

3T

2020

Resultados Financieros



DISCLAIMER

Exoneración de responsabilidad

- Este documento ha sido elaborado por Soltec Power Holdings, S.A. (“**Soltec**”) únicamente para su uso durante la presentación de resultados correspondientes al periodo de nueve meses finalizado el 30 de septiembre de 2020. En consecuencia, no podrá ser divulgado ni hecho público ni utilizado por ninguna otra persona física o jurídica con una finalidad distinta a la arriba expresada sin el consentimiento expreso y por escrito de Soltec.
- Soltec no asume ninguna responsabilidad por el contenido del documento si este es utilizado con una finalidad distinta a la expresada anteriormente.
- La información y cualesquiera de las opiniones y afirmaciones contenidas en este documento no han sido verificadas por terceros independientes y, por lo tanto, ni implícita ni explícitamente se otorga garantía alguna sobre la imparcialidad, precisión, plenitud o corrección de la información o de las opiniones y afirmaciones que en él se expresan.
- Ni Soltec, ni sus filiales u otras compañías del grupo Soltec o sociedades participadas por Soltec asumen responsabilidad de ningún tipo, con independencia de que concurra o no negligencia o cualquier otra circunstancia, respecto de los daños o pérdidas que puedan derivarse de cualquier uso de este documento o de sus contenidos.
- Ni este documento ni ninguna parte del mismo constituyen un documento de naturaleza contractual, ni podrán ser utilizados para integrar o interpretar ningún contrato o cualquier otro tipo de compromiso.
- Cualquier información contenida en este documento sobre el precio al cual han sido comprados o vendidos los valores emitidos por Soltec, o sobre el rendimiento de dichos valores, no puede tomarse como base para interpretar el comportamiento futuro de los valores emitidos por Soltec.

DISCLAIMER

Indicadores financieros no-NIIF y medidas alternativas de rendimiento

- Además de la información financiera preparada conforme a las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF) y derivada de nuestros estados financieros, esta presentación incluye ciertas medidas alternativas del rendimiento (“MAR”), según se definen en las Directrices sobre las medidas alternativas del rendimiento publicadas por la Autoridad Europea de Valores y Mercados (ESMA) el 5 de octubre de 2015 (ESMA/2015/1415es), así como ciertos indicadores financieros no-NIIF. Las medidas financieras contenidas en este documento que se consideran MAR e indicadores financieros no-NIIF se han elaborado a partir de la información financiera del Grupo Soltec, pero no están definidas ni detalladas en el marco de información financiera aplicable y, por tanto, no han sido auditadas ni revisadas por nuestros auditores.
- Utilizamos las MAR e indicadores financieros no-NIIF a la hora de planificar, supervisar y evaluar nuestro desempeño. Consideramos que estas MAR e indicadores financieros no-NIIF son útiles para facilitar al equipo gestor y a los inversores la comparación del desempeño operativo entre periodos.
- Si bien creemos que dichas MAR e indicadores financieros no-NIIF son útiles a la hora de valorar nuestro negocio, esa información tiene la consideración de complementaria y no pretende sustituir las medidas NIIF. Además, otras compañías, incluidas algunas de nuestro sector, pueden calcular tales medidas de forma diferente, lo que reduce su utilidad con fines comparativos.
- Los negocios incluidos en cada uno de nuestros segmentos geográficos y los principios de contabilidad bajo los cuales se presentan sus resultados aquí pueden diferir de los negocios incluidos y los principios contables locales aplicables en nuestras filiales en dichas geografías. En consecuencia, los resultados de las operaciones y tendencias mostradas para nuestros segmentos geográficos pueden diferir materialmente de los de dichas filiales.
- Soltec advierte de que esta presentación contiene manifestaciones que pueden considerarse “manifestaciones sobre previsiones y estimaciones”. Esas manifestaciones se pueden identificar con términos como “prever”, “predecir”, “anticipar”, “debería”, “pretender”, “probabilidad”, “riesgo”, “objetivo”, “meta”, “estimación”, “futuro”, y expresiones similares. Estas manifestaciones sobre previsiones y estimaciones se encuentran a lo largo de esta presentación e incluyen, a título enunciativo pero no limitativo, declaraciones relativas al futuro desarrollo de nuestro negocio. Si bien estas manifestaciones sobre previsiones y estimaciones representan nuestro juicio y previsiones futuras respecto al desarrollo de nuestra actividad, diversos riesgos, incertidumbres y otros factores importantes podrían provocar que la evolución y resultados reales difieran notablemente de nuestras expectativas. Los importantes factores destacados a continuación, junto con los que se mencionan en otras secciones de esta presentación, podrían afectar a nuestros resultados futuros y hacer que difieran significativamente de aquellos reflejados en las manifestaciones sobre previsiones y estimaciones: (1) condiciones económicas o sectoriales generales en áreas en las que tenemos actividades comerciales o inversiones importantes, como un deterioro de la coyuntura económica, aumento de la volatilidad en los mercados, inflación o deflación, cambios demográficos, o de los hábitos de consumo, inversión o ahorro, y los efectos de la pandemia COVID-19 en la economía mundial; (2) exposición a diversos tipos de riesgos de mercado, en particular el riesgo de tipo de interés, de tipo de cambio, de precio de la renta variable y riesgos asociados a la sustitución de índices de referencia; (3) estabilidad política en España, otros países europeos, Latinoamérica y EE.UU.; (4) cambios legislativos, regulatorios o fiscales, como modificaciones de los requisitos regulatorios en cuanto a capital o liquidez, incluyendo como consecuencia de la salida del Reino Unido de la Unión Europea, y el aumento de la regulación derivada de la crisis financiera mundial; (5) nuestra capacidad para integrar con éxito nuestras adquisiciones y los desafíos inherentes a la desviación de recursos y la atención del equipo gestor de otras oportunidades estratégicas y de cuestiones operativas mientras integramos tales adquisiciones; y (6) cambios en nuestra capacidad de acceder a liquidez y financiación en condiciones aceptables.
- Numerosos factores pueden afectar a los futuros resultados de Soltec y pueden hacer que esos resultados se desvíen significativamente de aquellos estimados en las manifestaciones sobre previsiones y estimaciones. Otros factores desconocidos o impredecibles pueden provocar que los resultados difieran significativamente de aquellos reflejados en las manifestaciones sobre previsiones y estimaciones.

Índice

- 1. Hitos clave del período**
- 2. Actualización del mercado de seguidores solares**
- 3. Actualización de datos operativos**
- 4. Información financiera y operativa**
- 5. Guidance**
- 6. Conclusiones**
- 7. Anexos**

1. Hitos clave del período

Principales hitos del periodo

Principales hitos financieros

- 1
 - Los ingresos totales del grupo en 9M20 alcanzaron aprox. 200.6 Mn€ (+73% vs 9M19), y el EBITDA ajustado 9M alcanza 1.2 Mn€ (aprox. +9.3 Mn€ desde 1S20)
 - En 3T20, tanto los ingresos como el EBITDA disminuyeron frente al 3T19, afectados por la pandemia, lo que provocó una disminución de las ventas y un aumento de los gastos estructurales y del proyecto, ya que se requerían recursos adicionales. El impacto más relevante tuvo lugar en el 2T20.
 - El beneficio neto del período alcanzó los 7 Mn€ (frente a -0.087 en 3T19) debido al impacto positivo de la estrategia de rotación de activos en Powertis.
 - La deuda financiera neta a 30 Sep. 2020 alcanzó los 100.2 Mn€, y en el mes de diciembre, la empresa confirma que tiene una posición financiera neta de caja gracias a la entrada de fondos netos de la salida a Bolsa, por aprox. 38 Mn€

Soltec Industrial: Principales actualizaciones de la evolución del negocio

- 2
 - El track record del grupo alcanzó los 8 GW de capacidad instalada, de los cuales el 44% se encuentra en América Latina, el 29% en América del Norte (incluyendo México), el 24% en Europa, Oriente Medio y África y el 3% en Asia-Pacífico.
 - Fortaleza del principal indicador operativo que proporciona buena visibilidad para los próximos trimestres y señal de la fortaleza de la industria:
 - *Soltec Industrial ha sido capaz de **reforzar su pipeline**, aumentándolo un 18.8% desde 1S20, alcanzando un valor de 2,551 Mn€ y un backlog de 128 Mn€.*
 - *Se han firmado seis nuevos proyectos desde el cierre del 9M20, con un total de 28.1 Mn€ **adicionales** correspondientes al backlog del periodo (no incluidos en los mencionados 128 Mn€).*

