

FOLLETO INFORMATIVO

OFERTA DE SUSCRIPCIÓN DE ACCIONES DE SOLARIA ENERGÍA Y MEDIO AMBIENTE, S.A.

Número inicial de acciones ofrecidas: 23.386.667

Ampliable en un máximo de: 3.508.000 acciones adicionales

Mayo 2007

El presente Folleto Informativo ha sido aprobado y registrado por la Comisión Nacional del Mercado de Valores con fecha 31 de mayo de 2007

Según lo previsto en el Real Decreto 1310/2005 de 4 de noviembre y la Orden EHA 3537/2005 de 10 de noviembre, el presente Folleto Informativo ha sido redactado de conformidad con los modelos establecidos en los Anexos I y III del Reglamento CE Nº 809/2004 de la Comisión de 29 de abril de 2004, relativo a la aplicación de la Directiva 2003/71/CE del Parlamento Europeo y del Consejo en cuanto a la información contenida en los folletos así como al formato, incorporación por referencia, publicación de dichos folletos y difusión de publicidad.

I. RESUMEN

Se describen a continuación las principales circunstancias, características y los principales riesgos asociados al Emisor y a los valores objeto del presente folleto informativo (el "**Folleto**"). Se hace constar expresamente que:

- Este Resumen debe leerse como introducción al Folleto.
- Toda decisión de invertir en los valores debe estar basada en la consideración por parte del inversor del Folleto en su conjunto.
- No se exige responsabilidad civil a ninguna persona exclusivamente en base a este Resumen, a no ser que el mismo sea engañoso, inexacto o incoherente en relación con las demás partes del Folleto.

1. DESCRIPCIÓN DE LA OPERACIÓN Y CALENDARIO

La operación consiste en una Oferta de Suscripción, dirigida exclusivamente a inversores cualificados o a aquellos que sin serlo decidan invertir un importe mínimo de 50.000 euros, de acciones de Solaria Energía y Medio Ambiente, S.A. (la "**Oferta**") y la admisión a negociación de las acciones de Solaria.

El importe de la Oferta de Suscripción es de 23.386.667 acciones de nueva emisión de Solaria con un valor nominal de un céntimo de euro (0,01€) cada una lo que supone un importe nominal total de 233.867 euros. Asimismo, el anterior importe de la Oferta de Suscripción podrá ser ampliado por las acciones sobre las que se ejercite la opción de compra "*green shoe*" que está previsto sea concedida por Solaria DTL Corporación, S.L. a las entidades que finalmente celebren el Contrato de Aseguramiento y Colocación de la Oferta (las "**Entidades Aseguradoras**"), sobre un máximo de 3.508.000 acciones existentes con un valor nominal de un céntimo de euro (0,01€) cada una, por un importe nominal total de 35.080 euros.

El importe de la Oferta indicado anteriormente y el número de acciones ofrecidas a inversores en la Oferta, podrá verse reducido por acuerdo de Solaria y las Entidades Coordinadoras Globales en cualquier momento hasta la fijación, en su caso, del precio de la Oferta, en cuyo caso, el hecho sería de inmediato comunicado a la CNMV como hecho relevante.

La banda de precios indicativa y no vinculante para las acciones de la Sociedad ha sido fijada entre 7 y 9,5 euros por acción, lo que implica asignar a Solaria una capitalización bursátil o valor de mercado de la totalidad de sus acciones de entre 544 y 739 millones de euros, aproximadamente, con carácter previo a la ampliación de capital objeto de la Oferta, y de entre 708 y 961 millones de euros después de dicha ampliación de capital.

La Sociedad solicitará la admisión a cotización de sus acciones en las Bolsas de Valores de Madrid, Barcelona, Valencia y Bilbao, así como su inclusión en el Sistema de Interconexión Bursátil Español (Mercado Continuo).

El calendario inicialmente previsto para la Oferta es el siguiente:

Actuación	Fecha
Registro del Folleto por la CNMV	31 de mayo de 2007
Inicio del Periodo de Prospección de la Demanda	1 de junio de 2007
Fin del Periodo de Prospección de la Demanda	15 de junio de 2007
Fijación del Precio de la Oferta y de la prima de emisión del aumento de capital Firma del Contrato de Aseguramiento y Colocación Selección de propuestas de suscripción	17 de junio de 2007
Confirmación de propuestas de suscripción Otorgamiento de escritura pública de ejecución y cierre de aumento de capital social, inscripción en el Registro Mercantil de Madrid y depósito de copias autorizadas de la misma en Iberclear, CNMV y Bolsa de Madrid como bolsa de cabecera Adjudicación de las acciones y Fecha de Operación	18 de junio de 2007
Admisión a negociación oficial	19 de junio de 2007
Liquidación de la Oferta	21 de junio de 2007

La Oferta se realiza esencialmente con el fin de obtener recursos necesarios para financiar el crecimiento y expansión de la Sociedad y, en particular, los planes de expansión e incremento de la capacidad de producción, incluyendo el desarrollo de las nuevas instalaciones de producción de Solaria, cuya construcción ya se ha iniciado o se prevé iniciar durante los años 2007 y 2008 tal y como se menciona en el apartado 5 de la información sobre el Emisor del presente Folleto.

Asimismo, la Oferta tiene por finalidad: (i) ampliar la base accionarial de la Sociedad de modo que se consiga la difusión necesaria para la admisión a negociación oficial de las acciones de la Sociedad en las Bolsas de Valores de Madrid, Barcelona, Bilbao y Valencia y su integración en el Sistema de Interconexión Bursátil Español (Mercado Continuo); (ii) facilitar el acceso de la Sociedad a los mercados de capitales (incluyendo instrumentos de deuda), lo que eventualmente podría permitir una más fácil obtención de financiación para el futuro crecimiento y los planes de expansión de la Sociedad; (iii) potenciar el prestigio, la transparencia y la imagen de marca de la Sociedad como consecuencia de su condición de sociedad cotizada; y (iv) ofrecer una mayor liquidez a los accionistas de Solaria mediante la negociación de las acciones de la Sociedad en las Bolsas de Valores.

Está previsto que la Oferta se dirija exclusivamente a inversores cualificados en España y en el extranjero. La Oferta no presenta separación en tramos, aplicándose idénticos términos y procedimientos en la adjudicación de todas las acciones objeto de la misma.

La coordinación global de la Oferta se llevará a cabo por las siguientes entidades, que actuarán igualmente como Entidades Directoras y Aseguradoras de la Oferta: (a) Morgan Stanley & Co. International Plc., con domicilio social en 25 Cabot Square Canary Wharf, Floor 7, Londres E14 4QA.; y (b) Banco Español de Crédito, S.A., con domicilio social en la calle Gran Vía de Hortaleza nº 5, 28043 Madrid.

2. DESCRIPCIÓN DEL EMISOR

Solaria, compañía constituida en el año 2002, participa en el mercado español de la energía solar, siendo sus principales líneas de negocio las siguientes:

- *Módulos fotovoltaicos*: incluye el diseño, la fabricación, la venta e instalación de módulos fotovoltaicos, que transforman la luz solar en electricidad, para su utilización en una variedad de aplicaciones residenciales, comerciales e industriales;
- *Proyectos llave en mano*: incluye el desarrollo "llave en mano" de instalaciones fotovoltaicas, utilizando los módulos fotovoltaicos que fabrica la propia Solaria para terceros inversores; y
- *Paneles solares térmicos*: incluye el diseño, producción, venta e instalación de paneles solares térmicos que utilizan la energía solar para calentar agua y complementar los sistemas de calefacción e incluye asimismo la asistencia y asesoramiento en el diseño de las instalaciones de climatización para la incorporación de dichos paneles térmicos.

3. MAGNITUDES FINANCIERAS MÁS RELEVANTES DE LOS EJERCICIOS TERMINADOS A 31 DE DICIEMBRE DE 2004, 2005 y 2006 Y DEL TRIMESTRE CERRADO A 31 DE MARZO DE 2007

- **Cuenta de Resultados y Balance de Situación**

A continuación se incluyen las magnitudes financieras más relevantes de la Cuenta de Resultados y el Balance de Situación de los ejercicios 2004, 2005 y 2006 y primer trimestre de 2007, bajo las normas internacionales de información financiera adoptadas por la Unión Europea ("NIIF") y auditadas por PricewaterhouseCoopers:

Cifras individuales en miles de euros (excepto %)				
a 31 de diciembre	**31.12.2004**	**31.12.2005**	**31.12.2006**	**31.03.2007**
Datos de la cuenta de Resultados				
Total Ingresos de Explotación (1)	415	708	19.200	12.982
EBITDA (2)	121	136	8.939	4.490
% EBITDA sobre Ingresos de Explotación	29,3%	19,2%	46,6%	34,6%
Beneficio (pérdida) de explotación (EBIT)	115	39	8.706	4.426
% Beneficio (pérdida) de explotación sobre Ingresos de Explotación	27,8%	5,5%	45,3%	34,1%
Beneficio del ejercicio	80	23	5.643	2.830
% Beneficio del ejercicio sobre Ingresos de Explotación	19,2%	3,2%	29,4%	21,8%
Datos del Balance de Situación				
Inmovilizaciones materiales (3)	291	2.216	7.219	11.044
Activos intangibles (4)	0	0	12	11
Existencias (5)	0	125	17.655	21.441
Clientes y otras cuentas a cobrar	224	275	8.987	16.580
Efectivo y equivalentes	60	1.267	4.228	4.572
Activo Total	1.112	4.524	39.366	54.957
Capital suscrito	242	778	778	778
Total Fondos Propios	326	824	6.467	6.887
Deudas con entidades de crédito (6)	546	1.875	16.385	24.298
Ingresos diferidos (7)	153	676	4.968	5.085

Acreedores y otras cuentas a pagar	73	1.149	8.563	14.311
Deuda financiera neta (8)	486	608	12.157	19.726
Datos del Estado de Flujos de Efectivo				
Inversiones (9)	(725)	(1.972)	5.458	3.804
Fondo de Maniobra operativo (10)	131	(986)	15.267	19.456
Cash flow operativo (11)	(45)	921	(5.908)	(1.329)

Nota: No se incluyen porcentajes de variaciones interanuales debido al escaso grado de comparabilidad entre los diversos ejercicios (2004, 2005 y 2006).

Cifras extraídas de los estados financieros individuales auditados correspondientes a los ejercicios terminados el 31 de diciembre de 2004, 2005 y 2006.

(1) Incluye ventas, ingresos diferidos traspasados a resultados, subvenciones de explotación y otros ingresos.

(2) EBITDA calculado como beneficio de explotación más gastos de amortización más pérdidas netas en la enajenación de activos no corrientes, más pérdida por deterioro de cuentas de clientes.

(3) Cifras netas de amortización acumulada. Incluye inmovilizaciones materiales en curso.

(4) Cifras netas de amortización acumulada.

(5) Incluye materias primas y producto terminado.

(6) Incluye deudas con entidades de crédito a corto y a largo plazo.

(7) Incluye subvenciones de capital y de explotación de IDAE y del Ministerio de Industria no imputadas a resultados.

(8) La deuda financiera neta se define como deuda financiera bruta (suma de deudas con entidades de crédito a corto y largo plazo, intereses devengados no pagados, deudas por leasing o arrendamiento financiero, pólizas de crédito, cuentas de crédito, créditos documentarios y pólizas de importación) menos efectivo y equivalentes al efectivo.

(9) Las inversiones corresponden al efectivo neto utilizado en actividades de inversión.

(10) Fondo de Maniobra operativo calculado como la diferencia entre la suma de los saldos existencias, clientes y otras cuentas a cobrar, gastos anticipados y activos por impuestos corrientes y la suma de los saldos de acreedores y otras cuentas a pagar, ingresos diferidos y pasivos por impuestos corrientes.

(11) El cash flow operativo se define como efectivo neto generado por las actividades de explotación (según el apartado 20.1 de este Documento).

- **Principales ratios financieros**

La siguiente tabla muestra los Ratios financieros de Solaria a 31 de diciembre de 2004, 2005 y 2006 así como a 31 de marzo de 2007.

Principales ratios financieros a 31 de diciembre	**31.12.2004**	**31.12.2005**	**31.12.2006**	**31.03.2007**
Ratio de apalancamiento (activo total / fondos propios)	3,41x	5,49x	6,09x	7,98
Ratios de endeudamiento				
- Deuda financiera bruta (1) / fondos propios (2)	167,5%	227,5%	253,4%	352,8%
- Deuda financiera neta (3) / EBITDA (4)	4,00x	4,48x	1,36x	4,39
Retorno sobre Fondos Propios ("ROE") (5)	35,1% (6)	4,00%	154,80%	42,4%
Beneficio (pérdida) por acción (7)	4,29	0,54	72,57	0,04
Retorno sobre Capital Empleado ("ROCE") (8)	24,6% (6)	3,5%	86,8%	19,6%
Fondo de Maniobra operativo (9)	131	(986)	15.267	19.456

Fondo de Maniobra operativo sobre ventas (10)	32,2%	(141,1)%	79,7%	150%

(1) Deuda financiera bruta definida como la suma de deudas con entidades a corto y a largo plazo, deuda por leasing o arrendamiento financiero, pólizas de crédito, cuentas de crédito, créditos documentarios y pólizas de importación.

(2) Valor de los fondos propios a cierre de ejercicio.

(3) Deuda financiera neta se define como deuda financiera bruta menos efectivo y equivalentes al efectivo.

(4) EBITDA calculado como beneficio de explotación más dotación a la amortización más resultado neto procedente del inmovilizado más pérdidas por deterioro de cuentas de clientes.

(5) Retorno sobre fondos propios (ROE). Se define como beneficio (pérdida) del ejercicio entre los fondos propios promedio del ejercicio (media aritmética de sus valores iniciales y finales de cada ejercicio). Mide la rentabilidad neta sobre la inversión realizada por los accionistas, midiendo ésta a su valor contable.

(6) Dato calculado en base a las cuentas individuales auditadas, de acuerdo con PCGA, para el ejercicio terminado a 31 de diciembre de 2004. No puede ser calculado en base a las cuentas bajo NIIF por no disponer de información auditada correspondiente al ejercicio terminado a 31 de diciembre de 2003.

(7) El beneficio (pérdida) básicos por acción se determina dividiendo el beneficio (pérdida) del ejercicio entre el número medio ponderado de acciones en circulación durante ese ejercicio, excluido, en su caso, el número medio de acciones propias mantenidas a lo largo del mismo. Su cálculo se detalla a continuación:

Beneficio (pérdida) por acción	**2004**	**2005**	**2006**
Beneficio (pérdida) del ejercicio (en miles de euros)	79,6	23,0	5.642,8
Nº medio ponderado de acciones en circulación	18.566	42.510	77.760
Beneficio / (pérdida) por acción (en euros)	**4,29**	**0,54**	**72,57**

(8) Retorno sobre el capital empleado (ROCE). Se define como el beneficio (pérdida) de explotación dividido entre el capital empleado, siendo éste la suma de los fondos propios y la deuda financiera neta, tomando para ambos el promedio del ejercicio. Mide la rentabilidad operativa de los recursos empleados, obtenidos tanto de los accionistas como de otras fuentes financieras. Su cálculo se detalla a continuación:

Retorno sobre el capital empleado (ROCE)	**2004 (*)**	**2005**	**2006**
Fondos Propios medios (a)	227	575	3.646
Deuda Financiera Neta media (b)	237	547	6.383
Total capital empleado medio (a)+(b)=(c)	464	1.122	10.029
Beneficio (pérdida) de explotación (EBIT)(d)	114	39	8.706
Retorno sobre capital empleado ROCE (d)/(c)	24,6%	3,5%	86,8%

(*) Calculado en base a las cuentas individuales auditadas, de acuerdo con PCGA, para el ejercicio terminado a 31 de diciembre de 2004.

(9) Fondo de Maniobra operativo calculado como la diferencia entre la suma de los saldos de existencias, clientes y otras cuentas a cobrar, gastos anticipados y activos por impuestos corrientes y la suma de los saldos de acreedores y otras cuentas a pagar, ingresos diferidos y pasivos por impuestos corrientes.

(10) Fondo de Maniobra operativo sobre ventas calculado como Fondo de Maniobra operativo entre ventas.

4. FACTORES DE RIESGO

4.1 FACTORES DE RIESGO ESPECÍFICOS DEL EMISOR O DE SU SECTOR DE ACTIVIDAD

(a) Riesgos asociados al sector de la energía solar

Dependencia de la regulación y disponibilidad en el futuro de incentivos y subvenciones públicas aplicables al sector de energías renovables y al desarrollo empresarial

La industria fotovoltaica depende, en buena medida, de la disponibilidad de niveles atractivos de subvenciones, ayudas públicas e incentivos. A causa de diversos factores, como la presión para la competitividad de los productos fotovoltaicos, los cambios políticos y/o la impugnación de la legislación y regímenes de subvenciones para la generación de energías renovables, estas ayudas públicas pueden no mantenerse en los niveles actuales, reducirse o suspenderse.

Adicionalmente, Solaria se ha beneficiado de significativas ayudas públicas que están supeditadas al cumplimiento continuado por parte de Solaria de ciertas condiciones, cuya falta de cumplimiento conllevaría la obligación de restituir las subvenciones recibidas y/o amortizar de inmediato el saldo de los préstamos pendientes. Esto podría conllevar asimismo dejar de disponer de fuentes de financiación sin intereses.

Incidencia de los cambios normativos

Las industrias fotovoltaica y solar térmica son objeto de control regulatorio y están sujetas a normativa sectorial específica que puede modificarse en el futuro. Dichas eventuales modificaciones podrían implicar mayores gastos para los partícipes de los respectivos mercados y, una reducción significativa en la demanda de productos fotovoltaicos y/o térmicos, si estos costes adicionales se trasladaran a los clientes a través de un incremento de los precios.

Dependencia del precio y la disponibilidad de silicio.

El silicio es la materia prima fundamental utilizada en la industria fotovoltaica, cuyo mercado se ha caracterizado históricamente por una considerable volatilidad, debido a la falta de equilibrio entre la capacidad de producción de silicio (oferta) y su demanda, a las fluctuaciones de la demanda de silicio apto para aplicaciones distintas de la industria fotovoltaica, los aumentos en los costes de la electricidad y/o a la existencia de tecnologías más eficientes que reduzcan la cantidad del silicio o incluso utilicen sistemas alternativos al silicio. Estas circunstancias, pueden llegar a provocar una reducción de la demanda de silicio apto para aplicaciones fotovoltaicas, favorecer la entrada de nuevos competidores fabricantes de productos fotovoltaicos en el mercado o el incremento de su producción y en consecuencia, ejercer una presión a la baja y/o un efecto deflacionario en el precio de los módulos fotovoltaicos.

Riesgo de obsolescencia de los productos por cambios tecnológicos en el sector. Potencial ralentización del sector fotovoltaico.

El mercado de la energía solar se encuentra en un estadio de desarrollo relativamente incipiente y existe el riesgo de que no resulte viable para su adopción masiva. Además se caracteriza por su rápida evolución tecnológica, lo que obliga a la Sociedad a dedicar cuantiosos recursos a la investigación y desarrollo, a fin de que sus productos fotovoltaicos sean competitivos. Solaria emplea silicio como semiconductor en sus productos fotovoltaicos, lo que podría resultar menos eficiente que otras tecnologías existentes, convirtiendo los productos de Solaria en obsoletos. Si Solaria no logra desarrollar y comercializar de forma eficiente sus productos fotovoltaicos, la demanda de los mismos podría verse reducida, y si no logra adoptar tecnologías alternativas con éxito, podría no ser capaz de competir eficazmente en el futuro.

Dependencia del Código Técnico de la Edificación.

El éxito del negocio de energía solar térmica de Solaria depende en gran medida de la demanda que genere el Código Técnico de la Edificación, que obliga a la instalación de paneles solares térmicos en todos los edificios nuevos y rehabilitados en España, de la posición de las compañías constructoras, que podrían dedicarse ellas mismas a la producción de dichos paneles, y de la no modificación de dicho código en cuanto a la obligación de instalar de paneles solares térmicos.

Riesgos derivados de incrementos de los tipos de interés.

Una continuidad de la tendencia de incremento de los tipos de interés podría traducirse en un descenso de la rentabilidad de las plantas fotovoltaicas financiadas a través de deuda, aumentar las expectativas de rendimiento de inversiones alternativas, y provocar un descenso en la demanda de productos fotovoltaicos.

Costes derivados del cumplimiento con la normativa en materia medioambiental.

La ampliación de las actividades de Solaria hacia la fabricación de células solares y wafers y la aprobación de nueva normativa relativa a la protección del medioambiente, pueden implicar costes significativos para garantizar su cumplimiento y la obtención de los permisos necesarios, así como para no generar niveles relevantes de contaminación acústica, aguas residuales, residuos gaseosos u otros residuos industriales ni sustancias peligrosas, cuya generación podría derivar en cuantiosas indemnizaciones, multas y suspensión de la actividad de Solaria.

(b) Riesgos asociados al negocio de Solaria

Riesgos asociados a la condición de gestor de nudo de Solaria

La Sociedad, en su condición de gestor de nudo eléctrico, se obliga frente al Ministerio de Comercio, Industria y Turismo a contratar y evacuar una potencia mínima de 100MW a través del nudo de La Paloma, debiendo depositar un aval por importe aproximado de 50.000.000 euros en garantía del cumplimiento de dicha obligación. Si Solaria no lograra instalar el mínimo de potencia exigido, el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo podría ejecutar el mencionado aval. Asimismo, toda vez que el nombramiento de Solaria como gestor de nudo se encuentra pendiente de ratificación por Red Eléctrica de España, S.A., la Sociedad corre el riesgo de no ser finalmente designado gestor de nudo.

Incertidumbres respecto de la capacidad para llevar a cabo los proyectos de expansión de la Sociedad.

La expansión de la capacidad de producción, los planes de negocio e inversiones planificadas de Solaria están sujetos a riesgos e incertidumbres significativos y podrían verse afectados por los condicionantes propios del mercado de la energía solar, cambiante, dinámico y en crecimiento. Si la Sociedad no fuera capaz de obtener financiación para llevar a cabo las inversiones futuras, de expandir su actual funcionamiento y construir las nuevas plantas y líneas de producción bajo una estructura de costes eficiente y de acuerdo con el plan de negocio, es posible que la Sociedad sea incapaz de expandir su negocio, reducir el coste unitario por watio/hora, mantener su posición competitiva, cumplir sus obligaciones contractuales e incrementar o mantener la rentabilidad.

Incertidumbres respecto de la capacidad eficiente de producción de células solares y wafers.

Solaria carece de experiencia significativa en el altamente complejo proceso de producción de células solares y wafers, por lo que podría no ser capaz de fabricar sus productos conforme a los estándares de calidad de sus módulos fotovoltaicos o las necesidades de sus clientes, de mantenerse al día de los avances tecnológicos en este campo, y de desarrollar de forma eficiente en términos de

costes su capacidad de producción de células solares y wafers. Ello podría retrasar, interrumpir o suspender su capacidad para suministrar los módulos fotovoltaicos.

Riesgos relacionados con la gestión de la expansión.

La Sociedad podría no ser capaz de adecuar y/o mejorar sus procedimientos, relaciones con clientes, capacidad de fabricación, expansión territorial, etc. en la medida necesaria para gestionar eficientemente la expansión de sus actividades y su crecimiento futuro, y en consecuencia, no aprovechar las oportunidades de mercado, poner en práctica sus estrategias de negocio o hacer frente a presiones competitivas.

Riesgos inherentes a la competitividad en los mercados.

Solaria se enfrenta a un elevado número de competidores en el mercado español e internacional, siendo previsible que la presión competitiva aumente, tanto de competidores actuales como nuevos partícipes en el mercado, algunos de los cuales cuentan con mayor experiencia y reconocimiento de marca, relaciones estratégicas más fuertes con proveedores, acceso a mayores bases de clientes y recursos y economías de escala considerablemente mayores.

Solaria podría no ser capaz de igualar las posiciones de algunos de sus competidores, responder con la misma rapidez a la evolución en las necesidades de los clientes y asignar mayores recursos al desarrollo, promoción y venta de sus productos y en consecuencia, de competir con éxito, por lo que podría perder o ser incapaz de ganar cuota de mercado. Asimismo, la Sociedad podría no ser capaz de mantener márgenes de ganancia elevados en sus distintas actividades.

Adicionalmente, si las fuentes convencionales de energía u otras fuentes de energías renovables resultan más tractivas, el mercado de la energía solar podría dejar de ser competitivo.

El historial que puede servir de base para la evaluación del negocio es muy limitado

La información histórica acerca de Solaria es muy limitada debido a reciente constitución. Actualmente la Sociedad está en una etapa de expansión significativa de su negocio, con una elevada tasa de crecimiento, que no podrá alcanzar en periodos futuros, por lo que los resultados históricos de explotación de la Sociedad pueden no servir como base relevante para llevar a cabo una evaluación del negocio.

Dependencia de directivos y empleados clave en investigación y desarrollo y otras áreas

El futuro éxito de Solaria depende en gran parte de su capacidad de retener o reemplazar los ejecutivos y empleados clave con conocimientos de investigación y desarrollo, cuya pérdida podría tener un efecto adverso considerable en la posición de Solaria en el mercado.

Dependencia de un número limitado de clientes y falta de contratos a largo plazo

Actualmente, la Sociedad vende un porcentaje sustancial de sus módulos fotovoltaicos y paneles solares térmicos y presta sus servicios llave en mano a un número limitado de clientes, cuya pérdida, disminución de pedidos, cese de actividades o falta de pago puntual de los productos de Solaria, podría causar fluctuaciones sustanciales o una reducción de los ingresos de la Sociedad.

Dependencia de un número limitado de proveedores y falta de contratos a largo plazo

Solaria ha suscrito contratos para el suministro de células solares y wafers a corto plazo y con un número limitado de proveedores externos. Si dichos proveedores incumpliesen sus obligaciones contractuales o si no renovasen sus contratos con la Sociedad, y ésta no fuese capaz de obtener un suministro alternativo, la Sociedad podría, a su vez, incumplir sus obligaciones con clientes, incurrir en penalizaciones contractuales, perder cuota de mercado y dañar su reputación

La imposibilidad de asegurar un suministro continuado de células solares y wafers, debido a causas como dificultades de los proveedores, o interrupciones o reducciones de suministros una vez Solaria se dedique a la producción propia de células solares y wafers, podría dañar gravemente la capacidad de Solaria para llevar a cabo su negocio.

Dependencia de maquinaria y equipos de fabricación específicos

Parte de los equipos que Solaria utiliza en sus procesos de fabricación han sido desarrollados específicamente para Solaria, por lo que no pueden encontrarse fácilmente a través de múltiples proveedores, y su reparación puede resultar difícil o costosa.

Además, actualmente Solaria obtiene gran parte de su equipo productivo a través de proveedores específicos. Si, por cualquier causa, estos proveedores resultaran incapaces de continuar atendiendo el suministro que Solaria precise, Solaria podría incurrir en costes significativos, o no ser capaz de continuar suministrando a los clientes, lo que podría resultar en la imposición de penalizaciones a Solaria, en cancelaciones de pedidos y en pérdidas de ingresos.

Dependencia, en los proyectos llave en mano, de terceros profesionales y subcontratistas independientes

En el desarrollo de su negocio de proyectos llave en mano, Solaria celebra contratos con terceros profesionales y contratistas independientes, cuyo incumplimiento de sus obligaciones contractuales podría dar lugar a responsabilidades solidarias de la Sociedad conforme a la legislación laboral.

Eventuales defectos de calidad o de funcionamiento de los productos. Riesgo de demandas por daños

En caso de que los productos que actualmente fabrica Solaria, y/o los componentes de los mismos que obtiene de terceros, y/o los productos que fabrique en un futuro, tuvieran defectos no detectados, Solaria podría incurrir en gastos considerables para reparar o reemplazar dichos productos defectuosos, y verse expuesta a al riesgo de eventuales demandas por daños, cuya estimación podría dar lugar a cuantiosas indemnizaciones por daños y perjuicios.

Riesgo de reclamaciones en garantía.

Debido al largo plazo de garantía que la Sociedad otorga en sus productos, la misma está expuesta al riesgo de reclamaciones que podrían tener lugar habiendo transcurrido un tiempo considerable desde el envío de los productos y de la contabilización de los ingresos correspondientes. Asimismo, cuando la Sociedad comience la producción propia de células solares y wafers, al carecer de garantías de proveedores, no podrá traspasar dichos costes a ningún proveedor. Todo ello podría derivar en gastos adicionales bajo las garantías que Solaria otorga de sus productos.

Riesgos asociados al marketing, distribución y venta de los módulos fotovoltaicos a escala internacional

El marketing, distribución y venta de los módulos fotovoltaicos que Solaria pretende llevar a cabo en un futuro en los mercados internacionales exponen a la Sociedad a una serie de riesgos en relación con el personal dedicado a la distribución en dichos mercados, las fluctuaciones en los tipos de cambio, mayores costes, cumplimiento de requisitos particulares de los distintos mercados internacionales o la existencia de barreras culturales, lingüísticas, comerciales y logísticas.

Riesgos de tipo de cambio.

Dado que un porcentaje de los gastos de explotación de Solaria se realiza en dólares estadounidenses, y que la misma no ha contratado coberturas que cubran dichos riesgos en la

totalidad de las operaciones que realiza en divisa extranjera, las fluctuaciones de los tipos de cambio pueden influir de forma significativa en los resultados de explotación de Solaria.

Riesgo de infracción de derechos de propiedad industrial o intelectual de terceros

La Sociedad, o sus empleados, podrían verse envueltos en litigios relacionados con infracciones de patentes o violaciones de derechos de propiedad intelectual e industrial de terceros, que pueden resultar gravosos, implicar importantes responsabilidades frente a terceros, obligar a Solaria a la solicitud de licencias y al pago de cánones, a rediseñar sus productos o procesos de fabricación, e incluso desembocar en suspensiones de la actividad de la Sociedad.

Falta de protección de los derechos de propiedad intelectual e industrial

La Sociedad no ha protegido mediante marcas, patentes u otros derechos de propiedad industrial o intelectual sus productos y procesos de producción y sólo posee una protección limitada respecto a su know-how, servicios, tecnología y datos, ni ha registrado su nombre comercial fuera de España, por lo que corre el riesgo de verse obligada a utilizar otro nombre o marca para sus productos en el extranjero. Cualquier litigio en este sentido puede resultar gravoso e implicar un menoscabo de la posición competitiva de Solaria.

Gastos derivados de la admisión a negociación

Solaria tendrá que incurrir en gastos significativos, adicionales, no recurrentes y no relacionados con las actividades de la Sociedad, en relación con la estructuración y ejecución de la Oferta, por un importe total aproximado de 10 millones de euros, lo que podría tener un impacto relevante en los gastos de explotación de la Sociedad en el ejercicio 2007.

(c) Riesgos relacionados con la estructura accionarial de Solaria

Accionistas principales

Tras la Oferta, los accionistas actuales de Solaria poseerán aproximadamente un 75% de las acciones en circulación (o un 71,53% si se ejercita la opción de compra "*green-shoe*" en su totalidad) y los nuevos accionistas poseerán aproximadamente un 25% de las acciones en circulación (o un 28,47% si se ejercita la opción de compra "*green-shoe*" en su totalidad). En consecuencia, los accionistas de referencia de la Sociedad podrán influir significativamente en todos los asuntos que requieran la aprobación de la mayoría de los accionistas y en la gestión cotidiana de Solaria. Los intereses de los accionistas de referencia podrían diferir de los de los demás accionistas.

4.2 FACTORES DE RIESGO PARA LOS VALORES OFERTADOS Y/O ADMITIDOS A COTIZACIÓN

Posibles ventas futuras de acciones y precio de mercado de las acciones

La venta de un número sustancial de acciones de la Sociedad en el mercado tras la presente Oferta, o la percepción por el mercado de que dicha venta podría tener lugar, podrían afectar negativamente al precio de cotización de las acciones o a la capacidad de Solaria para aumentar su capital social y ofrecer las acciones públicamente.

La Sociedad y su accionista mayoritario, Solaria DTL Corporación han acordado, no vender ni enajenar, salvo excepciones, cualesquiera acciones u obligaciones convertibles o canjeables en acciones durante un período de 180 días y 360 días (*lock-up*), respectivamente, a partir de la admisión a negociación de las acciones en las Bolsas de Valores sin el consentimiento de las entidades coordinadoras globales. Asimismo, los integrantes de la familia Díaz-Tejeiro Larrañaga han asumido un compromiso equivalente de no transmisión de acciones (*lock-up*), sobre el 51% de su respectiva participación en Solaria DTL Corporación, S.L., por un periodo de 360 días a contar

desde la admisión a negociación de las acciones de Solaria en las bolsas de valores españolas. Con todo, trascurrido el plazo de *lock-up*, la Sociedad podría emitir nuevas acciones y su accionista mayoritario (y los accionistas de Solaria DTL Corporación, S.L., respecto de esta última) podrían vender sus acciones, lo que podría afectar negativamente al precio de cotización de las acciones de Solaria.

Inexistencia de un mercado previo para las acciones

Esta Oferta constituye la oferta inicial de acciones de Solaria y no existe en la actualidad un mercado en el que se negocien sus acciones, por tanto, no puede asegurarse que las acciones vayan a cotizar a un precio igual o similar al Precio de la Oferta. Además, no existen garantías respecto del volumen de contratación que alcanzarán, ni su respectiva liquidez. En este sentido, debe tenerse en cuenta que la liquidez de las acciones podría verse afectada por la existencia de limitaciones a la venta de las acciones mencionadas anteriormente, o a causa de un retraso de la fecha efectiva de admisión a negociación de las acciones de Solaria, prevista para el 19 de junio de 2007.

Precio de la Oferta

La Sociedad, de común acuerdo con las Entidades Coordinadoras Globales, ha establecido una banda de precios INDICATIVA Y NO VINCULANTE para las acciones de la Sociedad objeto de la presente Oferta de entre 7 y 9,5 euros por acción (sin que exista experto independiente que asuma responsabilidad alguna por dicha valoración), lo que implica asignar a la Sociedad una capitalización bursátil de entre 708 y 961 millones de euros, aproximadamente, contando con las acciones emitidas como consecuencia de la Oferta de Suscripción.

Volatilidad del precio de las acciones

El precio de mercado de las acciones puede ser volátil. El precio inicial de la Oferta podría no ser indicativo de los precios de cotización que prevalezcan en el mercado con posterioridad a la misma. Factores como las fluctuaciones en los resultados de explotación de Solaria, publicidad negativa, cambios en las recomendaciones de los analistas bursátiles sobre la Sociedad o en las condiciones globales de los mercados financieros podrían tener un efecto material adverso en el precio de mercado de las acciones.

Política de dividendos

La política futura de distribución de dividendos será fijada por la junta general de accionistas a propuesta del consejo de administración, el cual no prevé proponer a corto y medio plazo el pago de dividendos a los accionistas con cargo a los resultados, sino que contempla aplicar la totalidad de los fondos generados por el negocio para el desarrollo y expansión de la actividad de Solaria.

Desistimiento y revocación de la Oferta

La Sociedad se reserva el derecho a desistir de la Oferta, posponerla, aplazarla o suspenderla en cualquier momento anterior a la fijación del precio de las acciones, sin que Solaria deba motivar tal decisión. Adicionalmente, la Oferta quedará revocada si la admisión a negociación oficial de la totalidad de las acciones de la Sociedad en las Bolsas de Valores españolas no tuviera lugar llegado el día 31 de julio de 2007, en cuyo caso las acciones de nueva emisión serán devueltas a la Sociedad, recompradas y amortizadas. Asimismo, la Oferta también podrá revocarse en los supuestos previstos en el apartado 5.1.4 de la Nota sobre las Acciones.

El desistimiento o la revocación de la Oferta por estas causas no sería causa de responsabilidad alguna de Solaria, ni generaría derechos indemnizatorios a favor de los inversores.

Riesgo de pérdida del umbral de distribución suficiente

Si por cualquier causa se redujera el número de acciones objeto de la Oferta y como consecuencia de ello no hubiera certeza de alcanzar el umbral de distribución suficiente para la admisión de las acciones de Solaria a negociación en las Bolsas de valores españolas, la Sociedad, habría de solicitar a la CNMV la no aplicación del requisito de distribución suficiente en el momento de la admisión a negociación, sobre la base de que realizará la distribución a corto plazo en la Bolsa. En caso, de que la CNMV considerase que no existe suficiente difusión, la Oferta quedaría revocada.

4.3 FACTORES DE RIESGO RELATIVOS AL PER

PER

De la Banda de Precios Indicativa y no Vinculante resulta una capitalización bursátil o valor de mercado de entre 708 y 961 millones de euros sobre la totalidad de las acciones de Solaria y un PER de entre 125x y 170x sobre los estados financieros a 31 de diciembre de 2006 elaborados conforme a NIIF y de entre 63x y 85x sobre los estados financieros intermedios cerrados a 31 de marzo de 2007, extrapolados linealmente a la totalidad del ejercicio. A efectos meramente indicativos se hace constar que el PER medio de la Bolsa de Madrid (IGMB), a 31 de diciembre de 2006, es 15,04x.

II. FACTORES DE RIESGO

Antes de adoptar la decisión de invertir en las acciones objeto de la Oferta, deben tenerse en cuenta los riesgos que se enumeran a continuación, asociados con la actividad de la Sociedad y relativos a las acciones objeto de la Oferta y que podrían afectar de manera adversa al negocio, los resultados o la situación financiera, económica o patrimonial del Emisor o a sus acciones. Estos riesgos no son los únicos a los que el Emisor podría hacer frente en el futuro. Podría darse el caso de que futuros riesgos, actualmente desconocidos o no considerados como relevantes, pudieran tener un efecto en el negocio, los resultados o la situación financiera, económica o patrimonial del Emisor o en sus acciones. Asimismo debe tenerse en cuenta que dichos riesgos podrían tener un efecto adverso en el precio de las acciones del Emisor lo que podría llevar a una pérdida parcial o total de la inversión realizada.

1. FACTORES DE RIESGO ESPECÍFICOS DEL EMISOR O DE SU SECTOR DE ACTIVIDAD

1.1 Riesgos asociados al sector de la energía solar

Dependencia de la regulación y disponibilidad en el futuro de incentivos y subvenciones públicas aplicables al sector de energías renovables y al desarrollo empresarial.

La industria fotovoltaica, incluyendo, sin limitación, la venta de módulos fotovoltaicos y el desarrollo de proyectos llave en mano, depende, en buena medida, de la disponibilidad de niveles atractivos de subvenciones públicas e incentivos. En la actualidad, el Real Decreto 661/2007, de 25 de mayo, por el que se regula la actividad de producción de energía eléctrica en régimen especial, establece el régimen legal de subvenciones aplicable al sector de energías renovables en España. Esta disposición ofrece determinados incentivos financieros para los productores de energía solar, al establecer una obligación de compra para las empresas distribuidoras de energía eléctrica y fijar una tarifa legal mínima para la electricidad procedente de fuentes de energía renovable, entre las que se incluye la energía fotovoltaica.

La Sociedad entiende que los siguientes factores podrían eventualmente resultar en la reducción o la suspensión de las subvenciones y ayudas públicas para la energía fotovoltaica en España:

- *Presión para la competitividad de los productos fotovoltaicos:* Para garantizar su futuro a largo plazo, la industria fotovoltaica deberá ser capaz de competir con las fuentes de energía convencionales, así como con otras fuentes de energías renovables, tanto en términos de costes como de eficiencia por watio de la electricidad generada. Los niveles actuales de subvenciones públicas a la energía fotovoltaica en España suelen justificarse en parte como un "periodo de gracia" a favor de la industria fotovoltaica para facilitar paulatinas reducciones del coste por kWh de generación de electricidad, mediante avances tecnológicos, reducciones de costes y mejoras en los procesos. En consecuencia, y a medida que se vaya materializando dicha reducción de costes de generación, no puede descartarse que el nivel actual de apoyo gubernamental probablemente se vaya reduciendo, de forma gradual, tal y como ha ocurrido recientemente con la energía eólica en España o con la propia energía solar en otros países de Europa Occidental, como por ejemplo Alemania. El régimen español de subvenciones existente en la actualidad, incluyendo la extensión y disponibilidad de las diversas tarifas, primas e incentivos, está sujeto a revisiones cada cuatro años, así como en el momento en que la capacidad global de las instalaciones fotovoltaicas en España alcance 371 MW. En consecuencia, cabe la posibilidad de que una vez que las instalaciones fotovoltaicas existentes en España alcancen una capacidad de 371 MW, las diversas tarifas, primas e incentivos sean

revisados a la baja. A efectos informativos, el último dato oficial relativo a la capacidad instalada en España es el Informe sobre las Ventas de Energía del Régimen Especial en España, publicado por la Comisión Nacional de la Energía. Conforme a dicho Informe, a 31 de julio de 2006, el número de instalaciones era de 5.725, con una potencia instalada de 53 MW. Asimismo, según informó ASIF (Asociación de la Industria Fotovoltaica), con fecha 14 de mayo de 2007, la potencia total instalada en España de energía solar fotovoltaica ha superado en 2006 las previsiones más optimistas tras alcanzar los 120 MW. En este sentido, según datos del Instituto para la Diversificación y Ahorro de Energía (IDAE), la capacidad fotovoltaica instalada en España en 2006 era aproximadamente de 118 MW. A medio-largo plazo, Solaria no descarta que se produzca una reducción gradual pero, al mismo tiempo, significativa de las tarifas aplicables en España para la venta de electricidad generada por instalaciones fotovoltaicas. En caso de materializarse dicha reducción, la demanda y el precio de mercado de los módulos fotovoltaicos en España (en la actualidad, un mercado clave para los productos de Solaria) podrían descender, por lo que los partícipes en el mercado, incluyendo a Solaria, podrían verse obligados a reducir los precios para poder seguir compitiendo con las fuentes de energía convencionales así como con las otras fuentes de energías renovables.

No se puede descartar que, ante eventuales cambios políticos (por ejemplo, un cambio de gobierno) o cambios en la política energética, las condiciones actuales de fomento de la energía fotovoltaica en España se vean deterioradas. Por ejemplo, un cambio político podría resultar en que el apoyo gubernamental actual a la energía fotovoltaica pase a destinarse, en todo o en parte, a otras fuentes de energía más preferentes o menos desarrolladas, o bien a políticas de ahorro de energía. Tales cambios políticos podrían afectar negativamente a la demanda de sistemas fotovoltaicos en España y, consecuentemente, traducirse en una disminución de la demanda de los productos de Solaria.

- *Riesgo de impugnación:* En otras jurisdicciones se han cuestionado los regímenes de subvenciones para la generación de energías renovables, por razones constitucionales y de otra índole. Por ejemplo, el régimen de subvenciones previsto bajo la Ley de Alimentación Eléctrica Alemana (*Stromeinspeisegesetz*) fue impugnado ante el Tribunal Constitucional Federal (*Bundesverfassungsgericht*) y ante el Tribunal de Justicia de las Comunidades Europeas, como una ayuda estatal no permitida. Posteriormente, la Ley de Energías Renovables Alemana (*Gesetz für den Vorrang Erneuerbarer Energien*), con una estructura de subvenciones similar, fue impugnada ante el Tribunal Supremo Federal Alemán (*Bundesgerichtshof*). Aunque tanto el Tribunal Constitucional Federal Alemán, el Tribunal Supremo Federal Alemán como el Tribunal de Justicia de las Comunidades Europeas estimaron válidas dichas disposiciones legales, eventuales demandas interpuestas en el futuro contra los regímenes de subvenciones en España y en otros países podrían obtener sentencias favorables. Si se estableciera que el régimen español de subvenciones e incentivos a la generación de energías renovables es, en todo o en parte, contrario a ley y, como consecuencia, se redujera o se retirara dicho régimen, las ventas de módulos solares de Solaria podrían verse reducidas de forma significativa.

Solaria podría tener que afrontar cuestiones similares a las descritas en relación con otros mercados potenciales en que pretenda operar en el futuro, en la medida en que dichos mercados dependan, directa o indirectamente, de subvenciones e incentivos gubernamentales.

La Sociedad entiende que su capacidad para mejorar la eficiencia de sus productos, reducir los costes de producción y, consecuentemente, el precio por kWh de electricidad generada mediante sus productos, será determinante para poder competir eficientemente con las fuentes convencionales de energía así como con las otras fuentes de energías renovables y para adaptarse a eventuales reducciones de las subvenciones e incentivos en los mercados clave para Solaria. En caso de que la

Sociedad no consiguiera alcanzar, obtener o desarrollar los niveles necesarios de avances tecnológicos para lograr la eficiencia y mejoras requeridas y/o de reducción de costes, podría verse impedida para competir eficientemente con las fuentes convencionales de energía o con las otras fuentes de energías renovables, así como con compañías que lleven a cabo soluciones llave en mano para otras fuentes de energías renovables. Si las reducciones de costes, la innovación en los productos o las mejoras en los procesos no se llevan a cabo o bien se alcanzan a un ritmo inferior al necesario para poder acometer las reducciones de precios necesarias, el negocio, las perspectivas, la situación financiera y los resultados operativos de la Sociedad podrían verse negativamente afectados.

Adicionalmente, Solaria se ha beneficiado y espera seguir disponiendo en el futuro de significativas ayudas públicas de ámbito estatal, autonómico y local, en forma de subvenciones directas de capital así como de subvenciones directas e indirectas de tipos de interés (en relación con las actuales fuentes de financiación de la Sociedad) y asimismo mediante la adjudicación de terrenos para su adquisición por la Sociedad a un precio inferior al de mercado, a la hora de construir sus instalaciones de producción. Estas ayudas están supeditadas al cumplimiento continuado por parte de Solaria de ciertas condiciones. Por ejemplo, el 17 de enero de 2006, el Ministerio de Industria, Turismo y Comercio español concedió a la Sociedad una subvención por un importe aproximado de 4,55 millones de euros para la construcción de sus instalaciones de producción de células fotovoltaicas y paneles solares térmicos en Puertollano, (Ciudad Real). Asimismo, Solaria ha suscrito una serie de préstamos sin intereses con distintas entidades financieras españolas y con el Instituto de Crédito Oficial ("ICO"). Dichos incentivos están sujetos al continuo cumplimiento de determinadas condiciones. La falta de cumplimiento de alguna de dichas condiciones, o de las condiciones impuestas en virtud de otras subvenciones o incentivos concedidos a favor de la Sociedad, conllevaría la obligación de restituir las subvenciones recibidas y/o amortizar de inmediato el saldo de los préstamos pendientes y podría conllevar asimismo dejar de disponer de fuentes de financiación sin intereses, lo cual, a su vez, podría afectar negativamente al negocio, las perspectivas, la situación financiera y los resultados de explotación de Solaria.

Incidencia de los cambios normativos

Las industrias fotovoltaica y solar térmica son objeto de control regulatorio y están sujetas a normativa sectorial específica, a nivel estatal, autonómico y local, en materia de edificación, seguridad, protección del medioambiente, interconexión a la red y demás materias relacionadas. Esta normativa y políticas relacionadas han sido modificadas y pueden continuar siéndolo en el futuro. Cualquier eventual novedad o cambio legislativo o de las políticas gubernamentales respecto de los sectores fotovoltaico y/o térmico podría implicar que los partícipes de los respectivos mercados se vean obligados a incurrir en importantes gastos adicionales y, en consecuencia, podría suponer una reducción significativa en la demanda de productos fotovoltaicos y/o térmicos, si estos costes adicionales se trasladaran a los clientes a través de un incremento de los precios de dichos productos, lo cual, a su vez, podría afectar negativamente al negocio, las perspectivas, la situación financiera y los resultados de explotación de Solaria.

Dependencia del precio y la disponibilidad de silicio.

El silicio es la materia prima fundamental utilizada en la industria fotovoltaica. El mercado del silicio históricamente se ha caracterizado por una considerable volatilidad. Entre los factores que pueden influir en el precio y la disponibilidad de silicio están los siguientes:

- *Capacidad de producción de silicio*: si bien entre los años 1998 y 2003 se produjo un exceso considerable de oferta de silicio, en los últimos años la demanda ha superado a la oferta, lo que ha generado un fuerte incremento del precio del silicio. Algunos productores de silicio están

llevando a cabo importantes inversiones para ampliar su capacidad de producción y otros nuevos participantes en el mercado están abriendo plantas de considerable capacidad, con el fin de atender la escasez de oferta de silicio apto para su uso en módulos solares. Aunque Solaria espera que en 2008 exista una capacidad productiva adicional considerable, no existen garantías de que el desequilibro entre la oferta y la demanda de silicio se vaya a solucionar por completo;

- *Demanda de silicio para usos no fotovoltaicos*: el silicio se utiliza intensamente en una amplia variedad de industrias, entre las que cabe destacar la electrónica y la relativa a equipos informáticos. Las fluctuaciones de la demanda de silicio apto para aplicaciones electrónicas y aplicaciones de hardware de ordenadores, podrían causar volatilidad en el precio y la disponibilidad de silicio en bruto, y hacer que los fabricantes intercambien su producción entre silicio apto para aplicaciones electrónicas y equipos informáticos a silicio apto para aplicaciones fotovoltaicas, lo cual, a su vez, puede afectar al precio y a la disponibilidad de silicio apto para aplicaciones fotovoltaicas; y
- *Eficiencias en la producción fotovoltaica/tecnologías alternativas*: los avances en los procesos de producción de tecnología solar que reducen la cantidad necesaria de silicio por watio o potencia generada (por ejemplo, la reducción del espesor de los wafers), o la introducción de tecnologías alternativas que reduzcan sustancialmente o eliminen la necesidad de silicio en los sistemas fotovoltaicos, puede resultar en una reducción de la demanda de silicio apto para aplicaciones fotovoltaicas, y ejercer una presión a la baja en los precios de los módulos fotovoltaicos. De forma similar, si se demostrara que sistemas alternativos de generación de potencia (por ejemplo, parques eólicos o plantas de energía de bio-combustible) resultan más eficientes que los sistemas fotovoltaicos, la demanda de sistemas fotovoltaicos (incluyendo sistemas fotovoltaicos basados en silicio) podrían reducirse considerablemente.

En consideración a los factores mencionados y otros factores relevantes, no es posible asegurar que los precios o la disponibilidad de silicio vayan a estabilizarse a corto o medio plazo. Las fluctuaciones en el precio y la disponibilidad de silicio pueden afectar de modo significativo al resultado de las actividades de explotación de los fabricantes de productos fotovoltaicos. En aquellos casos en que la oferta de silicio supere a la demanda, el menor coste de la materia prima puede estimular a los fabricantes de productos fotovoltaicos a incrementar su producción, lo que a su vez puede ejercer un efecto deflacionario en el precio de mercado de los productos fotovoltaicos finales, tales como los módulos fotovoltaicos. Asimismo, en la industria de módulos fotovoltaicos, caracterizada por la existencia de barreras tecnológicas de entrada relativamente bajas, la gestión de la cadena de suministros ha supuesto históricamente una barrera de entrada importante. En consecuencia, cualquier aumento de la disponibilidad o cualquier reducción del precio de las materias primas clave puede incluso favorecer que nuevos participantes en el mercado comiencen a fabricar productos fotovoltaicos, lo que resultaría en una mayor fragmentación de la industria, un aumento de la competencia y una reducción de los precios. Por el contrario, si la demanda de silicio supera a la oferta y se incrementan los precios del silicio, los fabricantes de productos fotovoltaicos no estarán siempre en posición de repercutir los aumentos de precio a los clientes, lo que puede resultar en un efecto negativo en los resultados de sus operaciones.

La electricidad es un componente importante en la producción de silicio. Los precios de la electricidad han registrado fuertes aumentos en todo el mundo durante los últimos años y podrían seguir aumentando. De producirse aumentos importantes en los costes de la electricidad, ello podría conllevar a su vez un incremento de los precios del silicio.

Riesgo de obsolescencia de los productos por cambios tecnológicos en el sector. Potencial ralentización del sector fotovoltaico.

Los mercados de energías renovables se caracterizan por su rápida evolución tecnológica. Esto obliga a desarrollar nuevos productos fotovoltaicos y a introducir mejoras sobre los ya existentes para mantenerse al día con la evolución de los estándares industriales y de las necesidades cambiantes de los clientes. Avances tecnológicos significativos podrían hacer que los productos fotovoltaicos actuales dejasen de ser competitivos y/o resultar obsoletos. La Sociedad, al igual que otros partícipes del sector fotovoltaico, deberá dedicar cuantiosos recursos financieros a la investigación y desarrollo para defender y mejorar su posicionamiento en el mercado, mantenerse al corriente de los avances tecnológicos en los sectores de energías renovables y ser capaz de competir eficazmente en el futuro.

Solaria ha optado por emplear el silicio como semiconductor en sus productos fotovoltaicos, si bien es consciente de la existencia de otras tecnologías (por ejemplo, materiales fotovoltaicos de película fina ("*thin film*"), que han sido adoptadas por algunos de sus competidores. La Sociedad ha optado por el empleo de silicio por los siguientes motivos:

- las propiedades del silicio resultan más favorables para generar el denominado "efecto fotovoltaico", frente a otros materiales como las combinaciones con cadmio teluro, que a día de hoy, carecen de interés comercial por su elevado coste de utilización, sin que se hayan observado mejoras apreciables en el rendimiento (en torno al 8%) frente a los rendimientos observados en las tecnologías basadas en el silicio (16-18%);
- el desarrollo amplio y contrastado desde el punto de vista técnico de las tecnologías basadas en silicio, frente a otra tecnologías cuya durabilidad en el tiempo no ha sido contrastada;
- la maquinaria y tecnología utilizadas como base fundamental en las tecnologías basadas en silicio, la cual es utilizada en el mercado desde hace largo tiempo; y
- la utilización del silicio como tecnología base por la mayor parte de los suministradores, lo que dificulta la posibilidad de alcanzar o cerrar acuerdos tecnológicos o de suministro para tecnologías alternativas.

Ahora bien, los módulos fotovoltaicos producidos a base de materiales de película fina, como el silicio amorfo y el telúrido de cadmio requieren una cantidad sustancialmente inferior de silicio para la producción que los módulos fotovoltaicos a base de silicio cristalino y son, por tanto, dependientes en menor medida de incrementos en el coste del silicio. Si cualquiera de dichas tecnologías resultase más eficiente en términos de costes, los módulos fotovoltaicos de Solaria podrían dejar de ser competitivos y/o resultar obsoletos y Solaria podría no ser capaz de realizar una transición de producto eficaz o, en modo alguno, de adoptar una tecnología alternativa.

Si Solaria no consigue diseñar, desarrollar y comercializar con éxito nuevos productos fotovoltaicos, o mejorar los existentes, podría no ser capaz de competir eficazmente en el futuro. Si las tecnologías asociadas a energías renovables competidoras resultan en costes de fabricación inferiores a los estimados para los productos fotovoltaicos de la Sociedad, u ofrecen un mayor rendimiento, la demanda de los mismos podría verse reducida. Además, si la Sociedad fuera incapaz de gestionar la transición de los productos, su eficiencia y capacidad productiva, así como sus controles de calidad, podrían verse afectados negativamente. De darse cualquiera de dichas circunstancias, la cuota de mercado de la Sociedad podría reducirse y los beneficios y resultados de explotación podrían disminuir.

El mercado de la energía solar se encuentra en un estadio de desarrollo relativamente incipiente, y es incierto hasta qué punto los módulos fotovoltaicos serán adoptados masivamente. Si la tecnología fotovoltaica resultara inadecuada para su adopción a gran escala o la demanda de módulos fotovoltaicos se desarrollara de forma insuficiente, el mercado actual de productos fotovoltaicos podría contraerse, estancarse o crecer a una tasa inferior a la actual. Existen múltiples factores que pueden afectar a la viabilidad de la adopción masiva de la tecnología fotovoltaica y de la demanda de módulos fotovoltaicos, entre los que cabe señalar:

- la eficacia en términos de costes, el rendimiento y la fiabilidad de los módulos fotovoltaicos en comparación con la energía convencional y las otras energías renovables no solares;
- la disponibilidad y cuantía de subvenciones e incentivos públicos para impulsar el desarrollo de la industria fotovoltaica;
- el éxito de otras tecnologías de generación eléctrica renovables, tales como la hidroeléctrica, eólica, geotérmica, solar térmica, fotovoltaica concentrada y biomasa;
- las fluctuaciones en las condiciones económicas y de mercado que afecten a la viabilidad de la generación energética convencional y de las fuentes renovables no solares, tales como incrementos o disminuciones de los precios del petróleo y otros combustibles fósiles;
- las fluctuaciones en la inversiones de capital por parte de los usuarios finales de módulos fotovoltaicos, que tienden a disminuir en contextos de ralentización económica y de subidas de los tipos de interés; y
- la liberalización del sector de la generación eléctrica, y de toda la industria energética en general.

Dependencia del Código Técnico de la Edificación.

En marzo de 2006 tuvo lugar un cambio normativo muy relevante en el sector de la energía solar térmica en España, con la entrada en vigor del Código Técnico de la Edificación, el cual, entre otras disposiciones, obliga a los promotores a instalar paneles solares térmicos para el calentamiento de los sistemas de agua en todos los edificios rehabilitados y de nueva construcción en España. En el sector térmico, la estrategia de la Sociedad ha sido y continúa siendo mantener una única línea de productos adaptada específicamente al mercado inmobiliario en España, y el éxito del negocio de energía solar térmica de Solaria depende en gran medida de la demanda que genere el Código Técnico de la Edificación.

Las compañías constructoras podrían dedicarse ellas mismas a la producción de paneles solares térmicos, con el fin de reducir o eliminar el coste de la instalación de paneles solares térmicos en los edificios que construyan o rehabiliten. Cualquier eventual revocación o modificación del Código Técnico a resultas de la acción de grupos de presión u otra circunstancia (como podría ser el hecho de que las compañías constructoras diversifiquen su actividad hacia la producción e instalación de paneles solares térmicos), que pueda reducir de modo significativo la demanda de paneles solares térmicos en España, podría conllevar una reducción de las ventas netas de paneles solares térmicos de Solaria, y ejercer un efecto adverso en el negocio, las perspectivas, la situación financiera y en los resultados de las actividades de explotación de la Sociedad.

Riesgos derivados de incrementos de los tipos de interés.

Las instalaciones fotovoltaicas conectadas a la red se financian en gran medida por medio de deuda externa. Este método de financiación suele ser el elegido para las plantas fotovoltaicas construidas por personas físicas, empresas o autoridades públicas. El contexto de tipos de interés relativamente bajos que ha prevalecido hasta tiempos recientes ha provocado, en términos generales, un efecto

positivo en la rentabilidad de las plantas fotovoltaicas, haciendo a su vez menos atractivas determinadas inversiones alternativas.

Una continuidad de la reciente tendencia de incremento de los tipos de interés podría traducirse en un descenso de la rentabilidad de las plantas fotovoltaicas financiadas a través de deuda, aumentar las expectativas de rendimiento de inversiones alternativas, y provocar un descenso en la demanda de productos fotovoltaicos. Dicha circunstancia podría resultar en una reducción de la demanda de los productos de Solaria y de los precios de mercado de los productos fotovoltaicos, así como tener un efecto negativo en el negocio, perspectivas, situación financiera y resultados de explotación de Solaria.

Asimismo, en la medida en que la Sociedad mantenga sus niveles actuales de endeudamiento financiero o los incremente en función de las necesidad de financiación de su plan de expansión, una evolución al alza de los tipos de interés podría tener un efecto negativo en la situación financiera y resultados de explotación de Solaria.

Costes derivados del cumplimiento con la normativa en materia medioambiental.

Los partícipes del sector de la energía solar, entre los que se encuentra Solaria, están obligados a cumplir con la normativa de ámbito estatal, autonómico y local relativa a la protección del medioambiente. La Sociedad entiende que sus procesos productivos no generan niveles relevantes de contaminación acústica, aguas residuales, residuos gaseosos u otros residuos industriales, que cumple con las disposiciones legales en materia de protección del medioambiente y que cuenta asimismo con todos los permisos necesarios para llevar a cabo sus actividades tal y como se realizan en la actualidad. No obstante, en caso de que se adoptasen normas más estrictas en el futuro, los costes derivados del cumplimiento con dicha nueva regulación podrían ser significativos. Por ejemplo, la Sociedad incrementó los fondos destinados a cumplir con las Restricciones de Sustancias Peligrosas previstas en la Directiva de la Unión Europea, que entró en vigor en julio de 2006, mediante la restricción de la cantidad de plomo y otras sustancias restringidas que la Sociedad emplea en sus productos fotovoltaicos. Adicionalmente, a medida que Solaria amplíe sus actividades de investigación y desarrollo y se dedique a la fabricación de células solares y wafers, es posible que aumenten de forma sustancial los niveles de contaminación acústica, aguas residuales, residuos gaseosos y otros residuos industriales generados. Los costes derivados del cumplimiento de la regulación en ese momento podrían ser significativos. En caso de no cumplir con la normativa medioambiental actual y futura, Solaria podría verse obligada a abonar cuantiosas multas, suspender la producción o incluso abandonar el negocio. La falta de supervisión por la Sociedad sobre el uso o la emisión controlada de sustancias peligrosas podría derivar en cuantiosas indemnizaciones por daños y perjuicios, multas e incluso la suspensión de sus actividades.

1.2 Riesgos asociados al negocio de Solaria

Riesgos asociados a la condición de gestor de nudo de Solaria

El 14 de marzo de 2007 Solaria fue nombrada por primera vez, gestor de nudo eléctrico por la Consejería de Industria y Tecnología de Castilla-La Mancha, para gestionar un punto de conexión a la red en La Paloma (Ciudad Real). El alcance y términos de dicho nombramiento se encuentra pendiente de ratificación por Red Eléctrica de España, S.A., sin que a fecha del presente Folleto la Sociedad tenga constancia del plazo en que dicha ratificación, en su caso, pudiera producirse. En su condición de gestor de nudo, Solaria tendría la facultad de adjudicar y evacuar, dentro de los límites de la capacidad de evacuación eléctrica del nudo en cuestión, la potencia que debe conectarse a la red eléctrica nacional a través del punto de conexión que la misma gestione, entre los distintos operadores energéticos que lo soliciten.

Como consecuencia de la designación de Solaria como gestor de nudo, la Sociedad se obligará frente al Ministerio de Comercio, Industria y Turismo a contratar y evacuar una potencia mínima de 100MW a través del nudo de La Paloma. Como garantía del cumplimiento de esta obligación, Solaria deberá depositar un aval a primer requerimiento por importe aproximado de 50.000.000 euros, que equivale a un 5% del importe total del proyecto que la Sociedad pudiera desarrollar en el mencionado nudo de La Paloma.

Con fechas 7 y 8 de mayo de 2007, Solaria suscribió dos acuerdos de intenciones no vinculantes con dos clientes, en los que se recoge la intención de ambas partes de suscribir sendos contratos en virtud de cada uno de los cuales Solaria llevará a cabo un proyecto llave en mano para el desarrollo de cinco instalaciones solares fotovoltaicas de 10 MW de potencia nominal instalada cada una (11 Mwp), con un punto de entronque en el nudo de la Paloma (esto es, una potencia global entre los acuerdos de 100 MW).

No obstante, toda vez que los mencionados acuerdos de intenciones no son vinculantes, es posible que los mismos finalmente no se materialicen en la suscripción por los clientes de la Sociedad de los correspondientes contratos en firme. Asimismo, los términos del nombramiento de Solaria como gestor de nudo podrían no ser ratificados por Red Eléctrica de España, S.A. y, en caso de serlo, si por cualquier causa la Sociedad no lograra instalar un mínimo de 100 MW de potencia para evacuar a través del nudo de La Paloma, el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo podría ejecutar el mencionado aval por importe aproximado de 50.000.000 euros, con el consiguiente impacto negativo en las perspectivas, la situación financiera y los resultados operativos de la Sociedad.

Incertidumbres respecto de la capacidad para llevar a cabo los proyectos de expansión de la Sociedad.

La Sociedad tiene previsto invertir en torno a 426 millones de euros durante los ejercicios 2007 a 2010, en la forma que se refleja en la siguiente tabla:

	Inversión estimada (€)				
Proyecto de inversión	**2007**	**2008**	**2009**	**2010**	**Total**
Construcción de almacén	2.000.000	1.500.000	0	0	3.500.000
Ampliación de instalaciones y capacidad de producción de paneles solares térmicos	5.600.000	13.000.000	5.500.000	4.000.000	28.100.000
Ampliación de instalaciones y capacidad de producción de módulos fotovoltaicos	18.000.000	20.000.000	20.000.000	7.000.000	65.000.000
Instalaciones de producción y ampliación progresiva de capacidad de producción de células solares	35.000.000	55.000.000	40.000.000	15.000.000	145.000.000
Instalaciones de producción y ampliación progresiva de capacidad de producción de wafers	55.000.000	80.000.000	30.000.000	20.000.000	185.000.000
TOTAL:	115.600.000	169.500.000	95.500.000	46.000.000	**426.600.000**

La Sociedad entiende que la anterior tabla refleja su mejor estimación actual acerca de sus planes de inversión. No obstante, dichos planes de inversión forman parte del plan de negocio hasta el año 2010 y, en consecuencia, podrían verse afectados por los condicionantes propios de un mercado cambiante, dinámico y en fuerte crecimiento, como es de la energía solar. Factores de mercado tales como la eventual entrada de nuevos competidores o el estado de permanente evolución tecnológica del sector, entre otros factores que escapan al control directo de la Sociedad, podrían aconsejar una

revisión al alza o a la baja de los planes de inversión descritos, o alterar la distribución en el tiempo para la realización de los mismos.

Conforme a lo señalado en la tabla anterior, los aproximadamente 426 millones de euros que Solaria tiene intención de invertir aproximadamente durante los ejercicios 2007 a 2010, se destinarán, en particular, a los siguientes proyectos de expansión:

- Incrementar la capacidad de producción actual de módulos fotovoltaicos de los 90 MW a finales de 2007 a 400 MW a finales de 2010 (incremento del 344,44%), e incrementar la capacidad de producción actual de paneles solares térmicos de los 90.000 m^2 actuales a 540.000 m^2 en 2010 (que supone un incremento del 500%). Estos incrementos de capacidad requerirán la extensión de las líneas de producción actuales y la instalación de líneas adicionales, a cuyo efecto se está construyendo una nueva planta de producción de aproximadamente 2.000 m^2 de superficie que la Sociedad espera que entre en funcionamiento antes de que finalice el ejercicio 2007.

- Iniciar la producción de células solares antes de que finalice el ejercicio 2007, con una capacidad inicial de 25 MW e incrementar progresivamente la capacidad de producción hasta alcanzar los 400 MW en 2010 (que supone un incremento del 1.500%). La Sociedad ya ha obtenido las licencias pertinentes y ha dado comienzo a las obras de construcción de su nueva fábrica de células solares de aproximadamente 12.500 m^2 de superficie, y espera iniciar la producción comercial de células en el cuarto trimestre de 2007. La Sociedad no ha producido aún células solares y, por lo tanto, no puede beneficiarse por el momento de las ventajas que suelen derivarse de replicar una línea de producción existente.

  Con fecha 2 de abril de 2007 la Sociedad suscribió con Grupo Rayet. S.A. (en adelante, "Rayet") un contrato de construcción para su nueva fábrica de células, en virtud del cual se establece un plazo máximo de entrega de las obras de 41 semanas desde la firma del contrato (esto es, enero de 2008). No obstante, el contrato prevé que en el mes de octubre de 2007, pueda entrar en funcionamiento la primera sala blanca de la fábrica de células.

- Iniciar la producción de wafers (obleas de silicio) en el segundo semestre de 2008, con una capacidad inicial de 100 MW, y alcanzar en 2010 una capacidad de producción de 400 MW (que supone un incremento del 300%). La Sociedad espera iniciar la construcción de una planta de producción de wafers de aproximadamente 50.000 m^2 de superficie en el cuarto trimestre de 2007. Al igual que sucede respecto de la producción de células solares, Solaria no ha producido aún wafers y, por tanto, no puede beneficiarse por el momento de las ventajas que suelen derivarse de replicar una línea de producción existente.

El éxito futuro de Solaria depende en gran medida de su capacidad para construir las nuevas plantas y líneas de producción bajo una estructura de costes eficiente y de acuerdo con el calendario previsto en su plan de negocio. De no conseguirlo, es posible que la Sociedad sea incapaz de expandir su negocio, reducir el coste unitario por watio/hora, mantener su posición competitiva, cumplir sus obligaciones contractuales e incrementar o mantener la rentabilidad. La expansión de la capacidad de producción está sujeta a riesgos e incertidumbres significativos, entre los que cabe señalar los siguientes:

- La Sociedad podría no retener u obtener subvenciones directas adicionales o préstamos estatales en condiciones ventajosas, tal y como las ha venido obteniendo;

- Podría no ser capaz de obtener las fuentes de financiación necesarias para cubrir las necesidades de financiación del plan de inversiones que la Sociedad tiene previsto acometer en los próximos años, en condiciones suficientemente ventajosas;

- Eventuales retrasos e incrementos de costes que pudieran derivarse de distintos factores, la mayoría de los cuales escapa al control de la Sociedad (tales como los causados por terceros encargados de las obras de construcción);
- La Sociedad podría no ser capaz de obtener los permisos, licencias y autorizaciones necesarios de las autoridades estatales, autonómicas y locales en tiempo y forma adecuados;
- La Sociedad podría no ser capaz de instalar y asegurar la eficiente operación de sus líneas de producción, que podrían no funcionar nunca exactamente según fueron diseñadas, de forma puntual y eficiente en términos de costes. En particular, hasta la fecha, Solaria no ha producido células solares ni wafers y, por tanto, carece de experiencia en la que basarse para el diseño y montaje de sus líneas futuras de producción de células solares y wafers;
- La Sociedad actualmente busca un proveedor tecnológico adecuado para el diseño y desarrollo de las líneas de producción de wafers y no puede garantizarse que vaya a encontrar un proveedor adecuado con el que pueda suscribir acuerdos, en términos competitivos o incluso en cualesquiera condiciones;
- La Sociedad aún no ha suscrito acuerdos para garantizar el suministro del silicio y del equipamiento y la maquinaria necesarios para comenzar la producción de wafers en términos favorables y no puede garantizarse que vaya a obtener los suministros necesarios en términos competitivos o incluso en cualesquiera condiciones; y
- La Sociedad ha experimentado un fuerte y veloz crecimiento desde el inicio de sus operaciones y su plan de negocio contempla la implementación de la expansión prevista hacia la producción de células solares y wafers, al tiempo que la Sociedad consolida sus líneas de producción existentes. La necesaria desviación de la atención y el tiempo de los directivos de la Sociedad puede perjudicar la capacidad de la Sociedad para gestionar eficientemente sus operaciones durante la implementación de los planes de expansión.

Si, por cualquiera de los motivos anteriormente mencionados, o por cualquier otro motivo, la Sociedad no fuera capaz de expandir su actual funcionamiento de conformidad con el plan de negocio, es probable que se produjera un efecto adverso en el negocio, las perspectivas, la situación financiera y en los resultados de las actividades de explotación de la Sociedad.

Para la financiación de sus inversiones futuras, además de recursos propios, en particular, los derivados de la ampliación de capital objeto de la presente Oferta, la Sociedad espera contar con recursos externos tales como financiación de entidades de crédito, con tipos de interés subvencionados en la medida de lo posible y, en menor medida, con cuantas subvenciones pueda obtener la Sociedad en el futuro así como con los fondos provenientes de la subvención concedida por el Instituto para la Reestructuración de la Minería del Carbón y Desarrollo Alternativo de las Comarcas Mineras del Ministerio de Industria, Comercio y Turismo que se describe en el apartado 10.1 y que se encuentra pendiente de cobro por la Sociedad a la fecha del presente Folleto.

Si la Sociedad no fuera capaz de obtener financiación para llevar a cabo las inversiones futuras previstas por importe aproximado de 426 millones de euros, las perspectivas, la situación financiera y los resultados operativos de la Sociedad podrían verse negativamente afectados.

Incertidumbres respecto de la capacidad eficiente de producción de células solares y wafers.

