

Información Financiera Intermedia Consolidada

Enero – Junio de 2014

Evolución negocio

El Grupo Solaria (en adelante, también el Grupo) ha obtenido unas Ventas netas de 14.114 miles de euros durante el primer semestre del año 2014, cifra que representa un incremento de aproximadamente un 10% con respecto a las ventas netas correspondientes al mismo periodo de 2013, sin considerar los ingresos extraordinarios que hubo en ese periodo. El Ebitda se mejora con relación al mismo periodo de 2013, con un incremento del 8%, como consecuencia de los ajustes significativos en costes que ha realizado el Grupo. Por su parte, el Ebit presenta una cifra positiva de 8.002 miles de euros frente a la negativa registrada al 30 de junio de 2013. Por último, el resultado neto presenta un beneficio de 4.396 miles de euros, frente a los 2.825 miles de pérdidas registradas en el periodo H1 2013.

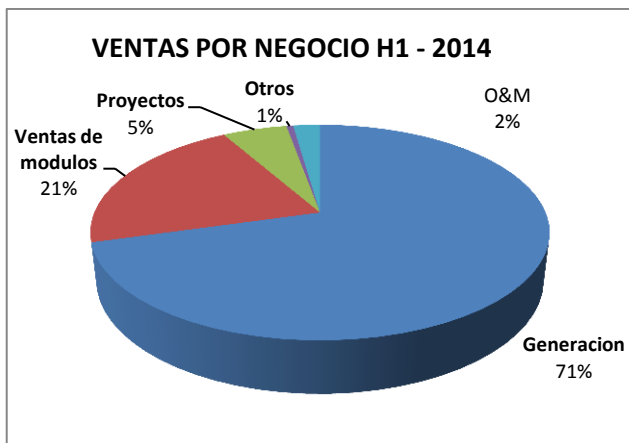
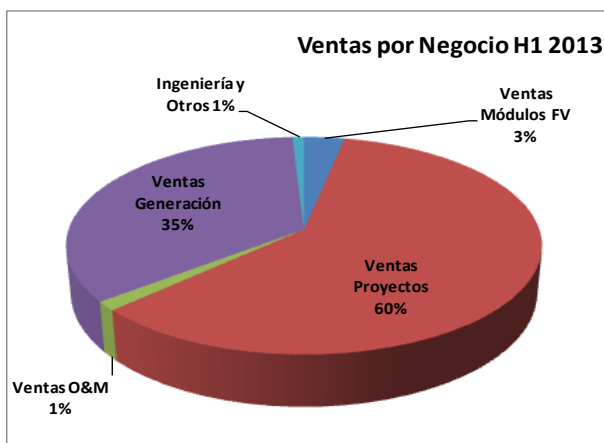
Como respuesta al ejercicio de transición llevado a cabo por el mercado fotovoltaico (internacional y doméstico), y al marco de la crisis económica global, el Grupo se ha adaptado a los mismos mediante determinados ajustes en su actividad, con especial atención a la adecuación de su estructura, costes 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.

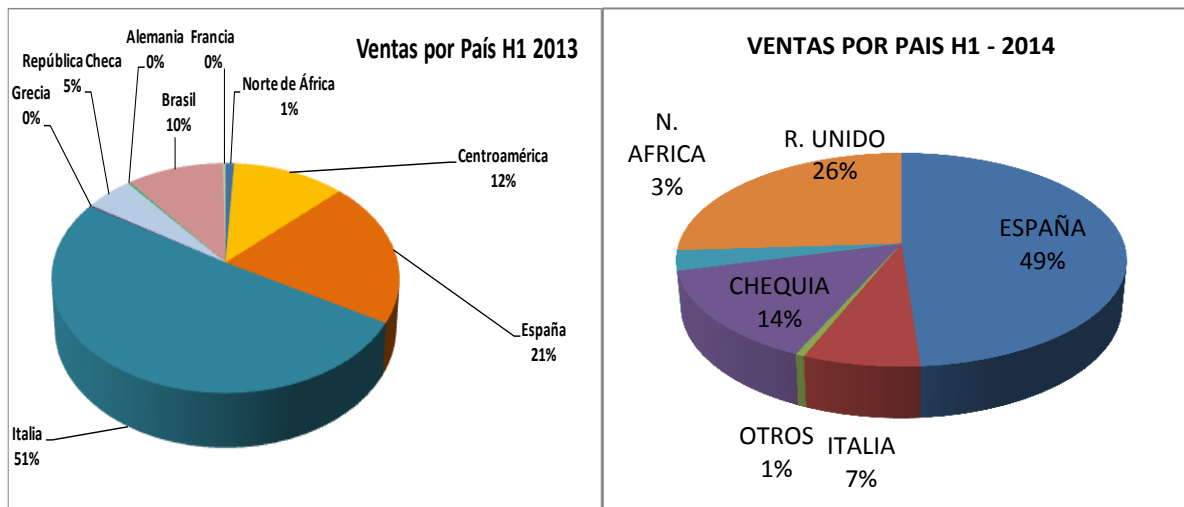
El Plan Estratégico del Grupo Solaria que ya se ha estado desarrollando durante el pasado ejercicio 2013, sigue principalmente dos ejes de avance que son la desinversión de activos y la entrada como inversión en nuevos mercados identificados con mayor potencial de crecimiento e implantación del sector 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 ejercicio 2014. No obstante, la evolución y consecución del plan madurará durante los ejercicios 2015 y 2016. 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

