

Información Financiera Intermedia Consolidada

Enero – Junio de 2013

Evolución negocio

El Grupo Solaria (en adelante, también el Grupo) ha obtenido unas Ventas netas de 33.474 miles de euros durante el primer semestre del año 2013, cifra que representa un incremento significativo del 43% con respecto a las Ventas netas correspondientes al mismo periodo de 2012. El Ebitda muestra una mejoría igualmente relevante del 50%, y el Ebit presenta una cifra positiva de 927 miles de euros frente a la negativa registrada al 30 de junio de 2012. Asimismo, el Resultado neto presenta una pérdida de 3.047 miles de euros, que sin embargo supone una disminución de pérdidas netas de un 54% comparadas con el correspondiente al H1 2012.

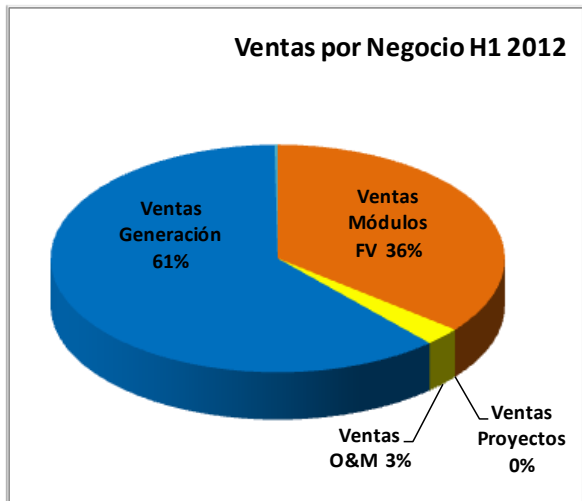
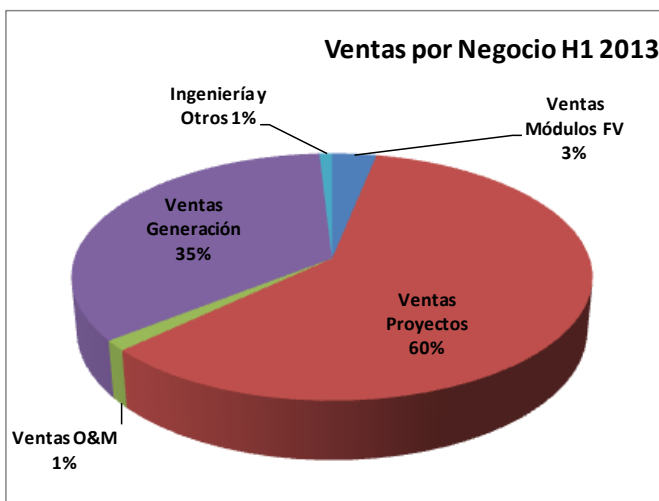
Como respuesta al ejercicio de transición llevado a cabo por el mercado fotovoltaico (internacional y doméstico), y al marco de la crisis económica global, el Grupo se ha adaptado a los mismos mediante determinados ajustes en su actividad, con especial atención a la adecuación de su estructura, costes y beneficios. El Grupo está embarcado en un plan estratégico con focalización hacia el mercado exterior en el que se está sometiendo a una serie de medidas que están facilitando la adaptación al sector fotovoltaico actual, así como a las necesidades impuestas por las realidades económicas y financieras a nivel mundial. Uno de los principales puntos del plan estratégico es la definición de unidades y líneas de negocio rentables dentro del Grupo, y la reconversión de aquellas unidades y líneas con menor rentabilidad. De esta forma, se están cumpliendo los objetivos de desarrollo de un programa ambicioso de pipeline de proyectos fotovoltaicos en diferentes y seleccionadas zonas geográficas a nivel mundial.