Solaria carece de experiencia significativa en la producción de células solares y wafers y deberá por tanto afrontar retos considerables. A diferencia de la fabricación de módulos fotovoltaicos y paneles solares térmicos, especialmente la producción de células solares y, aunque en menor medida, también la producción de wafers, implican una serie de procesos altamente complejos, por lo que la

Sociedad podría no ser capaz de fabricar sus productos conforme a los estándares de calidad de sus módulos fotovoltaicos o de acuerdo con las necesidades de sus clientes. Cualquier desviación en el proceso de fabricación podría conllevar pérdidas significativas de rendimiento y, en algunos casos, provocar la suspensión o incluso el cese de la producción o reducir la potencia producida. Si la Sociedad experimentase retrasos o continuas interrupciones en la producción de células solares o wafers, ello podría afectar negativamente a su capacidad para suministrar los módulos fotovoltaicos comprometidos bajo los contratos suscritos con clientes, con lo cual, a su vez, el negocio, las perspectivas, la situación financiera y los resultados operativos de la Sociedad podrían verse negativamente afectados.

La Sociedad deberá destinar recursos a la adquisición de equipos de fabricación para producir células solares y wafers, así como realizar importantes inversiones en investigación y desarrollo para mantenerse al día de los avances en la tecnología energética solar. Las tecnologías, diseños y preferencias de los clientes en el campo de las células solares y los wafers evolucionan más rápidamente y las células solares tienen un ciclo de vida más corto que el de los módulos solares. Cabe la posibilidad de que la Sociedad no sea capaz de afrontar con éxito estos retos. Además, Solaria deberá hacer frente a mayores costes para cumplir la normativa aplicable en materia medioambiental, toda vez que en los procesos productivos de células solares y wafers se emplean materiales y productos peligrosos.

Si la Sociedad no consigue desarrollar con éxito y de forma eficiente en términos de costes su capacidad de producción de células solares y wafers, el negocio, las perspectivas, la situación financiera y los resultados operativos de la Sociedad podrían verse negativamente afectados.

Riesgos relacionados con la gestión de la expansión.

Para gestionar eficientemente la expansión de sus actividades, la Sociedad deberá mejorar sus sistemas operativos y financieros, sus procedimientos y controles, así como incrementar su capacidad de fabricación y flujo de productos terminados, mejorar la eficiencia de sus líneas de producción (incluyendo las nuevas líneas de producción de células solares y wafers) y ampliar, formar y gestionar adecuadamente una plantilla en fuerte crecimiento. El equipo directivo también deberá mantener y ampliar las relaciones de Solaria con sus clientes, proveedores y otros terceros, así como atraer nuevos clientes y proveedores y establecer relaciones comerciales con los mismos.

Las actividades, personal, sistemas, procedimientos y controles internos de la Sociedad, tanto actuales como proyectados, podrían resultar inadecuados para respaldar su crecimiento futuro. Si Solaria no consigue gestionar eficientemente su crecimiento futuro, podría ser incapaz de aprovechar las oportunidades de mercado, poner en práctica sus estrategias de negocio o hacer frente a presiones competitivas.

Asimismo, hasta la fecha, Solaria ha desarrollado una parte sustancial su actividad de negocio en Castilla-La Mancha, en la que se ubican tanto las instalaciones de producción de la Sociedad, sitas en Puertollano, como los terrenos de propiedad de la Sociedad sobre los que ha venido desarrollando proyectos llave en mano para sus clientes en esta línea de negocio. No obstante, en el futuro, factores tales como el potencial agotamiento de la capacidad de la red en Castilla-La Mancha, la existencia de políticas locales cambiantes, la limitada disponibilidad de puntos de conexión y/o la imposición de condiciones más onerosas para la adquisición de terrenos, entre otros, podrían requerir la expansión del negocio de Solaria en otras Comunidades Autónomas. Si la Sociedad fuera incapaz de llevar a cabo dicha expansión en otros territorios distintos de Castilla-La Mancha, ello podría afectar negativamente al crecimiento futuro de la Sociedad y a su capacidad para aprovechar las oportunidades de mercado, poner en práctica sus estrategias de negocio o hacer frente a presiones competitivas.

Riesgos inherentes a la competitividad en los mercados.

Solaria se enfrenta a un elevado número de competidores en el mercado español de módulos fotovoltaicos. Entre la competencia en España cabe destacar a Isofotón o Atersa, y entre la competencia internacional, a BP Solar o Solar World. Es previsible que, debido a los factores que se relacionan a continuación, la presión competitiva en el mercado español aumente, tanto por parte de los competidores actuales de Solaria como por parte de nuevos competidores:

- *Mercado de gran crecimiento:* La demanda de módulos fotovoltaicos y paneles solares térmicos está creciendo en España debido, a juicio de Solaria, al marco regulatorio favorable, la gran radiación solar media y la relativa juventud del sector de la energía solar.
- *Bajos costes:* Los costes asociados con el establecimiento y operación de líneas de producción de módulos fotovoltaicos y paneles térmicos solares son relativamente bajos, especialmente ante la existencia de subvenciones e incentivos (como sucede en España). Además, una vez que una línea de producción de módulos fotovoltaicos o de paneles térmicos solares se encuentra en funcionamiento, es replicable fácilmente y a un coste limitado a fin de aumentar la producción.
- *Tecnología estandarizada:* La tecnología, maquinaria y equipamiento necesarios para la producción de módulos fotovoltaicos y paneles térmicos solares se pueden adquirir sin problemas de disponibilidad y están, hasta cierto punto, estandarizados. Asimismo, la Sociedad no es propietaria de patentes u otros derechos de propiedad intelectual que pudieran desincentivar o impedir o a sus competidores acceder al mercado de módulos fotovoltaicos o paneles solares térmicos.

En consecuencia, debido al atractivo que representa el mercado español y a la escasez de barreras de entrada, Solaria espera tener que hacer frente a una continua presión competitiva por parte tanto de sus competidores actuales como de nuevos partícipes en el mercado. En particular, Solaria espera tener que hacer frente a una importante presión competitiva por parte de competidores internacionales, que busquen importar productos del resto de países miembros de la Unión Europea, libres de tasas aduaneras y de Asia, donde pueden beneficiarse de menores costes de mano de obra y otros ahorros. La Sociedad dependerá de la calidad de sus productos y servicios al cliente, de poder seguir contando con los servicios de su personal altamente cualificado y de la competitividad de sus precios, para poder competir eficientemente. No se puede garantizar que Solaria sea capaz en el futuro de responder o responder con éxito a presiones competitivas adicionales.

Asimismo, algunos de los actuales y potenciales competidores de Solaria cuentan con una experiencia más dilatada en el sector, un mayor reconocimiento de marca, acceso a mayores bases de clientes y recursos y unas economías de escala considerablemente mayores. Además, los competidores de la Sociedad podrían gozar de relaciones más sólidas o entablar relaciones de exclusividad con algunos distribuidores o con algunos de los principales clientes de Solaria. En consecuencia, podrían ser capaces de responder más rápidamente a la evolución en las necesidades de los clientes o de asignar mayores recursos al desarrollo, promoción y venta de sus productos de lo que podría ser capaz Solaria. Además, los competidores de la Sociedad podrían estar mejor posicionados para hacer frente a un eventual descenso de la demanda de productos fotovoltaicos. Si Solaria no consigue competir con éxito, su negocio se resentiría y podría perder o ser incapaz de ganar cuota de mercado.

En el futuro inmediato, la Sociedad entiende que el panorama competitivo continuará siendo muy disputado, para asegurarse el suministro de silicio y células solares, lo que requerirá establecer relaciones estratégicas más fuertes con los principales proveedores nacionales e internacionales de silicio. La Sociedad entiende que en caso y a medida que el suministro de silicio se estabilice, las

claves para competir con éxito en el sector evolucionarán hacia actividades más tradicionales de marketing y ventas. En el pasado, las iniciativas de publicidad de Solaria han sido muy limitadas y no se puede garantizar que dicha transición vaya a llevarse a cabo con éxito.

Adicionalmente, el mercado de módulos fotovoltaicos en general compite con otras fuentes convencionales de energía así como con las otras fuentes de energías renovables. Si los precios de las fuentes convencionales de energía o de las otras fuentes de energías renovables descienden, o bien si dichos recursos se benefician de políticas de apoyo gubernamental más favorables o de una mayor aceptación pública que la energía solar, el mercado de la energía solar podría dejar de ser competitivo y beneficioso para sus partícipes.

Hasta la fecha, la Sociedad ha obtenido márgenes de ganancia elevados en sus distintas actividades de negocio. En el caso de la Sociedad, tales márgenes se han visto particularmente afectados en lo que respecta a la línea de módulos fotovoltaicos, en el primer trimestre de 2007, por la suscripción por parte de la Sociedad de contratos de venta de módulos fotovoltaicos por un importe que supone un precio de MW/euro sensiblemente superior a los aplicados habitualmente en el mercado y que responde al hecho de que bajo dichos contratos Solaria presta determinados servicios adicionales de pre-venta y post-venta, que justifican dicho mayor precio. La Sociedad entiende que, en línea con lo que ha ocurrido en otros mercados, el crecimiento y evolución del mercado español de energía fotovoltaica y la mejora en la oferta de sus competidores, predeciblemente conduciría a una reducción en sus márgenes actuales, lo cual a su vez podría afectar a su capacidad para competir con éxito.

Si Solaria no es capaz de competir con éxito, su actividad de negocio podría resentirse y la Sociedad podría devenir incapaz de incrementar o mantener su cuota de mercado, lo cual, a su vez, podría afectar negativamente al negocio, las perspectivas, la situación financiera y los resultados operativos de la Sociedad.

El historial que puede servir de base para la evaluación del negocio es muy limitado.

La información histórica acerca de Solaria es muy limitada. Solaria inició su actividad en enero de 2003 como instalador y suministrador de instalaciones de energía solar fabricadas por terceros. Así, la Sociedad fue pasando gradualmente de la instalación de sistemas de calefacción a la instalación de módulos fotovoltaicos en propiedades de terceros particulares y al desarrollo de huertos solares. Posteriormente produjo sus primeros módulos fotovoltaicos en el primer trimestre de 2006 y comenzó la producción de paneles solares térmicos en el último trimestre de 2006. Impulsada por el rápido crecimiento del sector de la energía solar, Solaria ha experimentado una elevada tasa de crecimiento desde su constitución, y se encuentra actualmente en una fase de expansión acelerada de su negocio. La Sociedad está incrementando significativamente sus instalaciones de producción, con el fin de aumentar su producción de módulos fotovoltaicos y paneles solares térmicos, así como de empezar a producir células solares y wafers para su utilización en la fabricación de módulos fotovoltaicos. Algunas de estas instalaciones aún no se han construido o están en proceso de construcción. Solaria también proyecta expandir significativamente su línea de negocio de proyectos llave en mano. En consecuencia, los resultados históricos de explotación de la Sociedad pueden no servir como base relevante para llevar a cabo una evaluación del negocio, resultados financieros y perspectivas de Solaria. La Sociedad puede no alcanzar una tasa similar de crecimiento en períodos futuros. Además, el modelo de negocio de la Sociedad, basado en mayores volúmenes de producción, y otros elementos de la expansión prevista, no han sido probados empíricamente. En consecuencia, los potenciales inversores no deberían confiar en los resultados de explotación obtenidos en cualquiera de los períodos precedentes como signo o indicación de los resultados futuros de Solaria. El negocio y las perspectivas de Solaria deben contemplarse a la luz de los

riesgos, gastos y retos que la Sociedad afronta en su calidad de compañía incipiente que busca desarrollar y fabricar nuevos productos en un mercado de rápido crecimiento.

Dependencia de directivos y empleados clave en investigación y desarrollo y otras áreas.

El futuro éxito de Solaria depende en gran parte de que la misma pueda seguir contando con los servicios de ejecutivos y empleados cualificados, en particular de determinados altos directivos y empleados clave con conocimientos en materia de investigación y desarrollo. La pérdida de los directivos de Solaria, de empleados clave en el área de investigación y desarrollo o de otros empleados que desempeñan funciones clave, podría tener un efecto adverso considerable en la posición de Solaria en el mercado y en sus conocimientos en el área de investigación y desarrollo, además de la posibilidad de que determinados competidores de Solaria consigan acceder a considerables conocimientos relevantes. Las restricciones post-contractuales a la libre competencia sólo están previstas en los contratos de algunos directivos y empleados y únicamente durante un período de tiempo limitado. Solaria no puede asegurar el cumplimiento de dichas restricciones. Existe una competencia muy intensa para atraer directivos y empleados cualificados, los cuales podrían, en consecuencia, ser captados por competidores de Solaria. Cabe la posibilidad de que la Sociedad no sea capaz de retener o reemplazar a directivos y empleados clave, o de contratar nuevos empleados con la capacidad y experiencia adecuadas. En ese caso, la capacidad y competencia de Solaria en materia de investigación y desarrollo podrían verse seriamente afectadas, así como su negocio, perspectivas, situación financiera y resultados de explotación.

Dependencia de un número limitado de clientes y falta de contratos a largo plazo.

Actualmente, la Sociedad vende un porcentaje sustancial de sus módulos fotovoltaicos y paneles solares térmicos y presta sus servicios llave en mano a un número limitado de clientes. Así, en el primer trimestre de 2007, las ventas de módulos fotovoltaicos se concentraron únicamente en cuatro clientes, de los cuales el más relevante por volumen de pedidos, Forlasa, representó un 54,8% de los ingresos por ventas totales del segmento de venta de módulos fotovoltaicos de Solaria en el periodo mencionado. Para el ejercicio cerrado a 31 de diciembre de 2006, Forlasa, representó un 97,2% de los ingresos por ventas totales del segmento de venta de módulos fotovoltaicos. Igualmente, las ventas de paneles solares térmicos en el primer trimestre de 2007 se concentraron en un único cliente: Soluciones Térmicas Aplicadas. Como es habitual en el sector de las industrias fotovoltaica y solar térmica, las ventas a los clientes de Solaria se canalizan normalmente a través de contratos sin exclusividad y a corto plazo.

En el segmento de proyectos llave en mano, durante el primer trimestre de 2007, los tres mayores clientes de la Sociedad, esto es, las compañías Abunvana, S.L., Activos e Inversiones del Retamar, S.L, y Castillo de Ciruela, S.L., que pertenecen al mismo grupo de sociedades, representaron, en conjunto, aproximadamente el 48% de las ventas de Solaria en este segmento de negocio, a razón del 16 % de dichas ventas cada una.

En consecuencia, cualquiera de los siguientes eventos podría causar fluctuaciones sustanciales o una reducción de los ingresos de la Sociedad, y a su vez resultar en un posible efecto negativo en el negocio, las perspectivas, la situación financiera o los resultados de explotación de la Sociedad:

- La reducción, retraso o cancelación de pedidos por parte de algún cliente principal de la Sociedad;
- La pérdida de uno o varios de los clientes más significativos de la Sociedad e incapacidad de captar clientes adicionales o de reemplazarlos;

- La falta de pago puntual de los productos de Solaria por parte de alguno de los clientes principales de la Sociedad; y
- El cese de actividades de alguno de los clientes principales de la Sociedad.

Dependencia de un número limitado de proveedores y falta de contratos a largo plazo.

Solaria ha suscrito contratos para el suministro de células solares y wafers con un número limitado de proveedores externos. Estos proveedores podrían no ser capaces de alcanzar los niveles mínimos señalados en los contratos. Si Solaria no fuera capaz de desarrollar o mantener los contratos con estos u otros proveedores, la Sociedad podría no ser capaz de asegurar un suministro de células solares y wafers en las cantidades necesarias, a precios competitivos y de forma eficiente en términos de costes, a su debido tiempo o incluso con independencia del plazo. Solaria también podría incurrir en las penalizaciones acordadas contractualmente con los clientes. Problemas de este tipo podrían resultar en un aumento de los costes de producción de la Sociedad, en cancelaciones de pedidos y en pérdida de la cuota de mercado de Solaria, así como causar un daño a la reputación de la Sociedad. Cualquiera de los resultados anteriores podría conllevar un posible efecto negativo en el negocio, las perspectivas, la situación financiera o los resultados de explotación de la Sociedad.

Concretamente, los principales proveedores de células solares de Solaria son en la actualidad dos compañías de nacionalidad taiwanesa, E-ton Solar Tech ("E-ton") y Gintech Energy Corporation ("Gintech") mientras que los equipos y maquinaria son suministrados principalmente por los proveedores tecnológicos de Solaria, respectivamente, la compañía estadounidense Spire Corporation ("Spire"), y la española Electricidad Gorosabel, S.A. ("Gorosabel").

Los contratos que Solaria suscribe con los proveedores de células solares normalmente se celebran a corto plazo, e incluyen la sujeción del precio a revisiones periódicas trimestrales. Estos contratos suelen establecer la posibilidad de que cualquiera de las partes pueda resolver el contrato, sin incurrir por ello en responsabilidad alguna, en caso de que las partes no lleguen a un acuerdo respecto del precio en alguna de las revisiones periódicas. Ésta no es la práctica habitual de algunos de los competidores de Solaria, quienes obtienen el suministro de materias primas a través de contratos a largo plazo (por ejemplo, contratos a cinco o a diez años), que pueden establecer precios fijos durante toda la vigencia del contrato. La estrategia de Solaria de celebrar contratos a corto plazo con revisiones periódicas trimestrales del precio parte de la presunción de un crecimiento de la oferta, así como de la previsión de un eventual descenso gradual del precio de mercado de las materias primas (en particular, del silicio). Durante cualquiera de las revisiones periódicas trimestrales del precio un proveedor podría optar por rescindir el contrato en caso de que las partes no lleguen a un acuerdo con relación al precio. En este mismo sentido, al término de la vigencia de un contrato de suministro, un proveedor podría optar por no renovar el contrato con Solaria, por ejemplo, para dar preferencia a aquellos clientes que estén dispuestos a formalizar contratos de suministro a largo plazo o a precio fijo. De darse esta circunstancia, Solaria podría no ser capaz de obtener un suministro alternativo en términos competitivos, o incluso en cualesquiera condiciones. Asimismo, dado que los precios estipulados en los contratos de suministro celebrados por Solaria son objeto de revisión periódica trimestral, la Sociedad es, en términos generales, más sensible al aumento del precio del silicio que otros competidores que obtienen sus materias primas mediante contratos de suministro a largo plazo y con precios fijos.

En cuanto al suministro de wafers, a la fecha del presente Folleto, Solaria ha suscrito dos contratos de suministro de wafers con el proveedor Spire. Dichos contratos prevén unos precios fijos y revisables en cada suministro, los cuales, en defecto de acuerdo entre las partes, se fijan sobre la base del precio medio de compra abonado por los principales vendedores internacionales de wafers. Durante el plazo de vigencia del contrato Solaria tiene el derecho de adquirir wafers de otros

proveedores, en cuyo caso la obligación del proveedor de suministrar wafers se reducirá proporcionalmente.

Además, una vez Solaria se dedique a la producción a gran escala de células solares y wafers, las relaciones existentes con los proveedores de células solares y/o de wafers podrían verse perjudicadas. Los proveedores actuales de células solares y de wafers podrían interrumpir o reducir el suministro de células solares y/o de wafers a Solaria, en cuyo caso Solaria podría no ser capaz de compensar la reducción o pérdida con su producción propia de células solares o de wafers, según sea el caso.

Asimismo, dichos proveedores podrían encontrarse en circunstancias, tales como situaciones de dificultad económica o de solvencia, que les obliguen a interrumpir o reducir el suministro de células solares y/o de wafers a Solaria.

La imposibilidad de asegurar un suministro continuado de células solares y wafers en términos competitivos, o incluso en cualquier término, podría dañar gravemente la capacidad de Solaria para llevar a cabo su negocio y, consiguientemente, su situación financiera y resultados de explotación.

Dependencia de maquinaria y equipos de fabricación específicos.

Parte de los equipos que Solaria utiliza en sus procesos de fabricación han sido desarrollados y creados específicamente para Solaria, por lo que no pueden encontrarse fácilmente a través de múltiples proveedores, y su reparación o reposición en caso de daños o averías puede resultar difícil o costosa. Además, actualmente Solaria obtiene gran parte de su equipo productivo a través de proveedores específicos. En particular, Solaria ha contratado con Spire el suministro de la maquinaria y equipos necesarios para su futura línea de producción de células solares. Esta dependencia de un número limitado de proveedores de equipos previsiblemente se mantendrá en el contexto de los proyectos de expansión de Solaria. Si alguno de estos proveedores atravesara dificultades financieras o cesara en su actividad, o de cualquier otro modo resultara incapaz de continuar atendiendo el suministro que Solaria precise, o en caso de que el equipo de fabricación de la Sociedad sufriera daños o averías, Solaria podría incurrir en importantes costes de reparación o de reposición, o no ser capaz de continuar suministrando a los clientes en términos adecuados, o incluso en cualesquiera condiciones, lo que podría resultar en la imposición de penalizaciones a Solaria según lo previsto en los contratos suscritos con los clientes, en cancelaciones de pedidos y en pérdidas de ingresos.

En caso de que alguna entrega de equipos por parte de algún proveedor no se realizara puntualmente, con la calidad adecuada y en términos aceptables para Solaria, ello podría retrasar los planes de expansión de la Sociedad, afectar negativamente a la producción de Solaria y/o causar un incremento de los costes de producción.

Dependencia, en los proyectos llave en mano, de terceros profesionales y subcontratistas independientes.

En el desarrollo de su negocio de proyectos llave en mano, Solaria celebra contratos con terceros profesionales y con contratistas independientes y otras compañías relacionadas con la Sociedad, para la obtención de los servicios de instalación y mantenimiento que requieren dichos proyectos. En ocasiones, los profesionales y contratistas contratados por Solaria a su vez subcontratan parte de su trabajo con terceras partes. En caso de que estos profesionales y contratistas independientes tuvieran dificultades a la hora de cumplir sus obligaciones contractuales, Solaria podría verse en la necesidad de asignar recursos adicionales para completar su trabajo, o incluso en la necesidad de contratar a otros profesionales. Cualquier dificultad financiera, incumplimiento contractual o retraso en la prestación de servicios por parte de estos terceros y contratistas independientes podría dañar de

forma significativa la reputación de Solaria y tener un efecto negativo en su negocio, su situación financiera y sus resultados de explotación.

Además, en algunos casos, Solaria podría resultar responsable solidaria conforme a las leyes laborales españolas en caso de falta de pago por estos terceros de los salarios de sus empleados o de las cotizaciones correspondientes a la seguridad social, así como en caso de incumplimiento de las normas en materia de seguridad e higiene que sean aplicables a sus empleados. Ante cualquiera de dichos incumplimientos, Solaria podría tener que asumir importantes obligaciones, que podrían incidir negativamente en su situación financiera y sus resultados de explotación.

Eventuales defectos de calidad o de funcionamiento de los productos. Riesgo de demandas por daños

Los productos de Solaria podrían contener defectos que no se detecten hasta que los productos hayan sido enviados o instalados, dada la imposibilidad de poner a prueba los productos bajo todos los escenarios o aplicaciones posibles. La existencia de estos defectos podría implicar costes considerables (incluidos costes de re-ingeniería), así como la desviación de la atención de los empleados de las iniciativas de desarrollo del producto. Si Solaria entrega módulos fotovoltaicos con errores o defectos, o si existe la percepción de que los productos de Solaria contienen tales errores o defectos, su credibilidad y aceptación en el mercado, así como las relaciones con clientes y la venta de sus módulos fotovoltaicos, podría verse dañada.

Además, toda vez que actualmente obtiene de terceros las células solares y otros componentes que utiliza en sus productos, Solaria tiene un control limitado sobre la calidad de dichas células solares y productos que incorpora en sus módulos fotovoltaicos. A medida que Solaria comience a fabricar células solares y wafers, la Sociedad podría experimentar dificultades en el funcionamiento de sus nuevos procesos de fabricación, lo que podría afectar negativamente la calidad de las células solares que Solaria utiliza para la producción de módulos fotovoltaicos.

Solaria adquiere asimismo de terceros proveedores otros componentes y materiales que emplea en sus procesos de producción, tales como componentes electrónicos, aluminio, vidrio, marcos y reversos para los paneles solares térmicos, o componentes electrónicos para los módulos fotovoltaicos. Dichos componentes y materiales suministrados por terceros, por lo general, incorporan una garantía de alcance limitado.

En caso de que apareciesen defectos futuros en los productos, Solaria podría incurrir en gastos considerables para reparar o reemplazar dichos productos defectuosos. Además, fallos generalizados en los productos podrían dañar la reputación de Solaria en el mercado, reducir su cuota de mercado y hacer que desciendan los ingresos de la Sociedad.

Al igual que sucede con otros fabricantes de módulos fotovoltaicos, Solaria está expuesta al riesgo de eventuales demandas por daños, en caso de que el uso de sus módulos fotovoltaicos ocasione lesiones. Dado que los productos de la Sociedad generan electricidad, es posible que los usuarios y/o los empleados de la Sociedad puedan resultar heridos o fallecer a causa de disfunciones, defectos, instalaciones incorrectas u otras causas. Cabe la posibilidad de que la Sociedad no cuente con recursos suficientes para hacer frente a un fallo judicial adverso en eventuales demandas planteadas contra la misma. La estimación de una demanda de responsabilidad por daños podría dar lugar a cuantiosas indemnizaciones por daños y perjuicios y a la obligación de hacer frente a pagos de cantidades significativas. Asimismo, aún en caso de quedar absuelta de una eventual demanda de responsabilidad por daños, la reputación de la Sociedad podría verse fuertemente resentida.

Hasta el 31 de marzo de 2007, Solaria no ha dotado provisión contable alguna que cubra los costes a los que la Sociedad podría tener que hacer frente como consecuencia de los riesgos mencionados en

los párrafos anteriores, dado que no se ha verificado ninguna reclamación ni se ha generado ninguna obligación por este concepto.

Riesgo de reclamaciones en garantía.

Los módulos fotovoltaicos y paneles solares térmicos de Solaria normalmente se venden con garantía de tres años, por defectos en los materiales o errores de fabricación. Los módulos fotovoltaicos se venden además con una garantía de potencia a 25 años, en dos fases, que la Sociedad entiende que es consistente con los usos de la industria. Debido al largo plazo de garantía, Solaria está expuesta al riesgo de importantes reclamaciones que podrían tener lugar habiendo transcurrido un tiempo considerable desde el envío de los productos y de la contabilización de los ingresos correspondientes. Solaria comenzó la comercialización de sus módulos fotovoltaicos en 2006, por lo que no es posible predecir la cantidad de reclamaciones bajo garantía que la Sociedad puede recibir en el futuro.

Hasta el 31 de marzo de 2007, Solaria no ha dotado provisión contable alguna que cubra los gastos a los que la Sociedad podría tener que hacer frente, como consecuencia de posibles reclamaciones bajo garantía, dado que no se ha verificado ninguna reclamación ni se ha generado ninguna obligación por este concepto. Cualquier incremento en la tasa de defectos de los productos de la Sociedad conllevaría necesariamente una dotación a provisiones para garantías con la correspondiente incidencia negativa en los resultados de explotación. Si bien Solaria somete sus módulos fotovoltaicos y paneles solares térmicos a controles de calidad y a inspecciones varias, dichos módulos y paneles no han sido probados, ni pueden serlo, en un entorno que simule con precisión todos los escenarios y aplicaciones eventuales que podrían producirse durante los amplios plazos de garantía. En consecuencia, Solaria podría tener que hacer frente a gastos imprevistos por garantías y al consiguiente daño para sus resultados y su situación financiera durante un plazo de hasta 25 años tras la venta del producto correspondiente.

En la actualidad, Solaria obtiene de sus proveedores de células solares garantías por defectos en los materiales o errores de fabricación y de rendimiento, por diferentes plazos según el proveedor de que se trate. Así, Solaria obtiene de sus proveedores (i) una garantía de dos años por defectos en los materiales o errores de fabricación; y (ii) garantías por defectos de rendimiento de diez (en relación con la obtención de al menos el 90% del rendimiento de potencia estipulado contractualmente para las mismas) y veinte años (en relación con la obtención de al menos el 80% del rendimiento de potencia estipulado) (en el caso de E-ton), y de diez y veinticinco años (en el caso de Gintech). Sin perjuicio de excepciones puntuales, la Sociedad confía en obtener de sus proveedores garantías que cubran los mismos plazos temporales y aseguren el mismo rendimiento de los productos que el garantizado por Solaria a sus clientes. De este modo, la Sociedad confía en poder trasladar los costes derivados de cualquier reclamación que traiga causa de defectos o falta de rendimiento de las células empleadas por Solaria en sus procesos productivos que hubieran sido suministradas por terceros. No obstante, cuando la Sociedad comience la producción de células solares y wafers para la fabricación de sus módulos fotovoltaicos, no podrá traspasar dichos costes. Asimismo, en la medida en que la Sociedad pueda experimentar dificultades operativas en sus nuevos procesos productivos, que pudieran afectar a la calidad de las células solares que se emplean en la fabricación de módulos fotovoltaicos, ello podría derivar en gastos adicionales bajo garantías.

Riesgos asociados al marketing, distribución y venta de los módulos fotovoltaicos a escala internacional.

Si bien hasta la fecha del presente Folleto Solaria no ha realizado ventas fuera de España, la Sociedad pretende desarrollar actividades de marketing, distribución y venta de módulos fotovoltaicos internacionalmente y obtener parte de sus ingresos fruto de su actividad internacional a medio plazo, fundamentalmente en mercados objetivo, como Alemania, Italia, Grecia, Portugal o

California (Estados Unidos). El marketing, distribución y venta de los módulos fotovoltaicos de Solaria en los mercados internacionales exponen a la Sociedad a una serie de riesgos, entre los que cabe destacar:

- la dificultad de encontrar y retener distribuidores expertos y capaces de operar con eficiencia en los mercados internacionales, que sean asimismo capaces de proporcionar a los clientes internacionales un servicio de apoyo al cliente similar al que Solaria proporciona a sus clientes en España;
- las fluctuaciones en los tipos de cambio del euro y la divisa correspondiente en el caso de ventas realizadas fuera de la zona euro;
- los mayores costes asociados al mantenimiento de iniciativas de marketing en distintos países;
- las dificultades y costes relativos al cumplimiento de los requisitos comerciales y legales particulares de los distintos mercados internacionales en los que Solaria ofrezca sus productos;
- la existencia de barreras culturales, lingüísticas y logísticas relacionadas con el hecho de prestar servicios a clientes en distintos países; y
- la existencia de barreras comerciales, tales como requisitos para la exportación, aranceles, impuestos y otras restricciones y gastos, que puedan implicar un aumento de los precios de los productos de Solaria, en perjuicio de su competitividad.

Riesgos de tipo de cambio.

En 2006, aproximadamente el 40% de los gastos de explotación de Solaria, correspondiente a gastos de adquisición de células, se realizó en dólares estadounidenses. La Sociedad prevé que este porcentaje se incremente a medida que se vayan implementando los planes de expansión del negocio. En consecuencia, los tipos de cambio, en particular entre el dólar estadounidense y el euro, pueden influir de forma significativa en el negocio, perspectivas, situación financiera y resultados de explotación de Solaria.

Con el objeto de cubrir las fluctuaciones del tipo de cambio del euro con el dólar estadounidense, la Sociedad contrató, el 7 de diciembre de 2006, un contrato de cobertura de tipo de cambio con Caja Rural de Ciudad Real, en relación con la operación de crédito documentario para la adquisición de inmovilizado relativa a la línea de fabricación de células celebrada con Spire. La liquidación del seguro de cambio tendrá lugar, coincidiendo con el vencimiento de dicho crédito suscrito con Spire, el 20 de junio de 2007. Este contrato cubre la contraprestación que la Sociedad debe abonar a Spire por la adquisición de inmovilizado relativo a la línea de fabricación de células, por importe de 3.000.000 de dólares estadounidenses. A la fecha del presente Folleto, dicho pago aún no se ha realizado.

A la fecha del presente Folleto la Sociedad no ha contratado coberturas al objeto de cubrir las fluctuaciones del tipo de cambio del euro con el dólar estadounidense en relación con aquellos contratos de adquisición de células solares cuyos pagos se realizan en dólares estadounidenses.

Riesgo de infracción de derechos de propiedad industrial o intelectual de terceros.

El éxito de Solaria depende de su capacidad de utilizar y desarrollar su tecnología y know-how. La Sociedad podría verse envuelta en disputas sobre propiedad intelectual e industrial u otros derechos de terceros. La validez y alcance de las demandas relativas a patentes sobre tecnología asociada a la energía solar implican complejos análisis y cuestiones de carácter científico, legal y fáctico, por lo que pueden resultar altamente inciertas. Solaria, o sus empleados, podrían verse envueltos en litigios

relacionados con infracciones de patentes o violaciones de derechos de propiedad intelectual e industrial de terceros.

La eventual estimación de la validez y alcance de los derechos de propiedad intelectual e industrial de terceros, así como el ejercicio de la defensa en caso de que se interpongan demandas de propiedad intelectual e industrial, y cualesquiera otros procesos conexos, pueden resultar gravosos, tanto en términos económicos como de tiempo, y suponer una distracción de los esfuerzos y recursos de los empleados técnicos y altos directivos de Solaria. Un pronunciamiento adverso en dichos litigios o demandas en los que Solaria sea parte, podría dañar la reputación de la Sociedad e implicar la sujeción a importantes responsabilidades frente a terceros, así como obligar a Solaria a la solicitud de licencias a terceros, al pago de cánones permanentes o a rediseñar sus productos o procesos de fabricación, pudiendo incluso conllevar la imposición a la Sociedad de medidas cautelares que prohíban a Solaria la fabricación y venta de sus productos o el uso de sus tecnologías. La prolongación en el tiempo de los procedimientos judiciales también podría conllevar que los clientes actuales o potenciales de Solaria aplacen o limiten sus pedidos hasta la resolución de dichos procedimientos.

Falta de protección de los derechos de propiedad intelectual e industrial.

La producción actual de Solaria de módulos fotovoltaicos y paneles solares térmicos está basada en procedimientos técnicos estandarizados, que la Sociedad no ha protegido mediante patentes u otros derechos de propiedad industrial o intelectual. Con relación a la protección de su actual know-how, tecnología y datos, la Sociedad se sirve exclusivamente de contratos de confidencialidad y de protección del secreto comercial para velar por sus intereses. No obstante, dichas medidas únicamente proporcionan una protección limitada y pueden no resultar suficientes. Además, la Sociedad no ha registrado su nombre comercial “Solaria Energía y Medio Ambiente” fuera de España, y está en conocimiento de que existen competidores en otros mercados (en particular, en Estados Unidos) que utilizan, y en algunos casos tienen registrado, el nombre comercial “Solaria”, con lo cual, su eventual ingreso en dichos mercados puede requerir la utilización de otro nombre o marca para sus productos. La Sociedad es titular de la marca española “Solaria” para las clases 9, 11, 40 y 41, que cubren los productos relacionados con sus actividades, por lo que está protegida respecto a las clases de sus productos en España. No obstante, una de las dos solicitudes de marca presentadas por Solaria ha sido parcialmente denegada por la Oficina Española de Patentes y Marcas, respecto a determinadas clases que se refieren a servicios relacionados con la energía solar. En consecuencia, la Sociedad no cuenta con protección de marca respecto de los servicios que presta en relación con la construcción y puesta en funcionamiento de instalaciones fotovoltaicas.

Además, la Sociedad ha presentado dos solicitudes de marca más en el ámbito comunitario.

Al tiempo que Solaria desarrolla y lanza al mercado células solares, wafers y otros productos, podría necesitar proteger sus derechos de propiedad intelectual e industrial. La falta de protección de dicha propiedad intelectual e industrial podría resultar en un menoscabo de la posición competitiva de Solaria. Además, el control para evitar el uso no autorizado de tecnología propia puede resultar difícil y costoso, y la tramitación de acciones legales por infracción de la propiedad intelectual e industrial podría prolongarse en el tiempo y ser costosa, así como suponer una distracción de los esfuerzos y recursos del personal técnico y directivo de Solaria. No obstante, estas acciones podrían ser necesarias en última instancia para hacer valer los derechos de propiedad intelectual e industrial o para proteger el secreto comercial de Solaria.

Gastos derivados de la admisión a negociación

La Sociedad tendrá que incurrir en gastos significativos en relación con la estructuración y ejecución de la Oferta de suscripción de acciones. En concreto, la Sociedad tendrá que satisfacer en concepto de publicidad legal y comercial, asesoramiento legal y financiero y otros gastos, un importe total de aproximadamente 10 millones de euros, como se indica en el apartado 8.1 de la Nota sobre las Acciones. Estos gastos adicionales, no recurrentes y no relacionados con las actividades de la Sociedad, podrían tener un impacto relevante en los gastos de explotación de la Sociedad en el ejercicio 2007.

1.3 Riesgos relacionados con la estructura accionarial de Solaria

Accionistas principales

Tras la Oferta, los accionistas actuales de Solaria poseerán aproximadamente un 75% de las acciones en circulación (o un 71,53% si se ejercita la opción de compra "*green-shoe*" en su totalidad) y los nuevos accionistas poseerán aproximadamente un 25% de las acciones en circulación (o un 28,47% si se ejercita la opción de compra "*green-shoe*" en su totalidad). En consecuencia, los accionistas de referencia de la Sociedad podrán influir significativamente en todos los asuntos que requieran la aprobación de la mayoría de los accionistas de Solaria, incluido la aprobación de reparto de dividendos, la elección de administradores (dentro de los márgenes estipulados por el sistema de voto proporcional en España), cambios en el capital social emitido y modificaciones en los estatutos de la Sociedad. Los accionistas de referencia de Solaria también serán capaces de determinar las actividades del día a día de la Sociedad, así como de instar o bloquear un cambio en el control corporativo. Los intereses de los accionistas de referencia podrían diferir de los de los demás accionistas.

2. FACTORES DE RIESGO PARA LOS VALORES OFERTADOS Y/O ADMITIDOS A COTIZACIÓN

Posibles ventas futuras de acciones y precio de mercado de las acciones

La venta de un número sustancial de acciones de la Sociedad en el mercado tras la presente Oferta, o la percepción por el mercado de que dicha venta podría tener lugar, podrían afectar negativamente al precio de cotización de las acciones o a la capacidad de Solaria para aumentar su capital social y ofrecer las acciones públicamente. La Sociedad ha acordado, salvo algunas excepciones, no emitir, ofrecer o enajenar cualesquiera acciones u obligaciones convertibles o canjeables en acciones durante un período de 180 días a partir de la admisión a cotización de las acciones en las Bolsas de Valores sin el consentimiento previo por escrito de las entidades coordinadoras globales de la Oferta. Solaria DTL Corporación, S.L., accionista mayoritario de la Sociedad y concedente de la opción de compra "*green-shoe*" referida en el apartado 5.2.5 de la Nota sobre las Acciones ha asumido compromisos equivalentes que prohíben, con determinadas excepciones, la enajenación de acciones durante los 360 días siguientes a la admisión a cotización de las acciones de Solaria. Asimismo, los integrantes de la familia Díaz-Tejeiro Larrañaga han asumido un compromiso equivalente de no transmisión de acciones (*lock-up*), sobre el 51% de su respectiva participación en Solaria DTL Corporación, S.L., por un periodo de 360 días a contar desde la admisión a negociación de las acciones de Solaria en las bolsas de valores españolas.

Al término de los períodos de no-transmisión (*lock-up*) mencionados, dicho accionista podría vender las acciones de su titularidad y la Sociedad podría emitir nuevas acciones en el marco de transacciones públicas o privadas. Tales emisiones provocarían la dilución de la participación en la Sociedad de los actuales accionistas, y las ventas de acciones por parte de los accionistas de Solaria podrían afectar negativamente al precio de cotización de sus acciones.

Inexistencia de un mercado previo para las acciones

Esta Oferta constituye la oferta inicial de acciones de Solaria y no existe en la actualidad un mercado en el que se negocien sus acciones. Solaria ha solicitado la admisión a negociación de sus acciones en las Bolsas de Madrid, Barcelona, Bilbao y Valencia, y espera que se negocien en el Sistema de Interconexión Bursátil de las Bolsas Españolas el 19 de junio de 2007, sujeto al cumplimiento de los procedimientos ordinarios establecidos en España. Un retraso en el comienzo de la cotización en las Bolsas podría afectar a la liquidez de las acciones de Solaria y haría más difícil la venta de estas acciones.

Si la admisión a negociación de las acciones de Solaria en las Bolsas de Valores españolas no tuviera lugar llegado el día 31 de julio de 2007, la Oferta se entenderá revocada, las acciones de nueva emisión serán recompradas y amortizadas por la Sociedad.

Además, aunque las acciones se admitan a negociación en las Bolsas de Valores españolas, no puede asegurarse que se vaya a desarrollar y mantener una negociación activa de las acciones una vez concluya la Oferta.

Precio de la Oferta

La Sociedad, de común acuerdo con las Entidades Coordinadoras Globales, ha establecido una banda de precios INDICATIVA Y NO VINCULANTE para las acciones de la Sociedad objeto de la presente Oferta de entre 7 y 9,5 euros por acción, lo que implica asignar a la Sociedad una capitalización bursátil de entre 708 y 961 millones de euros, aproximadamente, contando con las acciones emitidas como consecuencia de la Oferta de Suscripción.

Dichos precios no están sustentados en ningún informe de valoración realizado por experto independiente. La Banda de Precios Indicativa y no Vinculante se ha fijado siguiendo procedimientos de valoración generalmente aceptados por el mercado en este tipo de operaciones. Para su determinación se han tomando en consideración procedimientos de valoración de empresas generalmente aceptados en este tipo de operaciones (entre ellos, PER, valor compañía / EBITDA y otros ratios respecto de otras compañías del sector), y teniendo en cuenta las características y circunstancias propias de la Sociedad y del sector y la situación presente de los mercados financieros internacionales.

Volatilidad del precio de las acciones

El precio de mercado de las acciones de Solaria puede ser volátil. Factores como las fluctuaciones en los resultados operativos de Solaria o de sus competidores, publicidad negativa, cambios en las recomendaciones de los analistas bursátiles sobre la Sociedad o, en general, sobre el sector de actividad en el que Solaria opera y en la situación de los mercados financieros, podrían tener un efecto material adverso en el precio de mercado de las acciones. A lo largo de los últimos años, los mercados de valores en España y en el resto del mundo han sufrido una importante volatilidad en los precios y los volúmenes de negociación. Esta volatilidad podría tener graves efectos en el precio de mercado de las acciones de Solaria, con independencia de sus resultados de explotación y situación financiera.

Política de dividendos

En febrero de 2007 la Sociedad acordó repartir un dividendo por importe de dos millones cuatrocientos diez mil (2.410.000) euros, resultando un dividendo por acción de 0,031 euros. Hasta dicha fecha, Solaria nunca había repartido dividendos.

La política futura de distribución de dividendos será fijada por la junta general de accionistas a propuesta del consejo de administración. El consejo de administración de Solaria no prevé proponer

en el corto y medio plazo el pago de dividendos a los accionistas con cargo a los resultados, sino que contempla aplicar la totalidad de los fondos generados por el negocio para el desarrollo y expansión de la actividad de la Sociedad.

Desistimiento y revocación de la Oferta

La Sociedad se reserva el derecho a desistir de la Oferta, posponerla, aplazarla o suspenderla en cualquier momento anterior a la fijación del precio de las acciones, sin que la Sociedad deba motivar tal decisión.

Adicionalmente, la Oferta quedará revocada si la admisión a negociación oficial de la totalidad de las acciones de la Sociedad en las Bolsas de Valores de Madrid, Barcelona, Bilbao y Valencia y su inclusión en el Sistema de Interconexión Bursátil Español (Mercado Continuo) no tuviera lugar llegado el día 31 de julio de 2007, en cuyo caso las acciones de nueva emisión serán devueltas a la Sociedad, recompradas y amortizadas.

Asimismo, la Oferta también podrá revocarse en los supuestos previstos en el apartado 5.1.4 de la Nota sobre las Acciones.

El desistimiento o la revocación de la Oferta por estas causas no sería causa de responsabilidad alguna de Solaria, ni generaría derechos indemnizatorios a favor de los inversores.

Riesgo de pérdida del umbral de distribución suficiente

Si por cualquier causa no hubiera certeza de alcanzar el umbral de distribución suficiente para la admisión de las acciones de Solaria a negociación en Bolsa, la Sociedad, en aplicación de lo dispuesto en el artículo 9.7 del Real Decreto 1310/2005, de 4 de noviembre, habría de solicitar a la CNMV la no aplicación del requisito de distribución suficiente en el momento de la admisión a negociación, sobre la base de que realizará la distribución a corto plazo en la Bolsa. En caso, de que la CNMV considerase que no existe suficiente difusión, la Oferta quedaría revocada.

3. FACTORES DE RIESGO RELATIVOS AL PER

PER

De la Banda de Precios Indicativa y no Vinculante resulta una capitalización bursátil o valor de mercado de entre 708 y 961 millones de euros sobre la totalidad de las acciones de Solaria y un PER de entre 125x y 170x sobre los estados financieros a 31 de diciembre de 2006 elaborados conforme a NIIF y un PER de entre 63x y 85x sobre los estados financieros intermedios cerrados a 31 de marzo de 2007, extrapolados linealmente a la totalidad del ejercicio.

La Sociedad entiende que no existe en España sociedad cotizada comparable por lo que no procede la comparación del PER que resulta de la Banda de Precios Indicativa y no Vinculante. A efectos meramente indicativos se hace constar que el PER medio de la Bolsa de Madrid (IGMB), a 31 de diciembre de 2006, es 15,04x.

III. INFORMACIÓN SOBRE LOS VALORES A EMITIR –NOTA SOBRE LAS ACCIONES (ANEXO III DEL REGLAMENTO (CE) Nº 809/2004 DE LA COMISIÓN DE 29 DE ABRIL DE 2004)

1. PERSONAS RESPONSABLES

1.1 Identificación de las personas responsables de la Nota sobre valores

D. Enrique Díaz-Tejeiro Gutiérrez en su calidad de apoderado, en nombre y representación de SOLARIA ENERGÍA Y MEDIO AMBIENTE, S.A. (en adelante, "**Solaria**", la "**Sociedad**" o el "**Emisor**"), asume, en virtud de los poderes vigentes otorgados al efecto a su favor por el Consejo de Administración de la Sociedad en su sesión de 24 de mayo de 2007, en ejercicio de la delegación conferida por la Junta General de Accionistas celebrada el 24 de mayo de 2007, la responsabilidad por el contenido de la presente nota sobre las acciones de la Oferta (en adelante, la "**Nota sobre las Acciones**") que, junto con el Documento de Registro (comprendido en el Capítulo III anterior) forma el Folleto Informativo de la oferta de suscripción de acciones de la Sociedad (la "**Oferta**").

1.2 Declaración de las personas responsables de la Nota sobre las Acciones

D. Enrique Díaz-Tejeiro Gutiérrez declara que, tras comportarse con una diligencia razonable para garantizar que así es, la información contenida en la presente Nota sobre las Acciones es, según su conocimiento, conforme a los hechos y no incurre en ninguna omisión que pudiera afectar a su contenido.

Banco Español de Crédito, S.A. (en adelante, "**Banesto**") representada por D. Gerardo Torres de las Heras y D. Alfredo del Cerro Fernández, debidamente apoderados al efecto y Morgan Stanley International Limited Plc. (en adelante, "**Morgan Stanley**") representada por D. Javier de Busturia Rodríguez-Escudero, debidamente apoderado al efecto, como Entidades Coordinadoras Globales (en adelante, las "**Entidades Coordinadoras Globales**") y Entidades Directoras de la Oferta, declaran que han efectuado las comprobaciones que, razonablemente, según criterios de mercado comúnmente aceptados, han sido necesarias para contrastar que la información contenida en la presente Nota sobre las Acciones relativa a los términos y condiciones de la Oferta y a los derechos y obligaciones de las acciones objeto de la Oferta no es falsa, ni se omiten datos relevantes requeridos por la legislación aplicable.

2. FACTORES DE RIESGO

Ver apartado 2 del Capitulo II "Factores de Riesgo" anterior.

3. INFORMACIÓN FUNDAMENTAL

3.1 Declaración sobre el capital circulante

Solaria considera que el capital de explotación del que dispone en la actualidad la Sociedad, unido al que espera generar en los próximos doce meses, es suficiente para atender las necesidades del negocio actuales de la Sociedad a medida que vayan venciendo en los próximos doce meses. Para el cálculo del capital de explotación, Solaria considera el efectivo y equivalente de efectivo en balance (incluyendo el que se genere en la ampliación de capital objeto de la Oferta), más el flujo de efectivo generado por las actividades de explotación.

No obstante lo anterior, Solaria podría tener que recurrir a endeudamiento financiero para el desarrollo de la estrategia de la Sociedad y para hacer frente, fundamentalmente, a los gastos derivados de la construcción de nuevas instalaciones como consecuencia de su plan de expansión, y la adquisición de la maquinaria y equipos que Solaria emplea en los procesos productivos de sus distintas líneas de negocio.

3.2 Capitalización y endeudamiento

El cuadro que se incluye a continuación expone las principales cifras de los recursos propios y el endeudamiento de Solaria a 31 de marzo de 2007 (fecha no anterior a 90 días de la fecha del presente Folleto) bajo NIIF:

(NIIF)	**31.03.2007 [1] (€)**
Capital social	777.600
Reserva legal	10.658
Reservas voluntarias	35.930
Beneficios no distribuidos	5.642.759
Dividendo a cuenta	(2.410.000)
Resultado del periodo	2.830.001
Total Patrimonio Neto	**6.886.948**

(NIIF)	**31.03.2007 [1] (€)**
Deuda financiera a corto plazo [2]	15.126.269
Deuda financiera a medio plazo [3]	5.251.215
Deuda financiera a largo plazo [4]	3.920.130
Endeudamiento Financiero Bruto	24.297.614
Efectivo y equivalentes al efectivo	4.571.728
Deuda financiera neta [5]	19.725.886
Proveedores y acreedores comerciales	3.593.341
Anticipos recibidos de clientes [6]	3.318.692
Acreedores Administraciones Públicas	79.324
Proveedores de inmovilizado	7.319.026
Otros pasivos corrientes …….……..	123
Total Acreedores y otras cuentas a pagar	14.310.506
Endeudamiento Total Neto [7]	**34.036.392**

(NIIF)	31.03.2007 (1) (€)
Fondos propios / Endeudamiento Finan. Bruto	28,3%
Deuda Financiera Neta / EBITDA (8)	5,41
Deuda Finan, a C/P / Endeudamiento Financiero Bruto	31,3%
Endeudamiento Financiero Bruto / Pasivo Total	44,2%

(1) No auditado.

(2) Deuda que vence en un año o en un plazo menor desde la fecha de cierre del balance.

(3) Deuda que vence en un plazo comprendido entre un año y cinco años desde la fecha de cierre del balance.

(4) Deuda que vence en más de cinco años desde la fecha de cierre del balance.

(5) La Deuda Financiera Neta se ha calculado como el Endeudamiento Financiero Bruto (que incluye préstamos de entidades de crédito, deudas por leasing, pólizas de crédito, pólizas de importación y créditos documentarios, así como los intereses devengados y no pagados correspondientes a cada periodo) menos el efectivo y equivalentes al efectivo.

(6) Esta partida refleja las sumas facturadas a los clientes de la Sociedad antes de la conclusión del correspondiente proyecto "llave en mano", que la Sociedad contabiliza como un pasivo en su balance hasta que se reconoce el ingreso en función del grado de avance del proyecto. Véase la nota 2.21 de las notas explicativas relativas a los estados financieros auditados de la Sociedad correspondientes a los ejercicios cerrados a 31 de diciembre de 2006, 2005 y 2004 preparados bajo NIIF.

(7) El Endeudamiento Total Neto está compuesto de la Deuda financiera neta más el Total acreedores y otras cuentas a pagar.

(8) EBITDA calculado como beneficio de explotación más gastos de amortización, más pérdidas netas en enajenación de activos no corrientes, más pérdida por deterioro de cuentas de clientes.

Desde el 31 de marzo de 2007 hasta el 31 de mayo de 2007, no se ha producido ninguna variación significativa con respecto a la información de capitalización y endeudamiento de Solaria que se detalla en el presente apartado.

3.3 Interés de las personas físicas y jurídicas participantes en la emisión/Oferta

D. Joaquín Hervada Yañez es Secretario no Consejero del consejo de administración de Solaria, cargo para el que fue nombrado el 24 de mayo de 2007. D. Joaquín Hervada es socio del despacho de abogados Freshfields Bruckhaus Deringer, encargado del asesoramiento legal en derecho español e internacional de Solaria en relación con la Oferta, tal y como se señala en el apartado 10.1. de la presente Nota sobre las Acciones.

A salvo de lo descrito en el párrafo anterior, la Sociedad desconoce la existencia de cualquier vinculación o interés económico significativo entre Solaria o el resto de los accionistas de la Sociedad y las entidades que han participado en la Oferta y que se mencionan en los apartados 5.4.1 y 10.1 de esta Nota sobre las Acciones, salvo la relación estrictamente profesional derivada del asesoramiento legal y financiero y la que mantiene la Sociedad con sus auditores de cuentas.

3.4 Motivos de la Oferta y destino de los ingresos

La Oferta de Suscripción se realiza esencialmente con el fin de obtener los recursos necesarios para financiar el crecimiento y expansión de la Sociedad y, en particular, para financiar los planes de expansión e incremento de la capacidad de producción, incluyendo el desarrollo de las nuevas instalaciones de producción de la Sociedad, cuya construcción ya se ha iniciado o se prevé iniciar

durante los años 2007 y 2008 tal y como se menciona en el apartado 5 del Captulo III (Información sobre el Emisor) del presente Folleto.

Asimismo, la Oferta de Suscripción tiene por finalidad: (i) ampliar la base accionarial de la Sociedad de modo que se consiga la difusión necesaria para la admisión a negociación oficial de las acciones de la Sociedad en las Bolsas de Valores de Madrid, Barcelona, Bilbao y Valencia y su integración en el Sistema de Interconexión Bursátil Español (Mercado Continuo) (las "**Bolsas de Valores**"); (ii) facilitar el acceso de la Sociedad a los mercados de capitales (incluyendo instrumentos de deuda), lo que eventualmente podría permitir una más fácil obtención de financiación para el futuro crecimiento y los planes de expansión de la Sociedad; (iii) potenciar el prestigio, la transparencia y la imagen de marca de la Sociedad como consecuencia de su condición de sociedad cotizada; y (iv) ofrecer una mayor liquidez a los accionistas de Solaria mediante la negociación de las acciones de la Sociedad en las Bolsas de Valores.

4. INFORMACIÓN RELATIVA A LOS VALORES QUE VAN A OFERTARSE/ADMITIRSE A COTIZACIÓN

4.1 Descripción del tipo y la clase de los valores ofertados y/o admitidos a cotización, con el Código ISIN (número internacional de identificación del valor) u otro código de identificación del valor

Los valores que se ofrecen son acciones ordinarias de Solaria de nueva emisión, de un céntimo de euro (0,01 €) de valor nominal cada una.

Las acciones que se emitan con ocasión de la Oferta de Suscripción gozan de plenos derechos políticos y económicos y pertenecen a la misma clase y serie, sin que después de la admisión a negociación de las acciones en las Bolsas de Valores, y una vez terminada la Oferta de Suscripción, existan distintas clases de acciones.

La Agencia Nacional de Codificación de Valores Mobiliarios, entidad dependiente de la Comisión Nacional del Mercado de Valores (en adelante, la "**CNMV**"), ha asignado el Código ISIN ES0165386014 para identificar las acciones que componen el capital social de la Sociedad en el momento de registro del Folleto Informativo de la Oferta por la CNMV.

4.2 Legislación según la cual se han creado los valores

El régimen legal aplicable a las acciones que se ofrecen es el previsto en la ley española y, en concreto, en las disposiciones incluidas en el Real Decreto Legislativo 1564/1989 de 22 de diciembre, por el que se aprueba el texto refundido de la Ley de Sociedades Anónimas (en adelante, la "**Ley de Sociedades Anónimas**") y en la Ley 24/1988, de 28 de julio, del Mercado de Valores, (en adelante, la "**Ley del Mercado de Valores**"), así como de sus respectivas normativas de desarrollo que sean de aplicación.

4.3 Indicación de si los valores están en forma registrada o al portador y si los valores están en forma de título o de anotación en cuenta. En el último caso, nombre y dirección de la entidad responsable de la llevanza de las anotaciones

Las acciones de la Sociedad están representadas por medio de anotaciones en cuenta y se hallan inscritas en los correspondientes registros contables a cargo de la Sociedad de Gestión de los Sistemas de Registro, Compensación y Liquidación de Valores, S.A.U. (en adelante, "**Iberclear**"), con domicilio en Madrid, Plaza de la Lealtad nº 1 y de sus entidades participantes autorizadas (en adelante, las "**Entidades Participantes**"). Asimismo está previsto que las acciones nuevas que son objeto de la Oferta de Suscripción se inscriban en los registros de Iberclear y las Entidades Participantes.

4.4 Divisa de la emisión de los valores

Las acciones de la Sociedad están denominadas en euros (€).

4.5 Descripción de los derechos vinculados a los valores, incluida cualquier limitación de esos derechos, y procedimiento para el ejercicio de los mismos

En cuanto que las acciones ofrecidas son acciones ordinarias y no existe otro tipo de acciones en la Sociedad, las acciones objeto de la Oferta gozarán de los mismos derechos políticos y económicos que las restantes acciones de Solaria. En particular, cabe citar los siguientes derechos, en los términos previstos en los Estatutos Sociales aprobados por la junta general de accionistas celebrada el 24 de mayo de 2007, y actualmente en vigor:

- **Derechos de dividendos:**

- Fecha o fechas fijas en las que surgen los derechos

Las acciones que se ofrecen tienen derecho a participar en el reparto de las ganancias sociales y en el patrimonio resultante de la liquidación en las mismas condiciones que las restantes acciones en circulación y, al igual que las demás acciones que componen el capital social, no tienen derecho a percibir un dividendo mínimo por ser todas ellas ordinarias. Las acciones objeto de admisión a negociación darán derecho a participar en los dividendos que acuerde la junta general de accionistas o, en su caso, el consejo de administración de Solaria, a partir de la Fecha de Operación.

- Plazo después del cual caduca el derecho a los dividendos y una indicación de la persona en cuyo favor actúa la caducidad

Los rendimientos que produzcan las acciones podrán ser hechos efectivos en la forma que para cada caso se anuncie, siendo el plazo de la prescripción del derecho a su cobro el establecido en el Código de Comercio, es decir de cinco años. El beneficiario de dicha prescripción será la Sociedad.

- Restricciones y procedimientos de dividendos para los tenedores no residentes

La Sociedad no tiene constancia de la existencia de restricción alguna al cobro de dividendos por parte de tenedores no residentes.

- Tasa de los dividendos o método para su cálculo, periodicidad y carácter acumulativo o no acumulativo de los pagos

Las acciones que se ofrecen, al igual que las demás acciones que componen el capital social, no tienen derecho a percibir un dividendo mínimo por ser todas ellas ordinarias. Por lo tanto, el derecho al dividendo de dichas acciones surgirá únicamente a partir del momento en que la junta general de accionistas o, en su caso, el consejo de administración de Solaria, acuerde un reparto de ganancias sociales.

- **Derechos de asistencia y voto**

Las acciones confieren a sus titulares el derecho de asistir y votar en la junta general de accionistas y el de impugnar los acuerdos sociales en las mismas condiciones que los restantes accionistas de la Sociedad, de acuerdo con el régimen general establecido en la Ley de Sociedades Anónimas y en los estatutos sociales de Solaria.

En particular, por lo que respecta al derecho de asistencia a las juntas generales de accionistas, el artículo 30 de los Estatutos Sociales de Solaria y el artículo 10 del Reglamento de la Junta General de Accionistas de la Sociedad establecen que podrán asistir a la junta general los accionistas que a título individual o en agrupación con otros accionistas, acrediten la titularidad de al menos 700 acciones, y se hallen inscritos como tales en el correspondiente registro contable de anotaciones en cuenta de alguna de las Entidades Participantes en Iberclear con cinco días de antelación respecto de la fecha señalada para la celebración de la junta general de accionistas. Los asistentes deberán estar provistos de la correspondiente tarjeta de asistencia facilitada por las mencionadas Entidades Participantes o del documento que conforme a derecho les acredite como accionistas.

Los tenedores de menos de 700 acciones tendrán el derecho a agruparse hasta reunir una cifra mínima a los efectos de su asistencia y votación en las juntas generales, pudiendo recaer la representación de la agrupación en cualquiera de los accionistas agrupados.

Cada acción da derecho a un voto, sin que se prevean limitaciones al número máximo de votos que pueden ser emitidos por cada accionista o por sociedades pertenecientes al mismo grupo, en el caso de las personas jurídicas.

Todo accionista que tenga derecho a asistir podrá hacerse representar en la Junta General por medio de otra persona, aunque ésta no sea accionista.

- **Derechos de suscripción preferente en las ofertas de suscripción de valores de la misma clase**

Todas las acciones de Solaria confieren a su titular, en los términos establecidos en la Ley de Sociedades Anónimas, el derecho de suscripción preferente en los aumentos de capital con emisión de nuevas acciones (ordinarias, privilegiadas o de otro tipo) y en la emisión de obligaciones convertibles en acciones, salvo exclusión del derecho de suscripción preferente de acuerdo con el artículo 159 de la Ley de Sociedades Anónimas.

Las acciones que se emitan en el marco de la Oferta de Suscripción serán emitidas mediante un aumento de capital con derecho de suscripción preferente, si bien la totalidad de los accionistas de la Sociedad ha renunciado al ejercicio de dicho derecho.

Asimismo, todas las acciones de Solaria confieren a sus titulares el derecho de asignación gratuita reconocido en la propia Ley de Sociedades Anónimas en los supuestos de aumento de capital con cargo a reservas.

- **Derechos de participación en cualquier excedente en caso de liquidación**

Las acciones que se ofrecen con ocasión de la Oferta objeto del presente Folleto Informativo conferirán a sus titulares el derecho a participar en el reparto del patrimonio resultante de la liquidación, en las mismas condiciones que las restantes acciones en circulación.

- **Derecho de información**

Las acciones representativas del capital social de Solaria conferirán a su titular el derecho de información recogido en el artículo 48.2 d) de la Ley de Sociedades Anónimas, y con carácter particular, en el artículo 112 del mismo texto legal, así como aquellos derechos que, como manifestaciones especiales del derecho de información, son recogidos en el articulado de la Ley de Sociedades Anónimas y de la Ley del Mercado de Valores de forma pormenorizada, al tratar de la modificación de estatutos, ampliación y reducción del capital social, aprobación de las cuentas anuales, emisión de obligaciones convertibles o no en acciones, transformación, fusión y escisión, disolución y liquidación de la Sociedad y otros actos u operaciones societarias.

- **Cláusulas de amortización**

No procede.

- **Cláusulas de conversión**

No procede.

4.6 En el caso de nuevas emisiones, declaración de las resoluciones, autorizaciones y aprobaciones en virtud de las cuales los valores han sido o serán creados y/o emitidos

Como complemento necesario a la solicitud de admisión a negociación bursátil de las acciones de la Sociedad, la junta general de accionistas de la Sociedad celebrada el 24 de mayo de 2007 acordó delegar en el Consejo de Administración, al amparo de lo dispuesto en el artículo 153.1.b) de la Ley de Sociedades Anónimas la facultad de aumentar capital mediante la realización de una Oferta de

Suscripción, facultándole además para definir los términos, condiciones y demás características de dicha Oferta de Suscripción.

A fin de posibilitar dicha Oferta de Suscripción, la totalidad de los accionistas de la Sociedad han renunciado al derecho de suscripción preferente que les pudiera corresponder sobre las nuevas acciones objeto del aumento de capital.

En virtud de la anterior autorización de la junta general de accionistas, el Consejo de Administración de Solaria, en su sesión de fecha 24 de mayo de 2007, adoptó los acuerdos oportunos en relación con la Oferta en desarrollo de los acuerdos de la junta general de accionistas y, en particular, adoptó el acuerdo de solicitud de admisión a negociación de las acciones y acordó aumentar el capital social de la Sociedad en 233.867 euros mediante la emisión de 23.386.667 acciones, y facultando a D. Enrique Díaz-Tejeiro Gutiérrez, D. Enrique Díaz-Tejeiro Larrañaga, D. Arturo Díaz-Tejeiro Larrañaga y D. Miguel Díaz-Tejeiro Larrañaga para que cualquiera de ellos individual e indistintamente pueda fijar los demás términos de la ampliación de capital.

4.7 En caso de nuevas emisiones, fecha prevista de emisión de los valores

Se procurará que la emisión de las acciones que se emiten en el marco de la Oferta Suscripción tenga lugar no más tarde del día 18 de junio 2007 (en lo sucesivo, la "**Fecha de la Operación**") (fecha límite en la que se estima que se declarará cerrado el aumento de capital objeto del presente Folleto Informativo y en la que se prevé que la escritura de aumento de capital quede inscrita en el Registro Mercantil), tal y como se detalla en el apartado 5.1.8. siguiente.

4.8 Descripción de cualquier restricción sobre la libre transmisibilidad de los valores

Las acciones objeto de la Oferta no están sujetas a ninguna restricción a su transmisión, siendo libremente transmisibles con arreglo a lo dispuesto en la Ley de Sociedades Anónimas, la Ley del Mercado de Valores y demás normativa vigente, sin que existan restricciones estatutarias o de cualquier otro tipo a su libre transmisibilidad.

4.9 Indicación de la existencia de cualquier oferta obligatoria de adquisición y/o normas de retirada y recompra obligatoria en relación con los valores

No existe ninguna norma especial que regule ofertas obligatorias de adquisición de las acciones de la Sociedad, salvo las que se derivan de la normativa sobre ofertas públicas de adquisición contenidas en el Real Decreto 1.197/1991, de 26 de julio, sobre régimen de las ofertas públicas de adquisición de valores, que afectará a las acciones de la Sociedad a partir del momento en que dichas acciones se admitan a negociación en las Bolsas de Valores.

No obstante, dicho Real Decreto se verá afectado por las modificaciones introducidas en la Ley 6/2007, de 12 de abril, de reforma de la Ley del Mercado de Valores, para la modificación del régimen de las ofertas públicas de adquisición y de la transparencia de los emisores, en virtud de la que transpone al ordenamiento jurídico español la Directiva 2004/25/CE del Parlamento Europeo y del Consejo de 21 de abril de 2004, que entrará en vigor el 13 de agosto de 2007 y que habrá de completarse con el oportuno desarrollo reglamentario.

4.10 Indicación de las ofertas públicas de adquisición realizadas por terceros sobre el capital del emisor, que se hayan producido durante el ejercicio anterior y el actual. Debe declararse el precio o las condiciones de canje de estas ofertas y su resultado

No se ha producido ninguna oferta pública de adquisición sobre las acciones de Solaria.

4.11 Por lo que se refiere al país del domicilio social del emisor y al país o países en los que se está haciendo la oferta o se solicita la admisión a negociación:

Información sobre los impuestos sobre la renta de los valores retenidos en origen

Se facilita a continuación una descripción general, de acuerdo con la legislación española en vigor a la fecha de registro del Folleto Informativo, del régimen fiscal aplicable a la adquisición, titularidad y, en su caso, posterior transmisión de los valores que se ofrecen.

Debe tenerse en cuenta que el presente análisis no explicita todas las posibles consecuencias fiscales de las mencionadas operaciones ni el régimen aplicable a todas las categorías de accionistas, algunos de los cuales (como por ejemplo las entidades financieras, las Instituciones de Inversión Colectiva, las Cooperativas, las entidades en atribución de rentas, etc.) pueden estar sujetos a normas especiales. Asimismo, la presente descripción tampoco tiene en cuenta los regímenes tributarios forales en vigor en los Territorios Históricos del País Vasco y en la Comunidad Foral de Navarra, ni la normativa aprobada por las distintas Comunidades Autónomas que, respecto de determinados impuestos, podría ser de aplicación a los accionistas.

Por tanto, se aconseja a los accionistas que consulten con sus abogados o asesores fiscales, quienes les podrán prestar un asesoramiento personalizado a la vista de sus circunstancias particulares. Del mismo modo, los accionistas habrán de tener en cuenta los cambios que la legislación vigente en este momento o sus criterios de interpretación pudieran sufrir en el futuro.

Imposición indirecta en la adquisición y transmisión de los valores

La adquisición y, en su caso, ulterior transmisión, de los valores ofertados está exenta del Impuesto sobre Transmisiones Patrimoniales y Actos Jurídicos Documentados y del Impuesto sobre el Valor Añadido, en los términos previstos en el artículo 108 de la Ley del Mercado de Valores y concordantes de las leyes reguladoras de los impuestos citados.

Imposición directa derivada de la titularidad y posterior transmisión de los valores

Accionistas residentes en territorio español

El presente apartado analiza el tratamiento fiscal aplicable a los accionistas residentes en territorio español. A estos efectos, se considerarán residentes en España, sin perjuicio de lo dispuesto en los Convenios para evitar la Doble Imposición (en adelante, "CDI") firmados por nuestro país, las entidades residentes en territorio español conforme al artículo 8 del Texto Refundido de la Ley del Impuesto sobre Sociedades, aprobado por Real Decreto Legislativo 4/2004, de 5 de marzo (en adelante, "TRLIS") y los contribuyentes personas físicas que tengan su residencia habitual en España, tal y como se define en el artículo 9 de la Ley 35/2006, de 28 de noviembre, del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas y de modificación parcial de las leyes de los Impuestos sobre Sociedades, sobre la Renta de no Residentes y sobre el Patrimonio.(en adelante, "Ley del IRPF"), así como los residentes en el extranjero miembros de misiones diplomáticas españolas, oficinas consulares españolas y otros cargos oficiales, en los términos del artículo 10 de la mencionada norma. Igualmente, tendrán la consideración de accionistas residentes en España a efectos fiscales las personas físicas de nacionalidad española que, cesando su residencia fiscal en España, acrediten su nueva residencia fiscal en un paraíso fiscal, tanto durante el período impositivo en el que se produzca el cambio de residencia como en los cuatro siguientes.

En el caso de personas físicas que adquieran su residencia fiscal en España como consecuencia de su desplazamiento a territorio español, podrá optarse por tributar por el Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas (en adelante, "IRPF") o por el Impuesto sobre la Renta de no Residentes (en adelante, "IRnR") durante el período en que se efectúe el cambio de residencia y los cinco siguientes siempre que se cumplan los requisitos recogidos en el artículo 93 de la Ley del IRPF.

Asimismo, el presente apartado se aplica a aquellos otros accionistas que, aún no siendo residentes en territorio español, sean contribuyentes por el IRnR y actúen a través de establecimiento permanente en España, así como a aquellos accionistas personas físicas, residentes en otros Estados miembros de la Unión europea (siempre que no lo sean de un territorio calificado reglamentariamente como paraíso fiscal) e igualmente contribuyentes por el IRnR, cuyos rendimientos obtenidos en territorio español procedentes del trabajo y de actividades económicas alcancen, al menos, el 75% de la totalidad de su renta en el ejercicio y que opten por tributar en calidad de contribuyentes por el IRPF, siempre que tales rentas hayan tributado efectivamente durante el período por el IRnR.

- **Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas**

(a) Rendimientos del capital mobiliario

Tendrán la consideración de rendimientos del capital mobiliario los dividendos, las primas de asistencia a juntas, los rendimientos derivados de la constitución o cesión de derechos o facultades de uso o disfrute sobre los valores objeto de la Oferta y, en general, la participación en los beneficios de la Sociedad, así como cualquier otra utilidad percibida de dicha entidad en su condición de accionista.

Para el cálculo del rendimiento neto serán deducibles los gastos de administración y depósito de los valores pero no los de gestión discrecional e individualizada de la cartera. El dividendo o rendimiento neto se integrará en la base imponible como renta del ahorro. No obstante, los dividendos, primas de asistencia a juntas y participaciones en beneficios estarán exentos de tributación con el límite de 1500 euros anuales. Este límite será aplicable sobre la totalidad de los dividendos y participaciones en beneficios obtenidos durante el año natural por el contribuyente del IRPF en su condición de accionista o socio de cualquier entidad. Esta exención no se aplicará cuando los dividendos y participaciones en beneficios deriven de valores adquiridos dentro de los dos meses anteriores a la fecha en que aquéllos se hubieran satisfecho cuando, con posterioridad a esa fecha, dentro del mismo plazo, se produzca una transmisión de valores homogéneos.

En general los accionistas soportarán una retención, a cuenta del IRPF, del 18% sobre el importe íntegro del beneficio distribuido, sin tener en cuenta, a estos efectos, el mínimo exento de 1.500 euros. La retención a cuenta será deducible de la cuota del referido impuesto y, en caso de insuficiencia de ésta, dará lugar a las devoluciones previstas en el artículo 103 de la Ley del IRPF.

El importe de los dividendos distribuidos con cargo a prima de emisión minorará, hasta su anulación, el valor de adquisición de los valores, y el exceso que pudiera resultar tributará como rendimiento del capital mobiliario, que deberá integrarse en la base imponible del ahorro.

