



Resultados enero-marzo 2017 alineados con las guías “pre-fusión” para 2017

10 de Mayo de 2017

Índice

1. Claves del periodo	3
2. Resultados Enero-Marzo 2017 e indicadores clave	11
3. Perspectivas	19
4. Conclusiones	25

Claves del periodo

Crecimiento de ventas y rentabilidad récord alineadas con las guías “pre-fusión” para 2017

Ventas 1T 17 impactadas de forma positiva por la fecha de entrega de los contratos de “Safe Harbor” en EE.UU. y la entrada en vigor de una nueva regulación en India, ambas en abril 2017



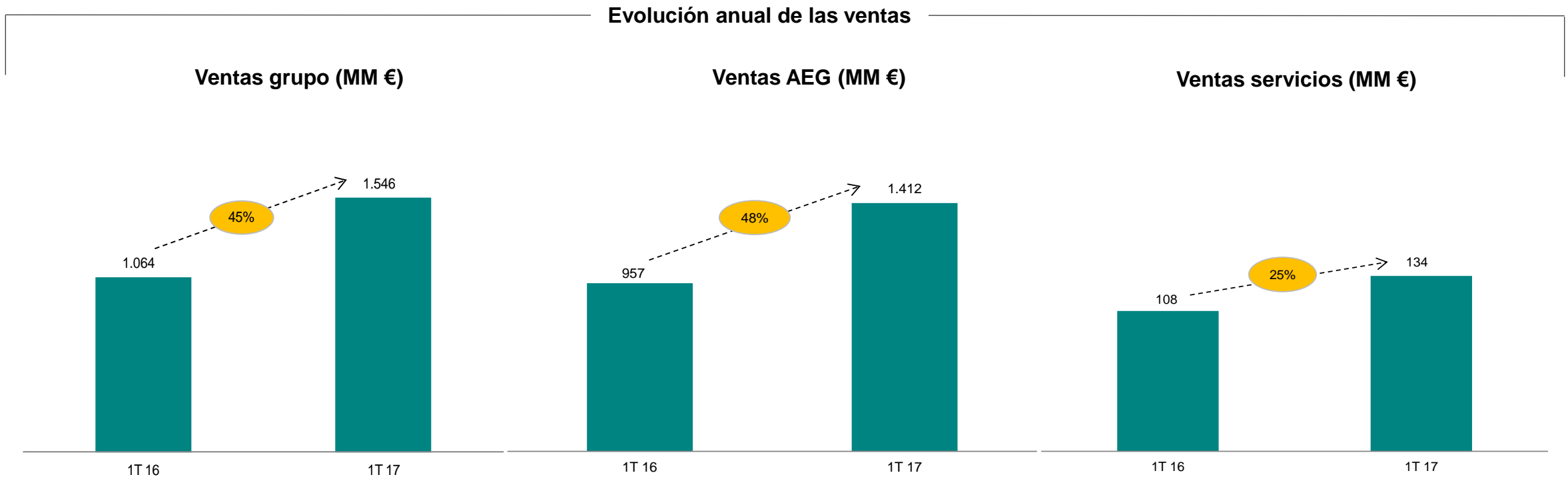
- **Ventas y beneficios record:**
 - Ventas 1T 17: 1.546 MM €, +45% a/a
 - EBIT recurrente 1T 17¹: 181 MM €, + 53% a/a; margen EBIT recurrente de un 11.7% en 1T 17
 - Beneficio neto recurrente 1T 17¹: 106 MM €, + 47% a/a
- **Manteniendo un sólido balance:**
 - 257 MM € en caja neta @ marzo 17
- **Alcanzando un ROCE del 28%, 20 p.p. sobre el coste de capital²**
- **Entrada de pedidos alineada con las previsiones de volumen de AEGs de c.5 GW para 2017**
 - Entrada de pedidos 1T 17, 827 MW, refleja las expectativas de materialización de pedidos procedentes de contratos de “Safe Harbor” en EE.UU. en la segunda mitad de 2017 y la fortaleza comercial del 4T 16
 - Entrada de pedidos de últimos doce meses (LTM) @ marzo 17: 4.483 MW, +9% a/a
- **Fusión se hace efectiva el 3 de abril: organización lista, creando un nuevo líder global**
 - No hay impacto de la fusión en los estados financieros de 1T 17
 - Dividendo extraordinario (3,6 € /acción) pagado a los accionistas (Gamesa pre-fusión) el 11 de abril

1. EBIT recurrente excluye 8 MM € en costes de transacción (6 MM € a nivel de beneficio neto recurrente)

2. Coste de capital promedio s/analistas que cubren la compañía: 8,2%

Ventas y crecimiento de ventas record: +45% a/a en 1T 17

Apoyado en el fuerte crecimiento de las ventas de AEGs, impulsado por India y EE.UU., y la anticipada recuperación del crecimiento de servicios

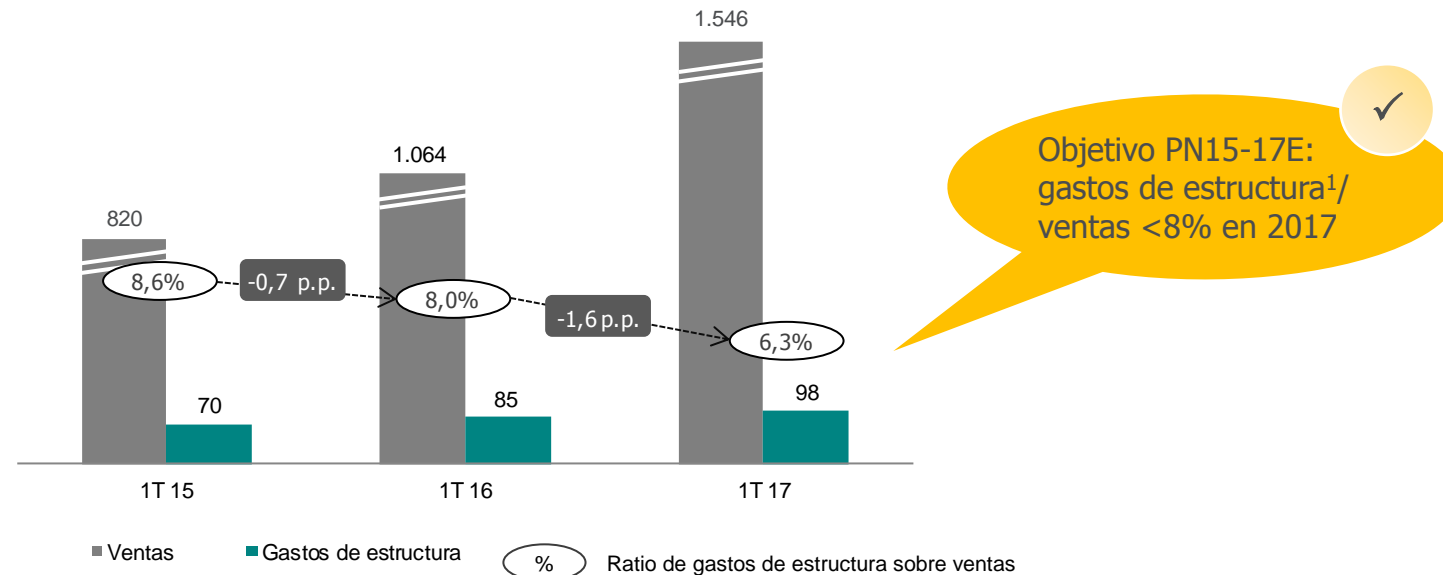


Las ventas de 1T 17 incluyen el impacto positivo de las entregas de los contratos de “Safe Harbor” en EE.UU. (el volumen de ventas 1T 17 en EE.UU. (MWe) crece un 217% a/a) y la fortaleza de las ventas en India, anticipando el cambio regulatorio que entra en vigor en abril de 2017 (el volumen de ventas 1T 17 en India (MWe) crece un 99% a/a)

