

06 de Mayo de 2015

Resultados Enero - Marzo 2015

CONSOLIDACIÓN DEL CRECIMIENTO RENTABLE EN LINEA CON LOS OBJETIVOS 2015

Gamesa Corporación Tecnológica¹ cierra el primer trimestre de 2015 con unos resultados sólidos y alineados con las guías comprometidas para el ejercicio. La fortaleza de la actividad comercial continúa caracterizando las operaciones, con una entrada de pedidos de 818 MW, un 65% superior a la entrada de pedidos en el primer trimestre de 2014. El libro de pedidos se sitúa en 2.602 MW, un 50% superior al libro de pedidos a marzo de 2014, y la cobertura² del volumen de ventas previsto para el ejercicio alcanza un 83%, casi veinte puntos porcentuales por encima de la cobertura al comienzo de 2015. Las ventas del primer trimestre de 2015 ascienden a 820 MM €, un 43% superior a la cifra de ventas del primer trimestre de 2014, y el EBIT recurrente alcanza los 66 MM €³, equivalente a un crecimiento anual de un 92% y a un margen EBIT sobre ventas de un 8%, dos puntos porcentuales por encima del margen EBIT del mismo periodo del ejercicio anterior. Durante el primer trimestre de 2015, la evolución de las monedas ha contribuido un 14% al crecimiento de las ventas y un 37% al crecimiento del EBIT, ambos en línea con el impacto previsto por las guías de 2015 para el trimestre. Junto a la consolidación del crecimiento rentable, Gamesa continúa trabajando en la consolidación de las mejoras de circulante que cae un 23% año a año, hasta alcanzar un ratio sobre ventas de un 13%⁴, ocho puntos porcentuales por debajo del ratio durante el mismo periodo de 2014. Este control del circulante y una inversión focalizada, han permitido a Gamesa mantener la solidez de su balance en un entorno de actividad creciente, cerrando el trimestre con una posición de deuda financiera neta de 125 MM €, 0,3 veces el EBITDA⁵ del grupo. Finalmente hay que destacar que durante el mes de marzo se pone en marcha Adwen, la JV formada con Areva para operar en el segmento offshore. Su lanzamiento y la consolidación de la participación de Gamesa, tienen un impacto positivo no recurrente en el EBIT de 29 MM €, y de 18,5 MM € en el beneficio neto. El beneficio neto recurrente excluyendo este impacto asciende a 44 MM €.

Principales magnitudes consolidadas 1T 2015

- **Ventas:** 820 MM € (+43,1% a/a)
- **EBIT Recurrente**³: 66 MM € (+92,2% a/a)
- **Beneficio Neto Recurrente**³: 44 MM € (2,6x a/a)
- **DFN:** 125 MM € (0,3x EBITDA⁵)
- **MWe vendidos:** 712 MWe (+25,6% a/a)
- **Entrada de pedidos en firme:** 818 MW (+64,9% vs. 1T 2014)

Gamesa Corporación Tecnológica cierra el primer trimestre de 2015 con unas ventas de 820 MM €, un 43% superior a las ventas del primer trimestre de 2014, resultado del fuerte

¹ Gamesa Corporación Tecnológica incluye las actividades de fabricación de aerogeneradores, en cuya división se integra la actividad de desarrollo, construcción y venta de parques, y la actividad de servicios de operación y mantenimiento.

² La cobertura de ventas se calcula sobre el punto medio del rango de guías de volumen de ventas para el ejercicio: 2.800 MWe-3.100 MWe.

³ El EBIT y el beneficio neto excluyen elementos no recurrentes por importe de 29 MM € y 18,5 MM € respectivamente en 1T 2015. Variaciones con respecto a las cifras de 2014 se calculan excluyendo elementos no recurrentes en 2015. No hay elementos no recurrentes en 1T 2014.

⁴ Ratio de capital circulante sobre ventas de los últimos 12 meses.

⁵ EBITDA recurrente de los últimos 12 meses.

