

Información Financiera Intermedia Consolidada

Enero –Septiembre de 2013

Evolución negocio

El Grupo Solaria Energía y Medio Ambiente continúa con su tendencia de mejora de resultados. En el periodo de Enero a Septiembre del año 2013 el Grupo Solaria Energía y Medio Ambiente ha obtenido unas Ventas netas de 40.651 miles de euros. Ello supone el cumplimiento del Plan Estratégico y la continuidad de la senda en la mejora de ingresos.

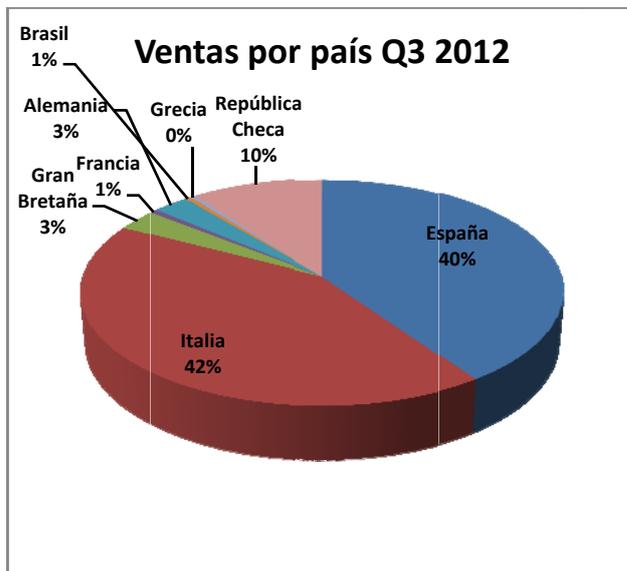
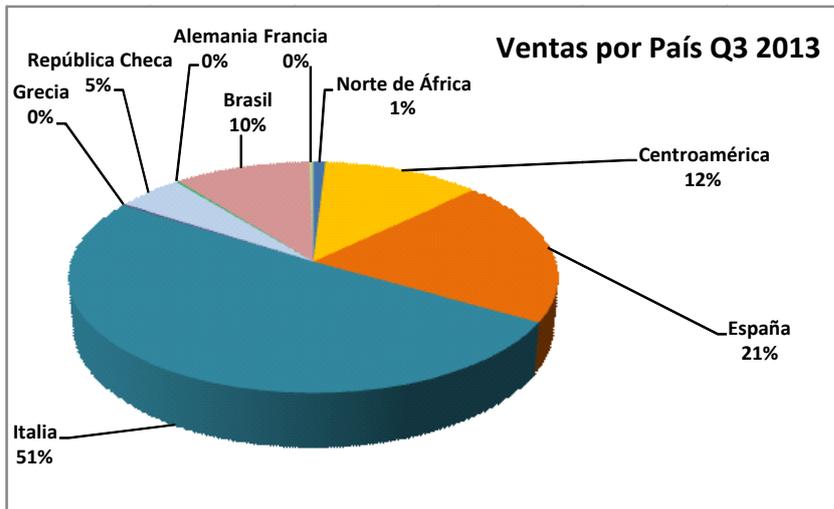
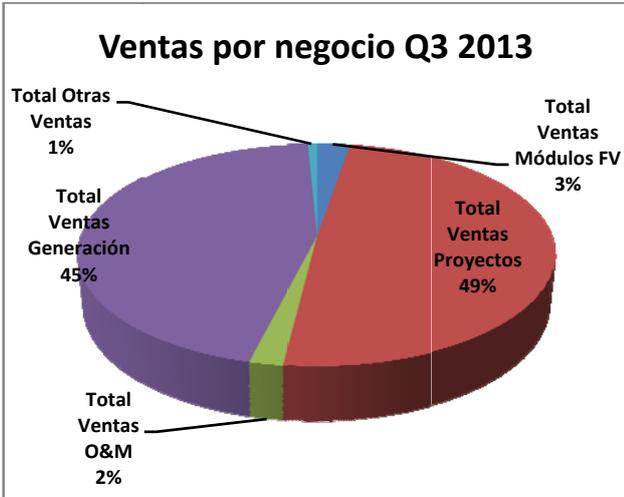
El Ebitda sobre cifra de ventas, gracias a la mejora del margen bruto y la optimización de los costes de estructura, experimenta un incremento del 35 % respecto al reflejado en Q3 2012.

El resultado neto del acumulado anual hasta Septiembre representa una pérdida de 3.190 miles de euros que, comparativamente con el Q3 2012, supone una reducción de las pérdidas netas en un 61 %.

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	Q3 2013
Total Ventas Módulos FV	1.063
Total Ventas Proyectos	20.041
Total Ventas O&M	792
Total Ventas Generación	18.454
Total Otras Ventas	301
Total Ventas Netas	40.651
Ventas Mercado Interior	11.394
Ventas Exportación	29.257



Solaria, en el año 2013, ha continuado su expansión internacional, consolidando su posición en los nuevos mercados:

México y Caribe: Se consolida con diversos proyectos en fase avanzada de tramitación. Adicionalmente, se está negociando con socios locales diversos proyectos a través de una posible implantación industrial. Se está participando en licitaciones en El Salvador y hay contratos ya firmados para ejecución de EPC en la nueva subasta.

Latinoamérica: En Uruguay hay un proyecto pendiente de autorización de 2 x 9,5 MW y, en Brasil, existe en negociación varios proyectos de desarrollo con socios locales.