Manteniendo los gastos de estructura bajo control

Gestión focalizada en el umbral de rentabilidad operativa: los gastos de estructura sobre ventas bajan en 1,6 puntos porcentuales hasta el 6,3% de las ventas

Evolución de las ventas y los gastos de estructura¹ (MM €)



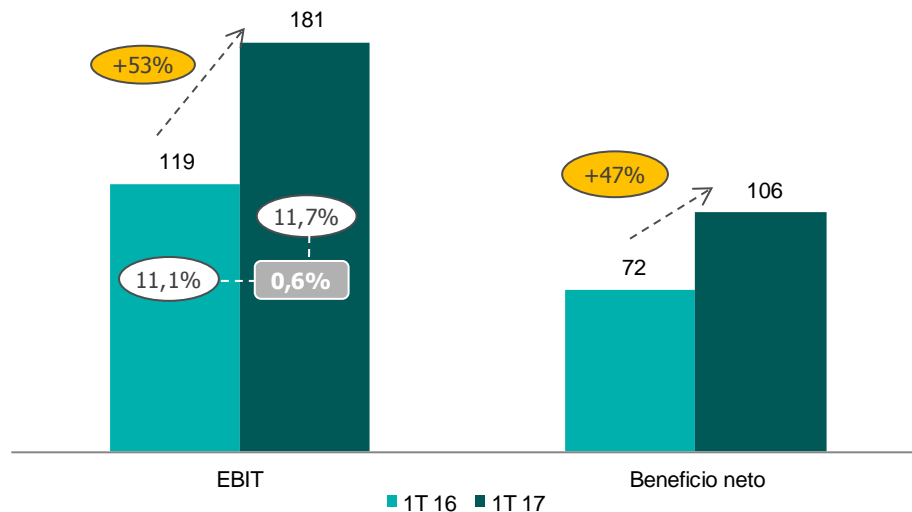
Se espera que el ratio de gastos de estructura sobre ventas se mantenga por debajo del objetivo del PN2015-17E en 2017

1. Costes de estructura con impacto en caja (exc. D&A). Los costes de estructura excluyen 8 MM € en gastos de transacción

Generando niveles de rentabilidad record

El EBIT recurrente¹ crece un 53% a/a y el beneficio neto recurrente¹ un 47% a/a. El margen EBIT recurrente asciende a un 11,7%

EBIT¹ recurrente y beneficio neto recurrente ¹ (MM €)



- Ventas crecientes
- Optimización continua de costes variables
- Control estricto de la estructura
- Beneficio neto impactado por la consolidación de Adwen (100% en 1T 17: -17 MM € vs. 50% en 1T 16: -8 MM €)²

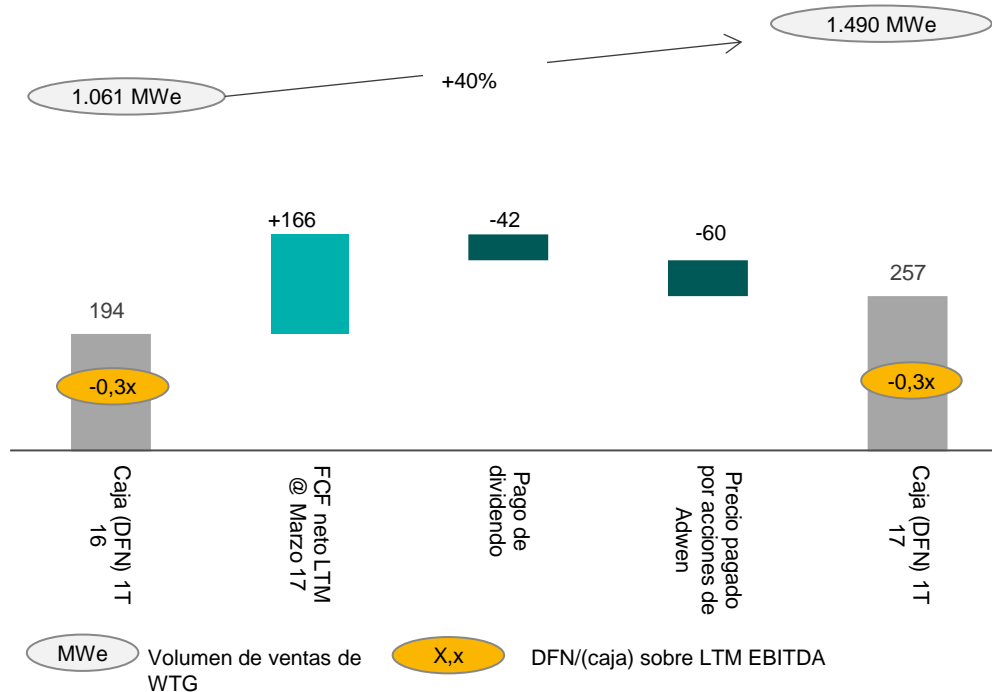
EBIT reportado: 173 MM €, +46% a/a; margen EBIT reportado: 11,2%. Beneficio neto reportado: 100 MM €, +39% a/a

1. EBIT recurrente excluye 8mn € en costes de transacción (6 mn € a nivel de beneficio neto recurrente). En 1T16 el EBIT recurrente y reportado coinciden (incluyendo Adwen también a nivel de beneficio neto recurrente)

2. Tras completar la fusión con Siemens Wind Power, Adwen se contabilizará en el grupo usando el método de consolidación global. El EBIT recurrente pro forma de Gamesa consolidando Adwen por consolidación global en 1T 17 ascendería a 167 MM € (el EBIT 1T 17 de Adwen asciende a -15 MM €), equivalente a un margen EBIT de un 10% sobre ventas proforma de 1.662 MM € (ventas 1T 17 de Adwen ascienden a 116 MM €)

Con un balance sólido

Evolución de la posición de caja neta a/a (MM €)

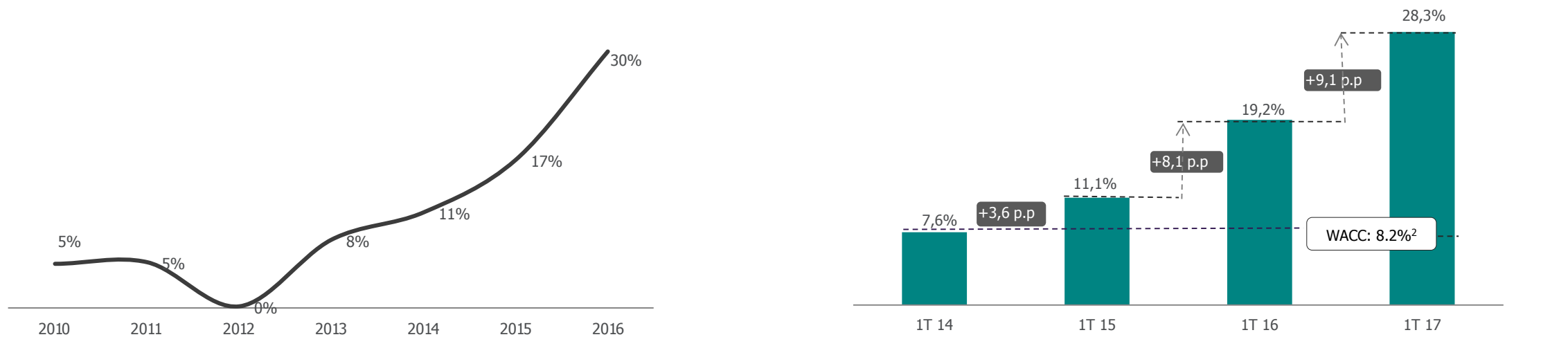


- Fortaleza de balance en un entorno de alto crecimiento de ventas:
 - Actividad (MWe): +40% a/a
 - DFN (Caja)/LTM EBITDA: -0,3x, estable a/a
- Apoyado en:
 - Nivel de rentabilidad creciente
 - Control del circulante (5,6% s/ventas)
 - Capex focalizado (35 MM € en 1T 17 vs. 33 MM € en 1T 16)
- Reducción secuencial en la posición de caja con respecto a diciembre 2016 obedece a la tradicional estacionalidad del circulante, impactada adicionalmente por:
 - Impacto positivo de los contratos de "Safe Harbor" en EE.UU. en la posición de caja neta a diciembre 2016
 - Menores cobros anticipados en línea con la entrada de pedidos de 1T 17
 - Precio pagado por adquirir la participación del 50% de Areva en Adwen en 1T 17 (60 MM €)