(b) Ganancias y pérdidas patrimoniales

Las variaciones en el valor del patrimonio de los contribuyentes por el IRPF que se pongan de manifiesto con ocasión de cualquier alteración de dicho patrimonio darán lugar a ganancias o pérdidas patrimoniales que, en el caso de la transmisión a título oneroso de los valores que se ofertan, se cuantificarán por la diferencia negativa o positiva, respectivamente entre el valor de adquisición de estos valores y su valor de transmisión, que vendrá determinado (i) por su valor de cotización en la fecha en la que se produzca dicha transmisión; o (ii) por el precio pactado cuando sea superior a dicho valor de cotización, minorado en los gastos e importes inherentes a las misma satisfechos por el transmitente.

Las ganancias patrimoniales que se pongan de manifiesto como consecuencia de la transmisión de acciones se clasificarán como renta del ahorro y se integrarán en la base imponible del ahorro, gravándose al tipo fijo del 18% con independencia de la fecha de adquisición de las mismas.

Por su parte, determinadas pérdidas derivadas de transmisiones de los valores suscritos no se computarán como pérdidas patrimoniales cuando se hayan adquirido valores homogéneos dentro de los dos meses anteriores o posteriores a la fecha de la transmisión que originó la pérdida.

- **Impuesto sobre Sociedades:**

(a) Dividendos

Los sujetos pasivos del Impuesto sobre Sociedades (en adelante, "**IS**") o los que, siendo contribuyentes por el IRnR, actúen en España a estos efectos a través de un establecimiento permanente, integrarán en su base imponible el importe íntegro de los dividendos o participaciones en beneficios derivados de la titularidad de los valores suscritos, así como los gastos inherentes a la participación, en la forma prevista en el TRLIS.

Siempre que no se dé alguno de los supuestos de exclusión previstos en el artículo 30 del TRLIS, los sujetos pasivos de dicho impuesto tendrán derecho a una deducción del 50% de la cuota íntegra que corresponda a la base imponible derivada de los dividendos o participaciones en beneficios obtenidos. La base imponible derivada de los dividendos o participaciones en beneficios es el importe íntegro de los mismos.

La deducción anterior será del 100% cuando, entre otros requisitos, los dividendos o participaciones en beneficios procedan de una participación, directa o indirecta, de al menos el 5% del capital, y siempre que ésta se hubiese poseído de manera ininterrumpida durante el año anterior al día en que sea exigible el beneficio que se distribuya o, en su defecto, que se mantenga durante el tiempo que sea necesario para completar un año.

En general, los sujetos pasivos del IS soportarán una retención, a cuenta del referido impuesto, del 18% sobre el importe íntegro del beneficio distribuido, a menos que les resulte aplicable la deducción por doble imposición del 100% de los dividendos percibidos y así se le haya comunicado a la Sociedad, en cuyo caso no se practicará retención alguna. La retención practicada será deducible de la cuota del IS y, en caso de insuficiencia de ésta, dará lugar a las devoluciones previstas en el artículo 139 del TRLIS.

El importe de los dividendos distribuidos con cargo a prima de emisión minorará, hasta su anulación, el valor de adquisición de los valores, y el exceso que pudiera resultar se integrará en la base imponible, sin posibilidad de aplicar deducción por doble imposición de dividendos.

Los dividendos distribuidos con cargo a prima de emisión no estarán sujetos, con carácter general, a retención o ingreso a cuenta.

(b) Rentas derivadas de la transmisión de los valores

El beneficio o la pérdida derivados de la transmisión onerosa o lucrativa de las acciones suscritas, o de cualquier otra alteración patrimonial relativa a las mismas, se integrará en la base imponible de los sujetos pasivos del IS, o contribuyentes por el IRnR que actúen a través de establecimiento permanente en España, en la forma prevista en el TRLIS.

Asimismo, la transmisión de valores por sujetos pasivos de este impuesto puede otorgar al transmitente, en los términos previstos en el artículo 30 TRLIS, derecho a deducción por doble imposición, y, en su caso, por la parte de renta que no se hubiera beneficiado de la deducción, le permitirá disfrutar, en los términos previstos en el artículo 42 TRLIS, de la deducción por reinversión de beneficios extraordinarios.

- **Impuesto sobre el Patrimonio**

Los accionistas personas físicas residentes en territorio español de conformidad con lo dispuesto en el artículo 9 de la ley del IRPF están sometidos al Impuesto sobre el Patrimonio (en adelante, "**IP**") por la totalidad del patrimonio neto de que sean titulares a 31 de diciembre de cada año, con independencia del lugar donde estén situados los bienes o puedan ejercitarse los derechos.

La tributación se exigirá conforme a lo dispuesto en la Ley del IP que, a estos efectos, fija un mínimo exento de 108.182,18 euros para el ejercicio 2007, de acuerdo con una escala de gravamen cuyos tipos marginales oscilan entre el 0,2% y el 2,5%, todo ello sin perjuicio de la normativa específica aprobada, en su caso, por cada Comunidad Autónoma.

Aquellas personas físicas residentes a efectos fiscales en España que adquieran valores en virtud de la presente Oferta y que estén obligadas a presentar declaración por el IP, deberán declarar las acciones que posean a 31 de diciembre de cada año, las cuales se computarán según el valor de negociación medio del cuarto trimestre de dicho año. El Ministerio de Economía y Hacienda publica anualmente dicha cotización media.

- **Impuesto sobre Sucesiones y Donaciones**

Las transmisiones de acciones a título lucrativo (por causa de muerte o donación) a favor de personas físicas residentes en España están sujetas al Impuesto sobre Sucesiones y Donaciones (en adelante, "**ISD**") en los términos previstos en la Ley del ISD, sin perjuicio de la normativa específica aprobada, en su caso, por cada Comunidad Autónoma, siendo sujeto pasivo el adquirente de los valores. El tipo impositivo aplicable, en función de la escala general de gravamen y de determinadas circunstancias del adquirente, oscilará para el año 2007 entre el 0% y el 81,6%.

En caso de transmisión gratuita de los valores a favor de un sujeto pasivo del IS, la renta que se genere tributará de acuerdo con las normas del IS, no siendo aplicable el ISD.

Accionistas no residentes en territorio español

El presente apartado analiza el tratamiento fiscal aplicable a los accionistas no residentes en territorio español, excluyendo a aquellos que actúen en territorio español mediante establecimiento permanente. Este apartado será igualmente aplicable, con carácter general, a aquellos accionistas personas físicas que adquieran la condición de residentes fiscales en territorio español, como consecuencia de su desplazamiento a dicho territorio y que, cumplidos los requisitos establecidos en el artículo 93 de la Ley del IRPF, opten por tributar por el IRnR durante el período impositivo en que tenga lugar el cambio de residencia y los cinco siguientes.

Se considerarán accionistas no residentes las personas físicas que no sean contribuyentes por el IRPF y las entidades no residentes en territorio español, de conformidad con lo dispuesto en el Real Decreto Legislativo 5/2004, de 5 de marzo, por el que se aprueba el Texto Refundido de la Ley del IRnR (en adelante, "TRLIRnR").

El régimen que se describe a continuación es de carácter general, a salvo de las particularidades de cada sujeto pasivo y de las que resulten de los CDI celebrados entre terceros países y España.

- **Impuesto sobre la Renta de no Residentes**

(a) <u>Rendimientos del capital mobiliario</u>

Los dividendos y demás participaciones en beneficios obtenidos por personas o entidades no residentes en España que actúen sin establecimiento permanente en dicho territorio, como consecuencia de la titularidad de los valores ofertados, estarán sometidos a tributación por el IRnR al tipo de gravamen del 18% sobre el importe íntegro percibido.

No obstante, los dividendos, primas de asistencia a juntas y participaciones en beneficios obtenidos sin mediación de establecimiento permanente por personas físicas residentes en otro Estado miembro de la Unión Europea o en países o territorios con los que exista un efectivo intercambio de información tributaria, estarán exentos de tributación con el límite de 1.500 euros anuales. Este limite será aplicable sobre la totalidad de los dividendos y participaciones en beneficios obtenidos durante el año natural por el contribuyente del IRnR por su condición de accionista o socio de cualquier tipo de entidad. Esta exención no se aplicará cuando los dividendos y participaciones en beneficios deriven de valores adquiridos dentro de los dos meses anteriores a la fecha en que aquellos se hubieran satisfecho cuando, con posterioridad a esta fecha, dentro del mismo plazo, se produzca una transmisión de valores homogéneos.

Con carácter general, la Sociedad efectuará, en el momento del pago del dividendo, una retención a cuenta del IRnR del 18%. No obstante, cuando en virtud de la residencia del preceptor resulte aplicable un CDI suscrito por España o una exención interna, se aplicará, en su caso, el tipo de gravamen reducido previsto en el CDI para este tipo de rentas o la exención, previa la acreditación de la residencia fiscal del inversor en la forma establecida por la normativa en vigor y de acuerdo con el procedimiento aprobado por la Orden del Ministerio de Economía y Hacienda de 13 de abril de 2000, que resultará de aplicación siempre que en el procedimiento de pago intervengan entidades

financieras domiciliadas, residentes o representadas en España que sean depositarias o gestionen el cobro de las rentas de los valores emitidos.

De acuerdo con esta norma, en el momento de distribuir el dividendo, la Sociedad retendrá al tipo general de retención del IRPF y del IS (actualmente el 18%) y transferirá el importe líquido a las entidades depositarias. Las entidades depositarias que, a su vez, acrediten, en la forma establecida, el derecho a la aplicación de tipos reducidos o a la exclusión de retenciones de sus clientes (para lo cual éstos habrán de aportar a la entidad depositaria la documentación que, en su caso, resulte procedente, antes del día 10 del mes siguiente a aquél en el que se distribuya el dividendo) recibirán de inmediato, para el abono a los mismos, el importe retenido en exceso.

Cuando el accionista no hubiera podido acreditar el derecho a la tributación a un tipo reducido o a la exclusión de retención dentro del plazo previsto, aquel podrá solicitar de la Hacienda Pública la devolución del importe retenido en exceso con sujeción al procedimiento previsto en la Orden Ministerial de 23 de diciembre de 2003 o al específico que prevea el CDI aplicable.

Practicada la retención o reconocida la procedencia de la exención, los accionistas no residentes no estarán obligados a presentar declaración en España por el IRnR.

El importe de los dividendos distribuidos con cargo a prima de emisión minorará, hasta su anulación, el valor de adquisición de los valores afectados y el exceso que pudiera resultar tributará como dividendo según el apartado anterior. No obstante, los dividendos distribuidos con cargo a prima de emisión no estarán sujetos, con carácter general, a retención o ingreso a cuenta, sin perjuicio de la obligación de los accionistas no residentes de presentar declaración por el IRnR en España por el exceso que pudiera resultar sobre el valor de adquisición de sus acciones.

(b) Ganancias y pérdidas patrimoniales

Las ganancias patrimoniales obtenidas por personas físicas o entidades no residentes sin mediación de establecimiento permanente en España derivadas de los valores ofertados estarán sometidas a tributación por el IRnR y se cuantificarán, con carácter general, conforme a las normas previstas en la Ley del IRPF.

Las ganancias patrimoniales tributarán por el IRnR al tipo general del 18%, salvo que resulte aplicable una exención interna o un CDI suscrito por España.

Asimismo, estarán exentas las ganancias patrimoniales siguientes:

- Las derivadas de transmisiones de acciones realizadas en mercados secundarios oficiales de valores españoles, obtenidas sin mediación de establecimiento permanente por personas o entidades residentes de un Estado que tenga suscrito con España un CDI con cláusula de intercambio de información, siempre que asimismo no hayan sido obtenidas a través de países o territorios calificados reglamentariamente como paraísos fiscales.
- Las derivadas de la transmisión de acciones obtenidas sin mediación de establecimiento permanente por residentes a efectos fiscales en otros Estados miembros de la UE, o por establecimientos permanentes de dichos residentes situados en otro Estado miembro de la UE, siempre que no hayan sido obtenidas a través de países o territorios calificados reglamentariamente como paraísos fiscales. La exención no alcanza a las ganancias patrimoniales derivadas de la transmisión de acciones o derechos de una entidad cuando (i) el activo de dicha entidad consista principalmente, de forma directa o indirecta, en bienes inmuebles situados en territorio español; o (ii) en algún momento, dentro de los doce meses precedentes a la transmisión, el sujeto pasivo haya participado, directa o indirectamente, en, al menos, el 25% del capital o patrimonio de la sociedad emisora.
- La ganancia o pérdida patrimonial se calculará y someterá a tributación separadamente para cada transmisión, no siendo posible la compensación de ganancias y pérdidas en caso de varias transmisiones con resultados de distinto signo.

- Las ganancias patrimoniales obtenidas por no residentes sin mediación de establecimiento permanente no estarán sujetas a retención o ingreso a cuenta del IRnR.

El accionista no residente estará obligado a presentar declaración, determinando e ingresando, en su caso, la deuda tributaria correspondiente. Podrán también efectuar la declaración e ingreso su representante fiscal en España o el depositario o gestor de las acciones, con sujeción al procedimiento y modelo de declaración previstos en la Orden Ministerial de 23 de diciembre de 2003.

De resultar aplicable una exención, ya sea en virtud de la ley española o de un CDI, el accionista no residente habrá de acreditar su residencia fiscal en la forma establecida por la normativa en vigor.

- **Impuesto sobre el Patrimonio**

Sin perjuicio de lo que resulte de los CDI suscritos por España, están sujetas al IP las personas físicas que no tengan su residencia habitual en territorio español de conformidad con lo previsto en el artículo 9 de la Ley del IRPF y que sean titulares a 31 de diciembre de cada año de bienes situados en territorio español o de derechos que pudieran ejercitarse o hubieran de cumplirse en el mismo. Estos bienes o derechos serán los únicos gravados por el IP, sin que pueda practicarse la minoración correspondiente al mínimo exento, aplicándoseles la escala de gravamen general del impuesto, cuyos tipos marginales oscilan para el año 2007 entre el 0,2% y el 2,5%.

Las autoridades españolas vienen entendiendo que las acciones de una sociedad española deben considerarse bienes situados en España a efectos fiscales en todo caso.

En caso de que proceda su gravamen por el IP, las acciones propiedad de personas físicas no residentes y que estén admitidas a negociación en mercado secundario oficial de valores español se computarán por la cotización media del cuarto trimestre de cada año. El Ministerio de Economía y Hacienda publica anualmente la mencionada cotización media a efectos de este impuesto.

- **Impuesto sobre Sucesiones y Donaciones**

Sin perjuicio de lo que resulte de los CDI suscritos por España, las adquisiciones a título lucrativo por personas físicas no residentes en España, y cualquiera que sea la residencia fiscal del transmitente, estarán sujetas al ISD cuando la adquisición lo sea de bienes situados en territorio español o de derechos que puedan ejercitarse o hubieran de cumplirse en ese territorio. Las autoridades españolas vienen entendiendo que las acciones de una sociedad española deben considerarse, a efectos fiscales, bienes situados en España en todo caso.

Las sociedades no residentes en España no son sujetos pasivos de este impuesto y las rentas que obtengan a título lucrativo tributarán generalmente como ganancias patrimoniales de acuerdo con las normas del IRnR, sin perjuicio de lo previsto en los CDI que pudieran resultar aplicables.

- **Indicación de si el emisor asume la responsabilidad de la retención de impuestos en origen**

Solaria, en cuanto emisor y pagador de las rentas que puedan derivarse de la titularidad de los valores objeto de la presente Oferta, asume la responsabilidad de practicar la correspondiente retención a cuenta de impuestos en España con arreglo a lo dispuesto en la normativa vigente.

5. CLÁUSULAS Y CONDICIONES DE LA OFERTA

5.1 Condiciones, estadísticas de la oferta, calendario previsto y procedimiento para la suscripción de la Oferta

5.1.1. Condiciones a las que está sujeta la Oferta

La Oferta no está sujeta a ninguna circunstancia que pueda condicionar la efectiva realización de la misma. No obstante, como es habitual en esta clase de operaciones, la Oferta está sujeta a los supuestos de desistimiento y revocación que se describen en el apartado 5.1.4 siguiente.

5.1.2. Importe total de la emisión/Oferta, distinguiendo los valores ofertados para la venta y los ofertados para suscripción; si el importe no es fijo, descripción de los acuerdos y del momento en que se anunciará al público el importe definitivo de la Oferta

Tras la verificación del presente Folleto por parte de la CNMV, y antes de la admisión a negociación bursátil de las acciones de Solaria, está prevista la realización de la Oferta, consistente en una Oferta de Suscripción dirigida exclusivamente a inversores cualificados o a aquellos que sin serlo decidan invertir un importe mínimo de 50.000 euros (en adelante, la "**Oferta de Suscripción**" o la "**Oferta**"), de 23.386.667 acciones de nueva emisión de Solaria con un valor nominal de un céntimo de euro (0,01€) cada una lo que supone un importe nominal total de 233.867 euros. Asimismo, el anterior importe de la Oferta de Suscripción podrá ser ampliado por las acciones sobre las que se ejercite la opción de compra "*green shoe*" que está previsto sea concedida por Solaria DTL Corporación, S.L. a las entidades que finalmente celebren el Contrato de Aseguramiento y Colocación de la Oferta (en adelante, las "**Entidades Aseguradoras**"), sobre un máximo de 3.508.000 acciones existentes con un valor nominal de un céntimo de euro (0,01€) cada una, por un importe nominal total de 35.080 euros.

El importe de la Oferta indicado anteriormente y, por tanto, el número de acciones ofrecidas a inversores en la Oferta de Suscripción, podrá verse reducido por acuerdo de la Sociedad y las Entidades Coordinadoras Globales en cualquier momento hasta la fijación, en su caso, del precio de la Oferta, en cuyo caso, el hecho sería de inmediato comunicado a la CNMV como hecho relevante.

En cualquier caso, en la fecha inicialmente prevista para el otorgamiento del Contrato de Aseguramiento de la Oferta (en adelante, el "**Contrato de Aseguramiento y Colocación"**) (17 de junio 2007) o la fecha anterior o posterior que se hubiese comunicado con anterioridad a la CNMV y no más tarde de las 24 horas de Madrid de esa fecha, la Sociedad remitirá a la CNMV, en caso de reducción o ampliación del Periodo de Prospección de la Demanda, según lo indicado en el apartado 5.1.3 de la presente Nota sobre las Acciones, un hecho relevante poniendo en su conocimiento: (i) los términos definitivos de la Oferta en cuanto al número de acciones ofrecidas y el Precio de la Oferta; o (ii) la extensión del plazo para la fijación de los términos definitivos de la Oferta indicados en el apartado (i) anterior; o (iii) la revocación de la Oferta por no haberse otorgado el Contrato de Aseguramiento.

En el supuesto previsto en el apartado (ii) del párrafo anterior, la Sociedad remitirá a la CNMV un nuevo hecho relevante poniendo en su conocimiento los términos definitivos de la Oferta tan pronto como éstos se conozcan.

El importe de la Oferta podrá ampliarse en el supuesto de que las Entidades Coordinadoras Globales ejerciten la opción de compra *green shoe* que Solaria DTL Corporación, S.L. tiene previsto otorgar a dichas entidades, por cuenta de las Entidades Aseguradoras en los términos que se describen en el apartado 5.2.5 siguiente, sobre un máximo de 3.508.000 acciones de Solaria, que representan en su conjunto un importe nominal de 35.080 euros, en cuyo caso el importe nominal global de la Oferta podrá ascender hasta un máximo de 268.947 euros. El número total de acciones ofertadas en el marco de la Oferta de Suscripción representa un 23,1% del capital social del Emisor tras la Oferta, asumiendo la suscripción completa de la ampliación de capital que da lugar a la Oferta de Suscripción. Dicha Oferta es ampliable hasta el 26,6% del capital social del Emisor tras la Oferta, en el caso de que se ejercite en su totalidad la opción de compra "*green shoe*".

En caso de producirse una variación en el número de acciones objeto de la Oferta, se modificará proporcionalmente el importe de la opción de compra "*green shoe*", de tal forma que el número de acciones sujeto a dicha opción se corresponda con el 15 % de las acciones que finalmente sean objeto de la Oferta.

Si por las razones anteriormente indicadas o por cualquier otra causa se redujera el número de acciones objeto de la Oferta y, como consecuencia de ello, no hubiera certeza de que fuera a existir una distribución suficiente de tales acciones, tal como exige el artículo 9.7 del Real Decreto 1310/2005 de 4 de noviembre, la Sociedad solicitará a la CNMV la no-aplicación de dicho requisito en el momento de la admisión a cotización, sobre la base de que realizará la distribución a corto plazo en la bolsa. En caso de que la CNMV no concediese la dispensa de este requisito, la Oferta se entenderá automáticamente revocada.

5.1.3 Plazo, incluida cualquier posible modificación, durante el que estará abierta la Oferta y descripción del proceso de solicitud

- **Calendario indicativo previsto para la Oferta**

Actuación	**Fecha**
Registro del Folleto por la CNMV	31 de mayo de 2007
Inicio del Periodo de Prospección de la Demanda	1 de junio de 2007
Fin del Periodo de Prospección de la Demanda	15 de junio de 2007
Fijación del Precio de la Oferta y de la prima de emisión del aumento de capital Firma del Contrato de Aseguramiento y Colocación Selección de propuestas de suscripción	17 de junio de 2007
Confirmación de propuestas de suscripción Otorgamiento de escritura pública de ejecución y cierre de aumento de capital social, inscripción en el Registro Mercantil de Madrid y depósito de copias autorizadas de la misma en Iberclear, CNMV y Bolsa de Madrid como bolsa de cabecera Adjudicación de las acciones y Fecha de Operación	18 de junio de 2007
Admisión a negociación oficial	19 de junio de 2007
Liquidación de la Oferta	21 de junio de 2007

- **Procedimiento de colocación**

Está previsto que la colocación de la Oferta se lleve a cabo mediante el procedimiento comúnmente denominado como "*book-building*" o de prospección de la demanda. Los inversores a los cuales se dirige la Oferta, podrán formular propuestas de suscripción no vinculantes (en adelante, las "**Propuestas**") durante el período de prospección de la demanda que comenzará a las 8:30 horas de Madrid del día 1 de junio de 2007 y finalizará a las 16 horas de Madrid del día 15 de junio de 2007 (en adelante, el "**Periodo de Prospección de la Demanda**").

Las Propuestas deberán formularse exclusivamente ante cualquiera de las Entidades Aseguradoras, procederán de los inversores a los cuales se dirige la Oferta y expresarán con claridad los términos (incluido el importe) de su indicación de interés. Las Entidades Aseguradoras podrán requerir el desembolso de una provisión de fondos para asegurar el cobro del precio de las acciones.

No obstante lo anterior, el Período de Prospección de la Demanda podrá reducirse o ampliarse por decisión adoptada conjuntamente por la Sociedad y las Entidades Coordinadores Globales si, en el primer caso, con anterioridad a la fecha prevista para su finalización el libro de la demanda estuviera, a juicio de dichas entidades, suficientemente cubierto o, en el segundo supuesto, dichas entidades entendieran conveniente para el buen fin de la Oferta extender el plazo para la formulación de

Propuestas. De producirse cualquiera de dichas eventualidades, se ajustará el calendario anterior adelantándose o retrasándose en el tiempo los diversos hitos previstos en el mismo. El cierre anticipado del Período de Prospección de la Demanda o su prórroga será comunicado por la Sociedad a la CNMV no más tarde del día hábil siguiente a aquel en que tenga lugar, mediante un hecho relevante.

- **Selección de propuestas**

La Sociedad, tras la fijación del precio de la Oferta y la firma del Contrato de Aseguramiento y Colocación y previa consulta a las Entidades Coordinadoras Globales, procederá a admitir total o parcialmente, o a rechazar, las Propuestas recibidas, a su sola discreción y sin necesidad de motivación alguna a las Entidades Coordinadoras Globales o a los Peticionarios, aplicando criterios de calidad y estabilidad de la inversión, y respetando que no se produzcan discriminaciones injustificadas entre Propuestas del mismo rango.

La Sociedad informará inmediatamente a las Entidades Coordinadoras Globales de las Propuestas seleccionadas y enviará a las mismas una relación con el detalle de las Propuestas seleccionadas de entre las recibidas por cada Entidad Aseguradora y del número de acciones adjudicadas a cada una de dichas Propuestas a efectos de su remisión a la Entidad Aseguradora correspondiente.

Las Entidades Coordinadoras Globales una vez recibida la información de la Sociedad comunicarán a cada una de las Entidades Aseguradoras el precio por acción y la relación de Propuestas seleccionadas de entre las recibidas de dicha Entidad Aseguradora, antes del inicio del plazo de confirmación de Propuestas.

- **Confirmación de Propuestas**

Desde la firma del Contrato de Aseguramiento, una vez comunicada la selección de las Propuestas, cada Entidad Aseguradora que, en su caso, hubiera suscrito el Contrato de Aseguramiento, informará a cada inversor que hubiera formulado Propuestas ante ella de la selección realizada de su Propuesta, del número de acciones adjudicadas y del precio por acción, comunicándole que podrá confirmar dicha Propuesta en el plazo que hubiera acordado la Sociedad con las Entidades Coordinadoras Globales en el Contrato de Aseguramiento y Colocación y advirtiéndole en todo caso que, de no confirmar la Propuesta inicialmente seleccionada, ésta quedará sin efecto.

Las confirmaciones se realizarán ante las entidades ante las que se hubieran formulado las Propuestas originarias, siempre que éstas hubiesen firmado el Contrato de Aseguramiento y Colocación, si no fuera así deberán formularse ante cualquiera de las Entidades Coordinadoras Globales.

Las Propuestas confirmadas se convertirán en peticiones de suscripción en firme y serán irrevocables.

Nuevas propuestas: Excepcionalmente, durante el período de confirmación de Propuestas podrán admitirse Propuestas distintas de las inicialmente seleccionadas o nuevas propuestas, pero únicamente se les podrán adjudicar acciones si fueran aceptadas por la Sociedad, oídas las Entidades Coordinadoras Globales, y siempre que las confirmaciones de propuestas no cubrieran la totalidad de la Oferta. Ningún peticionario, salvo autorización expresa de la Sociedad, podrá realizar confirmaciones de Propuestas por un número de acciones superior del número de acciones previamente seleccionadas.

Remisión de peticiones: El mismo día de la finalización del plazo de confirmación de propuestas, cada Entidad Aseguradora que, en su caso, hubiera suscrito el Contrato de Aseguramiento y Colocación informará a las Entidades Coordinadoras Globales, que a su vez informarán a la Sociedad, de las confirmaciones recibidas, indicando la identidad de cada peticionario y el importe solicitado en firme por cada uno de ellos.

5.1.4 Indicación de cuándo, y en qué circunstancias, puede revocarse o suspenderse la Oferta y de si la revocación puede producirse una vez iniciada la negociación

Desistimiento

La Sociedad se reserva expresamente el derecho a desistir de la Oferta, posponerla, aplazarla o suspenderla temporal o indefinidamente, en cualquier momento anterior a la firma del Contrato de Aseguramiento y Colocación (prevista para el 17 de junio 2007) por cualesquiera causas y sin que Solaria deba motivar su decisión. El desistimiento dará lugar a la anulación de todas las Propuestas de suscripción de la Oferta formuladas hasta el momento de que se trate.

En este caso, las entidades que hubieran recibido provisiones de fondos de los inversores, deberán devolverlas, libres de comisiones y gastos y sin interés, con fecha valor del día hábil siguiente al del desistimiento. Si se produjera un retraso en la devolución por causas imputables a dichas entidades, deberán abonar intereses de demora, devengados desde el día hábil siguiente a la fecha en que tenga lugar el desistimiento y hasta la fecha de su abono efectivo, al tipo de interés legal (fijado actualmente en el 5%).

La Sociedad deberá comunicar dicho desistimiento a la CNMV, a la Entidad Agente y a las Entidades Coordinadoras Globales, el día en que se produjera y en el plazo más breve posible, y difundirlo el día hábil siguiente a través de, al menos, un diario de difusión nacional.

Revocación automática total

La Oferta quedará automáticamente revocada en los siguientes supuestos:

(i) en caso de falta de acuerdo entre Solaria y las Entidades Coordinadoras Globales para la fijación del precio de las acciones objeto de la Oferta; o

(ii) en caso de que antes de las 03:00 horas de Madrid del 18 de junio 2007 no se hubiera firmado el Contrato de Aseguramiento y no hubiera sido comunicada a la CNMV otra fecha a tales efectos; o

(iii) en caso de que en cualquier momento anterior a la inscripción en el Registro Mercantil de la escritura pública de aumento de capital correspondiente a las nuevas acciones objeto de la Oferta de Suscripción, quedara resuelto el Contrato de Aseguramiento y Colocación como consecuencia de cualquiera de las causas previstas en el mismo; y

(iv) en caso de que la Oferta sea suspendida o dejada sin efecto por cualquier autoridad administrativa o judicial competente.

Está previsto que el Contrato de Aseguramiento de la Oferta contenga los supuestos de terminación o resolución general y revocación automática habituales en este tipo de operaciones.

La revocación automática total de la Oferta dará lugar a la anulación de todas las Propuestas de suscripción que hubieran sido formuladas, seleccionadas y, en su caso, confirmadas, y a la resolución de todas las suscripciones y, en su caso, transmisiones de acciones inherentes a la Oferta. En consecuencia no existirá obligación de emitir las acciones por la Sociedad, ni obligación de suscripción o desembolso por los inversores, y en caso de resolución de las suscripciones de acciones inherentes a la Oferta existirá obligación por las partes involucradas de restitución de las prestaciones.

Las Entidades Aseguradoras que hubieran recibido provisiones de fondos de los inversores, deberán devolver dichas provisiones, libres de comisiones y gastos, y sin interés, con fecha valor del día hábil siguiente al de la revocación. Si se produjera un retraso en la devolución por causas imputables a dichas Entidades, deberán abonar intereses de demora, devengados desde el día hábil siguiente a la fecha en que tenga lugar la revocación y hasta la fecha de devolución efectiva, al tipo de interés legal (fijado actualmente en el 5%).

En el supuesto de que la revocación automática de la Oferta tuviera lugar una vez que las acciones de nueva emisión objeto de la Oferta de Suscripción ya hubieran sido suscritas y desembolsadas, la Sociedad procederá a la compra de las acciones de nueva emisión a los accionistas que las hubieren suscrito y desembolsado, y reducirá, a continuación, su capital social (mediante la amortización de las acciones propias adquiridas) en un importe equivalente al del aumento de capital realizado en el marco de la Oferta, sin que exista a favor de los acreedores de Solaria derecho de oposición alguno, todo ello con el fin de restituir a dichos accionistas el importe desembolsado por las acciones suscritas. Esta reducción se llevará a cabo en virtud del acuerdo de reducción de capital sometido a condición suspensiva y aprobado a tal efecto por la junta general de accionistas de la Sociedad el 24 de mayo de 2007.

El precio de compra que Solaria abonará a los suscriptores de la Oferta de Suscripción será equivalente a la suma del valor nominal de las acciones y de su prima de emisión desembolsados por dichos suscriptores de las acciones, incrementado en el interés legal (fijado actualmente en el 5%) desde la fecha de desembolso de las acciones por los suscriptores hasta la fecha de pago del precio de recompra por la Sociedad.

A estos efectos, se hace constar que, mediante la formulación de Propuestas de suscripción en la Oferta, los suscriptores de las nuevas acciones de Solaria objeto de la Oferta de Suscripción consentirán expresamente en la citada recompra de las acciones suscritas en el marco de la Oferta de Suscripción por parte de la Sociedad en los términos y condiciones descritos en el mencionado acuerdo de la junta general, y lo mismo harán las Entidades Coordinadoras Globales, en tanto que entidades prefinanciadoras, en el Contrato de Aseguramiento de la Oferta.

En caso de revocación automática total, Solaria lo comunicará a la CNMV, a la Entidad Agente y a las Entidades Coordinadoras Globales, el día en que se produjera y en el plazo más breve posible, y lo hará público mediante su difusión a través de, al menos, un diario de difusión nacional, no más tarde del día hábil siguiente a aquél en que se produzca la revocación, sin perjuicio del cumplimiento de lo dispuesto en el artículo 170 de la Ley de Sociedades Anónimas.

Revocación en caso de no admisión a negociación de las acciones

En caso de no producirse la admisión a negociación en las Bolsas de Valores de las acciones de la Sociedad antes de las 24:00 horas del día 31 de julio de 2007, quedará revocada automáticamente la Oferta y, en consecuencia, resueltas las suscripciones y, en su caso, las transmisiones de acciones derivadas de la Oferta. Como consecuencia de la resolución de las suscripciones de acciones inherentes a la Oferta, la Sociedad procederá a la compra de las acciones de nueva emisión a los accionistas que las hubieren suscrito y desembolsado, y reducirá, a continuación, su capital social (mediante la amortización de las acciones propias adquiridas) en un importe equivalente al del aumento de capital realizado en el marco de la Oferta de Suscripción, sin que exista a favor de los acreedores de la Sociedad derecho de oposición alguno, todo ello con el fin de restituir a dichos accionistas el importe desembolsado por las acciones suscritas. Esta reducción se llevará a cabo en virtud del acuerdo de reducción de capital sometido a condición suspensiva y aprobado a tal efecto por la junta general de accionistas de la Sociedad el 24 de mayo de 2007.

El precio de compra que la Sociedad abonará a los accionistas suscriptores de la Oferta de Suscripción será equivalente a la suma del valor nominal de las acciones y de su prima de emisión desembolsado por dichos suscriptores de las acciones, incrementado en el interés legal (fijado actualmente en el 5%) desde la fecha de desembolso de las acciones por los suscriptores hasta la fecha de pago del precio de recompra por la Sociedad.

A estos efectos, se hace constar que, mediante la formulación de Propuestas de suscripción de la Oferta, los suscriptores de las nuevas acciones de Solaria objeto de la Oferta de Suscripción consentirán expresamente en la citada recompra de las acciones suscritas en el marco de la Oferta de Suscripción por parte de la Sociedad en los términos y condiciones descritos en el mencionado acuerdo de la Junta General, y lo mismo hará las Entidades Coordinadoras Globales, en tanto que entidades prefinanciadoras, en el Contrato de Aseguramiento de la Oferta.

En caso de revocación automática total, Solaria lo comunicará a la CNMV, a la Entidad Agente y a las Entidades Coordinadoras Globales, el día en que se produjera y en el plazo más breve posible, y lo hará público mediante su difusión a través de, al menos, un diario de difusión nacional, no más tarde del día hábil siguiente a aquél en que se produzca la revocación, sin perjuicio del cumplimiento de lo dispuesto en el artículo 170 de la Ley de Sociedades Anónimas.

Responsabilidad

Ni el desistimiento de la Oferta, ni su revocación automática total, ni su revocación por no admisión a negociación de las acciones serán causa de responsabilidad por parte de la Sociedad frente a las Entidades Coordinadoras Globales, las Entidades Aseguradoras, o quienes hubieran formulado Propuestas, ni tampoco de las Entidades Coordinadoras Globales y las Entidades Aseguradoras frente a la Sociedad, o los citados inversores que hubieran formulado Propuestas, sin perjuicio de los acuerdos en caso de resolución contractual que, en su caso, se incluyan en el Contrato de Aseguramiento y Colocación. Por tanto, no tendrán derecho a reclamar el pago de daños y perjuicios o indemnización alguna por el mero hecho de haberse producido el desistimiento de la Oferta, su revocación automática total o su revocación por no admisión a negociación de las acciones.

5.1.5 Descripción de la posibilidad de reducir suscripciones y la manera de devolver el importe sobrante de la cantidad pagada por los solicitantes

No existe la posibilidad de reducir suscripciones, sin perjuicio del derecho a no confirmar las Propuestas en los supuestos previstos en el presente Folleto Informativo.

5.1.6 Detalles de la cantidad mínima y/o máxima de solicitud (ya sea por el número de los valores o por el importe total de la inversión)

Las Propuestas no podrán ser por un importe inferior a 50.000 euros. En el caso de las entidades habilitadas para la gestión de carteras de valores de terceros, dicho límite se referirá al global de las Propuestas formuladas por la entidad gestora.

No se ha establecido ningún importe máximo concreto para las Propuestas.

5.1.7 Indicación del plazo en el cual pueden retirarse las solicitudes, siempre que se permita a los inversores dicha retirada

Las Propuestas constituyen únicamente una indicación del interés de los inversores que las formulan por las acciones de la Sociedad, sin que su formulación tenga carácter vinculante para quienes las realicen, la Sociedad o los oferentes.

Las confirmaciones de Propuestas serán irrevocables.

5.1.8 Método y plazos para el pago de los valores y para la entrega de los mismos

- Pago de los valores

Independientemente de la provisión de fondos que pudiera ser exigida a los inversores, el pago por parte de los mismos de las acciones finalmente adjudicadas en el marco de la Oferta se realizará no antes de la Fecha de Operación (inicialmente prevista para el 18 de junio de 2007), ni más tarde de la Fecha de Liquidación (inicialmente prevista para el 21 de junio de 2007).

Por razones meramente instrumentales y operativas y con el objeto de facilitar la inscripción de las acciones de nueva emisión en el Registro Mercantil, la liquidación de la operación y la admisión a negociación de las acciones de Solaria en el plazo más breve posible, está previsto que las Entidades Coordinadoras Globales, en virtud del Contrato de Colocación y Aseguramiento, se comprometan a, una vez suscrito dicho contrato y con carácter previo al otorgamiento e inscripción de la escritura pública de aumento de capital, no más tarde de las 9:30 horas del día 18 de junio de 2007, y actuando en nombre propio pero por cuenta de las Entidades Aseguradoras (quienes, a su vez, actúan por cuenta de los adjudicatarios finales de las acciones), a anticipar el desembolso correspondiente a la

ampliación de capital para la emisión de las acciones objeto de la Oferta de Suscripción, procediendo por tanto a la suscripción y al total desembolso de dichas acciones de nueva emisión. El importe total correspondiente al desembolso de las citadas acciones de nueva emisión quedará depositado en una cuenta bancaria abierta a nombre de la Sociedad en la Entidad Agente.

Una vez desembolsada la ampliación de capital y expedido el certificado acreditativo del ingreso de los fondos correspondientes a la totalidad de las acciones de nueva emisión objeto de la Oferta de Suscripción, el mismo día 18 de junio 2007, se declarará cerrada, suscrita y desembolsada la ampliación de capital y se procederá a otorgar la correspondiente escritura pública de aumento de capital para su posterior inscripción en el Registro Mercantil de Madrid. Efectuada la inscripción en el Registro Mercantil de Madrid, se hará entrega de la escritura de ampliación de capital a la CNMV, Iberclear y a la Bolsa de Madrid en su calidad de bolsa cabecera.

Inicialmente, y con carácter temporal, Iberclear asignará a cada Entidad Coordinadora Global una referencia de registro por el número de acciones de nueva emisión que haya suscrito.

Inmediatamente después de esta asignación, las Entidades Coordinadoras Globales traspasarán las acciones que hubieran suscrito y desembolsado por cuenta de las Entidades Aseguradoras, quienes a su vez actúan por cuenta de los adjudicatarios finales de dichas acciones, a esos mismos adjudicatarios finales, mediante la ejecución de una operación bursátil especial que será liquidada no más tarde de la Fecha de Liquidación (21 de junio 2007). Posteriormente, la Entidad Agente, con la colaboración de la Sociedad Rectora de la Bolsa de Madrid, realizará las gestiones que se indican a continuación con el fin de que pueda llevarse a efecto la asignación de las correspondientes referencias de registro a favor de aquellos peticionarios adjudicatarios a través de Iberclear. A tal fin, la Entidad Agente comunicará a Iberclear, a través de las Bolsas, la información relativa a los peticionarios adjudicatarios, de forma que se les asignen las referencias de registro correspondientes, de acuerdo con la información recibida de las Entidades Aseguradoras, siempre que no se le notifique a Iberclear con anterioridad la revocación automática de la Oferta. Las Entidades Aseguradoras serán las únicas responsables ante Iberclear y, en su caso, ante la Sociedad Rectora de la Bolsa de Madrid y ante la Sociedad, por las informaciones proporcionadas por ellas sobre la identidad de los adjudicatarios finales de las acciones.

La Sociedad no podrá disponer de los fondos depositados en la cuenta corriente abierta a su nombre hasta que se produzca la efectiva admisión a negociación de las acciones en las Bolsas de Valores de Madrid, Barcelona, Bilbao y Valencia.

En condiciones normales, la entrega de la escritura de aumento de capital, inscrita en el Registro Mercantil de Madrid, a Iberclear y la ejecución del aumento tendrán lugar el día 18 de junio 2007. En tal caso, la operación bursátil especial se liquidaría el día 21 de junio 2007, produciéndose el pago de las acciones por parte de los adjudicatarios finales no antes del día 18 de junio 2007, ni más tarde del día 21 de junio 2007.

Excepcionalmente, si la operación bursátil especial no pudiera ejecutarse el día 18 de junio 2007, por no ser posible presentar en dicha fecha a Iberclear la escritura pública de ampliación de capital debidamente inscrita en el Registro Mercantil, la Fecha de Operación, la Fecha de Liquidación y el pago por los adjudicatarios finales de las acciones objeto de la Oferta se realizará no antes del día en que finalmente se presente la escritura de ampliación de capital en Iberclear y se ejecute dicha operación (que tendrá la consideración de Fecha de Operación), ni más tarde del tercer día hábil siguiente a dicha fecha.

Las Entidades Aseguradoras y Colocadoras abonarán el importe pagado por los inversores en la correspondiente cuenta que las Entidades Coordinadoras Globales tengan abiertas en la Entidad Agente.

- Entrega de los valores

La adjudicación definitiva de las acciones se realizará por la Sociedad (quien lo comunicara a la Entidad Agente) el día 18 de junio de 2007, coincidiendo con la Fecha de Operación de la Oferta.

Ese mismo día, la Entidad Agente remitirá el detalle de la adjudicación definitiva de las acciones, una vez recibido de la Sociedad, a cada una de las Entidades Aseguradoras que hubieran suscrito finalmente el Contrato de Aseguramiento y Colocación, quienes lo comunicarán a los Peticionarios adjudicatarios.

La perfección de la suscripción, en el precio y condiciones en que la adjudicación esté efectuada, se entenderá realizada en la Fecha de Operación.

5.1.9 Descripción completa de la manera y fecha en la que se deben hacer públicos los resultados de la Oferta

El resultado de la Oferta se hará público mediante la presentación en la CNMV de la correspondiente información adicional el mismo día o el día hábil siguiente a la Fecha de Operación.

5.1.10 Procedimiento para el ejercicio de cualquier derecho preferente de compra, la negociabilidad de los derechos de suscripción y el tratamiento de los derechos de suscripción no ejercidos

No existen derechos preferentes de suscripción en la presente Oferta, habida cuenta de que, con carácter previo al registro del presente Folleto Informativo, la totalidad de los actuales accionistas de Solaria ha renunciado de forma irrevocable al derecho de suscripción preferente que les correspondería en el marco del aumento de capital de la Oferta de Suscripción.

5.2 Plan de colocación y adjudicación

5.2.1 Las diversas categorías de posibles inversores a los que se ofertan los valores. Si la oferta se hace simultáneamente en los mercados de dos o más países y si se ha reservado o se va a reservar un tramo para determinados países, indicar el tramo

(1) Inversores destinatarios de la Oferta

Está previsto que la Oferta se dirija exclusivamente a inversores cualificados en España y a inversores cualificados en el extranjero, así como a aquellos que sin serlo decidan invertir un importe mínimo de 50.000 euros.

A estos efectos se hace constar que se entenderán comprendidos en el concepto de "Inversores Cualificados", los siguientes tipos de inversores, conforme a la definición contenida en el artículo 39 del Real Decreto 1310/2005, de 4 de noviembre, en materia de admisión a negociación de valores en mercados secundarios oficiales, de ofertas públicas de venta o suscripción y del Folleto exigible a tales efectos:

- Personas jurídicas autorizadas o reguladas para operar en los mercados financieros, incluyendo: entidades de crédito, empresas de servicios de inversión, otras entidades financieras autorizadas o reguladas, compañías de seguros, instituciones de inversión colectiva y sus sociedades gestoras, fondos de pensiones y sus sociedades gestoras, intermediarios autorizados de derivados de materias primas, así como entidades no autorizadas o reguladas cuya única actividad sea invertir en valores.
- Gobiernos nacionales y regionales, bancos centrales, organismos internacionales y supranacionales como el Fondo Monetario Internacional, el Banco Central europeo, el Banco europeo de Inversiones y otras organizaciones internacionales similares.
- Otras personas jurídicas que no sean pequeñas y medianas empresas.
- Personas físicas residentes en España que expresamente hayan solicitado ser consideradas como inversor cualificado y que cumplan al menos dos de las tres condiciones siguientes: (i) que el inversor haya realizado operaciones de volumen significativo en los mercados de valores con una frecuencia media de al menos 10 por trimestre durante los cuatro trimestres anteriores; (ii) que el volumen de la cartera de valores del inversor sea superior a € 500.000; y (iii) que el inversor trabaje o haya trabajado por lo menos durante un año en el sector financiero desempeñando una función que exija conocimientos relativos a la inversión en valores.

- Pequeñas y medianas empresas que tengan su domicilio social en España y que expresamente hayan solicitado ser consideradas como inversor cualificado.

Esta Oferta no es objeto de registro en ninguna jurisdicción distinta de España. En particular se hace constar que las acciones objeto de la presente Oferta no han sido registradas bajo la *United States Securities Act of 1933* ("*US Securities Act*"), ni aprobadas o desaprobadas por la "*Securities Exchange Commission*" ni ninguna autoridad o agencia de los Estados Unidos de América. Por lo tanto, la presente Oferta no está dirigida a personas de los Estados Unidos, según las mismas se definen en la "*Regulation S*" de la *US Securities Act*, salvo en los casos en que ello esté permitido de conformidad con la "*Rule 144A*" de la *US Securities Act*.

Las acciones objeto de la presente Oferta serán ofrecidas y vendidas fuera de los Estados Unidos de América de acuerdo con lo previsto en la *Regulation S* de la *US Securities Act*, y en los Estados Unidos de América a inversores cualificados ("*qualified institutional buyers*", tal y como éstos se definen en la *Rule 144A* de la *US Securities Act*) al amparo de lo previsto en la *Rule 144A*.

Hasta pasados cuarenta días tras la fecha de liquidación de la Oferta, las ofertas o ventas de las acciones objeto de la presente Oferta en los Estados Unidos de América por cualquier entidad (independientemente de que ésta participe en la Oferta o no) podrían violar los requisitos de registro previstos en la *US Securities Act*, si fueran llevadas a cabo al margen de lo previsto en la *Rule 144A*.

En la presente Oferta no existe tramo para empleados.

5.2.2 En la medida en que tenga conocimiento de ello el emisor, indicar si los accionistas principales o los miembros de los órganos de administración, de gestión o de supervisión del emisor tienen intención de suscribir la Oferta, o si alguna persona tiene intención de suscribir más del cinco por ciento de la Oferta

La Sociedad no tiene constancia de que ninguno de los accionistas ni los miembros del órgano de administración de la Sociedad se hayan propuesto adquirir acciones de Solaria, en el marco de la Oferta (habiendo renunciado los accionistas de la Sociedad al derecho de suscripción preferente que les correspondía). A pesar de ello, la Sociedad desconoce las intenciones de los inversores, por lo que pueden producirse adjudicaciones superiores al 5% de la Oferta.

Sin perjuicio de lo anterior, es posible que los accionistas de la Sociedad adquieran acciones de Solaria una vez ésta haya sido admitida a negociación en las Bolsas de Valores.

5.2.3 Información previa sobre la adjudicación

- **Asignación de acciones entre tramos**

No procede, por no presentar la Oferta separación en tramos (se aplicarán idénticos términos y procedimientos en la adjudicación de todas las acciones objeto de la misma).

- **Redistribución entre tramos**

No procede.

- **Prorrateo en el tramo minorista y en el de empleados**

No procede.

- **Clases de inversores con trato preferente en la adjudicación**

No existe diferencia en el tratamiento de las propuestas en función de las clases de inversores que las formulen.

- **Entidades intermediarias con preferencia en la adjudicación**

No existe diferencia en el tratamiento de las propuestas en función de la entidad ante la que se tramiten.

- **Asignación individual mínima en el tramo minorista**

No procede.

- **Condiciones para el cierre de la Oferta así como la Fecha más temprana en la que puede cerrarse la Oferta**

En el apartado 5.1.3 anterior se describen las fechas de cierre de los periodos de la Oferta.

- **Peticiones en régimen de cotitularidad**

No se admitirán Propuestas formuladas en régimen de cotitularidad, ni se adjudicarán acciones en copropiedad.

5.2.4 Proceso de notificación a los solicitantes de la cantidad asignada e indicación de si la negociación puede comenzar antes de efectuarse la notificación

La Entidad Agente será la encargada, una vez que le hayan sido confirmadas las Propuestas seleccionadas por la Sociedad, de realizar las adjudicaciones de acciones a los inversores, conforme a lo señalado en el apartado 5.1.8. anterior, en la Fecha de la Operación (inicialmente prevista para el 18 de junio de 2007). Ese mismo día, la Entidad Agente remitirá el detalle de la adjudicación definitiva de las acciones a cada una de las Entidades Aseguradoras, quienes lo comunicarán a los Peticionarios adjudicatarios.

Está previsto que la notificación a los inversores se realice con carácter previo a la admisión a negociación de las acciones de la Sociedad.

5.2.5 Sobre-adjudicación y "green shoe"

(a) Existencia y volumen de cualquier mecanismo de sobre-adjudicación y/o de "*green shoe*"

El volumen de la Oferta inicialmente previsto podrá ser ampliado hasta un máximo de 26.894.667 acciones, por decisión de las Entidades Coordinadoras Globales, actuando en su propio nombre y en nombre y por cuenta de las Entidades Aseguradoras mediante el ejercicio de la opción de compra "*green shoe*" sobre 3.508.000 acciones de Solaria, que Solaria DTL Corporación, S.L. tiene previsto conceder a dichas entidades a la firma del Contrato de Aseguramiento. Esta opción de compra se otorga para atender libremente los excesos de demanda que se puedan producir en la presente Oferta y facilitar operaciones de estabilización. Su ejercicio deberá ser comunicado a la CNMV para su difusión el mismo día en que se produzca o al día siguiente hábil con los detalles pertinentes, incluidos, en particular, la fecha de ejercicio y el número y naturaleza de las acciones de que se trate.

El precio de compra de las acciones de Solaria en caso de ejercicio de la opción de compra "*green shoe*" será igual al Precio de la Oferta.

(b) Periodo de existencia del mecanismo de sobre-adjudicación y/o de "*green shoe*"

La opción de compra "*green shoe*" será ejercitable, en una o varias veces, total o parcialmente, en la fecha de admisión a negociación (prevista para el 19 de junio 2007), o durante los 30 días naturales siguientes a dicha fecha, esto es, hasta el 19 de julio de 2007, inclusive.

(c) Cualquier condición para el uso del mecanismo de sobre-adjudicación o de "*green shoe*"

Está previsto que la opción de compra "*green shoe*" se acompañe de un préstamo de valores con el que se cubrirían las sobre-adjudicaciones que se realicen, en su caso, por las Entidades Aseguradoras para atender los posibles excesos de demanda que se produzcan en la Oferta. Dicho préstamo sería otorgado, en su caso, por Solaria DTL Corporación, S.L. a favor del Agente de Estabilización (conforme el mismo se define más adelante), actuando por cuenta de las Entidades Aseguradoras, en relación con 3.508.000 acciones de la Sociedad.

No existe condición alguna para el ejercicio de la opción de compra "*green shoe*".

5.3 Precios

5.3.1 Indicación del precio al que se ofertarán los valores. Cuando no se conozca el precio o cuando no exista un mercado establecido y/o líquido para los valores, indicar el método para la determinación del precio de Oferta, incluyendo una declaración sobre quién ha establecido los criterios o es formalmente responsable de su determinación. Indicación del importe de todo gasto e impuesto cargados específicamente al suscriptor o comprador.

- **Banda de Precios Indicativa y No Vinculante**:

Al solo objeto de que los inversores dispongan de una referencia para la formulación de sus peticiones de suscripción, la Sociedad, de común acuerdo con las Entidades Coordinadoras Globales, ha establecido una Banda de Precios Indicativa y No Vinculante para las acciones de la Sociedad objeto de la presente Oferta, de entre 7 y 9,5 euros por acción. La citada Banda de Precios implica asignar a la Sociedad una capitalización bursátil o valor de mercado de la totalidad de sus acciones de entre 544 y 739 millones de euros, aproximadamente, con carácter previo a la ampliación de capital objeto de la Oferta de Suscripción, y de entre 708 y 961 millones de euros después de dicha ampliación de capital y un PER de entre 125x y 170x sobre los estados financieros a 31 de diciembre de 2006 elaborados conforme a NIIF y un PER de entre 63x y 85x sobre los estados financieros intermedios cerrados a 31 de marzo de 2007, extrapolados linealmente a la totalidad del ejercicio.

Se hace constar expresamente que la Banda de Precios ha sido fijada por Solaria de común acuerdo con las Entidades Coordinadoras Globales, sin que exista un experto independiente que asuma responsabilidad alguna por la valoración de las acciones de Solaria resultante de dicha Banda de Precios. Dicha Banda de Precios se ha establecido siguiendo procedimientos de valoración de empresas generalmente aceptados por el mercado en este tipo de operaciones y teniendo en cuenta las características y circunstancias propias de la Sociedad y la situación presente de los mercados financieros internacionales.

La Sociedad entiende que no existe en España sociedad cotizada comparable por lo que no procede la comparación del PER que resulta de la Banda de Precios Indicativa y no Vinculante.

Se hace constar que el precio o precios definitivos de las acciones objeto de la Oferta podrán no estar comprendidos dentro de la referida Banda de Precios.

La Sociedad podrá, de común acuerdo con las Entidades Coordinadoras Globales, modificar la Banda de Precios en cualquier momento con anterioridad a la fijación del Precio de la Oferta, lo que deberá poner en conocimiento de la CNMV mediante publicación de un hecho relevante, no más tarde del día hábil siguiente.

- **Precio de la Oferta:**

El Precio de la Oferta será fijado por la Sociedad, de común acuerdo con las Entidades Coordinadoras Globales, el 17 de junio 2007, una vez finalizado el Período de Prospección de la Demanda, tras evaluar el volumen y calidad de la demanda y la situación de los mercados.

En la misma fecha, la Sociedad fijará la prima de emisión de la ampliación de capital correspondiente a la Oferta de Suscripción, de modo que el importe a desembolsar por cada acción de nueva emisión (incluido su valor nominal y la prima de emisión) coincida con el Precio de la Oferta.

- **Indicación del importe de todo gasto e impuesto cargados específicamente al suscriptor o comprador:**

El importe a pagar por los adjudicatarios de las acciones será únicamente el precio de las mismas, siempre que las peticiones de suscripción se cursen exclusivamente a través de las Entidades Aseguradoras de la Oferta (o colocadoras asociadas, en su caso).

Tampoco se devengarán gastos a cargo de los adjudicatarios de las acciones por la inscripción de las mismas a su nombre en los registros contables a cargo de las Entidades Participantes. No obstante, dichas Entidades Participantes podrán establecer, de acuerdo con la legislación vigente, las comisiones y gastos repercutibles que libremente determinen en concepto de administración de valores o mantenimiento de los mismos en los registros contables.

5.3.2 Proceso de publicación del precio de la Oferta

El Precio de la Oferta será comunicado a la CNMV el 17 de junio 2007, o el día hábil siguiente y publicado no más tarde del segundo día hábil siguiente al de dicha comunicación en, al menos, un diario de difusión nacional.

5.3.3 Si los tenedores de participaciones del emisor tienen derechos de adquisición preferentes y este derecho está limitado o suprimido, indicar la base del precio de emisión si ésta es dineraria, junto con las razones y los beneficiarios de esa limitación o supresión

En relación con las acciones emitidas en el marco de la Oferta de Suscripción, a los accionistas de Solaria les correspondería un derecho de suscripción preferente en el marco del aumento de capital de la Oferta de Suscripción. No obstante lo anterior, con carácter previo al registro del presente Folleto Informativo, la totalidad de los accionistas de la Sociedad han renunciado de forma irrevocable a dicho derecho de suscripción preferente.

5.3.4 En los casos en que haya o pueda haber una disparidad importante entre el precio de Oferta Pública y el coste real en efectivo para los miembros de los órganos de administración, de gestión o de supervisión, o altos directivos o personas vinculadas, de los valores adquiridos por ellos en operaciones realizadas durante el último año, o que tengan el derecho a adquirir, debe incluirse una comparación de la contribución pública en la Oferta Pública propuesta y las contribuciones reales en efectivo de esas personas

Durante el último año se ha realizado las siguientes operaciones de adquisición de acciones que afectan a directivos y consejeros de la Sociedad y a personas vinculadas a los mismos:

- En virtud de la escritura pública de compraventa otorgada el 22 de noviembre de 2006 ante el Notario de Madrid, Don Carlos de Prada Guaita, bajo el número 2.266 de orden de su protocolo, Don Enrique Díaz-Tejeiro Gutiérrez, Doña María Dolores Larrañaga Horna, Don Enrique Díaz-Tejeiro Larrañaga, Don José Arturo Díaz-Tejeiro Larrañaga y Don Miguel Díaz-Tejeiro Larrañaga adquirieron de Don Florencio Rodríguez Medina 1.900 participaciones sociales (a razón de 380 participaciones sociales cada uno de los adquirentes), de 10 euros de valor nominal cada una de ellas, representativas del 2,44% del capital social de la Sociedad.

  El precio total por la compra de las 1.900 participaciones sociales fue de 80.000 euros, esto es, aproximadamente 42,10 euros por participación. En la mencionada escritura pública de compraventa, D. Florencio Rodríguez Medina hizo constar que el precio de compraventa de las participaciones sociales fue libremente pactado por el mismo con los compradores, en atención a las relaciones personales y profesionales y al apoyo financiero que respectivamente se han prestado ambas partes.

  La Sociedad fue transformada en sociedad anónima en virtud del acuerdo de la junta general de la Sociedad de 1 de enero de 2007, protocolizados mediante escritura pública otorgada el día 11 de mayo de 2007 ante el Notario de Madrid, Don Carlos de Prada Guaita, con el número 903 de orden de su protocolo.

  Con fecha 1 de enero de 2007, y conforme el acuerdo adoptado por la junta general de accionistas de la Sociedad celebrada en esa misma fecha, se procedió, al tiempo de la transformación societaria mencionada, al desdoblamiento del valor nominal de las acciones de la Sociedad en la proporción de 1.000 acciones nuevas por cada acción existente, pasando el valor

nominal de las acciones de 10 euros a ser de 0,01 euros, y al incremento en la misma proporción el número de acciones totales en que se divide el capital social.

En consecuencia, las 1.900 participaciones sociales que los miembros de la familia Díaz-Tejeiro Larrañaga adquirieron, de Don Florencio Rodríguez Medina conforme a lo señalado anteriormente, a razón de 380 participaciones sociales cada uno de los adquirentes, corresponden en la actualidad a 1.900.000 acciones de 0,01 euros de valor nominal cada una, de las que son titulares cada uno de los miembros de la familia Díaz-Tejeiro Larrañaga a razón de 380.000 acciones cada uno.

5.4 Colocación y aseguramiento

5.4.1 Nombre y dirección del coordinador o coordinadores de la oferta global y de determinadas partes de la misma y, en la medida en que tenga conocimiento de ello el emisor o el oferente, de los colocadores en los diversos países donde tiene lugar la Oferta

La coordinación global de la Oferta se llevará a cabo por las siguientes Entidades Coordinadoras Globales, que actuarán igualmente como entidades Directoras y Aseguradoras de la Oferta:

- Banesto, con domicilio social en calle Gran Vía de Hortaleza nº 5, 28043 Madrid.

  Está previsto que Banesto Bolsa, S.A., S,V, actúe como entidad colocadora asociada de Banesto.

- Morgan Stanley, con domicilio social en 25 Cabot Square Canary Wharf, Floor 7, Londres E14 4QA.

  Está previsto que Morgan Stanley, S.V., S.A. actúe como entidad colocadora asociada de Morgan Stanley.

Asimismo, además de las entidades mencionadas, está previsto que actúen como Entidades Aseguradoras de la Oferta las siguientes:

- Banco Sabadell, S.A. ("**Banco Sabadell**"), con domicilio en Plaza Sant Roc nº 20, 08201 Sabadell.

  Está previsto que Ibersecurities, S.V. S.A., actúe como entidad colocadora asociada de Banco Sabadell.

- Banco Espirito Santo de Investimento, Sucursal en España ("**Espirito Santo**"), con domicilio en calle Serrano 88, 28006 Madrid.

5.4.2 Nombre y dirección de cualquier agente de pagos y de las entidades depositarias en cada país

La Entidad Agente de la Oferta es Banesto con domicilio social en calle Gran Vía de Hortaleza nº 5, 28043 Madrid.

5.4.3 Nombre y dirección de las entidades que acuerdan asegurar la emisión con un compromiso firme, y detalles de las entidades que acuerdan colocar la emisión sin compromiso firme o con un acuerdo de «mejores esfuerzos». Indicación de las características importantes de los acuerdos, incluidas las cuotas. En los casos en que no se suscriba toda la emisión, declaración de la parte no cubierta. Indicación del importe global de la comisión de suscripción y de la comisión de colocación

Está previsto que el día 17 de junio 2007, una vez se llegue a un acuerdo entre las Entidades Coordinadoras Globales y la Sociedad en cuanto al precio de las acciones de Solaria objeto de la Oferta (es decir, en el Precio de la Oferta) y demás términos y condiciones relevantes, se firme, en su caso, el Contrato de Aseguramiento y Colocación entre Solaria y las entidades financieras que, en su caso, entren a formar parte del sindicato de aseguradores mediante la firma por su parte del Contrato de Aseguramiento y Colocación (es decir, las Entidades Aseguradoras).

El Contrato de Aseguramiento se ajustará a las prácticas internacionales habituales en este tipo de ofertas en cuestiones tales como las condiciones de aseguramiento, las declaraciones y garantías formuladas por Solaria, las comisiones y las causas de resolución y de fuerza mayor.

En el supuesto de que no se alcanzara un acuerdo en el Precio de la Oferta en los términos establecidos en la presente Nota sobre las Acciones o, no se otorgara el Contrato de Aseguramiento, se produciría la revocación automática total de la Oferta. El precio de aseguramiento será el Precio de la Oferta.

Las Entidades Aseguradoras que está previsto que, en su caso, otorguen el Contrato de Aseguramiento, con indicación del compromiso de aseguramiento meramente indicativo previsto para cada una de ellas, son las siguientes:

Entidad	**Acciones a asegurar**	**%**
Banco Español de Crédito, S.A.	10.524.001	45%
Morgan Stanley & Co. International Plc.	10.524.000	45%
Banco Sabadell S.A.	1.169.333	5%
Banco Espirito Santo de Investimento, Sucursal en España	1.169.333	5%
TOTAL	**23.386.667**	**100%**

Debe tenerse en cuenta que las identidades de las Entidades Aseguradoras y su número definitivo así como el número definitivo de acciones aseguradas por cada una serán los que figuren en el Contrato de Aseguramiento y Colocación. Solaria comunicará a la CNMV y hará pública, mediante un hecho relevante, cualquier variación que se produzca en la identidad y en el porcentaje de aseguramiento de las entidades que suscriban el Contrato de Aseguramiento y Colocación, en su caso.

A continuación se incluye una descripción de las principales características que está previsto que tenga Contrato de Aseguramiento y Colocación de la Oferta:

1º Colocación:

La colocación de acciones está previsto que se realice a través de las Entidades Aseguradoras. Dichas entidades se obligarán a adquirir, por orden y cuenta de terceros, todas las acciones que se adjudiquen definitivamente a los peticionarios que hayan cursado sus Propuestas directa o indirectamente a través de aquéllas.

Las Entidades Aseguradoras obtendrán Propuestas entre inversores cualificados españoles e internacionales, y aquellos que sin serlo decidan invertir un importe mínimo de 50.000 euros, de forma que puedan ser objeto de selección por parte de la Sociedad, previa consulta a las Entidades Coordinadoras Globales, si bien en caso de discrepancia entre Solaria y las Entidades Coordinadoras Globales, prevalecerá el criterio de Solaria, a quien corresponderá la facultad última de decisión en relación con este tema. Dichas Entidades Aseguradoras deberán recibir y cursar cualquier Propuesta válida de suscripción de acciones que se le formule.

Está previsto que las Entidades Aseguradoras asuman el compromiso de no cobrar de los inversores gasto o comisión alguna por su participación en la presente Oferta, incluyendo los supuestos de revocación de la Oferta.

2º Aseguramiento:

Las Entidades Aseguradoras se comprometerán, en su caso, en virtud del Contrato de Aseguramiento y Colocación, a adquirir al Precio de Aseguramiento, tal y como éste se define a continuación, para sí mismas, las acciones de la presente Oferta que, aseguradas por cada una de ellas en virtud del Contrato de Aseguramiento y Colocación, no fueran adquiridas por cuenta de terceros (en el supuesto de que no se presentaran durante el periodo establecido al efecto peticiones o confirmaciones suficientes para cubrir el número total de acciones de la Oferta). Estas obligaciones no serían exigibles en los supuestos de revocación automática de la Oferta previstos en la presente Nota sobre las Acciones.

El compromiso de aseguramiento en firme, por parte de las Entidades Aseguradoras, solamente existirá desde el momento en que por ellas se suscriba el Contrato de Aseguramiento y Colocación.

Las obligaciones que sean asumidas por cada una de las Entidades Aseguradoras en virtud del Contrato de Aseguramiento y Colocación serán independientes y, en consecuencia, tendrán carácter mancomunado. No obstante, las Entidades Aseguradoras tendrán la obligación incondicional de asumir una cantidad no inferior al 10% del aseguramiento total, para el caso que alguna Entidad Aseguradora no atendiera a sus compromisos de aseguramiento adquiridos en virtud del Contrato de Aseguramiento y Colocación. La responsabilidad de cada Entidad Aseguradora será proporcional a su nivel de aseguramiento en la Oferta adquirido en virtud del Contrato de Aseguramiento y Colocación. La circunstancia de haberse visto obligadas las entidades del sindicato asegurador a hacer efectivo este compromiso como consecuencia del incumplimiento por alguno de los aseguradores de su obligación de aseguramiento no determinará, por sí sola, la existencia de una causa de resolución del Contrato de Aseguramiento por fuerza mayor.

3º Causas de fuerza mayor previstas en el Contrato:

Está previsto que el Contrato de Aseguramiento pueda resolverse por decisión conjunta de las Entidades Coordinadoras Globales y por cuenta de las Entidades Aseguradoras, obrando a su absoluta discreción, en cualquier momento desde la firma del Contrato de Aseguramiento y hasta el momento en que tenga lugar la inscripción en el Registro Mercantil de la escritura pública de aumento de capital correspondiente a las nuevas acciones objeto de la Oferta de Suscripción, en cualquiera de los siguientes supuestos:

(a) si desde el momento de la firma del Contrato de Aseguramiento y Colocación o desde las respectivas fechas anteriores a partir de las que la información sea revelada en los documentos de la Oferta y el Folleto (sin contar con ningún suplemento a los mismos) se hubiere producido algún cambio o acontecimiento que implique un potencial cambio en el negocio, en la situación financiera, en los resultados de explotación o en las perspectivas de la Sociedad, surgiendo o no en el curso ordinario del negocio, siendo dicho cambio o acontecimiento, a juicio exclusivo de las Entidades Coordinadoras Globales, tan relevante y adverso que hiciera imposible o desaconsejable la continuidad de la Oferta o la entrega de las acciones objeto de la misma en los términos contemplados en el presente Folleto y en los restantes documentos de la Oferta;

(b) la suspensión general de la actividad bancaria declarada por las autoridades de la Unión europea, España, Reino Unido, Estados Unidos o del Estado de Nueva York, o una alteración sustancial de las actividades bancarias o de las de compensación y liquidación de valores en la Unión europea, España, el Reino Unido o los Estados Unidos, o

(c) la ocurrencia de (i) una suspensión o limitación sustancial en la negociación de valores en cualquiera de los Mercados de Valores españoles, la Bolsa de Londres, o la Bolsa de Nueva York; (ii) un cambio o acontecimiento que implique un potencial cambio, a nivel nacional o

internacional, en la situación financiera, política o económica o en los mercados financieros o en los tipos o controles de cambio de divisa, (iii) el desencadenamiento o agravamiento de hostilidades o actos de terrorismo o una declaración de emergencia nacional o guerra, o (iv) el acaecimiento de cualquier otro tipo de desastre o crisis, siempre que el efecto de cualquiera de las circunstancias descritas en los apartados (i), (ii), (iii) o (iv) anteriores, individualmente o conjuntamente con cualquiera otros supuestos concurrentes, conforme al criterio exclusivo de las Entidades Coordinadoras Globales, actuando conjuntamente, sea tan relevante y adverso que haga imposible o desaconsejable la realización de la Oferta o la entrega de las acciones en los términos contemplados en este Folleto y en los restantes documentos de la Oferta.

La resolución por cualquiera de las causas aquí previstas y comunicada debidamente a la otra parte dará lugar, en todo caso, a la revocación automática de la Oferta.

4º Comisiones previstas en el Contrato de Aseguramiento

En relación con la presente Oferta, está previsto el pago de una comisión base del 2,5% del importe que resulte de multiplicar el precio de la Oferta por el número de acciones adjudicadas en la misma, del cual quedan expresamente excluidas las 1.900.000 acciones objeto de la colocación privada descrita en el apartado 6.3 posterior.

Adicionalmente, Solaria pagará a las Entidades Coordinadoras Globales una comisión total del 0,5% del importe que resulte de multiplicar el precio de la Oferta por el número de acciones adjudicadas en la misma, del cual quedan expresamente excluidas las 1.900.000 acciones objeto de la colocación privada descrita en el apartado 6.3 posterior, si la admisión a negociación se realiza con anterioridad al día 1 de julio de 2007.

Asimismo, Solaria podrá pagar discrecionalmente a las Entidades Coordinadoras Globales una comisión de incentivo de hasta el 1,5% del importe que resulte de multiplicar el precio de la Oferta por el número total de acciones adjudicadas en la misma, del cual quedan expresamente excluidas las 1.900.000 acciones objeto de la colocación privada descrita en el apartado 6.3 posterior.

El ejercicio de la opción de compra *"green shoe"* devengará las anteriores comisiones, incluida la de incentivo, en su caso, en su totalidad.

El importe total de las comisiones de la Oferta, asumiendo (i) que se colocan todas las acciones objeto de la Oferta; (ii) que la admisión a negociación se realiza con anterioridad al día 1 de julio de 2007; (iii) que no se ejercita la opción de compra *"green shoe"*; (iv) que no se paga la comisión de incentivo; y (v) que el precio de la Oferta es el medio de la Banda de Precios (es decir, 8,25 euros por acción de Solaria), asciende a 5.788.200 euros.

5º Precio de Aseguramiento:

Será el precio por acción al que las Entidades Aseguradoras se comprometerán en virtud del Contrato de Aseguramiento y Colocación, en su caso, a adquirir las acciones sobrantes aseguradas (en adelante, el "**Precio de Aseguramiento**").

El Precio de Aseguramiento será igual al Precio de la Oferta determinado por la Sociedad de acuerdo con las Entidades Coordinadoras Globales. En el supuesto de que no sea posible la determinación del Precio de la Oferta, conforme a lo previsto en el presente Folleto Informativo, no se otorgará el Contrato de Aseguramiento, y se producirá la revocación automática total de la Oferta.

6. ACUERDOS DE ADMISIÓN A COTIZACIÓN Y NEGOCIACIÓN

6.1 Indicación de si los valores ofertados son o serán objeto de una solicitud de admisión a cotización, con vistas a su distribución en un mercado regulado o en otros mercados equivalentes, indicando los mercados en cuestión. Esta circunstancia debe mencionarse, sin crear la impresión de que se aprobará necesariamente la admisión a cotización. Si se conocen, deben darse las fechas más tempranas en las que los valores se admitirán a cotización

De conformidad con los acuerdos del consejo de administración de Solaria de 24 de mayo de 2007, en virtud de la autorización de la junta general universal extraordinaria de 24 de mayo de 2007, se solicitará la admisión a negociación oficial de la totalidad de las acciones de la Sociedad (incluidas las acciones de nueva emisión objeto de la Oferta de Suscripción) en las Bolsas de Valores, así como su incorporación en el Sistema de Interconexión Bursátil Español (Mercado Continuo).