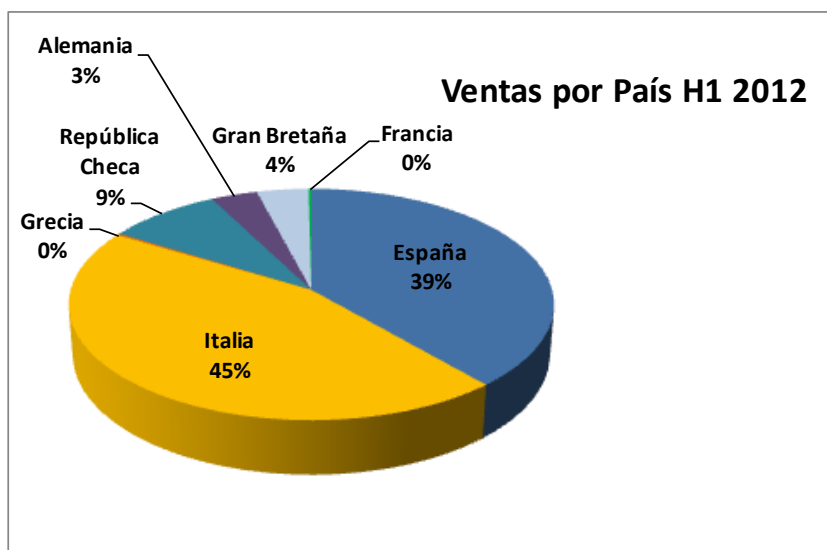
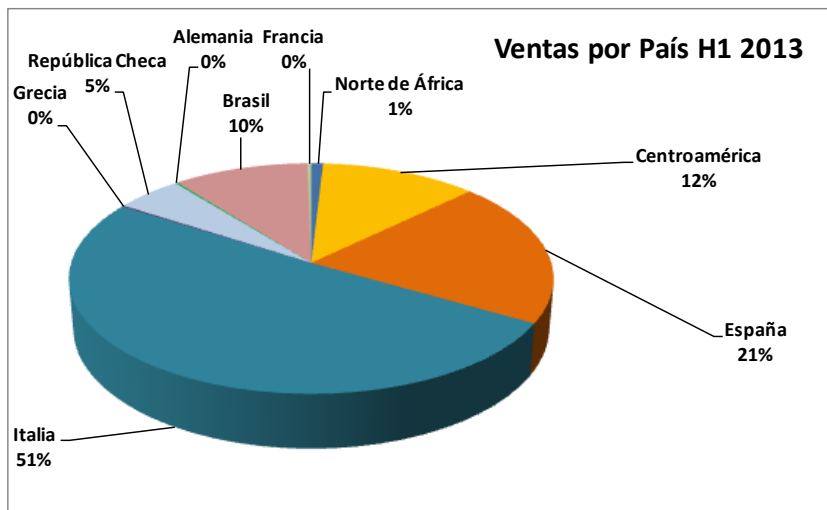
El Plan Estratégico del Grupo Solaria ya se está desarrollando durante el ejercicio 2013, siguiendo principalmente dos ejes de avance que son la desinversión de activos y la entrada como inversión en nuevos mercados identificados con mayor potencial de crecimiento e implantación del sector fotovoltaico. En cuanto a la desinversión, el Grupo Solaria ha pasado de gestionar una venta internacional de activos localizados en países definidos como maduros a un proceso de venta por países a inversores nacionales, de tal forma que se consiga maximizar el valor de las transacciones. Cabe destacar que no se ha procedido a realizar una selección de activos basada en una focalización individual, geográfica o por segmentos. Por tanto, dicha desinversión forma parte intrínseca del plan de rotación, que también incluye la inversión en otros activos dentro del marco de la actividad ordinaria e histórica del Grupo Solaria. Se estima que se cierren los principales acuerdos (de inversión y desinversión) durante el segundo semestre del 2013. No obstante, la evolución y consecución del plan madurará durante los ejercicios 2014 y 2015. Obviamente, la elección y decisión definitivas de cierre de dichos acuerdos estarán sujetas a la maximización del valor para el Grupo Solaria y sus accionistas.

La siguiente tabla y gráficos muestran el desglose de ventas por unidad de negocio y país.

VENTAS POR UNIDAD DE NEGOCIO y GEOGRÁFICAMENTE

En miles de Euros	H1 2013	H1 2012	% DESV.
Total Ventas Módulos FV	1.063	8.370	-87%
Total Ventas Proyectos	20.041	0	100%
Total Ventas O&M	453	605	-25%
Total Ventas Generación	11.616	14.380	-19%
Total Otras Ventas	301	52	-67%
Total Ventas Netas	33.474	23.407	43%
Ventas Mercado Interior	6.857	9.027	-24%
Ventas Exportación	26.617	14.380	85%





En 2013 la unidad de negocio de proyectos a nivel internacional se ha relanzado gracias a la entrada en mercados emergentes y con gran potencial (Brasil o Centroamérica), así como al impulso recibido por el plan estratégico anteriormente comentado. Las proyecciones futuras son muy optimistas dadas las evidencias presentes sobre el buen comportamiento del mercado internacional, y el Grupo espera que la cifra de negocio de esta unidad se incrementará significativamente en 2013 y ejercicios posteriores. Actualmente el Grupo dispone de muchos y ambiciosos proyectos en cartera. Este hecho ha propiciado un mayor peso de esta unidad de negocio en el mix de ventas.