Para continuar creando valor para el accionista

ROCE: +9 p.p. en 1T 17 vs. 1T 16, 20 p.p. por encima del coste de capital

Evolución del ROCE¹



Pilares de creación de valor

Crecimiento rentable a través de

- Posicionamiento competitivo
- Programas de optimización continua de costes variables y liderazgo en calidad
- Control de la estructura: focalización en el umbral de rentabilidad

Fortaleza de balance

- Mediante el control del circulante y el capex modular orientado a asegurar el crecimiento esperado

Generación de caja

- En pico y valle de ciclo

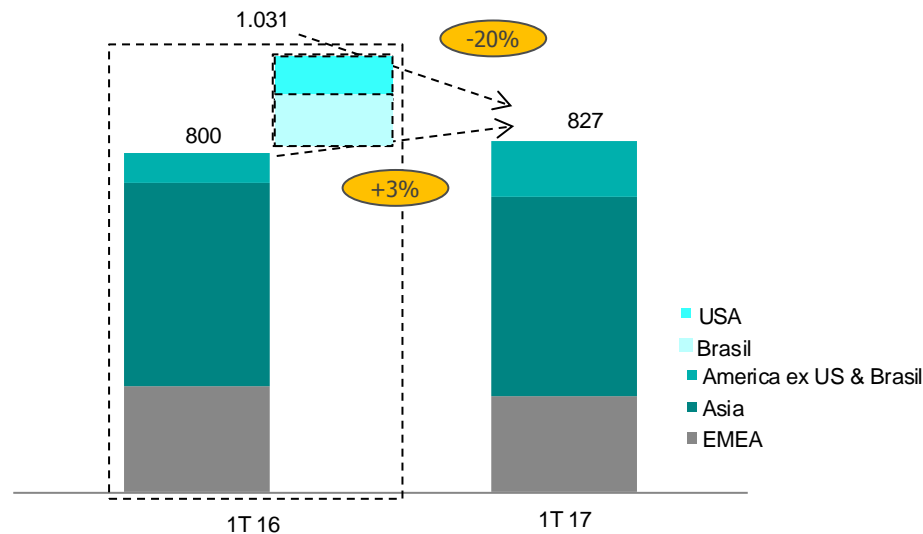
1. ROCE: LTM EBIT recurrente $\times (1-t)$ / promedio capital empleado. El promedio del capital empleado se calcula como la media aritmética del capital empleado entre inicio del ejercicio en curso y el final del periodo. "t" es la tasa impositiva sobre beneficios del ejercicio en curso (27,3% en 2016 y 29% en 1T 17). En el apéndice del Informe de Actividad se puede encontrar el detalle de definiciones de medidas alternativas de rendimiento

2. Promedio WACC analistas: 8,2%

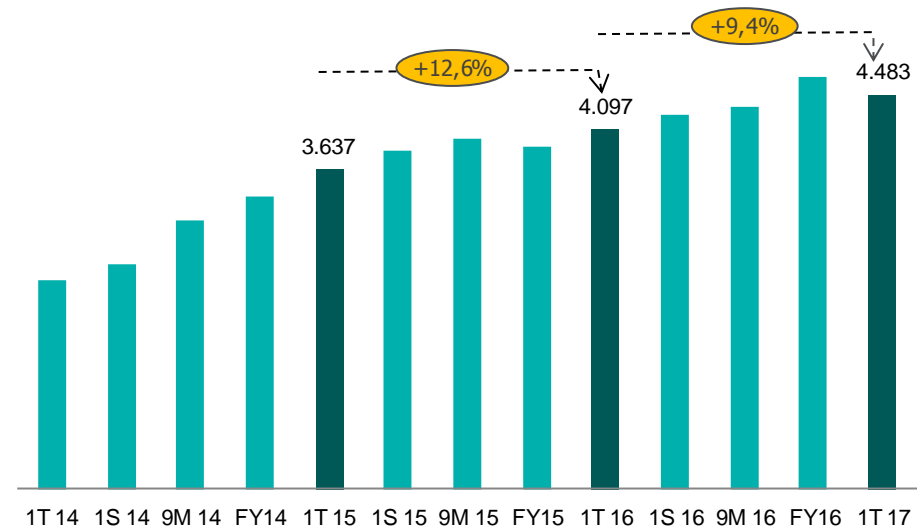
Entrada de pedidos alineada con las guías de volumen de ventas para 2017 de c.5 GW: 74% de cobertura de ventas¹ a marzo de 2017

Entrada de pedidos en LTM: + 9,4% a/a

Evolución anual de la entrada de pedidos en 1T (MW)



Evolución anual de la entrada de pedidos LTM (MW)



La entrada de pedidos en 1T refleja las expectativas de conversión de los contratos de “Safe Harbor” en USA en nuevos contratos durante la segunda mitad de 2017, la cancelación de la subasta de Brasil en diciembre de 2016 y la fuerte entrada de pedidos en 4T 16. Retorno al crecimiento de pedidos en los próximos meses.

1. Cobertura de ventas calculada como total de pedidos recibido para actividad 2017 en MW (incluyendo aquellos entregados en 1T 17) / volumen ventas AEG para guías del 2017 (c.5.000 MW).

Resultados enero-marzo 2017 e indicadores clave

Grupo consolidado– Magnitudes financieras

P&G (MM €)	Enero-Marzo 2016	Enero-Marzo 2017	Var. %
Ventas de grupo	1.064	1.546	45,3%
MWe	1.061	1.490	40,5%
Ventas O&M	108	134	24,9%
EBIT recurrente	119	181	52,8%
Margen EBIT recurrente	11,1%	11,7%	0,6 p.p.
Margen EBIT O&M	13,1%	15,4%	2,3 p.p.
EBIT	119	173	46,0%
Resultados entidades valoradas por el método de la participación	-8	-16	107,2%
Beneficio neto recurrente	72	106	47,4%
Beneficio neto (BN)	72	100	39,4%
Beneficio neto por acción (€) ¹	0,26	0,36	38,9%

1. Número de acciones para el cálculo del BNA: en 1T 2016: 276,132,529 y en 1T 17 2017: 277,022,643.

Balance (MM €)	Marzo 16	Marzo 17	Var.
Capital circulante (CC) ²	153	284	131
Cap. Circulante s/ ventas LTM	4,1%	5,6%	1,5 p.p.
Deuda financiera neta (caja) ²	-194	-257	-64
DFN / EBITDA ² LTM	-0,3x	-0,3x	0,0x