Está previsto que la totalidad de las acciones de la Sociedad (incluidas las acciones de nueva emisión objeto de la Oferta de Suscripción) sean admitidas a negociación el día 19 de junio de 2007, comprometiéndose Solaria, en caso de que la admisión a negociación no se hubiera producido el 4 de julio de 2007, a comunicar a los inversores las razones del retraso mediante la oportuna comunicación a la CNMV y un anuncio publicado en al menos un diario de difusión nacional.

En caso de que las acciones de Solaria no se hubieran admitido a negociación antes de las 24:00 horas del día 31 de julio de 2007, la Oferta quedará revocada y resuelta, siendo entonces de aplicación lo dispuesto en el apartado 5.1.4 anterior.

En este sentido, la Sociedad conoce y acepta someterse a las normas que existan o puedan dictarse en materia de Bolsa y especialmente sobre contratación, permanencia y exclusión de la cotización oficial.

6.2 Todos los mercados regulados o mercados equivalentes en los que, según tenga conocimiento de ello el emisor, estén admitidos ya a cotización valores de la misma clase que los valores que van a ofertarse o admitirse a cotización

Las acciones de Solaria no están actualmente admitidas a negociación en ningún mercado regulado.

6.3 Si, simultáneamente o casi simultáneamente a la creación de los valores para los que se busca la admisión en un mercado regulado, se suscriben o se colocan privadamente valores de la misma clase, o si se crean valores de otras clases para colocación pública o privada, deben darse detalles sobre la naturaleza de esas operaciones y del número y las características de los valores a los cuales se refieren

Con anterioridad a la fecha de registro del presente Folleto, los accionistas de Solaria, D. Enrique Díaz-Tejeiro Gutiérrez, Dª. María Dolores Larrañaga Horna, D. Enrique Díaz-Tejeiro Larrañaga, D. Arturo Díaz-Tejeiro Larrañaga y D. Miguel Díaz-Tejeiro Larrañaga han suscrito dos contratos de compromiso de compraventa de acciones, en virtud de los cuales, han acordado, de forma irrevocable, si bien condicionada a la admisión a negociación de las acciones de Solaria, la transmisión de las 380.000 acciones de Solaria de que son titulares cada uno de ellos, a favor de una sociedad del Grupo Forlasa y una sociedad del Grupo Nozar, las cuales se han obligado a adquirir dichas acciones (a razón de 950.000 acciones cada uno de ellos).

El precio por acción bajo ambas compraventas será igual al Precio de la Oferta. Los respectivos compradores depositarán en la Entidad Agente el precio de la totalidad de las acciones objeto de las respectivas compraventas, con anterioridad a la Fecha de la Operación, cursando instrucciones irrevocables a la Entidad Agente para que proceda a su inmovilización y para que una vez admitidas a negociación las acciones de Solaria, la Entidad Agente proceda a tramitar, por cuenta del comprador correspondiente, la compra de las acciones objeto de la compraventa, mediante la ejecución de la correspondiente operación bursátil.

6.4 Detalles de las entidades que tienen un compromiso firme de actuar como intermediarios en la negociación secundaria, aportando liquidez a través de las órdenes de oferta y demanda y descripción de los principales términos de su compromiso

Ninguna entidad tiene compromiso en firme alguno de actuar como intermediario en la negociación secundaria, aportando liquidez a través de la introducción de órdenes de compra y venta en el mercado.

6.5 Estabilización: en los casos en que un emisor o un accionista vendedor haya concedido una opción de sobre-adjudicación o se prevé que puedan realizarse actividades de estabilización de precios en relación con la oferta

De acuerdo con lo indicado en el apartado 5.2.5 anterior, Solaria DTL Corporación, S.L. tiene previsto conceder, en virtud del Contrato de Aseguramiento y Colocación a las Entidades Coordinadoras Globales, actuando éstas por cuenta de las Entidades Aseguradoras de la Oferta, una opción de compra "*green shoe*" sobre 3.508.000 acciones de Solaria.

En conexión con esta Oferta, a partir de la fecha de admisión a negociación de las acciones de Solaria, el agente de estabilización que designe Solaria de entre las Entidades Coordinadoras Globales (en adelante, el "**Agente de Estabilización**"), podrá realizar operaciones de estabilización en el Mercado Continuo, por cuenta de las Entidades Aseguradoras de la Oferta y siguiendo las prácticas internacionales habituales para estas operaciones de oferta internacional de acciones.

Dichas prácticas de estabilización tienen por objeto permitir al mercado absorber gradualmente el flujo extraordinario de órdenes de venta ("*flow back*") de acciones que habitualmente suele producirse con posterioridad a una Oferta y apoyar el precio de mercado de dichas acciones.

A tal efecto, las Entidades Coordinadoras Globales podrán realizar una sobreadjudicación de acciones en la Oferta que será cubierta por las propias Entidades Aseguradoras, directamente o mediante el ejercicio de la opción de compra "*green shoe*" descrita en el apartado 5.2.5 de la presente Nota sobre las Acciones.

Conforme a las prácticas internacionales que suelen ser seguidas, aunque sin suponer obligación o compromiso alguno al respecto, las Entidades Aseguradoras de la Oferta suelen realizar cierta sobreadjudicación de acciones y atender los excesos de demanda tomando valores prestados (o adquiriendo la disponibilidad sobre los valores en virtud de títulos diversos) de accionistas. Dichos préstamos de valores suelen tener una duración similar a la de la opción de compra "*green shoe*". La posición deudora de valores asumida por los sindicatos aseguradores suele cubrirse a través de la adquisición de estos valores en Bolsa, lo que podría favorecer, en su caso, la estabilización de la cotización de la acción o, directamente, mediante el ejercicio de la opción de compra "*green shoe*".

6.5.1 El hecho de que pueda realizarse la estabilización, de que no hay ninguna garantía de que se realice y que puede detenerse en cualquier momento

No existe ninguna obligación del Agente de Estabilización, frente a la Sociedad, o los inversores, de atender los excesos de demanda que puedan producirse en la presente Oferta, ni de llevar a cabo las prácticas de estabilización antes referidas, ni de ejercitar la opción de compra "*green shoe*". La descripción de estas prácticas se ha realizado a efectos meramente ilustrativos de las prácticas internacionales, siendo el Agente de Estabilización libre para definir el procedimiento que considere más adecuado a los efectos señalados.

6.5.2 Principio y fin del período durante el cual puede realizarse la estabilización

De acuerdo con lo indicado anteriormente, las prácticas de estabilización podrán llevarse a cabo, a partir de la fecha de admisión a negociación de las acciones de Solaria (prevista para el 19 de junio de 2007) inclusive, y durante los 30 días naturales siguientes.

6.5.3 Identidad de la entidad que dirija la estabilización para cada jurisdicción pertinente, a menos que no se conozca en el momento de la publicación

Solaria designará el Agente de Estabilización, cuya identidad será comunicada a la CNMV con anterioridad al inicio del periodo de estabilización. De acuerdo con lo previsto en el Reglamento CE 2273/2003 de la Comisión Europea, la entidad que realice la estabilización notificará a la CNMV los detalles de todas las operaciones de estabilización a más tardar al final de la séptima sesión diaria del mercado a contar desde el día siguiente a la fecha de ejecución de dichas operaciones e informará al público, en el plazo de una semana desde el final del periodo de estabilización de lo siguiente:

a) si se ha realizado o no la estabilización;

b) la fecha de comienzo de la estabilización;

c) la fecha en que se haya producido por última vez la estabilización; y

d) la gama de precios en la que se haya efectuado la estabilización, para cada una de las fechas durante las cuales se efectuaron las operaciones de estabilización.

6.5.4 El hecho de que las operaciones de estabilización puedan dar lugar a un precio de mercado más alto del que habría de otro modo

Las prácticas de estabilización pueden dar lugar a un precio de mercado más alto del que habría en caso de no llevarse a cabo las mismas.

7. TENEDORES VENDEDORES DE VALORES

7.1 Nombre y dirección profesional de la persona o de la entidad que se ofrece a vender los valores, naturaleza de cualquier cargo u otra relación importante que los vendedores hayan tenido en los últimos tres años con el emisor o con cualquiera de sus antecesores o personas vinculadas

No existen otros accionistas oferentes además de la propia Solaria, que ostenta la cualidad de oferente en cuanto a las acciones nuevas resultantes del aumento de capital objeto de la presente Oferta de Suscripción.

7.2 Número y clase de los valores ofertados por cada uno de los tenedores vendedores de valores

No procede.

7.3 Compromisos de no disposición (*lock-up agreements*)

En el Contrato de Aseguramiento de la Oferta, la Sociedad se obligará frente a las Entidades Coordinadoras Globales a no emitir, ofrecer, vender, acordar la emisión o la venta o de cualquier otro modo disponer, directa o indirectamente, ni realizar cualquier transacción que pudiera tener un efecto económico similar a la emisión o venta o al anuncio de emisión o venta de acciones de Solaria, valores convertibles o canjeables en acciones de Solaria, warrants o cualesquiera otros instrumentos que pudieran dar derecho a la suscripción o adquisición de acciones de Solaria, incluso mediante transacciones con derivados, ni realizar, directa o indirectamente, cualquier operación que pueda tener un efecto similar a las anteriores, ni realizar, directa o indirectamente, actos de registro bajo la US Securities Act de 1933 con respecto a los citados valores, desde la fecha del Contrato de Aseguramiento y durante los 180 días siguientes a la fecha de admisión a negociación de las acciones de la Sociedad en las Bolsas de Valores, salvo con el consentimiento previo y por escrito de cualquiera de las Entidades Coordinadoras Globales, que no será denegado de forma injustificada o irrazonable.

Quedarán expresamente exceptuadas del anterior compromiso de no transmisión:

(i) la emisión por Solaria de acciones u opciones para adquirir acciones con la finalidad exclusiva de ofrecerlas al objeto de dar cumplimiento a un plan de incentivos a sus directivos y/o empleados; y

(ii) las transmisiones o emisiones por la Sociedad de las acciones ofrecidas en la Oferta; y

En el Contrato de Aseguramiento de la Oferta, los accionistas de la Sociedad se obligarán frente a las Entidades Coordinadoras Globales a no emitir, ofrecer, vender, acordar la emisión o la venta o de cualquier otro modo disponer, directa o indirectamente, ni realizar cualquier transacción que pudiera tener un efecto económico similar a la emisión o venta o al anuncio de emisión o venta de acciones de Solaria, valores convertibles o canjeables en acciones de Solaria, warrants o cualesquiera otros instrumentos que pudieran dar derecho a la suscripción o adquisición de acciones de Solaria, incluso mediante transacciones con derivados, ni realizar, directa o indirectamente, cualquier operación que pueda tener un efecto similar a las anteriores, ni realizar, directa o indirectamente, actos de registro bajo la US Securities Act de 1933 con respecto a los citados valores desde la fecha del Contrato de Aseguramiento y durante los 360 días siguientes a la fecha de admisión a negociación de las acciones de la Sociedad en las Bolsas de Valores, salvo con el consentimiento previo y por escrito de cualquiera de las Entidades Coordinadoras Globales, que no será denegado de forma irrazonable.

Quedarán expresamente exceptuadas del anterior compromiso de no transmisión:

(i) las transmisiones o emisiones de acciones por accionistas como consecuencia de: (a) el préstamo de valores a conceder a las Entidades Coordinadoras Globales para la sobre-adjudicación de acciones de la Oferta; (b) transmisiones de acciones entre entidades pertenecientes a un mismo grupo (en el sentido del artículo 4 de la Ley del Mercado de Valores), o transmisiones en favor de familiares directos, siempre que la entidad adquirente o dichos familiares directos asuman idéntico compromiso de no transmisión de acciones por el período remanente; (c) transmisiones de acciones realizadas en el contexto de eventuales Ofertas Públicas de Adquisición sobre el 100% del capital social de la Sociedad o con carácter previo a las mismas; y

(ii) la transmisión por los accionistas de la Sociedad de las acciones objeto de la colocación privada descrita en el apartado 6.3 anterior.

Asimismo, está previsto que simultáneamente a la firma del Contrato de Colocación y Aseguramiento de la Oferta, Don Enrique Díaz-Tejeiro Gutiérrez, Doña María Dolores Larrañaga Horna, Don Enrique Díaz-Tejeiro Larrañaga, Don José Arturo Díaz-Tejeiro Larrañaga y Don Miguel Díaz-Tejeiro Larrañaga, en su condición de titulares, cada uno de ellos, de una participación del 20% del capital social de Solaria DTL Corporación, S.L. a la fecha del presente Folleto, asuman expresamente, en relación con el 51% de su respectiva participación en Solaria DTL Corporación, S.L. a esta fecha y a favor de las Entidades Coordinadoras Globales y Aseguradoras de la Oferta, un compromiso de no transmisión de participaciones ("lock-up"), en los mismos términos y condiciones (incluyendo, sin limitación, plazo de vigencia del compromiso y excepciones) a los del compromiso que está previsto que adquiera Solaria DTL Corporación, S.L. respecto de su participación en Solaria, en virtud del Contrato de Colocación y Aseguramiento de la Oferta y que se refleja con anterioridad. Todo ello, en el bien entendido de que no existirá restricción alguna sobre el 49% restante de la respectiva participación en Solaria DTL Corporación, S.L. de Don Enrique Díaz-Tejeiro Gutiérrez, Doña María Dolores Larrañaga Horna, Don Enrique Díaz-Tejeiro Larrañaga, Don José Arturo Díaz-Tejeiro Larrañaga y Don Miguel Díaz-Tejeiro Larrañaga.

8. GASTOS DE LA EMISIÓN/OFERTA

8.1 Ingresos netos totales y cálculo de los gastos totales de la emisión/Oferta

Los gastos de la Oferta son los que se citan a continuación con carácter meramente indicativo dada la dificultad de precisar su importe definitivo a la fecha de elaboración del presente Folleto Informativo, los cuales serán asumidos por Solaria:

Gastos	**Euros**
Comisión de dirección, aseguramiento y colocación	5.788.200

Gastos	Euros
Tarifas y cánones de las Bolsas españolas	19.150
Tasas de la CNMV	28.638
Tasas de Iberclear	38.327
Gastos legales y otros (Notaría, Registro, publicidad legal y comercial, asesoramiento jurídico, comisión de agencia)	2.200.000
ITPAJD (modalidad operaciones societarias)	1.929.406
TOTAL	**10.003.721**

Estos gastos representarían aproximadamente un 5,18% del importe efectivo de la Oferta, asumiendo (i) que se colocan todas las acciones objeto de la Oferta; (ii) que la admisión a negociación se realiza con anterioridad al día 1 de julio de 2007; (iii) que no se ejercita la opción de compra *"green shoe"*; (iv) que no se paga la comisión de incentivo; y (v) que el precio de la Oferta es el medio de la Banda de Precios (es decir, 8,25 euros por acción de Solaria).

9. DILUCIÓN

9.1 Cantidad y porcentaje de la dilución inmediata resultante de la Oferta

En relación con el aumento de capital acordado en el marco de la Oferta de Suscripción, éste supone la emisión y puesta en circulación de 23.386.667 acciones ordinarias nuevas de 0,01 euros de valor nominal, lo que representa un 30,1% del capital social de Solaria existente con anterioridad a la Oferta y un 23,1% con posterioridad a dicha Oferta.

9.2 En el caso de una Oferta Pública de Suscripción a los tenedores actuales, importe y porcentaje de la dilución inmediata si no suscriben la nueva Oferta

Como se menciona en el apartado 4.6 anterior, los actuales accionistas de Solaria han renunciado a su derecho de suscripción preferente respecto del aumento de capital realizado en el marco de la Oferta de Suscripción. En consecuencia, asumiendo que dicha emisión fuera íntegramente suscrita por terceros (y considerando asimismo la realización de la colocación privada descrita en el apartado 6.3 anterior) la participación de los referidos accionistas actuales se vería diluida hasta el 75% del capital social resultante del aumento y podría reducirse hasta el 71,53% del capital social en caso de ejercicio en su totalidad de la opción de compra *green-shoe*.

Como consecuencia de lo anterior, el porcentaje máximo de dilución que podrían experimentar los accionistas actuales asciende al 28,47% del capital social resultante del aumento de capital de la Oferta de Suscripción.

10. INFORMACIÓN ADICIONAL

10.1 Si en la nota sobre los valores se menciona a los asesores relacionados con una emisión, una declaración de la capacidad en que han actuado los asesores

Además de las Entidades Coordinadoras Globales, las siguientes entidades han prestado servicios de asesoramiento en relación con la Oferta objeto del presente Folleto Informativo:

- Freshfields Bruckhaus Deringer, despacho encargado del asesoramiento legal en derecho español e internacional de Solaria.

- Linklaters, S.L., despacho encargado del asesoramiento legal en derecho español e internacional de las Entidades Aseguradoras.
- PricewaterhouseCoopers Auditores, S.L., auditores de cuentas de Solaria.

10.2 Indicación de otra información de la nota sobre los valores que haya sido auditada o revisada por los auditores y si los auditores han presentado un informe. Reproducción del informe o, con el permiso de la autoridad competente, un resumen del mismo

No procede.

10.3 Cuando en la Nota sobre los valores se incluya una declaración o un informe atribuido a una persona en calidad de experto, proporcionar el nombre de esas personas, dirección profesional, cualificaciones e interés importante en el emisor, según proceda. Si el informe se presenta a petición del emisor, una declaración de que se incluye dicha declaración o informe, la forma y el contexto en que se incluye, con el consentimiento de la persona que haya autorizado el contenido de esa parte de la Nota sobre los valores

No procede.

IV. INFORMACIÓN SOBRE EL EMISOR (ANEXO I DEL REGLAMENTO (CE) Nº 809/2004 DE LA COMISIÓN DE 29 DE ABRIL DE 2004)

1. PERSONAS RESPONSABLES

1.1 Identificación de las personas responsables del documento de registro de acciones

D. Enrique Díaz-Tejeiro Gutiérrez, a efectos de lo dispuesto en el artículo 28.3 de la Ley del Mercado de Valores, en su calidad de Presidente del Consejo de Administración], en nombre y representación de Solaria Energía y Medio Ambiente, S.A. (en adelante, "**Solaria**", la "**Sociedad**", o el "**Emisor**"), entidad domiciliada en C/ Nuñez de Balboa nº 120, 28006 – Madrid, asume la responsabilidad por el contenido de este Folleto Informativo (compuesto por el Resumen, el Documento Registro y la Nota sobre las Acciones), conforme a la autorización otorgada por el consejo de administración de la Sociedad en su reunión de 24 de mayo de 2007.

1.2 Declaración de las personas responsables del documento de registro de acciones

D. Enrique Díaz-Tejeiro Gutiérrez, en nombre y representación de Solaria, declara que, tras comportarse con una diligencia razonable para garantizar que así es, la información sobre el Emisor contenida en el Folleto, es según su conocimiento, conforme a los hechos y no incurre en ninguna omisión que pudiera afectar a su contenido.

2. AUDITORES DE CUENTAS

2.1 Nombre y dirección de los auditores del emisor para el período cubierto por la información financiera histórica (así como su afiliación a un colegio profesional)

PricewaterhouseCoopers Auditores, S.L. (en adelante "**PwC**"), domiciliada en Madrid, Paseo de la Castellana, 43, 28046 Madrid, con CIF B79031290 y nº S0242 de inscripción en el Registro Oficial de Auditores de Cuentas, ha auditado las cuentas anuales individuales de Solaria, correspondientes a los ejercicios terminados el 31 de diciembre de 2004, 2005 y 2006 preparadas conforme a los principios de contabilidad generalmente aceptados en España (en adelante, "PCGA") y los estados financieros individuales correspondientes a los ejercicios terminados el 31 de diciembre de 2004, 2005 y 2006, preparadas conforme a las normas internacionales de información financiera adoptadas por la Unión Europea (en adelante, "NIIF") y ha efectuado una revisión limitada de los estados financieros individuales intermedios a 31 de marzo de 2007, preparados conforme a NIIF y una revisión especial de los estados de flujos de efectivo de la Sociedad para los ejercicios terminados a 31 de diciembre de 2004, 2005 y 2006 preparadas conforme a PCGA y utilizando el formato de la NIC 7.

2.2 Si los auditores han renunciado, han sido apartados de sus funciones o no han sido redesignados durante el período cubierto por la información financiera histórica, proporcionarán los detalles si son importantes

PwC no ha renunciado ni ha sido apartado de sus funciones como auditor de Solaria durante los ejercicios 2004, 2005 y 2006, periodo cubierto por la información financiera histórica auditada de este Folleto.

3. INFORMACIÓN FINANCIERA SELECCIONADA

3.1 Información financiera histórica seleccionada relativa al emisor

A continuación se incluyen las magnitudes financieras más relevantes de la Cuenta de Resultados y del Balance de Situación de los ejercicios 2004, 2005 y 2006 bajo las normas internacionales de información financiera adoptadas por la Unión Europea ("NIIF"):

Cifras individuales en miles de euros (excepto %)			
a 31 de diciembre	**2004**	**2005**	**2006**
Datos de la cuenta de Resultados			
Total Ingresos de Explotación (1)	415	708	19.200
EBITDA (2)	121	136	8.939
% EBITDA sobre Ingresos de Explotación	29,3%	19,2%	46,6%
Beneficio (pérdida) de explotación (EBIT)	115	39	8.706
% Beneficio (pérdida) de explotación sobre Ingresos de Explotación	27,8%	5,5%	45,3%
Beneficio del ejercicio	80	23	5.643
% Beneficio del ejercicio sobre Ingresos de Explotación	19,2%	3,2%	29,4%
Datos del Balance de Situación			
Inmovilizaciones materiales (3)	291	2.216	7.219
Activos intangibles (4)	0	0	12
Existencias (5)	0	125	17.655
Clientes y otras cuentas a cobrar	224	275	8.987
Efectivo y equivalentes	60	1.267	4.228
Activo Total	1.112	4.524	39.366
Capital suscrito	242	778	778
Total Fondos Propios	326	824	6.467
Deudas con entidades de crédito (6)	546	1.875	16.385
Ingresos diferidos (7)	153	676	4.968
Acreedores y otras cuentas a pagar	73	1.149	8.563
Deuda financiera neta (8)	486	608	12.157
Datos del Estado de Flujos de Efectivo			
Inversiones (9)	(725)	(1.972)	5.458
Fondo de Maniobra operativo (10)	131	(986)	15.267
Cash flow operativo (11)	(45)	921	(5.908)

Notas: No se incluyen porcentajes de variaciones interanuales debido al escaso grado de comparabilidad entre los diversos ejercicios (2004, 2005 y 2006).

Cifras extraídas de los estados financieros individuales auditados correspondientes a los ejercicios terminados el 31 de diciembre de 2004, 2005 y 2006

(1) Incluye ventas, ingresos diferidos traspasados a resultados, subvenciones de explotación y otros ingresos.

(2) EBITDA calculado como beneficio de explotación más gastos de amortización más pérdidas netas en la enajenación de activos no corrientes, más pérdida por deterioro de cuentas de clientes.

(3) Cifras netas de amortización acumulada. Incluye inmovilizaciones materiales en curso.

(4) Cifras netas de amortización acumulada.

(5) Incluye materias primas y producto terminado.

(6) Incluye deudas con entidades de crédito a corto y a largo plazo.

(7) Incluye subvenciones de capital y de explotación de IDAE y del Ministerio de Industria no imputadas a resultados.

(8) La deuda financiera neta se define como deuda financiera bruta (suma de deudas con entidades de crédito a corto y largo plazo, intereses devengados no pagados, deudas por leasing o arrendamiento financiero, pólizas de crédito, cuentas de crédito, créditos documentarios y pólizas de importación) menos efectivo y equivalentes al efectivo.

(9) Las inversiones corresponden al efectivo neto utilizado en actividades de inversión.

(10) Fondo de Maniobra operativo calculado como la diferencia entre la suma de los saldos existencias, clientes y otras cuentas a cobrar, gastos anticipados y activos por impuestos corrientes y la suma de los saldos de acreedores y otras cuentas a pagar, ingresos diferidos y pasivos por impuestos corrientes.

(11) El cash flow operativo se define como efectivo neto generado por las actividades de explotación (según el apartado 20.1 de este Documento).

3.1.1 Segmentos de negocio

A 31 de diciembre de 2006, la Sociedad está organizada en 3 segmentos principales del negocio:

(i) Segmento 1: Fotovoltaico. Producción de módulos fotovoltaicos para la comercialización directa a terceros y para la utilización en proyectos "llave en mano".

(ii) Segmento 2: Térmico. Diseño, producción e instalación de paneles solares térmicos en edificios.

(iii) Segmento 3: Proyectos. Promoción y comercialización de instalaciones fotovoltaicas a través de proyectos "llave en mano", que incluyen desde la construcción e instalación de módulos hasta la puesta en funcionamiento de las plantas.

En los años anteriores (ejercicios 2004 y 2005) la Sociedad tenía únicamente un segmento que correspondía al suministro e instalación de instalaciones de energía solar, por lo que no se ha realizado diferenciación financiera por segmentos en dichos ejercicios. Durante el ejercicio 2006, la actividad de la Sociedad consiste únicamente en el desarrollo de las operaciones comentadas en los tres segmentos anteriores.

Los resultados por segmento, para el ejercicio finalizado a 31 de diciembre de 2006 bajo las normas internacionales de información financiera adoptadas por la Unión Europea ("NIIF"), son los siguientes:

Cifras individuales en miles de euros				
a 31 de diciembre de 2006	**Fotovoltaico**	**Térmico**	**Proyectos**	**Sociedad**
Total ventas del segmento	10.041	-	9.105	**19.146**
Ventas entre segmentos	4.745	-	(4.745)	-
Ventas	14.786	-	4.360	**19.146**
Otros ingresos de explotación	23	24	7	**54**
Gastos del segmento [1]	(9.231)	(76)	(954)	**(10.261)**
EBITDA [2]	5.578	(52)	3.413	**8.939**
Amortización de inmovilizaciones materiales	(191)	(15)	-	**(206)**
Amortización de activos intangibles	(2)	(2)	-	**(4)**
Pérdidas netas en la enajenación de activos no corrientes	(10)	-	-	**(10)**
Pérdidas por deterioro de cuentas de clientes	(14)	-	-	**(14)**
Resultado del segmento	**5.361**	**(69)**	**3.413**	**8.705**
Ingresos financieros				223
Gastos financieros				(317)
Resultado antes de impuestos				**8.611**
Impuesto sobre sociedades				(2.970)

Resultado del ejercicio	**5.641**

(1) No incluye los gastos por amortización de inmovilizaciones materiales, amortización de activos intangibles, pérdidas netas en la enajenación de activos no corrientes y pérdidas por deterioro de cuentas de clientes.

(2) EBITDA calculado como beneficio de explotación más gastos de amortización de inmovilizaciones materiales, más gastos de amortización de activos intangibles, más pérdidas netas en la enajenación de activos no corrientes, más pérdida por deterioro de cuentas de clientes.

3.1.2 Principales ratios

Los principales ratios financieros, preparados bajo NIIF, son los que se muestran a continuación:

Principales ratios financieros **a 31 de diciembre**	**2004**	**2005**	**2006**
Ratio de apalancamiento (activo total / fondos propios)	3,41x	5,49x	6,09x
Ratios de endeudamiento			
- Deuda financiera bruta (1) / fondos propios (2)	167,5%	227,5%	253,4%
- Deuda financiera neta (3) / EBITDA (4)	4,00x	4,48x	1,36x
Retorno sobre Fondos Propios ("ROE") (5)	35,1% (6)	4,00%	154,80%
Beneficio (pérdida) por acción (7)	4,29	0,54	72,57
Retorno sobre Capital Empleado ("ROCE") (8)	24,6% (6)	3,5%	86,8%
Fondo de Maniobra operativo (9)	131	(986)	15.267
Fondo de Maniobra operativo sobre ventas (10)	32,2%	(141,1)%	79,7%

(1) Deuda financiera bruta definida como la suma de deudas con entidades a corto y a largo plazo, deuda por leasing o arrendamiento financiero, pólizas de crédito, cuentas de crédito, créditos documentarios y pólizas de importación.

(2) Valor de los fondos propios a cierre de ejercicio.

(3) Deuda financiera neta se define como deuda financiera bruta menos efectivo y equivalentes al efectivo.

(4) EBITDA calculado como beneficio de explotación más dotación a la amortización más resultado neto procedente del inmovilizado más pérdidas por deterioro de cuentas de clientes.

(5) Retorno sobre fondos propios (ROE). Se define como beneficio (pérdida) del ejercicio entre los fondos propios promedio del ejercicio (media aritmética de sus valores iniciales y finales de cada ejercicio). Mide la rentabilidad neta sobre la inversión realizada por los accionistas, midiendo ésta a su valor contable.

(6) Dato calculado en base a las cuentas individuales auditadas, de acuerdo con PCGA, para el ejercicio terminado a 31 de diciembre de 2004. No puede ser calculado en base a las cuentas bajo NIIF por no disponer de información auditada correspondiente al ejercicio terminado a 31 de diciembre de 2003.

(7) El beneficio (pérdida) básicos por acción se determina dividiendo el beneficio (pérdida) del ejercicio entre el número medio ponderado de acciones en circulación durante ese ejercicio, excluido, en su caso, el número medio de acciones propias mantenidas a lo largo del mismo. Su cálculo se detalla a continuación:

Beneficio (pérdida) por acción	**2004**	**2005**	**2006**
Beneficio (pérdida) del ejercicio (en miles de euros)	79,6	23,0	5.642,8
Nº medio ponderado de acciones en circulación	18.566	42.510	77.760
Beneficio / (pérdida) por acción (en euros)	**4,29**	**0,54**	**72,57**

(8) Retorno sobre el capital empleado (ROCE). Se define como el beneficio (pérdida) de explotación dividido entre el capital empleado, siendo éste la suma de los fondos propios y la deuda financiera neta, tomando para ambos el promedio del ejercicio. Mide la rentabilidad operativa de los recursos empleados, obtenidos tanto de los accionistas como de otras fuentes financieras. Su cálculo se detalla a continuación:

Retorno sobre el capital empleado (ROCE)	**2004 (*)**	**2005**	**2006**
Fondos Propios medios (a)	227	575	3.646
Deuda Financiera Neta media (b)	237	547	6.383
Total capital empleado medio (a)+(b)=(c)	464	1.122	10.029
Beneficio (pérdida) de explotación (EBIT)(d)	114	39	8.706
Retorno sobre capital empleado ROCE (d)/(c)	24,6%	3,5%	86,8%

(*) Calculado en base a las cuentas individuales auditadas, de acuerdo con PCGA, para el ejercicio terminado a 31 de diciembre de 2004.

(9) Fondo de Maniobra operativo calculado como la diferencia entre la suma de los saldos de existencias, clientes y otras cuentas a cobrar, gastos anticipados y activos por impuestos corrientes y la suma de los saldos de acreedores y otras cuentas a pagar, ingresos diferidos y pasivos por impuestos corrientes.

(10) Fondo de Maniobra operativo sobre ventas calculado como Fondo de Maniobra operativo entre ventas.

3.2 Datos comparativos de información financiera seleccionada relativa al primer trimestre 2007

A continuación se incluyen las magnitudes financieras más relevantes de la Cuenta de Resultados correspondientes al primer trimestre de los ejercicios 2006 y 2007 bajo NIIF y del Balance de Situación correspondientes al 31 de diciembre de 2006 y primer trimestre de 2007, bajo NIIF:

Cifras individuales en miles de euros			
	31.03.2006	**31.03.2007**	**Variación**
Datos de la cuenta de Resultados			
Ingresos de Explotación (1)	1.017	12.982	1.176 %
EBITDA (2)	1.010	4.490	345 %
% EBITDA sobre Ingresos de Explotación	99,4%	34,6%	-
Beneficio (pérdida) de explotación (EBIT)	962	4.426	360%
% Beneficio de explotación sobre Ingresos de Explotación	94,6%	34,1%	-
Beneficio del ejercicio	635	2.830	346%
% Beneficio del ejercicio sobre Ingresos de Explotación	62,5%	21,8%	-
Datos del Balance de Situación	**31.12.2006**	**31.03.2007**	
Inmovilizaciones materiales (3)	7.219	11.044	53%
Inmovilizaciones inmateriales (4)	12	11	(10)%
Existencias (5)	17.655	21.441	21%

Clientes y otras cuentas a cobrar	8.987	16.580	84%
Efectivo y equivalentes al efectivo	4.228	4.572	8%
Activo Total	39.366	54.957	40%
Capital suscrito	778	778	-
Total Fondos Propios	6.467	6.887	6%
Deudas con entidades de crédito (6)	16.385	24.298	48%
Ingresos diferidos (7)	4.968	5.085	2%
Acreedores y otras cuentas a pagar	8.563	14.311	67%
Deuda financiera neta (8)	12.158	19.726	62%
Datos del Estado de Flujos de Efectivo	**31.03.2006**	**31.03.2007**	
Inversiones (9)	(728)	3.804	423%
Fondo de Maniobra operativo (10)	2.667	19.456	630%
Cash flow Operativo (11)	2.320	(1.329)	(157)%

(1) Incluye ventas, ingresos diferidos traspasados a resultados, subvenciones de explotación y otros ingresos.

(2) EBITDA calculado como beneficio de explotación más dotación a la amortización más pérdidas por deterioro de valor de activos no corrientes, más resultado neto del inmovilizado.

(3) Cifras netas de amortización acumulada. Incluye inmovilizaciones materiales en curso.

(4) Cifras netas de amortización acumulada.

(5) Incluye materias primas y producto terminado.

(6) Incluye deudas con entidades de crédito a corto y a largo plazo.

(7) Incluye subvenciones de capital y de explotación de IDAE y del Ministerio de Industria no imputadas a resultados.

(8) La deuda financiera neta se define como deuda financiera tanto a largo como corto plazo incluyéndose en su caso los intereses pendientes de pago de las mismas al cierre de cada ejercicio menos efectivo y otros medios líquidos equivalentes.

(9) Las inversiones corresponden al efectivo neto utilizado en actividades de inversión.

(10) Fondo de Maniobra operativo calculado como la diferencia entre la suma de los saldos de existencias, clientes y otras cuentas a cobrar, gastos por anticipos y activos por impuestos corrientes y la suma de los saldos de acreedores y otras cuentas a pagar, ingresos diferidos y pasivos por impuestos corrientes.

(11) El cash flow operativo se define como efectivo neto generado por las actividades de explotación (según el apartado 20.1 de este Folleto).

Los resultados por segmento, para el periodo finalizado a 31 de marzo de 2007 bajo las normas internacionales de información financiera adoptadas por la Unión Europea ("NIIF"), son los siguientes:

Cifras individuales en miles de euros				
a 31 de marzo de 2007	**Fotovoltaico**	**Térmico**	**Proyectos**	**Sociedad**
Total ventas del segmento	10.119	140	2.708	**12.967**
Ventas entre segmentos	1.409	0	(1.409)	**0**
Ventas	11.528	140	1.299	**12. 967**
Otros ingresos de explotación	6	8	-	**14**
Gastos del segmento (1)	(8.462)	(65)	(27)	**(8.491)**
EBITDA (2)	3.135	83	1.272	**4.490**

Amortización de inmovilizaciones materiales	(59)	(1)	-	**(60)**
Amortización de activos intangibles	(4)	-	-	**(4)**
Resultado del segmento	**3.072**	**82**	**1.272**	**4.426**
Ingresos financieros				**59**
Gastos financieros				**(291)**
Resultado antes de impuestos				**4.194**
Impuesto sobre sociedades				**1.364**
Resultado del ejercicio				**2.830**

(1) No incluye los gastos por amortización de inmovilizaciones materiales, amortización de activos intangibles, pérdidas netas en la enajenación de activos no corrientes y pérdidas por deterioro de cuentas de clientes.

(2) EBITDA calculado como beneficio de explotación más gastos de amortización más pérdidas netas en la enajenación de activos no corrientes, más pérdida por deterioro de cuentas de clientes.

Los principales ratios financieros correspondientes a los estados financieros intermedios son los que se muestran a continuación:

Principales ratios financieros	**31 de diciembre de 2006**	**31 de marzo de 2007**
Ratio de apalancamiento (activo total / fondos propios)	6,09	7,98
Ratios de endeudamiento		
- Deuda financiera bruta / fondos propios (1)	253,4%	352,8%
- Deuda financiera neta (2) / EBITDA (3)	1,36	4,39
Retorno sobre Fondos Propios ("ROE") (4)	154,8%	42,4%
Beneficio (pérdida) por acción (5)	72,57	0,04
Retorno sobre Capital Empleado ("ROCE") (6)	86,8%	19,6%
Fondo de Maniobra operativo (7)	15.267	19.456
Fondo de Maniobra operativo sobre ventas (8)	79,7%	150%

(1) Deuda financiera bruta definida como la suma de deudas con entidades a corto y a largo plazo, deuda por leasing o arrendamiento financiero, pólizas de crédito, cuentas de crédito, créditos documentarios y pólizas de importación.

(2) Deuda financiera neta se define como deuda financiera bruta menos efectivo y equivalentes al efectivo.

(3) Ratios calculados sobre el EBITDA correspondiente al ejercicio 2006. EBITDA calculado como beneficio de explotación más dotación a la amortización más resultado neto procedente del inmovilizado, más pérdidas por deterioro de cuentas de clientes.

(4) Retorno sobre fondos propios (ROE). Se define como beneficio (pérdida) del ejercicio entre los fondos propios promedio del ejercicio (media aritmética de sus valores iniciales y finales de cada ejercicio). Mide la rentabilidad neta sobre la inversión realizada por los accionistas, midiendo ésta a su valor contable.

(5) El beneficio (pérdida) por acción se determina dividiendo el beneficio neto del ejercicio entre el número medio ponderado de acciones en circulación durante ese ejercicio, excluido, en su caso, el número medio de acciones propias mantenidas a lo largo del mismo. Su cálculo se detalla a continuación:

	Periodo finalizado	
Beneficio (pérdida) por acción	**31.12.2006**	**31.03.2007**
Beneficio neto del periodo (en miles de euros)	5.643	2.830
Nº de acciones medias (sin acciones propias)	77.760	77.760.000
Beneficio / (pérdida) por acción (en euros)	**72,57**	**0,04**

(6) Retorno sobre el capital empleado (ROCE). Se define como el beneficio (pérdida) de explotación dividido entre el capital empleado, siendo éste la suma de los fondos propios y la deuda financiera neta, tomando para ambos el promedio del ejercicio. Mide la rentabilidad operativa de los recursos empleados, obtenidos tanto de los accionistas como de otras fuentes financieras.

Retorno sobre el capital empleado (ROCE)	31 de diciembre de 2006	31 de marzo de 2007
Fondos Propios medios (a)	3.646	6.677
Deuda Financiera Neta media (b)	6.383	15.942
Total capital empleado medio (a)+(b)=(c)	10.029	22.619
Beneficio (pérdida) de explotación (EBIT)(d)	8.706	4.426
Retorno sobre capital empleado ROCE (d)/(c)	86,8%	19,6%

(7) Fondo de Maniobra operativo calculado como la diferencia entre la suma de los saldos de existencias, clientes y otras cuentas a cobrar, gastos anticipados y activos por impuestos corrientes y la suma de los saldos de acreedores y otras cuentas a pagar, ingresos diferidos y pasivos por impuestos corrientes.

(8) Fondo de Maniobra operativo sobre ventas calculado como fondo de maniobra operativo entre ventas.

4. FACTORES DE RIESGO

Véase Sección II anterior relativa a los "Factores de Riesgo".

5. INFORMACIÓN SOBRE EL EMISOR

5.1 Historia y evolución del emisor

5.1.1 Nombre legal y comercial del emisor

La denominación social del emisor es "Solaria Energía y Medio Ambiente, S.A." y opera bajo el nombre comercial de "Solaria".

5.1.2 Lugar de registro del emisor y número de registro

La Sociedad está inscrita en el Registro Mercantil de Madrid, al Tomo 18.402 general, de la Sección 8ª de Sociedades, Folio 168, Hoja número M-319304, Inscripción 1ª. Tiene C.I.F número A-83511501.

5.1.3 Fecha de constitución y período de actividad del emisor, si no son indefinidos

La Sociedad fue constituida por tiempo indefinido mediante escritura pública otorgada ante el notario de Madrid D. Norberto González Sobrino, el día 27 de noviembre de 2002, bajo el número 4.616 de orden de su protocolo.

La Sociedad fue transformada en sociedad anónima en virtud de la escritura pública otorgada el día 11 de mayo de 2007 ante el Notario de Madrid, Don Carlos de Prada Guaita, con el número 903 de orden de su protocolo.

5.1.4 Domicilio y personalidad jurídica del emisor, legislación conforme a la cual opera, país de constitución, y dirección y número de teléfono de su domicilio social

Solaria tiene su domicilio social en Madrid, C/ Nuñez de Balboa nº 120, 28006, es una sociedad mercantil de nacionalidad española, que tiene forma jurídica de sociedad anónima y que se rige en consecuencia por la Ley de Sociedades Anónimas. La Sociedad fue constituida en España y el número de teléfono de su domicilio social es el (34) 91-564 42 72.

Marco regulatorio europeo y antecedentes

Solaria, en sí misma y por razón a su actividad de negocio (esto es, (i) el diseño, la producción, venta e instalación de módulos fotovoltaicos; (ii) la promoción y comercialización de instalaciones fotovoltaicas a través de proyectos "llave en mano"; y (iii) el diseño, producción e instalación de

paneles solares térmicos) no está sujeta a ninguna regulación específica. No obstante, existen diversas disposiciones legales que pueden influir en mayor o menor medida en el desarrollo de la actividad y en los productos de Solaria, cuya incidencia y grado de aplicación se resumen a continuación.

Durante la última década, la opinión pública mundial ha ido prestando cada vez más atención a las cuestiones relacionadas con el cambio climático y su repercusión en las poblaciones y economías del mundo.

La mayor parte de los sectores de energías renovables y, en particular, el sector solar, se han beneficiado de este apoyo público a las energías alternativas. El apoyo público a la energía solar puede adoptar diversas formas. En la actualidad, los incentivos públicos utilizados de forma más habitual en el sector fotovoltaico son las siguientes:

- Tarifas reguladas (por ejemplo, en Alemania, o España): precios premium garantizados por el suministro a la red de electricidad derivada de la energía fotovoltaica. Con arreglo a un acuerdo de tarifas reguladas, los operadores de la red eléctrica están obligados a comprar la producción de las instalaciones fotovoltaicas, y el coste adicional de electricidad se transmite entonces a todos los consumidores finales.
- Deducciones fiscales (por ejemplo, en Estados Unidos): los costes de instalar un sistema fotovoltaico son deducibles.
- Subvenciones directas: sobre los costes de instalación de los sistemas fotovoltaicos.
- Medición neta: el excedente de electricidad generado por las instalaciones fotovoltaicas comerciales y residenciales conectadas a la red puede venderse nuevamente a la red al mismo precio al que la electricidad es comprada por el usuario final en la red.

La mayoría de los países han elegido el sistema “feed-in tariff”, o de tarifa regulada. De acuerdo con la Comunicación de la Comisión de la UE, de 7 de diciembre de 2005, sobre los sistemas para la promoción de energías renovables, el sistema de tarifa regulada, se muestra globalmente como el más efectivo y eficiente. En particular, la Comunicación de la Comisión de la UE muestra cómo el sistema regulatorio español, con los precios y las potencias instaladas hasta el año 2004, resulta de los más efectivos y, al mismo tiempo, de los más eficientes.

En este contexto de atención a las energías renovables, el Protocolo de Kioto, aprobado por la Convención Marco de las Naciones Unidas sobre el Cambio Climático en diciembre de 1997, pone de manifiesto la nueva actitud de la comunidad internacional ante el fenómeno del cambio climático.

Desde 1997, los principales hitos en el marco jurídico europeo de las energías renovables son:

- La Unión Europea presentó, el 26 de noviembre de 1997, el “Libro Blanco por el que se establece una Estrategia y un Plan de Acción Comunitarios”, cuyo objetivo es alcanzar, en 2010, una penetración mínima del 12% de las fuentes de energía renovables en la Unión Europea, y duplicar su uso antes de 2010 (del 6% del consumo total en 1996 hasta el 12% en 2010). El objetivo global fijado por la Unión Europea en esta Comunicación, exige una fuerte implicación de los Estados Miembros, que deberán estimular la expansión de las fuentes de energía renovables en función de su propio potencial.

  El Libro Blanco propone el ofrecimiento a las fuentes de energía renovables de salidas equitativas en los mercados sin excesivos condicionamientos financieros. Para ello elabora una relación de medidas prioritarias, entre las cuales cabe citar:

  - el acceso no discriminatorio al mercado de la electricidad;
  - medidas fiscales y financieras; y
  - el fomento de las fuentes de energía renovables (como la energía solar) en el sector de la construcción, tanto para renovar como para equipar nuevos edificios.

- La Directiva 2001/77/CE del Parlamento Europeo y del Consejo, de 27 de septiembre de 2001, relativa a la Promoción de la Electricidad Generada a partir de Fuentes de Energía Renovables en el Mercado Interior de la Electricidad, que desarrolla el Libro Blanco sobre fuentes de energía renovables. En su virtud, los Estados Miembros deben adoptar y publicar cada cinco años, un informe que establezca, para los diez años siguientes, los objetivos indicativos nacionales de consumo futuro de electricidad de fuentes de energía renovables, así como las medidas nacionales adoptadas o previstas para alcanzar esos objetivos.
- En 2007, la Comisión Europea presentó la "Hoja de Ruta sobre las Energías Renovables" como parte de su paquete de medidas para combatir el cambio climático en materia de energía. Propone fijar un objetivo obligatorio del 20% en el consumo de energía procedente de fuentes de energía renovable antes de 2020. Asimismo propone incrementar el objetivo mínimo para los combustibles biológicos para 2020 hasta un 10%.

Legislación española

Antecedentes

En la Directiva 2001/77/CE, relativa a la promoción de electricidad generada a partir de fuentes de energía renovables, al igual que en la Directiva 2004/8/CE, relativa al fomento de la cogeneración sobre la base de la demanda de calor útil en el mercado interior de la energía, se deja libertad a los Estados Miembros para que establezcan los sistemas económicos de apoyo para el fomento de estas energías, así como las normas técnicas y administrativas para la autorización de las instalaciones.

El contexto de atención a las energías renovables en la Unión Europea, conlleva una necesaria implicación de los Estados Miembros, como España, que están obligados a estimular el uso de las fuentes de energía renovables en función de su propio potencial. Esta necesidad, junto con el importante desarrollo que se está produciendo en los últimos años en el sector de la energía fotovoltaica y que sitúa a la industria española entre los líderes mundiales (tal y como señala el Informe de la CNE de 14 de febrero de 2007), se ha visto reflejada en una legislación española abundante en materia de energías renovables.

El marco regulatorio actual de las energías renovables fue desarrollado en 1997 con la publicación de la Ley 54/1997, de 27 noviembre, que (i) tiene como fin básico establecer la regulación del sector eléctrico, con el objetivo de garantizar el suministro eléctrico, la calidad de dicho suministro y que se realice al menor coste posible; y (ii) liberaliza el mercado eléctrico español, reconociendo la necesidad de fomentar específicamente el desarrollo de las energías renovables. Esta Ley establece como objetivo de planificación que las energías renovables cubran como mínimo el 12 por 100 de la energía primaria total en el año 2010. De acuerdo con la Directiva 2001/77/CE y con el Plan de Fomento de las Energías Renovables, el objetivo anterior equivale para el sector eléctrico a atender mediante energías renovables el 29,4 % de la demanda de electricidad en 2010.

Después de la Ley 54/97, se publicó el Real Decreto 2818/1998, de 23 de diciembre, sobre producción de energía eléctrica por instalaciones abastecidas por recursos o fuentes de energía renovables, residuos y cogeneración.

El Real Decreto 2818/1998 fue posteriormente derogado por el Real Decreto 436/2004, de 12 de marzo (en adelante, el "RD 436/2004"), sobre Metodología para la Actualización y Sistematización del Régimen Jurídico y Económico de la Actividad de Producción de Energía Eléctrica en Régimen Especial, cuyas disposiciones principales se resumen más adelante en el presente apartado.

Como consecuencia del Libro Blanco Europeo, el Gobierno español elaboró el Plan de Fomento de las Energías Renovables 99-04, que establece como objetivo una capacidad fotovoltaica instalada de 144 MWp antes de 2004.

Por último, en agosto de 2005, se publicó un nuevo plan (Plan de Fomento de las Energías Renovables 05-10) que establecía como objetivo una capacidad fotovoltaica instalada de hasta 400 MWp para 2010.

Dentro de las normas reglamentarias españolas, cabe destacar:

- el Real Decreto 1663/2000, de 29 de septiembre, sobre conexión de instalaciones fotovoltaicas a la red de baja tensión, (en adelante, el "RD 1663/2000") desarrolla la Ley 54/1997, de 27 de noviembre, del Sector Eléctrico.

  El objeto del RD 1663/2000 es el establecimiento de las condiciones administrativas y técnicas básicas de conexión a la red de baja tensión de las instalaciones solares fotovoltaicas, teniendo en cuenta sus especiales características y con la finalidad de establecer una regulación específica que permita el desarrollo de esa actividad.

  El RD 1663/2000 es de aplicación a las instalaciones fotovoltaicas de potencia nominal no superior a 100 kW y cuya conexión a la red de distribución se efectúe en baja tensión. A estos efectos, se entiende por conexión en baja tensión aquella que se efectúe en una tensión no superior a 1 kW;

- el RD 1955/2000 de 1 de diciembre, sobre Actividades de Transporte, Distribución, Comercialización, Suministro y Procedimientos de Autorización de Instalaciones de Energía Eléctrica, que establece el régimen jurídico aplicable a (i) dichas actividades; y (ii) las relaciones entre los distintos sujetos que las desarrollan. Asimismo, establece el régimen de autorización correspondiente a todas las instalaciones eléctricas competencia de la Administración General del Estado y el procedimiento de inscripción en los distintos registros administrativos previstos en la Ley 54/1997;

- el mencionado RD 436/2004, que tiene por objeto unificar la normativa de desarrollo de la Ley 54/1997 en lo que se refiere a la producción de energía eléctrica en régimen especial. Este RD establece (i) la metodología para la actualización y sistematización del régimen jurídico y económico de la actividad de producción de energía eléctrica en régimen especial; y (ii) el régimen de precios vigente para cada tipo de fuente de energía renovable, incluyendo así la determinación de precios de energía generada por módulos fotovoltaicos. En consecuencia, este RD condiciona la actividad de la Sociedad por razón del sector en el que la misma opera. En el presente apartado se describen los aspectos fundamentales tanto de esta disposición como de otras que, según se detalla más adelante, resultan igualmente relevantes para la actividad de Solaria;

- el Real Decreto 661/2007, de 25 de mayo, por el que se regula la actividad de producción de energía eléctrica en régimen especial, estableciendo el jurídico y económico de la actividad de producción de energía en régimen especial. Este Real Decreto sustituye al RD 436/2004 y contiene el régimen jurídico y económico de subvenciones aplicable al sector de energías renovables en España.

- el Real Decreto 314/2006, de 17 de marzo, que aprueba el Nuevo Código Técnico de la Edificación (en adelante "**CTE**"). Tal y como se detalla más adelante en el presente apartado, el CTE no es directamente aplicable al sector en el que la Sociedad desarrolla su actividad. No obstante, en atención a su contenido, incide significativamente en la actividad de negocio de fabricación de paneles solares térmicos de Solaria, pues establece la obligación de incorporar paneles solares térmicos en todos los edificios de nueva construcción o rehabilitados en España.

Legislación aplicable a las instalaciones de energía solar fotovoltaica

La actividad propia que la Sociedad desarrolla en el sector fotovoltaico, (esto es, la producción de módulos fotovoltaicos, y la promoción y comercialización de instalaciones fotovoltaicas a través de proyectos "llave en mano"), no está, en si misma, sujeta a ninguna regulación específica. No obstante, existen diversas disposiciones legales que afectan directamente a los clientes de Solaria, y en consecuencia, a la demanda de los productos de Solaria en este segmento de su negocio, en la medida en que dichas disposiciones legales puedan establecer regímenes de aplicación y condiciones

más o menos favorables para los clientes de Solaria, en su condición de inversores en instalaciones fotovoltaicas.

RD 436/2004

El RD 436/2004 tiene por objeto unificar la normativa de desarrollo de la Ley 54/1997, de 27 de noviembre, en lo que se refiere a la producción de energía eléctrica en régimen especial, en particular en lo referente al régimen económico de estas instalaciones. Entre sus aspectos más relevantes cabe destacar los siguientes:

(A) Derechos de los productores en régimen especial

Los titulares de instalaciones de producción acogidas al régimen especial tendrán los siguientes derechos:

- Conectar en paralelo su grupo o grupos generadores a la red de la compañía eléctrica distribuidora o de transporte.

- Transferir al sistema a través de la compañía eléctrica distribuidora o de transporte su producción o excedentes de energía eléctrica, siempre que técnicamente sea posible su absorción por la red, lo que será determinado por el gestor de la red de distribución de la zona, previa solicitud de acceso y conexión realizada por el titular de la instalación.

- Percibir por su producción o excedentes de energía eléctrica la retribución prevista en el régimen económico del RD 436/2004.

(B) Tarifas, primas e incentivos para instalaciones de energía solar

El propietario de una instalación solar fotovoltaica con una capacidad máxima instalada de 50MW podrá optar entre dos regímenes económicos alternativos:

(i) *Cesión de la electricidad al distribuidor a tarifa*: la energía eléctrica deberá ser cedida a la empresa distribuidora más próxima que tenga características técnicas y económicas suficientes para su ulterior distribución. El titular de la instalación y la empresa distribuidora suscribirán un contrato con una duración mínima de cinco años por el que se regirán las relaciones técnicas y económicas entre ambos.

La remuneración dependerá de la capacidad instalada de la correspondiente instalación solar fotovoltaica:

§ instalaciones con una capacidad máxima instalada de 100 KW: la remuneración consistirá en una prima del 575% de la tarifa eléctrica media o de referencia durante los primeros 25 años, y del 460% de la tarifa eléctrica media o de referencia a partir de entonces; e

§ instalaciones con una capacidad instalada superior a 100 KW (y por debajo de 50 MW): la remuneración consistirá en una prima del 300% de la tarifa media o de referencia durante los primeros 25 años, y del 240% de la tarifa media o de referencia a partir de entonces.

La tarifa media o de referencia es la definida en el Real Decreto 1432/2003 de 27 de diciembre y publicada en el Real Decreto por el que se establece la tarifa eléctrica. Según lo establecido en el RD 1432/2003, la tarifa eléctrica media o de referencia se revisará anualmente (con efectos desde el 1 de enero) o cuando circunstancias especiales lo aconsejen. Actualmente, la tarifa eléctrica media aplicable a productores en Régimen Especial es la aprobada con efectos 1 de enero de 2006 (7,6588 céntimos de euro por Kwh), ya que las posteriores actualizaciones que han tenido lugar no serán de aplicación a instalaciones bajo el Régimen Especial hasta que se apruebe la nueva regulación aplicable a dicho Régimen.

(ii) *Venta al mercado*: la remuneración dependerá de la capacidad instalada de la correspondiente instalación solar fotovoltaica:

- § instalaciones con una capacidad máxima instalada de 100 KW: la remuneración consistirá en el precio de mercado de la electricidad, sin ningún tipo de bonus o prima; e
- § instalaciones con una capacidad instalada superior a 100 KW: la remuneración consistirá en (i) el precio de mercado de la electricidad; más (ii) una prima del 250% de la tarifa eléctrica media o de referencia de la electricidad durante los primeros 25 años y del 200% de la tarifa eléctrica media o de referencia a partir de entonces por participar en el mercado libre; más (iii) un incentivo del 10% de la tarifa eléctrica media o de referencia.

Los titulares de las instalaciones podrán elegir por períodos no inferiores a un año, la opción de venta de su energía que más les convenga, lo que comunicarán a la empresa distribuidora y a la Dirección General de Política Energética y Minas con una antelación mínima de un mes, referido a la fecha del cambio de opción

Sin perjuicio de lo anterior, cuando las instalaciones fotovoltaicas alcancen los 371 MW de potencia instalada, se procederá a la revisión de la cuantía de las tarifas, incentivos y primas expresadas en este apartado. A efectos informativos, el último dato oficial relativo a la capacidad instalada en España es el Informe sobre las Ventas de Energía del Régimen Especial en España, publicado por la Comisión Nacional de la Energía. Conforme a dicho Informe, a 31 de julio de 2006, el número de instalaciones era de 5.725, con una potencia instalada de 53 MW. Dado que 400 MW es el objetivo de potencia instalada establecido en el Plan de Energía Renovables 2005-2010, es previsible que alcanzada esta cifra la revisión de las tarifas, incentivos y primas sea a la baja.

Normativa para la creación de instalaciones de energía solar

El primer paso para poner en marcha proyectos llave en mano o instalaciones de energía solar fotovoltaica en España es la obtención de las autorizaciones administrativas necesarias, que habrán de ser, según los casos, ante la Administración General del Estado o ante las Comunidades Autónomas, con arreglo a la legislación del sector eléctrico.

Los requisitos necesarios para la construcción y explotación de instalaciones solares fotovoltaicas son principalmente los siguientes:

(i) reconocimiento del estado de la instalación que se acoge al régimen especial para la producción de energía eléctrica e inscripción obligatoria previa en la sección correspondiente del Registro administrativo de instalaciones de producción en régimen especial a que se refiere la Ley 54/1997. El procedimiento de inscripción en este registro consta de una fase de inscripción previa y de una fase de inscripción definitiva;

(ii) autorización administrativa y aprobación del proyecto: los solicitantes deben acreditar las condiciones técnicas y de seguridad de las instalaciones, el cumplimiento adecuado de los requisitos de protección medioambiental y la capacidad jurídica, técnica y económica para el tipo de producción que el solicitante pretende llevar a cabo. Previamente al otorgamiento de la autorización administrativa, las instalaciones de conexión deberán superar una evaluación de impacto medioambiental, que, en función de la región en la que se encuentren dichas instalaciones, conllevará diferentes requisitos;

(iii) acceso y conexión a la red: el Real Decreto 1955/2000 establece que la solicitud de acceso debe presentarse al gestor de la red de distribución de la zona, que comunicará la existencia de capacidad libre suficiente en la red en un plazo de 15 días desde que se entienda cumplimentada debidamente la solicitud. Una vez obtenido el informe favorable del gestor de la red de distribución sobre la existencia de suficiente capacidad de acceso a dicha red en el punto requerido, el agente peticionario presentará a la empresa distribuidora el proyecto básico de la instalación y su programa de ejecución. Para la conexión de nuevas instalaciones, el proceso de solicitud de acceso y de solicitud de conexión podrá llevarse a

cabo de manera simultánea, siendo en todo caso la concesión previa de acceso requisito necesario para la concesión del permiso de conexión;

(iv) presentación del Certificado de Instalación: una vez concluidas las obras de instalación, el instalador autorizado debe expedir y presentar un Certificado de Instalación al órgano autonómico competente, conforme al modelo establecido por la Administración española;

(v) acta de puesta en servicio, que será extendida por el órgano autonómico competente; e

(vi) inscripción definitiva en el Registro Administrativo de Instalaciones de Producción en Régimen Especial: la solicitud debe ser presentada por el solicitante junto con el contrato de venta de energía a la empresa de distribución de electricidad local.

Asimismo, la construcción e instalación de las instalaciones solares fotovoltaicas exige las autorizaciones legales correspondientes para permitir la utilización del terreno en el que se encuentran situadas dichas plantas. Asimismo, son necesarias las correspondientes licencias municipales de obra, actividad y funcionamiento.

Plan de Energías Renovables 2005-2010

El 26 de agosto de 2005 fue aprobado por Acuerdo del Consejo de Ministros el Plan de Energías Renovables para el período 2005-2010.

Necesidad de este Plan

La nueva planificación sustituyó al Plan de Fomento de las Energías Renovables 2000-2010, cuyos resultados habían sido insuficientes, pues, a pesar de que en el período 1999-2004 el consumo global de energías renovables había crecido en España en 2.700.000 toneladas equivalentes de petróleo (tep), a finales de 2004 sólo se había cumplido el 28,4% del incremento global previsto para la presencia de estas fuentes en el sistema energético español.

Previsiones del Plan

Los objetivos del Plan de Energías Renovables 2005-2010 apuntan a que el 12,1% del consumo de energía primaria en el año 2010 sea abastecido por las energías renovables, además de una producción eléctrica con estas fuentes del 30,3% del consumo bruto de electricidad y un consumo de biocarburantes del 5,83% sobre el consumo de gasolina y gasóleo para el transporte en ese mismo año.

Objetivos

En este plan se identifica un nuevo objetivo de incremento de potencia fotovoltaica de 363 MWp en el periodo 2005-2010, dentro de la planificación de las energías renovables en su conjunto, siempre partiendo de la puesta en marcha de las medidas propuestas en él.

Potencia y datos energéticos

Si se cumple el objetivo único y global de instalar 363 MWp durante los años 2004 a 2010, se podrán alcanzar los 400 MWp de potencia instalada acumulada en el año 2010.

Nuevo Real Decreto por el que se regula la actividad de producción de energía eléctrica en régimen especial y de determinadas instalaciones de tecnologías asimilables del régimen ordinario

Aprobación

Con fecha 25 de mayo de 2007, se aprobó el Real Decreto 661/2007 (en adelante, el "**RD 661/2007**") por el que se regula la actividad de producción de energía eléctrica en régimen especial. El nuevo texto, que sustituye al RD 436/2004, se enmarca en el compromiso de la política energética de impulsar la utilización en España de las energías limpias, autóctonas y eficientes.

Además, el texto del RD 661/2007 señala expresamente que durante el año 2008 se iniciará la elaboración de un nuevo Plan de Energías Renovables para su aplicación en el período 2011-2020.

Los nuevos objetivos que se establezcan se considerarán en la revisión del régimen retributito, prevista para finales de 2010.

Régimen transitorio

Las instalaciones que utilicen como energía primaria la energía solar fotovoltaica o térmica no están acogidas al régimen transitorio contemplado en el RD 661/2007, por lo que se entenderán automáticamente incluidas en dicho RD, manteniendo su inscripción, categoría y potencia a efectos de la determinación del régimen económico de la retribución con que fueran autorizadas.

Aspectos más relevantes del RD

El RD 661/2007 pretende establecer un marco jurídico y económico que permita alcanzar el objetivo indicativo nacional incluido en la Directiva 2001/77/CE del Parlamento Europeo y del Consejo, de 27 de septiembre de 2001, de manera que al menos el 29,4% del consumo bruto de electricidad en 2010 provenga de fuentes de energía renovables.

Entre los aspectos más relevantes que introduce el mencionado RD 661/2007 y que pueden afectar a los segmentos de negocio de Solaria relacionados con la energía fotovoltaica, cabe destacar que el objetivo de potencia instalada de referencia para la energía solar fotovoltaica es de 371 MW.

Una vez se alcance el 85% del objetivo de potencia instalada se establecerá mediante resolución del Secretario General de Energía, el plazo máximo (que no podrá ser inferior a 12 meses) durante el cual aquellas instalaciones que sean inscritas en el Registro Administrativo de Instalaciones de Producción en Régimen Especial tendrán derecho a la prima o, en su caso, a la tarifa establecida en el nuevo Real Decreto.

Aquellas instalaciones que sean inscritas de forma definitiva en el Registro administrativo de producción en régimen especial con posterioridad a la fecha de finalización establecida para su tecnología percibirán por la energía vendida una remuneración equivalente (i) al precio final horario del mercado de producción (si hubieran elegido la opción de venta a tarifa) (ii) el precio que resulte en el mercado organizado o el precio libremente negociado complementado, en su caso, por los complementos del mercado que le sean de aplicación (si hubieran elegido venta al mercado).

Así, al igual que sucede en el RD 436/2004, si bien el RD 661/2007 en ningún caso resultaría de aplicación específica a Solaria por razón de su actividad de negocio, en la medida en que las novedades que dicha disposición introduzca puedan contribuir al fomento de las energías renovables en general, y de la solar fotovoltaica en particular, ello podría favorecer significativamente la demanda de los productos fotovoltaicos de Solaria por parte de sus potenciales clientes en este segmento de negocio.

En la medida en que se mantienen las primas en niveles similares a los previstos por el RD 436/2004, ello podría tener un efecto positivo sobre la demanda de los productos fotovoltaicos, de lo cual, a su vez, podría beneficiarse la Sociedad.

En cuanto al régimen económico previsto en el RD 661/2007:

- se mantiene un sistema análogo al contemplado en el Real Decreto 436/2004, manteniéndose las dos opciones de venta a tarifa o de venta al mercado;
- se suprimen los incentivos (10% de la tarifa eléctrica media o de referencia anteriormente mencionado) por participar en el mercado. Se establecen para la energía solar térmica unos límites máximos y mínimos para el precio del mercado más la prima, variando la prima para que la retribución final se mantenga entre dichos márgenes;
- adicionalmente, se establece la revisión cada cuatro años de todas las tarifas, primas, complementos y límites inferior y superior comenzando en el año 2010. Estas revisiones no afectarán a la tarifa regulada y los límites superior e inferior aplicables a las instalaciones cuya acta de puesta en servicio se hubiera otorgado antes de transcurrido un año desde la entrada en vigor de la revisión; y
- para las instalaciones que estén dentro del régimen especial y del límite de potencia máxima instalada para acceder a la tarifa, las tarifas de aplicación a las distintas potencias instaladas son las siguientes:

- Para las instalaciones fotovoltaicas con potencia instalada hasta 100kW 44,0381 c€/kWh los primeros 25 años y 35,2305 c€/kWh a partir de entonces;
- Para las instalaciones fotovoltaicas con potencia instalada superior a 100kW e inferior o igual a 10MW 41,7500 c€/kWh los primeros 25 años y 33,4000 c€/kWh a partir de entonces;
- Para las instalaciones fotovoltaicas con potencia instalada superior a 10MW e inferior o igual a 50MW 22,9764 c€/kWh los primeros 25 años y 18,3811 c€/kWh a partir de entonces;

El RD 661/2007 será de aplicación automática una vez haya entrado en vigor, sin que a aquellas instalaciones que utilicen como energía primaria la energía solar les sea de aplicación el régimen transitorio previsto para otras instalaciones.

Además, con carácter general, el RD 661/2007 busca minimizar la incertidumbre regulatoria en el sector, a través de la transparencia y predictibilidad en el futuro de los incentivos económicos. De esta forma, tal y como recoge el Informe de la CNE de 14 de febrero de 2007, al reducir la incertidumbre regulatoria:

- se incentivan las inversiones en nueva capacidad;
- se minimiza el coste de financiación de los proyectos, reduciéndose el coste final para el consumidor; y
- se ofrecen garantías para conseguir que los incentivos económicos sean estables y predecibles durante toda la vida de la instalación.

En consecuencia, el RD 661/2007 contribuye a la estabilidad regulatoria y busca establecer un régimen económico duradero para las instalaciones acogidas al régimen especial, basado en una metodología de cálculo de la retribución, que asegure una rentabilidad razonable a lo largo de la vida útil de las instalaciones (entre las que se encuentran las instalaciones fotovoltaicas).

Legislación aplicable a las instalaciones de energía solar térmica

Real Decreto 314/2006, de 17 de Marzo, por el que se aprueba el Código Técnico de la Edificación

El CTE, si bien no constituye en sí un elemento normativo específicamente aplicable a Solaria por razón de su actividad de fabricación de paneles solares térmicos, establece unos nuevos requisitos energéticos para todos los edificios de nueva construcción o de rehabilitación de una superficie superior a 1000 m^2, cuya aplicación afecta positivamente a la actividad de negocio de Solaria.

El CTE establece el carácter obligatorio de la incorporación de paneles solares térmicos en todos los edificios nuevos y rehabilitados, con el objetivo de que los paneles contribuyan a generar entre un 30% y un 70% del agua caliente sanitaria. Además, la obligación de instalar paneles solares es aplicable asimismo a: (i) edificios de oficinas de más de 4.000 m^2 construidos; (ii) hoteles y hospitales con más de 100 camas; (iii) supermercados con más de 5.000 m^2 y; (iv) centros comerciales con más de 3.000 m^2.

En particular, el artículo 15 del CTE, "Exigencias Básicas de Ahorro de Energía (HE)" establece lo siguiente respecto del diseño eficiente de las edificaciones:

- el objetivo del requisito básico «Ahorro de energía» consiste en conseguir un uso racional de la energía necesaria para la utilización de los edificios, reduciendo a límites sostenibles su consumo y en conseguir asimismo que una parte de este consumo proceda de fuentes de energía renovable, como consecuencia de las características de su proyecto, construcción, uso y mantenimiento; y
- para satisfacer este objetivo, los edificios se proyectarán, construirán, utilizarán y mantendrán de forma que se cumplan las exigencias básicas que se establecen en el CTE.

5.1.5 Acontecimientos importantes en el desarrollo de la actividad del emisor

Los accionistas de referencia de Solaria, miembros de la familia Díaz-Tejeiro Larrañaga, participan en el sector de la energía desde hace más de 20 años. Hasta 2001, se dedicaron principalmente a la instalación de sistemas de calefacción alimentados por gas para inmuebles residenciales, comerciales e industriales en España. En el año 2001, Enrique Díaz-Tejeiro Gutiérrez reconoció la oportunidad de negocio que ofrecía el mercado español de la energía solar.

Entre 2001 y 2003, el negocio de la familia pasó gradualmente de la instalación de sistemas de calefacción a la instalación de módulos fotovoltaicos en propiedades de terceros particulares y al desarrollo de huertos solares. Como consecuencia del creciente éxito del negocio de instalación de módulos fotovoltaicos, la familia Díaz-Tejeiro constituyó Solaria el 27 de noviembre de 2002, con vistas a concentrar sus negocios en el sector de la energía solar en una única compañía. Si bien el enfoque inicial se centró en la instalación de módulos fotovoltaicos fabricados por terceros, la estrategia empresarial a largo plazo preveía la expansión de la Sociedad escalando a etapas anteriores de la cadena de valor fotovoltaica (producción de módulos fotovoltaicos, células solares y wafers) y a otras áreas del mercado de la energía solar, en particular la energía solar térmica, a través de la fabricación de paneles térmicos.

Solaria inició sus operaciones en enero de 2003, desarrollando e instalando módulos fotovoltaicos e instalaciones de energía solar de terceros. En 2004, Solaria decidió acometer la primera etapa de la expansión prevista hacia las actividades anteriores en la cadena de valor de energía fotovoltaica, y comenzó la búsqueda de un proveedor tecnológico adecuado de cara al diseño, instalación y operación de una planta de producción de módulos fotovoltaicos. En agosto de 2004, Solaria dio comienzo a la colaboración (que se mantiene hasta la fecha) para el diseño e instalación de su primera línea de producción de módulos fotovoltaicos, con su proveedor estadounidense Spire, que cotiza en el NASDAQ y que lleva fabricando equipos fotovoltaicos en Estados Unidos desde 1980.

En 2005, la Sociedad adquirió un terreno de aproximadamente 41.291 m^2 de superficie, situado en el Polígono Industrial La Nava II, a las afueras de Puertollano (Ciudad Real), sobre el que edificar las instalaciones de producción necesarias para llevar a cabo la futura expansión de sus negocios. Solaria adquirió dicho terreno del Ayuntamiento de Puertollano a un precio de 1 euro por metro cuadrado, en virtud de un convenio suscrito con Fundescop (la institución municipal encargada de la promoción empresarial y el desarrollo socio-económico de Puertollano) para fomentar el desarrollo industrial en la zona. En enero de 2005 la Sociedad inició la construcción de su primera planta de producción de módulos fotovoltaicos (en la que a su vez se ubicó la primera línea de fabricación de módulos fotovoltaicos) que se completó en el último trimestre de dicho ejercicio. Antes de que finalizara 2005, se completaron con éxito las primeras series de producción en pruebas de módulos fotovoltaicos y en febrero de 2006 Solaria realizó las primeras ventas de sus propios módulos fotovoltaicos.