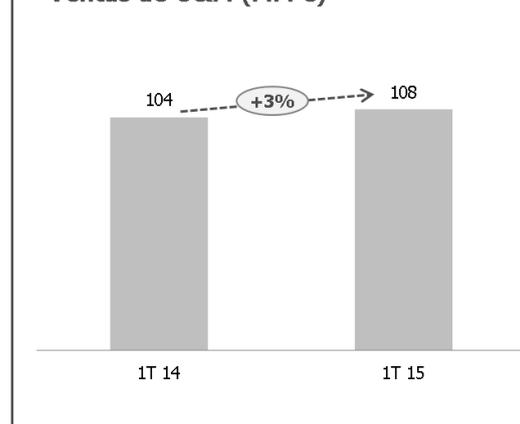
crecimiento de la actividad de fabricación y venta de aerogeneradores. Las ventas de la división de Aerogeneradores crecen un 52% a/a, hasta los 713 MM €, gracias al fuerte crecimiento de la actividad que alcanza los 712 MWe, +25,6% a/a, a una evolución favorable de las monedas, con una contribución de un 17% al crecimiento de las ventas, y al lanzamiento de nuevos productos como la G114-2.0 MW, y alturas de torre mayores. La recuperación de las ventas en Europa y China, que se inicia durante la segunda mitad de 2014, son las principales palancas de aumento de volumen durante el primer trimestre de 2015.

Las ventas de servicios de O&M ascienden a 108 MM €, un 3% superior a la cifra de ventas de del primer trimestre de 2014, apoyadas en el crecimiento del promedio de flota post-garantía en mantenimiento, +17% a/a, compensada por una reducción en la venta de repuestos.

Ventas de Aerogeneradores (MM €)



Ventas de O&M (MM €)



El crecimiento del volumen de actividad y ventas se apoya en la fortaleza de la actividad comercial de Gamesa, que se encuadra a su vez dentro de un entorno de crecimiento de la demanda global, impulsada tanto por la recuperación del mercado estadounidense a partir de 2014, como por el crecimiento de doble dígito de mercados eólicos emergentes como India, Brasil, o México, en los que Gamesa cuenta con un fuerte posicionamiento. La solidez del posicionamiento competitivo, apoyado no solo en una presencia geográfica diversificada sino también en una extensa base de clientes, en una cartera de productos y servicios orientada a maximizar la rentabilidad de los activos eólicos, y en una presencia a lo largo de toda la cadena de valor eólica ha permitido a la compañía consolidar la tendencia de crecimiento en la entrada de pedidos, firmando **818 MW⁶ en el primer trimestre de 2015, un 65% más que en el primer trimestre de 2014, y 3,6 veces superior a la entrada de pedidos en el mismo periodo de 2013. De esta forma Gamesa dobla el ratio de entrada de pedidos sobre volumen de ventas del periodo⁷ en 24 meses**, hasta alcanzar un ratio 1,15x vs. 0,51x en el primer trimestre de 2013 y 0,87x en el primer trimestre de 2014. **El libro de pedidos a marzo de 2015 se sitúa en 2.602 MW, un 50% superior al libro de pedidos a marzo de 2014 y 1,8x el libro de pedidos a marzo 2013, y la cobertura del volumen de ventas esperado para el periodo en un 83%⁸**, casi veinte puntos porcentuales por encima de la cobertura al comienzo del ejercicio (64%), y 18 puntos por encima de la cobertura de ventas 2014, en el primer trimestre del año anterior.

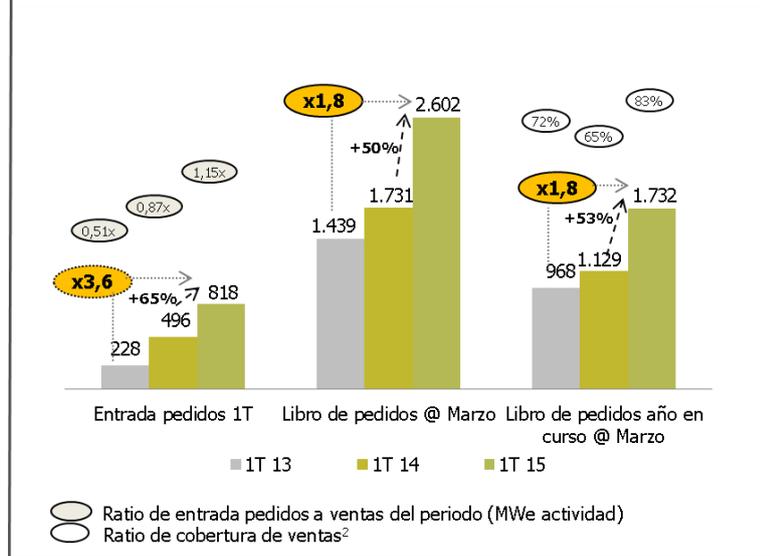
⁶ Ordenes en firme y confirmación de acuerdos marco para entrega en el año corriente y en años futuros.

