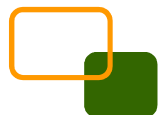


# Resultados 2012

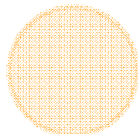
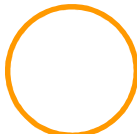




**Mejora del Resultado Operativo**

**Mejora de la Deuda Corporativa**

**Cumplimiento del Plan Estratégico 2012-2014**

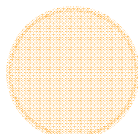
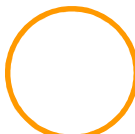


# Mejora del Resultado Operativo

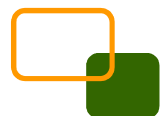
- En un entorno de mercado muy complejo la compañía ha conseguido mejorar los principales indicadores del negocio

	<u>2012 mm€ (*)</u>	<u>Var. 11-12</u>
<b>EBITDA</b>	<b>6,5</b>	<b>+126%</b>
<b>Margen bruto/Ventas</b>	<b>67%</b>	<b>+361%</b>
<b>Costes Operativos</b>	<b>25,2</b>	<b>-77%</b>
<b>Costes de Personal</b>	<b>12,2</b>	<b>-36%</b>

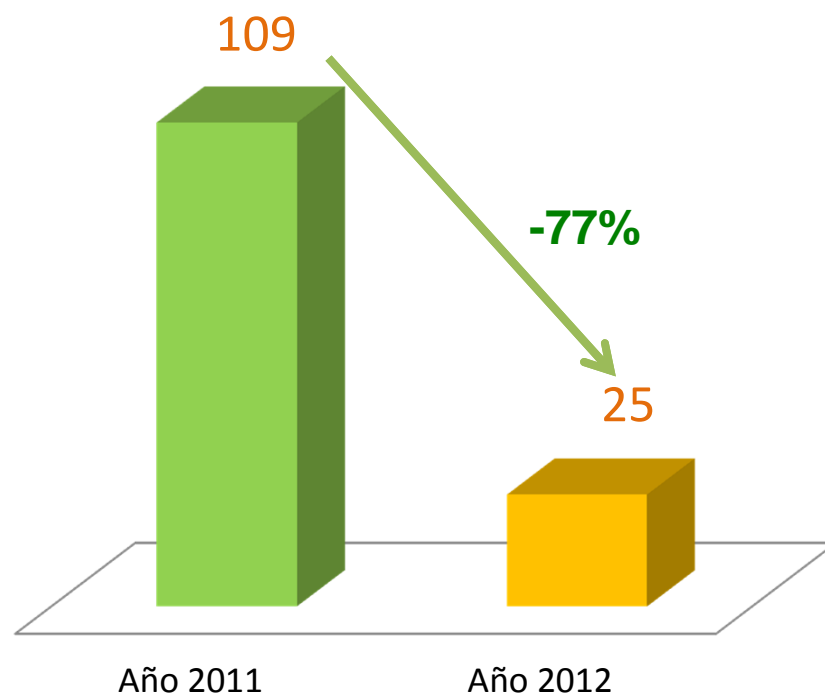
(\*) Datos Operativos Consolidados sin incluir extraordinarios



# Mejora del Resultado Operativo

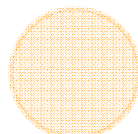
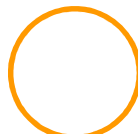


Costes Operativos (mm€) (\*)

