

Enero-Junio

Resultados 2012

Concentración en el fortalecimiento del balance en un entorno de mercado complejo

Gamesa



26 de julio 2012 // Zamudio (España)

Índice

I. Introducción del equipo gestor

II. Punto de situación 2012

1. Claves del período

2. Resultados enero - junio 2012 e indicadores clave

3. Previsiones y riesgos

4. Conclusiones

Equipo gestor

Presidente Ejecutivo y Director General de Negocio

Nuevo equipo gestor con larga experiencia industrial y financiera dentro y fuera de España

Ignacio Martín – Presidente ejecutivo

- GKN (1987-1998) - CEO España, CEO USA, MD Americas
- Alcatel (1998-1999) – Director General Adjunto a Presidencia España
- GKN (1999-2001) - MD Europa
- CIE (2001-2011) - Consejero Delegado; Vicepresidente Ejecutivo

Xabier Etxeberria – Director General del Negocio

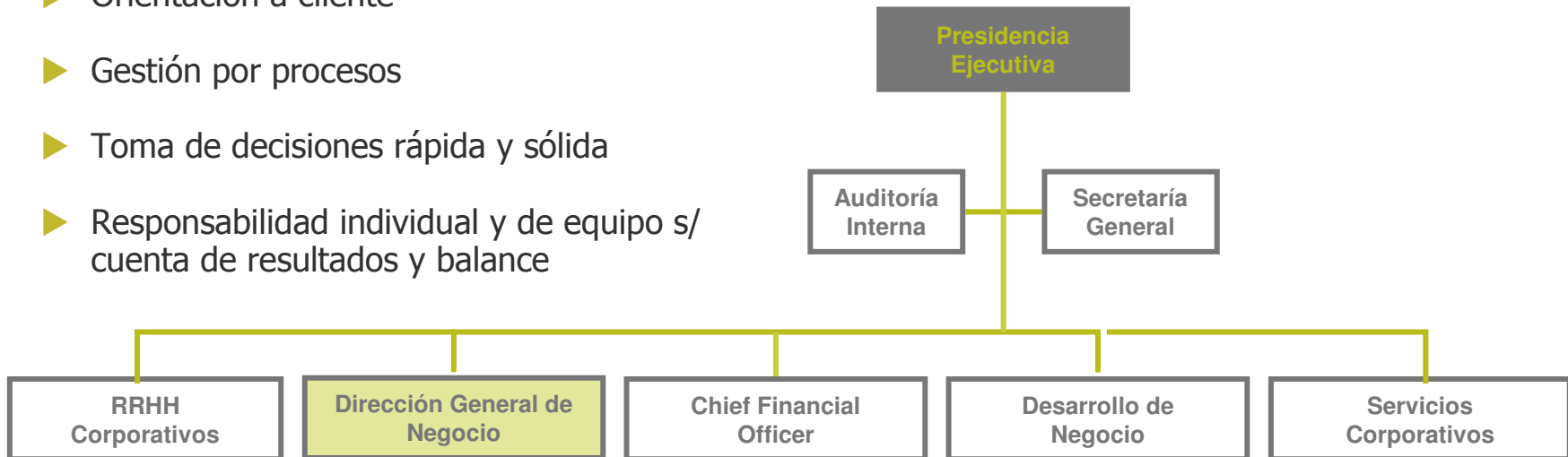
- GKN (1994-2012)
- GKN Automotive (2004-2006) - Director Industrial y responsable de Proyectos e Ingeniería de Producto
- GKN Driveline (2006-2012) - Director Global Industrial y Comercial; Director de Operaciones; Presidente del Consejo de la filial España; miembro del Consejo Ejecutivo Global

Equipo gestor

Hacia una estructura organizativa adecuada a un nuevo modelo de gestión

Simplificación y orientación a la obtención de resultados y generación de caja

- ▶ Orientación a cliente
- ▶ Gestión por procesos
- ▶ Toma de decisiones rápida y sólida
- ▶ Responsabilidad individual y de equipo s/ cuenta de resultados y balance



Índice

I. Introducción del nuevo equipo gestor

II. Punto de situación

1. Claves del período

2. Resultados enero - junio 2012 e indicadores clave

3. Previsiones y riesgos

4. Conclusiones

Punto de situación 2012

Deterioro de los resultados y de las perspectivas de mercado

- ▶ **Deterioro de los resultados 1S 2012 vs. 1S 2011**
- ▶ **Empeoramiento de las perspectivas de crecimiento en el corto y medio plazo**
 - Contratación de pedidos baja un 3% a/a en 2T 12 con una caída del 70% en Asia
- ▶ En este contexto **Gamesa mantiene como objetivo prioritario la generación de caja libre y el fortalecimiento del balance y ajusta su actividad de fabricación**
 - Alineación de fabricación a montaje y puesta en marcha **reducirá la fabricación de pedidos en 2S 12** conllevando una **caída del nivel de actividad fabril**
 - **Preparación de plan de negocio a presentar en octubre 2012**
- ▶ A pesar del impacto del recorte de actividad en la rentabilidad del grupo, **Gamesa prevé superar el punto muerto operativo recurrente** gracias a el ejercicio de optimización de costes
- ▶ **La exposición al mercado español continúa siendo mínima**

6

Previsiones 2012			
DFN/EBITDA grupo	c. 2,5x	MWe vendidos ¹	c.2.000 MW
Caja Libre Neta grupo	> 0	EBIT recurrente ²	> 0

(1) División de Aerogeneradores

(2) EBIT de Aerogeneradores excluyendo gastos de restructuración e incluyendo ajustes de consolidación relativos a la rentabilidad de Aerogeneradores

Índice

- 1. Claves del período**
2. Resultados enero - junio 2012 e indicadores clave
3. Previsiones y riesgos
4. Conclusiones

Claves del período

Comienza el desapalancamiento financiero

- ▶ **Reducción de la deuda financiera neta del grupo** con una entrada de caja libre de 100MM€ en 2T, terminando el trimestre con un **ratio de DFN con recurso¹ s/EBITDA de 2,5x**
 - Reducción del capital circulante de Aerogeneradores hasta un 18% s/ventas (vs. 28% en 1T 12)
 - Contención de la inversión en activos fijos
 - Cobro de 205 MM € por entrega de parques y anticipos de nuevas firmas de Gamesa Energía
- ▶ **Rentabilidad operativa positiva en 1S 12 superando las pérdidas de 1T 12**
 - EBIT recurrente del grupo² de 12 MM € ó 0,8% s/ las ventas del grupo en 1S 12
- ▶ **Ralentización en la entrada de pedidos en 2T 2012, -3% a/a, con 548³ MW firmados en el trimestre, y retraso en la aprobación y ejecución de proyectos**
 - Caída de pedidos y retraso en aprobación y ejecución de proyectos especialmente en Asia

(1) DFN excluyendo 209MM € de deuda sin recurso ligada a parques en EEUU con entrega comprometida en 2S 2012