Incluye pedidos firmados en 1T 2015 (562 MW) y publicados de forma individual en 2T 2015.

⁷ Ratio de entrada de pedidos sobre volumen de ventas (MWe) del mismo periodo.

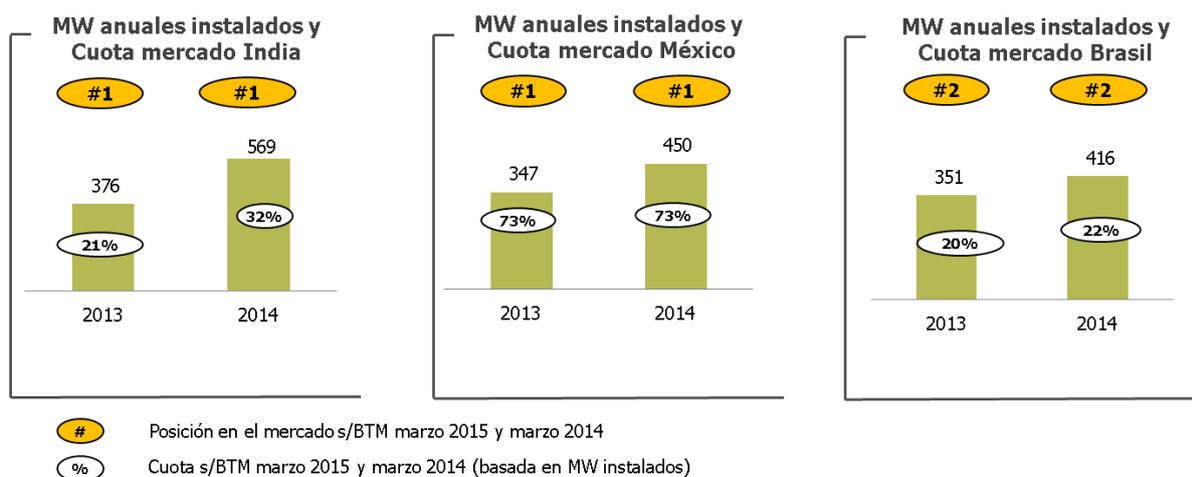
⁸ Cobertura basada guías de volumen para 2015 (2.800 MWe-3.100 MWe).

Evolución de la entrada y libro de pedidos 13-15 (MW)¹



- Órdenes firmes y confirmación de acuerdos marco para entrega en el año corriente y en años futuros. Incluye anuncios firmados a marzo 2015 y publicados en abril y mayo por un volumen total de 562 MW (98 MW en China, 50MW en Uruguay, 220 MW en Egipto y 194 MW en India)
- Cobertura basada en total de pedidos recibidos a 31 de marzo de 2015 para actividad 2015 sobre punto medio de guías de volumen para 2015 (2.800 MWe-3.100 MWe). Cobertura 1T 2014 para ventas 2014 y 1T 13 para ventas de 2013 basada en pedidos recibidos sobre ventas finales (2.623 MWe en 2014 y 1.953 MWe en 2013)