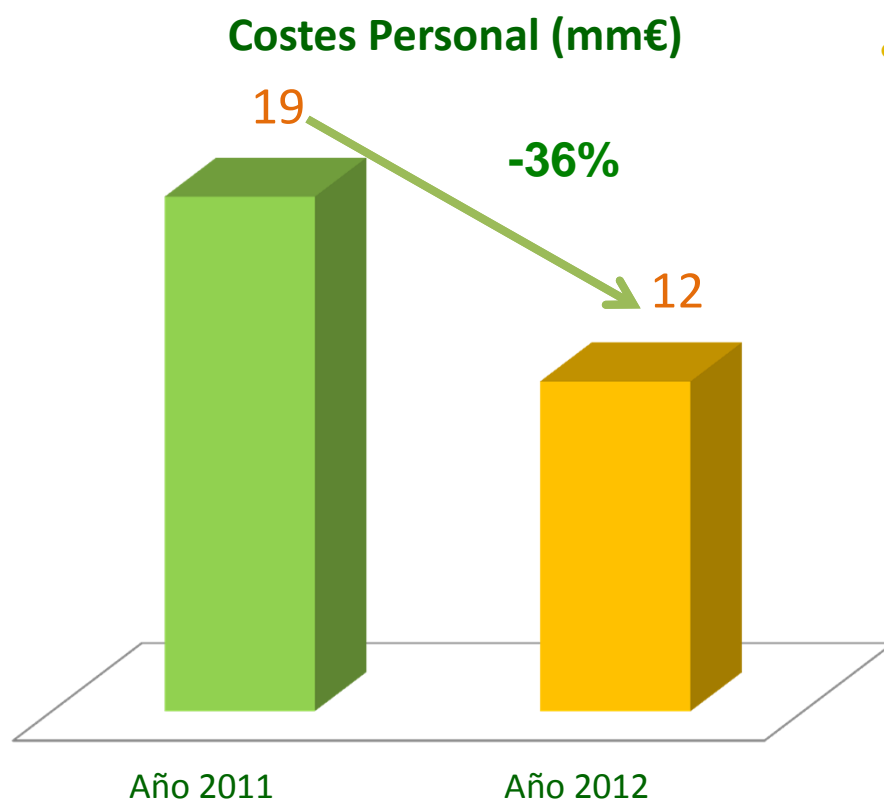
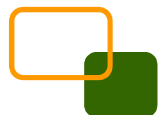


(\*) Datos Operativos Consolidados sin incluir extraordinarios

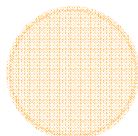
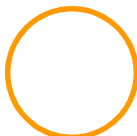
- La compañía ha realizado un importante ajuste de sus costes operativos poniendo en marcha un plan de productividad y eficiencia, utilizando sinergias entre las diferentes áreas de negocio.
- Reducción muy importante de los costes fijos convirtiéndolos en costes variables flexibles ante las fluctuaciones de la demanda.



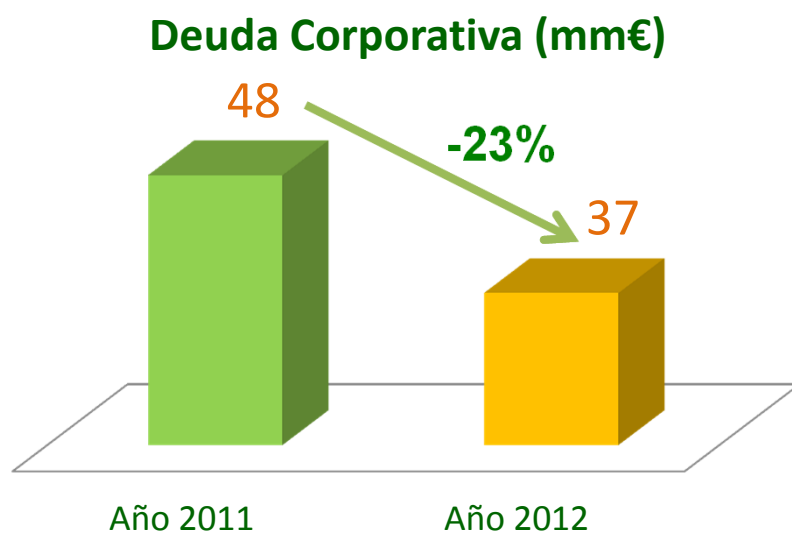
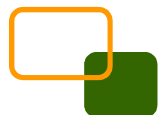
# Mejora del Resultado Operativo



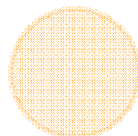
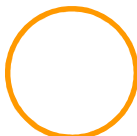
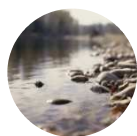
- Redefinición de la organización:
  - Dimensionamiento de las áreas de negocio de acuerdo a la rentabilidad actual de cada una de ellas.
  - Reducción de costes fijos por medio de externalizar tareas sin valor añadido.
  - Contención salarial a nivel global en busca de competitividad de cada negocio.