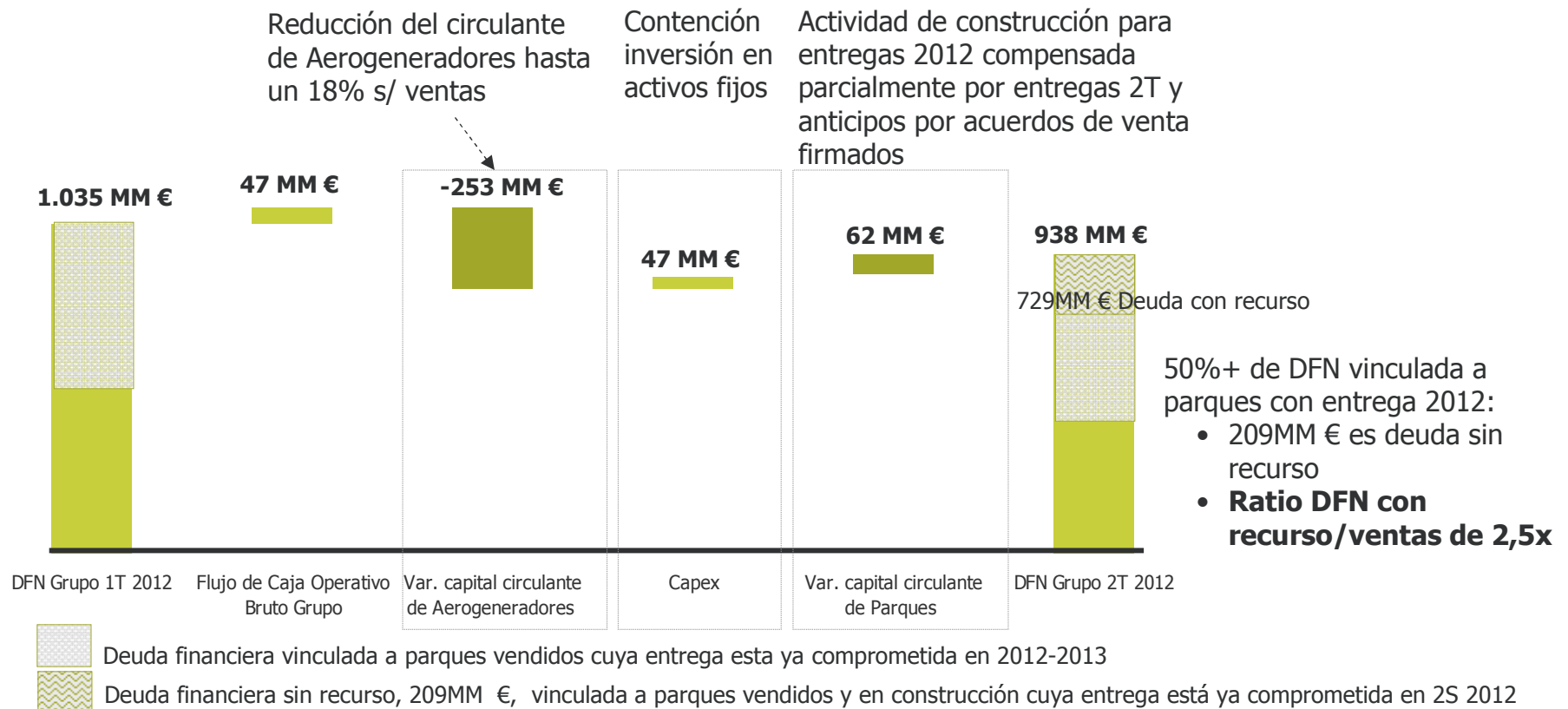
(2) Excluyendo 9MM € en costes de reestructuración en 1 S 2012

(3) Órdenes firmes e irrevocables y confirmación de acuerdos marco recibidos por Aerogeneradores para entrega 2012-2013

Claves del período

Reducción de la DFN del grupo

Fortalecimiento del balance a través de la reducción del capital circulante y la contención de la inversión



Claves del período

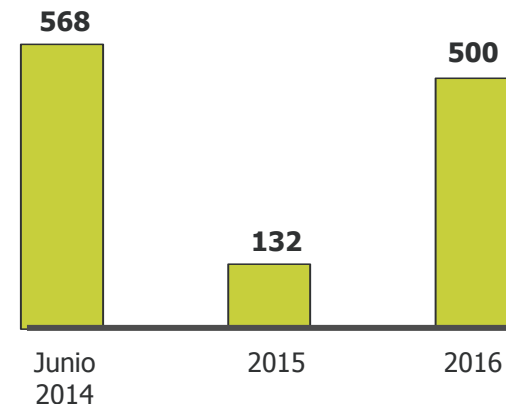
Liquidez y solidez financiera

Financiación sólidamente estructurada, con un papel creciente de la banca internacional

Líneas de crédito, junio de 2012

€ MM	Vencimiento
1.200	2014-2016.
200	2018-20.
108	Préstamos a largo plazo
668	Líneas de crédito bilaterales con prórrogas anuales. Aumenta la contribución entidades no españolas
c.2.176	

Amortización préstamo sindicado (1.200 MM €)

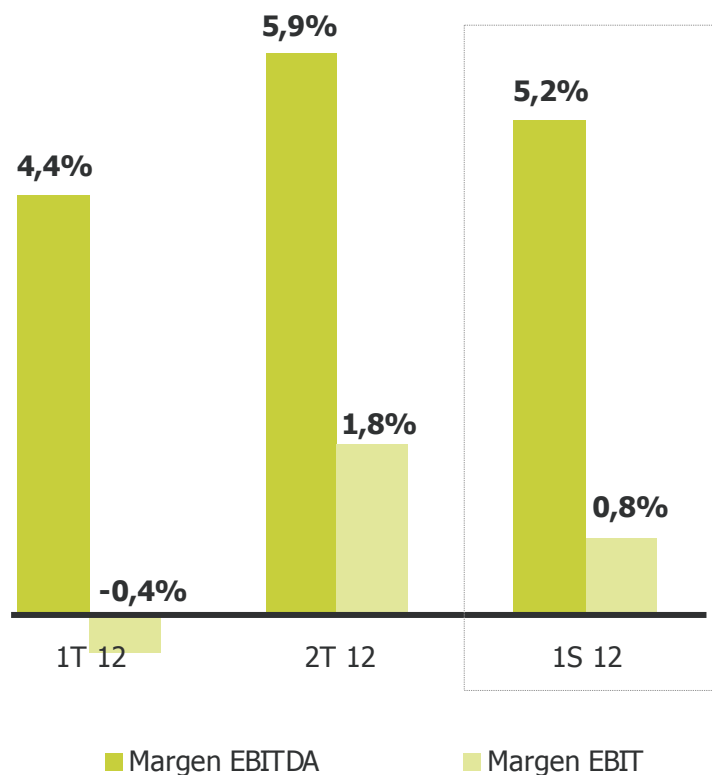


- o **Vencimiento 2014-16.**
- o **Diversificación entre banca extranjera y española.**
- o **Ratios financieros en línea con los compromisos adquiridos**

Claves del período

Rentabilidad operativa recurrente positiva

Compensación de pérdidas operativas de 1T 12, alcanzando un EBIT recurrente¹ 1S 2012 de 12 MM € ó 0,8% s/ventas del grupo



- ▶ Mejora secuencial de la rentabilidad recuperándose las pérdidas operativas de 1T 2012
 - Aumento de la actividad de aerogeneradores (2T 12 vs. 1T 12)
 - Mejor mix de ventas (producto/región)