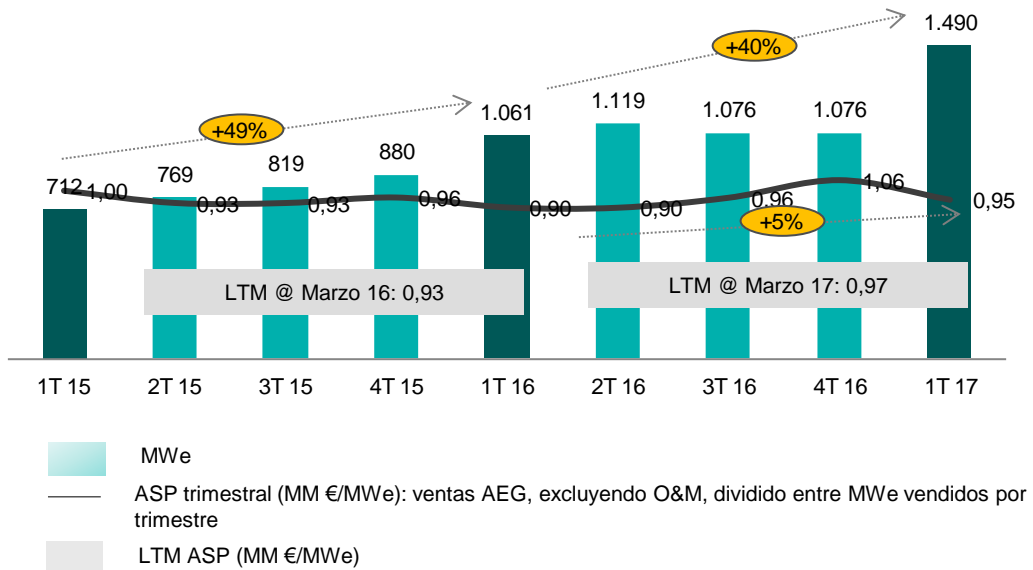
2. Ver definición de capital circulante y deuda financiera neta en glosario de términos que se encuentra en el Informe de Actividad, donde se recoge también la reconciliación de ambas magnitudes con las partidas de las Cuentas Consolidadas 1T 2016 y 1T 2017

3. Tras completar la fusión con Siemens Wind Power, Adwen se contabilizará en el grupo usando el método de consolidación global. El EBIT recurrente pro forma de Gamesa consolidando Adwen por consolidación global en 1T 17 ascendería a 167 MM € (el EBIT 1T 17 de Adwen asciende a -15 MM €), equivalente a un margen EBIT de un 10% sobre ventas proforma de 1,662 MM € (ventas 1T 17 de Adwen ascienden a 116 MM €)

- EBIT recurrente 1T 17 excluye 8 MM € de costes de transacción
- El resultado de compañías consolidadas por el método de la participación incluye el 100% de Adwen en 1T17 (-17 MM €) vs. 50% en 1T 16 (-8 MM €). Tras completar la fusión, Adwen se contabilizará por consolidación global dentro del grupo
 - EBIT recurrente pro forma 1T 17 consolidando Adwen por consolidación global: 167 MM €³; margen EBIT: 10%³
- Tasa fiscal: 29%E, en línea con expectativas

Actividad - AEG

Evolución del volumen de ventas de AEG (MWe) y ASP (MM €/MW)

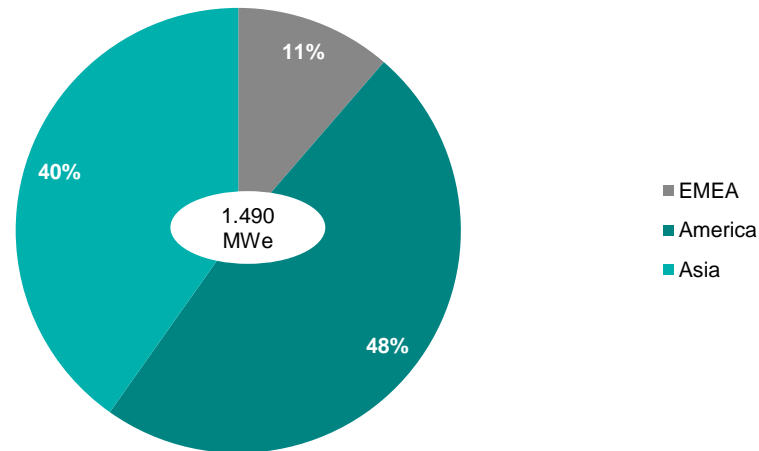


- Actividad 1T 17 (1.490 MWe) alineada con las guías de volumen para 2017e impactada positivamente por la entrega de los contratos de “Safe Harbor” en EE.UU. y la aceleración de proyectos en India ante el cambio regulatorio.
 - MWe: +40% a/a en 1T 17
 - MWe USA: +217% a/a en 1T 17
 - MWe India: +99% a/a en 1T 17
- Evolución del ASP en 1T 17: incluyendo el impacto moneda, alineada con la previsiones para 2017.
 - (+) Impacto moneda
 - (+) Alcance de actividad
 - (-) Mix regional y presión en precios