# Mejora de la Deuda Corporativa



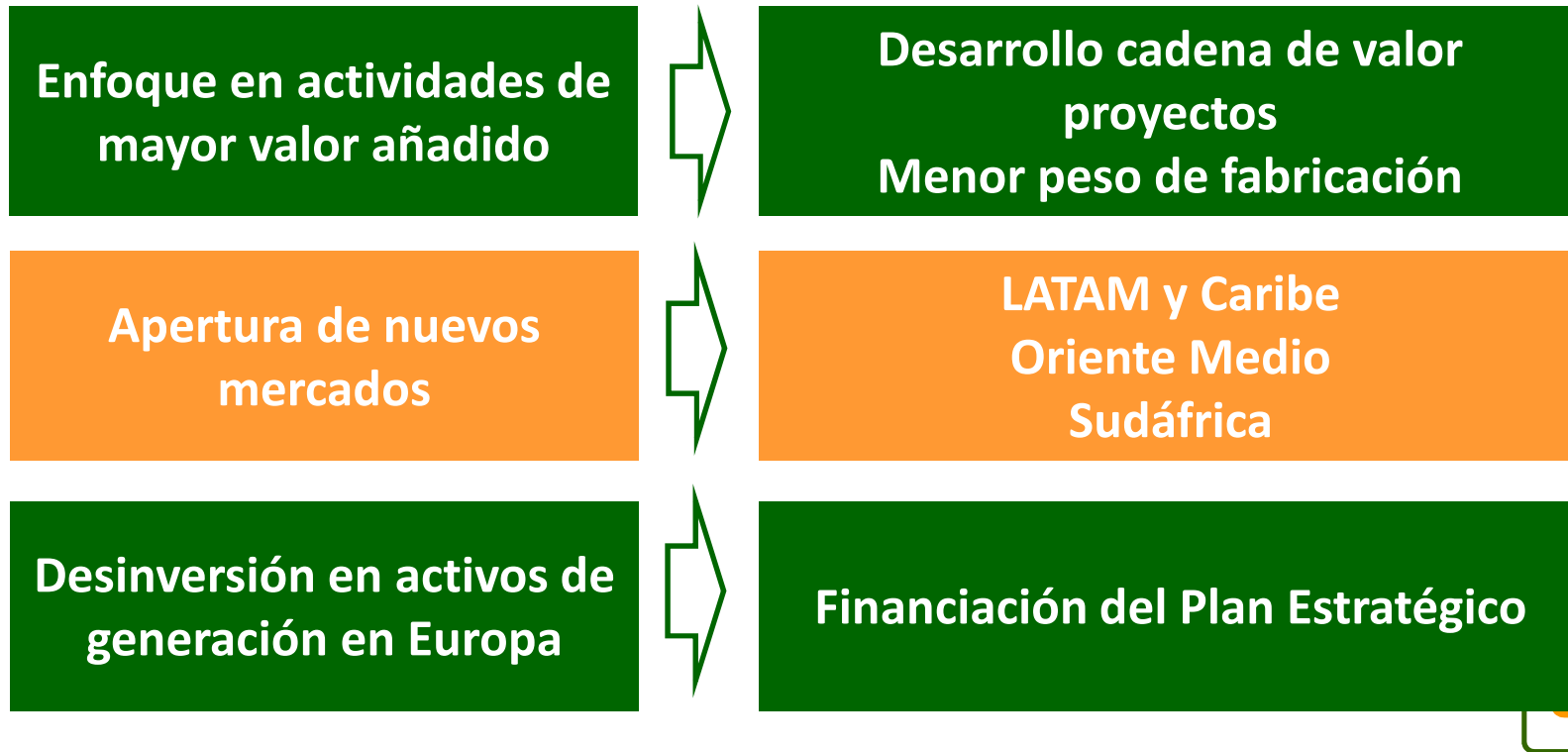
- Mejora de los ratios de endeudamiento:
  - Cumplimiento plan de pagos de acuerdo al presupuesto establecido.
  - Ejecución de pago anticipado de deuda con acuerdos favorables.