Powertis: Principales actualizaciones de la evolución del negocio

- 3
 - Fortaleza en las cifras de Pipeline en sus tres mercados principales, con 3,960 MW a 9M20. Dentro del pipeline, aprox. 641 MW se clasifican como Fase Avanzada, un aumento del 40.8% respecto a los 9M19, mientras que el backlog alcanzó los 1,335 MW.
 - En el tercer trimestre del año, la compañía ha conseguido rotar los siguientes activos reforzando su estrategia de negocio: 1) Total; 2) Leo Silveira
 - *El acuerdo con Total para rotar activos permite a la compañía seguir creciendo, mientras que la reciente venta de Leo Silveira muestra un ejemplo de éxito dentro de la estrategia de la Compañía, logrando no sólo la rotación del activo sino el compromiso de Atlas de utilizar los seguidores de Soltec en sus nuevos proyectos.*

Otras novedades

- 4
 - Creación de la Asociación Regional de Hidrógeno Verde, de la que Soltec Power Holdings es socio fundador.
 - Reconocimiento otorgado por UNE 19601 & UNE 19602, a la implementación de un Sistema de Gestión para el Cumplimiento Penal y Tributario.
 - Miembro del Pacto Mundial de las Naciones Unidas.

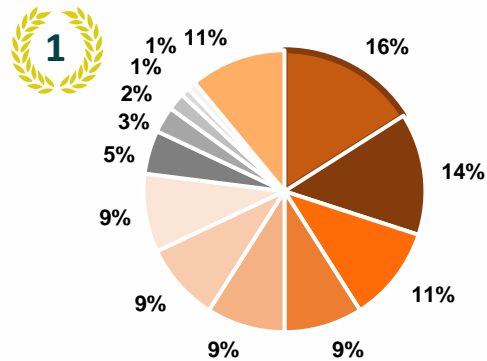
2. Actualización del mercado de seguidores solares

Actualización del mercado de seguidores solares

- 1 A fecha de esta presentación, se espera que las instalaciones de seguidores solares disminuyan en 2020 con aprox. 24GW instalados globalmente (similar a 2019) frente a la estimación previa de aprox. 29GW (-17%), debido al impacto del COVID-19. Se espera que las instalaciones recuperen el crecimiento en 2021, con un aumento anual del 17% de 2020 -2024⁽¹⁾. En general, el mercado de seguidores es previsible que aumente en aprox. 45% en el periodo 2020-2025⁽²⁾.
- 2 Los ingresos globales de seguidores PV generarán aprox. 16,000 Mn\$ entre 2020-2024, y que se instalarán más de 193 GW de seguidores en este período. España, Brasil, México, Australia y EAU seguirán siendo mercados clave a lo largo de la previsión con más de 5 GW de instalaciones ⁽¹⁾
- 3 Se prevé que el mercado español siga siendo el mercado número uno en EMEA durante el período 2020-2024 y se espera que represente más del 60% de las instalaciones en Europa en 2020⁽²⁾.
- 4 Durante 2019, Soltec aumentó su cuota de mercado, manteniendo el tercer lugar, con una cuota global del 9% (10% al excluir los ajustes de *Safe Harboring* en Estados Unidos). Se ha beneficiado de su fuerte presencia tanto en España como en América Latina⁽¹⁾. Sin tener en cuenta el mercado de Estados Unidos, Soltec sería el mayor proveedor a nivel mundial, en 2019.
- 5 En América, Soltec aumentó su posicionamiento en el mercado, ocupando el tercer lugar en términos de cuota de mercado para 2019, gracias a un aumento en la cuota de mercado en México y Argentina, donde fue número uno. Además, Soltec fue clasificado como el segundo mayor proveedor en Brasil en 2019 ⁽¹⁾.
- 6 En EMEA, Soltec fue el cuarto mayor proveedor como resultado de su posicionamiento en España, donde se clasificó como el segundo mayor proveedor⁽¹⁾.

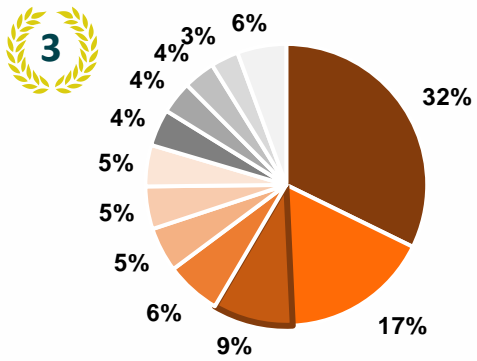
Soltec reafirma su liderazgo en la industria de seguidores solares PV en 2019

Estimaciones de la cuota de mercado global de seguidores PV (Ex. EEUU)



- Soltec
- Artech Solar
- STI Norland
- Ideematec
- Solar Steel
- ArcelorMittal Exosum
- Otros
- NEXTracker
- PVH
- Nclave
- Array
- Convert Italia
- GameChange Solar

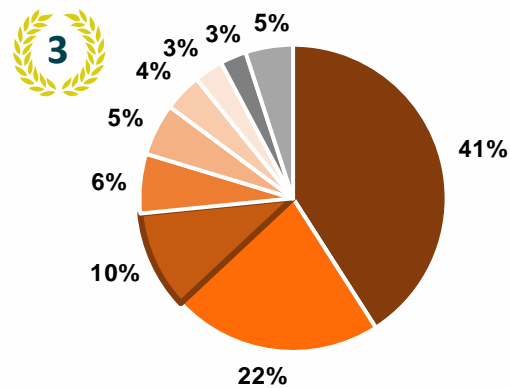
Estimaciones de la cuota de mercado global de seguidores PV



- NEXTracker
- Soltec
- PVH
- STINorland
- Ideematec
- Solar Steel
- Array Technologies
- Arcotech Solar
- Nclave
- GameChange Solar
- Convert Italia
- Otros

Total de envíos: 31.635 MWdc

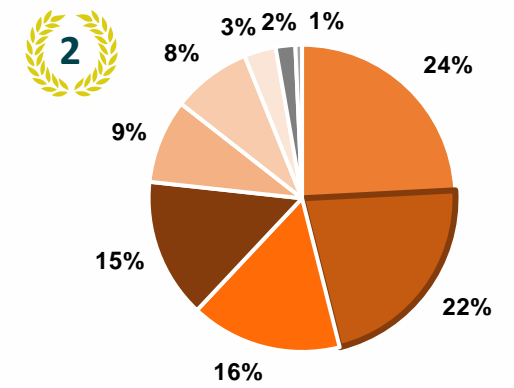
Estimaciones de la cuota de mercado de América de seguidores PV



- NEXTracker
- Soltec
- STINorland
- Arcotech Solar
- Otros
- Array Technologies
- GameChange Solar
- Convert Italia
- Nclave

Total de envíos: 21.391 MWdc

Estimaciones de la cuota de mercado de España de seguidores PV



- Solar Steel
- PVH
- STINorland
- Array Technologies
- Otros
- Soltec
- Nclave
- Ideematec
- Convert Italia