Las ventas de la unidad de negocio de generación al 30 de junio de 2013 ascienden a 11.616 miles de euros, y representa un 35% del mix de ventas. Las cifras de este semestre no harán sino incrementarse exponencialmente una vez que el Grupo Solaria ha conectado (con adjudicación de tarifa) todas sus plantas, y la estacionalidad y radiación ya están dando un giro muy positivo. Por otro lado, y una vez demostrada la rentabilidad de esta línea de negocio, se continúa intensificando la inversión con nuevos proyectos a desarrollar en 2013 y sucesivos.

Una nueva línea de negocio que se está comportando por encima de lo presupuestado en el plan estratégico del Grupo son los servicios de asesoramiento/ingeniería, así como de eficiencia energética. Se han obtenido ya adjudicaciones de importantes proyectos, y se están desarrollando otros nuevos en Brasil, Argelia, Arabia, Centroamérica, Caribe o Méjico.

En el marco del plan estratégico, el Grupo se ha dotado de importantes recursos en el conocimiento de las áreas de desarrollo de negocio, ingeniería, operación y mantenimiento y generación, que son las áreas que más están aportando a los resultados el Grupo en cuanto a rentabilidad.

En cuanto a la distribución geográfica de las ventas del Grupo, la expansión internacional se consolida (80% en 2013, 61% en 2012). La unidad de negocio de generación, mayoritariamente con presencia en España, se ha mantenido con éxito también en Italia y la República Checa. En cuanto a las líneas de proyectos y de operación y mantenimiento, han experimentado un incremento muy significativo a nivel internacional. Asimismo, hay que destacar la presencia actual y futura de equipos del Grupo a nivel mundial, reforzando y ampliando las presencias ya existentes en países como Italia, Alemania, y Brasil. Se han añadido equipos nuevos en Gran Bretaña, Latinoamérica o Arabia. En el mercado energético a nivel internacional es significativo el interés y la potenciación en particular sobre el sector solar y fotovoltaico.

Cuenta de Resultados primer semestre de 2013

MILES DE EUROS (K€)	H1 2012	H1 2013	Variación absoluta	Variación relativa
Ventas netas	23.407	33.474	10.067	43%
Coste de Ventas	(7.962)	(16.505)	(8.543)	107%
Margen Bruto de Ventas	15.445	16.969	1.524	10%
	65,98%	50,69%	15,14%	22,94%
Otros Ingresos	654	100	(554)	-85%
Otros Gastos de explotación	(5.717)	(5.795)	(78)	1%
Gastos de personal	(6.233)	(5.053)	1.180	-19%
EBITDA	4.149	6.221	2.072	50%
	17,73%	18,58%	20,58%	116,12%
Amortizaciones y Provisiones	(5.097)	(5.294)	(197)	4%
EBIT	(948)	927	1.875	-198%
	-4,05%	2,77%	18,63%	-459,87%
RTDO FINANCIERO	(4.779)	(3.974)	805	-17%
BAI	(5.727)	(3.047)	2.680	-47%
Impuestos	(920)	-	920	N/A
Bº NETO / (PDA NETA)	(6.647)	(3.047)	3.600	-54%
	-28,40%	-9,10%	35,76%	-125,93%

Teniendo en cuenta el mayor volumen de actividad y el mix de ventas, el Grupo Solaria ha incrementado el margen bruto en un 10%.

Mención especial tienen los indicadores del Ebitda y Ebit al 30 de junio de 2013. Ambos reflejan cifras positivas, con unos incrementos muy significativos respecto a 2012. Su importancia en cuanto a la rentabilidad operativa del Grupo Solaria en estos momentos aporta un escenario optimista para el futuro.

En el entorno económico de estancamiento y crisis global, los distintos programas de contención y optimización de costes han permitido al Grupo Solaria reducir el volumen de gastos de explotación (gastos de personal y otros gastos) en aproximadamente un 10%. Dichos programas forman parte de otra línea estratégica del Grupo que consiste en la contracción de costes fijos para evitarse problemas en las transiciones entre las épocas de menor demanda a nivel coyuntural y aquellas otras de mayor demanda o condiciones óptimas. Los ajustes de costes laborales están permitiendo una competitividad muy valiosa a la hora de enfrentarse a fuertes competidores en proyectos a nivel internacional.