# Cumplimiento del Plan Estratégico

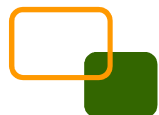


El sector fotovoltaico se enfrenta a un cambio de modelo de negocio que obliga a redefinir la estrategia



Leading the PV business

# Nuevo entorno de mercado



## Análisis del entorno

### Competitividad

- El entorno económico dificulta la extensión de primas y subsidios
- La continua bajada de costes e incremento de eficiencias hace que la tecnología solar fotovoltaica sea una alternativa válida no sólo frente a otras renovables sino también frente a las tecnologías tradicionales.

### Mercados

- El mayor desarrollo se dará en aquellos mercados donde hay un crecimiento de la demanda energética, ya no sólo en aquellos donde hay subsidios directos

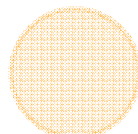
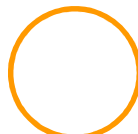


### Tamaño

- El mercado se focaliza en dos grandes áreas:
  - Grandes plantas conectadas a red y con costes muy ajustadas, con venta de energía mediante PPA o a mercado libre
  - Balance neto de energía, con pequeñas instalaciones cerca del consumidor final

### Clientes

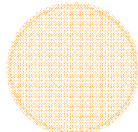
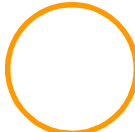
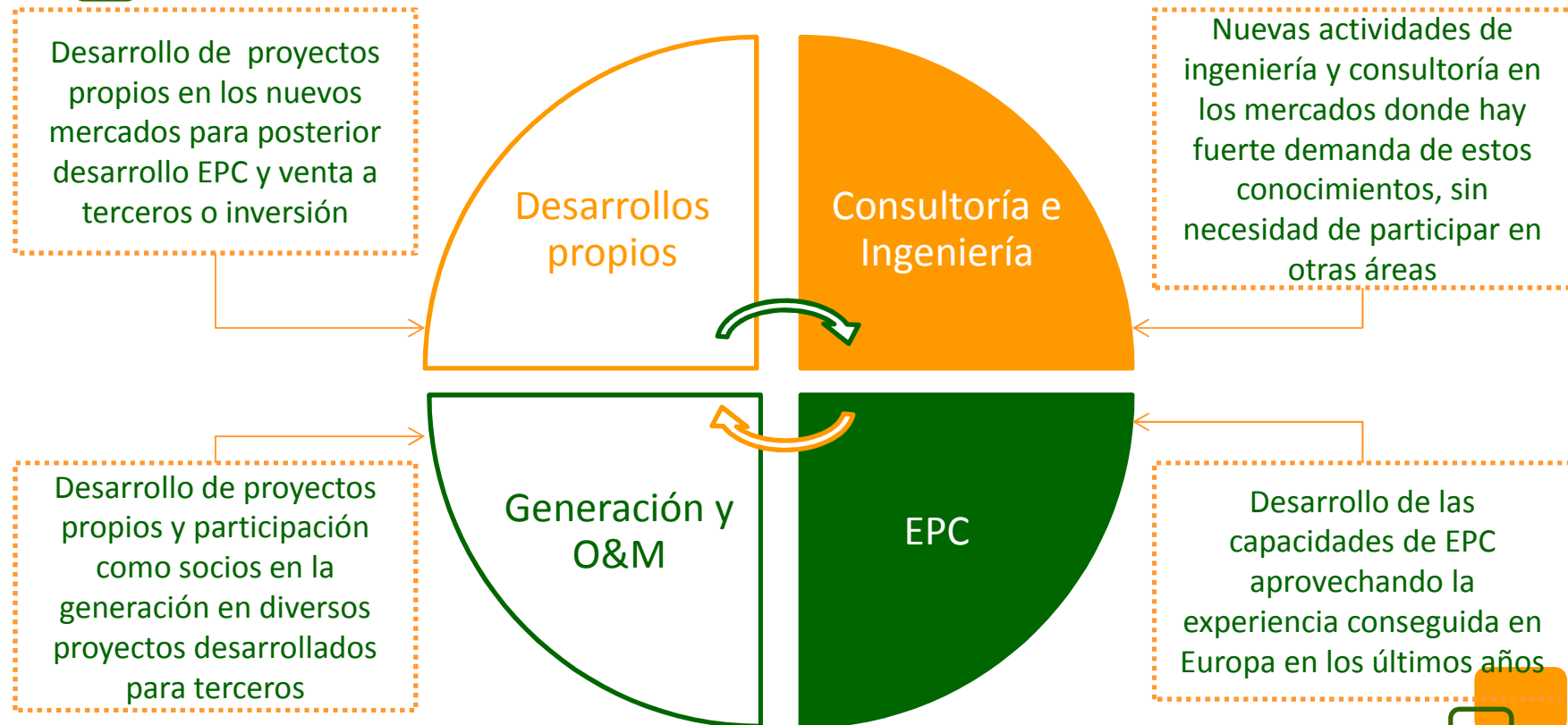
- La fotovoltaica ya es una posibilidad real de generación e inversión para las empresas eléctricas tradicionales