Total de envíos: 2.998 MWdc

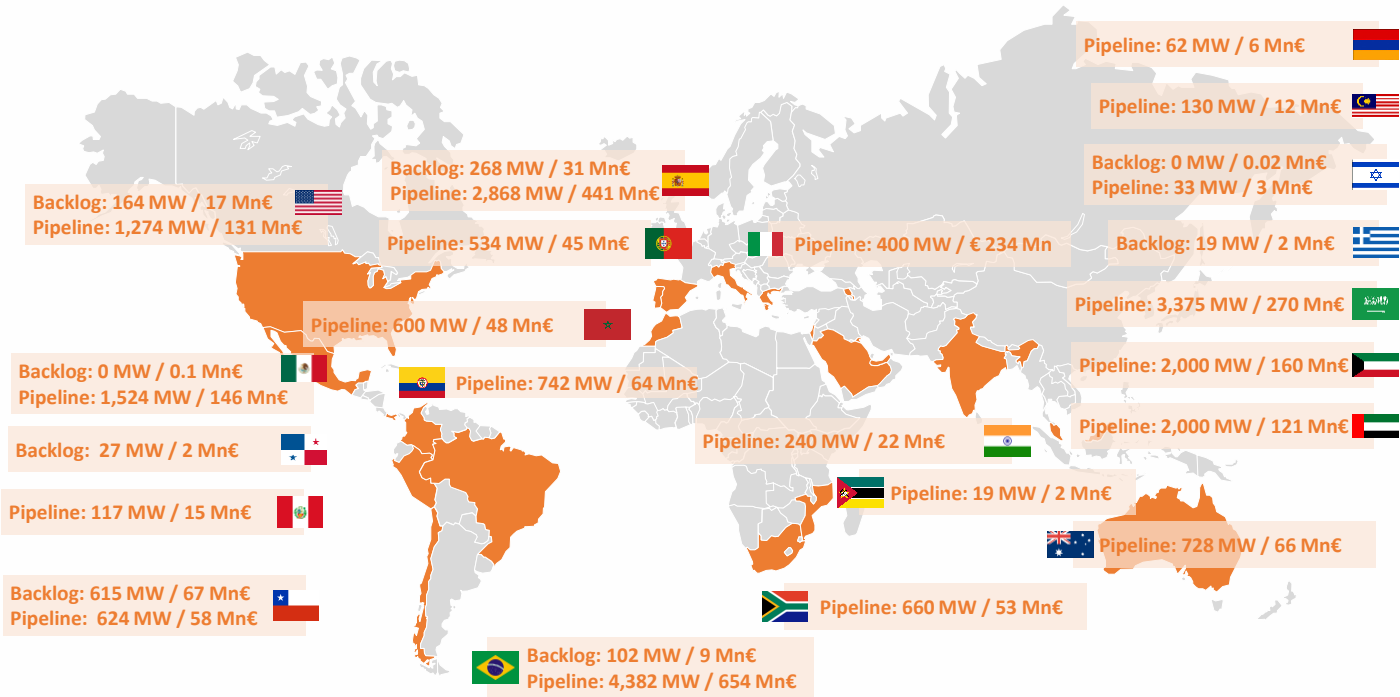
Soltec Power Holdings es uno de los líderes fabricantes de seguidores del mundo, #1 a nivel mundial⁽¹⁾, #3 en América y #2 en España

3. Actualización de datos operativos

Soltec Industrial – Fortaleza del Backlog & Pipeline

Soltec Industrial – Backlog & Pipeline por valor de 128 Mn€ y 2,551 Mn€ respectivamente ⁽²⁾

Resumen del Backlog y Pipeline ⁽¹⁾⁽²⁾

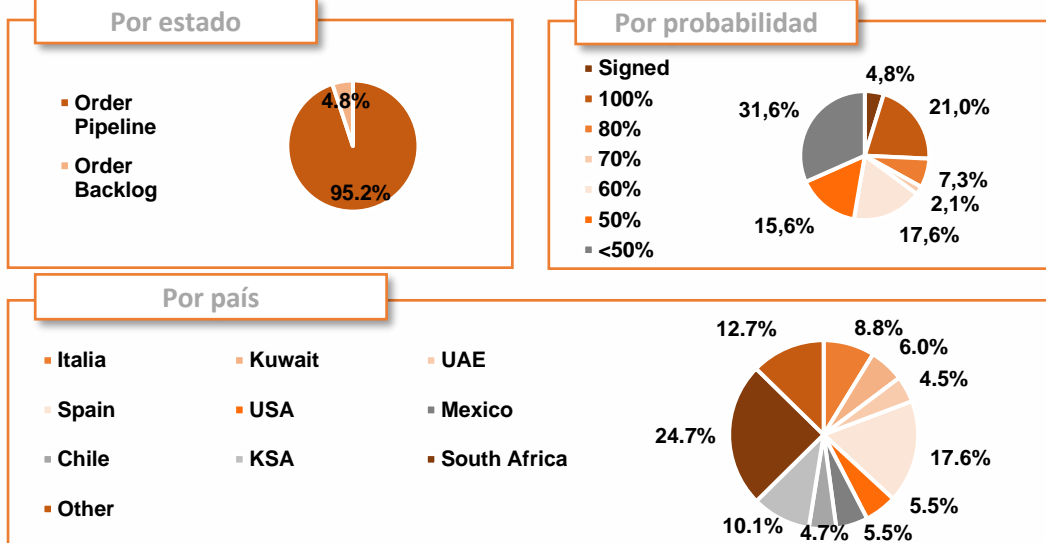


Cifras clave

Order Backlog	Order Pipeline ⁽³⁾
<ul style="list-style-type: none"> € 128 Mn 1,195 MW 	<ul style="list-style-type: none"> € 2,551 Mn 22,311 MW

- 100% de los proyectos con acuerdo firmado
- Probabilidad 100%: 562 Mn€
- Probabilidad 80%: 196 Mn€
- Probabilidad 70%: 56 Mn€
- Probabilidad 60%: 471 Mn€
- Probabilidad 50%: 419 Mn€
- Probabilidad <50%: 847 Mn€

Desglose del Backlog & Pipeline ⁽¹⁾⁽²⁾

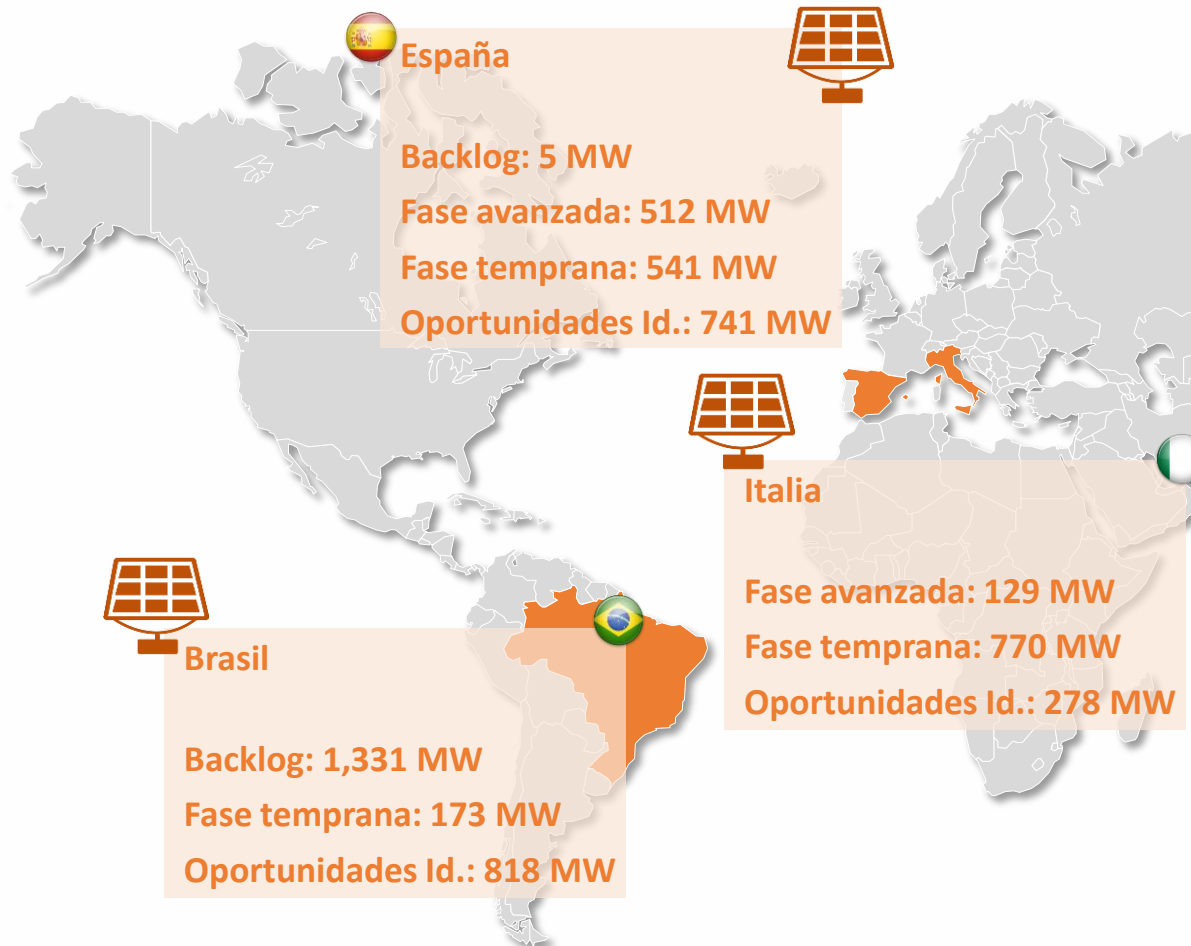


(1) Desglose realizado teniendo en cuenta el backlog total y los ingresos del pipeline en Mn€; (2) Valor de la capacidad instalada total de todos los proyectos del potencial pipeline sin asignar probabilidad (3) Probabilidad calculada según los criterios de categorización del pipeline de Soltec.

