamo	420
Otros préstamos	101
Bilaterales – cuentas de crédito	499
Líneas totales	1.770

Vencimientos líneas de financiación² (EUR MM)



1. Límites de financiación a 31 diciembre 2015.

2. Excluyendo cuentas de crédito bilaterales de vencimiento y renovación anual

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 ¹	29,2	EBIT
Resultado puesta en equivalencia 50% Adwen FY 15	(26,0)	Resultado Puesta en Equivalencia
Estimación Gasto IS ²	(8,2)	Gasto IS
Beneficio Neto	(5,0)	Beneficio Neto

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 (28%), 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

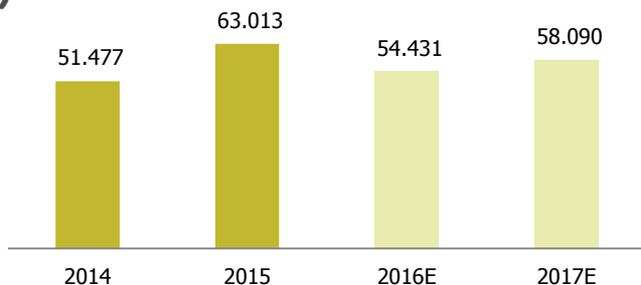
Perspectivas



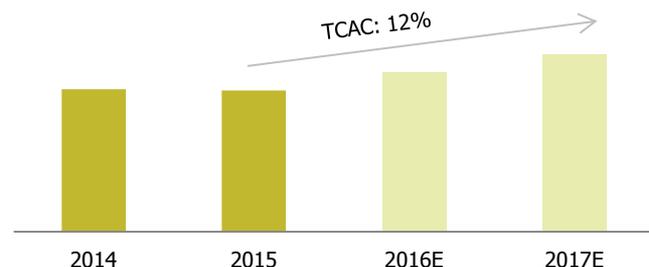
Crecimiento en instalaciones en 2016-17 continúa ligado a los países emergentes

Donde Gamesa tiene un sólido posicionamiento

Evolución instalaciones eólicas globales (MW)



Evolución instalaciones eólicas ex. China, EE.UU. & Alemania (MW)



Fuente: MAKE Actualización perspectivas de mercado 4T 2015, incluyendo actualización mercado EE.UU Enero 2016; Instalaciones 2014-15: GWEC

- ▶ **Pico de instalaciones 2015** impulsada por expectativas de cambios regulatorios¹ en China y EE.UU., y un volumen récord de instalaciones offshore en Alemania¹
- ▶ **Normalización de demanda** en estos 3 mercados explica **reducción de la demanda en el horizonte 2016-17²**
- ▶ Excluyendo China, EE.UU y Alemania, **tasa de crecimiento esperado en instalaciones anuales 2015-17E: 12%**
 - Asia Pacífico ex. China: 22% (India: 18%)
 - América Latina: 7% (México: 31%)
 - África y Oriente Medio: 65%

1. Reducción tarifas eólicas para proyectos puestos en marcha a partir de 2016 en China; incertidumbre extensión PTCs en EE.UU.; resolución de problemas de conexión de parques offshore, existentes desde 2013, en Alemania.
2. Frente a unas instalaciones estimadas de 30 GW en China en 2015, el ritmo baja a un promedio anual de 22GW en 2016-17; en EE.UU. frente a unas instalaciones de 8,5 GW en 2015, el promedio anual baja a 7,4 GW en 2016-17; frente a unas instalaciones de 6,3 GW en Alemania en 2015 el promedio anual baja a 4,6 GW en 2016-17

Mejora la visibilidad regulatoria y aumentan los compromisos renovables

Apoyando un crecimiento estable de la demanda en el largo plazo

COP 21

- ▶ Objetivo global: **Δ temperatura <2°C**, marcando un objetivo de 1,5°C
- ▶ **Objetivos voluntarios** de reducción de emisiones de GEI¹ firmados por **186 países**
 - **100 países** incluyen mayor participación en **energías renovables**
 - **70 mencionan específicamente la energía eólica**. Se dan incluso objetivos eólicos concretos: 200 GW en 2020 (China); 60 GW en 2022 (India); 16 GW en 2030 (Turquía); 14% eólico (Marruecos) entre otros
- ▶ Mecanismos de **revisión al alza de dichos objetivos cada 5 años** para poder alcanzar el objetivo de control de aumento de temperatura
- ▶ **Mecanismos de mercado** que permiten cumplir el objetivo reduciendo emisiones en un país alternativo. Similar al MDL¹ actual

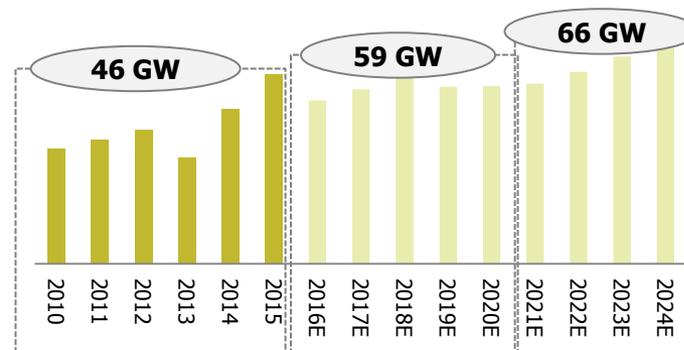
1. GEI /GHG (gases efecto invernadero) y MDL/CDM (mecanismo de desarrollo limpio)

EE.UU.