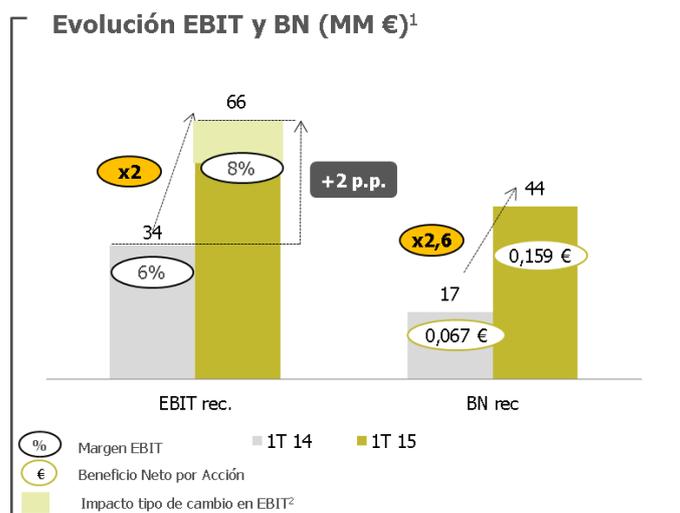
El sólido posicionamiento competitivo en el que se apoya la fortaleza de la actividad comercial se ha visto reflejado en los rankings de posicionamiento que ha publicado BTM en su último estudio de mercado, según el cual Gamesa continua liderando el mercado indio y mexicano por segundo año consecutivo, mientras que se mantiene como número dos en Brasil. Adicionalmente a estos países, Gamesa se encuentra entre los primeros cinco fabricantes en numerosos mercados europeos como Suecia, Reino Unido, Italia, y Francia, así como en EE.UU.



En este entorno de actividad creciente, Gamesa sigue manteniendo como prioridades el control de los gastos de estructura y del balance. El estricto control de los gastos fijos, junto a la optimización continua de los gastos variables, ha permitido a Gamesa compensar una menor contribución relativa de los servicios de O&M a las ventas del grupo y el aumento de la depreciación y amortización, generando niveles de rentabilidad operativa crecientes. La mejora de la rentabilidad

se ha visto favorecida de forma adicional por un impacto positivo de tipo de cambio, que contribuye 0,8 puntos porcentuales a la mejora de los ratios de rentabilidad operativa en el periodo. **De esta forma Gamesa cierra el primer trimestre de 2015 con un margen EBIT recurrente de un 8%⁹**, dos puntos porcentuales por encima del margen EBIT del mismo periodo de 2014, y en línea con las guías comprometidas para el ejercicio ($\geq 8\%$). **El EBIT trimestral recurrente asciende a 66 MM €⁹ un 92% superior al EBIT del mismo periodo de 2014.**

Como resultado de la consolidación del crecimiento de volumen y de las ventas, del aumento de la rentabilidad del negocio, y de la disminución tanto de los gastos financieros, parcialmente compensadas por un aumento de la carga impositiva, **Gamesa multiplica por 2,6 veces el beneficio neto recurrente del periodo, hasta alcanzar 44 MM €⁹ en el primer trimestre de 2015.**

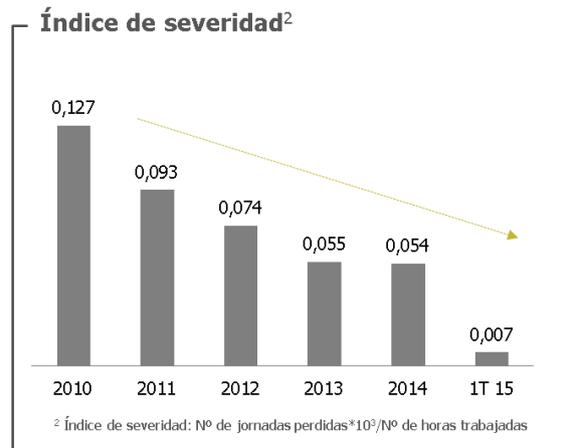
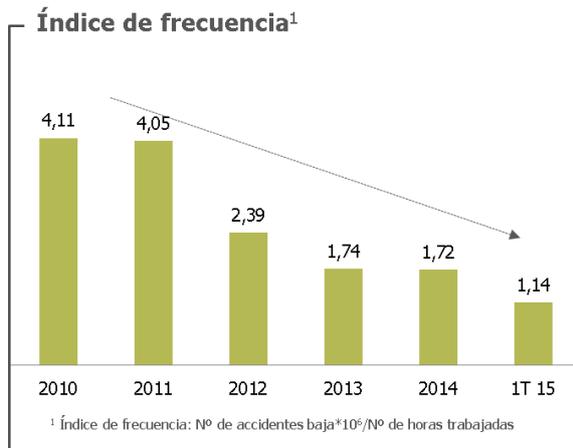


1. EBIT y BN excluyendo impactos creación y consolidación de Adwen: 29 MM € a nivel de EBIT y 18,5 MM € a nivel de BN
2. Cálculo, a efecto de gestión, del impacto moneda (promedio FX 1T 14) en EBIT de 12,5 MM €.