(2) Powertis representa el 32% del pipeline de Soltec Industrial a 30 de septiembre de 2020. No hay proyectos de Powertis en su backlog.

Powertis- Resumen del backlog y pipeline de proyectos (II/II)

Desarrollo de proyectos - Backlog de 1,335 MW⁽¹⁾ y pipeline de 3,960 MW⁽²⁾

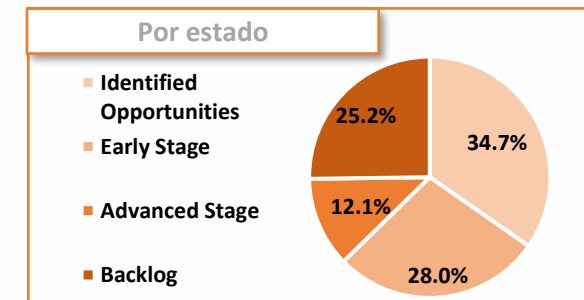
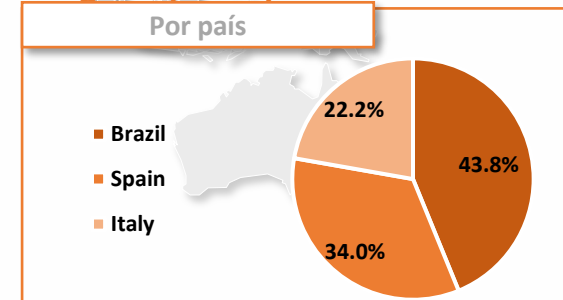


- Durante el 3T20, se ha producido un **aumento significativo de los proyectos en fase avanzada** en España e Italia.
- **Italia se ha convertido en un mercado clave para Powertis**, con 1,177 MW (22.2%), impulsado por el amplio alcance de las oportunidades y la experiencia local de Powertis.
- **Powertis ha conseguido ejecutar su estrategia:** en **España**, vendiendo **373 MW a Total** (46.5 MW en 1T20 y 326.5 MW en 3T20) y **Brasil**, con la venta de **371 MW a ATLAS**.

Cifras clave

Tecnología	Proyectos solares PV en desarrollo	
Capacidad	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Brasil: 2,322 MW ▪ España: 1,798 MW 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Italia: 1,177 MW
Grado de Desarrollo	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Backlog: 1,335 MW ▪ Fase avanzada: 641 MW 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Fase temprana: 1,483 MW ▪ Op. Identificadas: 1,837 MW

Desglose por capacidad

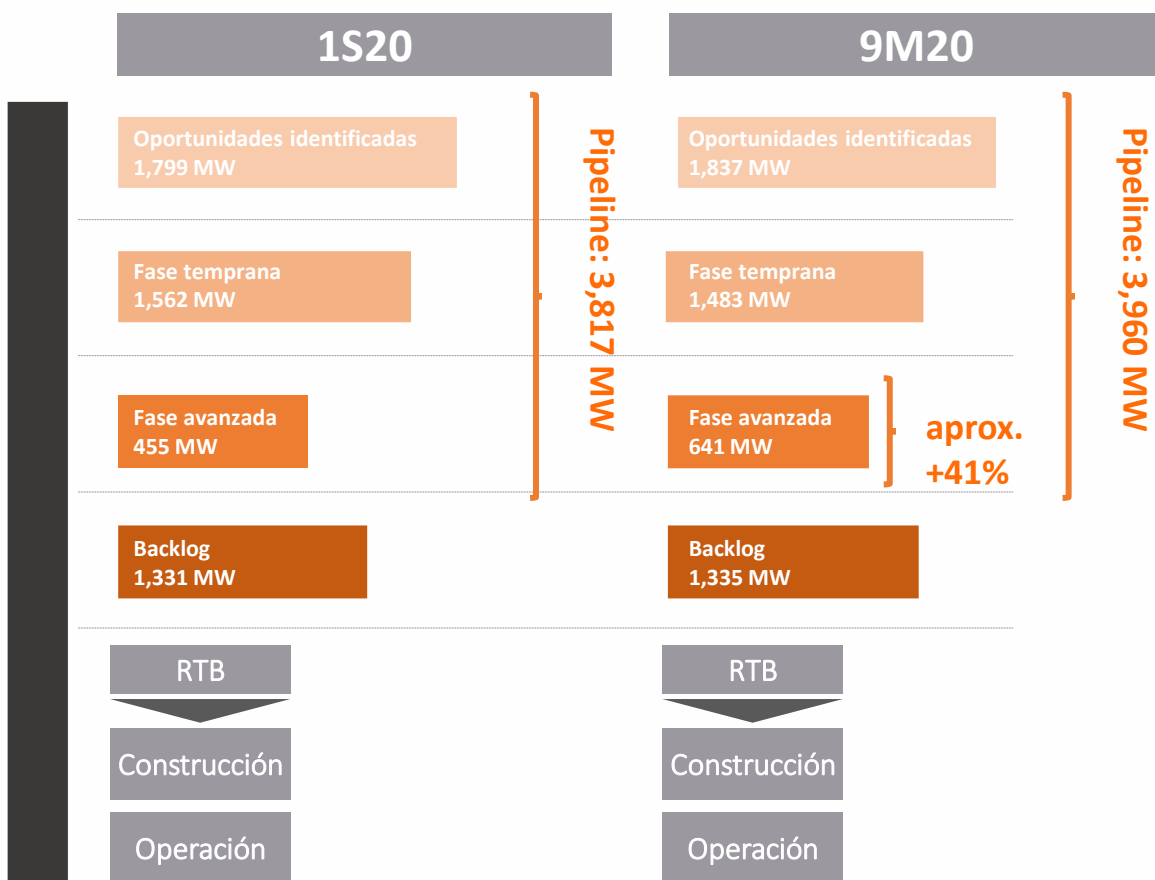


(1) Capacidad instalada de todos los proyectos potenciales no ponderados por nuestra estimación de la probabilidad de que el proyecto se complete; (2) Capacidad instalada de todos los proyectos potenciales del pipeline y sin asignar probabilidad no ponderada por nuestra estimación de la probabilidad de que el proyecto se complete.

Powertis- Resumen del backlog y pipeline de proyectos (I/II)

Categorización del estado del proyecto

Estado de desarrollo del proyecto⁽¹⁾



Consideraciones clave

- ▶ Proyectos en fase preliminar (probabilidad esperada de finalización <30%):
 - Terreno asegurado o en proceso, y/o
 - Estudio de viabilidad y caso de negocio realizado

- ▶ Proyectos en fase temprana (probabilidad esperada de finalización 30%-50%)
 - Terreno asegurado y;
 - Solicitud de interconexión presentada

- ▶ Proyectos en fase avanzada (probabilidad esperada de finalización 50%-80%):
 - Terreno asegurado y
 - Ó (a) Derechos de interconexión concedidos; (b) acuerdo PPA / Off-take y SPA acordado o parcialmente acordado

- ▶ Backlog (probabilidad esperada de finalización >80%):
 - Terreno asegurado;
 - Derechos de interconexión concedidos;
 - Acuerdo PPA / Off-take acordado; y
 - Rotación de activos prevista hasta 24 meses después de COD (proyectos de divisa fuerte) y en RTB (proyectos de divisa débil)

- ▶ Los proyectos que ya han comenzado la construcción o están en una fase previa a la construcción y se ha dado aviso para proceder al contratador de EPC.

- ▶ Proyectos en funcionamiento. Plantas que ya han comenzado a generar energía.