Datos en MILES DE EUROS	H1 2013	H1 2014	Variación relativa
Total Ventas Módulos FV	1.063	3.353	216%
Total Ventas Proyectos	18.432	723	-96%
Total Ventas O&M	453	301	-34%
Total Ventas Generación	9.685	9.413	-3%
Total Ventas Ingeniería y Otros	960	325	-66%
Total Cifra Netas	30.592	14.114	-54%
VENTAS ESPAÑA	6.857	6.540	-5%
VENTAS EXPORTACION	23.735	7.575	-68%





En 2014, la unidad de negocio de proyectos a nivel internacional sigue fortaleciéndose 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 en 2014 y ejercicios posteriores. Actualmente el Grupo dispone de muchos y ambiciosos proyectos en cartera.

Las ventas de la unidad de negocio de generación al 30 de junio de 2014 ascienden a 9.413 miles de euros, y representa un 71% 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 2014 y ejercicios sucesivos.

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, existe paridad entre el volumen de ventas al mercado nacional (49%), frente al extranjero (51%). Este último ha disminuido considerablemente (80% en 2013) al haber disminuido la venta de proyectos en el extranjero. La unidad de negocio de generación, mayoritariamente con presencia en España, se ha mantenido con éxito también en República Checa e Italia por orden de volumen de generación.

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 2014

MILES DE EUROS (K€)	H1 2013	H1 2014	Variación absoluta	Variación relativa
Ventas netas	30.592	14.114	(16.477)	-54%
Coste de Ventas	(17.145)	(3.348)	13.797	-80%
Margen Bruto de Ventas	13.447	10.767	(2.680)	-20%
	43,95%	76,28%	16,26%	37,00%
Otros Ingresos	8	220	212	2594%
Otros Gastos explotación	(3.546)	(1.725)	1.820	-51%
Gastos de personal	(5.041)	(4.010)	1.031	-20%
EBITDA	4.868	5.251	383	8%
	15,91%	37,20%	-2,33%	-14,62%
Amortizaciones y Provisiones	(6.568)	2.751	9.319	-142%
EBIT	(1.700)	8.002	9.702	-571%
	-5,56%	56,69%	-58,88%	1059,49%
RTDO FINANCIERO	(3.412)	(3.175)	237	-7%
Rdo sociedades puestas en equivalencia	2.288	86	(2.202)	-96%
BAI	(2.825)	4.912	9.939	-352%
Impuestos	-	(517)	(517)	N/A
Bº NETO / (PDA NETA)	(2.825)	4.396	9.423	-334%
	-9,23%	31,14%	-57,18%	619,34%

Debido a una disminución muy significativa en el volumen de ventas, por la disminución en el volumen de ventas de proyectos, el Grupo Solaria ha visto disminuido su margen bruto en un 20%.

A pesar de esto, y gracias a un ajuste muy significativo de costes como consecuencia del redimensionamiento del grupo, el Ebitda se ha incrementado con respecto al mismo periodo del pasado ejercicio, con una subida del 8%. Por su parte, el Ebit refleja cifras positivas, como consecuencia de ajustes por reversiones de excesos de provisiones llevadas a cabo en ejercicios anteriores.

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 20% los primeros y un 50% los segundos. 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.