11

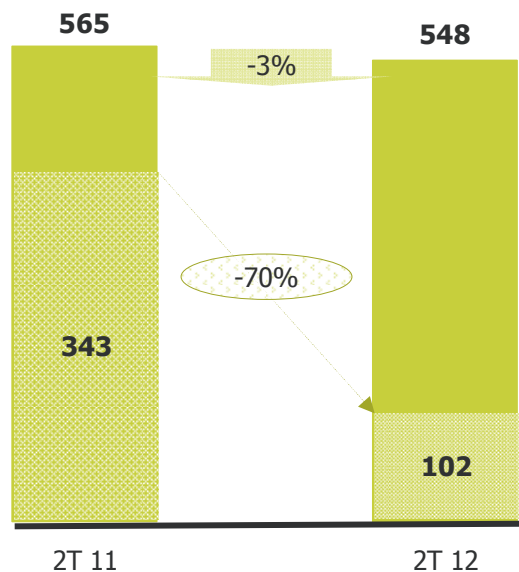
(1) Excluyendo 9 MM EUR en costes de restructuración en 1S 2012: 2 MM € en 1T 12 y 7 MM € en 2T 12

Claves del período

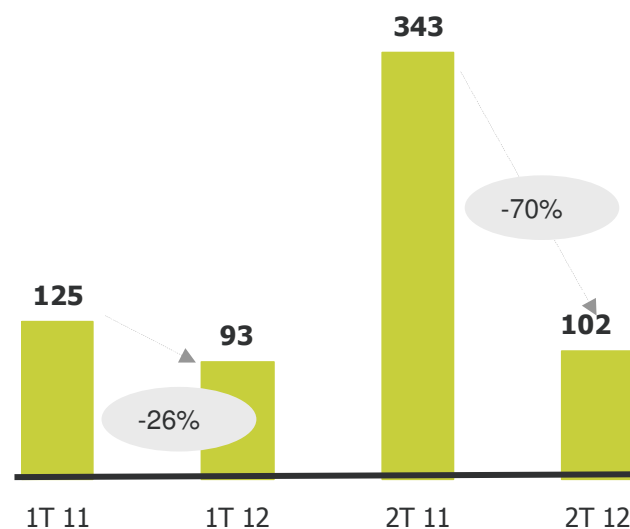
548 MW en pedidos firmados en 2T 2012

Problemas de conexión a red, cambios regulatorios y el encarecimiento de la financiación impacta temporalmente la demanda procedente de Asia

Pedidos totales 2T 2011-12 (MW) ⁽¹⁾




Entrada de pedidos procedentes de Asia (MW) ⁽¹⁾



12

(1) Órdenes firmes y confirmación de acuerdos marco para entrega en año corriente y futuros

 Órdenes firmes y confirmación de acuerdos marco para entrega en año corriente y futuros **procedentes de Asia**

Índice

1. Claves del período
2. Resultados enero – junio 2012 e indicadores clave
3. Previsiones y riesgos
4. Conclusiones

División de Aerogeneradores

Resultados 1S 2012 e indicadores clave

Aerogeneradores – Estados Financieros

EUR MM	1S 11	1S 12	Var. 12/11	2T 12
Ventas	1.261	1.345	6,7%	826
MWe	1.292	1.140	-11,8%	630
EBITDA	158	67	-57,9%	45
EBITDA/Ventas	12,5%	4,9%	-7,6pp	5,4%
EBITDA recurrente	158	75¹	-52,8%	51²
EBITDA/Ventas	12,5%	5,5%	-7,0pp	6,2%
EBIT	66	-6	-109,1%	10
EBIT/Ventas	5,2%	-0,4%	-5,6pp	1,2%
EBIT recurrente	66	3¹	-95,4%	17²
EBIT/Ventas	5,2%	0,2%	-5,0pp	2,0%
Beneficio Neto	37	-37	-200,0%	-9
BN/Ventas	3,0%	-2,8%	-8,4pp	-1,1%
Beneficio Neto recurrente	37	-28¹	-175,5%	-2²
BN/Ventas	3,0%	-2,1%	-5,1pp	-0,3%
DFN	389	319	-18,1%	319
DFN/EBITDA	1,1x	1,3x	0,2x	1,3x

Objeto de revisión limitada por auditor externo

(1) Excluyendo 9 MM € de costes de reestructuración en 1S

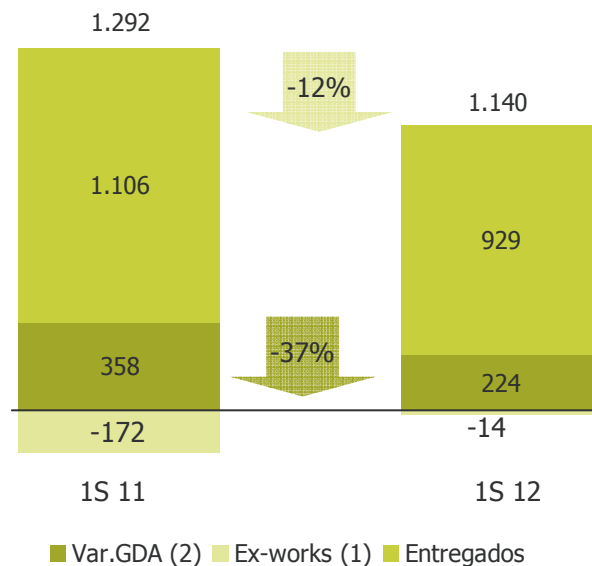
(2) Excluyendo 7MM € de costes de reestructuración en 2T

Resultados 1S 2012 e indicadores clave

Aerogeneradores – Actividad

La alineación de fabricación a entrega y cobro en un entorno de retraso de proyectos y menor demanda en Asia explican la reducción de actividad del 1S 2012

Evolución de MWe vendidos



► **Alineación progresiva de fabricación con entrega y cobro**, con una reducción del 37% en variación GDA, **llevan a una reducción de los niveles de actividad** motivado por la

- Ralentización del mercado chino, con retraso en la aprobación y ejecución de nuevos proyectos
- Mayor volatilidad de demanda en India tras los cambios regulatorios y el encarecimiento de la financiación de proyectos

(1) Variación de existencias de productos terminados y facturados pendientes de entrega

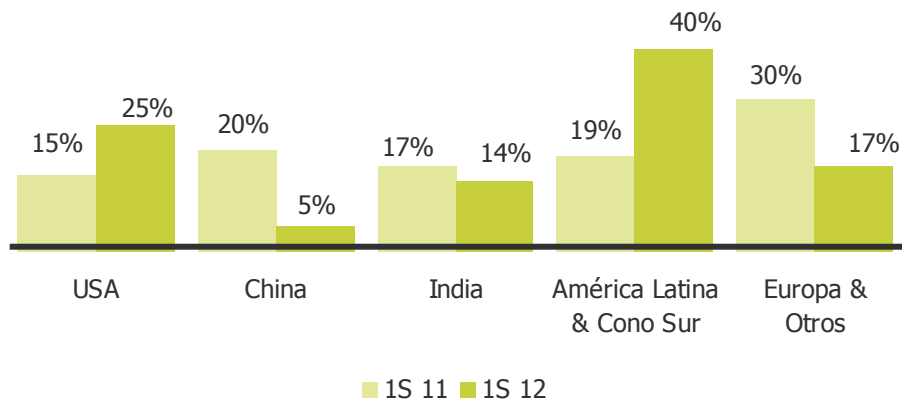
(2) Variación de existencias de productos terminados no facturados

Resultados 1S 2012 e indicadores clave

Aerogeneradores – Actividad

América Latina y EE.UU. son el principal impulso de la actividad en 1S 2012. Gamesa mantiene su independencia del mercado español

Mix geográfico (MWe vendidos)