Asimismo, en diciembre de 2005, Solaria adquirió del Ayuntamiento de Puertollano, un terreno de 10.000 m^2 de superficie, situado a las afueras de Puertollano (Ciudad Real), y colindante con el terreno ya propiedad de Solaria en el polígono de la Nava. Dicha adquisición tuvo lugar en virtud de un contrato de cesión y permuta en el que la Sociedad adquirió la propiedad del mencionado terreno a cambio de la cesión a favor del Ayuntamiento de Puertollano de una participación de 5 KW de potencia durante 25 años, en una instalación fotovoltaica promovida por Solaria sobre dicho terreno, cuyo desarrollo se encuentra ya en curso a la fecha del presente Folleto.

Desde entonces, la Sociedad ha completado la construcción de una nueva planta de producción, y se han puesto en funcionamiento seis líneas adicionales de producción de módulos fotovoltaicos (gracias a lo cual se va a incrementar la capacidad de producción en pruebas de 20 MW a 90 MW

anuales a finales de 2007). Asimismo, en octubre de 2006 entró en funcionamiento una línea de producción de paneles solares térmicos, diseñada por Solaria en colaboración con Gorosabel, sociedad del Grupo DAM, un importante grupo español dedicado a la fabricación de maquinaria y equipos automatizados.

Asimismo, Solaria suscribió con fecha 12 de abril de 2007 un convenio con la agencia de desarrollo Fundescop, en relación con el desarrollo de una instalación para la fábrica de wafers y células solares, en una parcela con una superficie total de 62.722 m^2 situada en el Polígono Industrial La Nava III, propiedad del Ayuntamiento de Puertollano y cuya transmisión a favor de la Sociedad aún no se ha formalizado a la fecha del presente Folleto.

En virtud de dicho convenio, Fundescop se compromete expresamente a prestar asistencia profesional a la Sociedad para el desarrollo de dicha instalación de producción de wafers y células solares, así como a informar favorablemente la concesión de todas las ayudas que sean aplicables al proyecto, entre ellas, la compraventa de la parcela de 62.722 m^2 por el precio total de 313.610 euros, esto es, a razón de 5 euros/m^2.

Con fecha 2 de abril de 2007, la Sociedad ha suscrito con Rayet un contrato para la construcción de dos edificios industriales situados en el Polígono Industrial La Nava II, que albergarán las instalaciones de la nueva fábrica de células fotovoltaicas de Solaria. En virtud de este contrato, Solaria abonará a Rayet un precio de 14.469.138,31 euros (más el I.V.A. correspondiente), comprometiéndose ésta última a entregar las instalaciones en un plazo máximo de 41 semanas a contar desde la fecha de la firma del contrato (esto es, enero de 2008). Sin embargo, el contrato prevé que en el mes de octubre de 2007 pueda entrar en funcionamiento la primera Sala Blanca de la instalación de fabricación de células. No obstante, en el marco del propio contrato con Rayet, el importe mencionado a pagar por Solaria está sujeto a posibles variaciones y ajustes que puedan venir impuestas por las necesidades particulares de acondicionamiento de la instalación.

Como parte de la estrategia de desarrollo de su negocio de proyectos fotovoltaicos llave en mano, la Sociedad presentó una solicitud para la gestión de un punto de conexión a la red eléctrica ante la Consejería de Industria y Tecnología de Castilla-La Mancha, que fue concedida a la Sociedad con fecha 14 de marzo de 2007 y cuyos términos se encuentran pendientes de ratificación por Red Eléctrica de España, S.A., sin que a fecha del presente Folleto la Sociedad tenga constancia del plazo en que dicha ratificación, en su caso, pudiera producirse. En virtud de la autorización recibida, una vez la misma sea ratificada, Solaria se convertirá en gestor del punto de conexión a la red de "La Paloma"en Castilla-La Mancha. De acuerdo con las conversaciones mantenidas hasta la fecha del presente Folleto por la Sociedad con Red Eléctrica de España, S.A., la potencia máxima que se pueda conectar al nudo de "La Paloma" estaría en torno a 200 MW. Como gestor de nudo, Solaria tendría la facultad de adjudicar entre los distintos operadores, sin limitación para auto adjudicarse a sí misma, la potencia que debe conectarse a la red eléctrica nacional a través del punto de conexión de "La Paloma". En caso de que el mencionado punto de conexión a la red finalmente sea de 200 MW, la Sociedad tiene intención de adjudicar aproximadamente 150 MW a varios proyectos llave en mano que tiene intención de desarrollar para terceros, lo cual, a juicio de Solaria, contribuiría de forma significativa al crecimiento de sus negocios de proyectos llave en mano en un futuro próximo. En este sentido, con fechas 7 y 8 de mayo de 2007, la Sociedad ha suscrito dos acuerdos de intenciones no vinculantes con dos clientes, en los que se recoge la intención de ambas partes de suscribir un contrato en virtud del cual Solaria, llevará a cabo, en virtud de cada uno de los acuerdos, un proyecto llave en mano para el desarrollo de cinco instalaciones solares fotovoltaicas de 10 MW de potencia nominal instalada cada una (11 Mwp).

La autorización recibida responde a la viabilidad técnica y financiera del proyecto de Solaria para el desarrollo de los mencionados proyectos llave en mano de aproximadamente 150 MW y supondrá

para la Sociedad, en caso de ser ratificados los términos y condiciones de su nombramiento por Red Eléctrica de España, S.A., la obligación de llevar a cabo dicho proyecto en un plazo a concretar por esta última. A su vez, en garantía del cumplimiento de dicha obligación, la Sociedad deberá otorgar ante el Ministerio de Industria, Comercio y Turismo un aval a primer requerimiento por importe aproximado de 50.000.000 euros, que equivaldría a un 5% del importe total del proyecto.

5.2 Inversiones

5.2.1 Descripción de las principales inversiones del emisor en cada ejercicio para el período cubierto por la información financiera histórica hasta la fecha del documento de registro

Las inversiones realizadas por Solaria durante el periodo cubierto por la información financiera histórica incluida en el presente Folleto, han tenido por objeto fundamental la adecuación y acondicionamiento de las instalaciones de producción existentes así como la construcción de nuevas instalaciones, como consecuencia de su plan de expansión, y la adquisición de la maquinaria y equipos que emplea la Sociedad en los procesos productivos de sus distintas líneas de negocio.

Hasta la fecha, la Sociedad ha financiado sus inversiones mediante recursos propios, deuda contraída con entidades de crédito y mediante las subvenciones recibidas en forma de préstamos sin intereses que se describen en el apartado 10.1 posterior. En el apartado 10 se describen en detalle los recursos financieros de la Sociedad, así como la evolución de los mismos durante los periodos cubiertos por la información financiera histórica contenida en el presente Folleto.

En las tablas que figuran a continuación se detallan los saldos brutos (coste de adquisición) de las inmovilizaciones materiales, activos intangibles y activos financieros de Solaria durante los ejercicios terminados a 31 de diciembre de 2004, 2005 y 2006.

(NIIF)	Importe bruto en euros			
Concepto	**31.12.2004**	**31.12.2005**	**31.12.2006**	**31.03.2007** (2)
Terrenos	-	112.485	112.485	112.485
Construcciones	-	869.978	1.100.309	1.107.385
Maquinaria	-	1.005.592	1.014.012	3.044.740
Instalaciones técnicas	-	187.890	294.943	314.110
Equipos para procesos de información	606	1.295	22.809	23.019
Mobiliario	-	-	51.324	91.656
Elementos de transporte	33.233	142.399	162.034	215.574
Inmovilizaciones materiales en curso	263.113	-	4.743.228	6.483.405
Total inmovilizado material	**296.952**	**2.319.639**	**7.501.144**	**11.392.374**
Aplicaciones informáticas	-	-	15.740	15.740
Total inmovilizado inmaterial	**-**	**-**	**15.740**	**15.740**
Activos financieros no corrientes				
Activos financieros disponibles para la venta				
- Fondos de inversión	18.000	-	18.000	18.000
- Inversión en Brumale, S.L.	18.026	-	-	5.270
Fianzas depositadas	-	-	2.270	-
	36.026	**-**	**20.270**	**23.270**
Activos financieros corrientes				
Activos financieros disponibles para la venta				
- Fondos de inversión	-	18.000	-	
- Inversión en Brumale, S.L.	-	18.026	-	

Depósitos a corto plazo	460.642	-	600.000	600.000
	460.642	**36.026**	**600.000**	**600.000**
Total inmovilizaciones financieras	**496.668**	**36.026**	**620.270**	**623.270**
TOTAL INMOVILIZADO	**793.620**	**2.355.665**	**8.137.154**	**12.031.384**

[1] Datos obtenidos de los estados financieros individuales auditados a 31 de diciembre de 2004, 2005 y 2006 preparados conforme a NIIF.

[2] Datos a 31 de marzo de 2007 no auditados.

En 2004, las inversiones en inmovilizaciones materiales del ejercicio corresponden principalmente a anticipos concedidos al proveedor Spire por importe de 263.113 euros, con el que se contrató la adquisición de la maquinaria necesaria para montar la línea de fabricación de módulos fotovoltaicos.

Respecto de las inmovilizaciones financieras, el saldo de los Fondos de Inversión incluye la participación en dos fondos de inversión con duración indefinida.

No obstante, existía una garantía de recuperación del 100% de la inversión realizada, siempre que el valor de mercado de los fondos fuese inferior a la inversión realizada. Dicha garantía estaba previsto que venciera con fecha 31 de diciembre de 2006. Por tanto, a 31 de diciembre de 2005, las inversiones en fondos de inversión se clasificaron como inversiones a corto plazo, y al 31 de diciembre de 2006 como inversiones a largo plazo, ya que dichas garantías se renovaron hasta los años 2009 y 2010.

Durante el ejercicio 2005, el fondo de inversión denominado Fonduero por importe de 12.000 euros se encontraba pignorado como garantía del préstamo concedido por Caja Duero a la Sociedad por importe de 546.557 euros. En el ejercicio 2006, la mencionada garantía fue liberada.

La inversión en Brumale, S.L. corresponde a un préstamo concedido a dicha compañía el 29 de diciembre de 2004, que dio derecho a la Sociedad a recibir, al 29 de diciembre de 2005, unas participaciones que ascendieron a 0,47% en su capital social. La inversión se clasificó como activo financiero disponible para la venta y se registró a su coste, no a su valor razonable, por no disponer de información adecuada para determinar su valor razonable. Adicionalmente, a 31 de diciembre de 2004, la Sociedad tenía vigentes dos depósitos a plazo fijo por importes de 410.000 y 50.000 euros respectivamente.

En 2005, las inversiones en inmovilizado material se destinaron fundamentalmente a la línea de fabricación de módulos fotovoltaicos y al cierre del ejercicio 2005, incluyen:

- la construcción de la primera nave en el Polígono Industrial La Nava II en Puertollano, de aproximadamente 2.300 m^2 que supuso una inversión por importe aproximado de 869.978 euros;
- la instalación del sistema eléctrico y suministros generales de la primera nave, que supuso una inversión aproximada de 187.890 euros;
- la adquisición de maquinaria correspondiente a la primera línea de fabricación de módulos fotovoltaicos, por importe aproximado de 1.005.592 euros, de los cuales 263.113 corresponden a anticipos efectuados en 2004; y
- la obtención de un terreno del Ayuntamiento de Puertollano a través del acuerdo de permuta de fecha 21 de diciembre de 2005, mediante el cual la Sociedad obtuvo la propiedad del terreno para instalar una instalación solar fotovoltaica de 1 MW, a cambio de la cesión al Ayuntamiento de los ingresos obtenidos de dicha instalación solar fotovoltaica equivalentes a 5 Kw de potencia instalada durante 25 años.
- la adquisición, por importe de 41.291 euros, del terreno de aproximadamente 41.291 m^2 de superficie, situado en el Polígono Industrial La Nava II, a las afueras de Puertollano (Ciudad Real), sobre el que se asientan las instalaciones de producción de la Sociedad.

Respecto de las inmovilizaciones financieras, tanto el saldo de los Fondos de Inversión como de la inversión en Brumale, S.L. corresponde a los mismos conceptos existentes en el 2004, clasificados en el año 2005 como activos financieros corrientes, al tratarse de activos financieros destinados a la venta en el corto plazo. En este sentido, en diciembre de 2006, y en previsión de una posible salida a bolsa de la Sociedad, Solaria enajenó a su participación en Brumale, S.L. a Solaria DTL Corporación, S.L.

En 2006, las inversiones en inmovilizado material se corresponden con:

- las obras de construcción de la segunda nave destinada a la fabricación de módulos fotovoltaicos en el polígono La Nava II en Puertollano, por importe aproximado de 230.331 euros;
- la continuación de las inversiones en instalaciones eléctricas generales de las naves, por importe aproximado de 107.053 euros;
- la adquisición de maquinaria y equipos para la línea de fabricación de módulos fotovoltaicos por importe aproximado de 8.420 euros;
- la obra en curso a 31 de diciembre de 2006 por importe de 4.743.228 euros, correspondiente a la ampliación de las líneas de producción existentes, la nueva línea de fabricación de paneles solares térmicos y los nuevos equipos de fabricación de células solares.

Las altas de las inmovilizaciones inmateriales se corresponden fundamentalmente a la adquisición de aplicaciones informáticas.

Por último, las inversiones financieras en 2006, corresponden a los fondos de inversión por la renovación de las garantías de los fondos que la Sociedad tenía registrados en el corto plazo al cierre del ejercicio anterior, a las fianzas entregadas a Unión Fenosa para la obtención de determinados puntos de conexión así como a un depósito realizado en el Banco Gallego por importe de 600.000 euros con vencimiento a corto plazo con relación a los excedentes de tesorería.

En 2007, las inversiones realizadas por la Sociedad hasta la fecha del presente Folleto se corresponden con:

- Diseño de un panel térmico y el diseño y construcción de una línea para la fabricación y montaje del módulo de panel térmico, que supone una inversión por importe aproximado de 630.000 euros a fecha 31 de diciembre de 2006, quedando totalmente realizada la inversión a fecha 31 de marzo de 2007 con una inversión total en maquinaria de 702.437 euros. Esta inversión en maquinaria de fabricación de paneles solares térmicos, se encontraba realizada en su totalidad a 31 de marzo de 2007 y en dicha fecha se traspasó de inmovilizado en curso a maquinaria.
- Continuación de las inversiones en obras de construcción, principalmente, de la segunda nave en el polígono La Nava II en Puertollano y del edificio de oficinas, por importes aproximados de 454.637 euros y 464.679 euros respectivamente.
- La adquisición de maquinaria y equipos para la línea de fabricación de células fotovoltaicas por importe aproximado de 703.163 euros.

5.2.2 Descripción de las inversiones principales del emisor actualmente en curso, incluida la distribución de estas inversiones geográficamente (nacionales y en el extranjero) y el método de financiación (interno o externo)

El plan de negocio de Solaria prevé el incremento significativo de su capacidad de producción en sus distintas líneas de negocio, así como la expansión a otras actividades (etapas anteriores de la cadena de valor fotovoltaica), como la fabricación de células solares y wafers, para aprovechar la oportunidad que se deriva del esperado crecimiento del mercado solar fotovoltaico español. Solaria espera iniciar la producción de células solares antes de que finalice el ejercicio 2007, y espera iniciar la producción de wafers durante la segunda mitad de 2008.

Solaria está llevando en la actualidad a cabo una serie de inversiones, fundamentalmente concentradas en la construcción de nuevas instalaciones de producción, la adquisición de terrenos y la adquisición de la maquinaria y el equipamiento necesario para nuevas líneas de producción, así como una instalación solar fotovoltaica con una capacidad de 3 MW y un almacén, todo ello en su centro de producción sito en Puertollano (Ciudad Real). Dichas instalaciones contarán, a finales del ejercicio 2007, con una superficie total de aproximadamente 22.500 metros cuadrados, de los cuales aproximadamente 4.500, 12.500 y 2.500, se destinarán, respectivamente, a la producción de módulos fotovoltaicos, células solares y paneles solares térmicos.

Con fecha 2 de abril de 2007 la Sociedad suscribió con Rayet un contrato de construcción para su nueva fábrica de células, en virtud del cual se establece que el plazo máximo de entrega de las obras será de 41 semanas desde la fecha de la firma del contrato (esto es, enero de 2008). No obstante, el contrato prevé que en el mes de octubre de 2007, pueda entrar en funcionamiento la primera sala blanca de la fábrica de células.

Las inversiones en curso en inmovilizaciones materiales a la fecha del presente Folleto se corresponden con los siguientes proyectos:

- Obras de construcción de la segunda nave en el polígono La Nava II en Puertollano, con una inversión aproximada de 533.195 euros a 31 de diciembre de 2006 y una inversión acumulada de 987.832 euros a 31 de marzo de 2007 quedando pendiente de inversión la cantidad aproximada de 300.000 euros.

- Obras de construcción del edificio de oficinas en el polígono La Nava II en Puertollano, con una inversión aproximada de 296.296 euros a 31 de diciembre de 2006 y una inversión acumulada de 760.976 euros a 31 de marzo de 2007 quedando pendiente de inversión la cantidad aproximada de 250.000 euros.

- Instalaciones eléctricas y de climatización de la segunda nave y edificio de oficinas en el Polígono La Nava II en Puertollano, con una inversión aproximada de 342.946 euros a fecha 31 de diciembre de 2006 y una inversión acumulada de 479.164 euros a fecha 31 de marzo de 2007, quedando pendiente de inversión la cantidad aproximada de 250.000 euros.

- Adquisición de maquinaria para la fabricación de células fotovoltaicas, con una inversión aproximada de 1.811.521 euros a 31 de diciembre de 2006, y una inversión acumulada de 2.514.684 euros a 31 de marzo de 2007, quedando pendiente de inversión la cantidad aproximada de 5.500.000 de dólares estadounidenses, lo que equivalen a 4.104.477 euros, según el tipo de cambio aplicable a 31 de marzo de 2007.

- Adquisición de un simulador solar para la línea de fabricación de módulos fotovoltaicos, por importe aproximado de 195.000 euros, lo que a fecha 31 de marzo de 2007 ha supuesto una inversión acumulada de 175.000 euros, quedando pendiente de inversión la cantidad de 20.000 euros.

  Un simulador solar es una fuente luminosa, que simula la radiación solar y se utiliza para ensayar y probar los dispositivos de conversión de energía solar. Bajo determinadas condiciones que pretenden asemejar las condiciones de radiación solar a que va a ser sometido un módulo fotovoltaico, se realiza, por medio de una lámpara multi-flash, una simulación de los efectos que la radiación solar generaría en un módulo fotovoltaico. Se realizan mediciones en un intervalo de 700-1100W/m^2 de intensidad de luz, obteniendo la curva de rendimiento del módulo, que permite prever el comportamiento de dicho módulo y su reacción energética al ser sometido a diferentes irradiaciones.

- Ampliación de las líneas de producción de módulos fotovoltaicos, que supone una inversión por importe aproximado de 952.184 euros a fecha 31 de diciembre de 2006, y una inversión acumulada aproximada de 1.348.606 euros a fecha 31 de marzo de 2007, quedando pendiente de inversión la cantidad aproximada de 2.980.300 euros.

- Construcción de una planta desionizadora para la línea de fabricación de células solares, que supone una inversión por importe aproximado de 72.000 euros a fecha 31 de diciembre de 2006, y una inversión acumulada de 72.000 euros a fecha 31 de marzo de 2007 quedando pendiente de inversión la cantidad aproximada de 168.000 euros.
- Estudios geotérmicos, de ingeniería y licencias para futuras construcciones de varias naves adicionales de logística y fabricación, que suponen en conjunto una inversión por importe aproximado de 47.085 euros a fecha 31 de diciembre de 2006, y una inversión acumulada de 105.227 euros a fecha 31 de marzo de 2007 quedando pendiente de inversión la cantidad aproximada de 50.000 euros.

Durante el primer trimestre de 2007 Solaria ha llevado a cabo inversiones por un importe global aproximado de 3.894.000 euros. Las inversiones en inmovilizado material ascienden a un importe global de 3.891.000 euros, de los que 3.604.000 euros se corresponden con inversiones en curso en instalaciones, plantas y equipamientos.

La siguiente tabla resume las características principales de las inversiones en curso de Solaria a 31 de marzo de 2007 en instalaciones en construcción, maquinaria y equipamiento:

Instalación / Maquinaria	**Superficie aproximada**	**Fecha de finalización prevista** [(1)]	**Inversión realizada (€)**	**Inversión pendiente estimada (€)**	**Inversión total estimada (€) /** [(2)]
Instalación de producción de módulos fotovoltaicos y paneles solares térmicos	2.600 m²	1T 2007	987.832	300.000	1.290.000
Edificio de oficinas	1.200 m²	1T 2007	760.976	250.000	1.011.000
Maquinaria de fabricación de módulos fotovoltaicos	n.a.	n.a.	1.523.606	3.168.300	4.763.906
Instalaciones y maquinaria de fabricación de células solares	n.a.	n.a.	2.586.684	4.104.477	6.619.161
		TOTAL	**5.859.098**	**7.822.777** [(3)]	**13.686.368**

Notas: (1) La fecha de finalización prevista está basada en el calendario de construcción acordado contractualmente. Ello puede cambiar debido a acontecimientos imprevistos, que pueden exceder del control de la Sociedad.

(2) Los costes estimados de la construcción de nuevas instalaciones están basados en los costes establecidos en los contratos de construcción y presupuestos de la Sociedad.

(3) El importe estimado de inversiones pendientes forma parte del objetivo de inversión para los ejercicios 2007 a 2010, de aproximadamente 426 millones de euros, descrito en el apartado 5.2.3 siguiente.

A efectos aclaratorios, se entiende por inversiones en curso todas aquellas inversiones en inmovilizado respecto de las cuales la Sociedad ha llevado ya a cabo desembolsos a la fecha del presente Folleto, y en consecuencia, han sido registradas contablemente como tales por la Sociedad. Así, no se incluyen en la tabla anterior dentro del concepto "inversiones en curso" todas aquellas inversiones de Solaria que no hayan sido registradas contablemente, por no haber efectuado aún la Sociedad desembolso alguno en relación con las mismas, independientemente, por ejemplo en el caso de las construcciones, de que las obras correspondientes eventualmente hayan dado comienzo ya a la fecha del presente Folleto.

Para hacer frente a las cantidades pendientes correspondientes a las inversiones en curso descritas en el presente apartado, la Sociedad espera contar, además de con recursos propios, en particular, los derivados de la ampliación de capital objeto de la presente Oferta, con recursos externos tales como financiación de entidades de crédito, con tipos de interés subvencionados en la medida de lo posible y, en menor medida, con cuantas subvenciones pueda obtener la Sociedad en el futuro así como con los fondos provenientes de la subvención concedida por el Instituto para la Reestructuración de la Minería del Carbón y Desarrollo Alternativo de las Comarcas Mineras del Ministerio de Industria,

Comercio y Turismo que se describe en el apartado 10.1 posterior y que se encuentra pendiente de cobro por la Sociedad a la fecha del presente Folleto.

5.2.3 Información sobre las principales inversiones futuras del emisor sobre las cuales sus órganos de gestión hayan adoptado ya compromisos firmes

El objetivo de Solaria es llevar a cabo una inversión por un importe total aproximado de 426 millones de euros durante los ejercicios 2007 a 2010, en diversos proyectos de expansión e incremento de su capacidad de producción, en relación con los cuales, la Sociedad tiene suscritos los siguientes compromisos de compra de inmovilizado material, a la fecha del presente Folleto:

- Solaria ha suscrito contratos para la adquisición de maquinaria y equipamiento, destinados a la línea de fabricación de células fotovoltaicas, por importe de 8.950.165 dólares estadounidenses.
- Solaria ha suscrito con Spire un contrato para la adquisición de nueva maquinaria para fabricación de módulos fotovoltaicos, consistente en tres ensambladores, tres laminadores, dos enmarcadoras automáticas, una máquina automática de corte de EVA y otras máquinas de apoyo por valor de 2.525.000 dólares estadounidenses.

Entre las inversiones futuras de la Sociedad, si bien a la fecha del presente Folleto aún no se han adoptado compromisos en firme respecto de las mismas, cabe destacar las siguientes:

- En términos generales, la Sociedad deberá realizar inversiones significativas en inmovilizado material a fin de llevar a cabo el proyectado incremento de su capacidad de producción: dichos planes de expansión se traducirán en la necesidad de adquirir nueva maquinaria y equipos para la instalación y operación de líneas de producción adicionales, tanto de módulos fotovoltaicos y paneles solares térmicos, como para iniciar la producción propia de células solares y wafers.
- La Sociedad espera incrementar la capacidad de producción actual de módulos fotovoltaicos de los 90 MW existentes en 2007 a 400 MW a finales de 2010. Estos incrementos de capacidad requerirán la extensión de las líneas de producción actuales y la instalación de líneas adicionales, a cuyo efecto se está construyendo una nueva planta de producción de aproximadamente 2.600 m^2 de superficie (adicionales a la nave de producción de módulos fotovoltaicos ya construida de aproximadamente 2.300 m^2 de superficie) que la Sociedad espera que entre en funcionamiento antes de que finalice el ejercicio 2007.
- La Sociedad tiene previsto construir un almacén de una superficie aproximada de 2.000 m^2, que supone una inversión por importe aproximado de 3.500.000 euros. A la fecha del presente Folleto, la Sociedad no ha realizado ninguna inversión para la construcción de dicho almacén, por lo que la mencionada inversión de 3.500.000 euros se encuentra pendiente en su totalidad.
- La Sociedad espera iniciar la producción de células solares antes de que finalice el ejercicio 2007, con una capacidad inicial de 25 MW, e incrementar progresivamente la capacidad de producción hasta alcanzar los 400 MW en 2010. La Sociedad ya ha dado comienzo a la fase preliminar de las obras de construcción de su nueva fábrica de células solares de aproximadamente 12.500 m^2 de superficie, y espera iniciar la producción comercial de células en el cuarto trimestre de 2007.
- La Sociedad espera iniciar la construcción de su planta de producción de wafers en el cuarto trimestre de 2007 y espera que la misma entre en funcionamiento en el último trimestre de 2008, para lo cual la Sociedad deberá realizar importantes inversiones en inmovilizado material durante los ejercicios 2007 y 2008.
- La Sociedad tiene previsto desarrollar aún más su negocio solar térmico, a fin de satisfacer la demanda particular creada por la entrada en vigor del Código Técnico de Edificación español y con el objetivo de incrementar su capacidad actual de producción de paneles térmicos de 90.000 m^2 anuales a 140.000 m^2 en 2008, y a 540.000 m^2 anuales en 2010.

- En virtud de la autorización recibida de la Consejería de Industria y Tecnología de Castilla-La Mancha, con fecha 14 de marzo de 2007, en caso de ser ratificados los términos de dicha autorización por Red Eléctrica de España, S.A., Solaria se convertirá en gestor de un punto de conexión a la red en Castilla-La Mancha, de aproximadamente 200 MW, según las conversaciones mantenidas por la Sociedad con Red Eléctrica de España, S.A.. Como gestor de nudo, Solaria tendría la facultad de adjudicar entre los distintos operadores la potencia que debe conectarse a la red eléctrica nacional a través del punto de conexión que gestiona. La Sociedad tiene intención de adjudicar aproximadamente 150 MW a varios proyectos llave en mano que tiene intención de desarrollar para terceros.

  Para aprovechar esta potencial oportunidad para su negocio de proyectos llave en mano, Solaria deberá, en su caso, realizar importantes inversiones en inmovilizado, en particular, (i) en su caso, adquisiciones de terrenos en que pueda emplazarse el mencionado proyecto llave en mano a desarrollar para terceros; y (ii) adquisiciones de maquinaria y equipamiento para incrementar las líneas de producción de la Sociedad a fin de satisfacer las necesidades de módulos fotovoltaicos para dicho proyecto.

  Asimismo, en garantía del cumplimiento de sus eventuales obligaciones como gestor de nudo, la Sociedad deberá otorgar ante el Ministerio de Industria, Comercio y Turismo un aval a primer requerimiento por importe aproximado de 50.000.000 euros, que equivale a un 5% del importe total del proyecto.

A fin de alcanzar el objetivo de capacidad de producción de módulos fotovoltaicos, células solares y wafers de 400 MW, y el objetivo de capacidad de producción de paneles solares térmicos de 540.000 m² en 2010, la Sociedad tiene intención de invertir una cantidad aproximada superior a 426.000.000 euros durante los ejercicios 2007, 2008, 2009 y 2010, en la forma en que se detalla en la siguiente tabla:

	Inversión estimada (€)				
Proyecto de inversión	**2007**	**2008**	**2009**	**2010**	**Total**
Construcción de almacén	2.000.000	1.500.000	0	0	3.500.000
Ampliación de instalaciones y capacidad de producción de paneles solares térmicos	5.600.000	13.000.000	5.500.000	4.000.000	28.100.000
Ampliación de instalaciones y capacidad de producción de módulos fotovoltaicos	18.000.000	20.000.000	20.000.000	7.000.000	65.000.000
Instalaciones de producción y ampliación progresiva de capacidad de producción de células solares	35.000.000	55.000.000	40.000.000	15.000.000	145.000.000
Instalaciones de producción y ampliación progresiva de capacidad de producción de wafers	55.000.000	80.000.000	30.000.000	20.000.000	185.000.000
TOTAL:	115.600.000	169.500.000	95.500.000	46.000.000	**426.600.000**

Los importes mencionados en la tabla anterior no incluyen las inversiones que la Sociedad se vea obligada a realizar, en su caso, para la adquisición de terrenos en los que se lleve a cabo el emplazamiento del mencionado proyecto llave en mano de 150 MW. Dicha inversión en terrenos asciende a un importe estimado de 3.600.000 euros.

La Sociedad entiende que la anterior tabla refleja su mejor estimación actual acerca de sus planes de inversión. No obstante, dichos planes de inversión forman parte del plan de negocio hasta el año 2010 y, en consecuencia, podrían verse afectados por los condicionantes propios de un mercado cambiante, dinámico y en fuerte crecimiento, como es de la energía solar. Factores de mercado tales como la eventual entrada de nuevos competidores o el estado de permanente evolución tecnológica del sector, entre otros factores que escapan al control directo de la Sociedad, podrían aconsejar una

revisión al alza o a la baja de los planes de inversión descritos, o alterar la distribución en el tiempo para la realización de los mismos.

Para la financiación de dichas inversiones futuras, además de recursos propios, en particular, los derivados de la ampliación de capital objeto de la presente Oferta, la Sociedad espera contar con recursos externos tales como financiación de entidades de crédito, con tipos de interés subvencionados en la medida de lo posible y, en menor medida, con cuantas subvenciones pueda obtener la Sociedad en el futuro así como con los fondos provenientes de la subvención concedida por el Instituto para la Reestructuración de la Minería del Carbón y Desarrollo Alternativo de las Comarcas Mineras del Ministerio de Industria, Comercio y Turismo que se describe en el apartado 10.1 posterior y que se encuentra pendiente de cobro por la Sociedad a la fecha del presente Folleto.

6. DESCRIPCIÓN DEL NEGOCIO

6.1 Actividades principales

6.1.1 Descripción y factores clave relativos a la naturaleza de las operaciones del emisor y de sus principales actividades, declarando las principales categorías de productos vendidos y servicios prestados en cada ejercicio durante el período cubierto por la información financiera histórica

(a) Introducción

El Anexo 1 al presente Folleto incluye un glosario de términos técnicos a los que se hace referencia a lo largo del presente Folleto.

Solaria es un participante relevante del mercado español de la energía solar, que está experimentando un rápido crecimiento dentro del mismo.

En la actualidad, sus principales líneas de negocio son:

- *Módulos fotovoltaicos*: incluye el diseño, la fabricación, la venta e instalación de módulos fotovoltaicos, que transforman la luz solar en electricidad (el llamado proceso fotovoltaico), para su utilización en una variedad de aplicaciones residenciales, comerciales e industriales;
- *Proyectos llave en mano*: incluye el desarrollo "llave en mano" de instalaciones fotovoltaicas, utilizando los módulos fotovoltaicos que fabrica la propia Solaria para terceros inversores; y
- *Paneles solares térmicos*: incluye el diseño, producción, venta e instalación de paneles solares térmicos que utilizan la energía solar para calentar agua y complementar los sistemas de calefacción e incluye asimismo la asistencia y asesoramiento en el diseño de las instalaciones de climatización para la incorporación de dichos paneles térmicos.

En la siguiente tabla se describe el desglose de las ventas totales (excluyendo ventas entre segmentos) de Solaria en los segmentos de negocio de módulos fotovoltaicos y proyectos llave en mano y paneles solares térmicos, respectivamente, en 2006 y el primer trimestre de 2007:

Porcentaje de los ingresos totales por ventas de Solaria a terceros

	2006	1T 2007
Módulos fotovoltaicos	52,4%	78,0%
Proyectos llave en mano	47,6%	20,9%
Paneles solares térmicos	N/A	1,1%

La energía solar se ha convertido en los últimos años en una de las fuentes de energía renovable de mayor crecimiento, y el desarrollo del sector es especialmente significativo en aquellos países en que

existen subvenciones gubernamentales de fomento a la generación de electricidad a partir de energía solar. El mercado español de energía solar es, en la actualidad, uno de los más atractivos de Europa. La combinación de tarifas subvencionadas para la energía suministrada a la red y préstamos subvencionados a bajo tipo de interés apoyan los objetivos españoles en materia de energías renovables e instalaciones fotovoltaicas. Adicionalmente, se espera que la reciente entrada en vigor en España del nuevo Código Técnico de la Edificación también favorezca al sector de la energía solar térmica, a través de la obligatoriedad de instalación de paneles solares térmicos en edificios de nueva construcción o rehabilitados. Este entorno regulatorio favorable, el elevado nivel de radiación solar media en España (según el Centro de Estudios de la Energía Solar, aproximadamente 1.200 horas de sol anuales) y la relativa juventud del mercado español de energía solar, ofrecen, a juicio de la Sociedad, unas condiciones de mercado óptimas y oportunidades atractivas de crecimiento para los primeros que accedan al sector, como es el caso de Solaria.

A fin de aprovechar esta oportunidad de negocio, Solaria está incrementando significativamente su capacidad de producción en las tres líneas de negocio existentes: módulos fotovoltaicos, proyectos llave en mano y paneles solares térmicos. Asimismo, Solaria pretende convertirse en un operador integrado, escalando a etapas anteriores de la cadena de valor fotovoltaica y expandiendo su negocio hacia la producción de células solares y wafers (obleas de silicio), para su utilización en la producción de sus módulos fotovoltaicos, lo cual, a juicio de la Sociedad, le permitirá ampliar su control sobre el diseño y la calidad de sus productos y permitirá asimismo ahorros de costes.

Solaria espera iniciar la producción de células solares antes de que finalice el ejercicio 2007, y espera iniciar la producción de wafers durante la segunda mitad de 2008. En la actualidad, Solaria está construyendo importantes instalaciones para albergar la producción de módulos fotovoltaicos, células solares y paneles solares térmicos en su centro de producción sito en Puertollano (Ciudad Real). Dichas instalaciones contarán con una superficie total de aproximadamente 22.500 metros cuadrados, de los cuales aproximadamente 4.500, 12.500 y 2.500, se destinarán, respectivamente, a la producción de módulos fotovoltaicos, células solares y paneles solares térmicos. Asimismo, la Sociedad espera iniciar la construcción de su planta de producción de wafers de aproximadamente 50.000 metros cuadrados de superficie en el cuarto trimestre de 2007 y espera que la misma entre en funcionamiento en el último trimestre de 2008.

La Sociedad entiende que ofrece a sus clientes una atractiva proposición de valor, mediante productos de máxima calidad, combinados con un gran servicio y asistencia técnica, antes y después de la venta. Solaria cuenta con un potente equipo de ingeniería que desarrolla labores de apoyo a sus clientes, diseña y realiza trabajos de soporte técnico y diseño de instalaciones. Solaria colabora con sus clientes en el diseño de la instalación así como en la supervisión y dirección técnica durante la fase de construcción y puesta en marcha y realiza el seguimiento de la instalación una vez conectada a la red.

Desde el inicio de sus actividades en enero de 2003, Solaria ha obtenido beneficios todos los ejercicios y ha experimentado un rápido y significativo crecimiento desde entonces. Los ingresos por ventas han pasado de 408.864 euros en 2004 a 19.146.563 euros en 2006. Del mismo modo, el beneficio neto ha pasado de 79.646 euros en 2004 a 5.642.759 euros en 2006 (ambos bajo NIIF). Los ingresos por ventas han pasado de 1.004.728 euros en el primer trimestre de 2006 a 12.968.017 euros en el primer trimestre de 2007. Del mismo modo, el beneficio neto ha pasado de 635.294 euros para el primer trimestre de 2006, a 2.830.001 euros para el mismo periodo del ejercicio 2007 (ambos bajo NIIF).

(b) Descripción de cada una de las líneas de negocio

b.1 Módulos fotovoltaicos

Concepto y aplicaciones

La producción de módulos fotovoltaicos constituye en la actualidad la principal línea de negocio de Solaria.

La energía solar fotovoltaica se configura como un método que permite la obtención de energía eléctrica a través de módulos fotovoltaicos. Los módulos fotovoltaicos están formados por un conjunto de celdas (células fotovoltaicas) que, a través del efecto fotoeléctrico, producen electricidad a partir de la luz que incide sobre ellos. La potencia máxima que puede suministrar un módulo fotovoltaico se denomina potencia pico.

La gama de módulos fotovoltaicos de Solaria ha sido empleada tanto para su uso en sistemas conectados a red, como para una serie de aplicaciones no conectadas a red. Dada la nula o cuando menos escasa relevancia de las subvenciones públicas en los sistemas no conectados a red en España y en la mayor parte de los demás mercados, la Sociedad espera experimentar la mayor parte de su crecimiento en la aplicación de sus módulos para su uso conectado a red, el cual sí esta subvencionado. A la fecha del Folleto, el valor total de los pedidos contratados para módulos fotovoltaicos para usos conectados a la red representa el 100 % del total de pedidos contratados a esta fecha en relación con las ventas de módulos de la Sociedad.

Proceso productivo

Solaria lleva a cabo la producción de sus módulos fotovoltaicos en el centro de producción que la misma posee en Puertollano (Ciudad Real). A la fecha del presente Folleto, la Sociedad cuenta con ocho líneas de producción operativas (siete de las cuales se destinan a la producción de módulos fotovoltaicos), operativas 24 horas al día, 365 días al año, en tres turnos diarios. A 31 de marzo de 2007, la Sociedad cuenta con 141 empleados asignados a dichas líneas de producción, de los cuales (i) 125 están asignados a las líneas de producción de módulos fotovoltaicos. En la actualidad, Solaria está construyendo nuevas instalaciones de producción en Puertollano, que permitirán incrementar de modo sustancial la capacidad de producción de módulos fotovoltaicos, y asimismo permitirán a la Sociedad comenzar la producción de células solares y wafers.

Solaria fabrica sus módulos fotovoltaicos en líneas de producción modernas semiautomatizadas de alta capacidad. La Sociedad entiende que este modelo de fabricación es más eficiente en términos de costes que un sistema totalmente automatizado y es asimismo más fiable y permite mayor flexibilidad.

La cadena de valor solar fotovoltaica consta de cinco etapas de producción principales: producción de silicio, producción de wafers, producción de células, montaje de módulos, e instalación y desarrollo de sistemas fotovoltaicos.

Solaria produce tres series de módulos fotovoltaicos (Serie 5M, Serie 6M y Serie 6P) y tres tipos de módulos en cada serie. Los módulos de Solaria comprenden desde 156 Wp a 245 Wp en cuanto a potencia, y emplean células solares tanto policristalinas como monocristalinas. Dichos productos están fabricados con arreglo a especificaciones estándar, para su utilización en instalaciones conectadas a la red eléctrica (p.ej., huertos solares, incluyendo nuestros proyectos llave en mano) y para su incorporación a sistemas de energía solar no conectados a la red de uso residencial, comercial e industrial.

Todos los módulos fotovoltaicos de la Sociedad se fabrican utilizando materiales de alta calidad en un proceso de producción que Solaria intenta mejorar continuamente, mediante estrictos controles de

calidad en las diversas etapas de producción, y el uso, cuando corresponda, de maquinaria automatizada tecnológicamente avanzada. Los módulos de Solaria han sido diseñados para ser duraderos en condiciones meteorológicas extremas, y al mismo tiempo ser fáciles de transportar e instalar. Solaria comercializa únicamente módulos fotovoltaicos de fabricación propia.

La siguiente tabla detalla las características principales de cada serie de módulos fotovoltaicos fabricados por la Sociedad:

Serie	**Tipo**[(1)]	**Potencia máxima (Pmax)**[(2)]	**Eficiencia (Ef_m)**	**Tipo de silicio**	**Tamaño de células solares**	**Número y configuración de células solares**	**Dimensiones del módulo**	**Peso del módulo**
		(en Wp)			**(en pulgadas)**		**(en mm) (+/- 3mm)**	**(en kg)**
5M	S5M174	174	13,8%	Monocristalino	5	72 células (6 x 12)	1584x790x35	14,3
	S5M165	165	13,2%					
	S5M156	156	12,5%					
6M	S6M245	245	15,2%	Monocristalino	6	60 células (6 x 10)	1647x977x35	21
	S6M230	230	14,3%					
	S6M215	215	13,4%					
6P	S6P245	245	15,2%	Policristalino	6	60 células (6 x 10)	1647x977x35	21
	S6P230	230	14,3%					
	S6P215	215	13,4%					

Notas: (1) Además de los módulos principales descritos en la tabla, la Sociedad también produce, aunque a escala limitada, módulos fotovoltaicos de 147Wp y 130Wp de potencia máxima.

(2) Máxima potencia y eficiencia obtenida en condiciones de prueba estándar (STC), con una irradiación de 1000W/m^2, una distribución espectral de AM 1,5 y una temperatura de las células de 25ºC. 41. La distribución espectral hace referencia a la distribución acorde con el espectro de radiación. (La radiación solar se ubica dentro de un espectro, en cuya virtud y según sus características particulares, se determina la respuesta del módulo fotovoltaico).

Cada módulo fotovoltaico está formado por un conjunto de células solares electrónicamente interconectadas, montadas en una estructura resistente a las condiciones atmosféricas, con un diseño robusto y fácil de instalar. A continuación se resumen brevemente las etapas principales del proceso de fabricación:

- *Clasificación de células solares y verificaciones de calidad previas a la producción.* En primer lugar, se realizan una serie de verificaciones de control de calidad en cada célula solar suministrada, clasificando cada célula en función de su capacidad de generación de energía. Ello tiene dos funciones: (i) en primer lugar, se eliminan las células defectuosas del proceso de producción y se devuelven al proveedor para su sustitución; (ii) en segundo lugar, dado que la potencia máxima de cada "cadena" de células está condicionada por la capacidad individual de la célula más débil de la cadena, mediante el sistema de clasificación, se asegura que únicamente se formen "cadenas" de células solares con potencias similares, garantizando de ese modo el uso eficiente del inventario de células solares. Estos controles de calidad se realizan mediante máquinas de clasificación totalmente automatizadas que utilizan una lámpara de flash de xenon para identificar los parámetros clave de una célula solar en microsegundos. Un ordenador que incorpora la máquina registra los resultados y un software especializado simula a continuación la

radiación solar en diversas situaciones, como alta temperatura o baja radiación, con el fin de estimar el rendimiento de cada célula solar en diferentes condiciones climáticas.

- *Montaje de cadenas y matrices.* Las células solares con capacidad similar se agrupan a continuación en "cadenas" y se conectan mediante bandas conductoras metálicas. Dichas bandas están fabricadas en aluminio, al que se aplica un revestimiento metálico para facilitar su soldadura a las células. Este proceso de montaje está totalmente automatizado y emplea lámparas de infrarrojos para detectar posibles fallos en el proceso de la soldadura. Una vez interconectadas las células, dos cámaras de alta definición, capaces de detectar impurezas microscópicas, realizan una inspección informatizada de la superficie de cada una de las "cadenas". A continuación, un brazo robótico dispone la matriz de "cadenas" en un panel de vidrio endurecido de alta transparencia cubierto por un filme de sellado de etilén-vinil-acetato (EVA).

- *Interconexión y aislamiento*. Una vez montada una matriz completa sobre un panel de vidrio, las "cadenas" que forman la matriz se interconectan y se preparan las conexiones externas. Operarios con formación específica realizan las etapas de soldadura. Si bien sería posible automatizar este proceso, la Sociedad entiende que la tecnología disponible todavía no ha demostrado su fiabilidad y eficiencia en costes. A continuación, se depositan capas adicionales de película de sellado de EVA y lámina de poliéster Tedlar (TP) sobre la matriz con el fin de proteger la unidad de los efectos degradantes de la radiación ultravioleta.

- *Laminado.* Las capas de protección de EVA y TP recubren la matriz de células solares y, a continuación, se sellan utilizando calor en una unidad de laminado totalmente automatizada. Las unidades de laminado crean un vacío neumático en el interior del módulo para obtener un sellado mejorado y pueden manipular tanto módulos estándar y no estándar, como módulos totalmente de vidrio. Ello nos proporciona la flexibilidad necesaria para responder a una amplia variedad de pedidos.

- *Pruebas eléctricas y simulación solar.* La matriz de células solares sellada se fija a una estructura de aluminio anodizado, que se utiliza para facilitar la manipulación y la instalación de los módulos y para mejorar su resistencia a las condiciones meteorológicas. A continuación, la unidad se somete a una prueba de seguridad eléctrica con el fin de garantizar, por ejemplo, que no existen cortocircuitos que pudieran dar lugar a una descarga eléctrica a la estructura del módulo. Cada módulo completado se envía a continuación a una etapa de simulación solar adicional con el fin de medir su producción eléctrica en diversas situaciones. El resultado de dicho proceso de simulación automatizado se registra, y cada módulo se etiqueta con sus características eléctricas.

- *Comprobaciones de calidad posteriores a la producción.* Finalmente, una serie de inspectores de control de calidad someten cada módulo solar a inspecciones detalladas que incluyen comprobaciones de más de 30 características diferentes del producto.

Producción, ingresos y costes

En 2006, las ventas de módulos fotovoltaicos alcanzaron aproximadamente 4,1 MW de potencia, de los cuales 2,745 MW se corresponden con ventas a terceros y 1,355 MW se corresponden con ventas entre segmentos a la línea de proyectos llave en mano desarrollados por la Sociedad para terceros inversores, en lugar de a la venta directa a sus clientes de módulos fotovoltaicos. La generación de ingresos para la Sociedad, derivados de la venta de módulos fotovoltaicos, ascendió a 14.786.071 euros en 2006 (de los cuales 10.041.071 euros se corresponden con ventas de paneles solares fotovoltaicos a terceros y 4.745.000 euros se corresponden con ventas a la línea de proyectos llave en mano). El resultado de explotación por ventas de módulos fotovoltaicos ascendió a 5.361.376 euros en 2006.

Las ventas de la Sociedad en el primer trimestre de 2007 fueron de aproximadamente 2,2 MW, de los cuales 1,8 MW se corresponden con ventas a terceros y 0,4 MW de potencia se corresponden con ventas entre segmentos a la línea de proyectos llave en mano. Los ingresos por venta a terceros de módulos fotovoltaicos ascendieron a 10.119.493 euros en el primer trimestre de 2007, mientras que en el mismo periodo de 2006, únicamente se registraron ingresos por ventas de módulos fotovoltaicos al segmento de proyectos llave en mano. El resultado de explotación del segmento de venta de módulos fotovoltaicos durante el primer trimestre de 2007 alcanzó los 3.072.118 euros, incrementándose desde los 484.160 euros registrados en el mismo periodo del ejercicio anterior (datos obtenidos bajo NIIF). Los ingresos y resultados correspondientes al primer trimestre de 2007 se ven afectados por la venta de módulos fotovoltaicos por la Sociedad a precios superiores a los de mercado que se justifican por la prestación por la Sociedad de determinados servicios de apoyo a los clientes, que no pueden llegar a considerarse un servicio "llave en mano".

La siguiente tabla recoge una comparación de las ventas (en MW) a terceros de módulos fotovoltaicos y los ingresos de Solaria derivados de la venta de los mismos, durante el ejercicio finalizado a 31 de diciembre de 2006 y durante el primer trimestre de 2007:

	31.12.06	**31.03.07**
Ventas de módulos fotovoltaicos a terceros (en MW)	2,745 MW	1,78 MW
Ingresos por la venta a terceros de módulos fotovoltaicos (en euros)	10.041.071	10.119.493
Precio medio aproximado (en euros/wp)	3,66	3,7 (1)

(1) La diferencia entre la cantidad resultante de dividir los ingresos por venta a terceros de módulos fotovoltaicos entre las ventas de módulos fotovoltaicos a terceros en el primer trimestre de 2007, y el precio medio aproximado de 3,7 euros/wp que consta en la tabla anterior, se debe a los ingresos adicionales generados por los servicios prestados bajo los contratos de venta de módulos fotovoltaicos a terceros, suscritos con Nozar y Vértice Solar, S.L., de 6,6 MW y 2,475 MW respectivamente.

En cuanto a los costes en que la Sociedad incurre en el segmento de negocio de módulos fotovoltaicos, el principal coste se deriva de la adquisición de células solares, al que se añaden los costes derivados de la adquisición de otros materiales que la Sociedad utiliza en la fabricación de módulos fotovoltaicos, así como los costes de personal que presta sus servicios en este segmento de negocio y otros costes generales.

A 31 de diciembre de 2006, los costes del segmento de módulos fotovoltaicos, calculados como porcentajes de los gastos de explotación de la Sociedad en este segmento, pueden desglosarse en como sigue:

- el 83% de los costes responde, según lo detallado anteriormente, al consumo de materias primas (principalmente, células solares) y otros aprovisionamientos;
- el 4% de los costes se corresponde con los gastos de personal, esto es, sueldos y salarios del personal dedicado a la línea de fabricación de módulos fotovoltaicos, así como el correspondiente gasto de seguridad social;
- el 6% de los costes se corresponde con gastos externos, que incluyen principalmente servicios de administración y dirección así como corte de aluminio;
- el 2% deriva de gastos de amortización; y
- el 5% restante se corresponde con otros gastos, tales como arrendamientos, reparaciones y conservación, servicios de profesionales independientes, transportes, primas de seguros, publicidad, gastos de viajes, comunicaciones y el resto de gastos menores relacionados con la actividad ordinaria de la Sociedad.

A 31 de marzo de 2007, los costes del segmento de módulos fotovoltaicos, calculados como porcentajes de los gastos de explotación de la Sociedad en este segmento, pueden desglosarse en como sigue:

- el 83% de los costes responde al consumo de materias primas (principalmente, células solares) y otros aprovisionamientos;
- el 5% de los costes se corresponde con los gastos de personal anteriormente descritos;
- el 3% de los costes se corresponde con los gastos externos anteriormente descritos;
- el 1% deriva de gastos de amortización; y
- el 8% restante se corresponde con otros gastos, tales como los anteriormente descritos.

Garantías

Solaria concede, como regla general, a salvo de determinadas excepciones, una garantía limitada, de tres años de duración a contar desde la fecha de entrega, a favor de sus clientes compradores de módulos fotovoltaicos, por defectos de materiales y fabricación en condiciones de uso y servicio normales. Asimismo, garantiza a sus clientes que los módulos instalados con arreglo a sus procedimientos producirán, generalmente, al menos el 90% de su capacidad eléctrica nominal inicial durante los 10 primeros años a partir de su instalación, y al menos el 80% de su capacidad eléctrica nominal inicial durante los siguientes 15 años, esto es, otorga una garantía de potencia por un periodo máximo de 25 años. En alguna ocasión, la Sociedad ha otorgado garantías que difieren ligeramente de las garantías estándar anteriormente señaladas, otorgando una garantía de potencia mínima del 100% durante los 2 primeros años, del 90% durante los siguientes 10 años y del 80% durante los siguientes 13 años.

Para resolver eventuales reclamaciones en garantía, tanto por defectos como por deficiencia de producción de electricidad, la Sociedad cuenta con la opción de reparar o sustituir los módulos fotovoltaicos cubiertos por dicha garantía y, en el caso de deficiencia de producción eléctrica, la Sociedad proporcionará, además, módulos fotovoltaicos adicionales para remediar dicha deficiencia. Las garantías pueden ser transferidas del comprador original de los módulos fotovoltaicos a un comprador posterior. Solaria entiende que el alcance de las garantías otorgadas por defectos o por deficiencia de producción de electricidad responde a condiciones estándar de mercado.

La Sociedad no ha dotado provisión contable alguna para cubrir los posibles costes en que pudiera incurrir para la sustitución o reparación de módulos con defectos en los materiales y/o el proceso de fabricación, o con rendimiento deficiente, como consecuencia de las posibles reclamaciones de clientes adquirentes de módulos fotovoltaicos que pudieran producirse durante el periodo de garantía. A la fecha del presente Folleto, la Sociedad no ha recibido ninguna reclamación en garantía en relación con sus módulos fotovoltaicos.

Control de calidad

Todos los módulos fotovoltaicos de Solaria, se someten a rigurosos controles de calidad, certificados de conformidad con estándares internacionales de garantía de calidad.

El control de calidad en los procesos de fabricación de módulos fotovoltaicos de Solaria se centra en:

§ controles previos a la fabricación: se desarrollan controles de calidad a través de inspecciones automáticas de las células solares suministradas a Solaria, a través de los que la Sociedad busca garantizar la calidad de las materias primas que obtiene de suministradores externos y agrupar las células de la misma potencia a fin de maximizar la potencia del módulo resultante;

- durante la fabricación: se desarrollan controles de calidad a través de verificadores automáticos de células solares e inspecciones visuales, a través de los que la Sociedad busca maximizar la eficiencia de las líneas de producción, eliminando las células de dichas líneas tan pronto como sea detectado el defecto;
- controles posteriores a la fabricación: se desarrollan controles de calidad a través de simuladores solares y más de 30 inspecciones visuales, a través de los que la Sociedad busca determinar la potencia inicial del módulo resultante y detectar cualesquiera defectos en los materiales y/o en el proceso de fabricación del producto; y
- un equipo de inspectores de calidad analiza aleatoriamente grupos de módulos fotovoltaicos producidos y se realizan pruebas y tests de laboratorio a los materiales empleados.

Clientes significativos

Actualmente, Solaria comercializa y vende sus módulos fotovoltaicos únicamente en España, a través de una fuerza de ventas directa.

Los clientes principales de la Sociedad en este segmento de negocio son clientes que realizan importantes inversiones en el sector de las energías renovables, y llevan a cabo inversiones en la construcción de grandes plantas fotovoltaicas, por lo cual requieren un proveedor fiable y capaz de proporcionar un servicio adicional de ingeniería para el proyecto en cuestión.

Un porcentaje significativo (1,355 MW) de la producción total de Solaria de módulos fotovoltaicos en 2006, se destinó a los proyectos llave en mano desarrollados por la Sociedad para terceros inversores, en lugar de a la venta directa a sus clientes de módulos fotovoltaicos.

A la fecha del presente Folleto, Solaria cuenta con 7 especialistas de ventas con dedicación plena, que realizan un seguimiento de los clientes potenciales una vez establecido el contacto inicial. Habitualmente, la Sociedad destina una persona específicamente para realizar el seguimiento de cada uno de los mencionados clientes. La Sociedad suscribe contratos de ventas a corto plazo con la mayor parte de sus clientes y suministra los módulos fotovoltaicos con arreglo a una planificación mensual o trimestral previamente acordada por las partes. Los pedidos se realizan normalmente para una potencia específica, sujeta a una variación máxima del +/- 3% en la entrega final de potencia. En la actualidad, los contratos de ventas de Solaria tienen una validez de entre 3 a 18 meses.

Los términos de entrega de estos pedidos son "*ex-works*" (en las instalaciones de Solaria). En su virtud, Solaria cumple con su obligación de entrega en el momento en que los bienes se ponen a disposición de los clientes en la propia fábrica de la Sociedad, aunque recientemente, algunos contratos incluyen dentro del precio de venta de los módulos, la prestación por parte de la Sociedad de ciertos servicios adicionales asociados a la venta de los módulos. Normalmente, Solaria exige a sus clientes un pago inicial que oscila entre un 15% y un 35% del precio de compra de los bienes, y la parte restante por medio de carta de crédito o transferencia por télex al tiempo de la entrega. Solaria prevé que la dependencia actual de un número limitado de clientes se mantenga en un futuro inmediato.

Inicialmente, Solaria se ha centrado en un número reducido de grandes clientes, con un volumen relativamente elevado de demanda en cada cuenta. A partir de que la Sociedad iniciara las ventas comerciales de módulos fotovoltaicos en febrero de 2006, comenzó a establecer sólidas relaciones con varios clientes clave. Para el ejercicio cerrado a 31 de diciembre de 2006, el principal cliente de módulos fotovoltaicos, Forlasa, representó un 97,2% de los ingresos por ventas del segmento fotovoltaico de Solaria. Para el primer trimestre de 2007, los dos principales clientes representaron en conjunto en torno al 87,9% de los ingresos netos por ventas del segmento de Solaria por módulos fotovoltaicos: Forlasa representó aproximadamente el 54,8% de los ingresos por ventas del segmento

fotovoltaico del primer trimestre de 2007, mientras que el Grupo Nozar representó aproximadamente el 33,1% de los ingresos netos por ventas del segmento fotovoltaico de la Sociedad en el mismo periodo.

A 31 de marzo de 2007, Solaria ha suscrito contratos de venta de módulos fotovoltaicos con diversos clientes para 2007 y 2008, por un valor global de 137.258.450 euros (lo que equivale a una capacidad global de 37,385 MW). Los contratos de venta de módulos fotovoltaicos suscritos para 2007 y 2008 representan un 64 % de la producción estimada de la Sociedad para 2007. De dicha cantidad, Solaria había recibido de sus clientes a 31 de marzo de 2007, 11.866.800 euros en concepto de primeras certificaciones. Toda vez que Solaria espera experimentar un crecimiento sustancial en su negocio de proyectos llave en mano en un futuro próximo, la Sociedad prevé que sus proyectos llave en mano absorban una proporción considerable de su producción futura de módulos a corto y medio plazo.

A medida que Solaria expanda su capacidad de producción y mejore el conocimiento y la percepción de su marca, prevé desarrollar relaciones adicionales con clientes en otros mercados, con el fin de reducir la dependencia y/o la concentración de clientes y mercados. Como parte de su plan de negocio, Solaria pretende penetrar a medio plazo en nuevos mercados, como Alemania, Italia, Grecia, Portugal o California (Estados Unidos). En opinión de la Sociedad, dichos mercados se caracterizan por la existencia de considerables incentivos y subvenciones públicas, a favor de la generación de energía solar y/o por radiaciones solares medias y condiciones de mercado favorables. A pesar de que la Sociedad pretende establecer una presencia internacional creciente, Solaria prevé que España continuará siendo su principal mercado a medio plazo.

En otros mercados objetivo, como Alemania, Italia, Grecia, Portugal o California (Estados Unidos), la Sociedad pretende implantar su presencia a través de una red de distribuidores locales con una base de clientes y presencia local fuertes. Los programas de marketing de Solaria incluyen conferencias y seminarios de tecnología, exhibiciones en ferias sectoriales, relaciones públicas y publicidad.

La siguiente tabla presenta cierta información contractual relativa a los contratos de venta de módulos fotovoltaicos suscritos hasta la fecha para 2007 y 2008:

Cliente	Fecha del contrato	Plazo	Capacidad	Precio
Forlasa	24 de enero de 2007	31 de julio de 2007	13,2 MW	49.104.000 euros
Nozar	26 de enero de 2007	31 de octubre de 2007	6,6 MW	25.080.000 euros
Sergesa	1 de febrero de 2007	Final de 2007	0,11 MW	411.950 euros
Forlasa (1)	14 de febrero de 2007	30 de junio de 2008	15 MW	54.000.000 euros
Vértice Solar, S.L.	16 de marzo de 2007	Diciembre de 2007	2,475 MW	8.662.500 euros
Total			**37,385 MW**	**137.258.450 euros**

(1) Forlasa ha notificado a la Sociedad su intención de ejercitar la opción de compra para la adquisición de 25 MW de potencia adicionales. Actualmente Solaria está negociando con Forlasa los términos y condiciones del ejercicio de esta opción de compra, así como el precio de la adquisición de los mencionados 25 MW de potencia adicionales.

Proveedores

En la actualidad, Solaria acude a terceros proveedores para satisfacer sus necesidades de materia prima, equipos y maquinaria utilizados en su proceso de producción de módulos fotovoltaicos.

Los principales proveedores de células solares de Solaria son en la actualidad dos compañías, E-ton y Gintech. E-ton es una compañía taiwanesa dedicada al desarrollo de células solares para su utilización en la generación de energías verdes y renovables, que colabora con diversas instituciones de investigación y desarrollo de Taiwan, como el Instituto de Investigación de tecnología industrial (*Industrial Technology Research Institute)*. Por su parte, Gintech es una compañía de nacionalidad taiwanesa dedicada a la distribución y desarrollo de células solares.

En lo que se refiere a la adquisición de materias primas (en particular, células solares), los pagos realizados a E-ton representaron un 71% de los gastos de aprovisionamiento de Solaria en 2006 y un 57% de dichos gastos durante el primer trimestre de 2007. Por su parte, los pagos realizados a Gintech representaron un 9,63% de los gastos de aprovisionamiento de Solaria en 2006 y un 22,51% de dichos gastos durante el primer trimestre de 2007.

Los equipos y maquinaria son suministrados principalmente por los proveedores estadounidense y español de Solaria, respectivamente, Spire y Gorosabel. Spire es una compañía de nacionalidad estadounidense, dedicada al desarrollo, fabricación, y distribución de productos de ingeniería y servicios en diversos sectores industriales entre los que se encuentran el sector de la maquinaria y equipamiento solar y el sector de los sistemas solares. Por su parte, Gorosabel es una compañía de nacionalidad española, integrada en el Grupo DAM, que desarrolla diversos productos dentro de los sectores fotovoltaico y térmico.

En cuanto a la adquisición de equipos y maquinaria, los pagos hechos a Spire representaron un 40,65% de la inversión total de Solaria en inmovilizado material en 2006 y un 39,21% de dicha inversión en el primer trimestre de 2007, mientras que los pagos hechos a Gorosabel representaron un 13,48% de la inversión de Solaria en inmovilizado material en 2006 y un 12,82% de los mismos en el primer trimestre de 2007.

Si bien la Sociedad tiene intención de mantener su línea estratégica actual, consistente en trabajar con un número limitado de proveedores, Solaria considera la posibilidad de ampliar el número de proveedores actual, en aquellos casos en que condiciones favorables ofrecidas por eventuales proveedores adicionales, u otras circunstancias así lo aconsejen.

b.2 Proyectos llave en mano

Concepto y aplicaciones

El negocio de energía solar de Solaria tiene su origen en la actividad de instalación de módulos fotovoltaicos. La Sociedad ha mantenido y desarrollado esta línea de negocio mediante su reciente expansión a la producción de módulos fotovoltaicos y, en la actualidad, la Sociedad ofrece a sus clientes soluciones llave en mano para una amplia gama de sistemas fotovoltaicos utilizando los módulos de Solaria. Los servicios llave en mano que Solaria presta a sus clientes en el desarrollo de estos proyectos incluyen:

- la localización y evaluación de un emplazamiento adecuado;
- la planificación detallada y diseño del sistema fotovoltaico, que incluye la elaboración de un informe técnico respecto de cada proyecto;
- la fabricación e instalación del sistema fotovoltaico, incluyendo la supervisión de las tareas de montaje e instalación llevadas a cabo por subcontratistas, así como la realización de pruebas durante la fase operativa inicial;
- la dirección técnica de la obra y gestión integral del proyecto;

- la gestión de todos los trámites administrativos, en particular, la obtención de los permisos, licencias y autorizaciones necesarios para el proyecto; y
- en los casos en que así se acuerde expresamente con el cliente, la prestación de servicios de mantenimiento continuado tras la puesta en marcha de la instalación.

Los proyectos llave en mano de la Sociedad pueden comprender desde pequeñas instalaciones residenciales, comerciales e industriales con potencias de escasos kilovatios, a centrales eléctricas a gran escala de varios megavatios de potencia.

Proceso

Los proyectos llave en mano de Solaria se desarrollan en tres fases principales, las cuales, en ocasiones, pueden desarrollarse de forma simultánea:

- *Localización y evaluación del emplazamiento.* A no ser que el cliente correspondiente que se ponga en contacto con la Sociedad, ya haya identificado por sí mismo un emplazamiento adecuado para el desarrollo de la instalación fotovoltaica (o que la Sociedad ya haya localizado un emplazamiento de dichas características), la fase inicial de un proyecto llave en mano consiste en la localización y evaluación de un emplazamiento adecuado. Este proceso puede requerir hasta 6 meses e implica, entre otros aspectos, la evaluación de cuestiones de planificación y desarrollo urbanístico, el estudio de viabilidad de la conexión del emplazamiento a la red, y un análisis general de costes y beneficios.
- *Diseño, construcción e instalación.* Solaria diseña, construye e instala el sistema fotovoltaico. Esta segunda fase generalmente requiere de 7 a 12 meses. La Sociedad también se encarga de obtener las autorizaciones, permisos y las licencias de obras pertinentes. Si bien Solaria realiza todo el trabajo de diseño, subcontrata las actividades de construcción e instalación a terceros y asume los costes derivados de dichas subcontratas de acuerdo con el concepto "llave en mano". El equipo técnico propio de Solaria supervisa la instalación del sistema fotovoltaico una vez finalizado el trabajo de construcción, con el fin de garantizar su correcta instalación, su seguridad y su eficiencia óptima. Una vez en servicio, se prueba el rendimiento y la seguridad del sistema fotovoltaico y su conexión a la red.
- *Homologación, concesión de licencias y conexión a la red.* Solaria también concluye los trámites administrativos necesarios para conectar el sistema fotovoltaico a la red e iniciar la operación de la instalación. Esta tercera y última fase generalmente requiere de 2 a 3 meses. En España, este proceso administrativo incluye los siguientes pasos: (i) homologación del sistema como instalación de producción de energía eléctrica en régimen especial, (ii) registro del sistema en el Registro administrativo de instalaciones en régimen especial, (iii) autorización administrativa y autorización del proyecto por el Ministerio de Industria español y (iv) permiso de la Comunidad Autónoma y de la compañía distribuidora para conectar el sistema fotovoltaico a la red eléctrica.

Dentro de la plantilla de la Sociedad 16 empleados están asignados al negocio de proyectos llave en mano.

Producción, ingresos y costes

Los ingresos que obtiene la Sociedad dentro de la línea de negocio de proyectos llave en mano provienen de tres fuentes: (i) ingresos derivados de la construcción, instalación y puesta en funcionamiento de instalaciones solares fotovoltaicas (proyectos llave en mano propiamente dichos); (ii) ingresos derivados de la prestación de servicios de supervisión, asistencia, seguridad y mantenimiento de las instalaciones solares fotovoltaicas; e (iii) ingresos derivados del arrendamiento

de terrenos propiedad de Solaria a determinados clientes que implementan sus instalaciones solares fotovoltaicas en terrenos propiedad de la Sociedad.

La mayor parte de los ingresos de la Sociedad se corresponden con los ingresos derivados del diseño, fabricación e instalación del sistema fotovoltaico. En cambio, los ingresos que Solaria obtiene por la realización de servicios de mantenimiento y por el arrendamiento de los terrenos en que se ubican las instalaciones solares fotovoltaicas de algunos clientes, (mencionados en los apartados (ii) e (iii) anteriores) son escasamente significativos. Estos ingresos son variables y no es posible dar una estimación fiable del porcentaje que representan de los ingresos de Solaria, toda vez que dependen de diversas circunstancias, como la electricidad generada que en cada periodo se vuelque a la red, o la tarifa que resulte de aplicación al proyecto en cuestión.

Las ventas provenientes de proyectos llave en mano ascendieron a 9.105.492 euros en 2006, habiendo cobrado la Sociedad aproximadamente 11,4 millones euros a 31 de diciembre de 2006, de modo tal que la parte restante respecto de la cantidad mencionada de 9.105.492 euros corresponde a cobros recibidos por la Sociedad en concepto de primeras certificaciones por ejecuciones parciales de proyectos llave en mano no terminados. El resultado de explotación por actividades llave en mano ascendió a 3.413.084 euros en 2006. Para el trimestre cerrado a 31 de marzo de 2007, las ventas se incrementaron hasta 2.708.364 euros, desde los 1.004.728 euros registrados en el mismo periodo del ejercicio anterior y el resultado de explotación se incrementó hasta 1.271.856 euros, desde los 477.540 euros registrados en el mismo periodo del ejercicio anterior (datos obtenidos bajo NIIF).

La siguiente tabla describe, respecto del segmento de negocio de proyectos llave en mano de la Sociedad, los ingresos por ventas y la potencia vendida durante el ejercicio finalizado a 31 de diciembre y el trimestre cerrado a 31 de marzo de 2007:

	31.12.2006	**31.03.2007**
Ingresos por ventas a terceros	9.105.492	2.708.364
Potencia instalada en MW	1,355	0,42
Precio medio aproximado (en euros/wp)	5,65	6

Nota: La diferencia entre la cantidad resultante de dividir los ingresos por ventas a terceros entre la potencia instalada en MW y el precio medio aproximado (en euros/wp) que constan en la tabla anterior se debe al hecho de que la Sociedad va facturando dichos ingresos en base a certificaciones parciales, a medida que se van finalizando determinadas etapas del proyecto, de manera que el reconocimiento de los ingresos se efectúa gradualmente desde la fase de diseño hasta la fase de conexión y entrega final de los proyectos llave en mano.

- *Mantenimiento*

En ocasiones, los clientes de la Sociedad solicitan de la misma que ésta realice el mantenimiento permanente de las instalaciones fotovoltaicas. En esos casos, Solaria presta servicios de asistencia y supervisión técnica, así como de seguridad y mantenimiento. Los contratos de mantenimiento suscritos por la Sociedad generalmente tienen un plazo inicial de cinco años, prorrogable por otros cinco años de mutuo acuerdo. Con carácter general, la Sociedad recibe una cantidad equivalente al 10% de los ingresos generados por la instalación correspondiente durante cada ejercicio, más IVA, generalmente pagadera con carácter mensual.

La Sociedad, a la Fecha del presente Folleto, ha suscrito 23 contratos en virtud de los cuales lleva a cabo la prestación de servicios de supervisión, asistencia, seguridad y mantenimiento de las instalaciones solares fotovoltaicas de los clientes.

- *Arrendamiento de terrenos*

Durante el primer trimestre de 2007, Solaria emplazó por primera vez una parte de las instalaciones fotovoltaicas correspondientes a sus proyectos llave en mano en un terreno de su propiedad de una

hectárea de superficie, sito en Puertollano (Ciudad Real). De dicha instalación de 1 MW de potencia, se concedió una participación de 5 KW de potencia durante 25 años al Ayuntamiento de Puertollano, en virtud del contrato de cesión y permuta bajo el que la Sociedad adquirió la propiedad del mencionado terreno. Los restantes proyectos llave en mano desarrollados hasta la fecha por la Sociedad se han realizado en terrenos propiedad de clientes de la Sociedad o de terceros promotores de huertos solares.

Los módulos asignados a cada cliente, dentro la propiedad de la Sociedad sita en Puertollano tienen un contador de generación de potencia individual, a fin de calcular los ingresos generados de forma individualizada. La Sociedad factura a dichos clientes un importe equivalente al 10% de los ingresos generados por dichos módulos durante cada año, en concepto de alquiler del terreno y mantenimiento de la instalación. Dicha renta se abona con carácter mensual.

Respecto a los costes en que la Sociedad incurre en este segmento de negocio, la mayor parte de los mismos se deriva principalmente del precio que la Sociedad abona por la compra de los módulos fotovoltaicos incorporados en los proyectos llave en mano. El desarrollo de los proyectos llave en mano conlleva asimismo, aunque en menor medida, costes derivados de la instalación del proyecto y de la adquisición de inversores de conexión a la red.

A 31 de diciembre de 2006, los principales costes del segmento de proyectos llave en mano, calculados como porcentajes de los gastos de explotación de la Sociedad en este segmento, pueden desglosarse en como sigue:

- el 19% de los costes se corresponde con los gastos de personal derivados de sueldos y salarios del personal dedicado a proyectos llave en mano, así como el correspondiente gasto de seguridad social; y
- el 81% de los costes se corresponde con los gastos externos incurridos por Solaria, tales como gastos de dirección y administración (que suponen aproximadamente un 44,5% de los costes totales del segmento), certificaciones de huertas (que suponen aproximadamente un 31,7% de los costes totales del segmento), estudios de proyectos (que suponen aproximadamente un 1,6% de los costes totales del segmento), visados de proyectos (que suponen aproximadamente un 0,8% de los costes totales del segmento), dirección de obra (que suponen aproximadamente un 0,8% de los costes totales del segmento) y otros gastos menores (que suponen aproximadamente un 1,6% de los costes totales del segmento).