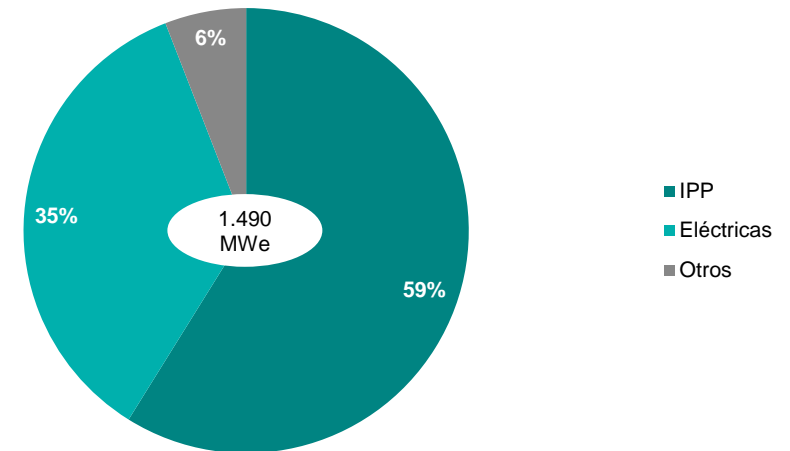
Actividad - AEG

Fuerte volumen en América y Asia

Volumen de AEG por geografía



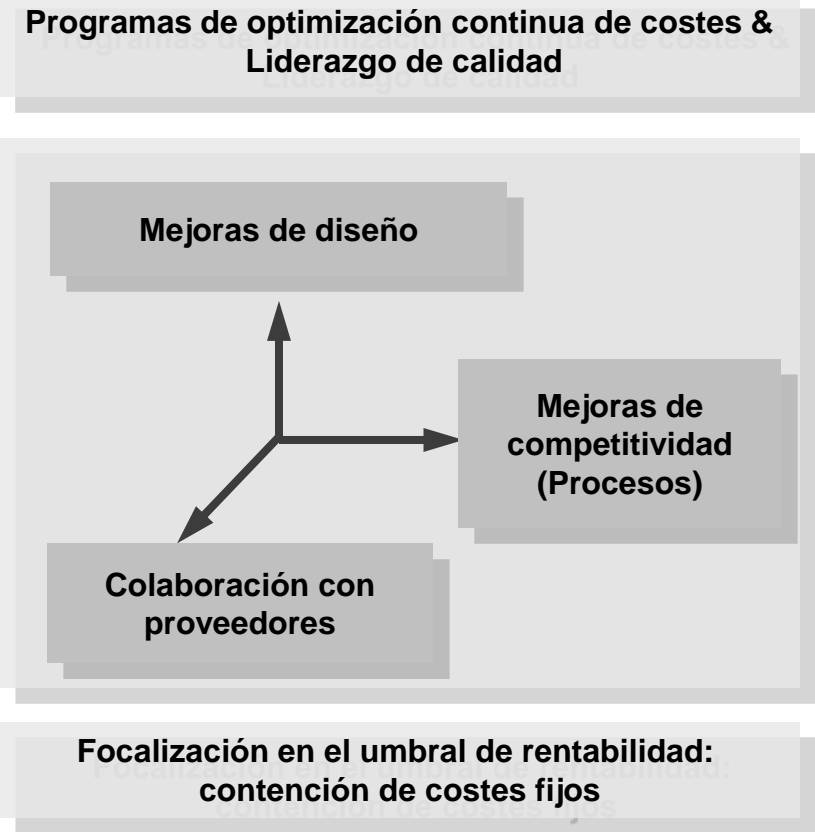
Volumen de AEG por tipo de cliente



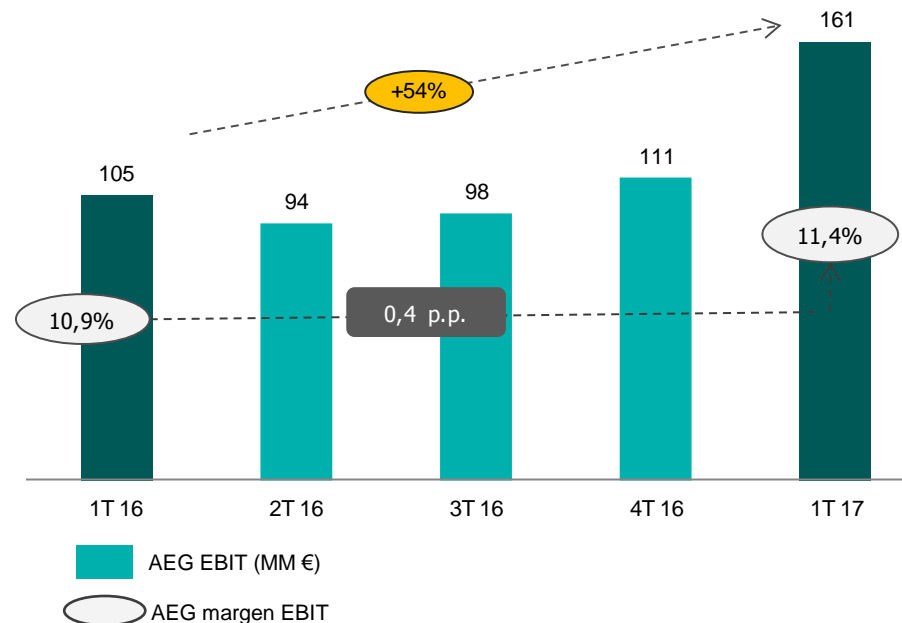
Fuerte volumen de ventas en América y Asia en 1T 17 por las entregas de “Safe Harbor” en EE.UU. en 1T 17 y la ya anticipada fortaleza de ventas en India antes el cambio regulatorio que entra en vigor en Abril 17

Rentabilidad - AEG

Mejora de la rentabilidad apoyada en volumen, contención de costes fijos y optimización de costes variables, parcialmente compensada por presión en precios



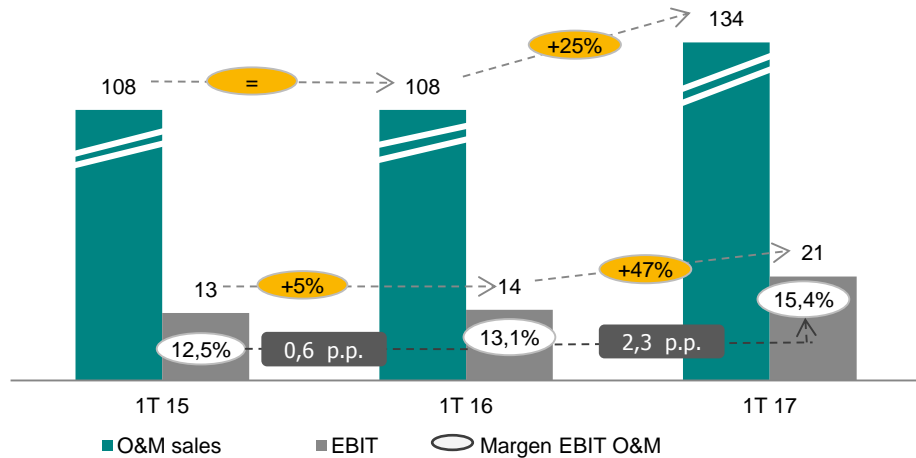
AEG: Evolución de margen EBIT (%) y EBIT trimestral (MM €)



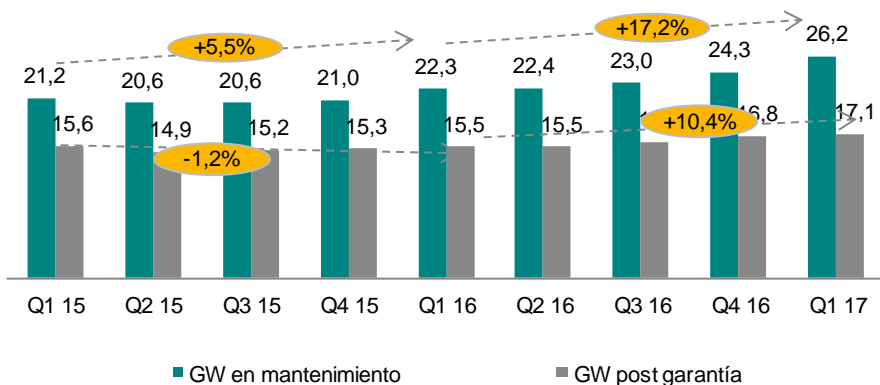
Actividad y rentabilidad - Operación y mantenimiento

Fuerte desempeño de servicios: recuperación del crecimiento de ventas y rentabilidad en línea con los objetivos del PN15-17

Evolución ventas y EBIT O&M (MM €)



Evolución de flota (GW)

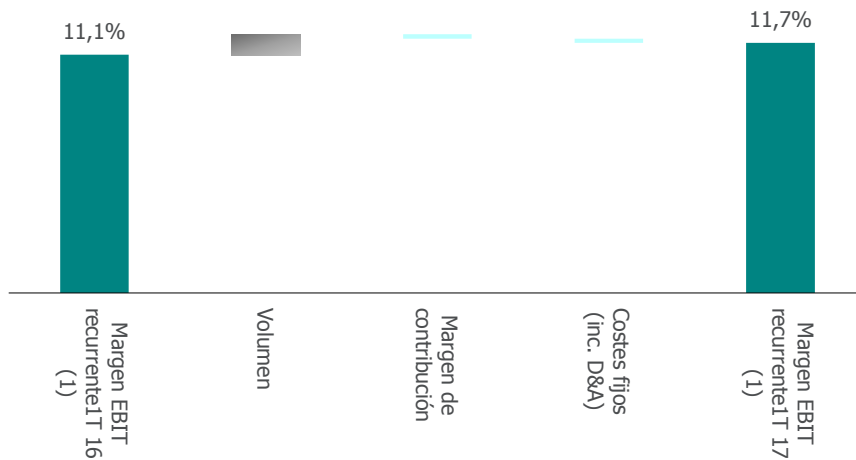


- Retorno al crecimiento de ventas en línea con el PN2015-17E: +25% a/a en 1T 17 vs. 1T 16 apoyado en
 - Recuperación de la flota bajo mantenimiento
 - Contratos de larga duración en mercados emergentes
 - Productos de valor añadido en mercados maduros
- Crecimiento de EBIT, +47% a/a, apoyado en la recuperación del crecimiento de ventas y en los programas de reducción de costes; margen EBIT: 15,4%, +2,3 p.p. a/a
 - Control de costes fijos
 - Reducción de costes variables a través de mejoras organizacionales y de productividad
 - Mejora de costes variables mediante innovación tecnológica (Diagnostika)
- Crecimiento sostenible de la flota y el libro de pedidos
 - MW bajo mantenimiento: +17% a/a in 1T
 - MW bajo mantenimiento post garantía: +10% a/a en 1T
 - Libro de pedidos: 2.448 MM €, +13% a/a

Grupo consolidado - EBIT

Aumento en el volumen de ventas y los programas de optimización continua de costes permiten aumentar el margen a pesar de la presión en precios y el aumento de la competencia