Asimismo, hay que resaltar que el Grupo ha cerrado en este primer semestre de 2013 un acuerdo con un cliente mediante el cual quedan resueltos y desistidos los procedimientos judiciales instados entre ambas partes sobre una transacción iniciada en 2010. El efecto de dicho acuerdo supone un ajuste extraordinario y puntual por importe de 2,6 millones de euros aproximadamente.

El resultado financiero ha experimentado una evolución positiva del 17% con respecto al H1 2012 como consecuencia fundamentalmente de las variaciones en los derivados y las diferencias de cambio.

Balance de Situación

Datos en miles de euros	31/12/2012	30/06/2013	Variación absoluta	Variación relativa
Activo no corriente	235.499	218.552	(16.947)	-7%
Inmovilizado intangible	1.446	1.120	(326)	-23%
Inmovilizado material	225.639	209.392	(16.247)	-7%
Activos por impuesto diferido	6.081	5.398	(683)	-11%
Activos financieros no corrientes	2.333	2.642	309	13%
Activo corriente	76.856	68.906	(7.950)	-10%
Existencias	40.344	39.089	(1.255)	-3%
Deudores comerciales y otras cuentas a cobrar	18.168	19.551	1.383	8%
Otros activos financieros corrientes	5.177	1.832	(3.345)	-65%
Otros activos corrientes	141	20	(121)	-86%
Efectivo y otros activos líquidos equivalentes	13.026	8.414	(4.612)	-35%
TOTAL ACTIVO	312.355	287.458	(24.897)	-8%
Patrimonio neto	96.829	94.626	(2.203)	-2%
Capital	997	997	-	0%
Prima de emisión y reservas	131.994	105.963	(26.031)	-20%
Acciones propias	(2.470)	(2.470)	-	0%
Resultado del ejercicio	(24.185)	(3.047)	21.138	-87%
Ajustes por cambios de valor	(9.507)	(6.817)	2.690	-28%
Pasivo no corriente	107.677	118.916	11.239	10%
Provisiones no corrientes	2.996	1.828	(1.168)	-39%
Pasivos financieros no corrientes	101.812	114.311	12.499	12%
Subvenciones	2.869	2.777	(92)	-3%
Pasivo corriente	107.849	73.916	(33.933)	-31%
Pasivos financieros corrientes	62.218	33.005	(29.213)	-47%
Acreedores comerciales y otras cuentas a pagar	44.529	39.949	(4.580)	-10%
Otros pasivos corrientes	1.102	962	(140)	-13%
TOTAL PASIVO	312.355	287.458	(24.897)	-8%

A nivel de análisis de balance, los activos no corrientes muestran una disminución con respecto al cierre del ejercicio 2012 con un volumen actual de 219 millones de euros, principalmente debido al efecto de la amortización del inmovilizado así como a la venta de una planta solar fotovoltaica de 8 MW ubicada en Italia a un tercero. Por otro lado, durante 2010 el Grupo realizó inversiones en la compra y desarrollo del sistema integrado SAP, cuya implantación se ha producido con fecha efectiva 1 de mayo de 2011, y cuyos beneficios en la optimización de procesos son ya una realidad.

Las existencias ascienden a 39 millones de euros a 30 de junio de 2013, que incluyen proyectos en curso y plantas fotovoltaicas por un importe de 27 millones de euros aproximadamente. Asimismo, durante 2013 se han intensificado la integración vertical de los procesos productivos en las fábricas de Puertollano y Fuenmayor, y la mejora de la estructura de costes del Grupo.

En lo que respecta a la deuda bancaria, el Grupo Solaria ha llevado a cabo una reclasificación de los préstamos de una filial de corto a largo plazo, dado que se ha obtenido de las entidades bancarias prestamistas una carta de dispensa completa (waiver) del cumplimiento de los covenants financieros y de ciertas cláusulas contractuales establecidos en los contratos de préstamo cuyo incumplimiento al cierre del ejercicio 2012 transformaban la deuda con las entidades de crédito en exigible a corto plazo. Como consecuencia de la firma de dicho waiver, los préstamos se vuelven a expresar de acuerdo a los vencimientos recogidos en el contrato inicial. Asimismo, la venta de la planta italiana anteriormente mencionada ha supuesto la baja de la deuda bancaria en concepto de Project finance asociada a la misma.

Gracias al esfuerzo llevado a cabo para desarrollar toda la actividad comentada, el nivel de apalancamiento se ha reducido un 8% y el ratio de liquidez general se ha incrementado un 31% en el primer semestre de 2013, lo que demuestra la positiva gestión financiera y la solvencia en los que el Grupo Solaria trabaja y consolida actualmente.