Balance de Situación

Datos en miles de euros	31/12/2013	30/06/2014	Variación absoluta	Variación relativa
Activos no corrientes	175.386	171.143	(4.243)	-2%
Activos intangibles	1.188	553	(635)	-53%
Inmovilizado material	158.390	154.381	(4.009)	-3%
Inversiones puestas en equivalencia	13.682	13.768	86	
Activos por impuestos diferidos	1.190	2.102	912	77%
Otros activos financieros no corrientes	936	339	(597)	-64%
Activos corrientes	27.428	25.597	(1.831)	-7%
Existencias	5.832	1.891	(3.941)	-68%
Deudores comerciales y otras cuentas a cobrar	8.306	11.225	2.918	35%
Otros activos financieros corrientes	2.546	2.181	(365)	-14%
Otros activos corrientes	321	272	(49)	-15%
Efectivo y otros activos líquidos equivalentes	10.423	10.029	(394)	-4%
TOTAL ACTIVO	202.814	196.740	(6.074)	-3%
Patrimonio neto	28.552	26.074	(2.477)	-9%
Capital y prima de emisión	212.554	213.269	715	0%
Otras reservas	5.311	5.311		0%
Acciones propias	(2.470)	(2.470)		0%
Ganancias acumuladas (sin resultado ejercicio)	(107.221)	(188.507)	(81.286)	76%
Resultado del ejercicio	(76.300)	4.396	80.696	-106%
Ajustes por cambio de valor	(3.321)	(5.923)	(2.602)	78%
Pasivos no corrientes	93.358	93.342	(16)	0%
Provisiones no corrientes	7.483	3.659	(3.825)	-51%
Pasivos financieros con entidades de crédito	77.562	79.097	1.535	2%
Instrumentos financieros derivados	5.621	7.912	2.290	41%
Otros pasivos financieros	2.692	2.675	(17)	-1%
Pasivos corrientes	80.904	77.323	(3.581)	-4%
Pasivos financieros con entidades de crédito	24.745	26.071	1.326	5%
Instrumentos financieros derivados	592	-	(592)	-100%
Otros pasivos financieros	15.000	17.510	2.510	17%
Acreedores comerciales y otras cuentas a pagar	38.889	32.060	(6.829)	-18%
Otros pasivos corrientes	1.678	1.682	5	0%
TOTAL PASIVO	202.814	196.740	(6.074)	-3%

A nivel de análisis de balance, los activos no corrientes muestran una disminución con respecto al cierre del ejercicio 2013 con un volumen actual de 171 millones de euros, principalmente debido al efecto de la amortización del inmovilizado.

Respecto al activo corriente, las existencias han experimentado un descenso significativo en este periodo, debido fundamentalmente a la venta de módulos. En lo que respecta a los deudores comerciales, refleja fundamentalmente los saldos por cobrar de la venta de energía eléctrica de las plantas fotovoltaicas que tiene el grupo, la cual asciende como consecuencia del nuevo sistema retributivo aplicado en el mercado nacional.

Respecto al patrimonio neto, destacar que con fecha 11 de Junio de 2014 se ha ampliado el capital de la sociedad mediante la emisión de 559.852 acciones ordinarias de 0,01€ de valor nominal, esto es, en la cuantía

de 5.598,52€ y con una prima de emisión de 1,2663 euros por acción, lo que resulta en un precio de emisión total de 1,2763€. Dicha ampliación se enmarca dentro del acuerdo suscrito entre Solaria Energía y Medio Ambiente, S.A. (sociedad matriz del Grupo) y Société Generale de una operación PACEO (programa de aumentos de capital a elección de Solaria) en virtud del cuál, y durante un periodo de 3 años, Société Generale se compromete a suscribir aumentos de capital a petición de la Sociedad y hasta un máximo de 9.900.000 acciones.

El capital suscrito y desembolsado de Solaria Energía y Medioambiente, S.A. es de 1.002 miles de euros, dividido en 100.265.884 acciones al portador de 0,01 euros de valor nominal cada una, siendo su principal accionista DTL Corporación, S.L.

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:

- o 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.
- o Continuar con la expansión internacional del Grupo comentada anteriormente.
- o Promocionar la línea de negocio de proyectos llave en mano mediante la Operación y Mantenimiento de plantas solares, tanto propias como de terceros.

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 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 previsiones de la reserva de liquidez del Grupo en función de los flujos de efectivo esperados.