Evolución del margen EBIT recurrente¹



Palancas de mejora de precios alineadas con las expectativas para 2017

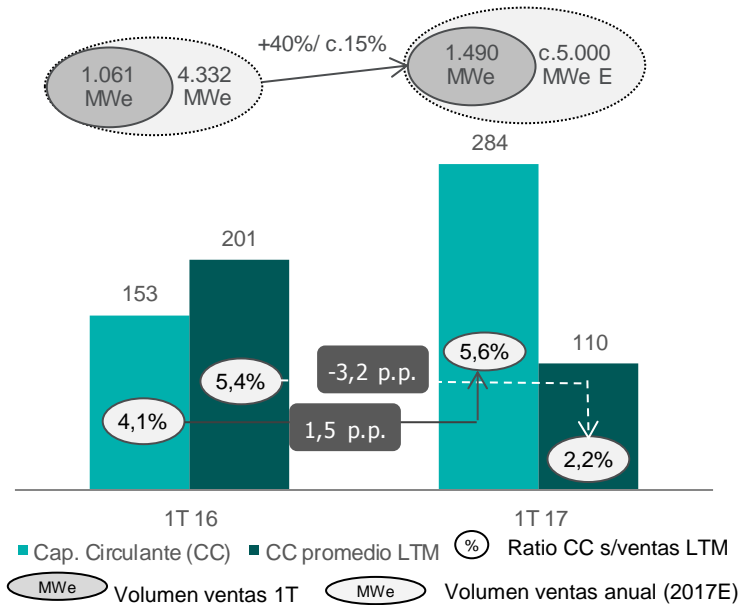
- **Impacto positivo de**
 - Crecimiento de volumen
 - Programas de optimización continua de costes
- **Parcialmente compensado por**
 - Presión en precios
 - Menor contribución de servicios al mix de ventas totales

1. No hay diferencias entre el EBIT reportado y recurrente en 1T 16. Margen EBIT recurrente 1T 17 excluye el impacto de costes de transacción por 8 MM €

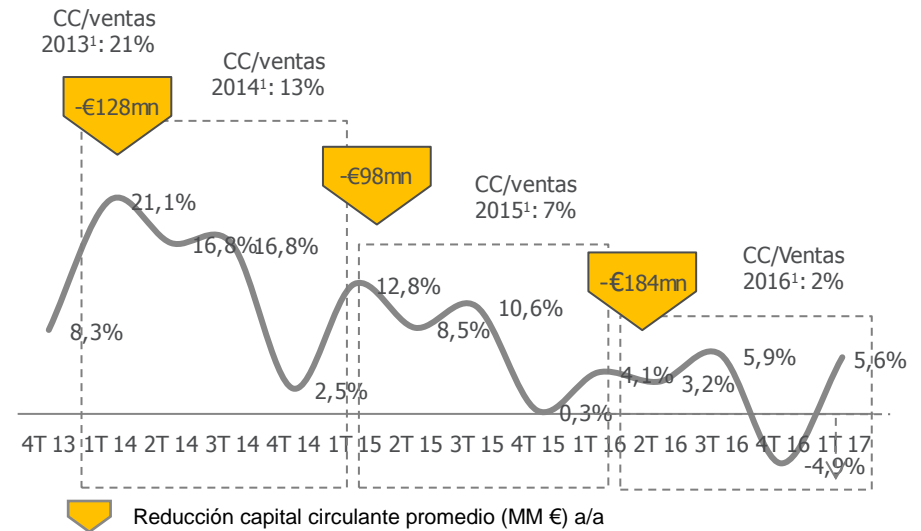
Grupo consolidado - Capital circulante

Control del capital circulante en el contexto de crecimiento de ventas récord en 1T 17

Evolución de capital circulante (MM €)



Evolución Capital circulante/ventas (2013-17)



- **Aumento anual del capital circulante resultado de**
 - Mayores niveles de actividad: volumen de ventas +40% a/a
 - Menores pagos anticipados en línea con la entrada de pedidos en 1T (recuperación esperada en los próximos trimestres)
- **Circulante promedio (LTM) baja 45% a/a: ratio de circulante s/ventas baja 3.2 p.p.**

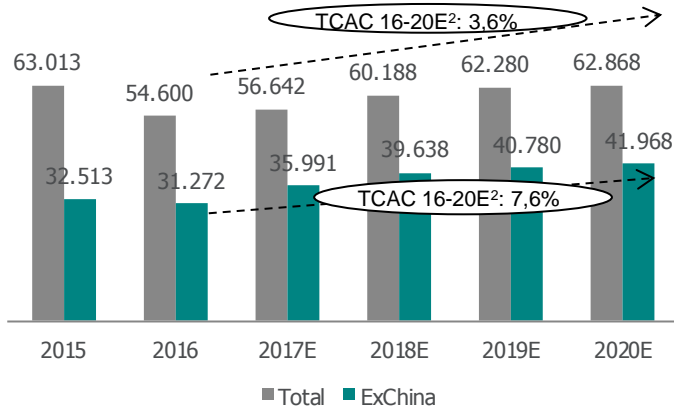
- **Evolución 1T 17 vs. 1T 16 alineados con guías FY 17 (ratio de CC s/ventas 2017: c.0%)**
 - Reducción en circulante promedio LTM @ Marzo 17: 91 MM €

1. Circulante promedio/ventas LTM

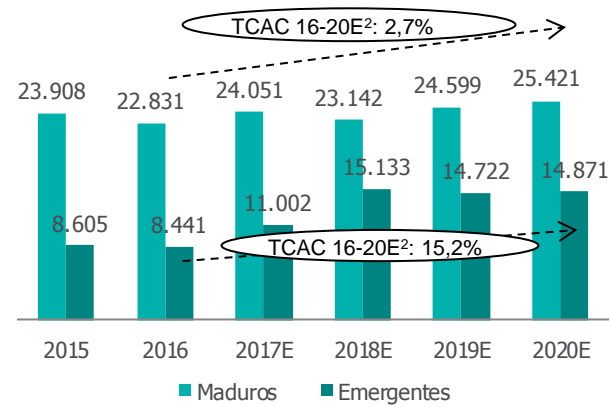
Perspectivas

En un mercado eólico con perspectivas de demanda estables

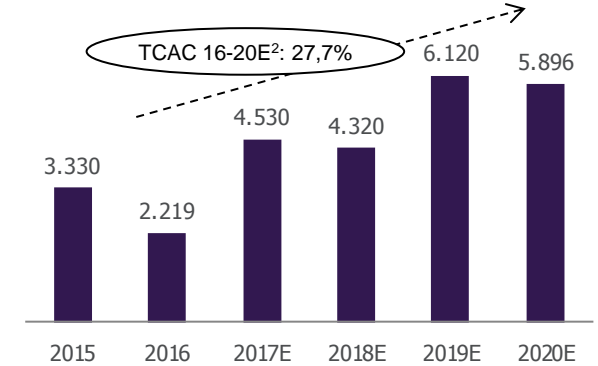
Instalaciones eólicas 2015-2020E (MW)¹



Instalaciones eólicas ex China 2015-2020E (MW)¹



Instalaciones eólicas Offshore (MW)¹



Perspectivas de demanda apoyadas en el aumento del consumo energético en los países en desarrollo, compromisos para combatir el cambio climático en los países desarrollados y una competitividad creciente de la energía eólica en todo el mundo

- LCoE global onshore: 67 USD/MWh³
 - Reducción esperada hasta 2040: 47%³
- LCoE global offshore: 124 USD/MWh³

1. Fuente: BNEF y MAKE Perspectivas de Mercado 1T 17

2. Tasas de crecimiento anual compuesto calculadas con las estimaciones de BNEF y MAKE (1T 17) y las cifras publicadas por la GWEC para 2016, comunicadas el 10 de febrero. Tasas de crecimiento compuesto anual anteriores usando como base 2016 las estimaciones de BNEF y MAKE: 4,2% para instalaciones globales, 6,6% para instalaciones globales ex China, 3,1% para mercados maduros, 11,4% para mercados emergentes y 39,5% para offshore