Al 30 de junio de 2013 el Grupo Solaria presenta una mejoría significativa en su fondo de maniobra frente al que reflejaba el ejercicio anterior, lo que demuestra la solidez del proyecto del Grupo en el contexto de expansión en el que se encuentra sumergido.

Actividades de I+D

Las actividades de innovación tecnológica desarrolladas por el Grupo Solaria durante 2013 se han concentrado en el trabajo de desarrollo de células solares fotovoltaicas, y de la eficiencia de los módulos fotovoltaicos que está generando una mejoría de la competitividad industrial y del posicionamiento en el mercado. Cabe destacar que los productos del Grupo Solaria han mejorado su eficiencia en el primer semestre del 2013 en un 10% aproximadamente, habiendo sido reconocidos por laboratorios homologados y revistas especializadas como top de eficiencia a nivel mundial.

Acciones propias

Al 30 de junio de 2013 (al igual que al 31 de diciembre de 2012), la sociedad dominante Solaria Energía y Medio Ambiente, S.A. dispone de un total de 1.477.483 acciones por un valor total de 2.470 miles de euros.

Evolución prevista del Grupo Solaria

El Grupo continúa teniendo como objetivo estratégico su posicionamiento y consolidación como empresa de referencia en el mercado de la energía solar nacional e internacional.

Los principales objetivos marcados por el Grupo son:

- Fuerte desarrollo de proyectos llave en mano de plantas solares, participando en todo el proceso de gestión, desde la obtención de licencias hasta la puesta en marcha de las plantas solares.
- Continuar con la expansión internacional del Grupo comentada anteriormente.
- Promocionar la línea de negocio de proyectos llave en mano mediante la Operación y Mantenimiento de plantas solares, tanto propias como de terceros.
- Incrementar la producción de módulos fotovoltaicos, aumentando su cuota de mercado en el sector solar fotovoltaico, aprovechándose del escenario de acuerdo entre la Unión Europea y los fabricantes chinos. Dicho acuerdo fija un precio para el módulo fotovoltaico, y proporciona un espacio para los fabricantes europeos y especialmente para el Grupo Solaria. Estos beneficios se han evidenciado en la firma de acuerdos de fabricación a gran escala y la petición de ofertas en un

número muy elevado para fabricar para el mercado europeo, debido a la prohibición de vender por debajo de un límite a los fabricantes chinos.

Principales riesgos percibidos

Riesgo de mercado

El parón en la demanda nacional causado por los cambios regulatorios han motivado un descenso de la actividad que ha afectado a la venta externa de módulos fotovoltaicos y al desarrollo de nuevos proyectos Llave en Mano.

El recorte de tarifas para plantas en suelo y la mayor dificultad para obtener financiación puede mantener la incertidumbre temporalmente sobre la recuperación de la demanda.

El proceso de internacionalización de Solaria está logrando evitar la dependencia del mercado europeo donde las capacidades de generación de los países son actualmente suficientes dada la contracción que están sufriendo en sus economías. Sin embargo, en países emergentes existe una gran demanda de consumo lo que, unido a buenos ratios de su actividad económica, hace ver que existe en ellos la necesidad de centrales generadoras de energía para dar cobertura a su potencial demanda. En esta situación, la energía fotovoltaica se convierte en una alternativa muy competitiva que la sitúa en los rangos de precio más rentables dentro del abanico de tecnologías disponibles, sobre todo en áreas geográficas con alto nivel de radiación solar como Brasil, Norte de África, Méjico o Caribe.

Riesgo de precios de la materia prima

La principal materia prima que utiliza el Grupo en su proceso de producción son las células de silicio monocristalino y policristalino. El acuerdo logrado con los fabricantes chinos desde la Unión Europea ha permitido fijar un precio para la importación de células fotovoltaicas que presenta un marco estable y atractivo para la fabricación de módulos.

Riesgo de liquidez

En un escenario complejo como es el actual, caracterizado por la escasez de liquidez y un encarecimiento de la misma, el Grupo asegura su solvencia y flexibilidad mediante préstamos a largo plazo y tesorería disponible.

El Grupo dispone de financiación suficiente para hacer frente a todas sus obligaciones.

Gestión del capital

Existen unos objetivos en la gestión del capital focalizados en salvaguardar el crecimiento sostenible, proporcionar un rendimiento adecuado a los accionistas y mantener una optimización en la estructura del capital.