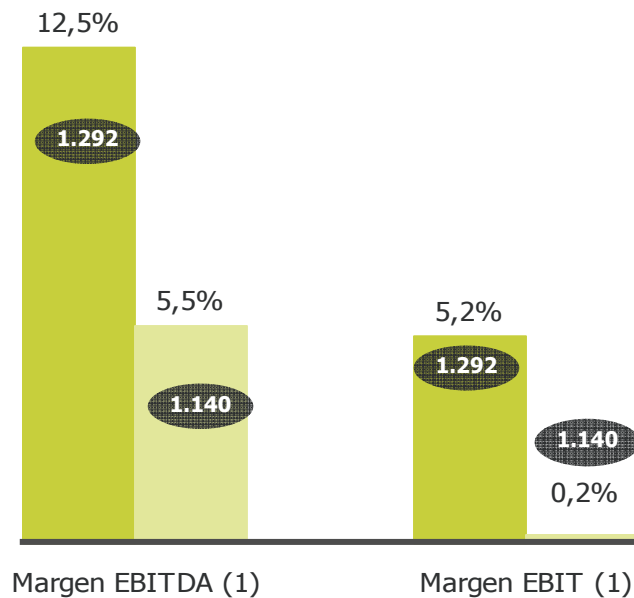
► Sólida diversificación geográfica de las ventas:

- Consolidación de América Latina como principal impulso a la actividad en 2012
- Fuerte actividad en EE.UU. ante la expiración de PTC
- Ralentización en China e India
- Caída temporal de la actividad en Europa que se recupera en 2S

Resultados 1S 2012 e indicadores clave

Aerogeneradores – Evolución anual del EBIT recurrente 1S 2012 vs. 1S 2011

Evolución a/a del margen semestral refleja el impacto de menor actividad y precios y el coste de lanzamiento de nuevos productos, compensado parcialmente por la mejora en la productividad y fiabilidad del producto



■ 1S 11 ■ 1S 12

● MWe vendidos

(1) Excluye 9 MM EUR de costes de reestructuración

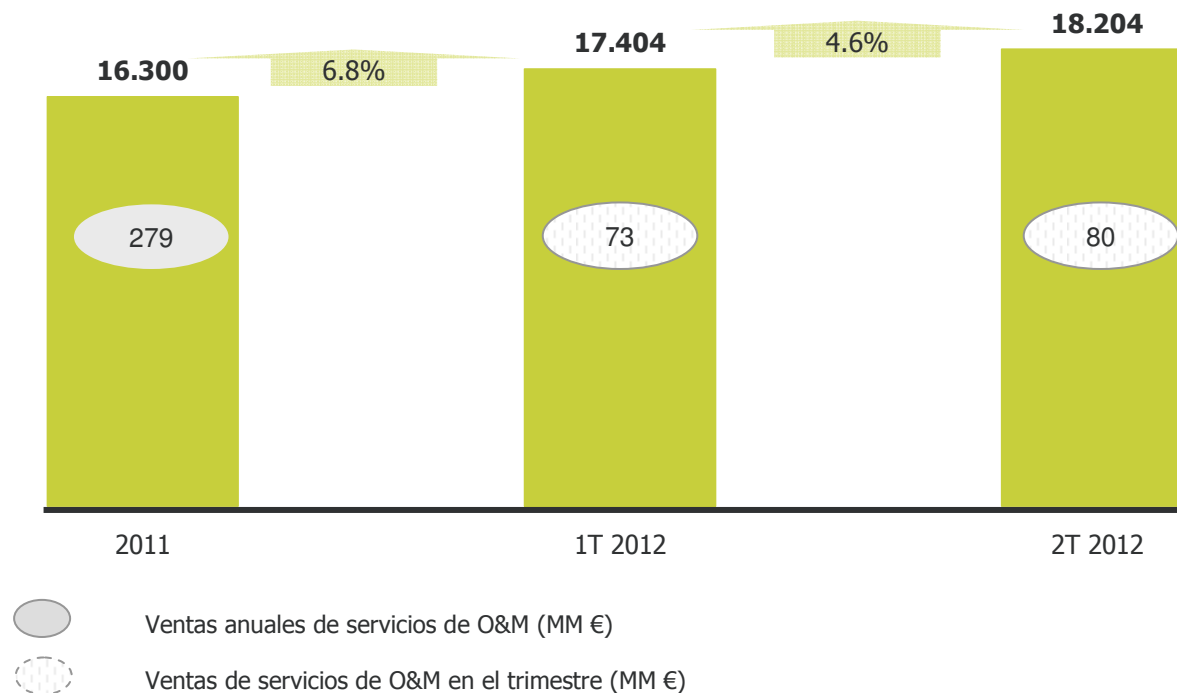
Impacto en margen EBIT	Puntos porcentuales
Impacto menor volumen de actividad (-12% a/a) en absorción de costes fijos	(1,5) p.p.
Impacto evolución de precios (incluyendo mix de mercado y producto)	(5,0) p.p.
Mejora productividad y fiabilidad de producto	2,5 p.p.
Coste de lanzamiento e industrialización de las nuevas plataformas de producto	(1,0) p.p.

Resultados 1S 2012 e indicadores clave

Aerogeneradores – Servicios de O&M

Progresión MW en mantenimiento en línea con expectativas

Servicios: MW mantenidos 2011-2T 2012

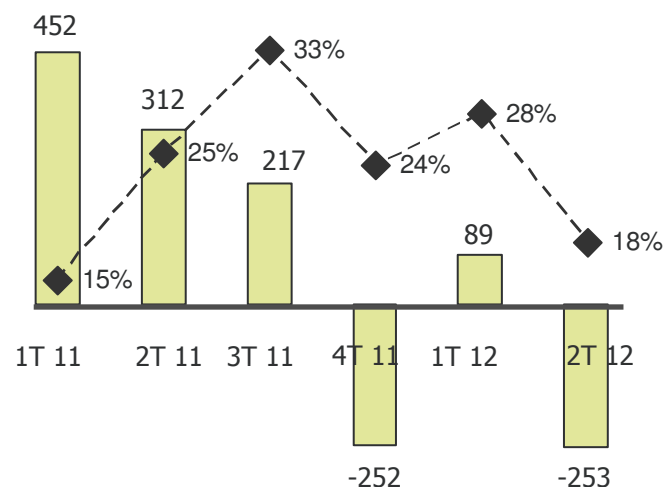


Resultados 1S 2012 e indicadores clave

Aerogeneradores – Reducción del circulante

Reducción del ratio de capital circulante s/ ventas en 10 puntos porcentuales hasta alcanzar un 18% en 2T 2012 frente al 28% del 1T 2012

Variación trimestral de capital circulante (MM €)



◆ Capital circulante s/ Ventas Aerogeneradores

- ▶ Reducción de inversión en capital circulante apoyada en
 - Reducción de inventarios de servicios y materias primas
 - Reembolso de créditos fiscales y otros cobros relacionados con las administraciones públicas
 - Gestión de cobros y pagos
 - Arranque del sistema "Just-in-Time"

División de Parques

Resultados 1S 2012 e indicadores clave

Parques – Estados Financieros

Alto volumen de actividad para cumplir los compromisos de entregas en 2S 2012

EUR MM	1S 11	1S 12	2T 12
Ventas	182	641	247
EBIT	3	-1	-4
BN	-1	-6	-6
DFN	218	619	619