3. Fuente: BNEF 1S 2017 Actualización LCoE eólico

Con un desempeño del 1T 17 alineado con los compromisos pre-fusión para 2017

	1T 16	1T 17	Var. 1T 17 vs. 1T 16		Guías 17 @Feb. 2017	Var. Vs. 2016
Volumen (MWe)	1.061	1.490	40%	✓	5.000	15%
EBIT recurrente	119	181	53%	✓	c.550	15%
Margen EBIT recurrente	11,1%	11,7%	+0,6 p.p.	✓	10%-11%	=
CC / ventas	4,1%	5,6%	+1,5 p.p.	✓	c. 0%	+4,9 p.p.
Capex (€ mn)	33	35	7%	✓	4%-5%	=
ROCE	19,2%	28,3%		✓		

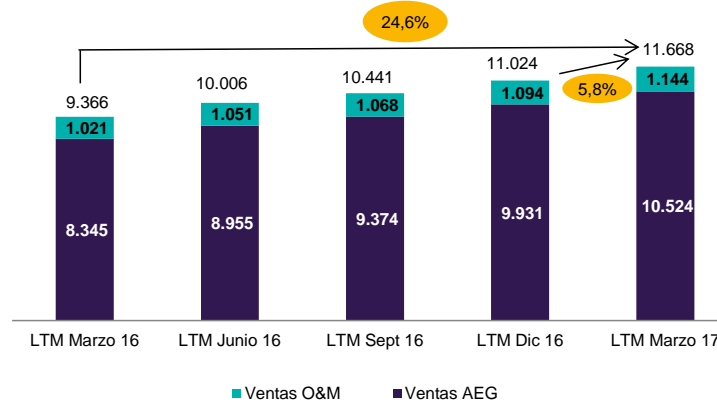
- Fortaleza del crecimiento de volumen en 1T 17 impactado por las entregas de “Safe Harbor” en EE.UU. y la fortaleza del mercado indio ante el cambio regulatorio previsto para abril 2017. Está previsto que el crecimiento revierta en los próximos trimestres a un nivel normalizado y alineado con las guías para 2017
- La entrada de pedidos en 1T 17 refleja la materialización de pedidos de “Safe Harbor” en EE.UU. en nuevos pedidos durante la segunda mitad de 2017, la cancelación de la subasta de Diciembre 2017 en Brasil, y la fortaleza de la entrada de pedidos en 4T 2016. La entrada de pedidos retornará al crecimiento en los próximos trimestres
- Aumento del ratio de capital circulante s/ventas está alineado con la tradicional estacionalidad del negocio, la entrada de pedidos en 1T 17, y las guías para 2017

Nace un nuevo líder eólico global

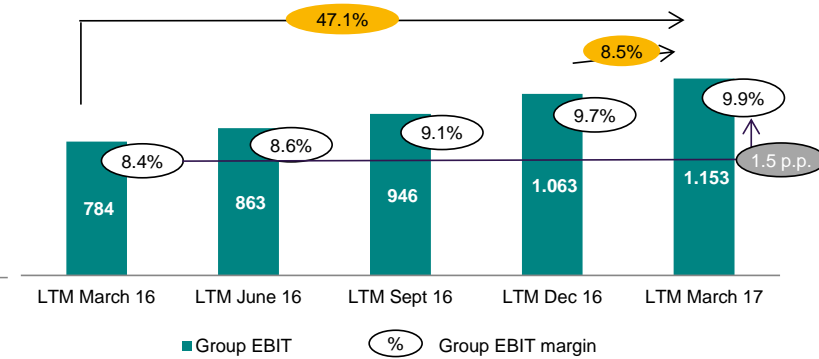
La fusión se hace efectiva el 3 de abril

- Ventas pro forma¹ LTM: 11,7K MM € y pro forma EBIT LTM¹ : 1,2K MM € o 9,8% s/ventas
- Sinergias esperadas en año 4: 230 MM € (50% en año 2)
- Costes de integración estimados: c.210 MM €
- **Sólido balance pro forma con una posición de caja neta a diciembre 2016, según las cuentas pro forma publicadas: 1.3K MM €²**

Ventas proforma LTM no-auditas (MM €)



EBIT pro forma LTM no-auditado (MM €)¹

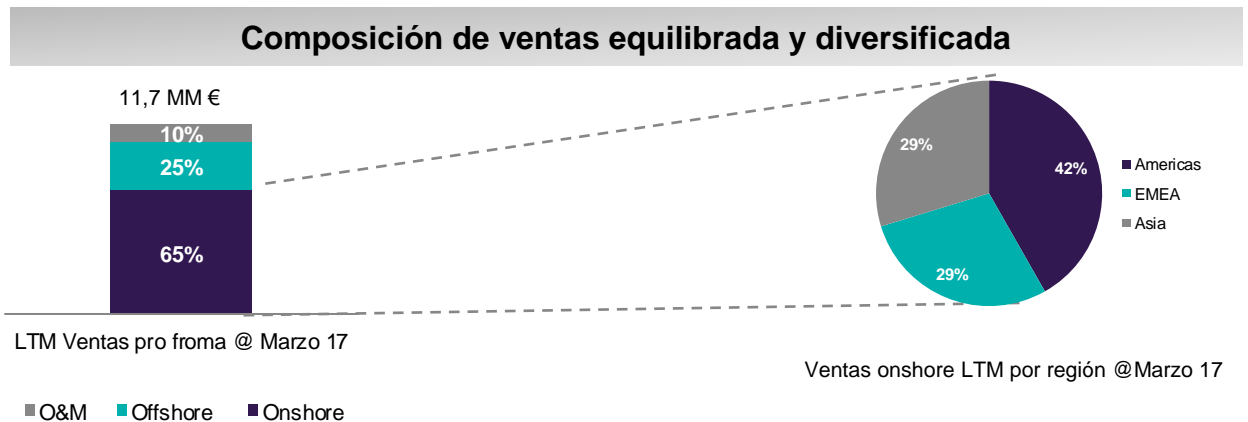
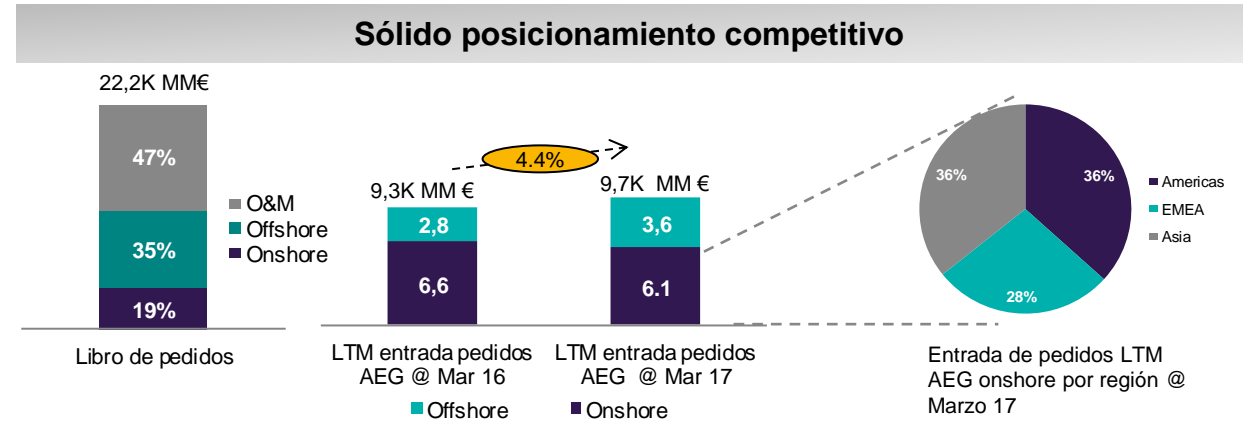


1. Cifras pro forma excluyendo costes de transacción e impacto de PPA, e incluyendo la contabilización de Adwen por consolidación global, ajustes de normalización y ahorros standalone..