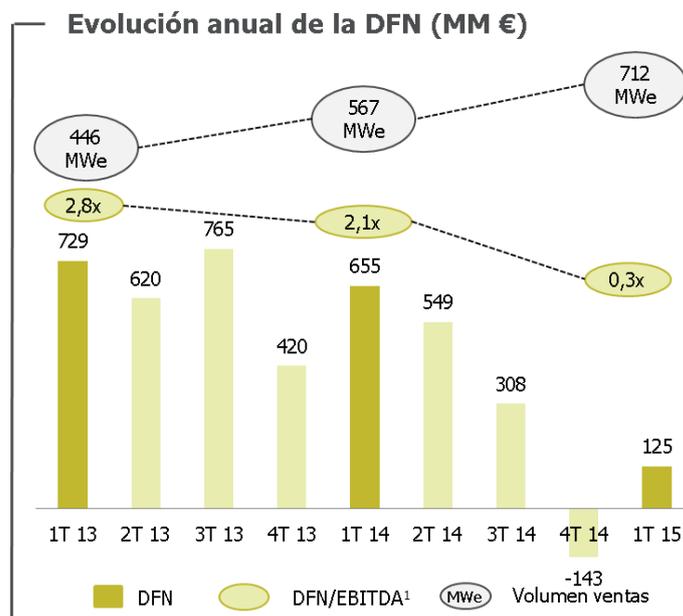
La puesta en marcha de Adwen, la JV formada con Areva para operar en el segmento eólico marino, ha impactado, de forma positiva no recurrente, tanto la rentabilidad operativa como el beneficio neto de Gamesa. El impacto no recurrente en EBIT ascendió a 29 MM €, elevando el EBIT declarado hasta los 95 MM €, y el impacto no recurrente en beneficio neto ascendió a 18,5 MM € elevando el beneficio neto declarado hasta los 62 MM €.

Junto al control estricto de la estructura del grupo y la solidez del balance, la seguridad y salud representan otra de las prioridades de la compañía y una de las áreas en las que Gamesa se posiciona dentro de los líderes de la industria como se refleja en la tendencia decreciente de los índices de frecuencia y severidad.

⁹ EBIT, margen EBIT y BN excluyendo elementos no recurrentes por importe de 29MM € y 18,5 MM € respectivamente en 1T 2015.



Por último, y como ya se ha mencionado con anterioridad, **Gamesa ha continuado trabajando en mantener la solidez financiera en un entorno de actividad creciente**, controlando el consumo de circulante y la inversión en activos tangibles y en I+D. En este sentido Gamesa ha cerrado el primer trimestre con un ratio de circulante sobre ventas de un 13%, ocho puntos porcentuales por debajo del ratio alcanzado durante el primer trimestre de 2014 y con una inversión de 24 MM €, lo que unido a una capacidad creciente de generar caja operativa ha permitido a la compañía cerrar el trimestre con una deuda financiera neta de 125 MM €, equivalente a 0,3x EBITDA⁵.



1. EBITDA últimos 12 meses

Principales Factores

Actividad

Durante el primer trimestre de 2015 Gamesa ha vendido 712 MW, un 26% superior a la actividad del primer trimestre de 2014. Este crecimiento viene motivado principalmente por el crecimiento experimentado en China y Europa. Es importante destacar que la contribución geográfica del primer trimestre no refleja necesariamente la contribución esperada para el año completo al estar afectada por los tiempos de entrega de los distintos proyectos.

	1T 2014	1T 2015	VAR
MWe vendidos de Aerogeneradores	567	712	25,6%
Desglose geográfico de MWe vendidos de Aerogeneradores (%)	1T 2014	1T 2015	
EE.UU.	21%	14%	
China	2%	24%	
India	33%	27%	
Latinoamérica	37%	18%	
Europa y Resto del Mundo	7%	17%	
TOTAL	100%	100%	

La actividad del primer trimestre de 2015 se concentra en el segmento Gamesa 2,0 MW, representando en su conjunto un 99% del total de MW vendidos frente al 95% del mismo periodo del año anterior. La plataforma Gamesa G114 2,0 MW representa en el trimestre un 17% de la actividad lo que indica la relevancia que comienzan a tener las nuevas plataformas.