# Actividades de valor añadido

## Enfoque en actividades de mayor valor añadido



# Apertura de nuevos mercados



- Apertura de nuevos mercados con el apoyo de socios locales de referencia (AB Group, CEMIG...) y con estrategia en función de sus necesidades (módulos, EPC, ingeniería...)

**México y Caribe**

- Más de 100 MW en desarrollo en Méjico
- Desarrollando oportunidades en EPC y Generación con eléctricas locales

**Latinoamérica:**

- Joint Venture con Fairway como socio local en Brasil
- Planta FV de 3 MW en construcción con CEMIG como socio al 50%
- En desarrollo oportunidades basadas en regulación de balance neto en Brasil
- Desarrollo EPC en Ecuador

**Europa:**

- Oficinas comerciales en Alemania e Italia con desarrollo local de proyectos
- Desarrollo de pipeline y EPC en Reino Unido (50 MW)
- Pipeline en España de 250 MW en proyectos a mercado. Iniciando oportunidades PPA
- Desinversión en activos de generación no estratégicos

**Sudáfrica:**

- Implantación en áreas de ingeniería y consultoría

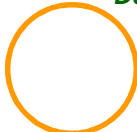
**Arabia Saudí y EAU:**

- Joint Venture con AB Group como socio local para el desarrollo de fabricación local, EPC, e inversiones en Generación dentro del programa K.A.CARE

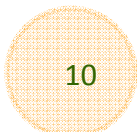
**Turquía:**

- Búsqueda activa de socio local para la entrada en ese mercado estratégico

© 2011 Solaria Energía y Medio Ambiente S.A.