Europa: Existe un nuevo escenario europeo a nivel de venta de módulos que permite asegurar una capacidad industrial. Así mismo, se está negociando con varios grupos europeos para aprovechar las sinergias del mercado. En este ámbito, se detecta un incremento de la demanda de módulos en Reino Unido. Contamos, en proceso de cierre, con diversos contratos de EPC.

Norte de África: Es un mercado en alza, dada las implantaciones industriales previstas por los gobiernos de esta área con objeto de mejorar el nivel tecnológico, la dependencia energética y la estabilización social.

Oriente Medio / Asia: Se está participando en diferentes licitaciones en Armenia y Kazajstán. Adicionalmente, Solaria está en proceso de negociación de una Joint Venture con un socio financiero local para proyectos en la zona.

Japón: Se están iniciando acciones con fin de obtener en el corto plazo un posicionamiento en el mercado local, vinculándonos a socios locales.

Estas acciones han generado que la partida de ingresos generados por al Venta de Proyectos tenga peso específico relevante sobre el total de ventas, alcanzando los 20.041 miles de euros, significando aproximadamente el 50 % del mix de los ingresos de Solaria.

Las ventas de la unidad de negocio de generación al 30 de septiembre de 2013 ascienden a 18.454 miles de euros, y representa ya un 45% del total de ventas. Por ello, Solaria está apostando y canalizando la inversión hacia esta línea de negocio, con una visión continuista en el 2014.

Reiterar lo reseñado en informaciones previas en relación al plan estratégico del Grupo relativo a 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 cuanto a la distribución geográfica de las ventas del Grupo Solaria, España, Italia, República Checa y Alemania continúan siendo los principales mercados de la unidad de negocio de ventas de módulos fotovoltaicos. La diversificación territorial en lo que respecta a la generación es muy destacable.

Cuenta de Resultados Enero-Septiembre 2013

Datos en MILES DE EUROS (K€)	Q3 2013
Ventas Netas	40.651
Coste de Ventas	-17.595
Margen Bruto de Ventas	23.056
	56,72%
Otros Ingresos explotación	10
Otros Gastos explotación	-6.473
Gastos de personal	-7.364
EBITDA	9.229
	22,70%
Amortizaciones y Provisiones	-7.409
EBIT	1.820
	4,48%
RTDO FINANCIERO	-5.010
Bº ORDINARIO / BAI	-3.190
Impuestos	
Bº NETO	-3.190
	-7,85%

Los programas de contención y optimización de costes llevados a cabo por el Grupo Solaria han permitido reducir volumen de los gastos de explotación en un 21%, y los costes de personal en un 16% con relación a los importes reflejados en estas rúbricas en el año 2012.

Como consecuencia de las variaciones en los derivados y las diferencias de cambio el resultado financiero de este periodo muestra una importante disminución del 25 % en relación al periodo homólogo del año 2012.

Hacemos una mención especial y expresa a la mejora sustancial del EBITDA así como el EBIT en este periodo del ejercicio 2013, mostrando en ambos casos cifras positivas, 9.229 y 1.820 miles de €, a diferencia de los valores negativos mostrados en el ejercicio anterior.

Balance de Situación

Datos en miles de euros

Q3 2013

Activo no corriente	216.592
Inmovilizado intangible	969
Inmovilizado material	207.431
Inversiones Financieras a largo plazo	2.708
Activos por impuesto diferido	5.484
Otros activos no corrientes	0
Activo corriente	73.781
Existencias	38.973
Deudores comerciales y otras cuentas a cobrar	21.821
Inversiones en empresas del grupo y Asoc. a corto plazo	156
Inversiones financieras a corto plazo	1.840
Periodificaciones a corto plazo	-83
Efectivo y otros activos líquidos equivalentes	11.074
TOTAL ACTIVO	290.373

Patrimonio neto	94.281
Capital y prima de emisión	212.554
Otras reservas	17.580
Acciones propias	-2.470
Ganancias acumuladas(sin resultado ejercicio)	-123.174
Resultado del ejercicio	-3.190
Ajustes por cambio de valor	-7.019

Pasivo no corriente	106.365
Deudas con entidades de crédito a largo plazo	101.812
Otros pasivos no corrientes	4.553
Pasivo corriente	89.727
Pasivos financieros corrientes	47.192
Acreedores comerciales y otras cuentas a pagar	40.981
Otros pasivos corrientes	1.554
TOTAL PASIVO	290.373

A nivel de análisis de balance, los activos no corrientes disminuyen básicamente por efecto de la amortización en relación al balance reportado en el H1 2013. Tal y como se señaló en el informe del 1º semestre del año corriente, el mayor decremento del activo no corriente, en relación al cierre del ejercicio 2012, se debe a la venta de una planta solar fotovoltaica de 8 MW ubicada en Italia a un tercero

El pasivo corriente se va reduciendo paulatinamente de acuerdo con el plan de refinanciación y cancelación de la deuda a corto plazo de la compañía

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 Solaria continua con su plan de reducción de costes con el objetivo de mejorar su competitividad y volver lo antes posible a obtener beneficios.

En este último trimestre la compañía ha alcanzado prácticamente el Break-even.

La compañía tiene previsto culminar en H2 2013 su plan de rotación de activos dentro del plan estratégico de inversiones.

Ello permitirá obtener recursos suficientes para la inversión en nuevos mercados y una reducción significativa de la deuda pendiente del grupo.

Se siguen manteniendo los mismos objetivos reseñados en el informe del semestre:

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