	1T 2014	1T 2015	VAR
MW en operación y mantenimiento cierre	19.277	21.178	9,9%

Dentro de la división de servicios Gamesa cuenta con una flota en operación y mantenimiento de 21.178 MW, un 9,9% superior a la existente a cierre del primer trimestre de 2014. El crecimiento viene fundamentalmente del incremento de MW en operación y mantenimiento de India y Brasil.

Rentabilidad

Las ventas ascienden a 820 millones de euros en el periodo, un 43% superior al 1T 2014. Este incremento está ligado a las ventas de la división de WTG.

Los principales motores de crecimiento de las ventas de WTG, un 52% superiores a las ventas de 1T 2014, son:

- Incremento de volumen del +26%
- Apreciación de los tipos de cambio respecto a los tipos medios existentes en el 1T 2014, con un impacto positivo de un 17%
- Incremento del precio medio de las turbinas por mayores rotores y mayor altura de torres, compensado parcialmente por la mayor contribución de China al total de ventas

Las ventas de servicios incrementan un 3% respecto al trimestre del año anterior. Las ventas en post-garantía evolucionan en línea con el crecimiento de flota en post-garantía (+18% vs. 1T 2014), compensado por una menor venta de repuestos en el trimestre.

Gamesa cierra el primer trimestre con un resultado operativo (EBIT) consolidado recurrente acumulado de 66 MM €, situándose en un margen EBIT del 8% (vs. 6% en 1T 2014). La evolución del resultado operativo se explica por:

- efecto volúmenes de venta (+2,2 p.p.)
- evolución costes fijos, principalmente el aumento de D&A (-0,3 p.p.),
- evolución de margen de contribución (-0,7 p.p.)
- evolución de monedas (+0,8 p.p.)

El menor margen de contribución del trimestre está ligado a la menor contribución de Operación y Mantenimiento al total de ventas (un 13% vs. 18% en el 1T 2014). Adicionalmente la menor venta de repuestos en la división de Operación y Mantenimiento se traduce en un ligero descenso de margen en el trimestre. De esta manera, el margen EBIT de Operación y Mantenimiento se sitúa en 12,5% vs. 12,8% en 1T 2014.

Los gastos financieros del trimestre han ascendido a -9,1 MM € y las diferencias de tipo de cambio (positivas) a 5MM €. De esta manera **el beneficio neto consolidado recurrente se sitúa en 44MM € (17MM € en el 1T 2014).**

Gamesa ha integrado en su resultado consolidado la creación de Adwen (presentado a efectos de gestión como "resultado no recurrente"). A continuación se describen los siguientes impactos:

- Plusvalía: 29,2 MM€
- Resultado de consolidar el 50% del resultado del Adwen desde la puesta en marcha: -2,5MM €
- Estimación gasto impositivo: -8,2MM €
- Impacto total en beneficio neto: 18,5 MM €

Como resultado, el beneficio operativo de la compañía incluyendo elementos no recurrentes asciende a 95 MM € mientras que el beneficio neto asciende a 62 MM €.

Balance

Tal y como muestran los principales indicadores de balance, **Gamesa continua demostrado su solidad financiera en un entorno de actividad creciente.**

	1T 2014	1T 2015
WC / Ventas	21,1%	12,8%
DFN/EBITDA	2,1x	0,3x
ROCE	7,6%	11,1%

El impacto de integrar la participación de Gamesa en Adwen (50%) se resume en:

- **Activos netos aportados dados de baja en el balance de Gamesa: 165,8 MM€** (principalmente inmovilizado inmaterial y material)
- **Valor asignado a la aportación dados de alta en el balance de Gamesa: 195 MM€** (100 MM€ en participación puesta en equivalencia – 50% de la JV Adwen - y 95 MM€ en activos financieros no corrientes – préstamo accionista-).