A 31 de marzo de 2007, los principales costes del segmento de proyectos llave en mano, calculados como porcentajes de los gastos de explotación de la Sociedad en este segmento, pueden desglosarse en como sigue:

- el 73% de los costes se corresponde con los gastos de personal, los cuales han aumentado significativamente en comparación con el mismo periodo del ejercicio anterior debido (i) al fuerte aumento de la plantilla de la Sociedad asignada a este segmento de negocio que a su vez se debe al hecho de que la plantilla de la misma está dimensionada en función de la que la Sociedad espera que sea su facturación en el futuro; (ii) al hecho de que en el segmento de proyectos llave en mano, dependiendo de la fase en que se encuentren los distintos proyectos, los mismos requieren un mayor coste de mano de obra (como ha sido el caso en el primer trimestre de 2007); y (iii) a los mayores costes de ingeniería que durante el primer trimestre de 2007 ha supuesto, nuevamente, la fuerte actividad de la Sociedad en este segmento.
- el 27% de los costes se corresponde con los gastos externos.

A efectos de contabilización y facturación, se distinguen cuatro sub-fases en que la Sociedad va facturando los ingresos derivados de los proyectos llave en mano mediante certificaciones parciales a

medida que va ejecutando y finalizando dichas fases del proyecto llave en mano, de forma que la Sociedad percibe ingresos gradualmente a lo largo del desarrollo del proyecto llave en mano:

(i) Ingeniería: representa aproximadamente el 25% del precio total del proyecto llave en mano;

(ii) Entrega de los módulos fotovoltaicos: representa aproximadamente el 60-65% del precio total del proyecto llave en mano;

(iii) Construcción / estructura: supone menos del 3% del precio total del proyecto llave en mano;

(iv) Instalación eléctrica y conexión a la red: suele suponer el 10% del precio total del proyecto llave en mano;

Garantías

La garantía que ofrece Solaria a los clientes de sus proyectos llave en mano se basa en la otorgada respecto de sus módulos fotovoltaicos, por defectos en materiales y mano de obra, bajo condiciones normales de uso y rendimiento de un módulo fotovoltaico, durante tres años a contar desde la fecha en que el cliente asuma la propiedad de la instalación fotovoltaica. La potencial responsabilidad de Solaria bajo dicha garantía está expresamente limitada a daños directos. Por consiguiente, la Sociedad no asume bajo dicha garantía responsabilidad alguna por cualesquiera daños emergentes o indirectos que pueda sufrir un cliente debido al cierre permanente o temporal de la instalación fotovoltaica correspondiente. Las garantías pueden ser transferidas del comprador original de los módulos fotovoltaicos a un comprador posterior. Solaria también garantiza el rendimiento de sus módulos fotovoltaicos.

Actualmente, la Sociedad no ha dotado provisión contable alguna para cubrir los posibles costes en que pudiera incurrir como consecuencia de eventuales reclamaciones por parte de clientes de proyectos llave en mano, que pudieran producirse durante el periodo de garantía como consecuencia de los daños directos que se mencionan en el párrafo anterior. A la fecha del presente Folleto, la Sociedad no ha recibido ninguna reclamación en garantía en relación con sus proyectos llave en mano.

Control de calidad

Para llevar a cabo un control de calidad dentro de la línea de negocio de proyectos llave en mano, Solaria utiliza listas internas de auditoría y programas particulares de gestión configurados al efecto, para el desarrollo de los proyectos llave en mano, a fin de asegurar su terminación puntual.

La Sociedad realiza pruebas de medición y tests de resultados de potencia a los módulos instalados, con el fin de asegurar la correcta ejecución de la instalación.

Clientes significativos

El tipo de clientes de la Sociedad en este segmento de negocio son inversores financieros, que contratan el desarrollo e instalación de proyectos llave en mano contemplándolos exclusivamente desde el punto de vista de una inversión financiera, sin involucrase en el desarrollo o funcionamiento de los mismos.

A 31 de marzo de 2007, Solaria ha suscrito contratos relacionados con la entrega de proyectos llave en mano en el ejercicio 2007 por una capacidad global de 3 MW y un valor global de 17.064.000 euros, que se desglosan en la tabla que se incluye a continuación. De dicha cantidad, Solaria había recibido de sus clientes 10.493.100 euros a 31 de marzo de 2007.

Dentro de la plantilla de la Sociedad, 7 empleados están destinados a la fuerza de ventas de la línea de negocio de proyectos llave en mano.

Proyectos llave en mano en fase de construcción y pendientes de entrega

Contraparte	Fecha	Plazo máximo entrega	Potencia instalada[1]	Precio (IVA no incluido)	Importes recibidos en concepto de primeras certificaciones a 31 de marzo de 2007 (sin IVA)	Porcentaje del precio recibido
			(kW)	(euros)	(euros)	
Bitumat, S.A.	17 de enero de 2007	17 de junio de 2007	100	600.000	150.000	25%
Rio Arimosan, S.L.	17 de enero de 2007	17 de junio de 2007	100	600.000	150.000	25%
Río Energía, S.L	17 de enero de 2007	17 de junio de 2007	100	600.000	150.000	25%
Productos Bituminosos de La Meseta, S.A	17 de enero de 2007	17 de junio de 2007	100	600.000	150.000	25%
Bitusolar, S.L	17 de enero de 2007	17 de junio de 2007	100	600.000	150.000	25%
Bitumat Holding, S.A	17 de enero de 2007	17 de junio de 2007	100	600.000	150.000	25%
Total proyectos pendientes			**600**	**3.600.000**	**900.000**	**25%**

Proyectos llave en mano entregados

Contraparte	Fecha	Plazo máximo entrega	Potencia instalada	Precio (IVA no incluido)	Importes recibidos en concepto de primeras certificaciones a 31 de marzo de 2007 (sin IVA)	Porcentaje del precio recibido
			(kW)	(euros)	(euros)	
Pago del Mare Nostrum, S.L	9 de enero de 2006	9 de abril de 2007	109	612.000	436.050	71%
Activos e Inversiones del Retamar, S.L	9 de enero de 2006	9 de abril de 2007	109	612.000	436.050	71%
La Heredad de Torrecilla, S.L	9 de enero de 2006	9 de abril de 2007	109	612.000	436.050	71%
Agropecuaria Villadiego, S.L	9 de enero de 2006	9 de abril de 2007	109	612.000	436.050	71%
Bidrelia, S.L	9 de enero de 2006	9 de abril de 2007	109	612.000	436.050	71%
Calatrava Agropecuaria, S.L	9 de enero de 2006	9 de abril de 2007	109	612.000	436.050	71%
Dehesa Vaqueros, S.L	9 de enero de 2006	9 de abril de 2007	109	612.000	436.050	71%
Inveral 2000, S.L	9 de enero de 2006	9 de abril de 2007	109	612.000	436.050	71%
Lesepa Inversiones, S.L	9 de enero de 2006	9 de abril de 2007	109	612.000	436.050	71%
Sociedad de Actividades Diversas Inmobiliarias y	9 de enero de 2006	9 de abril de 2007	109	612.000	436.050	71%

Agrarias, S.L.						
Urbaja Desarrollo Promocional, S.L	9 de enero de 2006	9 de abril de 2007	109	612.000	436.050	71%
Urbaja Proyectos, S.L	9 de enero de 2006	9 de abril de 2007	109	612.000	436.050	71%
Urbanizaciones del Jabalón, S.L	9 de enero de 2006	9 de abril de 2007	109	612.000	436.050	71%
Inversiones Petrea, S.L	9 de enero de 2006	9 de abril de 2007	109	612.000	436.050	71%
Castillo de Ciruela, S.L	9 de enero de 2006	9 de abril de 2007	109	612.000	436.050	71%
Inversiones Vacas Narváez, S.L	9 de enero de 2006	9 de abril de 2007	109	612.000	436.050	71%
Iniciativas Publicitarias y Editoriales, S.L	9 de enero de 2006	9 de abril de 2007	109	612.000	436.050	71%
Lebrachos, S.L	9 de enero de 2006	9 de abril de 2007	109	612.000	436.050	71%
Abunvana, S.L	9 de enero de 2006	9 de abril de 2007	109	612.000	436.050	71%
Golovana, S.L	9 de enero de 2006	9 de abril de 2007	109	612.000	436.050	71%
Gazavana, S.L	9 de enero de 2006	9 de abril de 2007	109	612.000	436.050	71%
Pago del Vicario, S.L.	9 de enero de 2006	9 de abril de 2007	109	612.000	436.050	71%
Total proyectos entregados			2.398	13.464.000	9.593.100	71%
Total proyectos			**2.998**	**17.064.000**	**10.493.100**	

Adicionalmente, con fechas 7 y 8 de mayo de 2007, la Sociedad ha suscrito dos acuerdos de intenciones no vinculantes con dos clientes, en los que se recoge la intención de ambas partes de suscribir un contrato en virtud del cual Solaria, llevará a cabo, en virtud de cada uno de los acuerdos, un proyecto llave en mano para el desarrollo de cinco instalaciones solares fotovoltaicas de 10 MW de potencia nominal instalada cada una (11 Mwp), con un punto de entronque en el nudo de la Paloma gestionado por la Sociedad, según se explica más adelante en el presente apartado. Como contraprestación por el desarrollo de dichos proyectos, en virtud de cada uno de los mencionados acuerdos de intenciones, Solaria percibiría un importe de 330.000.000 euros, a abonar de forma fragmentada en las distintas fases de ejecución de los proyectos, a partir del momento en que se formalicen dichos contratos, lo que está previsto para el último trimestre de 2007. En consecuencia, la Sociedad percibiría, sujeto a la firma de los contratos correspondientes y a la ejecución de los proyectos descritos, un importe global en virtud de los dos acuerdos de intenciones de 660.000.000 euros, por un total de 110 Mwp.

La Sociedad prevé un incremento significativo de los ingresos por proyectos llave en mano a corto-medio plazo, y espera que esta línea de negocio represente la mayor parte de su crecimiento en ese período. El 14 de marzo de 2007, Solaria fue nombrada por primera vez, y sujeto a la ratificación por parte de Red Eléctrica de España, S.A. de los términos y condiciones de dicho nombramiento (sin

que a fecha del presente Folleto la Sociedad tenga constancia del plazo en que dicha ratificación, en su caso, pudiera producirse), gestor de nudo eléctrico por la Consejería de Industria y Tecnología de Castilla-La Mancha, para gestionar un punto de conexión a la red en La Paloma (Ciudad Real).

La condición de gestor de nudo se concede por la Dirección General de Industria, de acuerdo con la planificación energética de una zona determinada que lleva a cabo la Conserjería de Industria y Tecnología correspondiente. Como paso previo al desarrollo de instalaciones energéticas, se requiere la adjudicación al operador energético interesado, de una potencia determinada, la cual se adjudica y evacua en cada punto de conexión (o nudo), por el denominado "gestor de nudo", a quien los operadores del mercado deben dirigir sus solicitudes.

En su condición de gestor de nudo, Solaria tendría la facultad de adjudicar y evacuar, dentro de los límites de la capacidad de evacuación eléctrica del nudo en cuestión, la potencia que debe conectarse a la red eléctrica nacional a través del punto de conexión que la misma gestione, entre los distintos operadores energéticos que lo soliciten. Lo anterior supone que Solaria no estaría obligada a solicitar la potencia que necesite para el desarrollo de sus proyectos al gestor de nudo de la zona correspondiente, sino que puede adjudicársela a sí misma directamente.

De la potencia total del mencionado nudo de La Paloma, en el supuesto de que dicha potencia total se sitúe en torno a los 200 MW (potencia estimada por la Sociedad a raíz de las conversaciones mantenidas con Red Eléctrica de España, S.A. hasta la fecha del presente Folleto), la Sociedad tiene intención de adjudicar, aproximadamente, 150 MW a varios proyectos llave en mano que tiene intención de desarrollar para terceros, 100 MW de los cuales se corresponderían con los eventuales proyectos previstos bajo los acuerdos de intenciones suscritos por la Sociedad con dos clientes con fecha 7 y 8 de mayo de 2007, anteriormente descritos en el presente apartado. A juicio de Solaria, esto contribuirá de forma significativa al crecimiento de sus negocios de proyectos llave en mano en un futuro próximo.

Asimismo, en garantía del cumplimiento de sus eventuales obligaciones como gestor de nudo, la Sociedad deberá otorgar ante el Ministerio de Industria, Comercio y Turismo un aval a primer requerimiento por importe aproximado de 50.000.000 euros, que equivale a un 5% del importe total estimado del proyecto.

Proveedores

En la actualidad, Solaria acude a terceros para satisfacer parte de las necesidades de materia prima, equipos y maquinaria utilizados en la línea de negocio de prestación de servicios llave en mano, si bien los módulos fotovoltaicos que la Sociedad utiliza en sus proyectos llave en mano son adquiridos en su totalidad a la línea de negocio de producción de módulos fotovoltaicos de Solaria.

Tal y como sucede respecto de los proveedores de la Sociedad en relación con la producción de módulos fotovoltaicos, los principales proveedores de materia prima (células solares y wafers) de Solaria son en la actualidad E-ton, Gintech y Spire mientras que los principales proveedores de equipos y maquinaria son las compañías Spire y Gorosabel.

Si bien la Sociedad tiene intención de mantener su línea estratégica actual, consistente en trabajar con un número limitado de proveedores, Solaria considera la posibilidad de ampliar el número de proveedores actual, en aquellos casos en que condiciones favorables ofrecidas por eventuales proveedores adicionales, u otras circunstancias así lo aconsejen.

b.3 Paneles solares térmicos

Concepto y aplicaciones

La energía solar térmica (o energía termosolar), consiste en el aprovechamiento de la radiación proveniente del sol para la producción de calor, el cual, a su vez, puede aprovecharse para la producción de agua caliente destinada al consumo agua doméstico, ya sea agua caliente sanitaria, calefacción, o para producción de energía mecánica y a partir de ella, de electricidad.

A través de colectores solar o paneles solares que aprovechan el efecto invernadero, se utiliza la energía de la radiación solar, y se transforma en energía térmica para usos domésticos o comerciales. A diferencia de los sistemas fotovoltaicos, que se utilizan para generar electricidad a partir de energía solar, las tecnologías térmicas solares transforman la energía solar en calor.

En octubre de 2006, Solaria completó la construcción de su primera línea de producción de paneles solares térmicos, si bien, toda vez que la Sociedad no había obtenido el certificado de final de obra, dicha línea de producción fue contabilizada como inmovilizado en curso hasta el 31 de marzo de 2007. La Sociedad realizó las primeras ventas de paneles solares térmicos en febrero de 2007. Los paneles solares térmicos de Solaria, que han sido diseñados para su montaje o integración en superficies externas de edificios, actúan como colectores de radiación solar, aislando la energía solar capturada y transfiriéndola a un medio fluido de transferencia de calor. El calor capturado se transfiere a continuación del medio de transferencia fluido a su destino final (por ejemplo, un sistema de agua caliente doméstico) mediante un intercambiador de calor.

En marzo de 2006, el sector de energía térmica solar español experimentó un cambio significativo, debido a la entrada en vigor del Código Técnico de la Edificación, el cual, entre otras disposiciones, establece que todos los edificios de nueva construcción o rehabilitados en España, deben incorporar paneles solares térmicos para el calentamiento de sus sistemas de agua y calefacción. La Sociedad entiende que esta medida supondrá un factor clave para el crecimiento del mercado de paneles solares térmicos español a corto y medio plazo.

A la vista de estos condicionantes específicos del mercado español, Solaria ha buscado adaptar sus paneles solares térmicos a las necesidades del sector inmobiliario y ha diseñado el colector solar SOLARIA STH, con el propósito de ofrecer eficiencia y fiabilidad a bajo coste. La Sociedad entiende que concentrarse en una única línea de producto, y exclusivamente de fabricación propia, permite incrementar la eficiencia de la producción y centrar sus esfuerzos en un producto específicamente adaptado al mercado español y a los niveles de radiación solar y temperaturas máximas propios del mismo. Dentro del proceso de venta de paneles solares térmicos, Solaria también asiste a sus clientes, principalmente empresas constructoras, en los aspectos técnicos relevantes para la integración de los paneles solares térmicos de Solaria en la instalación de agua caliente y calefacción correspondiente.

El departamento técnico de Solaria colabora con estudios de arquitectura con el fin de facilitar la integración arquitectónica de los paneles solares térmicos a los tejados de las viviendas. Asimismo, la Sociedad colabora con distintas ingenierías en el desarrollo de sistemas de climatización optimizados según un concepto de ahorro y eficiencia energética, que incluyan paneles solares térmicos como medio de generación de energía.

Solaria ha producido sus paneles solares térmicos fundamentalmente para aplicaciones de agua caliente doméstica y agua caliente colectiva, si bien su diseño es suficientemente flexible para su uso en otras aplicaciones térmicas solares, como sistemas combinados de agua caliente doméstica y calefacción y aplicaciones de calefacción centralizada de bloque y de distrito.

Existen dos tipos principales de sistemas de agua caliente doméstica: los diseñados con circulación forzada y los diseñados como termosifones (conocidos también como de flujo natural). Toda vez que la Sociedad espera que el incremento de la demanda de paneles solares térmicos en España se refleje principalmente en los sistemas de agua caliente doméstica, Solaria ha optado por diseñar su producto

exclusivamente para sistemas de circulación forzada, más adecuados para aplicación de agua caliente doméstica. En la actualidad, el equipo de ingeniería de la Sociedad está trabajando en el desarrollo de equipos termosifónicos para su producción futura.

Proceso de producción

Solaria lleva a cabo la fabricación de sus paneles solares térmicos en el centro de producción situado en Puertollano (Ciudad Real). Tal y como se ha señalado con anterioridad, a la fecha del presente Folleto, la Sociedad cuenta con ocho líneas de producción operativas (siete de módulos fotovoltaicos y una de paneles solares térmicos), operativas 24 horas al día, 365 días al año, en tres turnos diarios. Además, actualmente Solaria está construyendo nuevas instalaciones de producción en Puertollano, lo que le permitirá incrementar sustancialmente su capacidad de producción de paneles solares térmicos.

Solaria fabrica sus paneles solares térmicos en líneas de producción modernas semiautomatizadas de alta capacidad. Al igual que en lo que respecta a la producción de módulos fotovoltaicos, la Sociedad entiende que este modelo de fabricación es más eficiente en términos de costes que un sistema totalmente automatizado, es asimismo más fiable y permite también mayor flexibilidad para modificar el ritmo y el proceso de producción de modo adecuado y efectivo en términos de costes.

Solaria cuenta con un único tipo de panel solar térmico, el colector solar SOLARIA STH. La Sociedad lo ha diseñado con el fin de maximizar la absorción solar, minimizar las pérdidas de calor y proporcionar a sus clientes, fundamentalmente empresas constructoras, una solución efectiva en términos de costes. Cada panel consta de una estructura de aluminio anodizado, dentro de un marco de acero galvanizado (con unas medidas de 1955 x 1225 x 92 mm), y con una cubierta de vidrio templado soportada por una placa de absorción de color negro. La carcasa dotada de aislamiento incluye una malla de cobre compuesta por 11 tubos de cobre, flanqueada por filamentos de cobre cubiertos por una capa delgada de nitrato de titanio (Tinox) para mejorar la absorción de calor. El área de absorción total de cada uno de los paneles solares térmicos de Solaria es de 2,12 m². Aunque el cobre es más caro que el aluminio, éste es utilizado por la Sociedad como materia prima para los tubos y filamentos, ya que es mejor conductor y menos susceptible a la corrosión que el aluminio.

Solaria fabrica sus paneles solares térmicos utilizando un sistema de línea de producción “flow shop” que, a juicio de la Sociedad, mejora su productividad y utilización de recursos. Este último se configura como un sistema de fabricación continua, cuyo aspecto más relevante es la fiabilidad de la línea. En este sistema “flow shop”, cualquier fallo de una de las partes de la línea hace que se detenga el proceso de fabricación (en cadena) casi al completo. En este tipo de sistema de producción, los empleados realizan funciones repetitivas, y el mantenimiento preventivo adquiere especial importancia, en orden a evitar que una parada o fallo detenga toda la línea.

La Sociedad ha diseñado la línea de montaje, con el fin de maximizar su rendimiento al garantizar, mediante unidades de almacenamiento situadas en la línea, que los posibles cuellos de botella existentes en una etapa de la línea de montaje, no bloqueen las fases anteriores del proceso de producción. La Sociedad lleva a cabo el montaje de sus paneles solares térmicos principalmente de forma manual, utilizando maquinaria y procesos automatizados únicamente cuando es necesario o cuando, tras un análisis de costes y beneficios, entiende que ello representa una ventaja respecto al montaje manual.

El proceso de fabricación consta de seis etapas clave:

- en primer lugar, se procede al montaje de la estructura de aluminio;

- a continuación, se fijan las láminas aislantes, y los elementos termoplásticos en todas las caras de la carcasa, con el fin de minimizar las pérdidas térmicas;
- a continuación, la placa de absorción y la malla de cobre, que la Sociedad obtiene de proveedores externos, se disponen de acuerdo con un diseño que permite mejorar la absorción;
- seguidamente, el panel se somete a pruebas de calidad informatizadas a una presión de 15 bar, con el fin de garantizar el flujo óptimo del medio de transferencia de calor y comprobar que no existen fugas;
- una vez que el panel ha superado este control de calidad, se fija el vidrio templado; y
- por último, se fija la estructura galvanizada que facilita la manipulación e instalación y complementa la retención de calor, y se sella la unidad.

Producción, ingresos y costes

Entre octubre de 2006, momento en que comenzó la producción comercial, y el 31 de diciembre de 2006, la producción de paneles solares térmicos de Solaria alcanzó un total aproximado de 1.700 m², por lo que dicha línea de negocio generó un resultado de explotación negativo de 68.458 euros en el ejercicio 2006 pues la Sociedad no llevó a cabo ventas de paneles solares térmicos. Para el trimestre cerrado a 31 de marzo de 2007, la producción de paneles solares térmicos de la Sociedad ha alcanzado un total aproximado de 537,6 m², habiendo efectuado ventas de 690 m². La sociedad ha generado ingresos por ventas por importe de 140.160 euros, y alcanzado un resultado de explotación de 82.226 euros en el mismo periodo, que se corresponde con ventas del stock fabricado por la Sociedad en 2006.

Durante el primer trimestre de 2007, la Sociedad no ha firmado contratos por escrito para la venta a clientes de paneles solares térmicos, toda vez que esta línea de negocio está en una fase preliminar, habiéndose iniciado su producción en octubre de 2006. La Sociedad espera que el número de contratos suscritos para la venta de paneles solares térmicos aumente a medida que, desde la aprobación del CTE, los potenciales clientes de la Sociedad requieran una mayor demanda de paneles solares térmicos para su instalación en edificios de nueva construcción sobre los que ya aplique la obligación de instalar dichos paneles solares térmicos.

En relación con los costes en que la Sociedad incurre en la línea de negocio de paneles solares térmicos, estos derivan principalmente de la adquisición de los materiales que la Sociedad emplea en la fabricación de los mismos (aluminio y cobre fundamentalmente). En menor medida, la Sociedad también afronta los costes asociados al personal que presta sus servicios en esta línea de negocio, así como otros costes generales.

A 31 de diciembre de 2006, los principales costes del segmento de negocio de paneles solares térmicos, calculados como porcentajes de los gastos de explotación de la Sociedad en este segmento, pueden desglosarse en como sigue:

- el 41% de los costes se corresponde con los gastos de personal derivados de sueldos y salarios del personal dedicado a la fabricación de paneles solares térmicos, así como el correspondiente gasto de seguridad social;
- el 27% de los costes se corresponde con los gastos externos, esto es, servicios de administración y dirección y corte de aluminio;
- el 9% de los costes corresponde a gastos de amortización; y
- el 23% de los costes se corresponde con otros gastos externos tales como, entre otros, gastos de representación, viajes, consumos de suministros y otros gastos menores de explotación.

A 31 de marzo de 2007, los principales costes del segmento de negocio de paneles solares térmicos, calculados como porcentajes de los gastos de explotación de la Sociedad en este segmento, pueden desglosarse en como sigue:

- el 58% de los costes se corresponde con los gastos de personal derivados de sueldos y salarios del personal dedicado a la fabricación de paneles solares térmicos;
- el 15% de los costes se corresponde con los gastos externos, esto es, servicios de administración y dirección y otros menores relacionados con la actividad de explotación;
- el 25% de los costes se corresponde con los gastos por servicios exteriores, esto es, servicios de profesionales independientes, servicios bancarios, publicidad, gastos de viaje, comunicaciones, reparaciones, arrendamientos, tributos y otros gastos menores relacionados con la actividad de explotación;
- el 2% de los costes corresponde a gastos de amortización.

Garantías

Solaria otorga una garantía limitada a los clientes compradores de paneles solares térmicos de 3 años a partir de la fecha de entrega, por defectos en materiales y mano de obra en condiciones de uso y servicio normales. Dichas garantías pueden ser transferidas del comprador original de nuestros paneles solares térmicos a un comprador posterior.

Actualmente, la Sociedad no ha dotado provisión contable alguna para cubrir los posibles costes en que pudiera incurrir para la sustitución o reparación de paneles solares térmicos defectuosos, como consecuencia de las posibles reclamaciones de clientes compradores de dichos paneles, que pudieran producirse durante el periodo de garantía. A la fecha del presente Folleto, la Sociedad no ha recibido ninguna reclamación en garantía en relación con la venta de paneles solares térmicos.

Control de calidad

Todos los paneles solares térmicos, se someten a rigurosos controles de calidad, certificados de conformidad con estándares internacionales de garantía de calidad.

El procedimiento principal de control consiste en la prueba de fugas de cada panel a una presión de 15 bar (la presión de explotación máxima recomendada es de 9 bar).

Organismos independientes llevan a cabo controles de calidad relativos a la resistencia mecánica del módulo y ensayos de laboratorio, para determinar las propiedades del panel.

Euroconsult está realizando una auditoría de calidad sobre el proceso de producción, y sobre muestreos aleatorios de los productos empleados.

El rendimiento de los paneles solares térmicos de Solaria ha sido probado y certificado por CENER (Centro Nacional de Energías Renovables), el organismo industrial español para el sector de energías renovables. Asimismo, los paneles solares térmicos de Solaria han obtenido el certificado de homologación del Ministerio de Industria, Turismo y Comercio español, que permite, bajo la normativa vigente actualmente, que los clientes de Solaria se beneficien de subvenciones públicas cuando instalan el producto térmico solar de la Sociedad.

Clientes

Dado que la producción de paneles solares térmicos en pruebas de la Sociedad comenzó en octubre de 2006, y que las primeras ventas a terceros se produjeron en febrero de 2007, las ventas y la red de distribución de Solaria están aún en su etapa de formación.

El Código Técnico de Edificación español establece, entre otras cosas, que a partir de su entrada en vigor (sin perjuicio de los regímenes que se aplican a determinadas edificaciones de acuerdo con lo establecido en las disposiciones transitorias del propio CTE), todos los edificios nuevos o rehabilitados de España deben incorporar paneles solares térmicos para el calentamiento de los sistemas de agua. En consecuencia, Solaria cree que el factor clave del crecimiento a corto y medio plazo en el mercado español de paneles solares térmicos, será probablemente la demanda de los mismos por parte del sector inmobiliario español, por lo que la Sociedad busca adaptar su producto a dicho mercado.

Solaria acuerda ventas a corto plazo con la mayor parte de sus clientes, y suministra paneles solares térmicos con arreglo a una planificación mensual o trimestral previamente acordada por las partes.

En la actualidad, Solaria trata con un número limitado de clientes de paneles solares térmicos, que son, en este sector de negocio, fundamentalmente empresas constructoras e inmobiliarias. Durante el primer trimestre de 2007, la totalidad de las ventas de paneles solares térmicos de la Sociedad se realizaron a la compañía Soluciones Térmicas Aplicadas, sociedad que se dedica al desarrollo y construcción de sistemas energéticos.

El precio que la Sociedad percibe por el suministro de paneles solares térmicos a la compañía Soluciones Térmicas Aplicadas, asciende a 480 euros por cada panel, realizándose el cobro de dicho precio mediante la entrega por parte del cliente de un pagaré con vencimiento a 90 días. El suministro de paneles solares térmicos al cliente se realiza de forma periódica, de conformidad con el calendario de entregas acordado por las partes y que finaliza en el mes de julio de 2007, el cual, no obstante, puede ser objeto de revisión en caso de acuerdo expreso entre las partes.

Puesto que Solaria considera que el nuevo Código Técnico de Edificación representa una oportunidad de negocio única en el mercado español, en la actualidad, la Sociedad no tiene planes para desarrollar sus relaciones comerciales en otros mercados. No obstante, dicho enfoque en el mercado español podría ser revisado en el futuro.

Proveedores

Solaria cuenta con amplio número de proveedores en relación con los materiales que la misma precisa para la fabricación de los paneles solares térmicos (como el vidrio o el aluminio), y no depende de ningún proveedor en particular, ya que existen diversos operadores en el mercado que pueden llevar a cabo el suministro de los materiales necesarios para la fabricación de los paneles solares térmicos, en términos de calidad y precio y en condiciones similares. Hasta la fecha, la Sociedad no ha suscrito contratos por escrito con ninguno de dichos proveedores.

Las principales materias primas que Solaria emplea en la fabricación de paneles solares térmicos son las siguientes, las cuales, pueden obtenerse de diversos proveedores:

- Marcos y escuadras de aluminio;
- Tapa Trasera;
- Silicona;
- Etiquetas;
- Aislantes;
- Cinta de aluminio;
- Absorbedor;
- Racor y anillos opresores;

- Juntas goma termoplástico;
- Juntas de goma para vidrio y cierre; y
- Vidrio.

Existe un proveedor griego de referencia que suministra los absorbedores de cobre necesarios para el proceso de fabricación del panel solar térmico. Actualmente, Solaria tiene acuerdos en vigor con fabricantes de vidrio (Saint Gobain) y de aluminio (SAPA) para el suministro de dichos materiales para su utilización por la Sociedad en su proceso de producción de paneles solares térmicos.

Saint Gobain es una compañía cotizada en la Bolsa de París, con presencia en más de 50 países. Dicha compañía se dedica a la fabricación y distribución de materias primas de elevada tecnología y a la prestación de servicios asociados, entre los que se encuentran materiales para su utilización en diversas clases de instalaciones de producción de energía renovable.

Por su parte, SAPA es una compañía de nacionalidad sueca, con presencia en Europa, Norte América y Asia, dedicada a la producción de aluminio para su utilización en diversos sectores industriales como el sector de la energía térmica, el automovilístico o el de la construcción.

(c) Control de calidad y certificaciones

El objetivo de Solaria es proporcionar a sus clientes productos de alta calidad y servicios de alto valor añadido. Para alcanzar y mantener esta meta, Solaria ha implementado un sofisticado sistema de control de calidad que se centra en (i) los aspectos clave del proceso de su fabricación y del desarrollo de los proyectos llave en mano; y (ii) la provisión a los clientes de asesoramiento y apoyo previos y posteriores a la venta.

En mayo de 2007, el sistema de control de calidad de Solaria fue certificado de conformidad con los requisitos del sistema de gestión de calidad bajo la norma ISO 9001:2000 de la Organización Internacional para la Estandarización. Dicha certificación ha sido gestionada por la empresa SGS, Tecnos, S.A., compañía integrada en el grupo SGS, un grupo líder internacional, dedicado a la auditoria y certificación de la seguridad y calidad de los productos, sistemas o servicios, y que desarrolla sus actividades en Europa, Asia y Africa.

Además, Euroconsult, compañía española consultora de ingeniería, que a su vez ha sido certificada por AENOR (Asociación Española de Normalización y Certificación), ha certificado y certificará periódicamente, los procesos de producción de Solaria y la calidad de los materiales utilizados en loa mismos. Euroconsult realizará un proceso de auditoría con el fin de evaluar la adecuación de los procesos de producción a los documentos del sistema de gestión de calidad implantado por Solaria en sus instalaciones de Puertollano. Se realizan dos auditorías por año.

Dichas auditorías de procesos productivos constan de las siguientes fases:

§ Evaluación y análisis de los documentos del sistema de gestión de calidad;

§ Realización de auditorías al proceso de fabricación

§ Emisión de certificados y acciones correctoras si fuera necesario.

Además, existe un procedimiento interno de control de calidad que se aplica en todas las líneas de producción, tanto fotovoltaica como térmica.

(d) Política de aprovisionamiento

Solaria mantiene actualmente una política de aprovisionamiento basada en el establecimiento de un nivel mínimo de inventario para cada uno de los diferentes materiales que utiliza en su proceso productivo. Cada período trimestral se define un stock mínimo de seguridad que la Sociedad

mantiene en sus almacenes. De igual forma, la Sociedad define un stock de emisión de órdenes de pedido; es decir, al detectar que se va alcanzando ese stock mínimo se lanza una orden de compra de nuevo material. Dicho nivel mínimo se determina como un número de días de producción teniendo en cuenta entre otros factores el plazo de entrega pactado con cada uno de los diferentes proveedores. Dichos plazos de entrega son normalmente cortos (en torno a una semana) ya que es habitual que los envíos se realicen por transporte aéreo (en particular para las células debido a su fragilidad). Cuando el inventario de un determinado componente se reduce por debajo del nivel mínimo, se genera un pedido. Esta política de aprovisionamiento contribuye a mitigar el riesgo asociado a la política de contratos a corto plazo que la Sociedad sigue en relación al suministro de células solares ya que otorga a la Sociedad un plazo para buscar suministros alternativos en caso de terminación de un contrato por el proveedor.

Solaria mantiene la política de aprovisionamiento mencionada en el párrafo anterior respecto de todos los materiales que utiliza en sus procesos productivos. No obstante, esta política resulta especialmente relevante en lo que se refiere a la adquisición de células solares, toda vez que las células solares constituyen la materia prima cuya adquisición representa los costes más elevados para la Sociedad.

- ***Células solares***

La principal materia prima que se utiliza en los procesos de fabricación de módulos fotovoltaicos son las células solares. Aunque la Sociedad tiene intención de comenzar la producción propia de células solares antes de que finalice el ejercicio 2007 (para lo que actualmente está llevando a cabo la construcción de nuevas instalaciones de producción) actualmente Solaria adquiere dichas células solares de terceros proveedores, y lo seguirá haciendo hasta que su producción propia sea suficiente para abastecer la producción de módulos.

Con el fin de fortalecer al máximo la posición de la Sociedad en la compra de células solares, Solaria se ha centrado en un número pequeño de fabricantes, que cuentan con altos niveles tecnológicos y una producción relativamente limitada. En 2006, la Sociedad adquirió 6,77 MW y 1,66 MW de células solares a E-ton y Gintech respectivamente. A fecha 1 de mayo de 2007, Solaria había comprado 2,5 MW y 1 MW a E-ton y Gintech respectivamente. Actualmente, Solaria mantiene dos contratos clave para el suministro de células solares:

§ El 2 de marzo de 2007, Solaria suscribió con E-ton un contrato para el suministro de 25 MW de células solares, por un plazo fijo que finaliza el 31 de diciembre de 2007. El contrato se prorrogará automáticamente por períodos anuales hasta el 31 de diciembre de 2010, a no ser que cualquiera de las partes lo resuelva con, al menos, dos meses de antelación al 31 de diciembre de 2007 (o cualquier otro aniversario de dicha fecha hasta el 31 de diciembre de 2009 inclusive).

  Los precios se fijan y se revisan trimestralmente. En caso de no alcanzarse un acuerdo, cualquiera de las partes puede resolver el contrato, sin que ninguna de ellas pueda reclamar daños y perjuicios por las pérdidas en las que se haya incurrido como resultado de la resolución por cualquier causa.

  La entrega de las células solares se realiza con arreglo al calendario de entregas acordado previamente por las partes, y los pagos deben realizarse dentro de los 30 días naturales siguientes a la recepción de los albaranes de entrega correspondientes. En caso de retraso en la entrega o en el pago, se podrá imponer una penalización equivalente al 1% del precio de compra del suministro, por cada 15 días de retraso. Si el retraso en la entrega excede los 30 días naturales, el importe de la penalización puede incrementarse hasta el 2,5%.

E-ton otorga a Solaria una garantía por defectos en los materiales y defectos en el proceso de fabricación de dos años y garantiza una potencia mínima de las células del 90% de la potencia nominal en Wp durante los primeros 10 años, con una eficiencia eléctrica de entre el 14% y el 17%, y una potencia mínima equivalente al 80% durante los siguientes 10 años. No obstante, la responsabilidad global máxima de E-ton está limitada en virtud del contrato de suministro, de forma que el mismo sólo responderá hasta el importe total pagado por Solaria en virtud de dicho contrato.

§ El 18 de abril de 2007, Solaria suscribió con Gintech un contrato para el suministro de células solares monocristalinas y multicristalinas de hasta 14 MW de potencia, por un plazo fijo que finaliza el 31 de diciembre de 2007. El contrato se prorrogará automáticamente por períodos anuales hasta el 31 de diciembre de 2010, a no ser que cualquiera de las partes lo resuelva con, al menos, un mes de antelación a 31 de diciembre de 2007 (o a cualquier aniversario de dicha fecha hasta el 31 de diciembre de 2010). Además, el contrato recoge la intención de ambas partes de prolongar el suministro durante los años 2008, 2009 y 2010, aunque los términos y condiciones concretos del suministro durante dichos años requerirán acuerdo expreso de ambas partes.

Los precios se fijan y se revisan trimestralmente. En caso de no alcanzarse un acuerdo, cualquiera de las partes puede resolver el contrato, sin que ninguna de ellas pueda reclamar daños y perjuicios por las pérdidas en las que se haya incurrido como resultado de la resolución por cualquier causa.

La entrega de las células solares se realiza con arreglo al calendario de entregas acordado previamente por las partes, y los pagos deben realizarse dentro de los 30 días naturales siguientes a la recepción de las células en las instalaciones de Solaria. En caso de retraso en la entrega o en el pago, se podrá imponer una penalización equivalente al 5% del precio de compra del suministro por cada 15 días de retraso. Si el retraso en la entrega excede los 45 días naturales, Solaria tendrá derecho a extinguir el contrato.

Gintech otorga a Solaria una garantía por defectos en los materiales y defectos en el proceso de fabricación de 2 años, y garantiza una potencia mínima de las células del 90% de la potencia nominal en Wp durante los primeros 10 años, con una eficiencia eléctrica de entre el 15% y el 17,5%, y una potencia mínima equivalente al 85% durante los primeros 25 años. En caso de células defectuosas, el proveedor se compromete a reemplazar las células defectuosas o a suministrar células adicionales, a elección de Solaria.

- ***Wafers***

La principal materia prima que se utiliza en los procesos de fabricación de células fotovoltaicas son los wafers solares u obleas de silicio. Aunque la Sociedad tiene intención de comenzar la producción propia de wafers antes de que finalice el ejercicio 2008, actualmente Solaria adquiere dichos wafers de terceros proveedores, y lo seguirá haciendo hasta que su producción propia sea suficiente para abastecer la producción de módulos.

Como paso previo al comienzo de la producción de células solares en la segunda mitad de 2007, Solaria suscribió con Spire, el 24 de febrero de 2006, dos contratos para el suministro de los wafers necesarios para producir células solares con una capacidad combinada de 15 MW, lo que garantiza los suministros de la Sociedad durante el año 2007 y parte del año 2008. En virtud de dichos contratos, Spire asume la obligación de entregar los wafers el 30 de septiembre de 2007, antes de la fecha estimada por la Sociedad para el comienzo de la producción de células solares.

Los precios son fijos y revisables en cada envío, tomando como base las condiciones del mercado internacional de wafers y, en caso de no alcanzarse un acuerdo, el precio de compra se fija sobre la base del precio medio de compra cotizado por los principales vendedores internacionales de wafers.

Durante el plazo de vigencia del contrato, Solaria tiene el derecho de comprar wafers de otros proveedores, en cuyo caso la obligación del proveedor de suministrar wafers se reducirá proporcionalmente. El proveedor otorga a Solaria una garantía por defectos en los materiales y defectos en el proceso de fabricación de un año, en relación con todos los wafers que aún no han sido utilizados en los procesos de fabricación de la Sociedad. Toda vez que el propósito de la Sociedad es probar todos los wafers suministrados por su proveedor antes de su utilización en el proceso de fabricación de células solares de Solaria, esta garantía de producto permite devolver los wafers defectuosos al proveedor para su reemplazo.

Aunque Solaria pretende mantener estas relaciones de suministro en un futuro inmediato, con la expansión de la Sociedad hacia la fabricación de células solares y de wafers, la Sociedad espera ser cada vez más capaz de obtener materiales base (por ejemplo, células solares y eventualmente, wafers) para sus módulos fotovoltaicos de producción propia. Solaria cree que este cambio generará eficiencias de funcionamiento y permitirá a la Sociedad ejercer un mayor control sobre la calidad y el diseño de sus productos.

A la fecha del presente Folleto, Solaria no ha suscrito ningún compromiso en firme con proveedores para el suministro del silicio necesario para la futura producción de wafers.

(e) Equipos y maquinaria

Solaria ha colaborado estrechamente con sus proveedores tecnológicos, Spire y Gorosabel en el diseño, instalación y perfeccionamiento de sus líneas de producción de módulos fotovoltaicos y paneles solares térmicos. Como parte de esta colaboración, Spire proporciona un equipo de técnicos que realizan un seguimiento in-situ del funcionamiento de la maquinaria de Solaria en las propias instalaciones de la Sociedad, con el fin de mejorar su capacidad de producción y su eficiencia.

Además, en enero de 2007, Solaria suscribió diversos contratos con Spire para el suministro de equipo y maquinaria para su utilización en la línea adicional de producción de módulos fotovoltaicos puesta en marcha durante 2007, y en la nueva instalación de producción de células solares de la Sociedad, que la Sociedad ha diseñado en colaboración con Spire. En virtud de dichos contratos, Spire garantiza el suministro con arreglo a un plan de entregas previamente acordado por las partes, y otorga a Solaria una garantía de un año contra defectos en los materiales y en el proceso de fabricación. Su responsabilidad global en virtud del contrato, en relación con la instalación de producción de células solares, asciende a un máximo de 1,65 millones de dólares estadounidenses, mientras que su responsabilidad en virtud del contrato en relación con la línea adicional de producción de módulos fotovoltaicos es ilimitada.

Dichos equipos y maquinaria serán albergados en las instalaciones actualmente en operación, hasta el momento de puesta en funcionamiento de las nuevas instalaciones de producción de la Sociedad, en que serán trasladados a las mismas.

Asimismo, la Sociedad está llevando a cabo negociaciones con dos proveedores tecnológicos, PVA TePla AG y Meyer Burguer AG, para el suministro de instalaciones y maquinaria para su utilización en la proyectada producción de wafers solares de Solaria.

(f) Seguros y responsabilidad por productos defectuosos

Solaria ha suscrito un contrato de seguro con Allianz, Compañía de Seguros y Reaseguros, S.A. (en adelante, "Allianz Seguros") que cubre sus equipos, instalaciones, edificios y sus mejoras, muebles y existencias. Esta póliza de seguros cubre directamente los daños debidos a incendio, explosión, robo,

rotura de cristales y rayo. La cobertura de seguro del inmovilizado y el activo circulante de la Sociedad asciende actualmente a 4 millones de euros. No existe cobertura para los daños que la Sociedad sufra por el hecho de que a raíz del acaecimiento de un evento asegurado, Solaria no pueda entregar suministros a sus clientes, puntualmente o en absoluto, y dichos clientes exijan a la Sociedad sus derechos contractuales. Asimismo, Solaria ha suscrito un contrato de seguro de responsabilidad civil con Allianz Seguros por una suma asegurada total de aproximadamente 1,2 millones de euros. Esta póliza cubre la responsabilidad civil, comercial y por productos defectuosos. Durante 2006, Solaria abonó en total 25.541 euros en primas de seguros (cifra obtenida bajo NIIF).

Solaria no ha suscrito seguros que cubran la entrega de sus productos, ya que por lo general sus clientes asumen el riesgo de las mercancías en tránsito en virtud de los contratos de venta que suscriben con la Sociedad. Del mismo modo, la Sociedad ha optado por no tener seguro de interrupción de negocio. Estas decisiones están basadas en la cartera de seguros de la Sociedad y en un análisis de los costes y beneficios comerciales, con el fin de cubrir adecuadamente los riesgos que la Sociedad considera significativos. No obstante, Solaria no puede asegurar que su cobertura de seguro protegerá a la misma adecuadamente frente a todos los riesgos que puedan surgir o por un importe suficiente para impedir un perjuicio sustancial a la Sociedad.

6.1.2 Estrategia de Solaria

La siguientes tablas muestra una comparación de la capacidad de producción actual de Solaria respecto de la capacidad de producción futura de la Sociedad y del objetivo e producción de la Sociedead, respectivamente:

	Capacidad máxima actual		**Capacidad máxima de producción futura estimada**			
	Diciembre 2006	**A fecha del Folleto**	**Objetivo diciembre 2007**	**Objetivo 2008**	**Objetivo 2009**	**Objetivo 2010**
Capacidad máxima de producción de módulos fotovoltaicos	25 MW	90 MW	90 MW	150 MW	250 MW	400 MW
Capacidad máxima de producción de paneles solares térmicos	90.000 m^2	90.000 m^2	90.000 m^2	140.000 m^2	270.000 m^2	540.000 m^2
Capacidad máxima de producción de células solares	-	-	25 MW	100 MW	250 MW	400 MW
Capacidad máxima de producción de wafers solares	-	-	-	100 MW	250 MW	400 MW

En cuanto al objetivo de producción de Solaria, la siguiente tabla describe el estado de la capacidad y la producción de Solaria durante los ejercicios 2007 a 2010, incluyendo el desglose de los suministros necesarios para llevar a cabo el objetivo de producción de la Sociedad, distinguiendo entre la producción propia de la Sociedad, los suministros que la Sociedad ya ha asegurado contractualmente y aquellos suministros necesarios que la Sociedad no tienen garantizados a la fecha del presente Folleto:

	Capacidad y producción			
	2007	**2008**	**2009**	**2010**
Módulos fotovoltaicos (MW)				
Capacidad	90,0	150,0	250,0	400,0
Producción	58.5	150,0	200,0	320,0
Porcentaje de utilización	65%	100%	80%	80%
Células solares (MW)				
Capacidad	25,0	100,0	250,0	400,0
Producción	6,0	75,0	200,0	320,0
Suministro asegurado de terceros	44,7	0,0	0,0	0,0
Suministro no asegurado de terceros	7,8	75,0	0,0	0,0
Porcentaje de utilización	24%	75%	80%	80%
Wafers (MW)				
Capacidad	0,0	100,0	250,0	400,0
Producción	0,0	37,5	200,0	320,0
Suministro asegurado de terceros	6,0	9,0	0,0	0,0
Suministro no asegurado de terceros	0,0	28,5	0,0	0,0
Porcentaje de utilización	0%	38%	80%	80%
Paneles solares térmicos (m^2)				
Capacidad	90.000	140.000	270.000	540.000
Producción	45.000	112.000	216.000	432.000
Porcentaje de utilización	50%	80%	80%	80%

El objetivo de Solaria es desarrollar su posición como operador líder en el mercado español de la energía solar implantando los siguientes objetivos estratégicos:

- ***Convertirse en uno de los principales participantes en el mercado solar en España***

Incremento de capacidad de producción de módulos fotovoltaicos

La Sociedad tiene previsto hacerse con una cuota significativa del crecimiento del mercado solar fotovoltaico español, mediante la implementación de incrementos sustanciales de su capacidad de producción de módulos fotovoltaicos, desde los actuales 25 MW a los 90 MW a finales de 2007 y a los 250 MW en 2009. Ello representa una inversión prevista total de aproximadamente 65 millones de euros hasta 2010. Asimismo, el objetivo de Solaria es alcanzar una capacidad de producción de 400 MW a finales de 2010.

La Sociedad cree que además de la generación de mayores ingresos, dichos incrementos de capacidad generarán economías de escala significativas, lo que permitirá a Solaria beneficiarse de ahorros sustanciales en costes de producción.

Ampliación significativa del negocio de proyectos llave en mano de la Sociedad

La Sociedad pretende ampliar considerablemente su negocio de proyectos llave en mano, como porcentaje de sus ingresos totales, aprovechando el momento altamente positivo del mercado – debido a un marco regulatorio favorable – y aprovechando su reputación, sus conocimientos y experiencia en la gestión de proyectos. Solaria continuará ofreciendo a sus clientes, la mayoría de los cuales son inversores financieros en energías renovables, soluciones completas para el desarrollo de proyectos de plantas fotovoltaicas, incluyendo la obtención de licencias, la gestión del proyecto, servicios de instalación y suministro de sistemas y módulos fotovoltaicos.

Tal y como se señala en el punto 6.1.1 del presente Folleto, Solaria ha sido recientemente designado gestor de nudo, sujeto a la ratificación por Red Eléctrica de España, S.A. de los términos y condiciones de dicho nombramiento (sin que a fecha del presente Folleto la Sociedad tenga constancia del plazo en que dicha ratificación, en su caso, pudiera producirse) con una entrada de potencia total a la red que, de acuerdo con las conversaciones mantenidas por la Sociedad con Red

Eléctrica de España, S.A., podría estar en torno a 200 MW, lo que a juicio de la Sociedad, y de concretarse la realización de los correspondientes proyectos, supondría un beneficio sustancial para el desarrollo de su negocio llave en mano.

Si bien oportunidades como ésta no son habituales, Solaria buscará aprovechar oportunidades similares que puedan surgir en el futuro, en función de una evaluación del beneficio potencial que cada oportunidad pueda suponer para la Sociedad, además de buscar el crecimiento orgánico de su negocio llave en mano.

Crecimiento del negocio solar térmico

La Sociedad tiene previsto desarrollar aún más su negocio solar térmico, a fin de satisfacer la demanda creada por la entrada en vigor del Código Técnico de Edificación en España. Esta situación supondrá, a juicio de la Sociedad, un motor de crecimiento clave para la industria térmica solar española. Por consiguiente, ha buscado adaptar sus productos de paneles térmicos a las necesidades de este mercado, con la convicción de que el Colector Solar SOLARIA STH ofrece fiabilidad y eficiencia a un precio atractivo. El enfoque de Solaria en una sola línea de productos le permite, a juicio de la Sociedad, incrementar sus eficiencias de producción y centrar su esfuerzo en perfeccionar su producto para la elevada demanda que la misma espera que exista en el mercado español.

La Sociedad tiene intención de incrementar su capacidad actual de producción de paneles térmicos de 90.000 m² anuales a 140.000 m² en 2008. Su objetivo es alcanzar los 540.000 m² anuales en 2010.

A fin de desarrollar su negocio solar térmico, la Sociedad tiene previsto realizar inversiones para ampliar las instalaciones y la capacidad de producción de paneles solares térmicos por un importe aproximado de 28.100.000 euros durante los ejercicios 2007 a 2010.

Creación de un sólido modelo de negocio integrado

Desde su creación, la estrategia de la Sociedad ha sido la de llevar a cabo una expansión progresiva hacia etapas anteriores de la cadena de valor fotovoltaica. Solaria tiene previsto continuar implantando dicha estrategia mediante la producción de células solares y wafers, con lo que la Sociedad se establecerá como operador en etapas tecnológicamente más avanzadas de la producción fotovoltaica. Asimismo, Solaria cree que la integración vertical permitirá a la Sociedad:

- reducir su exposición a fluctuaciones en el precio de las materias primas;
- obtener ahorros de costes mediante la reducción de los costes de transacción en los diferentes niveles de la cadena de valor fotovoltaica;
- reducir la dependencia de proveedores en términos de precios de compra o cambios en sus capacidades de producción;
- obtener una mejor protección frente a eventuales cambios en la dinámica del sector solar, mediante la presencia en prácticamente todos los niveles de la cadena de valor solar;
- contar con un mayor control sobre la calidad de sus propios productos, mediante un control más eficaz de la calidad del material de entrada;
- adquirir mayor flexibilidad en la producción de módulos monocristalinos y policristalinos y pasar de un tipo de producto a otro conforme a las exigencias del mercado; e
- impulsar mejoras en sus productos en términos de eficiencia de las células y espesor de los wafers.

En la actualidad, Solaria está construyendo una nueva planta de producción de células solares, con el objetivo de iniciar la producción de células solares en el segundo semestre de 2007 y alcanzar una capacidad de hasta 100 MW a finales de 2008. Asimismo, Solaria tiene previsto iniciar la producción de wafers solares en 2008, con el objetivo de contar con una capacidad de producción de 100 MW a finales de 2008. La Sociedad espera realizar inversiones en el desarrollo de su capacidad de producción de células solares y wafers solares por un importe total aproximado de 330 millones de euros en los cuatro ejercicios económicos que se cierran el 31 de diciembre de 2010.

Lograr un posicionamiento diferenciado y ofrecer servicios de valor añadido

Solaria continuará centrándose en suministrar a sus clientes una oferta diferenciada, basada en soluciones completas y en servicios que aporten un valor añadido, más allá de la simple venta de sus productos. La Sociedad continuará desarrollando su actividad como proveedor de valor añadido real, mediante sus políticas de prestación de servicios al cliente, especialmente a través del asesoramiento técnico previo y posterior a la venta y la asistencia a clientes.

La Sociedad pretende aprovechar su tecnología exclusiva y la experiencia desarrollada y empleada en su proceso de producción de paneles térmicos solares, lo que le permite ofrecer paneles de alta calidad a bajo coste. Ello, junto con la prestación de asesoramiento técnico y de instalación (como por ejemplo, ayuda en el diseño de sistemas de calefacción) a grandes empresas de construcción, contribuirá, a juicio de la Sociedad, a incrementar sus ventas de paneles térmicos solares.

La Sociedad continuará centrándose en la eficiencia de costes y el control de costes

La Sociedad continuará desarrollando una política de riguroso control de costes y de calidad. Así:

- continuará con su política de renegociación periódica de precio según las condiciones de mercado en sus contratos de suministro a corto plazo. Solaria cree que esta política proporcionará el grado apropiado de flexibilidad para la adaptación a las condiciones cambiantes de mercado;
- mantendrá una estructura operativa y administrativa racionalizada, desarrollando la producción de forma continua en turnos de 24 horas al día, 365 días al año;
- perseguirá aprovechar las economías de escala resultantes de los incrementos de capacidad de producción previstos y de los ahorros de costes que proporcione el proceso de integración vertical;
- continuará prestando gran atención a rigurosas pruebas de control de calidad a través de todo el proceso de producción. Solaria continuará probando la capacidad de generación de electricidad de cada una de las células solares que utiliza en sus módulos a fin de eliminar células defectuosas en la fase inicial del proceso y agrupar células con las mismas especificaciones, lo que puede permitir a la Sociedad garantizar un producto uniforme de alta calidad y maximizar la capacidad de generación de los módulos resultantes; y
- recientemente Solaria ha realizado inversiones adicionales en equipos, a fin de evitar la existencia de cuellos de botella en el proceso de producción a medida que la Sociedad amplíe su capacidad.

Expansión internacional gradual

Si bien Solaria espera que a medio plazo España continúe siendo su principal mercado, la Sociedad buscará la expansión internacional de su línea de negocio de venta de módulos fotovoltaicos y el incremento de las ventas de dichos módulos fotovoltaicos en otros mercados, como Italia, Alemania, Grecia, Portugal y California (Estados Unidos). Solaria prevé distribuir sus productos inicialmente

mediante contratos de distribución. Inicialmente Solaria se centrará en Italia y Portugal, países que, a su juicio, se beneficiarán en los próximos años de condiciones favorables similares a las de España y representan asimismo mercados naturales para algunos de los clientes de proyectos llave en mano.

En términos generales, Solaria tiene la intención de dar formación a sus distribuidores en la prestación de asistencia y asesoramiento técnico, y en la atención postventa al cliente, en lugar de prestar esos servicios directamente a los clientes situados fuera de España. La Sociedad espera que sus exportaciones representen un porcentaje significativo de las ventas totales en 2008. Solaria continuará revisando su estrategia de expansión internacional a la luz de los contextos legislativos cambiantes en mercados distintos del español.

6.1.3 Indicación de todo nuevo producto y/o servicio significativos que se hayan presentado y, en la medida en que se haya divulgado públicamente su desarrollo, dar la fase en que se encuentra

Actualmente, la Sociedad se sirve de proveedores externos para la obtención de las células solares y wafers que la misma utiliza en sus procesos de fabricación.

- ***Células solares***

Solaria tiene previsto iniciar la producción propia de células solares en el segundo semestre de 2007. En la actualidad, la Sociedad está en proceso de ampliar sus instalaciones de producción de Puertollano, con el fin de acomodar las nuevas líneas de producción de células solares. Solaria tiene previsto contar con una capacidad inicial de 25 MW a finales de 2007, incrementarla a 100 MW en 2008, a 250 MW en 2009 y a 400 MW en 2010. La producción real, no obstante, se estima en 6 MW en 2007 y en 75 MW en 2008.

La Sociedad ha diseñado su línea de producción de células solares de forma que pueda aceptar tanto wafers monocristalinos como policristalinos, y pretende utilizar únicamente wafers de alta productividad que alcancen una eficiencia mínima del 15% en condiciones de prueba estándar. La producción de células solares es la actividad tecnológicamente más compleja dentro de la cadena de valor fotovoltaica. En colaboración con Spire, su proveedor tecnológico estadounidense, Solaria ha creado un proceso de fabricación moderno y altamente automatizado que, en opinión de la Sociedad, permitirá a la misma producir diversos tipos de células solares de estándar elevado y homogéneo, obteniendo una alta eficiencia de funcionamiento. A continuación se resumen los pasos más importantes del proceso de fabricación previsto por la Sociedad:

- *Comprobaciones de calidad previas a la producción.* Solaria llevará a cabo una serie de comprobaciones previas sobre todos los wafers obtenidos de terceros proveedores (así como sobre la producción de wafers propia de la Sociedad, una vez ésta comience). Si se identifican defectos, las propiedades eléctricas de los wafers se someterán a un examen independiente relativo a su vida potencial. Los wafers se examinarán posteriormente como parte de un proceso de control de calidad adicional, con el fin de verificar sus características superficiales y su conformidad a los requisitos mecánicos. La calidad de los wafers es un factor clave del rendimiento de las células y los wafers dañados o defectuosos se retirarán antes de su utilización en la línea de producción de la Sociedad.
- *Texturizado.* Cada wafer se someterá a un proceso químico denominado 'texturizado', en el que los wafers se limpian, graban y aclaran. El objeto del texturizado es (i) eliminar las pequeñas impurezas que pueden producirse cuando se corta el wafer del lingote de silicio; y (ii) reducir la reflectividad de la superficie del wafer, mejorando de ese modo su capacidad para capturar radiación solar y aumentando su eficiencia final. Una vez finalizado el tratamiento superficial, los wafers se secan utilizando aire caliente.

- *Horno de difusión.* A continuación, se aplica un revestimiento con carga negativa a los wafers en bruto -que presentan carga positiva- en un horno de difusión a una temperatura aproximada de 800 a 900 grados centígrados, utilizando fósforo gaseoso. A las elevadas temperaturas del horno, los átomos de fósforo se difunden en el interior de la superficie de los wafers, lo que modifica sus características, pasando del tipo positivo (tipo p) al tipo negativo (tipo n). Este proceso, que se denomina a menudo "dopado", crea dos capas separadas dentro de cada wafer: una capa con carga negativa y otra capa con carga positiva debajo de ella. Este campo positivo-negativo es el que permite a la célula solar generar electricidad cuando se expone a la luz del sol. Se tomarán medidas de resistividad superficial de muestra con el fin de comprobar la efectividad del proceso de difusión.

- *Eliminación/de los bordes del vidrio de silicio con fósforo.* Con el fin de obtener una separación limpia de las capas negativa y positiva, los bordes de los wafers se aíslan utilizando una técnica de grabación por plasma. A continuación, el vidrio de silicio con fósforo, que se ha formado como subproducto del proceso de dopado, se retira mediante una estación de grabado automatizada en la que las células se depositan en una solución ácida y posteriormente se aclaran y secan.

- *Revestimiento de nitrato de silicio.* Debido a sus características metálicas, en esta etapa del proceso de fabricación, la célula solar reflejaría aproximadamente el 33% de la radiación solar que incide en su superficie. Para garantizar que las células de la Sociedad capturan la mayor cantidad de incidencia solar posible, Solaria pretende aplicar un revestimiento antirreflectivo de nitrato de silicio a la superficie de cada célula solar, reduciendo los índices de reflexión hasta aproximadamente el 10% - 12%. El hidrógeno contenido en el nitrato de silicio además mejora significativamente el rendimiento de las células policristalinas debido a sus particulares características. A continuación se utilizará una cámara para comprobar la homogeneidad del color de las células que se han revestido con la capa antirreflectiva.

- *Contactos.* Para capturar la energía eléctrica creada por una célula solar, se fijan capas de contactos eléctricos. Cada célula solar debe contar con dos de dichas capas para permitir que la corriente eléctrica fluya hacia el interior y hacia el exterior de la célula. Dichos contactos fabricados de pasta de plata se fijan, mediante la técnica "*screen print*", a la parte frontal de las células para que actúen como conductor de la electricidad generada. Asimismo, se fijan dos bandas de contacto fabricadas en pasta de plata a la cara posterior, junto con una capa de aluminio. Los contactos se queman posteriormente en un horno, formando un contacto eléctrico fiable. La capa de aluminio del reverso de la célula sirve también como espejo para las partículas, mejorando aún más el nivel de eficiencia.

  A juicio de la Sociedad, el diseño de los contactos eléctricos frontales tiene una importancia esencial, ya que afecta directamente al funcionamiento de cada célula. Al aumentar el número de contactos eléctricos en la superficie expuesta, se captura una mayor cantidad de corriente eléctrica y se reduce la superficie expuesta a radiación solar, ya que las capas de contacto son impermeables a la radiación solar. Los patrones de malla diseñados por los ingenieros de Solaria obtienen, a juicio de la Sociedad, un equilibrio óptimo entre radiación solar y captura de corriente eléctrica. Los contactos eléctricos del reverso no están tan restringidos y, por ello, cubren la totalidad de la parte posterior de las células.

- *Clasificación.* A continuación se utiliza un simulador solar para probar los niveles de producción eléctrica y eficiencia de cada célula terminada y, a continuación, las células se clasifican con arreglo a los resultados y criterios ópticos. Las células se prueban tanto en condiciones de luminosidad estándar como de baja luminosidad. Dichas pruebas, así como la clasificación de las

células solares de Solaria, hacen posible, a juicio de la Sociedad, el suministro de células con unas características de rendimiento claramente definidas y unas tolerancias de características de las células muy estrechas.

- ***Wafers***

Solaria tiene previsto iniciar la producción de wafers solares en 2008. A tal efecto, la Sociedad está manteniendo conversaciones con dos proveedores tecnológicos, PV Tepla y Meyer Burger con el propósito de desarrollar el diseño y operación de las futuras líneas de producción de wafers solares de la Sociedad.

PVA Tepla AG es una compañía cotizada en Alemania, especializada en la ingeniería dedicada a la fabricación de los hornos necesarios para el proceso de fabricación de wafers de silicio (*Etapa casting*). PVA Tepla suministra sistemas e instalaciones para los sistemas producción de determinadas industrias, entre las que se encuentran la industria de semiconductores, las industrias energéticas, la fotovoltaica, o la industria de la cerámica.

Meyer Burger AG es compañía de nacionalidad suiza, especializada en la fabricación de maquinaria para procesos de corte de lingotes de Silicio y fabricación de wafers (*Etapa cutting*). Los principales clientes de Meyer Burger son empresas fabricantes de productos de la industria de semiconductores, la industria fotovoltaica, y las industrias óptica y cerámica. Meyer Burger cuenta con maquinaria altamente precisa y designada para cortar los materiales utilizados por sus clientes en sus procesos de fabricación, entre los que se encuentra el silicio, el vidrio o el cuarzo.

6.2 Mercados principales

En la actualidad, y durante el ejercicio 2006, la Sociedad opera en tres mercados principales: el mercado solar fotovoltaico, el mercado de proyectos llave en mano, y el mercado solar térmico. No obstante, en años anteriores (ejercicios 2004 y 2005), la Sociedad desarrolló una única actividad, enmarcada en el negocio solar fotovoltaico, si bien centrada exclusivamente en la instalación y suministro de instalaciones de energía solar.

En las siguientes tablas se detallan los ingresos que la Sociedad ha obtenido en cada uno de estos mercados (solar fotovoltaico, proyectos "llave en mano" y solar térmico), y que se corresponden con sus tres líneas de negocio de producción de módulos fotovoltaicos y de diseño, producción e instalación de paneles solares térmicos respectivamente.

Los resultados por segmento para el ejercicio finalizado a 31 de diciembre de 2006, bajo NIIF, son los siguientes:

				Euros
	Fotovoltaico	**Térmico**	**Proyectos**	**Sociedad**
Total ventas del segmento	10.041.071	-	9.105.492	**19.146.563**
Ventas entre segmentos	4.745.000	-	(4.745.000)	**-**
Ventas	14.786.071	-	4.360.492	**19.146.563**
Otros ingresos de explotación	23.161	24.324	6.256	**53.741**
Gastos del segmento	(9.447.856)	(92.782)	(953.664)	**(10.494.302)**
Resultado del segmento	5.361.376	(68.458)	3.413.084	**8.706.002**
Ingresos financieros				**223.440**
Gastos financieros				**(317.036)**
Resultado antes de impuestos				**8.612.406**
Impuesto sobre sociedades				**(2.969.647)**
Resultado del ejercicio				**5.642.759**

Los resultados por segmento para el trimestre finalizado a 31 de marzo de 2007, bajo NIIF, son los siguientes:

				Euros
	Fotovoltaico	**Térmico**	**Proyectos**	**Sociedad**
Total ventas del segmento	10.119.493	140.160	2.708.364	**12.968.017**
Ventas entre segmentos	1.408.900	-	(1.408.900)	-
Ventas	11.528.393	140.160	1.299.464	**12.968.017**
Otros ingresos de explotación	5.824	7.887	-	13.711
Gastos del segmento	(8.462.099)	(65.821)	(27.608)	8.555.528
Resultado del segmento	3.072.118	82.226	1.271.856	**4.426.200**
Ingresos financieros				**59.329**
Gastos financieros				**(291.196)**
Resultado antes de impuestos				**4.194.333**
Impuesto sobre sociedades				**(1.364.332)**
Resultado del ejercicio				**2.830.001**

Respecto a los resultados por segmento correspondientes a los ejercicios cerrados a 31 de diciembre de 2004 y 2005, dado que la actividad de la Sociedad consistía en la instalación y suministro de instalaciones de energía solar fabricadas por terceros, no existe desglose de resultados que correspondan a los segmentos de negocio fotovoltaico, térmico y de proyectos, respectivamente.

Las ventas de la Sociedad consisten en:

			Euros
	2006	**2005**	**2004**
Ventas	19.146.563	-	-
Prestación de servicios	-	698.866	408.864
	19.146.563	698.866	408.864

a) <u>El mercado de energías renovables</u>

Las energías renovables se configuran como un mercado en rápido crecimiento, que desempeña un papel cada vez más importante en la generación de la electricidad mundial. Los factores principales que contribuyen a su desarrollo son:

- La creciente preocupación y atención política, a lo largo de la última década, por los aspectos relativos al medio ambiente en todo el mundo que ha contribuido a impulsar legislaciones que apoyan el uso de energías renovables.
- La voluntad por parte de los países que demandan energía -y que cuentan con una base limitada de recursos de combustibles fósiles- de limitar su exposición estratégica al petróleo y al gas. Esto es especialmente importante en Europa y España.
- El incremento de costes y la volatilidad de los precios de los combustibles fósiles, impulsados por el incremento reciente de la demanda de energía de los países en rápido crecimiento, tales como China e India, así como la creciente tensión e inestabilidad política en países ricos en petróleo.

b) <u>La energía solar fotovoltaica</u>

La luz solar es considerada como la fuente de energía renovable con mayor potencial. El sol cuenta con capacidad para generar electricidad suficiente para satisfacer una parte muy importante de la

demanda de energía mundial en el futuro. De modo natural, la luz solar genera electricidad en las horas de máxima demanda (mediodía y primeras horas de la tarde) lo que reduce las necesidades de almacenamiento de la electricidad.

La tecnología solar fotovoltaica utiliza el efecto fotoeléctrico de los semiconductores para la generación de electricidad a partir de la luz solar. La energía fotovoltaica no requiere ninguna aportación de combustibles fósiles para la generación de electricidad. En consecuencia, los costes de explotación de los sistemas solares fotovoltaicos son, en comparación, reducidos. Una vez pagada la adquisición del sistema y su instalación, los restantes costes existentes a lo largo de la vida útil del sistema son reducidos, derivándose principalmente al mantenimiento de los módulos y del sistema.

Los sistemas de energía solar fotovoltaica pueden ser conectados a una red de transmisión y distribución de la electricidad ("on-grid") introduciendo la electricidad producida por la instalación fotovoltaica en dicho sistema. Estos sistemas se instalan generalmente en cubiertas de edificios comerciales y residenciales, o en ubicaciones con gran incidencia solar, como parte de instalaciones de energía solar de mayor tamaño. Los sistemas de energía solar fotovoltaica también pueden ser usados sin ser conectados a la red ("off-grid") para proveer de electricidad a áreas aisladas donde la conexión a la red no es posible.

Características clave de la energía solar fotovoltaica

- La luz solar es considerada como la fuente de energía renovable con mayor potencial. El sol cuenta con capacidad para generar electricidad suficiente para satisfacer una parte muy importante de la demanda de energía mundial en el futuro.
- De modo natural, la luz solar genera electricidad en las horas de máxima demanda (mediodía y primeras horas de la tarde) lo que reduce las necesidades de almacenamiento de la electricidad.
- La vida útil habitual de las células solares fotovoltaicas es de 25 años, si bien algunas de ellas pueden funcionar durante hasta 40 años.
- La energía solar fotovoltaica no requiere ninguna aportación de combustibles fósiles para la generación de electricidad. En consecuencia, los costes de explotación de los sistemas solares fotovoltaicos son, en comparación, reducidos. Una vez pagada la adquisición del sistema y su instalación, los restantes costes existentes a lo largo de la vida útil del sistema son reducidos, derivándose principalmente al mantenimiento de los módulos y del sistema.
- Los módulos solares fotovoltaicos presentan una elevada fiabilidad a lo largo de toda su vida útil.
- La capacidad de generación de energía solar fotovoltaica puede ampliarse fácilmente mediante la adición de nuevos módulos, con la única limitación del espacio disponible.
- Los módulos solares pueden integrarse en las fachadas de edificios comerciales y residenciales, adaptándose a sus estructuras y diseños de exteriores.

La tecnología fotovoltaica

Un sistema de energía solar fotovoltaica está compuesta de paneles fotovoltaicos (también llamados módulos) integrados por un grupo de células fotovoltaicas que están compuestas de materiales semiconductores. Cuando un panel fotovoltaico es expuesto a la luz o al calor, la energía se transmite a través de los fotones al semiconductor, liberando los electrones de sus átomos. En las capas exteriores de la célula, los electrones (que presentan carga negativa) abandonan sus átomos y se desplazan hacia la zona interior de la célula. Los elementos positivos y negativos se mezclan para formar una barrera (denominada tándem o unión) que resulta difícil de atravesar para los electrones. El resultado es un desequilibrio de las cargas negativas/positivas entre las superficies posterior y anterior de la célula, que crea un potencial eléctrico. En esas condiciones, resulta más sencillo que

los electrones se desplacen hacia el otro lado de la célula, a través de cables conectados externamente a la misma. El flujo producido por esos electrones crea una Corriente Eléctrica Directa ("CED").

La vida útil habitual de las células solares fotovoltaicas es de 25 años, si bien algunas de ellas pueden funcionar durante hasta 40 años.

Cuando los módulos / sistemas son conectados a la red, la Corriente Eléctrica Directa generada puede: (i) utilizarse directamente; (ii) almacenarse en una batería; o (iii) transformarse en corriente alterna ("CA") mediante un inversor. A diferencia de la CED, la CA puede utilizarse para el suministro a dispositivos domésticos ordinarios. La producción en vatios de Corriente Eléctrica Directa ("CED") de un módulo solar se mide conforme a una prueba de exposición a la luz normalizada en el sector industrial, antes del abandono de las instalaciones del fabricante. Normalmente, los costes de producción y los precios se expresan en vatios producidos cuando la luz solar es máxima (Wp).