Leading the PV business

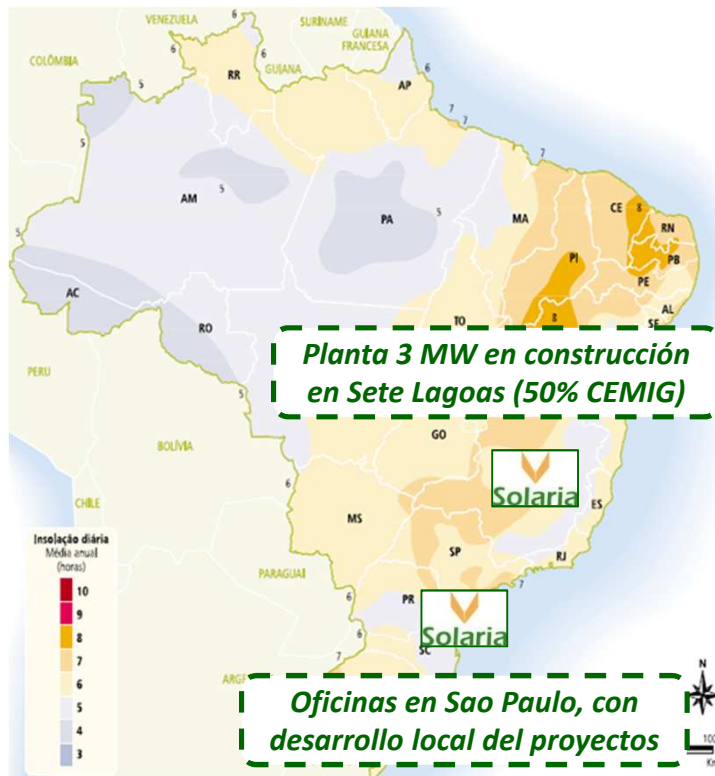


# Nuevos mercados - Brasil



A lo largo de 2012 Solaria ha consolidado con éxito su presencia en Brasil

- Participación en más de 30 licitaciones con las empresas e instituciones líderes en Brasil:



Licitación	MW
CPqD - CEMIG - Smart City (MG)	0,02
ENERGY TEAM (TO)	23,30
GEL - EPP (BA)	1,00
GEL - EPP (RJ)	0,05
GEL - EPP (AM)	1,00
COPEL (PR)	2,00
ANAUGER (SP)	0,06
BLUE SOL (SP)	0,06
SUNCOMEX (GO)	0,06
Estadio ARENA AMAZONICA (AM)	6,00
Estadio ARENA PANTANAL (MT)	1,20
Estadio BEIRA RIO (RS)	0,00
Estadio ITAQUERAO (SP)	0,00
Estadio ARENA FONTE NOVA (BA)	0,00
Estadio ARENA DAS DUNAS (RN)	0,00
Estadio CASTELAO (CE)	0,00
Estadio MANE GARRINCHA (DF)	2,50
Estadio MINEIRINHO (MG)	1,10

Licitación	MW
Aeroporto Confins (MG)	0,00
Estado Pernambuco (PE)	3,00
Estado Pernambuco (PE)	8,00
Estado Pernambuco (PE)	30,00
Puerto Seco (GO)	0,00
CELG (GO)	1,00
CEL Engenharia (GO)	0,05
UFG - Universidad Federal (GO)	0,40
ISLA FERNANDO NORONHA (BA)	0,40
TRACTEBEL (SC)	3,00
CONCEITO (RO)	1,00
CEI - FURNAS (MG)	2,40
EFFICIENTIA - CLIENTE TIM (MG)	1,00
ENEL	5,00
CPFL	5,00
NEOENERGIA-IBERDROLA (RJ)	5,00
CHESF (MA)	3,00

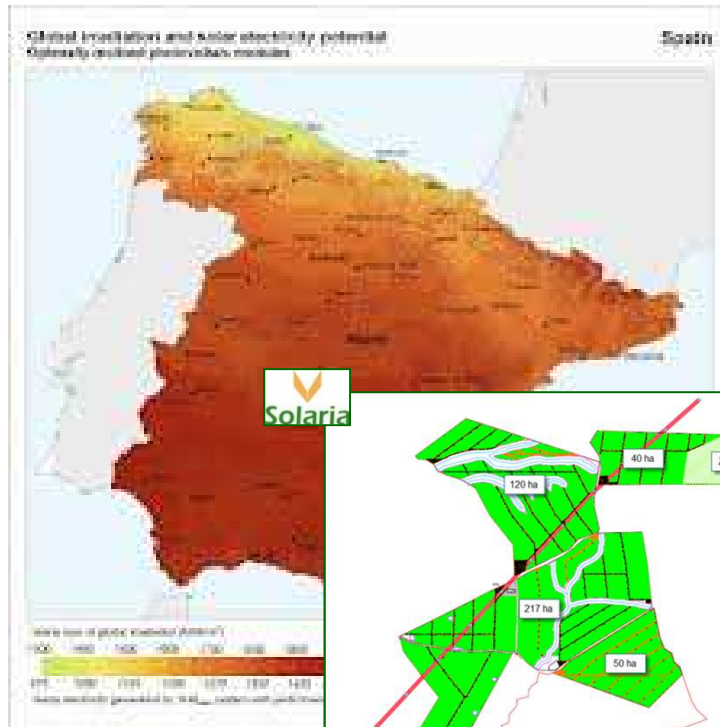
© 2011 Solaria Energía y Medio Ambiente S.A.