Principales magnitudes de Cuenta de Resultados y Balance Consolidado

(MM €)	1T 2014	1T 2015	% Var.
Ventas	573	820	+43,1%
EBITDA recurrente	72	116	+60,4%
EBITDA recurrente / Ventas (%)	12,6%	14,1%	+1,5pp
EBIT recurrente	34	66	92,2%
EBIT recurrente / Venta (%)	6,0%	8,0%	+2,0pp
EBIT	34	95	x2,8
EBIT / Ventas (%)	6,0%	11,5%	+5,6pp
Beneficio recurrente (Pérdida)	17	44	2,6x
Beneficio (Pérdida)	17	62	3,7x
DFN	655	125	-530
Capital Circulante	510	395	-115
CAPEX	28	24	-4

Perspectivas

Perspectivas de creación de valor en 2015 inalteradas

Aunque el desempeño de un solo trimestre no debe de tomarse como representativo del desempeño anual, la evolución trimestral de Gamesa desde el lanzamiento del PN 13-15 en octubre 2012, hasta la fecha actual muestra la consolidación de varias tendencias:

1. la fortaleza de la actividad comercial, resultado del posicionamiento competitivo de la compañía,
2. el crecimiento rentable y
3. la solidez de balance.

Es esta consolidación de tendencias, que ha continuado a lo largo del primer trimestre de 2015, la que permite afirmar que las perspectivas para 2015 permanecen intactas.

El crecimiento en el primer trimestre (26% en volumen y 43% en ventas) unido a una cobertura de la actividad esperada para el año de un 83% a final de marzo, junto a un impacto moneda positivo que asciende a un 14% durante el primer trimestre, apoyan las guías de ventas y actividad comprometidas para el ejercicio. Del mismo modo, la rentabilidad operativa recurrente de un 8% durante el primer trimestre, incluyendo un impacto moneda de 0,8 p.p., está completamente alineada con las expectativas para 2015. El aumento secuencial del circulante durante el primer trimestre del año obedece a la tradicional estacionalidad de las operaciones, mientras que el ratio sobre ventas disminuye 8 p.p. con respecto al ratio del mismo periodo de ejercicio anterior, evolución que apoya las guías ($\leq 5\%$) para el año completo. **Todo ello permite afirmar que la mejora de las perspectivas de creación de valor hasta alcanzar un retorno de capital empleado superior al coste ponderado del capital en cuatro puntos porcentuales se mantiene.**

	Guías 2015	
Volumen (MWe)	2.800-3.100	Crecimiento rentable
Ventas (MM €)	3.150-3.400	
Margen EBIT	$\geq 8\%$	
Circulante s/Ventas	$< 5\%$	Control del consumo de capital y de la inversión
Capex s/Ventas	$\leq 4\%$	
ROCE	$\geq WACC + 4\%$	Creando de valor
Propuesta de dividendo: Pay Out Ratio	25%	Restaurando el pago de dividendo

Conclusiones

En un entorno de recuperación de la demanda global, y de mejora del posicionamiento competitivo de Gamesa, **la compañía cierra el primer trimestre de 2015 con unos resultados sólidos, alineados con los objetivos previstos para 2015**, y que muestran la consolidación del crecimiento rentable y solidez de balance alcanzados en 2014.

Las ventas ascienden a 820 MM € un 43% por encima de las ventas de 2014, con un margen EBIT recurrente del 8%¹⁰, dos puntos porcentuales por encima del margen EBIT de 2014. La evolución favorable de las monedas contribuye un 14% al crecimiento de las ventas y 0,8p.p a la mejora del margen. **Adicionalmente durante el periodo el beneficio neto recurrente se multiplica por 2,6x hasta alcanzar los 44 MM €¹⁰.**

La solidez del posicionamiento competitivo se ha visto corroborada en el mantenimiento del liderazgo en países clave como India, México o Brasil donde Gamesa ha mantenido su posicionamiento por segundo año consecutivo, y en la continuada fortaleza de la actividad comercial que de nuevo muestra **un fuerte crecimiento en la entrada de pedidos hasta alcanzar los 818 MW**, 65% superior al volumen firmado durante 2014. Esto ha permitido a **Gamesa aumentar la visibilidad de sus ventas tanto para el año en curso como para 2016, al terminar el primer trimestre de 2015 con un libro de pedidos de 2.602 MW, un 50% superior al libro de pedidos a marzo 2014, alcanzando una cobertura del volumen previsto para 2015 de un 83%¹¹**, casi veinte puntos por encima de la cobertura de comienzo del año (64%).