(1) MW totales calculados como la capacidad instalada de todos los proyectos potenciales

(2) Fase avanzada: a 30 de septiembre de 2020, incluye 368 MW de proyectos parcialmente transferidos a Total

(3) Backlog: a 30 de septiembre de 2020 incluye proyectos de 4.5 MW parcialmente transferidos a Total y 618 MW de proyectos transferidos a Atlas (Leo Silveira- Bloque A y B-)

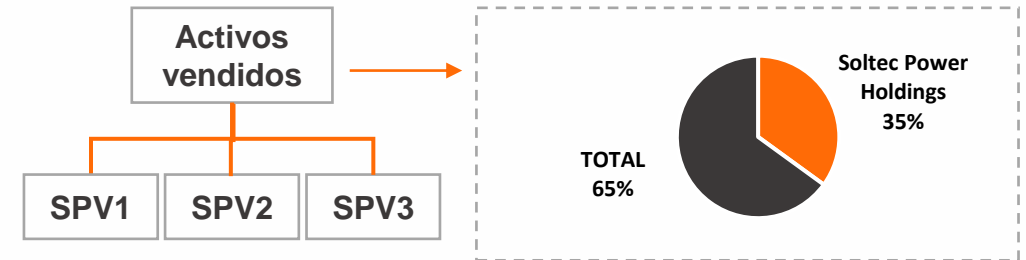
Acuerdo de Total - Powertis

Acuerdo conjunto de desarrollo suscrito entre Powertis y Total¹ para desarrollar hasta 1 GW de proyectos solares PV en España

Visión general del Acuerdo Conjunto de Desarrollo

- **Objetivo de desarrollar hasta 1.000 MW** en España de proyectos solares PV a gran escala²
- Powertis da **exclusividad** a Total en España **hasta febrero de 2021**
- Total tiene derecho a comprar los proyectos de Powertis una vez que se hayan asegurado los derechos de interconexión y terreno
- Total y Powertis formará una empresa de Desarrollo Conjunto para completar el desarrollo
- Soltec Industrial mantendrá a **ROFO como proveedor de seguidores preferente con derecho a decidir (right-to-match)**
- Soltec Industrial como proveedor de EPC bajo ciertas condiciones sobre una base de *open-books*
- Total mantiene **ROFO y ROFR como proveedor de PPA preferente**
- Derechos de salida del proyecto en virtud del acuerdo de accionistas:
 - **Derecho de arrastre (drag-along)** en nombre de la parte vendedora
 - **Derecho a decidir (Right to Match)** en nombre de la parte no vendedora

Estructura esperada y distribución de la participación



Integración vertical ilustrativa



(1) Total Solar Ibérica, S.L., una filial de plena propiedad de Total Solar International, S.A.S.

(2) Proyectos de 2.5 MW o más

Acuerdo de Total - Powertis

Powertis ha completado la venta de 10 proyectos a Total en 2020, alcanzando aprox.373 MW

SPV	Sale	Location	Capacity (MWP)	Control	Interconnection Rights	Environmental Approvals
LUMINORA SOLAR CUATRO, S.L.	Mar-20	Murcia	4.5	✓	✓	✓
AMBER SOLAR POWER CINCO, S.L.	Mar-20	Murcia	8.2	✓	✓	ongoing
AMBER SOLAR POWRE UNO, S.L.	Mar-20	Murcia	13.9	✓	✓	ongoing
AMBER SOLAR POWER TRES / CUATRO, S.L.	Mar-20	Murcia	19.9	✓	✓	ongoing
1 Total			46.5			
LUMINORA SOLAR TRES, S.L.	Jul-20	Murcia	90.0	✓	✓	ongoing
LUMINOR SOLAR DOS, S.L.	Jul-20	Murcia	200.0	✓	✓	ongoing
AMBER SOLAR POWER QUINCE, S.L.	Jul-20	Murcia	4.5	✓	✓	ongoing
AMBER SOLAR POWER NUEVE, S.L.	Jul-20	Murcia	10.0	✓	✓	ongoing
AMBER SOLAR POWER DIEZ, S.L.	Jul-20	Murcia	10.0	✓	✓	ongoing
AMBER SOLAR POWER DIECISEIS, S.L.	Jul-20	Alicante	12.0	✓	✓	ongoing
2 Total			326.5			

1

- En marzo 2020 se formalizó la transferencia del 65% de las acciones
- En consecuencia, a partir del 30 de junio de 2020, la Compañía ya no tiene el control sobre estos SPVs
- Esta transacción ha registrado un beneficio de 1,367 miles € a 30 de junio de 2020

2

- En julio de 2020 se formalizó la transferencia del 65% de las acciones
- En consecuencia, a partir del 31 de julio de 2020, la Compañía ya no tiene el control sobre estos SPVs
- Esta transacción ha registrado un beneficio de 9,819 miles € a 31 de julio de 2020

Powertis: Venta de Leo Silveira

Venta de Lar do Sol⁽¹⁾ a ATLAS

Partes involucradas en la transacción

Comprador	ATLAS CASABLANCA COMERCIALIZADORA DE ENERGIA LTDA ("ATLAS"), filial 100% de ATLAS ENERGIA RENOVÁVEL DO BRASIL S.A.
Vendedor	POWERTIS S.A. y Carlos Garcia Mena (accionista minoritario para cuestiones locales de cumplimiento y CEO de POWERTIS en Brasil)
Objetivo	USINA DE ENERGIA FOTOVOLTAICA LAR DO SOL IV S.A., USINA DE ENERGIA FOTOVOLTAICA LAR DO SOL V S.A. y USINA DE ENERGIA FOTOVOLTAICA LAR DO SOL VI ("BLOQUE A")
Empresas con opciones	USINA DE ENERGIA FOTOVOLTAICA LAR DO SOL I S.A., USINA DE ENERGIA FOTOVOLTAICA LAR DO SOL II S.A. y USINA DE ENERGIA FOTOVOLTAICA LAR DO SOL III ("BLOQUE B")
Garantes ⁽²⁾	<ul style="list-style-type: none"> ATLAS ENERGIA RENOVÁVEL DO BRASIL S.A. ("ATLAS Brazil") for ATLAS, y SOLTEC POWER HOLDINGS S.A. ("SPH") para POWERTIS S.A.

Descripción de la transacción

- ATLAS toma el control de las acciones del BLOQUE A y otorga una opción sobre el BLOQUE B (se ejercerá a discreción de Atlas hasta el 31/10/2020)⁽³⁾
- El pago de ATLAS de la Contraprestación a POWERTIS está sujeto al cumplimiento de las Condiciones de pago antes de: i) el desembolso real dentro del ámbito de los acuerdos de financiación de Atlas, y ii) 15/12/2020 o el Cierre Ampliado (si lo ejerce ATLAS)

Principales Condiciones Precedentes para el Pago de la Contraprestación

Logrado	On-going
<ul style="list-style-type: none"> Aprobación por CADE (autoridad antimonopolio brasileña) Finalización del acuerdo con SOLATIO Ejecución de los contratos CCT 	<ul style="list-style-type: none"> Cierre financiero por ATLAS

Total de ingresos de la transacción y e impactos en P&G

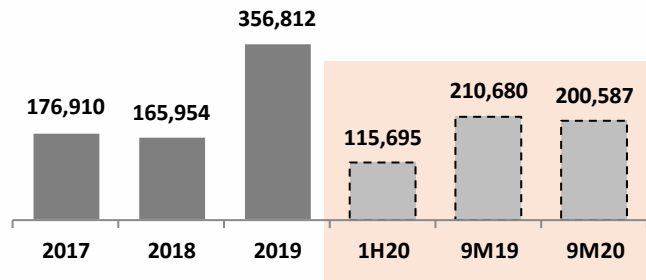
Bloque A A (371 MW)	R\$ 55,000,000.00 (R\$ 148k/MWp)
Bloque B (247 MW) (si ejecutado ⁽³⁾)	R\$ 40,000,000.00 (R\$ 161k/MWp)

(millones de euros)	P&L	Line item
Deterioro del activo	-1.9	Otros beneficios/pérdidas
Actualización deudas Solatio	6.2	Ingresos financieros
Tipo de cambio	3.8	Diferencia neta del tipo de cambio