- ▶ **Extensión PTCs: 5 años con una reducción progresiva** según comienzo de construcción:
 - 100% 2016; 80% 2017; 60% 2018; 40% 2019 y 0% 2020
- ▶ **Clarificación de las reglas de "comienzo de construcción"**² por parte de la Agencia Tributaria **pendiente**

2. Última extensión "comienzo de construcción" incorporaba, junto al comienzo de construcción, la posibilidad de invertir un 5% del proyecto.

Evolución instalaciones eólicas globales (MW)

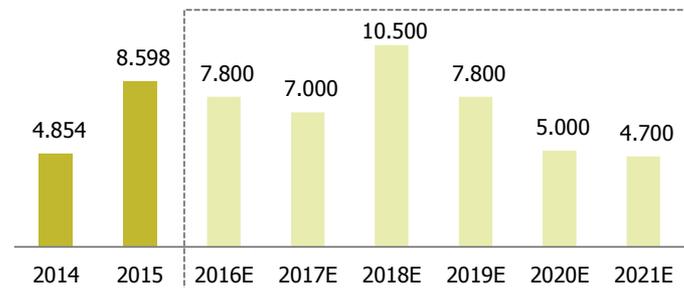


○ Promedio de instalaciones eólicas anuales

Fuente: MAKE 4T 2015 inc. estimaciones EE.UU Enero 2016; datos históricos GWEC

Evolución instalaciones eólicas EE.UU. (MW)

Promedio anual 16-21E: 7GW



Fuente: MAKE Estimaciones EE.UU Enero 2016; datos históricos GWEC

Se cierra el año 2015 con un alineamiento completo con las prioridades de Gamesa para 2015-17E

Tras superar los objetivos marcados para 2015

PRIORIDADES de Gamesa para el periodo 15-17:

1 **Aprovechar** las oportunidades de **crecimiento** en mercados emergentes y mercados maduros.

2 **Controlando la estructura y mejorando** de forma **continua los gastos variables**.

3 Manteniendo la **solidez del balance**.

4 Trabajando en la **competitividad de la cartera de productos y servicios**, mejorando el posicionamiento en mercados maduros.

5 **Preparando Gamesa para más allá de 2017**.

Ventas 15:
+23% a/a
Libro de pedidos:
+28%

301 MM €
caja neta en
balance

Offshore:
creación de
Adwen
Solar: 59
MW en
pedidos¹

Gastos fijos
s/ventas
<8%

Gamesa
Quality Leader

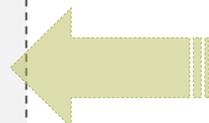
mci
Programas
mejora
continua

Lanzamiento
plataforma
3,3 MW

1. 11 MW ya entregados; 48 MW en pedidos adicionales

Permitiendo mejorar y adelantar a 2016 los compromisos adquiridos para 2017

	2015	Guías 2016 ¹	Guías 2017	
Volumen (MWe)	3.180	>3.800	3.500-3.800	Más crecimiento rentable: >19% actividad; ≥36% rentabilidad operativa
EBIT recurrente	294	>400	c. 362	
Margen EBIT	8,4%	≥9%	>8%	
Circulante s/Ventas	0,3%	≤2,5%	<5%	Manteniendo el control de la inversión en activos fijos y circulante
Capex s/Ventas	4,8%	4%-5%	<3,5%	
ROCE	17%	Creciente a/a	Creciente a/a	Acelerando la creación de valor
Propuesta de dividendo: Pay Out Ratio	25%	≥25%	≥25%	Ofreciendo una remuneración atractiva



1. A tipo de cambio promedio enero-febrero 2016 y mismo perímetro de consolidación

- ▶ Sensibilidad de guías al tipo de cambio en 2016E: ± 0,5% p.p. en margen EBIT
- ▶ Aumento de remuneración sobre mínimo dependiendo de oportunidades de creación de valor adicional para el accionista bajo estricto control de ROCE>WACC y generación de caja

Mientras se mantienen las expectativas de fortaleza comercial y crecimiento rentable más allá de 2016

A low-angle, upward-looking photograph 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 towards the bottom-left. The lighting is bright, suggesting a sunny day.

Conclusiones

Superando nuestros objetivos, adelantando y mejorando nuestros compromisos

- ▶ **Gestión orientada a la creación de valor para el accionista**
 - ROCE 2015: 2X WACC
- ▶ **Mediante el crecimiento rentable**
 - +23% ventas
 - +54% EBIT¹
 - +73% BN¹
- ▶ **Y la generación de caja**, mediante una inversión modular adecuada al crecimiento esperado
 - 182 MM € de generación de caja libre neta
 - 301 MM € de caja neta en balance
- ▶ **Con un actividad comercial alineada con el límite superior de la actividad comprometida para el horizonte del plan15-17E**
 - C.4 GW en pedidos en 2015
 - Libro de pedidos de 3,2 GW proporcionando una cobertura del 71% s/ ventas 2016E
- ▶ **En un entorno sectorial con condiciones regulatorias y de demanda estables**
- ▶ **Que permite mejorar y adelantar a 2016 los objetivos del PN15-17E para 2017**

1. 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 una disminución de 5 MM € a nivel de BN.

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