Objeto de revisión limitada por auditor externo

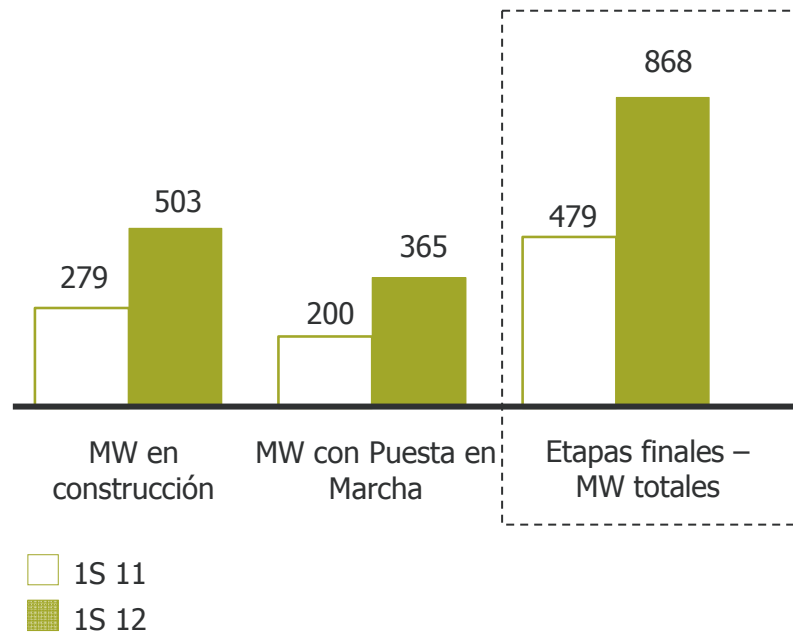
- ▶ Durante 2T continúa la actividad comercial con la firma de nuevos acuerdos de venta de parques en España, México, Alemania y Francia, por un total de 154 MW para entrega 2012-2013
- ▶ Adicionalmente, durante el 2T se entregan parques por un total de 164MW

Resultados 1S 2012 e indicadores clave

Parques - Actividad

Aumento de la actividad de construcción y puesta en marcha para cumplir con los compromisos de entrega en 2S 2012

Progreso de la actividad (MW) ⁽¹⁾



(1) No incluye parques en China e India

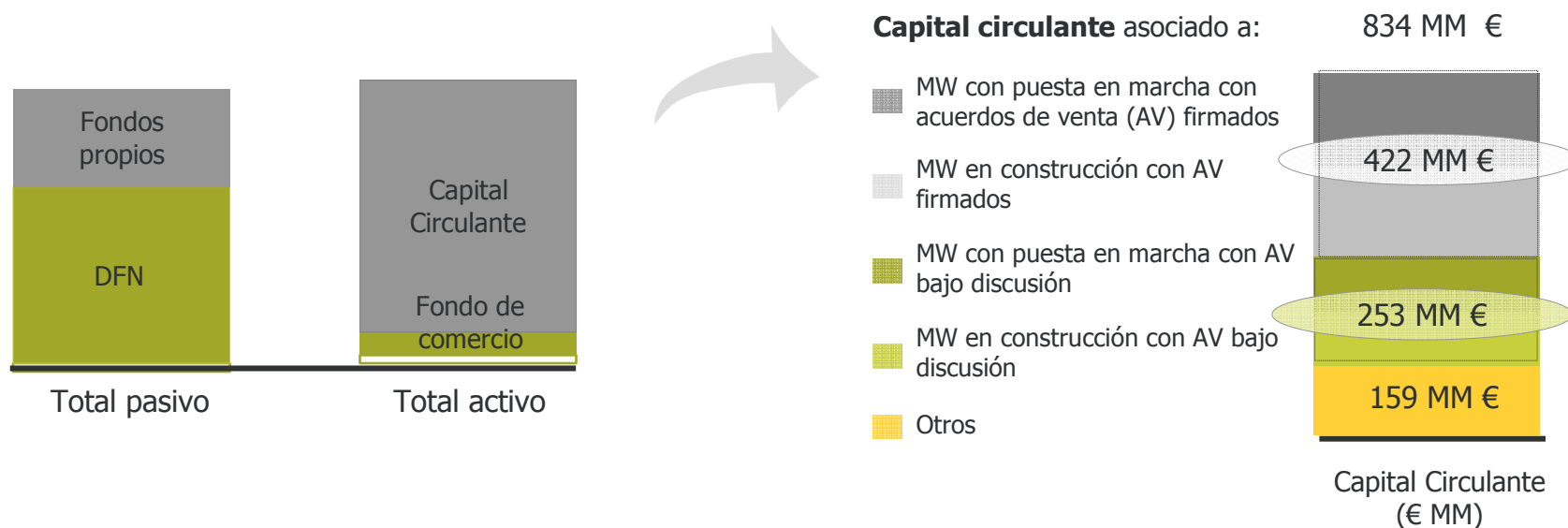
Resultados 1S 2012 e indicadores clave

Parques – Cartera en etapas finales

422 MM € de capital circulante en parques para ser entregados principalmente en 2012 y 253 MM € en parques cuya venta ya está bajo negociación

Composición y valor en libros de la cartera de parques en etapas finales

24



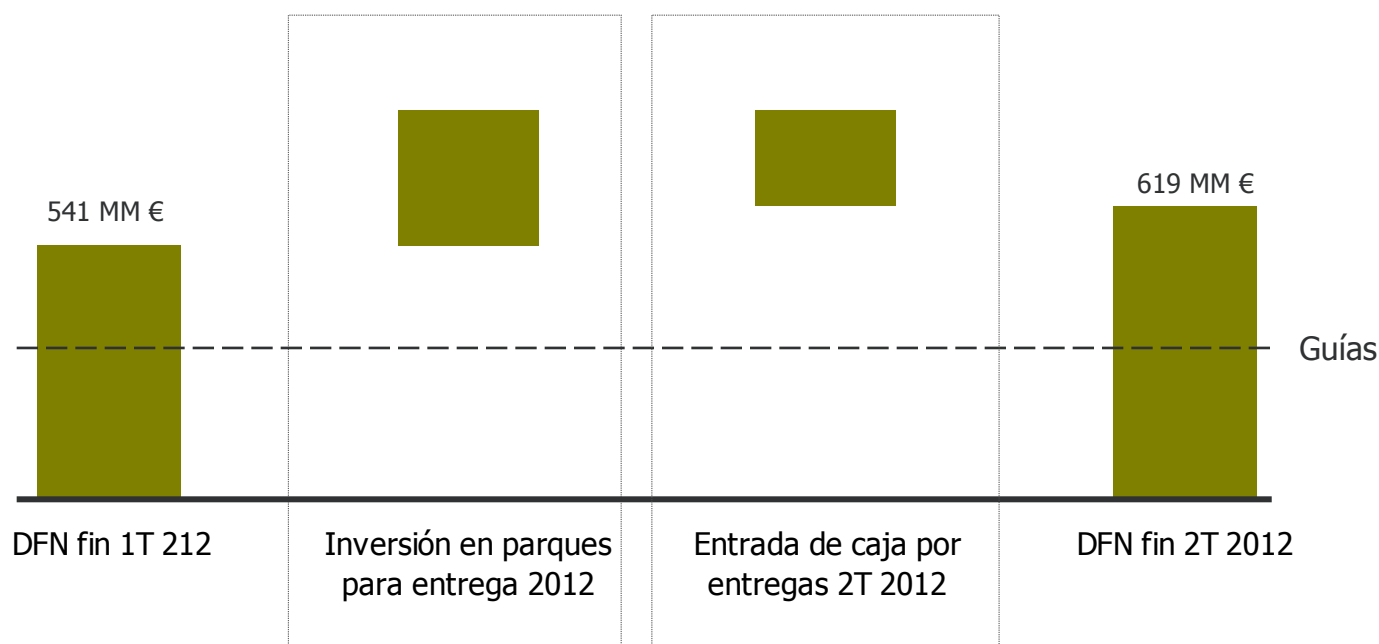
Resultados 1S 2012 e indicadores clave

Parques – Evolución DFN

205MM € en cobros por entrega de parques y anticipos por acuerdos de venta firmados en 2T 2012