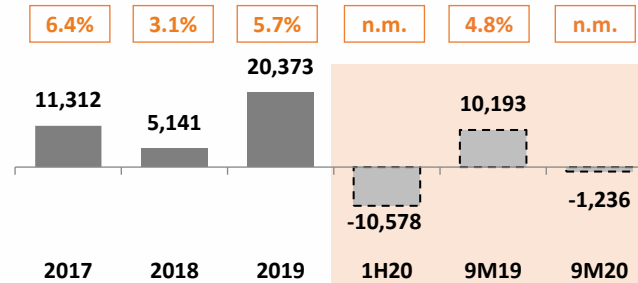
4. Información financiera y operativa

Principales datos financieros

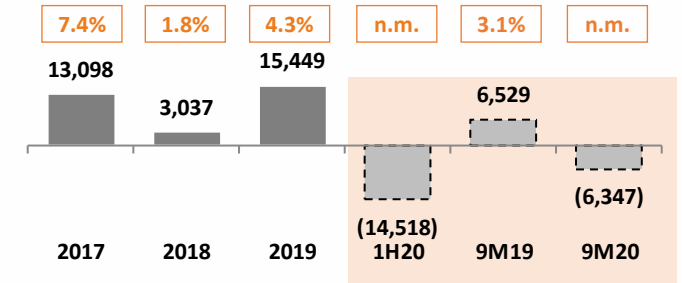
Ingresos (€ k)



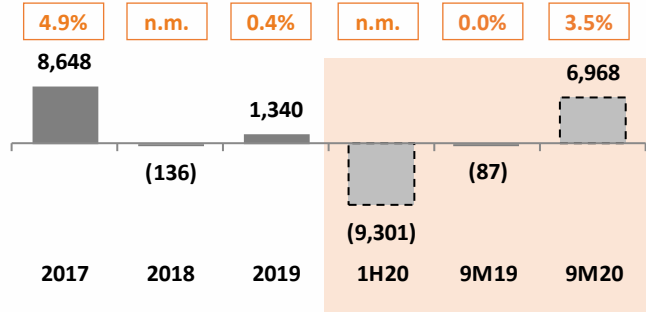
EBITDA Ajustado & Margen (€ k, %)



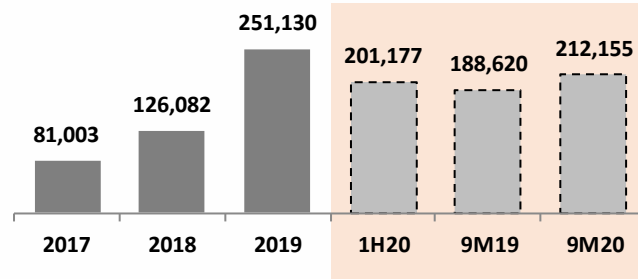
Resultado operativo & Margen (€ k, %)



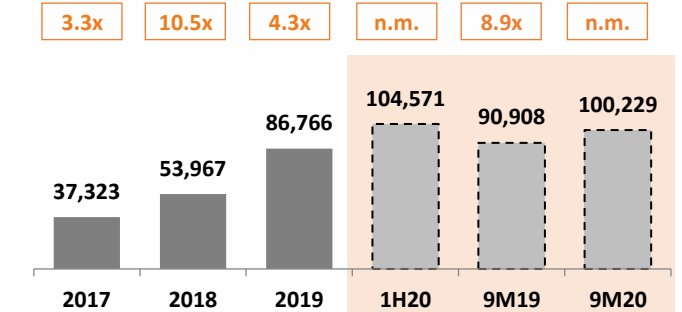
Resultado neto & Margen (€ k, %)



Total Activos (€ k)



DFN & DFN/ EBITDA Ajustado (€k, x)⁽¹⁾

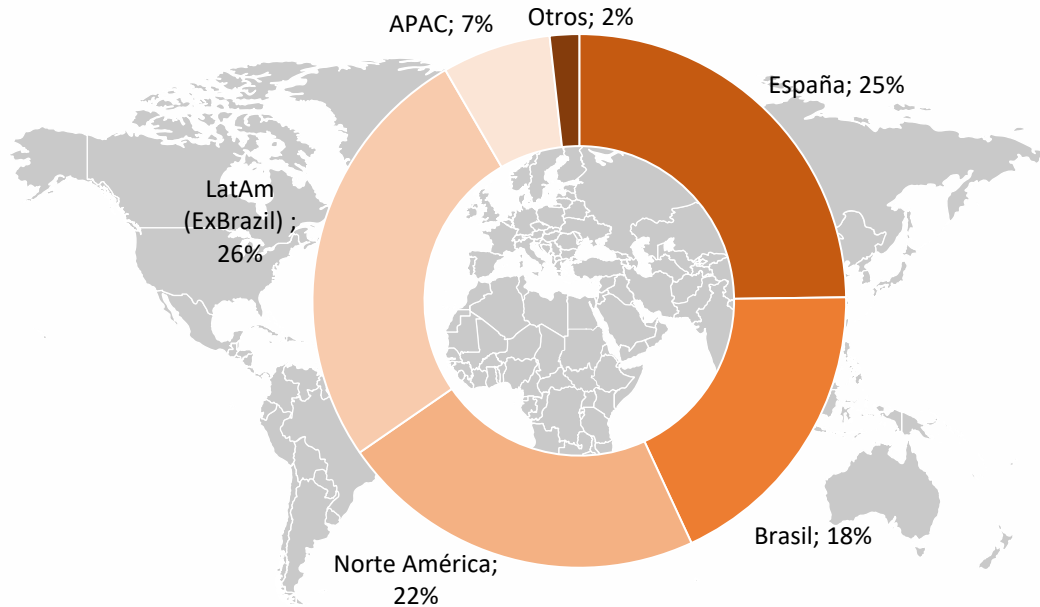


- Ingresos:** Ligero descenso de los ingresos en relación con el mismo periodo del ejercicio 2019, debido fundamentalmente al efecto de la pandemia.
- EBITDA:** Descenso debido a la reducción de los ingresos y el aumento de los costes de estructura y costes de los proyectos. Mejora respecto a las cifras de cierre del primer semestre del año.
- Deuda financiera neta:** Aumento del apalancamiento debido a la estacionalidad del fondo de maniobra durante los primeros trimestres del año. La entrada de fondos de la salida a bolsa tienen efecto en el cuarto trimestre del ejercicio.
- Resultado neto:** Aumento de 7 Mn€ en 9M2020 respecto al año anterior, debido a la contribución de Powertis (mejora en Resultados Financieros)

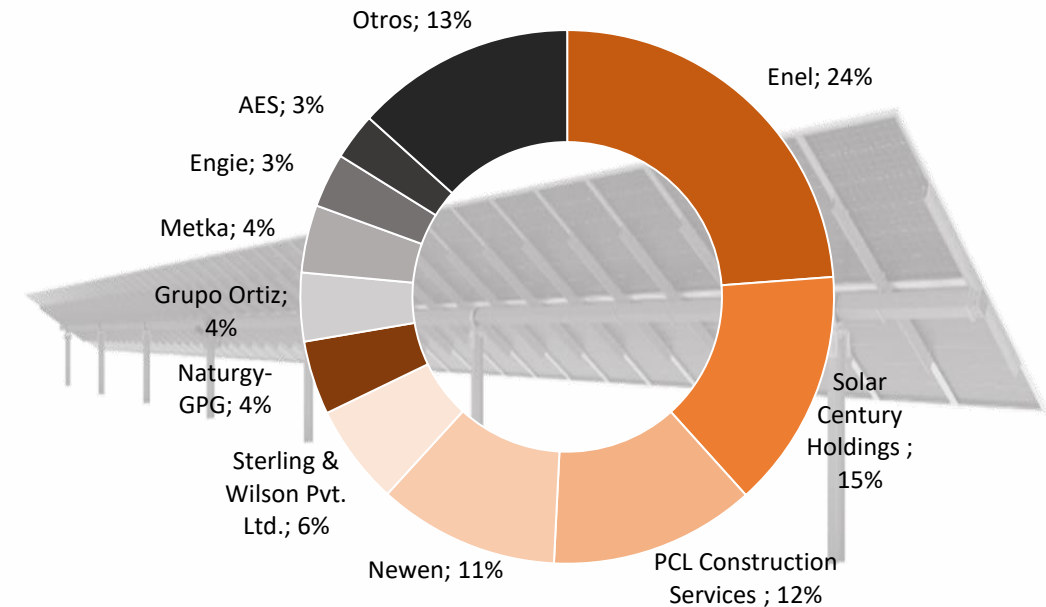
(1) Deuda Financiera Neta antes de la salida a Bolsa

Desglose de los Ingresos 9M 2020

Desglose de los ingresos por geografía¹ (%)



Desglose de los ingresos por cliente (%)



1. España y Sudamérica supusieron más del 69% de los ingresos totales del grupo, reforzando el posicionamiento de la compañía en Latam y Europa.
2. Durante los nueve primeros meses del ejercicio, la compañía continuo diversificando su base de clientes, siguiendo la tendencia de los últimos cuatro ejercicios, con clientes Tier 1 a nivel internacional, tanto en la línea de negocio Industrial como en la línea de negocio de Desarrollo.