En la actualidad, pueden utilizarse diversas tecnologías para la generación de energía fotovoltaica, pero todas ellas están basadas en materiales semiconductores: la tecnología de silicio cristalino y la tecnología de film. El principal reto tecnológico consiste en maximizar el porcentaje de energía de la luz absorbida que se transforma en energía eléctrica. Se trata de una de las medidas principales que determinan la calidad de una célula solar fotovoltaica. Las células solares fotovoltaicas se prueban en condiciones óptimas (equivalentes a un día de equinoccio solar) y su potencia en Wp se mide en un intervalo de tiempo predeterminado. Esta metodología permite probar todas las células solares en condiciones equivalentes, y así hacer comparable su calidad.

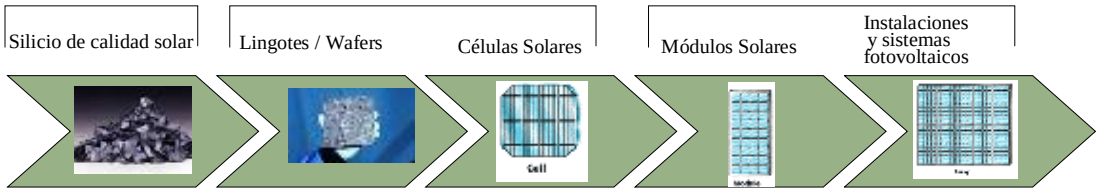
El semiconductor más frecuentemente utilizado es el silicio cristalino, que se da, entre otras formas, en dos formas fundamentales: silicio monocristalino y policristalino. La diferencia entre las formas monocristalina y policristalina radica en el tamaño de los cristales del interior de cada una de sus estructuras, lo que a su vez genera características eléctricas diferentes cuando se exponen a la luz. Los wafers monocristalinos se obtienen a partir de lingotes cilíndricos. Los wafers policristalinos se fabrican a partir de bloques de silicio fundido. El coste de producción de los wafers policristalinos es inferior al de las monocristalinos, si bien su rendimiento también es menor.

Las tecnologías de film se sirven de capas de materiales semiconductores mucho más delgadas que las del silicio monocristalino y policristalino. Al utilizar materias primas menos costosas, esta tecnología resulta generalmente menos costosa, aunque al mismo tiempo, es menos eficiente.

Los rangos habituales de eficiencia utilizados por la Sociedad hasta la fecha son del 14-17,5 % para las monocristalinas, 14-16% para las policristalinas, mientras que la eficiencia de las células de film delgado están generalmente por debajo del 10%.

Proceso de producción (La cadena de valor solar fotovoltaica)

La cadena de valor solar fotovoltaica consta de cinco etapas de producción principales: producción de silicio, producción de wafers, producción de células, montaje de módulos, e instalación y desarrollo de sistemas fotovoltaicos.



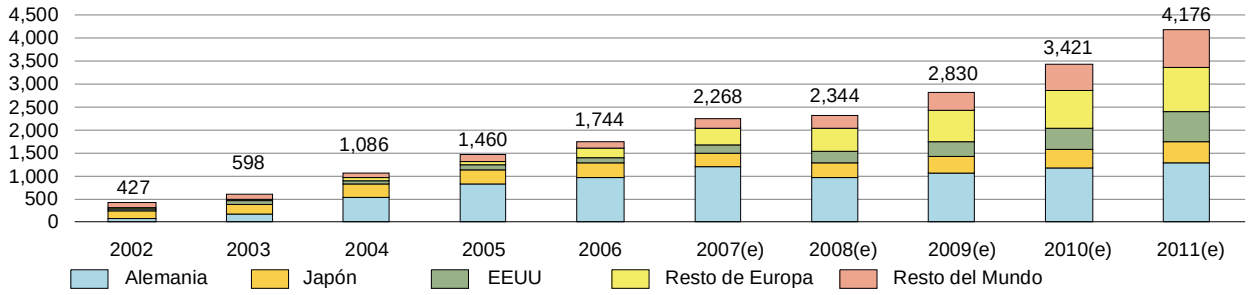
Producción	El silicio se reduce a silicio elemental, en un proceso carbo-térmico	Se funde el silicio y cristaliza en un lingote El lingote se corta en bloques, y a continuación se sierra en wafers	Se proporciona a la superficie del wafer determinada textura Se añade fósforo y se añade un revestimiento a la célula Se montan los contactos eléctricos	Se conectan las células en cadenas, que se conectan en matrices Las células se montan sobre superficies de vidrio y se añade un revestimiento	Los módulos se combinan formando paneles, y se instalan de modo individual o en centrales de generación de energía solar.
Principales Competidores	Son en su mayoría grandes empresas químicas que producen materias primas para diversos sectores, y desarrollan su actividad a escala mundial (e.g. Hemlock, Wacker, MEMC Tokuyama)	Algunas de las grandes compañías que operan en distintas líneas de negocio (por ej. MEMC). También incluye partícipes integrados verticalmente (e.g. Sharp, REC,Solarworld) y partícipes enfocados sólo en esta parte del sector (e.g. LDK Solar)	Algunos son partícipes enfocados sólo en esta parte del sector solar, (e.g. Q-cells, Motech, E-Ton) También incluye partícipes integrados verticalmente (e.g. Solarworld, Resol, Suntech, Isofotón) - Muchas de estas empresas centran su interés en una zona geográfica determinada, principalmente su mercado local, si bien se está incrementando la tendencia a la apertura hacia los mercados internacionales.	Varios son partícipes enfocados sólo en esta parte del sector solar. (e.g. Aleo Solar, Centrosolar) También incluye partícipes integrados verticalmente (e.g. Solarworld, Suntech, Sunways, Solar Fabrik) - Muchas de estas empresas centran su interés en una zona geográfica determinada, principalmente su mercado local, si bien se está incrementando la tendencia a la apertura hacia los mercados internacionales.	Las empresas de instalación de sistemas fotovoltaicos generalmente son partícipes locales que desarrollan su actividad en mercados concretos, toda vez que el negocio depende en gran medida de los conocimientos del entorno local y de las normativas locales.

Tamaño del mercado mundial

El mercado de la energía solar es el de mayor crecimiento dentro del mercado de energías renovables. En 2006 el mercado mundial de energía solar fotovoltaica creció un 19%, y las instalaciones fotovoltaicas en todo el mundo alcanzaron la cifra de 1.744 MW.

Anexo 1: Crecimiento anual histórico y estimado por región

MW anuales instalados



Source Solarbuzz 2007

En 2006, Europa representa el 66% de la base instalada mundial. El mercado más grande es Alemania, que cuenta con el 55% (960 MW) de la base instalada. Japón representa el 17%, seguido por EE.UU. (8%) (Fuente: Solarbuzz 2007). El mercado de mayor crecimiento es España, con un crecimiento del mercado superior al 200%.

El mercado solar está tendiendo hacia una mayor integración e internacionalización, con el fin de superar las contingencias de la oferta, ahorrar costes, llevar a cabo una expansión hacia nuevos mercados de elevado crecimiento, y beneficiarse de la legislación favorable en otros países.

Principales desafíos a los que se enfrenta el sector solar fotovoltaico

- La tecnología solar fotovoltaica, considerada de modo aislado, no es aún eficiente en términos de costes en comparación con las tecnologías de generación de electricidad basadas en combustibles fósiles. Para ser competitiva, la energía solar fotovoltaica todavía necesita sistemas de tarifas de suministro a la red, subvenciones o ventajas fiscales. Por el momento, esta tecnología es una de las más costosas, incluso en el marco de las energías renovables, y únicamente tiene éxito en los países que la apoyan. No obstante, los costes de producción varían significativamente según la cantidad de horas de sol en los diferentes países, favoreciéndose aquellos países situados más al sur frente aquellos países situados más al norte. Los participantes clave del mercado apuntan constantemente hacia la mejora de la competitividad del sector a través de las siguientes medidas:
    - la reducción de la necesidad de materias primas (por ejemplo, mediante el uso de menor cantidad de silicio, o de wafers de menor espesor);
    - la reducción de costes mediante la fabricación a mayor escala y la mejora de los procesos de producción; y
    - la obtención de mayores niveles de eficiencia de las células.
- En los últimos años, la escasez de la oferta de silicio ha incrementado la presión sobre la rentabilidad del sector solar fotovoltaico. Se prevé que dicha escasez únicamente vaya a afectar al mercado a corto plazo. No obstante, dicha escasez de silicio continúa siendo un riesgo propio de este mercado.
- La energía solar fotovoltaica basada en silicio cristalino se enfrenta a la competencia de otras tecnologías fotovoltaicas solares. Las tecnologías de film delgado utilizan menos cantidad de material, pero obtienen eficiencias muy inferiores. Las tecnologías de concentración se encuentran todavía en fase de desarrollo, y están lejos de ser viables desde el punto de vista comercial.

- El sector solar fotovoltaico se caracteriza por el incremento de las barreras tecnológicas de entrada según se opere en etapas anteriores del ciclo productivo. De forma adicional, históricamente, la gestión de la cadena de suministros ha supuesto también una barrera de entrada importante. Por tanto, las fluctuaciones en la disponibilidad y el precio de las materias primas clave favorecen o desincentivan, según el signo de dichas fluctuaciones, la fabricación de productos fotovoltaicos por parte de nuevos participantes en el mercado.

El mercado solar fotovoltaico en España

En la actualidad, Solaria participa en dos sectores del mercado solar fotovoltaico:

- Desarrollo, producción y comercialización de módulos fotovoltaicos.
- Desarrollo de proyectos "llave en mano".

Módulos fotovoltaicos

Un mercado atractivo

El mercado español de la energía solar fotovoltaica ha experimentado un crecimiento significativo en los últimos años debido al fuerte apoyo regulatorio y a la existencia de condiciones de mercado favorables tales como la gran radiación solar media (1,586 Kw / m2) y la relativa juventud del sector. De acuerdo con Solarbuzz, España constituye uno de los mercados de energía solar de mayor crecimiento del mundo.

Las razones por las que España es uno de los países más atractivos para el desarrollo de instalaciones fotovoltaicas son las siguientes:

- una legislación muy favorable en materia de energía fotovoltaica, en virtud de la cual se establece una prima fija sobre las tarifas eléctricas reguladas durante toda la vida de explotación de los sistemas fotovoltaicos, siendo esta más elevada durante los primeros 25 años de explotación, lo que generalmente es suficiente para recuperar la inversión inicial y obtener atractivas rentabilidades.
- un plan de subvenciones garantizadas en los próximos 25 años. En España no se aplica, como sucede en otros países, una reducción automática del 5% anual a las nuevas instalaciones (la tarifa se reduce a partir del año 25);
- un nivel de radiación solar en España superior a la media, aproximadamente 1.586 kWh/ m^2 al año, en comparación con otros países del norte de Europa, como Alemania, que obtienen aproximadamente 1.014 kWh/ m^2 al año;
- una base de inversores en energías renovables amplia y activa; y
- una fuerte demanda e interés público por la energía solar, y una presencia activa, por parte de entidades nacionales y locales, en el fomento de proyectos de construcción de plantas de energía fotovoltaica conectadas a la red.

Capacidad instalada

Según el organismo público español IDAE, la capacidad fotovoltaica estimada instalada en España ha evolucionado en los últimos años como se indica a continuación:

	2001	2002	2003	2004	2005	2006
MWp instalados	16	21	27	37	58	118

*Fuente: IDAE

Los datos que se muestran en la tabla anterior confirman el crecimiento continuo que mantiene el sector fotovoltaico en España, con crecimientos del 57% y 103% en los últimos dos años. Las regiones que han contribuido a este crecimiento son, principalmente, Navarra, Valencia, Murcia, País Vasco y Castilla y León.

A efectos informativos, el último dato oficial relativo a la capacidad instalada en España es el Informe sobre las Ventas de Energía del Régimen Especial en España, publicado por la Comisión Nacional de la Energía. Conforme a dicho Informe, a 31 de julio de 2006, la potencia instalada era de 53 MW. Asimismo, según informó ASIF (Asociación de la Industria Fotovoltaica), con fecha 14 de mayo de 2007, la potencia total instalada en España de energía solar fotovoltaica ha superado en 2006 las previsiones más optimistas tras alcanzar los 120 MW.

Principales Competidores

Los competidores se dividen en tres grandes grupos:

- Compañías españolas: Son compañías basadas en España con fábricas en España. Este grupo incluye Isofotón, BP Solar, Atersa y Siliken. Isofotón y BP Solar están presentes en la cadena de valor tanto en la producción de células como en la producción de módulos mientras que Atersa y Siliken sólo están presentes en la producción de módulos.

	2005		Octubre 2006	
	Células Producidas MWp	**Módulos Producidos MWp**	**Capacidad de fabricación de células MWp**	**Capacidad de fabricación de módulos MWp**
Total	70.1	82.6	212.0	269.9

*Fuente: *ASIF*

- Compañías asiáticas: Algunos productores de módulos asiáticos también están vendiendo módulos fotovoltaicos en España como Suntech y Trina Solar.
- Compañías alemanas: Algunos productores de módulos alemanes han indicado su intención de centrarse en el mercado español y varios han establecido o están estableciendo fábricas en España. Los principales competidores pertenecientes a este grupo son: Aleo Solar y Conergy.

  A pesar de la fuerte posición que ostenta en el mercado alemán, Solarworld no puede considerarse como un competidor clave en el mercado español, por su escasa presencia en el mismo (únicamente cuenta con una oficina comercial en España). Solarworld está presente en España desde octubre de 2005.

  El importe de facturación de la compañía en el resto de Europa, excluyendo Alemania, representa cerca del 22% del total de su facturación. Solarworld no ha publicado su volumen de ventas en España, si bien dicha compañía ha suscrito un contrato, anunciado públicamente, para el suministro de 8MW al Instituto Español de Energías renovables (ITER) para 2007.

  Además de Solarworld, existen otras compañías alemanas, como Aleo Solar o Phoenix SonnenStrom, que a pesar de contar con menor presencia en su mercado local, buscan llevar a cabo fuertes políticas de expansión para entrar en el mercado español.

En cuanto a la producción de wafers, la compañía Silicio Solar es el único productor local de wafers que opera en el mercado español. La mayor parte de la demanda de wafers en España se satisface a través de proveedores extranjeros, en particular, provenientes de Alemania, Estados Unidos y Asia.

Actualmente, el mercado solar fotovoltaico español cuenta con un número significativo de competidores, siendo posible, debido a las características del mismo (como la existencia de barreras tecnológicas de entrada relativamente bajas), que aparezcan nuevos competidores.

Barreras de entrada

Las barreras de entrada incluyen:

- Contratos de suministro/relación con proveedores: Actualmente es difícil asegurar el suministro adecuado de células, wafers, y/o silicio para producir módulos solares.

- Capacidad de fabricación actual: Actualmente existe una demanda muy fuerte de módulos en el mercado, aquellos con cpacidad de fabricación existente ganarán contratos y relaciones con clientes haciendo más difícil la entrada de futuros competidores.
- Capacidad para proporcionar servicios de valor añadido: La capacidad para proporcionar servicios de valor añadido tales como el diseño, el asesoramiento en la instalación, el asesoramiento en el proceso de planificación y los servicios de ingeniería.

Proyectos "llave en mano"

Un mercado atractivo

Tal y como se ha expuesto anteriormente, el desarrollo de las plantas de energía fotovoltaica en España es un mercado muy atractivo por varias razones. Hay muchos inversores financieros en el mercado español en busca de inversiones alternativas con retornos seguros que, aunque estarían dispuestos a invertir en plantas solares, no tienen la capacidad para desarrollar estas plantas por sí mismos.

Principales Competidores

Estos competidores tienden a limitarse a compañías con una presencia local fuerte con experiencia en el desarrollo y construcción de parques solares. Las compañías más activas en este mercado son Acciona y Gamesa.

Barreras de entrada

Las barreras de entrada incluyen:

- Conocimiento y experiencia del proceso de planificación en las regiones relevantes.
- Conocimiento del mercado inmobiliario y capacidad de asegurar los emplazamientos más atractivos.
- Capacidad para asegurar la conexión a la red eléctrica: Sólo hay un pequeño número de gestores de nudo en cada región de España. La capacidad para asegurar la conexión a la red eléctrica de los parques solares es importante ya que las tarifas dependen de que el parque solar esté o no conectado a la red eléctrica.
- Capacidad para asegurar los suministros: Tal y como se ha discutido anteriormente, es difícil asegurar el suminitro suficiente de células, wafers y silicio necesarios para llevar a cabo los proyectos "llave en mano".

c) <u>Energía solar térmica</u>

Tecnología de energía solar térmica

A diferencia de la energía solar fotovoltaica, la energía solar térmica no genera electricidad, sino calor.

En los sistemas solares térmicos, se bombea un fluido formado por una mezcla de agua y alcohol a través de una serie de conductos en circuito cerrado que pasan por un panel encapsulado en vidrio. Dentro de dicho panel, un conjunto de elementos de absorción térmica transforman la energía solar en calor, transfiriéndose a continuación al fluido del circuito. El fluido se bombea a través de un intercambiador de calor, en el cual se calienta el agua que circula por un segundo circuito. Ambos fluidos permanecen en circuitos cerrados.

El agua caliente doméstica puede utilizarse directamente para el suministro de agua caliente, o dentro de un sistema de calefacción para el edificio. Con sólo tres o cuatro módulos térmicos solares se puede satisfacer hasta el 70% de las necesidades de agua caliente y calefacción de una vivienda unifamiliar de dos plantas.

La calefacción obtenida a través de energía solar térmica es una tecnología altamente eficiente en términos de costes, que requiere una inversión de capital muy inferior a la requerida por la energía

fotovoltaica, al estar basada en una tecnología más sencilla y no emplear materias primas costosas. De modo análogo a la energía fotovoltaica, el coste principal de los sistemas solares térmicos corresponde a su instalación. Una vez que los sistemas están instalados, únicamente se generan costes de mantenimiento, fácilmente predecibles.

El mercado solar térmico en España

En marzo de 2006, se produjo un cambio significativo en el mercado solar térmico español a través de la entrada en vigor del Código Técnico de la Edificación, que, entre otras cosas, establece que todos los edificios nuevos o rehabilitados en España deben incorporar paneles solares térmicos para calentar los sistemas de agua potable. Desde nuestro punto de vista, es probable que esta regulación dirija el crecimiento del mercado de paneles térmicos español en el corto y medio plazo.

Durante el 2006, por primera vez en la historia del sector solar térmico español, más de 0,9 MM m2 fueron instalados en un único año. A pesar del fuerte crecimiento registrado en el sector durante los últimos años, la energía solar térmica por habitante en España esta todavía lejos del registrado en otros países europeos como Austria, Grecia o Alemania, lo que pone de manifiesto una extraordinaria oportunidad para un mayor crecimiento del sector.

A pesar de que el mercado residencial continua siendo el motor principal de la energía solar térmica en España, gradualmente esta perdiendo peso a favor del sector terciario y , a menor escala, del sector industrial. A finales de 2005, dos terceras partes de la superficie instalada estaban situadas en emplazamientos residenciales, otro 30% en el sector terciario y un 5% en diferentes instalaciones industriales y agrícolas.

Principales competidores

Los competidores aquí incluyen Isofotón, Viesmann y Chromagen. Isofotón es una sociedad de nacionalidad española, mientras que Viesmann y Chromagen son sociedades de nacionalidad alemana e israelí respectivamente. Desde el punto de vista de la producción, 2005 supone un incremento significativo en términos de nuevos partícipes en la tecnología térmica. El sector esta también modernizando sus líneas de producción y desarrollando nuevos productos adaptados a aplicaciones como el aire acondicionado u otros procesos industriales.

Barreras de entrada

Las barreras de entrada incluyen:

- El conocimiento local es muy valorado en este sector ya que los paneles solares térmicos tienen que ser producidos específicamente para el tipo de clima en el que se van a usar para evitar el sobrecalentamiento y asegurar la eficiencia. La elección de materiales y tecnologías depende de la temperatura media así como de los picos de temperatura de la región donde los paneles son instalados. Las compañías térmicas tienden por tanto a ser partícipes locales que suministran a sus respectivos mercados con sus módulos. El conocimiento del mercado inmobiliario local y la capacidad de asegurarse los emplazamientos más atractivos son también barreras de entrada.
- También es fundamental trabajar estrechamente con constructoras en sus mercados locales. La mayor parte de las ventas surgen de la integración de sistemas solares térmicos en los nuevo edificios y una relación cercana con las compañías constructoras asegura que la compañía solar es involucrada en proyectos importantes.

6.3 Existencia de factores excepcionales

La actividad de la Sociedad no se ha visto influenciada por factores excepcionales distintos del rápido desarrollo del mercado que se describe en el apartado 6.2, debido, en parte, al desarrollo del marco regulatorio.

6.4 Información relativa al grado de dependencia del emisor de patentes o licencias, contratos industriales, mercantiles o financieros, o de nuevos procesos de fabricación

Las actividades de la Sociedad no dependen ni están influenciadas significativamente por patentes ni licencias, contratos industriales ni nuevos procesos de fabricación, así como tampoco de contratos mercantiles o financieros de carácter especial.

Además, la Sociedad no ha registrado su nombre comercial "Solaria Energía y Medio Ambiente" fuera de España. La Sociedad es titular de la marca española "Solaria" para clases 9, 11, 40 y 41, que cubren los productos relacionados con sus actividades, con número de registro 2.713.180. No obstante, una de las dos solicitudes de marca presentadas por Solaria ha sido parcialmente denegada por la Oficina Española de Patentes y Marcas, respecto a las clases que se refieren a los servicios relacionados con la energía solar. Esto implica que la Sociedad no cuenta con protección de marca respecto de los servicios que presta en relación la construcción y puesta en funcionamiento de instalaciones fotovoltaicas.

A su vez, la Sociedad ha solicitado dos marcas más en el ámbito comunitario.

Actualmente, la Sociedad vende un porcentaje sustancial de sus módulos fotovoltaicos y paneles solares térmicos y presta sus servicios llave en mano a un número limitado de clientes. En 2006, Forlasa, el principal cliente de módulos fotovoltaicos, representó un 97,2% de los ingresos por ventas totales del segmento de venta de módulos fotovoltaicos.

Asimismo, Solaria ha suscrito contratos para obtener el suministro de células solares y wafers con un número limitado de proveedores externos, dependiendo considerablemente de los mismos, tanto (i) para garantizarse el suministro necesario de células solares y wafers; como (ii) para garantizar entrega de sus productos a sus clientes.

Tanto los contratos de venta a clientes como los contratos que Solaria suscribe con los proveedores, se celebran normalmente a corto plazo. Además, estos últimos incluyen la sujeción del precio a revisiones periódicas, estableciendo el derecho de cualquiera de las partes a rescindir el contrato en caso de que las mismas no lleguen a un acuerdo respecto del precio en alguna de las revisiones periódicas.

Asimismo, parte de los equipos que Solaria utiliza en sus procesos de fabricación han sido desarrollados y creados específicamente para la Sociedad, por lo que no pueden encontrarse fácilmente a través de múltiples proveedores. Actualmente Solaria obtiene gran parte de su equipo productivo a través de proveedores específicos. La Sociedad depende considerablemente de estos proveedores de equipos, tanto (i) para garantizarse el suministro de equipos, así como su reparación o reposición en caso de daños o averías; como (ii) para garantizar la entrega de sus productos a sus clientes.

Solaria prevé que la dependencia actual de un número limitado de clientes y proveedores se mantenga en un futuro inmediato.

6.5 Información relativa a la posición competitiva de Solaria

Solaria no ha realizado declaración alguna acerca de su posición competitiva en el Documento de Registro.

7. ESTRUCTURA ORGANIZATIVA

7.1 Breve descripción del grupo societario y posición de Solaria en el grupo

Solaria forma parte del grupo de sociedades de Solaria DTL Corporación, S.L., la cual, según se detalla en el apartado 18 del presente Folleto, ostenta una participación del 97,56% en el capital social de Solaria, perteneciendo el 2,44% del capital de la Sociedad directamente a los miembros de la familia Díaz-Tejeiro Larrañaga.

Ni Solaria DTL Corporación, S.L. ni ninguna sociedad de su grupo llevan a cabo actividades que puedan suponer, ya sea directa o indirecta, competencia de ninguna clase con las actividades Solaria, ni es, a salvo de lo que se detalla en el apartado 19 del presente Folleto, cliente o proveedor de la Sociedad.

7.2 Lista de las filiales significativas del emisor, incluido el nombre, el país de constitución o residencia, la participación en el capital y, si es diferente, su proporción de derechos de voto

Solaria no ostenta participación alguna en ninguna sociedad.

8. PROPIEDAD, INSTALACIONES Y EQUIPO

8.1 Información relativa a todo inmovilizado material tangible existente o previsto, incluidas las propiedades arrendadas, y cualquier gravamen importante al respecto

Bienes inmuebles afectos a las actividades de la Sociedad

Bienes inmuebles propiedad de la Sociedad

A 31 de diciembre de 2006 Solaria poseía inmovilizado material (construcciones y terrenos) valorado por importe de 7.219.437 euros. Dicho inmovilizado material ha aumentado hasta alcanzar un importe de 11.043.989 euros a 31 de marzo de 2007 (ambas cifras bajo NIIF).

(a) Terrenos

Las instalaciones de producción y oficinas de la Sociedad están sitas en el parque industrial de 41.291 m² que la Sociedad posee en el Polígono Industrial La Nava II, Puertollano (Ciudad Real), que adquirió del Ayuntamiento de Puertollano, mediante escritura de compraventa otorgada el día 27 de mayo de 2005, por el precio total de 41.291,00 euros, esto es, a razón de 1 euro/ m^2. Actualmente dichas instalaciones albergan una planta para la producción de módulos fotovoltaicos y paneles solares térmicos, una planta para la producción de módulos fotovoltaicos y un edificio de oficinas, que conjuntamente alcanzan una superficie aproximada de 6.000 m².

En diciembre de 2005, Solaria adquirió del Ayuntamiento de Puertollano, un terreno de 10.000 m^2 de superficie, situado a las afueras de Puertollano (Ciudad Real), y colindante con el terreno ya propiedad de Solaria en el polígono de la Nava. Dicha adquisición tuvo lugar en virtud de un contrato de cesión y permuta en el que la Sociedad adquirió la propiedad del mencionado terreno a cambio de la cesión a favor del Ayuntamiento de Puertollano de una participación de 5 KW de potencia durante 25 años en una instalación fotovoltaica que está siendo promovida por Solaria.

Asimismo, Solaria suscribió con fecha 12 de abril de 2007 un convenio con la agencia de desarrollo Fundescop, en relación con el desarrollo de una instalación para la fábrica de wafers y células solares, en una parcela con una superficie total de 62.722 m^2 situada en el Polígono Industrial La Nava III, propiedad del Ayuntamiento de Puertollano. Este convenio se encuentra pendiente de aprobación definitiva por el Ayuntamiento de Puertollano.

En virtud de dicho convenio, Fundescop se compromete expresamente a prestar asistencia profesional a la Sociedad para el desarrollo de dicha instalación de producción de wafers y células solares, así como a informar favorablemente la concesión de todas las ayudas que sean aplicables al proyecto, entre ellas, la compraventa de la parcela de 62.722 m^2 por el precio total de 313.610 euros, esto es, a razón de 5 euros/m^2.

(b) Construcciones e instalaciones

Actualmente, dentro del terreno de 41.291 m² situado en el Polígono Industrial La Nava II, se están llevando a cabo obras para ampliar las instalaciones de la Sociedad, estando en proceso de construcción una planta para la fabricación de células solares, una planta adicional para nuevas líneas de fabricación de paneles fotovoltaicos y un almacén, que conjuntamente tendrán una superficie

aproximada de 22.500 m². La Sociedad estima que la construcción de estas nuevas instalaciones haya finalizado en 2008. En particular, con fecha 2 de abril de 2007 la Sociedad suscribió con Rayet un contrato de construcción para su nueva fábrica de células. En virtud de este contrato, Solaria abonará a Rayet un precio de 14.469.138,31 de euros (más el I.V.A. correspondiente), comprometiéndose ésta última a entregar las instalaciones en un plazo máximo de 41 semanas desde la fecha de la firma del contrato (esto es, enero de 2008), si bien el contrato prevé que en el mes de octubre de 2007, pueda entrar en funcionamiento la primera sala blanca de la fábrica de células. Además del precio que Solaria debe abonar a Rayet por la construcción de la instalación de producción de células solares, la Sociedad deberá hacer frente a otros importes necesarios para la puesta en funcionamiento de la misma (por ej. costes de suministros, acondicionamiento, etc).

El siguiente cuadro detalla las instalaciones (edificios) que la Sociedad posee en propiedad, tanto los que se encuentran en operación como aquéllas que están en proceso de construcción:

Instalación	Superficie aproximada	Estado / Finalización prevista[1]	Inversión realizada (€)	Inversión pendiente estimada (€)	Inversión total estimada (€) / [2]
Instalación de producción de módulos fotovoltaicos	2.300 m²	Construida	869.978	0	869.978
Instalación de producción de módulos fotovoltaicos y paneles solares térmicos	2.600 m²	Construida	987.832	300.000	1.290.000
Edificio de oficinas	1.200 m²	Construida	760.976	250.000	1.011.000
Almacén	2.000 m²	En construcción / 4T 2007	0 [3]	3.500.000	3.500.000
Instalaciones de producción de células solares	12.500 m²	En construcción / 4T 2007	72.000	14.638.000	14.710.000

Notas: (1) La fecha de finalización prevista está basada en el calendario de construcción acordado contractualmente. Ello puede cambiar debido a acontecimientos imprevistos, que pueden exceder del control de la Sociedad.

(2) Los costes estimados de la construcción de nuevas instalaciones están basados en los costes establecidos en el contrato de construcción de la Sociedad.

(3) Se incluye en la tabla anterior la instalación destinada a almacén, cuya construcción ya ha comenzado. No obstante, a pesar de que ya han comenzado las obras de construcción de dicha instalación, hasta la fecha del presente Folleto, la Sociedad no ha llevado a cabo desembolso alguno en relación con la misma. Así, el importe correspondiente a dicha instalación destinada a almacén no ha sido registrado contablemente en los estados financieros de Solaria.

Bienes inmuebles en arrendamiento

La Sociedad ocupa, en régimen de arrendamiento, una oficina con una superficie aproximada de 236 m², situada en el inmueble sito en la Calle Núñez de Balboa, 120, 3º izquierda, de Madrid.

La renta que la Sociedad abona por el arrendamiento asciende a 6.000 euros/mes. La propiedad ha comunicado a Solaria su voluntad de no prorrogar el arrendamiento más allá del 31 de diciembre de 2007. En la actualidad la Sociedad está buscando una oficina en Madrid capital, de características y en condiciones de arrendamiento similares.

Bienes muebles afectos a las actividades de la Sociedad

Maquinaria y equipos

A 31 de diciembre de 2006, Solaria contaba con maquinaria y equipos por un valor global de 1.014.012 euros. Dicha cifra ha aumentado hasta alcanzar un importe de 3.044.740 euros a 31 de marzo de 2007 (ambas cifras bajo NIIF). Por otra parte, los elementos de transporte con que contaba Solaria, por un valor global de 162.034 euros a 31 de diciembre de 2006 y por un valor global de

215.574 euros a 31 de marzo de 2007 respectivamente, se hallan en régimen de arrendamiento financiero.

Solaria ha colaborado estrechamente con sus proveedores tecnológicos, Spire y Gorosabel, en el diseño, instalación y perfeccionamiento de sus líneas de producción de módulos fotovoltaicos y paneles solares térmicos. Como parte de esta colaboración, Spire y Gorosabel proporcionan un equipo de técnicos que realizan un seguimiento in-situ y regulan el funcionamiento de la maquinaria de Solaria en las propias instalaciones de la Sociedad, con el fin de mejorar su capacidad de producción y su eficiencia.

Además, en enero de 2007, Solaria suscribió diversos contratos con Spire para el suministro de equipo y maquinaria para su utilización en una de las líneas de producción de módulos fotovoltaicos y en la nueva instalación de producción de células solares de la Sociedad, que la Sociedad ha diseñado en colaboración con los mismos. En virtud de dichos contratos, Spire garantiza el suministro con arreglo a un plan de entregas previamente acordado por las partes, y otorga a Solaria una garantía de un año contra defectos en los materiales y defectos en el proceso de fabricación. Su responsabilidad global en virtud del contrato, en relación con la instalación de producción de células solares, asciende a un máximo de 1,65 millones de dólares estadounidenses, mientras que su responsabilidad en virtud del contrato en relación con la línea adicional de producción de módulos fotovoltaicos es ilimitada.

A la fecha del presente Folleto, no existen gravámenes significativos sobre el inmovilizado material y las propiedades de Solaria, a salvo de la garantía hipotecaria constituida sobre el terreno propiedad de la Sociedad de 41.291 m^2 situado en el Polígono Industrial de la Nava II, en Puertollano, a favor de Caja Rural de Ciudad Real, constituida en garantía del cumplimiento por parte de Solaria de las obligaciones bajo los contratos de préstamo por importes de 1.500.000 euros y 4.500.000 cada uno (los cuales se describen en el apartado 10.1 del presente Folleto).

8.2 Descripción de cualquier aspecto medioambiental que pueda afectar al uso por el emisor del inmovilizado material tangible

El objetivo de Solaria es garantizar el cumplimiento de la normativa y la mejoría continua en materia de medio ambiente.

A juicio de la Sociedad, los procesos actuales de producción respetan el medio ambiente y no generan niveles significativos de contaminación acústica, aguas residuales, residuos gaseosos y otros residuos industriales. Además, en relación con su inmovilizado material, Solaria no realiza ningún tipo de emisión de contaminantes, ni está sujeta a ninguna regulación medioambiental específica. Por ello, no se ha producido inversión específica alguna para mitigar el potencial impacto ambiental.

La Sociedad entiende que ha obtenido todas las autorizaciones medioambientales necesarias para desarrollar su negocio y que cumple con todos los requisitos medioambientales aplicables. No obstante, Solaria podría incurrir en costes significativos (incluidos costes de limpieza, multas, sanciones civiles o penales y costes derivados de demandas por daños a bienes de terceros o lesiones) en caso de infracción de leyes medioambientales o el incumplimiento de autorizaciones medioambientales exigidas en las instalaciones de la Sociedad.

Actualmente la Sociedad está en proceso de implantar una serie de medidas “verdes” en sus instalaciones de producción, destinadas a promover una utilización eficiente de los recursos. A la fecha del presente Folleto, la Sociedad no ha incurrido en costes relativos a la implantación de las mencionadas medidas “verdes”. Los costes de las mismas dependerán de las medidas en cuestión que se adopten finalmente por la Sociedad, sin que pueda darse una estimación fiable de los mismos, toda vez que a la fecha del presente Folleto aún están en proceso de implantación.

El sistema de climatización instalado en el complejo de instalaciones de producción de la Sociedad sito en Puertollano emplea como sistema de generación una instalación de paneles solares térmicos

que son utilizados para cubrir necesidades de calefacción por suelo radiante, frío y agua caliente sanitaria. Asimismo, Solaria espera satisfacer parte del consumo energético del mencionado complejo mediante la instalación solar de aproximadamente 3 MW de capacidad que la Sociedad espera instalar en el mismo.

No obstante, Solaria considera los aspectos medioambientales como un elemento esencial de todo su proceso productivo. Asimismo, Solaria se identifica con los conceptos de desarrollo sostenible de Naciones Unidas que, fundamentalmente, establecen la necesidad de que exista un equilibrio en la toma de decisiones empresariales tanto en el aspecto económico y social como medioambiental. De acuerdo con estos principios, es preocupación permanente de Solaria la protección del medio ambiente.

Adicionalmente, a medida que la Sociedad amplíe sus actividades de investigación y desarrollo y comience la fabricación de células solares y wafers, es posible que aumenten los niveles de contaminación acústica, aguas residuales, residuos gaseosos y otros residuos industriales generados.

Todo ello conlleva, en la gestión de las actuaciones de la Sociedad, la seria consideración de las causas que puedan producir una alteración del medioambiente, así como la adopción de las medidas correctoras y de fomento de la protección medioambiental adecuadas, tales como patrocinio de estudios medioambientales, incorporación a los planes de formación de la cultura medioambiental, preservación de la naturaleza y el medioambiente, prevención y reducción de la contaminación, realización de estudios de impacto ambiental, estricto cumplimiento de la reglamentación y legislación medioambiental vigente, fomento del uso adecuado de cada tipo de energía y su ahorro y previsión del empleo de los recursos adecuados, de manera que se pueda contribuir eficazmente al desarrollo sostenible.

9. ANÁLISIS OPERATIVO Y FINANCIERO

9.1 Situación financiera

Véanse los apartados 20.1 y siguientes del presente Folleto.

9.2 Resultados de explotación

Véase mayor detalle en apartados 20.1 y siguientes, así como en las cuentas anuales que se incorporan al presente Folleto.

9.2.1 Información relativa a factores significativos, incluidos los acontecimientos inusuales o infrecuentes o los nuevos avances, que afecten de manera importante a los ingresos del emisor por operaciones, indicando en qué medida han resultado afectados los ingresos

Véase mayor detalle en apartados 20.1 y siguientes, así como en las cuentas anuales que se incorporan al presente Folleto.

a) Factores clave que afectan a la comparabilidad de los resultados de explotación de la Sociedad

Los resultados de explotación de la Sociedad correspondientes a los ejercicios cerrados a 31 de diciembre de 2004, 2005 y 2006 no son directamente comparables entre sí y puede que no sean un indicador útil de los resultados de explotación futuros de la Sociedad.

Rápido crecimiento

La Sociedad fue constituida el 27 de noviembre de 2002 e inició en enero de 2003 sus actividades desarrollando e instalando instalaciones fotovoltaicas usando módulos fotovoltaicos de terceros. En enero de 2005, la Sociedad comenzó la construcción de su primera planta de fabricación de módulos fotovoltaicos, finalizándola en el último trimestre de ese año. Antes de finales de 2005, la Sociedad había concluido con éxito las primeras tandas de producción de prueba de módulos fotovoltaicos y, en el segundo trimestre de 2006, comenzó a vender módulos de producción propia. Durante el período comprendido entre la fecha de constitución de la Sociedad y las primeras ventas de módulos

fotovoltaicos, sus actividades operativas estuvieron relacionadas principalmente con el desarrollo e instalación de instalaciones fotovoltaicas usando módulos fotovoltaicos de terceros. En dicho periodo, la actividad de la Sociedad también estaba enfocada al desarrollo inicial de su capacidad de producción de módulos fotovoltaicos y paneles solares térmicos y al desarrollo inicial de su línea de negocio de proyectos "llave en mano". Esta fase de desarrollo conllevó, entre otras cosas, financiación, compra de terrenos y contratación de obras de construcción, establecimiento de relaciones con proveedores de materias primas y equipos de producción y maquinaria (y su diseño e instalación), diseño y desarrollo de los productos y procesos de producción de la Sociedad a través de actividades de investigación y desarrollo y la creación de una cartera de clientes. En consecuencia, los estados financieros de la Sociedad para cada uno de los ejercicios cerrados a 31 de diciembre de 2005 y 2004 no incluyen los resultados de explotación procedentes de sus líneas de negocio de módulos fotovoltaicos, proyectos "llave en mano" y paneles solares térmicos. Además, aunque los estados financieros de la Sociedad para el ejercicio cerrado a 31 de diciembre de 2006 sí incluyen resultados de explotación procedentes de sus líneas de negocio de módulos fotovoltaicos y proyectos "llave en mano", reflejan una importante aceleración de la producción y las ventas en el transcurso del ejercicio. Además, como la Sociedad no realizó sus primeras ventas de paneles solares térmicos hasta febrero de 2007, sus estados financieros para cada uno de los ejercicios cerrados a 31 de diciembre de 2006, 2005 y 2004 no incluyen los resultados de explotación procedentes de su línea de negocio de paneles solares térmicos.

Planes de expansión significativos para periodos futuros

El plan de negocio de la Sociedad prevé una expansión significativa de sus tres líneas de negocio, así como el inicio de su producción de células y wafers. Solaria planea invertir aproximadamente 426 millones de euros durante los ejercicios 2007 a 2010, ambos inclusive, en el desarrollo de los proyectos de expansión de su negocio, que se describen en los apartados 5.2.2 y 5.2.3 del presente Folleto:

Por consiguiente, debido a esta expansión significativa y a la diversificación del negocio de la Sociedad, es posible que los resultados de explotación en períodos futuros no sean comparables con los resultados de explotación de la Sociedad de los períodos financieros cubiertos por la información financiera histórica incluida en el presente Folleto.

Reconocimiento de ingresos

En relación con el reconocimiento de los ingresos del segmento de negocio de proyectos llave en mano, la Sociedad va facturando dichos ingresos en base a certificaciones parciales, a medida que se van finalizando determinadas etapas del proyecto, de manera que el reconocimiento de los ingresos se efectúa gradualmente desde la fase de diseño hasta la fase de conexión y entrega final de los proyectos llave en mano.

Para el reconocimiento de los ingresos derivados de los contratos que incluyen la construcción, instalación y puesta en funcionamiento de proyectos llave en mano, la Sociedad sigue el método de porcentaje de realización. Dicho porcentaje se calcula sobre los ingresos totales fijados en el contrato, y se determina por la relación entre los costes incurridos hasta la fecha y los costes totales previstos para la realización del proyecto. Los costes de los contratos se reconocen cuando se incurre en ellos y se clasifican como existencias. Este método requiere que, a cada fecha de cierre contable la Sociedad realice una estimación de los costes en los que ha incurrido, calculado como un porcentaje de los costes totales estimados para cada proyecto en cuestión. A continuación la Sociedad reconoce como ingreso en dicho periodo el mismo porcentaje sobre el precio estipulado en el contrato relativo a cada proyecto en cuestión.

La diferencia entre el importe de la producción y el importe facturado hasta la fecha de los estados financieros se recoge como "Clientes por facturas pendientes de emitir" dentro del epígrafe de "Clientes y otras cuentas a cobrar". A su vez, los importes de las cantidades facturadas anticipadamente por diversos conceptos (anticipos a clientes) se reflejan en el pasivo del balance de situación dentro del epígrafe "Acreedores y otras cuentas a pagar".

En los casos en que la Sociedad no puede realizar una estimación fiable de los ingresos correspondientes a un proyecto llave en mano, los ingresos del contrato en cuestión se reconocen únicamente hasta el importe de los costes incurridos por la Sociedad en el proyecto en cuestión, que previsiblemente serán recuperados por la Sociedad. En sentido opuesto, en los casos en que la Sociedad puede realizar una estimación fiable de los ingresos correspondientes a un proyecto llave en mano, dichos ingresos se reconocen gradualmente a lo largo de toda la duración del contrato. Además, en el supuesto de que fuera previsible que los costes totales asociados a un proyecto determinado pudieran exceder los ingresos totales de la Sociedad asociados al mismo proyecto, la pérdida estimada se reconoce de forma inmediata como un gasto.

A efectos de contabilización y facturación, se distinguen cuatro sub-fases en que la Sociedad va facturando los ingresos derivados de los proyectos llave en mano mediante certificaciones parciales a medida que va ejecutando y finalizando dichas del proyecto llave en mano, de forma que la Sociedad percibe ingresos gradualmente a lo largo del desarrollo del proyecto llave en mano:

(i) Ingeniería: representa aproximadamente el 25% del precio total del proyecto llave en mano;

(ii) Entrega de los módulos fotovoltaicos: representa aproximadamente el 60-65% del precio total del proyecto llave en mano;

(iii) Construcción / estructura: supone menos del 3% del precio total del proyecto llave en mano;

(iv) Instalación eléctrica y conexión a la red: suele suponer el 10% del precio total del proyecto llave en mano;

Los ingresos provenientes de los módulos fotovoltaicos y de los paneles solares térmicos se reconocen una vez que la Sociedad ha traspasado al comprador todos los riesgos significativos y la posición derivada de la titularidad, lo que típicamente coincide con el momento de la entrega los módulos fotovoltaicos y de los paneles solares térmicos.

Mantenimiento de márgenes

Hasta la fecha, la Sociedad ha obtenido márgenes de ganancia elevados en sus distintas actividades de negocio. En el caso de la Sociedad, tales márgenes se han visto particularmente afectados en lo que respecta a la línea de módulos fotovoltaicos, en el primer trimestre de 2007, por la suscripción por parte de la Sociedad de contratos de venta de módulos fotovoltaicos por un importe que supone un precio de MW/euro sensiblemente superior a los aplicados habitualmente en el mercado y que responde al hecho de que bajo dichos contratos Solaria presta determinados servicios adicionales de pre-venta y post-venta, que justifican dicho mayor precio.

Es posible que en períodos futuros los márgenes obtenidos por la Sociedad no sean comparables con los obtenidos por la Sociedad en los períodos financieros cubiertos por la información financiera histórica incluida en el presente Folleto.

b) <u>Factores clave que afectan a los resultados de explotación de la Sociedad</u>

Estos son los factores más significativos que afectan a los resultados de explotación de la Sociedad:

Disponibilidad y precio del silicio

El silicio es la materia prima base esencial de las células solares utilizadas por la Sociedad en su producción de módulos solares y será el material esencial de las células solares y wafers una vez la Sociedad comience la producción de los mismos. El mercado del silicio ha registrado históricamente una fuerte volatilidad y subidas de precios. Entre los factores que pueden afectar al precio y a la disponibilidad del silicio cabe citar los siguientes:

- *Capacidad de producción de silicio.* Aunque entre 1998 y 2003 hubo un considerable exceso de oferta, recientemente la demanda ha superado la oferta, lo que ha conducido a un pronunciado incremento del precio del silicio. Algunos productores de silicio están realizando actualmente

grandes inversiones para expandir sus capacidades de producción y nuevos agentes del mercado están estableciendo importantes plantas de producción como respuesta a la escasez de silicio de calidad solar. Por este motivo la Sociedad prevé que en 2008 exista una considerable capacidad adicional, aunque no existe certeza de que vaya a remediarse por completo el desequilibrio entre oferta y demanda.

- *Demanda de silicio por usuarios no fotovoltaicos.* El silicio lo utilizan, en grandes cantidades, una amplia variedad de industrias, fundamentalmente de electrónica y de hardware informático. Las fluctuaciones de la demanda de silicio de calidad electrónica pueden provocar la volatilidad del precio y de la disponibilidad de silicio como materia prima y llevar a los fabricantes a alternar su producción de silicio de calidad electrónica por silicio de calidad solar, lo que puede afectar, a su vez, al precio y a la disponibilidad de silicio de calidad solar.

- *Eficiencias de la producción fotovoltaica / tecnologías alternativas*. Los avances en los procesos de fabricación de tecnología solar que reducen la cantidad de silicio necesaria por watio de electricidad generado (por ejemplo, reducciones del espesor de los wafers) o la adopción de tecnologías alternativas que reduzcan sustancialmente o eliminen la necesidad de silicio en los sistemas fotovoltaicos pueden traer consigo un descenso de la demanda de silicio de calidad solar y ejercer una presión a la baja sobre los precios.

La Sociedad ha contratado el suministro de productos de silicio (células solares y wafers) con un número reducido de proveedores, siendo los acuerdos con ellos normalmente contratos a corto plazo que contemplan revisiones trimestrales de precios. Estos contratos disponen normalmente que cualquiera de las partes podrá resolver el contrato, sin que de ello se derive responsabilidad, si no se llega a un acuerdo sobre el precio en la revisión periódica que corresponda. Esto contrasta con el caso de algunos de los competidores de la Sociedad, que obtienen su suministro de materias primas mediante contratos a largo plazo (por ejemplo, contratos a cinco o a diez años), los cuales es posible que dispongan que los precios permanecerán fijos durante toda la vigencia del contrato. La estrategia de la Sociedad de contratos a corto plazo con revisiones trimestrales de precios asume que el suministro estará disponible más allá de su plazo de vigencia y que se producirá un descenso gradual del precio de mercado de las materias primas que necesita. Durante cualquier revisión trimestral de precios, un proveedor puede, no obstante, elegir cancelar el acuerdo de suministro si la Sociedad no acepta el precio propuesto. De igual modo, al término del plazo de vigencia del contrato de suministro, un proveedor podría negarse a renovar el acuerdo, por ejemplo, porque desee primar aquellos de sus clientes que estén dispuestos a celebrar contratos de suministro con mayores plazos o con precios fijos. En esas circunstancias, es posible que la Sociedad no sea capaz de obtener un suministro alternativo en condiciones competitivas o incluso que ni siquiera pueda obtenerlo. Adicionalmente, toda vez que los precios contemplados en los acuerdos de suministro suscritos por la Sociedad son revisados trimestralmente, ésta es, en general, más sensible, ya sea favorable o desfavorablemente, a las variaciones de los precios del silicio que aquellos de sus competidores que obtienen sus materias primas con arreglo a contratos a más largo plazo y con precios fijos.

Aunque hasta el momento la Sociedad no ha tenido dificultades para obtener un suministro estable de productos de silicio en condiciones favorables y toda vez que la Sociedad entiende que, a corto y medio plazo, la oferta de silicio excederá la demanda, lo que conducirá a una caída gradual de los precios, no existe certeza de que el precio o la disponibilidad de silicio vayan a satisfacer las expectativas de la Sociedad o de que ésta vaya a poder seguir obteniendo un suministro continuado de células solares y wafers en condiciones competitivas o siquiera de que vaya a poder obtenerlo en absoluto. La disponibilidad, el suministro contratado y el precio de las células solares y wafers tienen una importancia capital para la utilización de la capacidad de la Sociedad (y, por ende, para la planificación de cualquier incremento futuro de la capacidad de producción), para el aumento de sus ventas e ingresos y para la capacidad de la Sociedad de atender sus obligaciones de entrega de productos a sus clientes. En consecuencia, las fluctuaciones del precio del silicio pueden afectar considerablemente a los resultados de explotación de la Sociedad, al tiempo que la entrega tardía de productos y la escasez de suministro pueden afectar adversamente a su producción.

Demanda en el sector

El negocio y el crecimiento de los ingresos de la Sociedad dependen de la demanda de energía solar. Aunque la energía solar se utiliza desde hace varias décadas, ha sido en los últimos años cuando el mercado de la energía solar ha crecido considerablemente. Según Solarbuzz, empresa internacional de consultoría e investigación en materia de energía solar, el mercado mundial de energía solar, medido por las instalaciones anuales de sistemas solares, ha registrado un importante crecimiento, pasando de 345 MW en 2001 a 1.700 MW en 2006, lo que supone una CAGR (tasa anualizada compuesta de crecimiento) del 37,6%. Las proyecciones de Solarbuzz apuntan a que en 2010 las instalaciones anuales de sistemas solares alcanzarán los 4.400 MW. Pese a este fuerte crecimiento, el mercado de energía solar permanece en una fase de desarrollo relativamente temprana y persiste la incertidumbre sobre hasta qué punto se producirá una adopción generalizada de los módulos fotovoltaicos. Si la tecnología fotovoltaica resultase ser inadecuada para una adopción generalizada o si la demanda de módulos fotovoltaicos no se desarrollase lo suficiente, el mercado de productos fotovoltaicos podría contraerse, estancarse o crecer a una tasa reducida.

Adicionalmente, el crecimiento significativo y los rápidos avances tecnológicos en los mercados de energía solar han resultado y podrían seguir resultando en una considerable volatilidad en el precio de los productos fotovoltaicos. Si la demanda de energía solar continúa en aumento, podrían emerger nuevos participantes en el mercado y los competidores de la Sociedad podrían expandir y diversificar su producción. Cualquier incremento de la presión competitiva en los mercados en los que opera la Sociedad, con la consiguiente reducción del precio de los productos fotovoltaicos, podría reducir los beneficios de la misma y, del mismo, modo, una mayor competitividad en los mercados en que la Sociedad pretenda participar en el futuro podría impedirle hacerlo de forma rentable o incluso participar en absoluto. Asimismo, las innovaciones tecnológicas aplicadas a los productos fotovoltaicos, como por ejemplo las destinadas a incrementar la eficiencia de las células solares o a reducir la cantidad de materia prima empleada en la producción de células solares, podrían derivar en que los productos fotovoltaicos de la Sociedad devengan no competitivos. Si la Sociedad no fuera capaz de vender sus productos de forma competitiva, tanto en términos de precios como de rendimiento, podría perder cuota de mercado, lo cual, a su vez, podría traducirse en una reducción de los ingresos y de la rentabilidad y afectar negativamente a los resultados de explotación de la Sociedad.

Subvenciones

Hoy en día, el coste por watio de electricidad generado por energía solar es muy superior al coste por watio de electricidad generado por otras fuentes, como las plantas de combustibles fósiles, las centrales hidroeléctricas y nucleares y los parques eólicos. En consecuencia, las Administraciones Públicas estatales, autonómicas y locales en España han concedido subvenciones e incentivos económicos para dar al sector de la energía solar un plazo durante el cual mejore su competitividad frente a otras tecnologías y reducir la dependencia de España de las fuentes de energía convencionales. Estas subvenciones e incentivos revisten la forma de tarifas, primas, préstamos a bajos tipos de interés y otros incentivos a los usuarios finales, distribuidores, integradores del sistema y fabricantes de productos de energía solar con vistas a fomentar el uso de la energía solar en aplicaciones conectadas a la red y autónomas.

La Sociedad se ha beneficiado en el pasado, y continúa beneficiándose, de ayudas de las Administraciones estatal, autonómica y local en forma de subvenciones y ayudas a la inversión. Además, la demanda de los módulos fotovoltaicos y productos “llave en mano” de la Sociedad se ve muy favorecida por la disponibilidad y la cuantía de las subvenciones e incentivos económicos dirigidos a los usuarios finales. Toda reducción o eliminación de estas subvenciones e incentivos económicos podría tener una repercusión adversa sobre los beneficios y los resultados de explotación de la Sociedad.

En el apartado 10.1 del presente Documento de Registro se describen en detalle las subvenciones y ayudas públicas recibidas por la Sociedad hasta la fecha.

Expansión de la capacidad de producción de la Sociedad y comienzo de nuevas líneas de producción

Como consecuencia del importante crecimiento del sector fotovoltaico, en los últimos años la demanda de módulos fotovoltaicos ha sobrepasado, en general, la oferta disponible. Dadas estas condiciones de mercado, la Sociedad entiende que el rápido desarrollo y expansión de su capacidad de producción ha tenido una importancia decisiva en el incremento de sus ingresos y beneficios, que se ha desarrollado, en líneas generales, en consonancia con la expansión de su volumen y capacidad de producción. La Sociedad ha logrado incrementar su capacidad de producción mediante cuantiosas inversiones en plantas de producción e inmovilizado material (sobre todo maquinaria para la producción), lo que se reflejó en un incremento de la partida del balance "Inmovilizado material" desde 290.642 euros a 31 de diciembre de 2004 hasta 7.219.437 euros a 31 de diciembre de 2006 y hasta 11.043.989 a 31 de marzo de 2007. Estas inversiones fueron financiadas con cargo a recursos propios, préstamos, subvenciones e incentivos, y a los beneficios de explotación.

Tal y como se describe anteriormente en el presente apartado 9.2.1, la Sociedad planea invertir aproximadamente 426 millones de euros durante los ejercicios 2007 a 2010 en una serie de proyectos de expansión adicionales.

La Sociedad entiende que su éxito futuro dependerá en gran medida de su capacidad para completar la construcción de sus instalaciones de producción y líneas de fabricación de forma eficiente en términos de tiempo y costes, de acuerdo con su plan de negocio. Si la Sociedad no es capaz de cumplir dichos objetivos, podría verse impedida para expandir su negocio, reducir sus costes por watio/hora, mantener su posición competitiva, satisfacer sus obligaciones contractuales o incrementar o mantener su rentabilidad. La capacidad de la Sociedad para incrementar su capacidad de producción y comenzar la producción de células solares y wafers esta sujeta a ciertos riesgos e incertidumbres, algunos de los cuales escapan al control directo de la Sociedad. Si la Sociedad no fuera capaz de expandir sus actividades de acuerdo con su plan de negocio, su negocio, expectativas, situación financiera y resultados de explotación podrían verse seriamente afectados.

Fluctuaciones de los tipos de cambio

La Sociedad realiza algunas operaciones en divisas extranjeras, en particular, en dólares estadounidenses, siendo especialmente significativos los pagos realizados en dólares para el suministro de células solares. En 2006, alrededor del 40% de los costes de explotación soportados por la Sociedad se realizaron en dólares estadounidenses, correspondiendo estas compras en moneda extranjera a la adquisición de células solares. Por tanto, la Sociedad está expuesta a las fluctuaciones de los tipos de cambio de divisas, que podrían entrañar diferencias negativas de cambio. Debido a la depreciación, en los últimos años, del dólar estadounidense frente al euro, la Sociedad ha realizado una única operación de cobertura hasta la fecha. La Sociedad continuará realizando un seguimiento de la evolución del tipo de cambio del dólar estadounidense y llevará a cabo operaciones de cobertura cuando y en la medida en que lo estime oportuno. Al margen de dichas coberturas, toda evolución desfavorable de los tipos de cambio, en particular del euro frente al dólar estadounidense, podría tener una repercusión adversa en la situación financiera y los resultados de explotación de la Sociedad.

Niveles de los tipos de interés

Las instalaciones fotovoltaicas conectadas a la red se financian, en gran medida, con deuda. Este método de financiación es empleado tanto en las instalaciones fotovoltaicas de pequeña y mediana potencia instalada, promovidas por particulares, empresas o administraciones públicas, como en las plantas fotovoltaicas de mayor capacidad. El marco de tipos de interés relativamente bajos de los últimos años ha tenido, en general, una incidencia positiva sobre la rentabilidad de las instalaciones fotovoltaicas, al tiempo que ha reducido la rentabilidad prevista y el atractivo de algunas inversiones alternativas.

Una tendencia alcista de los tipos de interés podría reducir la rentabilidad de las instalaciones fotovoltaicas financiadas con deuda, incrementar la rentabilidad prevista de inversiones alternativas

y traducirse en un descenso de la demanda de sistemas fotovoltaicos. Si se diera esta circunstancia, ello podría, a su vez, reducir la demanda de los productos de la Sociedad, hacer descender los precios de mercado de los productos fotovoltaicos y tener un efecto sustancial adverso en el negocio, las perspectivas, la situación financiera y los resultados de explotación de la Sociedad.

Asimismo, en la medida en que la Sociedad mantenga sus niveles actuales de endeudamiento financiero o los incremente en función de las necesidad de financiación de su plan de expansión, una evolución al alza de los tipos de interés podría tener un efecto negativo en la situación financiera y resultados de explotación de Solaria.

Entorno económico general

En opinión de la Sociedad, sus perspectivas de negocio, situación financiera y resultados de explotación dependen en mayor medida del marco regulatorio que del entorno económico general, de ahí que el mercado fotovoltaico europeo haya experimentado una evolución más favorable que la de la coyuntura económica general de la Unión Europea. No obstante, una ralentización sostenida del crecimiento económico en España y/o en la Unión Europea podría traer consigo un descenso de las inversiones en general y del sector de energías renovables en particular, e inducir al sector público a reducir las subvenciones e incentivos gubernamentales.

9.2.2 Cambios en las ventas netas o ingresos en los estados financieros

Véanse los apartados 20.1 y siguientes del presente Folleto.

9.2.3 Información relativa a cualquier actuación o factor de orden gubernamental, económico, fiscal, monetario o político que, directa o indirectamente, hayan afectado o pudieran afectar de manera importante a las operaciones del emisor

Durante los ejercicios 2004, 2005 y 2006, y en los meses transcurridos del ejercicio 2007, no se ha producido ninguna actuación o factor de orden gubernamental, económico, fiscal, monetario o político que, directa o indirectamente, haya afectado o pudiera afectar de manera importante a las operaciones de la Sociedad, a salvo de lo descrito en el apartado 5.1.4 anterior respecto de la entrada en vigor del nuevo Código Técnico de la Edificación y el RD 661/2007, por el que se regula la actividad de producción de energía eléctrica en régimen especial y de determinadas instalaciones de tecnologías asimilables del régimen ordinario.

10. RECURSOS FINANCIEROS

10.1 Información relativa a los recursos financieros del emisor (a corto y a largo plazo)

Hasta la fecha, la Sociedad ha financiado sus actividades principalmente con tesorería procedente de las actividades ordinarias, con subvenciones y con otros incentivos, así como con aportaciones de capital realizadas por sus accionistas, y como con financiación recibida de entidades de crédito. La Sociedad seguirá necesitando cuantiosos recursos financieros, entre otras cosas, (i) para financiar el incremento de la capacidad de producción de la Sociedad y la construcción de sus nuevas instalaciones de producción, (ii) para sufragar la compra por la Sociedad de los suministros de silicio y otras materias primas que la Sociedad prevé adquirir en cantidades crecientes conforme se expanda su negocio, (iii) para financiar posibles necesidades de capital circulante y (iv) para hacer frente a otros gastos de explotación de la Sociedad. La Sociedad prevé seguir requiriendo de financiación externa a condiciones de mercado para atender sus necesidades de recursos financieros, especialmente, en cuanto que entiende que algunas de los préstamos subvencionados de los que actualmente disfruta podrían, a corto plazo, dejar de estar disponibles, debido a la mayor dimensión de su actividad de negocio, aunque no ocurre lo mismo con las subvenciones a fondo perdido, a las que la Sociedad estima que podrá seguir accediendo.

A continuación se presentan la situación del patrimonio neto de la Sociedad para los ejercicios anuales terminados el 31 de diciembre de 2004, 2005 y 2006 y para el periodo de 3 meses finalizado el 31 de marzo de 2007 conforme a NIIF:

(NIIF)	Atribuible a los socios de la Sociedad (en euros)						
	Capital social	Reserva legal	Reservas voluntarias	Beneficios no distribuidos	Dividendo a cuenta	Resultado del ejercicio /periodo	Total Patrimonio Neto
Saldo a 1 de enero de 2004	**92.300**	-	-	-	-	**3.929**	**96.229**
Resultado del ejercicio	-	-	-	-	-	79.646	79.646
Total ingreso reconocido en 2004	**-**	**-**	**-**	**-**	**-**	**79.646**	**79.646**
Ampliaciones de capital	150.030	-	-	-	-	-	150.030
Distribución resultado 2003	-	393	3.536	-	-	(3.929)	-
Saldo a 31 de diciembre de 2004	**242.330**	**393**	**3.536**	**-**	**-**	**79.646**	**325.905**
Resultado del ejercicio	-	-	-	-	-	23.003	23.003
Total ingreso reconocido en 2005	**-**	**-**	**-**	**-**	**-**	**23.003**	**23.003**
Ampliaciones de capital	535.270	-	(59.990)	-	-	-	475.280
Distribución resultado 2004	-	7.965	71.681	-	-	(79.646)	-
Saldo a 31 de diciembre de 2005	**777.600**	**8.358**	**15.227**	**-**	**-**	**23.003**	**824.188**
Resultado del ejercicio	-	-	-	-	-	5.642.759	5.642.759
Total ingreso reconocido en 2006	**-**	**-**	**-**	**-**	**-**	**5.642.759**	**5.642.759**
Ampliaciones de capital	-	-	-	-	-	-	-
Distribución resultado 2005	-	2.300	20.703	-	-	(23.003)	-
Saldo a 31 de diciembre de 2006	**777.600**	**10.658**	**35.930**	**-**	**-**	**5.642.759**	**6.466.947**
Resultado del periodo	-	-	-	-	-	2.830.001	2.830.001
Total ingreso reconocido para los 3 meses finalizados el 31 de marzo de 2007	-	-	-	-	-	2.830.001	2.830.001
Distribución resultado 2006	-	-	-	5.642.759	(2.410.000)	(5.642.759)	(2.410.000)
Saldo a 31 de marzo de 2007 (*)	**777.600**	**10.658**	**35.930**	**5.642.759**	**(2.410.000)**	**2.830.001**	**6.886.948**

(*) No auditado

Se incluye a continuación el detalle del endeudamiento financiero bruto, neto y total a 31 de diciembre de 2006, 2005 y 2004 y a 31 de marzo de 2007 (bajo NIIF):

(NIIF)	31.12			31.03.2007 (1)
	2004	2005	2006	
	(en euros)			
Deuda financiera a corto plazo (2)	35.318	421.317	7.615.194	15.126.269
Deuda financiera a medio plazo (3)	419.766	566.685	4.865.064	5.251.215
Deuda financiera a largo plazo (4)	90.809	886.787	3.905.036	3.920.130
Endeudamiento Financiero Bruto	545.893	1.874.789	16.385.294	24.297.614
Efectivo y equivalentes al efectivo	59.914	1.267.110	4.227.789	4.571.728
Deuda financiera neta (5)	485.979	607.679	12.157.505	19.725.886
Proveedores y acreedores comerciales	64.140	1.110.977	3.519.952	3.593.341
Anticipos recibidos de clientes (6)	-	-	2.565.348	3.318.692
Acreedores Administraciones Públicas	8.548	37.838	52.036	79.324
Proveedores de inmovilizado	-	-	2.424.826	7.319.026
Otros pasivos corrientes	-	-	1.172	123
Total Acreedores y otras cuentas a pagar	72.688	1.148.815	8.563.334	14.310.506
Endeudamiento Total Neto (7)	**558.667**	**1.756.494**	**20.720.839**	**34.036.392**
Fondos propios / Endeudamiento Finan. Bruto	59,7%	44%	39,5%	28,3%
Deuda Financiera Neta / EBITDA(8)	4,0	4,48	1,36	4,39%
Deuda Finan, a C/P / Endeudamiento Finan. Bruto	6,5%	22,5%	46,5%	62,3%
Endeudamiento Financiero bruto / Total Patrimonio y Pasivo	49,1%	41,4%	41,6%	44,2%

(1) No auditado

(2) Deuda que vence en un año o en un plazo menor desde la fecha de cierre del balance.

(3) Deuda que vence en un plazo comprendido entre un año y cinco años desde la fecha de cierre del balance.

(4) Deuda que vence en más de cinco años desde la fecha de cierre del balance.

(5) La Deuda Financiera Neta se ha calculado como el Endeudamiento Financiero Bruto (que incluye préstamos de entidades de crédito, deudas por leasing, pólizas de crédito, pólizas de importación y créditos documentarios, así como los intereses devengados y no pagados correspondientes a cada periodo) menos el efectivo y equivalentes al efectivo.

(6) Esta partida refleja las sumas facturadas a los clientes de la Sociedad antes de la conclusión del correspondiente proyecto "llave en mano", que la Sociedad contabiliza como un pasivo en su balance hasta que se reconoce el ingreso en función del grado de avance del proyecto. Véase la nota 2.21 de la Memoria relativa a los estados financieros auditados de la Sociedad correspondientes a los ejercicios cerrados a 31 de diciembre de 2006, 2005 y 2004 preparados bajo NIIF.

(7) El Endeudamiento Total Neto está compuesto de la Deuda financiera neta más el Total acreedores y otras cuentas a pagar.

(8) EBITDA calculado como beneficio de explotación más gastos de amortización, más pérdidas netas en enajenación de activos no corrientes, más pérdida por deterioro de cuentas de clientes.

- *Deudas con entidades de crédito*

La política general de la Sociedad, ha sido la de financiar su expansión y el desarrollo ordinario de sus actividades principalmente a través de fuentes de financiación ajena así como con fondos propios

Los datos relativos al conjunto de los préstamos y créditos que mantiene la Sociedad con entidades de crédito y otras instituciones a 31 de marzo de 2007 son los siguientes, no existiendo en los mismos ni garantías reales ni compromisos ("covenants") financieros o de otro tipo relevantes:

Entidad	Importe original	Operación	Fecha vencimiento	Tipo de interés efectivo	Corto Plazo	Largo Plazo	Euros Total
Caja Duero	412.496	Préstamo	12-11-2011	5,18%	33.600	146.655	180.255
Caja Duero	546.557	Préstamo	14-04-2012	5,18%	44.400	213.991	258.391
CDTI	347.680	Préstamo	30-06-2013	4,45%	40.181	258.680	298.861
Mº Industria	400.000	Préstamo	30-11-2015	4,45%	-	311.818	311.818
Mº Industria	861.053	Préstamo	15-12-2015	4,45%	-	671.231	671.231
Caja Rural	1.500.000	Préstamo	10-06-2013	4,54%	214.284	1.178.127	1.392.411
Caja Rural	4.500.000	Préstamo	15-06-2016	4,79%	-	4.500.000	4.500.000
Caja Madrid	1.800.000	Préstamo	23-10-2011	4,72%	402.612	1.397.388	1.800.000
Mº Industria	500.000	Préstamo	30-09-2016	4,45%	-	372.988	372.988
Intereses devengados no pagados					109.463	-	109.463
					844.540	**9.050.878**	**9.895.418**
Barclays Bank	53.540	Leasing	17-01-2012	3,25%	11.801	39.193	50.994
Barclays Bank	51.063	Leasing	29-12-2011	3,25%	11.211	36.487	47.698
Barclays Bank	62.668	Leasing	29-12-2011	3,25%	13.752	44.787	58.539
					36.764	**120.467**	**157.231**
	Límite concedido						
Caja Rural	2.000.000	Póliza crédito	25-05-2007	4,93%	1.805.452	-	1.805.452
Caja Rural	-	Póliza crédito (1)	02-03-2007	0%	(77)	-	(77)
Caja Madrid	1.150.000	Póliza crédito	22-03-2008	5,43%	949.966	-	949.966
Caja Rural	150.000	Alta remuneración	-	-	74.919	-	74.919
Caja Rural	10.000.000	Póliza de importación (2)	-	-	5.833.000	-	5.833.000
Banesto	6.500.000	Póliza de importación (2)	14-12-2007	-	5.564.132	-	5.564.132
Intereses devengados no pagados					17.573	-	17.573
					14.244.965	**-**	**14.244.965**
					15.126.269	**9.171.345**	**24.297.614**

(1) Dicha póliza de crédito suscrita con Caja Rural venció con fecha 2 de marzo de 2007, arrojando un saldo final a favor de la Sociedad a 31 de marzo de 2007.

(2) Las Pólizas de importación son, en su mayoría, créditos documentarios suscritos por la Sociedad en relación con operaciones de comercio exterior, principalmente adquisiciones de materia prima e inmovilizado realizadas en el extranjero.

Para información más detallada sobre las deudas de la Sociedad con entidades de crédito, consúltese la nota 16 de las notas explicativas relativas a los estados financieros auditados de la Sociedad correspondientes a los ejercicios cerrados a 31 de diciembre de 2004, 2005 y 2006, preparados bajo NIIF y la nota 10 de las notas correspondientes a los estados financieros intermedios de la Sociedad cerrados a 31 de marzo de 2007, preparados bajo NIIF.

- *Proveedores y acreedores comerciales*

Desde el ejercicio 2004 al 31 de marzo de 2007, se ha producido un incremento en los saldos de proveedores a corto y largo plazo, motivado fundamentalmente por el hecho de que, (i) como consecuencia del aumento de actividad de la sociedad desde el ejercicio 2006, se generan mayores saldos a pagar a proveedores y acreedores comerciales por compras de materias primas para la producción; (ii) en 2006 y 2007 se produce el aumento por los anticipos de clientes correspondientes a la facturación de proyectos llave en mano por un importe superior al grado de avance real de dichos proyectos; y (iii) el incremento en todos los años de los proveedores de inmovilizado es coherente con las mayores actividades de inversión que está realizando la Sociedad en Puertollano: línea de fabricación de módulos fotovoltaicos y térmicos, ampliaciones de la líneas, instalaciones para la fabricación de células, y demás inversiones en inmovilizado descritas en el apartado 5.2 del presente Folleto.

- *Garantías comprometidas con terceros*

El detalle de los avales otorgados por la Sociedad al 31 de marzo de 2007 es el siguiente:

Beneficiario	**Concepto**	**Euros**
Ayuntamiento de Puertollano	Construcción en Polígono La Nava II	6.000
Ayuntamiento de Puertollano	Construcción en Puertollano	6.000
Banco Cooperativo Español	IRS Bonificado – Cobertura tipo interés	300.000
Instituto de Crédito Oficial	Contragarantía por avales concedidos al CDTI (1)	347.680
Ministerio de Industria	Obligaciones de préstamo sin tipo de interés	500.000
CDTI	Ayuda reembolsable (1 aval)	26.800
CDTI	Ayuda reembolsable (12 avales de 26.740 euros)	320.880
Ministerio de Industria	Préstamo reembolsable	400.000
Ministerio de Industria	Préstamo reembolsable	861.052
Operaciones de comercio exterior	Aval extranjero (2)	1.768.200

(1) Asegura el afianzamiento a Caja Rural de los riesgos que ésta asuma como consecuencia de los avales otorgados por la misma a favor de Solaria.