Inversión en parques para compromisos de entrega 2012 adquiridos en EE.UU. y Europa

Entrada de caja vinculados a anticipos y entregas de parques en 2T: 64MW Europa, 74MW en México y 26 en EEUU

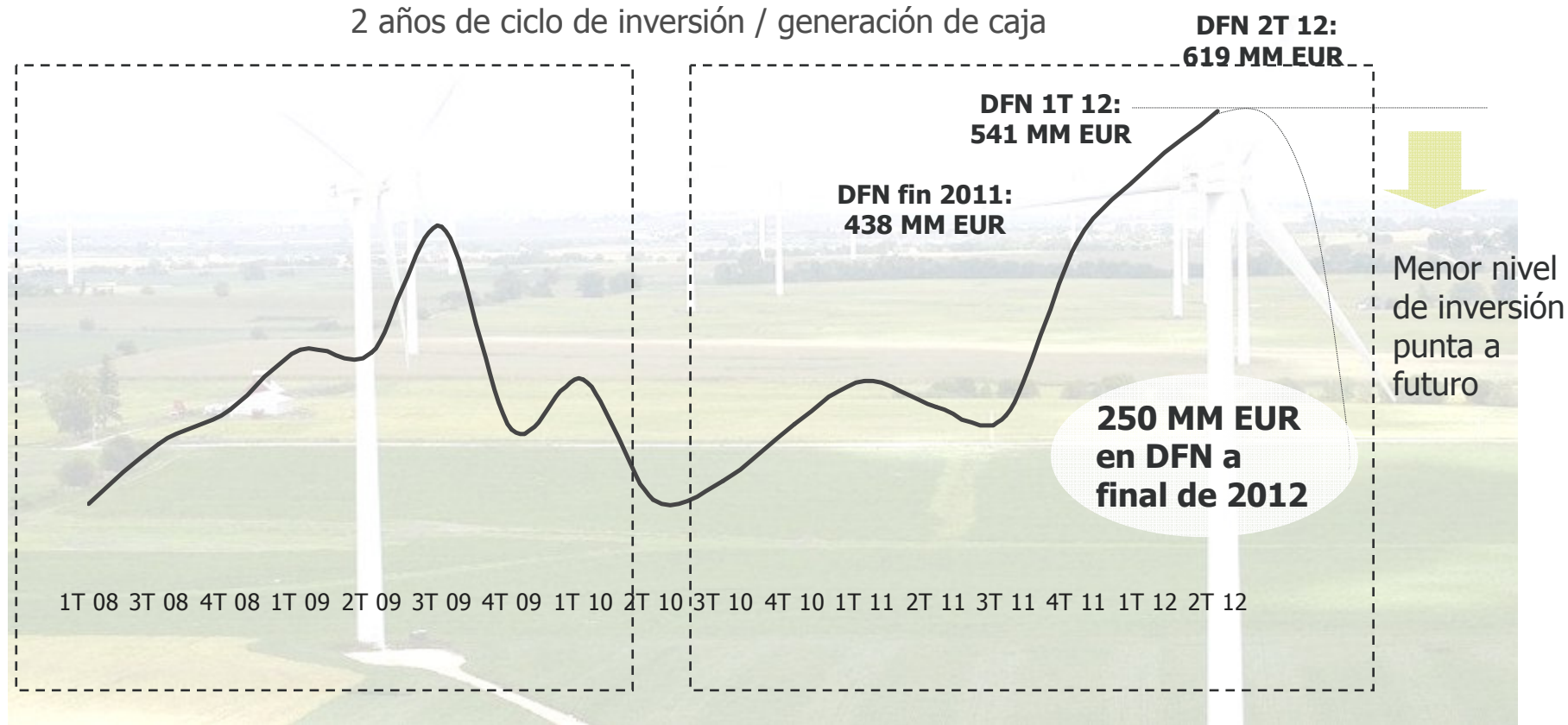


Resultados 1S 2012 e indicadores clave

Parques – Ciclo de inversión

Último trimestre de inversión neta para cumplir con entregas 2012. Entrada neta de caja en 4T 2012

2 años de ciclo de inversión / generación de caja



Grupo Consolidado

Resultados 1S 2012 e indicadores clave

Grupo consolidado – Estados Financieros

MM EUR	1S 11	1S 12	Var.%	2T 12
Ventas	1.297	1.649	27,1%	871
Aerogeneradores	1.261	1.345	6,7%	826
Parques	182	641	252,3%	247
Ajustes	-145	-337	130,8%	-201
EBIT recurrente	62	12 ¹	-79,9%	15 ¹
Aerogeneradores	66	3 ¹	-95,4%	17 ¹
Margen EBIT	5,2%	0,2%	-5pp	2,0%
Parques	3	-1	-140,3%	-4
Ajustes	-7	11	NA	3
EBIT grupo	62	3	-94,5%	8
Beneficio Neto recurrente	29	-24 ¹	-183,4%	-5 ¹
Beneficio Neto	29	-33	-214,5%	-12
DFN con recurso	607	729	20,1%	729
DFN / EBITDA	1,7x	2,5x	0,8x	2,5x
DFN	607	938	54,5%	938
DFN / EBITDA	1,7x	3,2x	1,5x	3,2x
Aerogeneradores	389	319	-18,3%	319
Parques	218	619	183,7%	619

Objeto de revisión limitada por auditor externo

(1) Excluye €9 MM en costes de reestructuración, repartidos en 1T (2MM €) y 2T (7MM €)

Índice

1. Claves del período
2. Resultados enero – junio 2012 e indicadores clave
3. Previsiones y riesgos
4. Conclusiones

Previsiones y riesgos

Un nuevo entorno económico e industrial

- ▶ **Ajuste en las expectativas de crecimiento** de nuevas instalaciones eólicas en el corto y medio plazo (2012-2014) liderado por China (-4.500 MW)¹ y sur de Europa (-2.400 MW)¹, a lo que hay que añadir la falta de visibilidad sobre la evolución del mercado de EE.UU.
- ▶ En un contexto de menor crecimiento, **los objetivos para 2012**
 - **Fortalecer el balance generando caja libre neta**
 - **Definir y poner en marcha un plan de negocio** que permita operar de forma rentable en un entorno de demanda moderada
- ▶ Asimismo, la alineación de fabricación a entregas, en un entorno de menor crecimiento, la moderación en la entrada de pedidos y el retraso de proyectos, requiere un **ajuste de la actividad prevista para Aerogeneradores en 2012 con impacto en la rentabilidad del ejercicio**
- ▶ Finalmente, el **crecimiento a futuro**, apoyado en necesidad de un modelo energético sostenible, **requerirá un Coste de Energía eólico competitivo con las fuentes de energía tradicionales**
 - Gamesa mantiene su objetivo de reducción del CdeE en un 30% para 2015