(1) Norte América incluye México.

Desglose por Unidad de Negocio

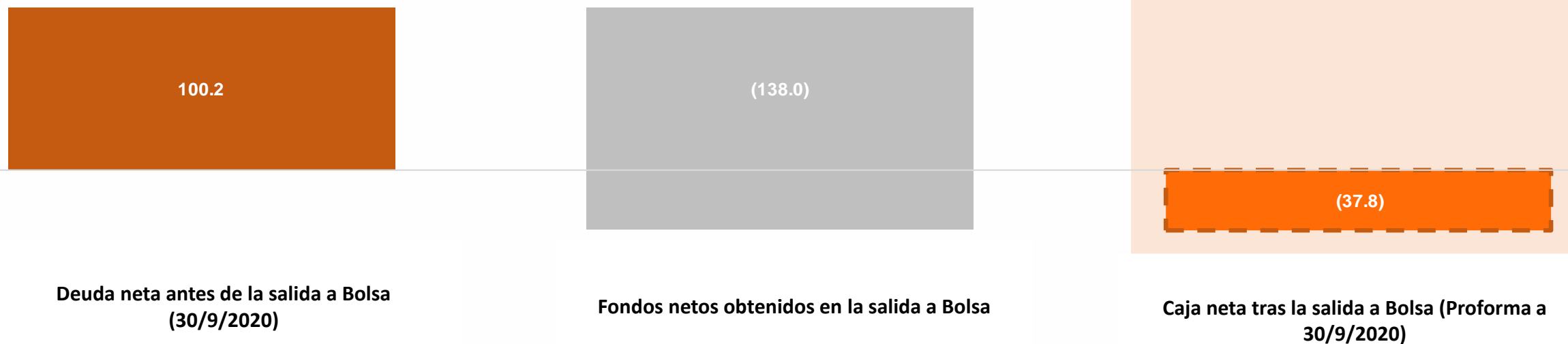
Principales datos financieros

	SOLTEC		INDUSTRIAL		POWERDIS	
	1S20	9M20	1S20	9M20	1S20	9M20
Ingresos (€Mn)	115.7	200.6	116.4	200.7	0.1	0.6
EBITDA Aj. (€Mn)	(10.6)	(1.2)	(8.0)	(4.3)	(2.4)	3.4
Resultado Neto (€Mn)	(9.3)	7.0	(9.1)	(4.6)	(0.2)	11.6

Unidad de Negocio	Métrica	1S20	9M20
SOLTEC	Ingresos	115.7	200.6
	EBITDA	(10.6)	(1.2)
	Rdo.Net	(9.3)	7.0
INDUSTRIAL	Ingresos	116.4	200.7
	EBITDA	(8.0)	(4.3)
	Rdo.Net	(9.1)	(4.6)
POWERDIS	Ingresos	0.1	0.6
	EBITDA	(2.4)	3.4
	Rdo.Net	(0.2)	11.6

Deuda financiera neta

Desglose de la posición financiera neta



- La salida a Bolsa ha permitido que la compañía haya logrado una posición financiera neta de caja de aproximadamente 38 Mn€, que contribuyen a reforzar el balance de la entidad permitiendo:
 - Abordar las oportunidades de crecimiento en la industria fotovoltaica, ejecutando completamente el plan de negocios
 - Mejorar nuestra capacidad para obtener garantías bancarias en el negocio de seguidores solares
 - Financiar el plan de negocio de Powertis

(1) Deuda neta Proforma a 30/09/2020 incluyendo fondos netos de la salida a Bolsa al balance del 3T. Deuda Neta Ajustada.

(2) Estimación de los fondos netos de la salida a Bolsa

5. Guidance

Soltec Power Holdings – Guidance para los próximos tres ejercicios

Soltec Industrial	1	Cuota de mercado	<ul style="list-style-type: none"> Se espera mantener la cuota de mercado del ejercicio 2019 durante los próximos tres ejercicios (aprox.10%)⁽¹⁾ El negocio de Powertis añadirá aproximadamente un 15% de proyectos adicionales (incluyendo todos los servicios adicionales al seguidor solar)
	2	Servicios adicionales	<ul style="list-style-type: none"> Desglose estimado de ingresos: <ul style="list-style-type: none"> Suministro de seguidores: 65%-75% (en el largo plazo(aprox. 55%-65%)) Instalación: 1%-5% BoP: 5%-10% EPC: 20%-25% O&M: 1%-3%
	3	Márgenes	<ul style="list-style-type: none"> El margen bruto se espera que se mantenga estable como consecuencia de las reducciones de precio que se estiman en la industria (aprox. 5% CAGR 20-25)⁽²⁾
	4	Cash Flow	<ul style="list-style-type: none"> Soltec Industrial espera tener flujos de caja positivos desde el ejercicio 2021 en adelante.
	5	Fondo de maniobra	<ul style="list-style-type: none"> La exitosa implementación de medidas para mejorar la eficiencia de nuestro proceso de venta de seguidores solares, espera mantener el ciclo de conversión de caja < 40 días
	6	CAPEX	<ul style="list-style-type: none"> El CAPEX annual se estima en un 1-2% sobre las ventas (fundamentalmente I+D), en línea con ejercicios anteriores
Desarrollo de Proyectos	1	Estrategia de rotación de activos	<ul style="list-style-type: none"> Países con moneda fuerte: Desinversión en COD (o COD+24 meses como máximo) Países con moneda débil: Desinversión en RTB
	2	Objetivo de inversión/ MW en desarrollo	<ul style="list-style-type: none"> Coste medio € 15K / MW para proyectos en España e Italia Coste medio: BRL 80k⁽³⁾ / MW para proyectos en Brasil
	3	Objetivo CoC sobre el CAPEX invertido	<ul style="list-style-type: none"> Brasil: Objetivo aproximadamente. 4-6x Cash on Cash⁽³⁾ Europa: Objetivo aproximadamente 6-8x Cash on Cash

(1) Cuota de mercado ajustada por el "Safe Harboring Shipments". Fuente: 'The Global PV Tracker Landscape 2020' by Wood Mackenzie and "Global PV Tracker Market Report" –2020 by IHS Markit

(2) Reducción de precios desde 0.10 USD/MW a 0.08 USD/MW. Fuente: 'The Global PV Tracker Landscape 2020', de Wood Mackenzie Power & Renewables; (3) Incluye desarrollo de proyectos *greenfield* puros y adquisición de proyectos en fase temprana

6. Conclusiones

Conclusiones

1

Fuerte crecimiento de la industria esperado, y posición de liderazgo de la compañía

En el ejercicio 2021 se espera que el crecimiento vuelva al mercado on aproximadamente un crecimiento de un 17% anual entre el ejercicio 2021 y 2024.

2

Fortaleza de nuestros principales indicadores (backlog y pipeline)

La compañía demuestra resistencia del negocio ante el impacto del COVID-19 y la fortaleza de un modelo de negocio con cifras de backlog y pipeline fuertes.

3

Buena evolución de la division de Desarrollo de proyectos (Powertis)

Powertis has sido capaz de ejecutar su estrategia y rotar activos tanto en España como en Brasil.

4

Foco en innovación y mejoras tecnológicas

El reciente lanzamiento del nuevo seguidor solar SF8 confirma el posicionamiento de la compañía en el sector de seguidores solares y nuestras capacidades en materia de innovación.