Leading the PV business

# Nuevo modelo de negocio en España

 Solaria avanza en el desarrollo de un gran proyecto de 253 MW vendiendo energía a mercado y bajo contratos bilaterales con clientes



- Terrenos ya disponibles
- Proyecto en fase de tramitación
- En negociaciones con varios clientes para la venta directa de energía bajo un contrato bilateral

<b>Potencia</b>	253 MW
<b>Subestación</b>	250 MVA - 220 kV
<b>Estructura</b>	Fija
<b>Horas equivalentes</b>	1.530 kWh/kWp



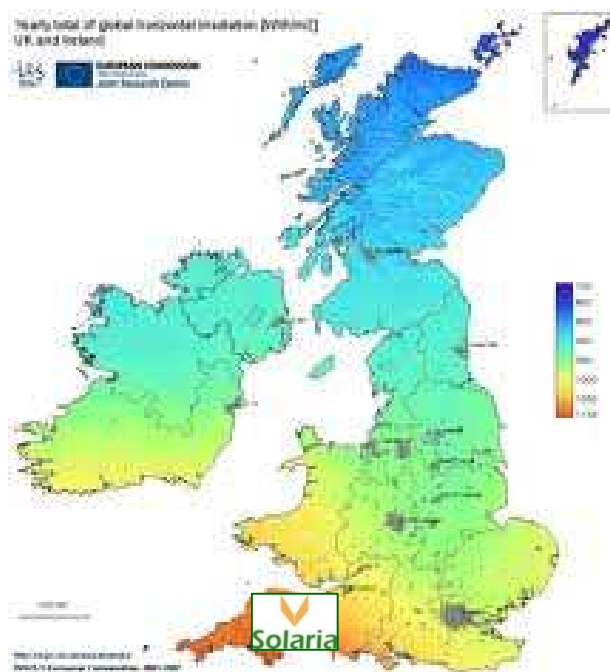
Leading the PV business

12

# Mercado Reino Unido



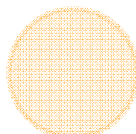
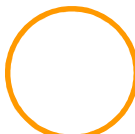
- Solaria está presente en los nuevos mercados europeos, como Reino Unido, con un sistema basado de certificados verdes y venta a clientes (PPA)



- Desarrollo de proyectos en colaboración con socios locales

Size MW (guesstimate)	Acres (useable)	Average PVGIS	Grid connection distance in metres	Approx grid cost guesstimate	Notes	Agreed rental	Exclusivity Signed	Option/Lease	Grid offer due
5	25	982.5	800	£332.000	Planning submitted. Lease and option complete. Grid offer received.	£1.200	Yes	Complete	5/10/12
5	24	986	0	£250.000	Option complete. Planning almost ready to submit.	£1.000	Yes	Complete	21/12/12
5	25	970	1300	£300.000	Exclusivity signed. Planning being prepared. Grid application submitted	£1.000	Yes	To complete in January	est 10/01/2013
9	58	992.5	840	£500.000	Exclusivity signed. In legals for Option completion. Planning being prepared. Grid application submitted and POC due 9 Nov.	£1.150	Yes	To complete in January	21/12/12
5	30	1054.5	0	£250.000	Exclusivity. Confirmed 7.5MW capacity in grid. POC info due 29 Nov. Grid offer due 7 Feb.	£1.250	Yes	To complete in January	est 07/02/2013
4	22	1001.5	0	£240.000	Exclusivity signed. Planning scoping letter with planners. Grid offer due 7 Feb	£1.200	Yes	To complete in January	est 07/02/2013
9	57	991.5	810	£450.000	Exclusivity signed. Great site. Very big Gentle slope SW. Planning scoping letter with planners. Grid offer due 7 Feb	£1.000	Yes	To complete in January	est 07/02/2013
10	50	955.5	250	£500.000	Massive site in perfect location for planning and grid. Getting exclusivity signed	£1.000	Shortly	To complete in January	