(1) Recorte en las estimaciones de MAKE para instalaciones en el periodo 2012-2014: Variación entre expectativas 1T y 2T

Previsiones y riesgos

Recorte en las expectativas de crecimiento

Reducción de las expectativas de crecimiento¹ de instalaciones eólicas fundamentalmente por la debilidad de los mercados del sur de Europa y China

► **Reducción de las expectativas mundiales¹ de crecimiento anual en c. 1,5pp hasta TCAC 2011-2016E de c.7% frente a 8,5% estimado a comienzos del 2012**

- **Restricciones de red** limitan el crecimiento de instalaciones en mercados emergentes, especialmente en China pero también en India y América Latina
- **Debilidad económica y financiera de las economías desarrolladas impacta la demanda** de nuevas instalaciones, **especialmente en el sur de Europa**: decrecimiento de la demanda y los precios de energía, recorte o eliminación de los apoyos económicos a las renovables y un menor acceso y encarecimiento de la financiación
 1. Ajuste de planes de inversión de las eléctricas integradas y productores independientes por disminución de las tasas de rentabilidad interna (TIR) de los proyectos eólicos
- **Incertidumbre y volatilidad regulatoria impactan de forma temporal la demanda** en mercados como EE.UU. e India.

(1) Fuente: MAKE cambio en las expectativas de instalaciones 2012-2014 entre 1T 2012 y 2T 2012

Previsiones y riesgos

Focalización en el fortalecimiento del balance

En un entorno de crecimiento moderado en el medio plazo Gamesa focalizará sus esfuerzos en fortalecer el balance

- ▶ **Generación de caja libre neta en 2S vinculada a la reducción de la inversión en activos fijos y en circulante**
 - Entregas de parques en 2S 2012, con una entrada neta de caja prevista de más de 350MM €
 - Contención de la inversión en activos fijos
 - Reducción del circulante de Aerogeneradores (18% s/ventas en 1S vs. 28% en 1T 12 y 25% en 1S 11): ▼ inventario producto terminado, en curso, materias primas y componentes
 - Alineación de la fabricación con montaje y puesta en marcha e introducción de procesos "Just-in-Time"

- ▶ **Objetivo de DFN de grupo s/ EBITDA de 2,5x**

Previsiones y riesgos

Ajuste de actividad con impacto en rentabilidad en el corto plazo

La alineación de fabricación con entrega conlleva el ajuste de la actividad en 2012 debido a la ralentización en la entrada de pedidos y el retraso de proyectos en India y China durante 2T

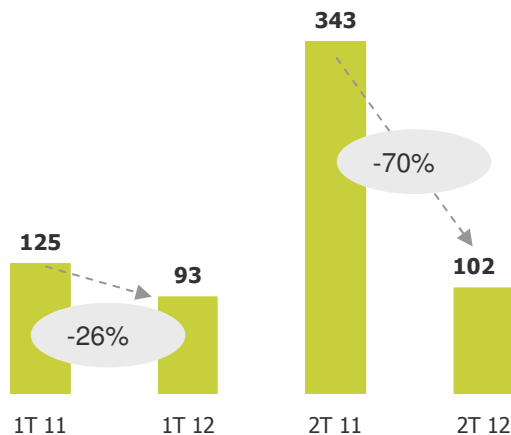
Caída de pedidos y retraso de proyectos en Asia en 1S

Alineación de pedidos a montaje y puesta en marcha

Ajuste de perspectivas 2012

33

Entrada de pedidos¹ procedentes de Asia (MW)



- o Reducción de actividad prevista para la región a pedidos con entrega 2012
- o Impacto en rentabilidad por menor volumen de actividad
- o Medidas de contención de coste y ajuste de capacidad en marcha para reducir impacto

Aerogeneradores

MWe c. 2.000

Margen EBIT² >0%

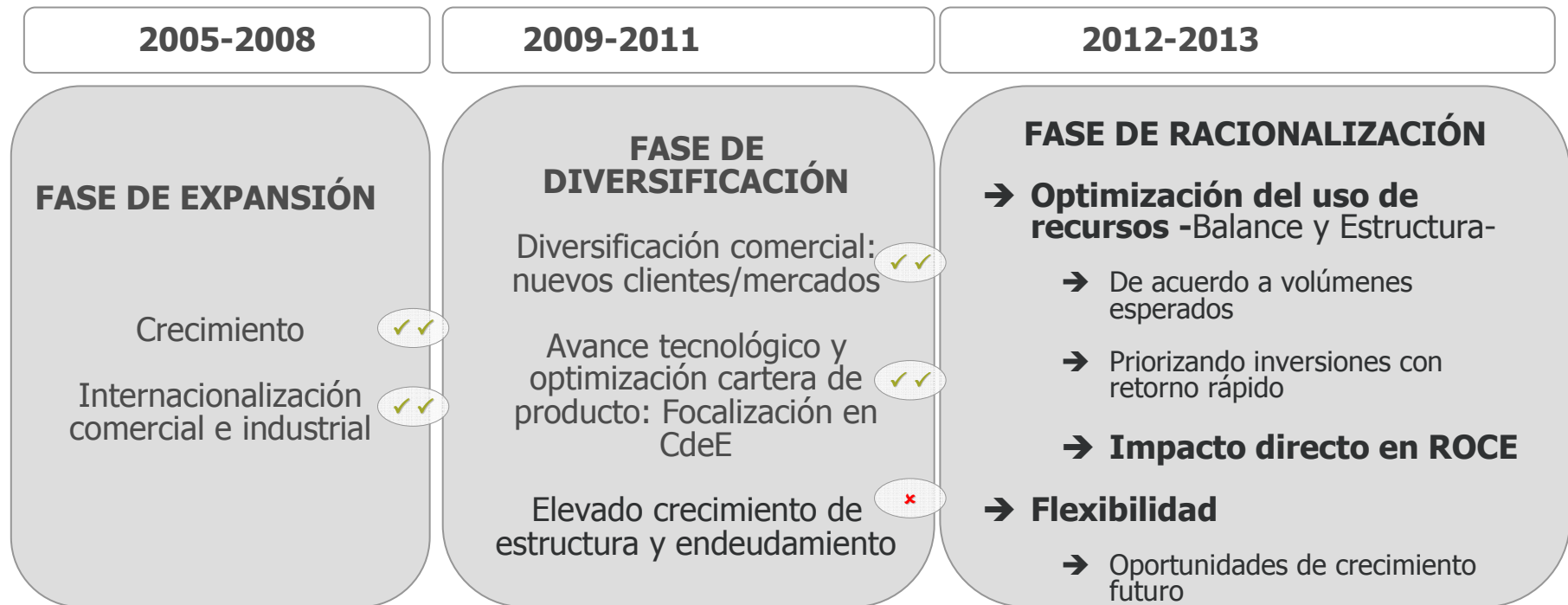
(1) Órdenes firmes y confirmación de acuerdos marco para entrega en año corriente y futuros

(2) EBIT de Aerogeneradores excluyendo gastos de reestructuración e incluyendo ajustes de consolidación referidos a la rentabilidad de Aerogeneradores

Claves del período

Más allá del 2012: nuevo plan de negocio

Rentabilidad operativa en un entorno de demanda moderada, optimizando el uso de los recursos – balance y estructura corporativa- sin sacrificar la flexibilidad para aprovechar las oportunidades de crecimiento futuro