7. Anexos

Soltec Power Holdings PyG

Principales métricas (€, 000)

	FY 2017	FY 2018	FY 2019	1S20	9M19	9M20
Ingresos	176,910	165,954	356,812	115,695	210,680	200,587 ¹
Cambios en el inventario de productos terminados y en curso	234	1,324	917	-148	7,144	-148
Otros ingresos de explotación	845	606	1,762	1,803	414	7,779
Trabajos realizados por el Grupo para sus activos	377	390	968	625	348	710
Proveedores	-114,793	-127,564	-260,679	-86,517	-159,734	-148,034
Gastos de personal	-21,487	-15,548	-32,309	-20,053	-22,647	-28,874 ²
Otros gastos de explotación	-30,819	-20,102	-49,750	-23,825	-26,280	-34,148 ³
Amortización y depreciación	-1,916	-2,220	-4,386	-1,636	-3,229	-2,384
Ingresos procedentes de la venta de activos fijos y otros	-55	-12	-204	-175	-3	-249
Otros beneficios/pérdidas	3,802	209	2,318	-287	-164	-1,586
EBIT	13,098	3,037	15,449	-14,518	6,529	-6,347
EBITDA Ajustado	11,312	5,141	20,373	-10,578	10,193	-1,236
Ingresos financieros	295	4	149	60	200	6,566
Gastos financieros	-1,656	-2,358	-5,221	-2,838	-3,673	-4,780
Cambio en el valor razonable de los instrumentos financieros	1,040	1,317	-5,394	3,996	-3,957	9,821
Diferencias del tipo de cambio netas	0	-3,047	-3,947	-317	1,034	-2,181
Pérdida por posición monetaria neta	0	0	-289	-151	0	0
Otros ingresos/gastos financieros netos	-4,239	0	-387	1	0	0
Beneficio Financiero Neto	-4,560	-4,084	-15,089	751	-6,396	9,426
Beneficios/pérdidas de inversiones valoradas por el método de participación	2,358	0	0	-77	0	-145
Beneficio/(pérdidas) antes de impuestos	10,896	-1,047	360	-13,844	133	2,934
Impuestos	-2,248	911	980	4,543	-220	4,034
Beneficio/(pérdida) Neto Consolidado	8,648	-136	1,340	-9,301	-87	6,968

1. A pesar del impacto del COVID-19 en los ingresos debido al retraso en determinados proyectos, la compañía comienza a visibilizar signos de estabilización.

2. Principales razones:

- Aumento de los costes de estructura para afrontar el crecimiento esperado del negocio
- Medidas adicionales se han tomado para afrontar el impacto de la pandemia en los proyectos (seguridad, modificaciones en horarios, etc)

3. Fundamentalmente debido a un aumento en los costes de transporte y otros costes operativos debidos a la pandemia.



Asociación Regional del Hidrógeno Verde:

Papel clave en la creación de uno de los principales valles verdes de hidrógeno en España, en la Región de Murcia

RACIONAL

- La Asociación se centra en inversiones de hidrógeno verde, promoviendo sinergias entre empresas y promoción de proyectos en la Región de Murcia
 - Especial énfasis en la promoción de una economía circular y descarbonizada dentro de la Región, particularmente en el Mar Menor y en el Valle de Escombreras
- La Asociación busca orientar la transición, a través de un modelo de desarrollo sostenible, hacia una economía descarbonizada basada en energías renovables (especialmente hidrógeno verde), promoviendo proyectos basados en energías limpias y sensibilizando socialmente sobre el hidrógeno como alternativa viable para reducir las emisiones y evitar el impacto del cambio climático

COMPOSICIÓN

- Socios fundadores: **Soltec**, Enagás, Andamur
- Miembros de pleno derecho: : Serán aceptados en la primera reunión de la Junta
- Miembros sin pleno derecho: Serán aceptados en la primera reunión de la Junta
- Miembros honorarios: Cetenma
- Miembros adheridos: : Serán aceptados en la primera reunión de la Junta

OBJETIVOS CLAVES

- Sensibilizar socialmente para promover el uso de energía limpia, especialmente a través del hidrógeno verde
- Promover la investigación y la investigación científica en relación con la ejecución de proyectos basados en hidrógeno verde
- Apoyar iniciativas (cualquiera que sea su naturaleza) que mejoren y promuevan el uso del hidrógeno verde
- Promover acuerdos público-privados a favor de la difusión e ejecución de proyectos basados en el hidrógeno verde
- Cualquier otra actividad que permita a la entidad cumplir con sus propósitos

CARACTERÍSTICAS

- La Asociación es abierta, inclusiva y transparente, para todas las empresas, así como para las organizaciones públicas o privadas
- La Asociación es dinámica, innovadora y proactiva a través de las contribuciones de los miembros
- La Asociación colabora activamente con las Administraciones Nacionales y Regionales, así como con otras organizaciones y asociaciones que persiguen objetivos similares

Compliance

UNE 19601. Certificado de compliance penal

AENOR

Certificado de Sistema de Gestión de
Compliance Penal



GCP-2020/0032

AENOR certifica que la organización

SOLTEC POWER HOLDINGS S.A.

dispone de un Sistema de Gestión de Compliance Penal conforme con la norma UNE 19601:2019

para las actividades: La gestión de controles financieros y no financieros necesarios para mitigar los riesgos penales identificados por la organización en el desarrollo de la actividad de:
- Suministro de seguidores solares, instalación y montaje de plantas solares y mantenimiento.
- La prestación de servicios de asistencia o apoyo a las sociedades participadas o comprendidas en el ámbito del grupo empresarial.

que se realizan en: Direcciones indicadas en el Anexo

Fecha de primera emisión: 2020-10-28
Fecha de expiración: 2023-10-28

UNE 19602. Certificado de compliance tributario

AENOR

Certificado de Sistema de Gestión de
Compliance Tributario



GCT-2020/0001

AENOR certifica que la organización

SOLTEC POWER HOLDINGS S.A.

dispone de un Sistema de Gestión de Compliance Tributario conforme con la norma UNE 19602:2019

para las actividades: La gestión de controles financieros y no financieros, necesarios para mitigar los riesgos tributarios identificados por la organización, en el desarrollo de la actividad de suministro de seguidores solares, instalación y montaje de plantas solares y mantenimiento.

que se realizan en: SOLTEC POWER HOLDINGS S.A.
C/ GABRIEL CAMPILLO, S/N. 30500 - MOLINA DE SEGURA (MURCIA)
SOLTEC ENERGÍAS RENOVABLES, S.L.
C/ GABRIEL CAMPILLO, S/N. 30500 - MOLINA DE SEGURA (MURCIA)

Fecha de primera emisión: 2020-09-24
Fecha de expiración: 2023-09-24

Nuestro compromiso con la sociedad



ACCABEM
Nos ajude a ajudar outros
Doe materiais de higiene pessoal e alimentos
Receberemos os materiais no escritório da empresa sempre de segunda à sexta, das 8h. às 12h.
Rua Dr. Barreto 483, Gal 01, Lote 09, Bairro Pitangueiras, Lauro de Freitas/Bahia.

GLOBAL SERVICES Solidarity Soltec

ACCABEM
Nos ajude a ajudar outros
Doe materiais para curativos principalmente esparadrapo e micropore e fraldas geriátricas
Receberemos os materiais no escritório da empresa sempre de segunda à sexta, das 8h. às 12h.
Rua Dr. Barreto 483, Gal 01, Lote 09, Bairro Pitangueiras, Lauro de Freitas/Bahia.

GLOBAL SERVICES Solidarity Soltec



Compromiso con las personas



3T
2020
Resultados
Financieros



El programa "Wellbeing Program" de **Soltec** fue finalista en la 7a edición de "Healthy Company Awards", el Observatorio ORH-HR, en la categoría de Gran Empresa. El jurado destacó cómo "Bienestar" ensalza el eslogan corporativo "Nuestra energía son las personas" en una propuesta que cuida a todos sus grupos de interés. "El hecho de que su gestión proviene de un Comité de Sostenibilidad, interdisciplinario y multifondo, apoya su interés en correlacionar su estrategia de bienestar corporativo con los Objetivos de Desarrollo Sostenible", explica la decisión del jurado.

Gracias.