1. Cifras pro forma excluyendo costes de transacción e impacto de PPA, e incluyendo la contabilización de Adwen por consolidación global, ajustes de normalización y ahorros standalone.
 2. Cifra de caja neta según cuentas pro forma a diciembre 2016. Incluye la caja para el pago de las provisiones de calidad (286 MM €) y excluye los préstamos de Areva a Adwen (210 MM €). Posición de caja neta pro forma a diciembre 2016 se define como caja y equivalentes a caja menos deuda financiera a corto y largo plazo.

Con la escala y diversificación adecuada Para competir en el nuevo entorno

- Libro de pedidos: 22,2K MM € con entrada de pedidos LTM de 12,9K MM €: +12,0% a/a
- Entrada de pedidos de AEGs En-Mar 17 : 3K MM €, +9,2% a/a
 - Book to bill >1x
- 76 GW instalados en 76 países y 51 GW bajo mantenimiento
- Extensa cartera de productos y servicios
- Estructura organizativa en marcha
 - Proceso de integración lanzado
 - 27.000 empleados
- Acuerdos estratégicos con Siemens para explorar iniciativas de creación de valor adicional:
 - Acuerdos estratégicos de suministro, acuerdos preferentes de financiación, Siemens ONE, cooperación en negocios y apoyo comercial
- Accionistas de referencia estables:
 - Siemens AG (59%) e Iberdrola (8%)
- Capitalización bursátil @ Mayo 2017: 14K MM €



CEO
Markus Tacke



Dr. Ing. en Ingeniería Mecánica (Universidad Técnica de Darmstadt, Alemania)
M.Eng. Combustión y Dinámica de Fluidos (Universidad de Cornell, EE.UU.)

2014-2017 Siemens Wind Power

CEO

2009-2013 Siemens Oil and Gas

CEO Unidad de Negocio de Energía Industrial (Industrial Power)

Bef. 2009:

Responsable de GZ Turbinas de Vapor Industriales y Responsable de Fabricación Turbinas de Vapor Industriales

CEO AEG Onshore
Xabier Etxebarria

Ingeniero Industrial (Universidad de Bilbao, España)

2012-2017 Gamesa:

Business CEO.

2008-2012 GKN:

Presidente Consejo de Administración GKN España

Presidente GKN Driveline International GmbH..

CEO División de Freight Services y Director Global de Operaciones GKN Driveline

Antes de 2008:

Director Global de Operaciones; Director Global de Compras; Director Global Calidad y Prevención, Director Global Comercial e Industrial

CEO AEG Offshore
Michael Hannibal

Ingeniero Eléctrico (BSc - Escuela de Ingeniería de Aarhus). Gestión estratégica y Desarrollo de Negocio orientado a Mercado (Escuela de Negocios de Aarhus)

2014-2017 Siemens Wind Power:

CEO Offshore,

2011-2014 Siemens Wind Power :

CEO. Energía Eólica EMEA Offshore

2005-2011 Siemens Wind Power :

Vice Presidente Ventas Globales, Offshore

Antes de 2005:

YIT A/S (anteriormente ABB A/S y ABB Electric A/S), Dinamarca

Otras posiciones : Vice-Presidente A2Sea

CEO Servicios
Mark Albenze

Justicia Criminal (Universidad de Western Michigan). Master en Gestión (Universidad de St Louis). Master en Gobierno (Troy)

2014-2017 Siemens Wind Power:

CEO Siemens Wind Servicios

2011-2014 Siemens Wind power:

CEO Siemens WP Americas

Antes de 2011:

Posiciones en ventas Siemens Wind Power Americas.

Posiciones en gestión de cadena de suministro, desarrollo de negocio y marketing en Westinghouse.

Oficial del ejército EE.UU. .

Chief Financial Officer
Andrew Hall

Ingeniero Electrónico y Eléctrico (MSc- Universidad Ciudad del Cabo). MBA (London Business School)

2015-2017 Siemens Wind Power

CFO

2008-2015 Siemens Regional Clusters

CFO Europa Noroeste

CFO Africa

2003-2008 Siemens Corporate Accounting & Reporting

Vice presidente, Control de Filiales

Antes de 2003: Siemens Information & Communications

CEO; Responsable de Ventas de Servicios.

Responsable de Gestión de Proyectos

Director General Desarrollo Corporativo, Estrategia e Integración
David Mesonero

Administración de Empresas (ICADE). MBA (IESE)

2013-2017 Gamesa:

Director General Desarrollo de Negocio

Miembro del Consejo de Dirección

Miembro de los Consejos de Dirección de Gamesa India y Adwen

Antes de 2013:

Distintas posiciones en Iberdrola y Gamesa

Posiciones como consultor estratégico (Oliver Wyman) y en banca de inversión

Director General Corporativo y Secretario General
Jose Antonio Cortajarena

Licenciado en Derecho (Universidad del País Vasco, UPV) y máster en Asesoría Jurídica de Empresas (Instituto de Empresa).

2012-2017 Gamesa

Director General Corporativo y Secretario General

Vicesecretario no consejero.

Antes de 2012:

Secretario General de Gamesa.

Abogado del Estado.

Director Auditoría Interna
Felix Zarza

Licenciado en Económicas y Administración de Empresas (Universidad Comercial de Deusto) y Auditor-Censor Jurado de Cuentas (Instituto de Censores Jurado)

2004-2017 Gamesa:

Director de Auditoría Interna

Antes 2004: Varios puestos en Arthur Andersen y Deloitte.

Conclusión

Siemens Gamesa Renewable Energy – Preparados para la siguiente etapa



- **Desempeño enero-marzo 17 completamente alineado con las guías pre fusión 2017**
 - Ventas y beneficios record:
 - Ventas 1T 17: 1.546 MM €, +45% a/a,
 - EBIT recurrente 1T 17: 181 MM €, +53% a/a
 - Beneficio neto recurrente 1T 17: 106 MM €, +47% a/a
 - Balance sólido: 257 MM € en caja neta @ Marzo 2017
 - ROCE: 28%, 20 p.p. sobre el coste de capital
- **Fusión efectiva el 3 de abril: nace un nuevo líder eólico global**
 - Nueva organización, para ejecutar la estrategia de negocio, en marcha
 - Ventas pro-forma LTM: 11,7K MM € y EBIT 1,2K MM €¹
 - Cartera de pedidos: 22,2K MM € y entrada de pedidos AEGs LTM: 9,7K MM €
 - Balance sólido: 1,3K MM € n caja neta pro forma @dic.16²
- **Mercado eólico con perspectivas de demanda estables pero un entorno crecientemente competitivo**
 - LCoE sigue siendo el elemento clave para mantener la ventaja competitiva en el mercado

1. Cifras pro forma excluyendo costes de transacción e impacto de PPA, e incluyendo la contabilización de Adwen por consolidación global, ajustes de normalización y ahorros standalone.
2. Cifra de caja neta según cuentas pro forma a diciembre 2016. Incluye la caja para el pago de las provisiones de calidad (286 MM €) y excluye los préstamos de Areva a Adwen (210 MM €). Posición de caja neta pro forma a diciembre 2016 se define como caja y equivalentes a caja menos deuda financiera a corto y largo plazo.

Calendario financiero

Junio

Junta General de Accionistas

Julio

Julio 27, 2017

Primeros resultados consolidados: Resultados enero-junio 2017

Guías SGRE FY sept. 2017

Octubre

Fecha definitiva a confirmar

Día del Mercado de Capitales

Noviembre

Noviembre 7, 2017

Presentación de Resultados FY septiembre 2017

El cambio de año fiscal a septiembre se propondrá a la JGA

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 inglés”



Gracias

10 de mayo de 2017

SIEMENS Gamesa
RENEWABLE ENERGY