Presentación plan de negocio 2013-2015: octubre 2012

Previsiones y riesgos

Crecimiento estable a medio y largo plazo

Crecimiento futuro sustentado por la necesidad de un modelo energético sostenible y un CdeE eólico competitivo con las fuentes de energía tradicional

- ▶ **Factores detrás de la reducción de las perspectivas de crecimiento** en el corto y medio plazo- infraestructura de red, debilidad económica o volatilidad regulatoria - **no son estructurales**
 - **Los compromisos de los gobiernos emergentes y desarrollados con las energías renovables a largo plazo permanecen intactos**
 - Escenarios energéticos promedio¹ estiman que la **contribución renovable al mix energético primario crecerá de un 13% hoy a un 27% en 2050**. El cumplimiento de los compromisos de control de cambio climático requieren contribuciones mucho mayores
- ▶ Dentro de las fuentes renovables, **la energía eólica es la más madura**²: fuentes independientes estiman que será competitiva con el gas, para factores de carga media en 2016³
- ▶ **El promedio de las estimaciones** de distintas organizaciones independientes **sitúa el crecimiento anual** de las instalaciones eólicas a largo plazo (2015-2030) **en el entorno del 8%**

(1) IPCC: Intergovernmental panel for Climate Change UN; Panel Intergubernamental para el cambio climático de las Naciones Unidas

(2) Excluyendo hidroeléctrica

(3) Bloomberg New Energy Finance

Índice

1. Claves del período
2. Resultados enero – junio 2012 e indicadores clave
3. Previsiones y riesgos
4. Conclusiones

Punto de situación 2012

En un entorno complejo, focalización en generación de caja y fortalecimiento del balance

- ▶ **Deterioro de los resultados 1S 2012 vs. 1S 2011**
- ▶ **Empeoramiento de las perspectivas de crecimiento en el corto y medio plazo**
- ▶ En este contexto Gamesa mantiene como **objetivo prioritario la generación de caja libre y el fortalecimiento de balance** y ajusta su actividad de fabricación, con el consiguiente impacto en la rentabilidad del ejercicio

37

Previsiones 2012			
DFN/EBITDA grupo	c. 2,5x	MWe vendidos ¹	c.2.000 MWe
Caja Libre Neta grupo	> 0	EBIT recurrente ²	> 0




- ▶ **Preparación de un plan de negocio a presentar en octubre 2012:**
 - **Focalización en la optimización del uso de recursos**, balance y estructura corporativa, adecuándolos al volumen esperado, sin perder flexibilidad para aprovechar las oportunidades de crecimiento

(1) División de Aerogeneradores

(2) EBIT de Aerogeneradores excluyendo gastos de reestructuración e incluyendo ajustes de consolidación relativos a la rentabilidad de Aerogeneradores

Punto de situación 2012

En un entorno complejo focalización en generación de caja y fortalecimiento del balance

	Aerogeneradores	Previsión 2012	1S 12	Factores subyacentes cambio de guías
Aerogeneradores Fabricación 	MWe vendidos	c.2.000	1.140	Menor demanda y retraso de pedidos
	Margen EBIT	>0,0% ⁽¹⁾	0,2% ⁽²⁾	Impacto de menor actividad parcialmente compensado por medidas de ahorro de costes
	Circulante/ Ventas	20%-25%	18%	
	Capex	<200	97	Optimización del plan de inversión 2012
	Parques			
Parques eólicos Promoción y venta 	MW entregados ⁽³⁾	>720MW	164	
	EBIT (MMEUR)	<0	-1	Impacto en TIR de proyectos/rentabilidad de acuerdos de venta por cambios e incertidumbre regulatorias
	Deuda Neta (EUR m)	c.250	619	
	Grupo			
Gamesa 	DFN/EBITDA	c.2,5x	3,2x	Aumento temporal por construcción de parques
	DFN con recurso/EBITDA	c.2,5x	2,5x	209 MM € de deuda sin recurso ligada a construcción de parques EEUU
FCL	Generación de caja libre neta			

38

(1) Excluyendo costes de restructuración e incluyendo ajustes de consolidación intra-grupo relativos a la rentabilidad de Aerogeneradores

(2) Excluyendo 9MM € en costes de restructuración durante el 1S 2012

(3) No incluye acuerdos de promoción conjunta en China

Conclusiones

Responsabilidad corporativa: Mucho más que números

	6M 2011 ⁽³⁾	6M 2012 ⁽³⁾	Dif.
Personal Interno	7.974	7.897	(0,96%)
Plantilla internacional	40%	40,5%	0,5 p.p.
Contratos indefinidos	6.861	6.916	(0,80%)
Personal Externo ⁽⁴⁾	547	506	(7,5%)
Personal total (Interno y Externo)	8.521	8.403	(1,4%)
Seguridad y Salud			
Índice de Frecuencia ⁽¹⁾	5,78	2,46	(57%)
Índice de Gravedad ⁽²⁾	0,114	0,074	(35%)
Medioambiente			
Centros ISO 14.001	47	48	-
Ahorros de emisiones CO2 (t)	32.843.340	37.625.565	14%

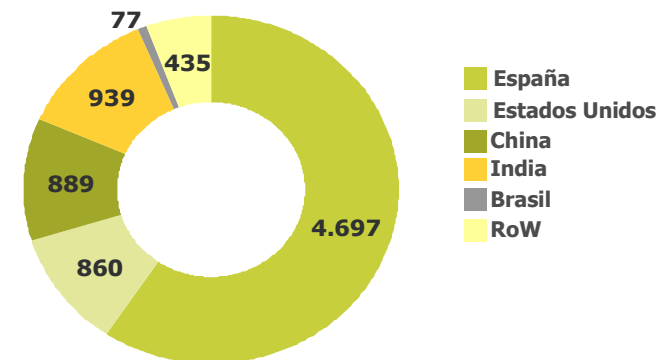
(1) Nº de accidentes con baja por millón de horas trabajadas.

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

(3) Cifras no auditadas

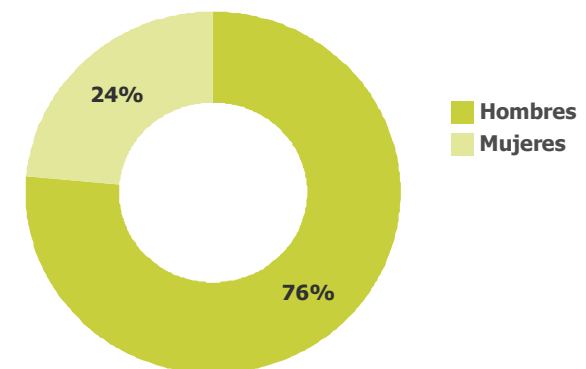
(4) La cifra de personal externo incluye ETTs, agencias y becarios en 2012.

Plantilla 6M 2012-Distribución geográfica personal interno



39

Plantilla 6M 2012-Distribución por género personal interno



Conclusiones

Alineados con los principales códigos de ética empresarial a nivel internacional

Comprometidos con los derechos humanos y con el medio ambiente



40

Figuramos en los principales índices de sostenibilidad



S&P Global Clean Energy Index



FTSE4Good



ETHIBEL
MEMBER OF THE ETHIBEL
SUSTAINABILITY INDEXES



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. ”

Preguntas y respuestas

Muchas gracias

Thank you

谢谢!

धन्यवाद