El Grupo no está sometido a criterios rígidos de gestión de capital, pudiendo permitirse, dada su solidez financiera, la adopción en cada momento de la solución más adecuada para una gestión óptima.

Las actividades del Grupo están expuestas a diversos riesgos financieros: riesgo de mercado (incluyendo riesgo de tipo de cambio, riesgo de precios y riesgo de tipo de interés), riesgo de crédito y riesgo de liquidez. El programa de gestión del riesgo global se centra en la incertidumbre de los mercados financieros y trata de minimizar los efectos potenciales adversos sobre la rentabilidad financiera del Grupo, la cual emplea derivados para cubrir los riesgos de tipo de cambio y de tipo de interés.

La gestión del riesgo está controlada por el departamento financiero de la sociedad dominante. Este departamento identifica, evalúa y cubre los riesgos financieros en colaboración con las unidades operativas del Grupo.

Riesgos relacionados con instrumentos financieros

a) Riesgo de mercado

i) Riesgo de tipo de cambio

El Grupo opera en el ámbito internacional y, por tanto, está expuesto a riesgos de tipo de cambio por operaciones con divisas, especialmente el dólar americano. El riesgo de tipo de cambio surge de transacciones comerciales, fundamentalmente derivadas de la compra de maquinaria y materias primas en el extranjero.

La dirección financiera ha establecido procedimientos que obligan a cubrir el riesgo de tipo de cambio en todas las operaciones realizadas por el Grupo en moneda distinta del euro con vencimiento superior a 30 días, siempre y cuando las condiciones de mercado existentes en el momento de la operación así lo recomienden.

La divisa diferente del euro en que principalmente opera el Grupo es el dólar americano.

ii) Riesgo de precio

El Grupo está expuesto al riesgo del precio de mercado de las materias primas. La dirección gestiona este riesgo teniendo en cuenta las condiciones de mercado en el momento en que se realiza la transacción, mediante la firma de contratos con precio cerrado.

iii) Riesgo de tipo de interés de los flujos de efectivo

Como el Grupo no posee activos remunerados importantes, los ingresos y los flujos de efectivo de las actividades de explotación son bastante independientes respecto de las variaciones en los tipos de interés de mercado.

El riesgo de tipo de interés surge de las deudas con entidades de crédito a largo plazo. Las deudas con entidades de crédito a tipos variables exponen al Grupo a riesgos de tipo de interés de los flujos de efectivo. La política del Grupo consiste en cubrir mediante la contratación de derivados el riesgo de tipo de interés de aquellos préstamos que se referencian a un tipo de interés variable. Todas las deudas con entidades de crédito del Grupo a tipo de interés variable estaban denominadas en euros.

El Grupo gestiona el riesgo de tipo de interés de los flujos de efectivo cuando las condiciones del acuerdo así lo aconsejan, mediante permutas de tipo de interés variable a fijo. Estas permutas de tipo de interés tienen el efecto económico de convertir los recursos ajenos con tipos de interés variable en interés fijo.

La sensibilidad del resultado del Grupo a una variación positiva o negativa de 10 puntos básicos en los tipos de interés no es significativa.

b) Riesgo de crédito

El riesgo de crédito surge del efectivo y equivalentes al efectivo, instrumentos financieros derivados y depósitos con bancos e instituciones financieras, así como de clientes, incluyendo cuentas a cobrar pendientes y transacciones comprometidas. En relación con los bancos e instituciones financieras, únicamente se realizan operaciones con entidades con una alta calidad reconocida y teniendo en cuenta la experiencia pasada y otros factores. En los casos en que no se ha realizado una calificación independiente de los clientes sobre su calidad crediticia, el departamento financiero evalúa la misma, teniendo en cuenta la posición financiera del cliente, la experiencia pasada y otros factores. El Grupo no tiene por política conceder créditos a largo plazo a sus clientes, salvo en casos y circunstancias muy excepcionales.

c) Riesgo de liquidez

Una gestión prudente del riesgo de liquidez implica el mantenimiento de suficiente efectivo y valores negociables, la disponibilidad de financiación mediante un importe suficiente de facilidades de crédito comprometidas y tener capacidad para liquidar posiciones de mercado. Dado el carácter dinámico de los negocios subyacentes, el departamento financiero del Grupo tiene como objetivo mantener la flexibilidad en la financiación mediante la disponibilidad de líneas de crédito comprometidas.

La dirección realiza un seguimiento de las provisiones de la reserva de liquidez del Grupo en función de los flujos de efectivo esperados.