Más allá del crecimiento de ventas y rentabilidad, Gamesa continúa manteniendo como prioridad la solidez del balance, controlando tanto el consumo de capital como la inversión. En este sentido y en un entorno de actividad creciente, Gamesa reduce el capital circulante, 23% con respecto a la cifra del primer trimestre de 2014, y mejora el ratio de capital circulante sobre las ventas del año en curso en 8 puntos porcentuales hasta un 13%. Esta reducción del circulante junto a la mayor capacidad de generar caja operativa, y el control de la inversión, **le permite a Gamesa cerrar 2014 con una posición de deuda financiera neta de 125 MM € equivalente a 0,3x DFN/EBITDA.**

De esta forma se puede concluir que Gamesa cierra el primer trimestre de 2015 alineada con las guías comprometidas para el ejercicio y preparada para acelerar la creación de valor para el accionista.

¹⁰ Excluyendo el impacto de elementos no recurrentes en el EBIT y BN de 29 MM € y 18,5 MM € respectivamente

¹¹ Cobertura calculada como pedidos para actividad 2015/rango medio de guías de volumen para 2015 (2.800 MWe-3.100 MWe).

Anexo

Estados Financieros enero-marzo 2015¹²

Gamesa Corporación Tecnológica – Consolidado

Cuenta de Pérdidas y Ganancias – MM €	1T 2014	1T 2015
Facturación	573	820
'+/- Variaciones en existencias de productos terminados y WIP	0	54
Consumos	(391)	(606)
Otros ingresos operativos	1	(2)
Trabajo realizado sobre activos propios	15	11
Personal	(71)	(82)
Otros gastos operativos	(55)	(79)
BAIIA	72	116
Amortización	(22)	(24)
Provisiones	(16)	(26)
Pérdidas netas por deterioro de activos	0	0
Rdos en enajenación de activos no corrientes	-	29
BAII	34	95
Ingresos financieros	1	3
Gastos financieros	(12)	(12)
Diferencia de cambios (pérdidas / ganancias)	0	5
Pta. Equivalencia	1	(3)
BAI	24	88
Impuestos	(5)	(25)
BDI (Operaciones continuadas)	19	63
Resultado del periodo procedente de operaciones discontinuadas	(2)	(1)
Socios externos	0	0
Resultado de la Sociedad Dominante	17	62

¹² Cifras no auditadas

Balance de Situación - MM €	1T 2014	1T 2015
Fondo de Comercio	387	387
Activos fijos operacionales, neto	594	444
Activos financieros no corrientes, neto	102	303
Impuestos diferidos	372	415
Existencias	559	712
Clientes y otras cuentas a cobrar	1.584	1.474
Administraciones públicas	402	178
Activos financieros corrientes	26	25
Efectivo y equivalentes de efectivo	437	479
Activos mantenidos para la venta y operaciones discontinuadas	29	36
Total Activo	4.491	4.453
Fondos propios	1.031	1.503
Provisiones no corrientes e ingresos diferidos	241	260
Deuda financiera no corriente	492	518
Otros pasivos financieros no corrientes	53	48
Pasivo por impuesto diferido	70	85
Préstamos bancarios actuales	545	62
Acreedores comerciales y otras cuentas a pagar	1.705	1.799
Administraciones Públicas	251	89
Otros pasivos corrientes	104	87
Pasivos asociados a activos mantenidos para la venta	(1)	2
Total Pasivo	4.491	4.453

Estado de Flujo de Caja – MM €	1T 2015
Beneficio (con interrumpidas)	62
+ Amortizaciones	24
+ Provisiones	26
+ Deterioro	
- Pago provisiones operativas	(16)
- Resultado no recurrente	(18)
Generación de caja operativa bruta	78
- Pago provisiones no recurrentes	(9)
- Variación circulante operativo	(324)
- Otros	12
Flujo de caja operacional	(243)
- Inversiones	(24)
Flujo de caja del ejercicio	(267)
- Variación acciones propias	
- Otros	
Flujo de caja	(267)
DFN Inicial	(143)
DFN Final	125

Advertencia

“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.

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