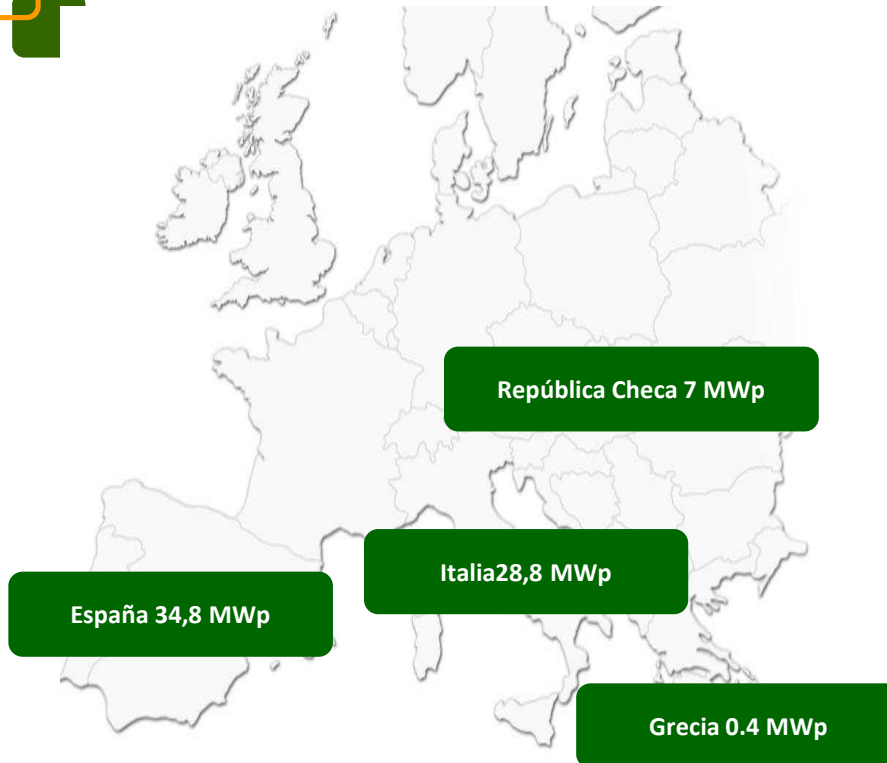
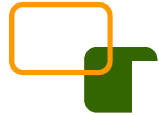
© 2011 Solaria Energía y Medio Ambiente S.A.



Leading the PV business

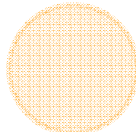
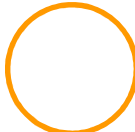
13

# Desinversión de generación Europa



- Proceso de desinversión, que se espera culminar a lo largo de 2013
- Actualmente en negociación con varios grupos interesados en diversos activos
- Los ingresos de esta venta servirán para financiar el plan de expansión en las nuevas actividades y mercados

## Cartera de generación de 71 MW



Leading the PV business



**Headquarters**

C/ Princesa, 2 - 3ª planta  
28008 Madrid (Spain)

**contact@solariaenergia.com**

**Puertollano Production Plant**

C/ Alemania 6 Pol. Industrial La Nava II.  
13500 Puertollano, Ciudad Real (Spain)

**Fuenmayor Production Plant**

Ctra. Nacional 232 - Km. 424,400  
26360 - Fuenmayor , La Rioja (Spain)

[www.solariaenergia.com](http://www.solariaenergia.com)