(2) Se deriva de una póliza de afianzamiento extranjero determinada como aval para las operaciones de importación que realiza la Sociedad.

- *Cobertura de tipos de interés o de tipo de cambio*

El detalle de los activos y pasivos por instrumentos de cobertura al cierre de los ejercicios 2004, 2005 y 2006 es el siguiente:

						Euros
	2006		**2005**		**2004**	
	Activo	**Pasivo**	**Activo**	**Pasivo**	**Activo**	**Pasivo**
Valores razonables de los instrumentos financieros derivados no cobertura:						
- Tipo de interés	-	30.600	-	-	-	-
- Tipo de cambio	11.966	-	-	-	-	-
	11.966	30.600	-	-	-	-

a) Cobertura de tipo de interés

Con el objeto de cubrir las fluctuaciones en los tipos de interés aplicable a los préstamos contratados con Caja Rural por importes de 1.500.000 y 4.500.000 euros respectivamente, la Sociedad tiene suscrita una operación de cobertura de tipo de interés con el Banco Cooperativo Español, cuyas características principales son las siguientes:

- Importe nominal inicial: 5.892.857,14 euros (con amortizaciones semestrales)
- Fecha operación: 29 de agosto de 2006

- Fecha de inicio: 11 de diciembre de 2006
- Fecha de vencimiento: 12 de diciembre de 2011
- El tipo de interés asegurado fijo es del 3,96%. En el caso de que el Euribor toque la barrera del 5%, la bonificación de intereses será únicamente del 0,10%, del tipo aplicable bajo los contratos de préstamo (respectivamente, el Euribor más 0,50 puntos bajo el préstamo por importe de 1.500.000 euros, y del Euribor más 0,75 puntos bajo el préstamo por importe de 4.500.000 euros).

En relación a esta operación, la Caja Rural de Ciudad Real otorgó una garantía ante el Banco Cooperativo Español a favor de la Sociedad para responder de las obligaciones que pudieran derivarse de la operación del Interest Rate Swap (IRS) Bonificado sobre tipos de interés por importe de 300.000 euros.

Adicionalmente a los derivados de cobertura de tipo de interés y cobertura tipo de cambio que la Sociedad tenía contratados al 31 de diciembre de 2006 y que continúan vigentes al 31 de marzo de 2007, la Sociedad ha suscrito una nueva operación de cobertura de tipo de interés con Caja Madrid, con el objetivo de cubrir las fluctuaciones en el tipo de interés aplicable a un préstamo formalizado el 25 de abril de 2007 por importe de 6.000.000 euros con dicha entidad. Las características principales de la operación son las siguientes:

- Importe nominal inicial: 6.000.000 euros (con amortizaciones semestrales)
- Fecha operación: 25 de abril de 2007
- Fecha de inicio: 25 de abril de 2007
- Fecha de vencimiento: 25 de octubre de 2010
- Referencia de liquidación: Euribor a 12 meses. La cobertura contratada consiste en que aún en el caso de que el Euribor supere la barrera de 5,10 puntos, el tipo máximo aplicable a la Sociedad bajo el contrato de préstamo será en todo caso de 5,10 puntos.

b) Cobertura de tipo de cambio

Con el objeto de cubrir las fluctuaciones del tipo de cambio del euro con el dólar americano en la operación de crédito documentario con Spire Corporation por importe de 3.000.000 dólares americanos, la Sociedad ha contratado un seguro de cambio con , la Caja Rural de Ciudad Real, con las siguientes características:

- Fecha de contratación: 7 de diciembre de 2006
- Tipo de cambio pactado: 1,3377 euro/ dólar americano
- Fecha de vencimiento o liquidación del seguro de cambio: 20 de junio de 2007

- *Subvenciones asociadas a las inversiones principales del emisor*

Solaria ha obtenido una serie de ayudas y subvenciones por razón del sector de actividad en el que opera y en el contexto del compromiso de la Sociedad con la innovación y el desarrollo tecnológico e industrial en sus procesos productivos.

Es intención de Solaria continuar cumpliendo estrictamente con las condiciones impuestas a la misma por razón de la concesión de dichas subvenciones.

Dichas subvenciones y ayudas, así como su relación con las inversiones llevadas a cabo por la Sociedad, se resumen en el siguiente cuadro y se describen en mayor detalle a continuación.

Concedente	Fecha	Concepto e importe	Recibido a 31.03.2007	Pendiente a la fecha del Folleto

IRMCDSCM (1)	17.01.2006	Subvención por importe de 4.546.364,50 €	0 €	4.546.364,50 €
CDTI (2)	29.09.2004	Préstamo reembolsable sin intereses de 347.680 €	347.680 €	0 €
DGI	26.07.2005	Préstamo reembolsable sin intereses de 400.000 €	400.000 €	0 €
DGI	12.07.2006 (6)	Préstamo reembolsable sin intereses de 500.000 €	500.000 €	0 €
DGI	05.10.2005	Préstamo reembolsable sin intereses de 861.052,50 €	861.052,50 €	0 €
FUNDESCOP / Ayuntamiento de Puertollano	27.05.2005	Venta de 41.291 m^2 de terrenos a 1 € / m^2	n.a.	n.a.
FUNDESCOP (4)	12.04.2007	Adjudicación de 62.722 m^2 de terrenos a 5 € / m^2	n.a.	n.a.
IDAE (5)	12.11.2004	Bonificación de intereses	28.801 €	0 €
IDAE	14.04. 2005	Bonificación de intereses	38.002 €	0 €

(1) Instituto para la Reestructuración de la Minería del Carbón y Desarrollo Alternativo de las Comarcas Mineras del Ministerio de Industria, Comercio y Turismo

(2) Centro para el Desarrollo Tecnológico Industrial

(3) Dirección General de Desarrollo Industrial del Ministerio de Industria

(4) Pendiente de aprobación definitiva por el Ayuntamiento de Puertollano

(5) Instituto para la Diversificación y Ahorro de Energía (IDAE)

(6) Con fecha 12 de julio de 2006 la DGI dictó la propuesta de resolución provisional para la concesión de la subvención a la Sociedad por importe de 500.000 euros. A pesar de que la DGI no ha dictado resolución definitiva que confirme expresamente la concesión de la subvención a la Sociedad, sí ha procedido a abonar dicho importe a la Sociedad durante el primer trimestre de 2007. en consecuencia, el importe de la subvención (500.000 euros) aparece contabilizado en los estados financieros intermedios de la Sociedad correspondientes al trimestre cerrado a 31 de marzo de 2007.

Programa de Reactivación Económica de las Zonas de Minería

El Instituto para la Reestructuración de la Minería del Carbón y Desarrollo Alternativo de las Comarcas Mineras del Ministerio de Industria, Comercio y Turismo (en adelante, el "**Instituto**") concedió a la Sociedad, con fecha 17 de enero de 2006, la ayuda solicitada para un proyecto de puesta en marcha de una planta destinada a la fabricación de paneles solares térmicos y una línea de fabricación de células solares en Puertollano.

Estas ayudas son otorgadas a proyectos de inversión empresarial en zonas de minería y su entorno, con el fin de generar actividades económicas alternativas y crear nuevos puestos de trabajo para incentivar el desarrollo de dichas zonas.

La inversión subvencionable asciende a la cantidad de 22.731.822,50 euros, y la cuantía de la subvención concedida a 4.546.364,50 euros, esto es aproximadamente un 20% de la inversión es objeto de la subvención. Dicha subvención será abonada una vez se haya realizado por completo la inversión subvencionable, si bien, dado que se trata de un proyecto cuya ejecución excede de un periodo de doce meses, la Sociedad puede solicitar pagos a cuenta sobre el 25%, 50%, y 75% de la inversión efectuada. Para hacer efectiva la subvención, la Sociedad deberá justificar convenientemente la inversión de dichas cantidades.

La Sociedad debe cumplir determinadas condiciones, entre las que destacan por su importancia:

- la realización de la inversión no más tarde del 31 de diciembre de 2007 y mantenerla hasta el 31 de diciembre de 2012; y
- el mantenimiento de los puestos de trabajo existentes al tiempo de la concesión de la ayuda y la creación, llegada la fecha de 28 de febrero de 2008, de 90 puestos de trabajo adicionales, debiendo mantenerlos, como mínimo, hasta el 28 de febrero de 2011.

En caso de no cumplirse las anteriores condiciones, la ayuda máxima se reducirá en proporción al grado de incumplimiento.

La Sociedad tendrá que constituir una garantía mediante aval a favor del Instituto, por el importe de la ayuda concedida e intereses de demora desde el momento de la firma del Acta de Comprobación de cumplimiento de las condiciones, hasta la fecha del cumplimiento de la condición de mantenimiento de empleo.

A la fecha del presente Folleto, Solaria no ha recibido aún cantidad alguna con cargo a esta subvención. Una vez la Sociedad reciba los fondos provenientes de la ayuda concedida, dichos fondos contribuirán a financiar las inversiones futuras de la Sociedad, descritas en el apartado 5.2.3. anterior.

Programa Nacional de la Energía

La Dirección General de Desarrollo Industrial del Ministerio de Industria, Comercio y Turismo (***DGI***) concedió a la Sociedad, con fechas 26 de julio de 2005, 5 de octubre de 2005 y 12 de julio de 2006, tres préstamos reembolsables sin intereses, por importes de 400.000 euros, 861.052,50 euros y 500.000 euros respectivamente.

Dichas ayudas estaban sujetas a determinadas condiciones, todas las cuales fueron debidamente cumplidas por la Sociedad. El importe de los respectivos préstamos reembolsables fue destinado por Solaria a la financiación de las inversiones en inmovilizado iniciadas por la Sociedad, y que se describen en los apartados 5.2.1. y 5.2.2. anteriores.

Centro para el Desarrollo Tecnológico Industrial (***CDTI***)

El CDTI, órgano dependiente del Ministerio de Industria, Comercio y Turismo, concedió a la Sociedad, con fecha 29 de septiembre de 2004, una ayuda reembolsable para un proyecto de desarrollo de una línea de fabricación de módulos fotovoltaicos.

Estas ayudas son otorgadas dentro del marco de colaboración en el desarrollo de proyectos de innovación tecnológica del Ministerio de Industria, Comercio y Turismo.

La ayuda concedida consiste en la concesión a la Sociedad de un préstamo reembolsable sin intereses por importe de 347.680,00 euros, siendo el presupuesto financiable de 869.200,00 euros, esto es, aproximadamente un 40% del importe de la inversión.

La concesión de la ayuda reembolsable estaba sujeta al cumplimiento de diversas condiciones, todas las cuales fueron debidamente cumplidas por la Sociedad. El importe del préstamo reembolsable fue destinado por Solaria a la financiación de las inversiones en inmovilizado iniciadas por la Sociedad, y que se describen en los apartados 5.2.1. y 5.2.2. anteriores.

Instituto para la Diversificación y Ahorro de Energía (***IDAE***).

La Sociedad suscribió con fechas 12 de noviembre de 2004 y 14 de abril de 2005, dos préstamos con Caja Duero al amparo del Contrato de Financiación "Línea de Financiación de Inversiones en Energías Renovables y Eficiencia Energética" suscrito entre la Caja Duero y el Instituto de Crédito Oficial (ICO). Dicha línea es fruto de la colaboración entre el ICO y el Ministerio de Ciencia y Tecnología a través del Instituto para la Diversificación y Ahorro de Energía (IDAE).

En virtud de la Línea de Financiación acordada entre el IDAE-ICO y las entidades financieras, el IDAE concedió a la Sociedad, bajo los mencionados préstamos, bonificaciones por intereses por importes de 28.801 euros y 38.002 euros, respectivamente.

Subvenciones por compra de terrenos

La Sociedad suscribió con fecha 5 de septiembre de 2004, un convenio con la agencia de desarrollo Fundescop, para la obtención de bonificaciones e incentivos económicos para la instalación de un proyecto empresarial en la zona de Puertollano.

Como consecuencia de dicho convenio, y tras la tramitación del correspondiente expediente administrativo, la Sociedad adquirió del Ayuntamiento de Puertollano, mediante escritura de compraventa otorgada el día 27 de mayo de 2005, dos parcelas con una superficie total de 41.291,00 m2, por el precio total de 41.291,00 euros, esto es, a razón de 1 euro/ m^2.

La concesión de la ayuda se sujeta al cumplimiento de las siguientes condiciones durante un periodo de 24 meses desde la firma del contrato, por parte de Solaria, en los plazos determinados en el propio convenio:

- el otorgamiento de la escritura publica de compra venta de los terrenos, la finalización de los proyectos técnicos, la solicitud de la licencia de obras y la puesta en marcha de la industria, requisitos que a la fecha del presente Folleto ya han sido cumplidos por la Sociedad; y
- la contratación de 80 trabajadores, requisito que a la fecha del presente Folleto también ha sido cumplido por la Sociedad.

A la fecha del presente Folleto, la Sociedad ya ha cumplido las condiciones mencionadas en los párrafos anteriores.

Asimismo, Solaria suscribió con fecha 12 de abril de 2007 un convenio con la agencia de desarrollo Fundescop, en relación con el desarrollo de una instalación para la fábrica de wafers y células solares, en una parcela con una superficie total de 62.722 m^2 situada en el Polígono Industrial La Nava III, propiedad del Ayuntamiento de Puertollano.

En virtud de dicho convenio, Fundescop se compromete expresamente a prestar asistencia profesional a la Sociedad para el desarrollo de dicha instalación de producción de wafers y células solares, así como a informar favorablemente la concesión de todas las ayudas que sean aplicables al proyecto, entre ellas, la compraventa de la parcela de 62.722 m^2 por el precio total de 313.610 euros, esto es, a razón de 5 euros/m^2.

Este convenio se encuentra pendiente de aprobación definitiva por el Ayuntamiento de Puertollano.

Por su parte, la Sociedad se obliga al cumplimiento de las siguientes condiciones, en los plazos determinados en el propio convenio:

- el otorgamiento de la escritura publica de compraventa de los terrenos y la finalización de los proyectos técnicos en el plazo máximo de 6 meses desde la firma del convenio;
- la solicitud de la licencia de obras en el plazo máximo de 8 meses desde la firma del convenio;
- la puesta en marcha de la industria en el plazo máximo de 2 años desde la firma del convenio; y
- la contratación de 120 trabajadores, y el mantenimiento de su contratación durante un periodo mínimo de 4 años a contar desde que se haya alcanzado dicho número de puestos de trabajo.

Además, en virtud de los dos convenios mencionados en los párrafos anteriores que la Sociedad ha suscrito con Fundescop, Solaria puede solicitar, a través de Fundescop, la aplicación de las siguientes bonificaciones: (i) bonificación de hasta el 95% sobre la cuota resultante del Impuesto de Construcción, Instalaciones y Obras; (ii) subvención, en su caso, equivalente al 50% de la cuota municipal del Impuesto de Actividades Económicas correspondiente al primer año de su actividad, del 40% el segundo año y del 30% el tercer año; y (iii) la tasa de la licencia de obras tendrá la consideración de deducible de lo abonado en concepto de Impuesto de Construcción, Instalaciones y Obras.

En garantía de los proyectos de inversión y de conformidad con el artículo 10 del Reglamento de Incentivos a la Inversión, el convenio con Fundescop de 12 de abril de 2007 prevé el establecimiento de un gravamen sobre la finca en cuestión, de forma que la misma responde del cumplimiento de las condiciones en virtud de las cuales los terrenos sean adjudicados a Solaria. En consecuencia, en caso de que Solaria incumpliese las condiciones impuestas a la misma, los terrenos objeto de la bonificación revertirían a favor del Ayuntamiento de Puertollano.

Dicho gravamen sólo podrá ser cancelado una vez el Ayuntamiento de Puertollano certifique el cumplimiento de las condiciones en virtud de las cuales los terrenos fueron adjudicados a Solaria.

10.2 Explicación de las fuentes y cantidades y descripción narrativa de los flujos de tesorería del emisor

La siguiente tabla incluye información sobre las variaciones de tesorería a 31 de diciembre de 2006, 2005 y 2004 y a 31 de marzo de 2007 (bajo NIIF):

(NIIF)

	31.12.04	31.12.05	31.12.06	31.03.07 (1)
Flujos de efectivo de actividades de explotación:				
Efectivo (utilizado en)/ generado por las operaciones	(19.968)	996.642	(5.664.062)	(1.171.785)
Intereses pagados	(3.887)	(34.371)	(201.613)	(153.423)
Impuestos sobre sociedades pagados	(20.827)	(41.456)	(42.598)	(4.080)
Efectivo neto (utilizado en)/ generado por actividades de explotación	**(44.682)**	**920.815**	**(5.908.273)**	**(1.329.288)**
Flujos de efectivo de actividades de inversión:				
Adquisición de inmovilizaciones materiales	(263.113)	(1.913.521)	(5.177.388)	(3.837.687)
Ingresos por la enajenación de inmovilizaciones materiales	-	-	109.397	-
Adquisición de activos intangibles	-	-	(15.740)	-
Desembolso en la constitución de depósitos a corto plazo	(460.000)	-	(602.270)	(3.000)
Ingresos liquidación de depósitos a corto plazo	-	460.000	-	-
Adquisición de activos financieros disponibles para la venta	(36.026)	-	-	-
Créditos concedidos a partes vinculadas	-	(522.791)	-	-
Reembolsos de créditos concedidos a partes vinculadas	34.079	-	98.309	1.607
Intereses recibidos	365	4.770	129.473	34.852
Efectivo neto utilizado en actividades de inversión	**(724.695)**	**(1.971.542)**	**(5.458.219)**	**(3.804.228)**
Flujos de efectivo de actividades de financiación:				
Dividendos pagados	-	-	-	(2.410.000)
Ingresos por la emisión de participaciones ordinarias	150.030	475.280	-	-
Ingresos por subvenciones recibidas	123.748	230.770	-	-
Ingresos por deudas con entidades de crédito	673.256	1.807.610	11.475.077	5.916.391
Reembolsos de deudas con entidades de crédito	(128.705)	(295.045)	(445.231)	(19.773)
Ingresos netos por cuentas corrientes con entidades de crédito	-	56.098	3.428.705	1.998.801
Reembolso de deudas por leasing	-	(16.790)	(131.380)	(7.964)
Efectivo neto generado en actividades de financiación	**818.329**	**2.257.923**	**14.327.171**	**5.477.455**
Aumento neto de efectivo y equivalentes al efectivo	**48.952**	**1.207.196**	**2.960.679**	**943.939**
Efectivo y equivalentes al efectivo al inicio del ejercicio	10.962	59.914	1.267.110	4.227.789
Efectivo y equivalentes al efectivo al cierre del ejercicio	**59.914**	**1.267.110**	**4.227.789**	**4.571.728**

Nota: (1) Sin auditar.

Las fuentes y flujos de tesorería de la Sociedad están estrechamente ligados a la estructura y naturaleza de los ingresos y costes que componen su cuenta de resultados.

Respecto del origen de fondos, la principal fuente de obtención de dichos fondos, durante el ejercicio 2006 y el primer trimestre del ejercicio 2007, hace referencia a los préstamos obtenidos por la Sociedad de diferentes instituciones financieras. Por este motivo, el efectivo neto generado en actividades de financiación asciende a 14.327.171 euros y 5.477.455 euros al 31 de diciembre de 2006 y 31 de marzo de 2007 respectivamente. Durante los ejercicios 2005 y 2004, la Sociedad recibió además fondos de sus socios a través de le emisión de participaciones y se benefició de ciertas subvenciones recibidas.

Dichos fondos han sido aplicados fundamentalmente a actividades de inversión, relacionadas con el aumento de la capacidad productiva instalada en la fábrica de Puertollano. Por este motivo el efectivo neto utilizado en actividades de inversión asciende a 5.458.219 euros y 3.804.228 euros al 31 de diciembre de 2006 y 31 de marzo de 2007 respectivamente. Del mismo modo, el efectivo neto utilizado en actividades de inversión asciende a 1.971.542 euros en el ejercicio 2005 como consecuencia fundamentalmente de la inversión en edificios y maquinaria y a 724.695 euros en el ejercicio 2004 debido a anticipos efectuados para la adquisición de inmovilizado y la constitución de depósitos.

Asimismo, en los periodos terminados al 31 de diciembre de 2006 y 31 de marzo de 2007, la aplicación de estos fondos se ha dedicado también a las necesidades de fondos derivadas de las

actividades de explotación, en relación fundamentalmente con la adquisición de materia prima y otros aprovisionamientos necesarios para la fabricación de módulos fotovoltaicos y paneles térmicos, y con el objetivo de crear un stock mínimo de seguridad de materias primas. Asimismo, las operaciones comerciales con clientes y proveedores generaron también una necesidad de financiación en esos periodos. Por este motivo el efectivo neto utilizado en actividades de explotación asciende a 5.908.273 euros y 1.329.288 euros al 31 de diciembre de 2006 y 31 de marzo de 2007 respectivamente.

El incremento desde el ejercicio 2004 al 31 de marzo de 2007 en los epígrafes de "efectivo y equivalentes al efectivo" se debe principalmente a los importes de los préstamos solicitados a entidades bancarias que entran como efectivo y que al cierre de cada ejercicio o periodo no se han utilizado en su totalidad para la adquisición de inmovilizado y/o materias primas para la producción que son las principales fuentes de salida de efectivo de la Sociedad. También este efectivo se genera porque la Sociedad habitualmente cobra de sus clientes en un periodo más corto que aquel en el que realiza sus pagos a proveedores, lo que permite que se genere tesorería.

Tal como se ha comentado anteriormente, las principales partidas que suponen una entrada y salida de fondos durante el ejercicio 2006 y durante el primer trimestre del ejercicio 2007, son las siguientes:

Entrada de fondos

- Ingresos menos reembolsos de deudas con entidades de crédito e ingresos netos por cuentas corrientes con entidades de crédito que fueron de 14.458.551 euros en el ejercicio 2006 y de 7.895.419 euros en el primer trimestre de 2007.

Salida de fondos

- Gastos de compra de materias primas (células fotovoltaicas) por importe de 22.281.718 euros y 8.483.542 euros al 31 de diciembre de 2006 y 31 de marzo de 2007 respectivamente.
- Inversiones en inmovilizaciones materiales por importe total de 5.328.043 euros y 3.891.230 euros al 31 de diciembre de 2006 y 31 de marzo de 2007 respectivamente.
- Pago de dividendos por importe de 2.410.000 en el primer trimestre del ejercicio de 2007

Fondo de maniobra

(NIIF)	**31.12.2004**	**31.12.2005**	**31.12.2006**	**31.03.2007**(*)
Existencias	-	125.280	17.655.387	21.441.217
Clientes y otras cuentas a cobrar	223.547	275.146	8.987.103	16.579.543
Créditos a empresas vinculadas	-	-	591.194	611.114
Activos financieros disponibles para la venta	460.642	36.026	600.000	600.000
Instrumentos financieros derivados	-	-	11.966	2.828
Gastos anticipados	-	-	-	20.135
Activos por impuestos corrientes	-	16.311	31.102	35.174
Efectivo y equivalentes al efectivo	59.914	1.267.110	4.227.789	4.571.728
Activos corrientes	**744.103**	**1.719.873**	**32.104.541**	**43.861.740**
Deudas con entidades de crédito	35.318	421.317	7.615.194	15.126.269
Acreedores y otras cuentas a pagar	72.688	1.148.815	8.563.334	14.310.506
Ingresos diferidos	4.114	253.803	58.544	146.082
Instrumentos financieros derivados	-	-	30.600	53.800
Pasivos por impuestos corriente	15.286	-	2.785.162	4.163.602
Pasivos corrientes	**127.406**	**1.823.935**	**19.052.834**	**33.800.259**
Fondo de maniobra	**616.697**	**(104.062)**	**13.051.707**	**10.061.481**
Fondo de maniobra operativo [(1)]	**131.479**	**(985.881)**	**15.266.552**	**19.455.880**

(*) No auditado

(1) Calculado como la diferencia entre la suma de los saldos de existencias, clientes y otras cuentas a cobrar, gastos anticipados y activos por impuestos corrientes, y la suma de los saldos de acreedores y otras cuentas a pagar, ingresos diferidos y pasivos por impuestos corrientes.

Comentarios a las variaciones interanuales:

En el ejercicio 2004 se registró un fondo de maniobra positivo de 616.697 euros, como consecuencia fundamentalmente de la existencia de unos depósitos a corto plazo por importe de 460.000 euros, contabilizados como activos financieros disponibles para la venta en activos corrientes.

El fondo de maniobra negativo del ejercicio 2005 es debido fundamentalmente a la existencia de 1.148.815 euros en la cuenta de acreedores y otros activos a pagar, que representa las deudas comerciales de la Sociedad con proveedores y otros acreedores, así como con las Administraciones Públicas. Adicionalmente, los ingresos diferidos procedentes de los intereses implícitos de los préstamos obtenidos por la Sociedad sin tipo de interés, se registraron como pasivo corriente, ya que estaba previsto incurrir en el gasto financiado por los mismos en el ejercicio siguiente.

En el ejercicio 2006 y primer trimestre del ejercicio 2007 la Sociedad generó un fondo de maniobra positivo por importe de 13.051.707 euros y 10.061.481 respectivamente. Este resultado fue debido fundamentalmente al incremento del importe de existencias de la Sociedad, que comenzó la producción de módulos fotovoltaicos y paneles térmicos, incrementando la cifra de activos corrientes. Asimismo, durante el ejercicio 2006, con el objetivo de crear un stock mínimo de seguridad de materias primas, la Sociedad realizó unas compras de células fotovoltaicas superiores al resto de los ejercicios, las cuales se encuentran activadas como existencias dentro de los activos corrientes. Este stock de seguridad equivale aproximadamente a 1 mes de producción. Adicionalmente, la Sociedad contaba en ambos periodos con un importe significativo de efectivo y equivalentes al efectivo, como consecuencia sobre todo, como se ha explicado anteriormente, de la financiación recibida de entidades financieras. El resto de operaciones comerciales entre clientes y proveedores no han tenido variaciones importantes que hagan que el fondo de maniobra sufra oscilaciones significativas.

Períodos medios de cobro y pago

El período medio de pago se ha calculado exclusivamente para los proveedores relacionados con aprovisionamientos de materias primas y es el resultado de dividir el saldo de dichos proveedores al cierre del ejercicio entre el importe de aprovisionamientos corregidos por el efecto de la imposición indirecta. Este ratio refleja el intervalo medio de tiempo transcurrido desde que se realiza una compra de aprovisionamientos hasta que se abona el importe del mismo. Durante el ejercicio 2006 y en el primer trimestre del ejercicio 2007, el periodo medio de pago a proveedores fue de 34 y 21 días, respectivamente. Esta disminución responde a circunstancias excepcionales y se debe fundamentalmente a que durante el primer trimestre de 2007 la mayor parte de las adquisiciones de materias primas (en particular, una factura pagada al proveedor de células E-ton por un importe aproximado de 6.000.000 euros), fueron pagadas a los proveedores durante el mismo periodo, razón por la cual la Sociedad ha aumentado el nivel de créditos documentarios contratados con entidades financieras.

El período medio de cobro se ha calculado como el resultado de dividir el saldo de clientes al cierre de cada ejercicio entre el importe de las ventas corregida por el efecto de la imposición indirecta. Este ratio refleja el intervalo medio de tiempo transcurrido desde que se realiza una venta hasta que se cobra el importe de la misma. Durante el ejercicio cerrado del año 2006 y en el periodo de marzo 2007, el periodo medio de cobro a clientes fue de 11 y 44 días, respectivamente. El aumento del periodo medio de cobro durante el primer trimestre de 2007 responde a circunstancias excepcionales y encuentra su explicación, por una parte, en que la Sociedad ha facturado una parte significativa de sus ventas durante el mes de marzo, por lo que estos importes se encuentran pendientes de cobro al cierre de ese periodo; y por otra parte a que durante el primer trimestre de 2007 ha habido un cliente significativo que de manera excepcional ha cancelado una deuda de 3.762.000 euros mediante un

pagaré con vencimiento a 90 día, debido al retraso en la financiación bancaria para el proyecto que dicho cliente está llevando a cabo. Adicionalmente durante el ejercicio 2006, la Sociedad había cobrado la mayor parte del importe registrado como ingresos por proyectos "llave en mano", actividad que comenzó en dicho ejercicio.

10.3 Información sobre las condiciones de los préstamos y la estructura de financiación del emisor

Ver apartado 10.1 anterior.

10.4 Información relativa a cualquier restricción sobre el uso de los recursos de capital que, directa o indirectamente, haya afectado o pudiera afectar de manera importante a las operaciones del emisor

No existen restricciones sobre el uso de los recursos de capital. No obstante lo anterior, determinados contratos financieros imponen el cumplimiento de ratios financieros, si bien dichos ratios son estándar en este tipo de contratos.

10.5 Información relativa a las fuentes previstas de fondos necesarios para cumplir los compromisos mencionados en 5.2.3 y 8.1.

La explicación sobre las fuentes de fondos necesarias para cumplir con los compromisos de inversión asumidos por la Sociedad se detalla en el apartado 5.2.3 del presente Folleto.

11. INVESTIGACIÓN Y DESARROLLO, PATENTES Y LICENCIAS

Si bien la Sociedad, según se describe en el apartado 6 del presente Folleto, emplea en sus procesos productivos maquinaria y equipamiento con un elevado componente tecnológico y sin perjuicio de su clara vocación de innovación, desarrollo y mejora industrial y tecnológica, Solaria no depende en la actualidad de ninguna patente específica.

(a) Investigación y desarrollo

A la fecha del presente Folleto, Solaria cuenta con 7 empleados que realizan tareas de investigación y desarrollo de productos en las áreas técnicas y de ingeniería. La Sociedad ha suscrito acuerdos de colaboración para la investigación y el desarrollo con la Universidad de Castilla La Mancha y otros organismos de investigación. Asimismo, Solaria busca la cooperación estratégica con proveedores, clientes y fabricantes de maquinaria y equipos, a fin de mejorar los productos y los procesos de fabricación. Solaria ha colaborado y continua colaborado estrechamente con Spire y Gorosabel en el diseño, construcción y optimización de la línea de producción de módulos fotovoltaicos y la proyectada línea de producción de células solares. Como parte de esta colaboración, Spire y Gorosabel proporcionan equipos de técnicos que realizan un seguimiento in-situ y regulan el funcionamiento de la maquinaria de Solaria, en las propias instalaciones de la Sociedad, con el fin de mejorar su capacidad de producción y su eficiencia. Asimismo, Solaria está buscando actualmente un proveedor tecnológico para progresar en la proyectada expansión hacia la fabricación de wafers solares.

En reconocimiento a la actividad de investigación y desarrollo de Solaria y a su despliegue en sus procesos de fabricación, la Sociedad ha recibido en diciembre de 2006 el Premio a la Innovación Empresarial que concede la Confederación Española de Organizaciones Empresariales, una organización nacional que representa a más de un millón de empresas españolas, tanto públicas como privadas.

El objetivo principal de las actividades de investigación y desarrollo de Solaria es la optimización del producto y el proceso, con el objetivo específico de mejorar los niveles de eficiencia de los productos y llegar a reducir los costes asociados.

Durante los años 2004, 2005 y 2006 y durante el primer trimestre de 2007, la Sociedad no ha incurrido en gastos de investigación y desarrollo.

- ***Energía fotovoltaica***

En el área de módulos fotovoltaicos, la mayor parte de las actividades de investigación y desarrollo de la Sociedad se han centrado, hasta la fecha, en incrementar la productividad mediante el desarrollo de equipos de producción más eficientes, el aumento de la automatización y la eliminación de los cuellos de botella. Para las etapas previas de la cadena de valor fotovoltaica (células y wafers), Solaria ha investigado junto con Spire, las tecnologías de fabricación más avanzadas, con el fin de poder diseñar y mejorar las líneas de producción que están en construcción en la actualidad.

Solaria prevé continuar dedicando importantes recursos a la investigación y desarrollo, con el objetivo a largo plazo de reducir aún más el coste por watio de la electricidad solar generada por los sistemas fotovoltaicos, utilizando sus módulos fotovoltaicos a un nivel que compita, sobre la base de sistemas no subvencionados, con el precio de distribución de electricidad en los mercados clave europeos. A este respecto, Solaria prevé centrarse en las siguientes iniciativas de investigación y desarrollo, que en su opinión contribuirán aún más a su competitividad:

- *Tecnologías de fabricación de módulos fotovoltaicos.* Solaria tiene previsto centrarse en el desarrollo de técnicas de pruebas y diagnóstico para mejorar la eficiencia y el rendimiento de producción de módulos fotovoltaicos. Asimismo, la Sociedad está estudiando tecnologías de reflexión y transmisión de la luz en el interior del módulo fotovoltaico, con el fin de incrementar la absorción lumínica de las células solares y consiguientemente, su potencia producida.

- *Tecnologías de fabricación de células solares y wafers.* A medida que la Sociedad amplíe su actividad a la fabricación de células solares y wafers, la misma tiene previsto realizar inversiones en el desarrollo de tecnologías de proceso, con el fin de incrementar las eficiencias de conversión de sus células solares, y alcanzar mayores niveles de productividad y automatización.

- *Nueva tecnología de módulos.* Solaria se centrará en una serie de proyectos de investigación a medio y largo plazo, con el fin de desarrollar tecnologías de concentración, células de alta eficiencia (superior al 15%) y células solares de la siguiente generación. La tecnología de concentración consiste en obtener un efecto multiplicador en la generación de energía por medio del efecto óptico de rebote de la luz en un sistema concentrador.

La sociedad llevará a cabo los mencionados procesos de investigación tanto a través de recursos internos como a través de sus relaciones de colaboración con universidades y organismos de colaboración y de la colaboración estratégica con proveedores de equipamiento.

- ***Energía Solar térmica***

En el área de paneles solares térmicos, las actividades de investigación y desarrollo de la Sociedad se han centrado, hasta la fecha, en el diseño y construcción de sus paneles y su línea de montaje. Solaria pretende continuar dedicando recursos a las actividades de investigación y desarrollo, con el fin de mejorar la productividad y la eficiencia de la línea. Asimismo, Solaria pretende colaborar estrechamente con sus clientes con el fin de mejorar su colector solar Solaria DTH, a fin de garantizar que el mismo satisface las exigencias cambiantes del sector español de la construcción, tanto en términos de rendimiento como de precio.

La Sociedad solicitará diferentes líneas de apoyo a la innovación tecnológica con el fin de desarrollar mejoras en su colector solar Solaria DTH, haciendo especial hincapié en la mejora de los resultados del coeficiente óptico y de absorción del mismo. Asimismo, Solaria está barajando la posibilidad de desarrollar una línea de fabricación de absorbedores que le permita controlar esa fase del proceso.

Una línea de fabricación de absorbedores es una línea semi-automática de fabricación de la parrilla de cobre a través de la cual circula el agua con anticongelante que recorre el interior del módulo. Es la "parrilla de calentamiento" del líquido, sobre la que se establece una capa que permite que la radiación solar adecuada para el calentamiento traspase la parrilla y caliente el fluido.

(b) <u>Patentes, licencias, marcas y dominios</u>

- ***Patentes y licencias***

En la actualidad, Solaria entiende que su actividad no depende de patentes, licencias o procesos de fabricación protegidos y, en su opinión, no existen patentes o licencias necesarias para la explotación de su negocio. La producción actual de módulos fotovoltaicos y paneles solares térmicos de la Sociedad está basada en métodos técnicos estándar que no están protegidos por patentes. A medida que la Sociedad desarrolle en mayor medida sus métodos para producir módulos fotovoltaicos y paneles solares términos y comience su producción de células solares y wafers, la protección legal de su propia propiedad intelectual e industrial así como la no-infracción de la propiedad intelectual e industrial de terceros puede cobrar cada vez más importancia. Aunque la Sociedad entiende que para el desarrollo de su actividad no depende de patentes, licencias o procesos de fabricación protegidos, Solaria tiene previsto iniciar un proceso de solicitud de patentes para algunos componentes de la tecnología empleada en sus procesos de producción.

Con respecto, entre otros, a los conocimientos de Solaria que no sean patentables y los procesos cuyas patentes sean difíciles de exigir, la Sociedad se sirve de contratos de confidencialidad y de protección del secreto comercial para velar por sus intereses. Solaria entiende que muchos elementos de sus procesos de producción fotovoltaica y térmica solar entrañan conocimientos, tecnología o datos que no están cubiertos por patentes o solicitudes de patentes, incluidos procesos técnicos, diseños de equipos y procedimientos. Todo el personal de investigación y desarrollo ha suscrito contratos de confidencialidad y de información exclusiva con la Sociedad. Dichos contratos abordan cuestiones de protección de la propiedad intelectual e industrial y exigen a los empleados de Solaria la cesión de todas las invenciones, diseños y tecnologías que contribuyan a desarrollar durante su relación laboral con la Sociedad. Asimismo, Solaria exige a sus proveedores y socios de negocio la celebración de contratos de confidencialidad antes de revelar aspectos sensibles de la tecnología.

Aunque la Sociedad no se considera dependiente actualmente de patentes y licencias, la misma depende, no obstante, de una serie de expertos y especialistas internos.

- ***Marcas***

A la fecha del presente Folleto, Solaria ha obtenido protección como marca para varios nombres en España y en Europa o ha solicitado dicha protección. Dicha protección incluye la marca de texto "Solaria", cuyo registro como marca así como el logotipo para su uso en España, ha sido concedido a la Sociedad, habiéndose solicitado a nivel europeo. Asimismo, la Sociedad ha solicitado el registro como marca de la marca "Solaria Energía y Medio Ambiente".

- ***Dominios***

Solaria es titular de los siguientes dominios de Internet: "solariaenergia.com", "solariaenergia.net", "solariaenergia.info" y "solariaenergia.biz".

La Sociedad no ha sido objeto de demandas en materia de propiedad intelectual e industrial.

12. INFORMACIÓN SOBRE TENDENCIAS

12.1 Tendencias recientes más significativas de la producción, ventas e inventario, y costes y precios de venta desde el fin del último ejercicio hasta la fecha del Documento de Registro

Ver apartado 6.1.2 anterior.

12.2 Información sobre cualquier tendencia conocida, incertidumbres, demandas, compromisos o hechos que pudieran razonablemente tener una incidencia importante en las perspectivas del emisor, por lo menos para el ejercicio actual

Ver apartado 6.1.2 anterior.

13. PREVISIONES O ESTIMACIONES DE BENEFICIOS

Solaria ha optado por no incluir ninguna previsión o estimación sobre beneficios.

13.1 Declaración que enumere los principales supuestos en los que el Emisor ha basado su previsión o su estimación

No aplicable.

13.2 Debe incluirse un informe elaborado por contables o auditores independientes que declare que, a juicio de esos contables o auditores independientes, la previsión o estimación se ha calculado correctamente sobre la base declarada, y que el fundamento contable utilizado para la previsión o estimación de los beneficios es coherente con las políticas contables del Emisor

No aplicable.

13.3 La previsión o estimación de los beneficios debe prepararse sobre una base comparable con la información financiera histórica

No aplicable.

13.4 Si el Emisor ha publicado en un Documento de Registro una previsión de beneficios para una fecha no transcurrida, debe entonces proporcionar una declaración de si efectivamente ese pronóstico sigue siendo tan correcto como en la fecha del Documento de Registro, o una explicación de por qué el pronóstico ya

13.5 no es válido, si ese es el caso

No aplicable.

14. ÓRGANOS DE ADMINISTRACIÓN, DE GESTIÓN Y DE SUPERVISIÓN, Y ALTOS DIRECTIVOS

14.1 Nombre, dirección profesional y cargo en el emisor de las siguientes personas, indicando las principales actividades que éstas desarrollan al margen del emisor, si dichas actividades son significativas con respecto a ese emisor:

a) Miembros de los órganos de administración, de gestión o de supervisión

(i) Miembros del órgano de administración

Los miembros del consejo de administración de la Sociedad a la fecha del presente Folleto, así como sus cargos en el seno del consejo, carácter de dichos cargos y direcciones profesionales, se detallan a continuación:

Consejo de Administración				
Nombre	**Fecha de primer nombramiento**	**Cargo**	**Carácter del cargo**	**Dirección profesional**
D. Enrique Díaz-Tejeiro Gutiérrez	24 de mayo de 2007	Presidente	Dominical	C/ Blanca de Navarra nº 4, 28010 Madrid
D. Enrique Díaz-Tejeiro Larrañaga	24 de mayo de 2007	Vocal	Ejecutivo	C/ Nuñez de Balboa nº 120, 28006 – Madrid
D. Arturo Díaz-Tejeiro Larrañaga	24 de mayo de 2007	Vocal	Ejecutivo	C/ Nuñez de Balboa nº 120, 28006 – Madrid
D. Miguel Díaz-Tejeiro Larrañaga	24 de mayo de 2007	Vocal	Ejecutivo	C/ Nuñez de Balboa nº 120, 28006 – Madrid
D. Manuel Azpilicueta Ferrer	24 de mayo de 2007	Vocal	Independiente	Pº de la Castellana nº 51, 28046 – Madrid
D. Iñigo Sagardoy de Simón	24 de mayo de 2007	Vocal	Independiente	C/ Tutor nº 27, 28008 – Madrid
D. Joaquín Hervada Yañez	24 de mayo de 2007	Secretario (no consejero)	n.a.	C/ Fortuny nº 6, 28010 – Madrid

(ii) Miembros de los órganos de gestión y supervisión.

La composición y demás información relativa al Comité de Auditoría y a la Comisión de Nombramientos y Retribuciones de la Sociedad se recoge en el apartado 16.3 siguiente del presente Folleto.

b) Socios comanditarios, si se trata de una sociedad comanditaria por acciones

No aplica, al tratarse de una sociedad anónima.

c) Fundadores, si el emisor se constituyó hace menos de cinco años

Los socios fundadores de Solaria fueron los integrantes de la familia Díaz-Tejeiro Larrañaga, Don Enrique Díaz-Tejeiro Gutiérrez, Doña María Dolores Larrañaga Horna y sus tres hijos, Enrique, Arturo y Miguel Díaz-Tejeiro Larrañaga.

Con fecha 24 de marzo de 2006, en virtud de la escritura pública otorgada ante el Notario de Madrid, D. Carlos de Prada Guaita, bajo el número 573 de orden de su protocolo, los integrantes de la familia Díaz-Tejeiro Larrañaga aportaron sus respectivas participaciones en Solaria a la sociedad de nueva constitución, Solaria DTL Corporación, S.L.

d) Cualquier alto directivo que sea pertinente para establecer que el emisor posee las calificaciones y la experiencia apropiadas para gestionar las actividades del emisor

No existen altos directivos de la Sociedad a la fecha del Folleto, distintos de los miembros ejecutivos del órgano de administración mencionados anteriormente.

Los altos directivos de la Sociedad son: D. Enrique Díaz-Tejeiro Larrañaga, D. Arturo Díaz-Tejeiro Larrañaga y D. Miguel Díaz-Tejeiro Larrañaga, los cuales, ostentan respectivamente los siguientes cargos: Director General Financiero, Director General de Desarrollo Tecnológico y Director General de Desarrollo Corporativo.

Naturaleza de toda relación familiar

Tal y como se describe en otros apartados del presente Folleto, Solaria está participada mayoritariamente, de forma indirecta, por los integrantes de la familia Díaz-Tejeiro Larrañaga, quienes,

a su vez, ocupan cargos en el consejo de administración de la Sociedad e integran asimismo el organigrama directivo de la misma.

Datos sobre la preparación y experiencia pertinentes de gestión

A continuación se resume brevemente información sobre preparación académica y trayectoria profesional de los miembros de los órganos de administración, de gestión y de supervisión, y altos directivos (o sus representantes) al margen de sus funciones en Solaria:

D. Enrique Díaz-Tejeiro Gutiérrez

Es Ingeniero Superior Industrial por la Universidad Politécnica de Madrid, y miembro del Colegio Oficial de Ingenieros Industriales de Madrid.

Ha sido Director de la sociedad Camping Gas Española, sociedad integrante del Grupo Cointra, así como Director General en la compañía Divigrasa (que forma parte del Grupo INI) y Director Facultativo de Redes de Transporte de la compañía ASEI (integrada en el grupo Enagás).

Desde marzo de 1991 hasta la actualidad, viene ostentando los siguientes cargos en varias empresas relacionadas estrechamente con el sector de la energía, entre las que cabe destacar: (i) Instalaciones Díaz-Tejeiro, S.L., empresa dedicada a las instalaciones energéticas y canalizaciones de gas natural, que colabora con compañías como Gas Natural, Repsol y Cepsa, donde ostenta el cargo de Presidente; y (ii) SEIDT, empresa dedicada la gasificación de la zona Norte de la Comunidad de Madrid, en la que ostenta el cargo de consejero delegado.

D. Enrique Díaz-Tejeiro Larrañaga

Es Licenciado en Administración y Dirección de Empresas por la Universidad Complutense de Madrid.

Ha complementado su formación mediante el desarrollo de los siguientes cursos, impartidos por AENOR (Asociación Española de Normalización y Certificación): (i) curso de Implantación y Documentación de un Sistema de Gestión de Calidad; (ii) curso para la Formación de Auditor de Calidad según norma ISO 9000; y (iii) curso para la Formación de Auditor de Medioambiente según norma ISO 14000.

Hasta su incorporación al equipo directivo de la Sociedad, desarrolló su actividad profesional en diversas compañías relacionadas estrechamente con el sector de la energía, desempeñando diversas funciones: (i) Instalaciones Díaz-Tejeiro, S.L., como Director del Departamento de Calidad, habiendo llevado a cabo la coordinación, gestión e implantación de la norma UNE EN ISO 9001 e ISO 14000 en la misma, así como la gestión de las certificaciones correspondientes a través de AENOR; y (ii) IDT-SEIDT, como Director del Departamento Financiero.

D. Arturo Díaz-Tejeiro Larrañaga

Es Ingeniero Técnico Superior Industrial por la Universidad Politécnica de Madrid (ETSII), MBA por el Instituto de Empresa y Experto en Sistemas Fotovoltaicos (Postgrado de la Universidad Nacional de Educación a Distancia).

Complementó su formación con la preparación de una serie de tesis especializadas, entre las que cabe destacar las siguientes: (i) Signal Digital Processing, applications to Semiconductors Industry (University of Liege); (ii) Proyectista Energía Solar Térmica y Fotovoltaica (Centro de Estudios de la Energía Solar); y (iii) "Technology, Manufacturing, and Market Trends in the International Photovoltaics Industry".

Además, durante su estancia en el Energy Resources Center (UIC), IL de Chicago realizó un "Proyecto de desarrollo de tecnología de células solares con tecnología de semiconductores de indio galio y nitrógeno y líneas de montaje y ensamblaje de alta velocidad de módulos fotovoltaicos".

Hasta su incorporación al equipo directivo de la Sociedad, desarrolló su actividad profesional en Instalaciones Díaz-Tejeiro, S.L., realizando diversas labores como Director Técnico de dicha sociedad.

D. Miguel Díaz-Tejeiro Larrañaga

Es Ingeniero Superior Informático por la Universidad Alfonso X el Sabio de Madrid.

Hasta su incorporación al equipo directivo de la Sociedad, desarrolló su actividad profesional en Instalaciones Díaz-Tejeiro, S.L., realizando diversas labores dentro del departamento comercial.

D. Manuel Azpilicueta Ferrer

Es Técnico Comercial y Economista del Estado y cuenta con una amplia experiencia empresarial.

Desde 1976 a 1985 fue Vicepresidente del Instituto Nacional de Industria (INI), Presidente de Banco Unión y de Repsol Butano.

Ha sido, asimismo, Consejero Delegado de Russell Reynolds Associates, una de las principales consultoras internacionales de recursos humanos, durante 15 años.

Actualmente, es Presidente de Europistas y pertenece a diversos consejos asesores.

Además, es Presidente de Honor del Circulo de Empresarios, asociación de la que fue Presidente.

D. Iñigo Sagardoy de Simón

Es Licenciado en Derecho y Asesoría Jurídica de Empresas por la Universidad Pontificia de Comillas (ICADE) de Madrid, Doctor en derecho del Trabajo por la Universidad de Alcalá de Henares (1994). Asimismo, en 2003 completo su formación académica con el Programa de Dirección General (PDG) del IESE.

En la actualidad, es socio director y administrador único de la firma Sagardoy Abogados desde 1992 y 2006 respectivamente, vicepresidente y miembro de la Comisión Ejecutiva de la Alianza sobre el Derecho Internacional del Trabajo, Pensiones, y Beneficios de los Empleados "Iuslaboris" (*International Employment Law, Pensions, and Employee Benefits Alliance*) desde el año 2000, miembro de la Asociación Europea de Abogados del Derecho del Trabajo (*European Employment Lawyers Association*) desde 2005, presidente del Consejo Asesor de IRCO, IESE desde 2001 y miembro del Consejo Asesor de la compañía Global Stategies, S.L., desde 2006. Es asimismo miembro de los consejos de administración de Broad Optical Access, cargo que ostenta desde 1998 y presidente del consejo de administración de Laborpyme, S.L. desde el año 2006.

Actualmente, es también vicepresidente y miembro del Patronato de la Fundación Sagardoy desde el año 2002.

Asimismo, en el pasado reciente, ha sido miembro del Consejo Asesor de compañías como la Fundación Randstad (en 2004), y la sociedad People Matters (en 2005) así como de CREADE desde el año 2000 hasta 2004.

Además, ha sido asimismo miembro de los consejos de administración de las siguientes compañías: La Moraleja Business Resort, S.L. desde 2002 hasta 2004, Audelco, S.L. desde 2001 hasta 2002, Fashion World Design, S.L. en el año 2002, y Watson Wyatt desde 2000 hasta 2002.

Tiene experiencia docente, como profesor titular de derecho del trabajo en diversas universidades y como profesor en el curso de relaciones laborales del Instituto de Empresa de Madrid y en los Masters de Abogacía Privada del Colegio de Abogados de Madrid y de Asesoría Jurídica Laboral en el Centro Garrigues.

D. Joaquín Hervada Yañez

Es licenciado en Derecho y Asesoría Jurídica de Empresas por la Universidad Pontificia de Comillas (ICADE) de Madrid.

Ha sido socio del bufete de abogados José Mario Armero, y de la firma de abogados Hervada & Klingemberg, hasta su incorporación como socio a la firma internacional de abogados Freshfields Bruckhaus Deringer Abogados, de la que actualmente es socio del departamento de derecho mercantil.

Cuenta con una amplia experiencia jurídica en asesoría a empresas. Así ha sido secretario no consejero de la compañía Corporación Noroeste, S.A., letrado asesor de Cementos Cosmos, S.A. y representante persona física de Cementos Lemona, S.A., compañía del Grupo Cimpor. Actualmente, es secretario no consejero de la compañía Japanese Tobacco Internacional (JTI).

Nombres de todas las empresas y asociaciones de las que los miembros de los órganos de administración, de gestión y de supervisión, y altos directivos de la Sociedad hayan sido, en cualquier momento de los cinco años anteriores, miembro de los órganos de administración, de gestión o de supervisión, o socio, indicando si esa persona sigue siéndolo:

(i) D. Enrique Díaz-Tejeiro Gutiérrez		
Empresa/ Asociación	**Estatus**	**Permanencia actual**
Solaria DTL Corporación, S.L.	Socio titular del 20% del capital social y Administrador Solidario	Sí
Instalaciones Díaz Tejeiro, S.L.	Socio titular del 50% del capital social y Administrador	Sí

(ii) D. Enrique Díaz-Tejeiro Larrañaga		
Empresa/ Asociación	**Estatus**	**Permanencia actual**
Solaria DTL Corporación, S.L.	Socio titular del 20% del capital social	Sí
Instalaciones Díaz Tejeiro, S.L.	Director del Departamento de Calidad	No

(iii) D. Arturo Díaz-Tejeiro Larrañaga		
Empresa/ Asociación	**Estatus**	**Permanencia actual**
Solaria DTL Corporación, S.L.	Socio titular del 20% del capital social	Sí
Instalaciones Díaz Tejeiro, S.L.	Director Técnico	No

(iv) D. Miguel Díaz-Tejeiro Larrañaga		
Empresa/ Asociación	**Estatus**	**Permanencia actual**
Solaria DTL Corporación, S.L.	Socio titular del 20% del capital social y Administrador Solidario	Sí

(v) D. Manuel Azpilicueta Ferrer		
Empresa/ Asociación	**Estatus**	**Permanencia actual**
Indra Sistemas, S.A.	Consejero	Sí
Altair Asesores, S.L.	Consejero Asesor	Sí
Autopista Madrid Sur, C.E.S.A.	Presidente	Sí
Freshfields Bruckhaus Deringer	Consejero Asesor	Sí
Bodegas Regalía de Ollauri, S.L.	Presidente	Sí
Banco Espirito Santo Investment	Consejero Asesor	Sí
Mercer HR Consulting	Presidente del Consejero Asesor	Sí
Grupo Ferrovial, S.A.	Consejero	No
Autopista del Sol, C.E.S.A.	Presidente	No
Europistas, C.E.S.A.	Presidente	No
Autopista Madrid Levante, C.E.S.A.	Presidente	No

(vi) D. Iñigo Sagardoy de Simón		
Empresa/ Asociación	**Estatus**	**Permanencia actual**
Sagardoy Abogados	Socio Director y administrador único	Sí
Iuslaboris	Vicepresidente y miembro de la Comisión Ejecutiva	Sí
European Employment Lawyers' Association	Miembro del Consejo de Administración	Sí
Watson Wyatt	Miembro del Consejo Asesor	Sí
Global Stategies, S.L.,	Miembro del Consejo Asesor	Sí
Broad Optical Access	Miembro del Consejo de Administración	Sí
Laborpyme, S.L	Miembro del Consejo de Administración	Sí
IRCO-IESE	Presidente del Consejo Asesor	Sí
Fundación Sagardoy	VicePresidente y miembro del Patronato	Sí
La Moraleja Business Resort, S.L.	Miembro del Consejo de Administración	No
Audelco, S.L.	Miembro del Consejo de Administración	No
Fashion World Design	Miembro del Consejo de Administración	No
Watson Wyatt	Miembro del Consejo de Administración	No
Fundación Randstad	Miembro del Consejo Asesor	No
People Matters	Miembro del Consejo Asesor	No
CREADE	Miembro del Consejo Asesor	No

Cualquier condena en relación con delitos de fraude por lo menos en los cinco años anteriores; datos de cualquier quiebra, suspensión de pagos o liquidación con las que estuviera relacionada por lo menos durante los cinco años anteriores; detalles de cualquier incriminación pública oficial y/o sanciones por autoridades estatutarias o reguladoras (incluidos los organismos profesionales designados) y si ha sido descalificada alguna vez por un tribunal por su actuación como miembro de los órganos de administración, de gestión o de supervisión de un emisor o por su actuación en la gestión de los asuntos de un emisor durante por lo menos los cinco años anteriores

De acuerdo con la información suministrada a la Sociedad por cada consejero y alto directivo, se hace constar que ninguno de los consejeros o altos directivos de la Sociedad: (i) ha sido condenado en relación con delitos de fraude por lo menos en los cinco últimos años; (ii) está relacionado con cualquier concurso, quiebra, suspensión de pagos o liquidación alguna de una sociedad mercantil en la que actuara como miembro del Consejo de Administración o como alto directivo al menos en los cinco últimos años; ni (iii) ha sido incriminado pública y oficialmente o sancionado por las autoridades estatutarias o reguladoras (incluidos los organismos profesionales designados) o descalificado por tribunal alguno por su actuación como miembro del órgano de administración, de gestión o de supervisión de un emisor o por su actuación en la gestión de los asuntos de un emisor al menos en los cinco años anteriores.

14.2 Conflictos de intereses de los órganos de administración, de gestión y de supervisión, y altos directivos

Posibles conflictos de intereses entre los deberes de las personas mencionadas en 14.1 con el Emisor y sus intereses privados y/o otros deberes

Las participaciones relevantes de los miembros del consejo de administración de la Sociedad en el capital de entidades que tengan el mismo, análogo o complementario género de actividad del que constituya el objeto social, tanto de la Sociedad como de su grupo, y que han sido comunicadas a la Sociedad, se detallan a continuación, indicando los cargos o funciones que en estas sociedades ejercen:

Nombre del consejero	Nombre de la sociedad objeto	% de participación	Cargo o funciones
D. Enrique Díaz-Tejeiro Gutiérrez	Instalaciones Díaz Tejeiro, S.L.	50	Administrador
	Solaria DTL Corporación, S.L.	20	
D. Enrique Díaz-Tejeiro Larrañaga	Solaria DTL Corporación, S.L.	20	Ninguno
D. Arturo Díaz-Tejeiro Larrañaga	Solaria DTL Corporación, S.L.	20	Ninguno
D. Miguel Díaz-Tejeiro Larrañaga	Solaria DTL Corporación, S.L.	20	Administrador

A pesar de que la Sociedad considera que, respecto de las anteriores sociedades, en relación con Solaria, no han existido situaciones de conflicto de interés que no se hayan resuelto, ni se prevé que se puedan dar en el futuro, ha considerado oportuno detallar la anterior información y añadir lo siguiente:

(i) La actividad de Solaria DTL Corporación, S.L. consiste principalmente en la tenencia y gestión de su participación en Solaria, así como en la prestación de los servicios de gestión, administración y asesoramiento a la Sociedad, previstos bajo el contrato de gestión suscrito entre ambas con fecha 1 de abril de 2006, descrito en el apartado 15.1 del presente Folleto, y que se encuentra resuelto a la fecha del mismo.

Asimismo, y en aras al buen gobierno de la Sociedad, con fecha 24 de mayo de 2007 la misma ha suscrito un protocolo de actuación para las transacciones con Solaria DTL Corporación, S.L. Dicho protocolo ha sido ratificado por el Consejo de Administración en su sesión de fecha 24 de mayo de 2007 en todos sus términos y condiciones, de conformidad con lo dispuesto en el Reglamento de Interno de Conducta.

Mediante la implementación de estas medidas adicionales se pretende dotar a la Sociedad de los mecanismos formales necesarios que continúen permitiendo asegurar en el futuro la inexistencia de conflicto de interés alguno en las relaciones con Solaria DTL Corporación, S.L. y a la vez asegurar el debido respeto y protección de los intereses del resto de los accionistas de Solaria en un marco de transparencia en las relaciones entre ambas sociedades. En virtud de este protocolo y durante la vigencia del mismo, DTL se compromete a no competir con Solaria dentro del ámbito de la actividad de negocio de esta última.

Asimismo, la Comisión de Nombramientos y Retribuciones de la Sociedad en el ejercicio de sus funciones informará en relación a las transacciones que impliquen o puedan implicar conflictos de interés, de acuerdo con lo previsto en el artículo 14 del Reglamento del Consejo de Administración.

En el apartado 19 del presente Folleto se detallan y describen aquellas operaciones realizadas por Solaria DTL Corporación, S.L. que pudieran ser relevantes para Solaria.

(ii) La actividad de negocio actual de Instalaciones Díaz-Tejeiro, S.L. consiste en la realización de instalaciones de gas y climatización de edificios, a diferencia de Solaria.

En el apartado 19 del presente Folleto se detallan y describen aquellas operaciones realizadas por Instalaciones Díaz-Tejeiro, S.L que pudieran ser relevantes para Solaria. Las relaciones entre ambas compañías corresponden principalmente a la prestación de determinados servicios de instalaciones en proyectos llave en mano y a la compra de materias primas efectuadas en el exterior por parte de la sociedad Instalaciones Díaz-Tejeiro, S.L, y su posterior venta a Solaria. En este contexto, el saldo de gastos incurridos por Solaria con Instalaciones Díaz-Tejeiro, S.L. asciende a 1.068.908 euros en 2006 (bajo NIIF). A su vez, en 2006, el saldo de los ingresos reconocidos por la Sociedad referidos a Instalaciones Díaz-Tejeiro, S.L. ascienden a 82.001 euros (bajo NIIF), y se corresponden con los ingresos financieros obtenidos por la Sociedad bajo el crédito concedido a Instalaciones Díaz-Tejeiro, S.L. en virtud del contrato de la línea de crédito suscrito entre ambas sociedades y cancelado en la actualidad. En el caso de que en el futuro se realizaran operaciones con la sociedad Díaz-Tejeiro, S.L., dicha sociedad sería considerada a todos los efectos como cualquier tercero partícipe del mercado, suscribiéndose, en su caso, un contrato que regule la transacción en cuestión y aplicándose a la misma condiciones de mercado. Además, dichas transacciones cumplirían todas las normas sobre operaciones con partes vinculadas que en cada momento resulten de aplicación.

En la actualidad, Solaria no realiza transacción comercial ni de ninguna otra índole con la compañía Instalaciones Díaz-Tejeiro, S.L.

El consejo de administración de Solaria se ha dotado de un Reglamento que contiene previsiones específicas cuya finalidad es imponer determinadas obligaciones de conducta que los consejeros deben observar ante la aparición de un conflicto de interés, así como obligaciones de no competencia:

- Conflictos de interés: El consejero deberá comunicar la existencia de conflictos de interés al consejo de administración y abstenerse de asistir e intervenir en las deliberaciones que afecten a asuntos en los que se halle interesado personalmente. Igualmente, el consejero no podrá realizar directa o indirectamente transacciones profesionales o comerciales con la Sociedad a no ser que informe anticipadamente de la situación de conflicto de interés y el consejo apruebe la transacción, de acuerdo con el artículo 127 ter de la Ley de sociedades anónimas.
- Obligaciones de no competencia: Los consejeros de Solaria no podrán desempeñar cargos de administrador o directivo en compañías que sean competidoras de la Sociedad, salvo autorización expresa de la junta general.

Cualquier acuerdo o entendimiento con accionistas importantes, clientes, proveedores u otros, en virtud de los cuales cualquier persona mencionada en 14.1 hubiera sido designada miembro de los órganos de administración, de gestión o de supervisión, o alto directivo

No aplicable.

Detalles de cualquier restricción acordada por las personas mencionadas en 14.1 sobre la disposición durante un determinado período de tiempo de su participación en los valores del Emisor

Al margen de los compromisos de no transmisión de acciones (*lock up*) asumidos en el marco de la Oferta por Solaria DTL Corporación, S.L. (sociedad en la que participa la familia Díaz-Tejeiro), y que se mencionan en el apartado 18.3 siguiente del presente Folleto, no existen otras restricciones a la disposición de acciones de Solaria de las que son titulares las personas mencionadas en el apartado 14.1.

15. REMUNERACIÓN Y BENEFICIOS

15.1 Importe de la remuneración pagada (incluidos los honorarios contingentes o atrasados) y prestaciones en especie concedidas a esas personas por el Emisor por servicios de todo tipo prestados por cualquier persona al Emisor

Remuneraciones pagadas a los consejeros

Hasta la fecha del presente Folleto, ninguno de los miembros actuales o anteriores del órgano de administración del emisor ha percibido retribución por su pertenencia a tal órgano de administración, a excepción de la cantidad de 114.162 euros, percibida en 2005 por el entonces Administrador Único de la Sociedad, D. Enrique Díaz-Tejeiro Gutiérrez.

No obstante, la junta general de la sociedad de 24 de mayo de 2007 acordó aprobar un nuevo texto de los estatutos sociales que afecta a la retribución del consejo de administración. Así, de conformidad con el artículo 46 de los estatutos sociales y 25 del reglamento del consejo de administración, los miembros del consejo de administración percibirán, en cada ejercicio, una cantidad fija en metálico que determinará la junta general y que no podrá exceder de un máximo del 2 por ciento del beneficio neto de la Sociedad en el ejercicio inmediatamente precedente, después de estar cubiertas las atenciones de la reserva legal y de la estatutaria y de haberse reconocido a los accionistas un dividendo del cuatro por ciento. La anterior cantidad establecida por la junta general, mientras no sea modificada por ésta, se incrementará anualmente a propuesta de la Comisión de Nombramientos y Retribuciones, en función del Índice de Precios al Consumo.

Sin perjuicio de lo anterior y con carácter excepcional, la junta general de accionistas de la Sociedad extraordinaria y universal celebrada el 24 de mayo de 2007 acordó, con carácter previo a la aprobación del nuevo texto de los estatutos sociales, fijar la retribución del consejo de administración correspondiente al ejercicio 2007 en la cantidad de 370.000 euros.

Según el artículo 25 del reglamento del Consejo de Administración, los consejeros que tengan atribuidas funciones ejecutivas en la Sociedad tendrán derecho adicionalmente a percibir una retribución de la Sociedad, que podrá consistir en todos o una combinación de los siguientes componentes: (a) una parte fija adecuada a los servicios y responsabilidades asumidas; (b) una retribución en metálico variable, vinculada a indicadores objetivos acordados con la Sociedad; (c) una parte asistencial comprensiva de los seguros oportunos; y (d) una indemnización en casos de cese no debido a incumplimiento imputable al consejero, en su condición de empleado o alto directivo de la Sociedad

Asimismo, los consejeros ejecutivos podrán ser retribuidos con la entrega de acciones de la Sociedad o de otra compañía del grupo al que pertenezca, de opciones sobre las mismas o de instrumentos vinculados a su cotización. Cuando se refiera a acciones de la Sociedad o a instrumentos referenciados a la cotización de las mismas, esta retribución deberá ser acordada por la junta general de accionistas. El acuerdo expresará, en su caso, el número de acciones a entregar, el precio de ejercicio de los derechos de opción, el valor de las acciones que se tome como referencia y el plazo de duración de esta forma de retribución.

En cuanto al consejero dominical, D. Enrique Díaz-Tejeiro Gutiérrez, nombrado mediante acuerdo de la junta general de 24 de mayo de 2007, se hace constar que con anterioridad a dicha fecha, esto es, durante los años 2004, 2005 y 2006, ocupaba el cargo de administrador único de Solaria, sin que haya percibido retribución alguna por dicho título durante el periodo mencionado, distinta de la indicada anteriormente.

Remuneraciones pagadas a los altos directivos

Los altos directivos de la Sociedad durante los años 2004, 2005 y 2006 y durante el primer trimestre de 2007 han sido Enrique, Arturo y Miguel Díaz-Tejeiro Larrañaga.

Los sueldos pagados al personal directivo clave durante los ejercicios 2004 y 2005 ascendieron a 55.144 euros y a 240.023 euros respectivamente.

Con fecha 1 de abril de 2006, la Sociedad y su accionista mayoritario, Solaria DTL Corporación, S.L. suscribieron un contrato de gestión, en virtud del cual la segunda prestó a la Sociedad distintos servicios de gestión, administración y asesoramiento en el curso ordinario de su actividad de negocio y recibió por dichos servicios una contraprestación fija anual más un componente variable en función de la cifra neta de negocios de la Sociedad, establecida de mutuo acuerdo entre las partes para cada anualidad.

Durante el primer trimestre del ejercicio 2006, el personal directivo clave formaba parte de la plantilla de la Sociedad y sus sueldos ascendieron a 97.484 euros. A partir del mes de abril de 2006, el personal directivo pasó a formar parte de la plantilla del socio mayoritario, Solaria DTL Corporación, S.L. En 2006, Solaria DTL Corporación, S.L. recibió por los servicios prestados a la Sociedad un importe de 933.057 euros, y a 31 de marzo de 2007, Solaria DTL Corporación, S.L. había facturado a Solaria un importe total de 300.000 euros, de los cuales ha dicha fecha había cobrado la cantidad de 276.718 euros.

De conformidad con el artículo 14 del Reglamento del Consejo de Administración, corresponde a la Comisión de Nombramientos y Retribuciones proponer al consejo de administración la modalidad y el importe de las retribuciones anuales de los altos directivos.

Las condiciones básicas de las relaciones laborales de D. Enrique Díaz-Tejeiro Larrañaga, D. Arturo Díaz-Tejeiro Larrañaga , y D. Miguel Díaz-Tejeiro Larrañaga son las siguientes:

- Puesto de trabajo: Directores Generales Financiero, de Desarrollo Tecnológico y Desarrollo Corporativo, respectivamente.
- Salario: Cada uno de directivos percibirá un salario fijo igual a 720.000 euros brutos anuales, importe que incluye la retribución por la obligación de no-competencia. Asimismo, los contratos prevén una retribución variable de hasta el 35% del salario fijo y eventualmente mediante planes de opciones sobre acciones de la Sociedad, que, en su caso, sean implementados. Sin perjuicio de lo anterior, la Comisión de Nombramientos y Retribuciones de la Sociedad, una vez constituida, revisará las condiciones económicas previstas en los contratos de alta dirección, y propondrá, en su caso, su aprobación al Consejo de Administración.
- Los contratos prevén una indemnización por terminación de contrato equivalente a 180 días por año de servicio, con un mínimo equivalente a dos años de salario.
- Asimismo prevén una obligación de no-competencia durante un periodo de dos años a contar desde la terminación de los contratos, cuya remuneración está incluida en el salario mencionado anteriormente.

15.2 Importes totales ahorrados o acumulados por el Emisor para prestaciones de pensión, jubilación o similares

Actualmente, Solaria no posee importes totales ahorrados o acumulados para prestaciones de pensión, jubilación o similares.

16. PRÁCTICAS DE GESTIÓN

16.1 Fecha de expiración del actual mandato, en su caso, y período durante el cual la persona ha desempeñado servicios en ese cargo

Las fechas de nombramiento inicial y terminación de la duración de los cargos de los miembros del consejo de administración se recogen a continuación:

Consejero	Fecha de nombramiento	Fecha de terminación de su mandato
D. Enrique Díaz-Tejeiro Gutiérrez	24 de mayo de 2007	24 de mayo de 2011
D. Enrique Díaz-Tejeiro Larrañaga	24 de mayo de 2007	24 de mayo de 2011
D. Arturo Díaz-Tejeiro Larrañaga	24 de mayo de 2007	24 de mayo de 2011
D. Miguel Díaz-Tejeiro Larrañaga	24 de mayo de 2007	24 de mayo de 2011
D. Manuel Azpilicueta Ferrer	24 de mayo de 2007	24 de mayo de 2011
D. Iñigo Sagardoy de Simón	24 de mayo de 2007	24 de mayo de 2011
D. Joaquín Hervada Yañez (Secretario no consejero)	24 de mayo de 2007	24 de mayo de 2011

De conformidad con el artículo 39 de los estatutos sociales de la Sociedad, los consejeros ejercerán su cargo durante el plazo de cuatro años, al término de los cuales podrán ser reelegidos una o más veces por períodos de igual duración máxima.

16.2 Información sobre los contratos de miembros de los órganos de administración, de gestión o de supervisión con el emisor o cualquiera de sus filiales que prevean beneficios a la terminación de sus funciones, o la correspondiente declaración negativa

A la Fecha del presente Folleto, la Sociedad no ha suscrito otros contratos con miembros de los órganos de administración, de gestión o de supervisión que prevean beneficios a la terminación de sus funciones, distintos de los contratos de alta dirección de D. Enrique Díaz-Tejeiro Larrañaga, D. Arturo Díaz-Tejeiro Larrañaga, y D. Miguel Díaz-Tejeiro Larrañaga que prevén indemnizaciones por terminación de contrato equivalentes a 180 días por año de servicio, con un mínimo equivalente a dos años de salario.

16.3 Información sobre el Comité de Auditoría y la Comisión de Nombramientos y Retribuciones del emisor, incluidos los nombres de los miembros del comité y un resumen de su reglamento interno

Comité de Auditoría:

La Sociedad aprobó en fecha 24 de mayo de 2007 un texto refundido de estatutos sociales en previsión de la admisión a negociación de las acciones de la Sociedad. El artículo 47 de dichos estatutos establece la obligación de la Sociedad de constituir un Comité de Auditoría en cumplimiento de lo establecido por la Disposición Adicional 19ª de la Ley del Mercado de Valores, que establece la obligatoriedad de contar con dicho comité para entidades emisoras de valores admitidos a negociación en mercados secundarios oficiales.

El cometido esencial de dicho comité es evaluar el sistema de verificación contable de la Sociedad, velar por la independencia de su auditor externo y supervisar los sistemas de control interno de la Sociedad.

Las normas por las que se rige dicho comité están contenidas en el artículo 48 de los estatutos sociales, así como en el artículo 13 del Reglamento del consejo de administración de la Sociedad aprobado por dicho consejo en su reunión de fecha 24 de mayo de 2007. Se pueden resumir de la siguiente manera:

Composición:

Dicho comité estará formado por tres consejeros, en su mayoría no ejecutivos, nombrados por el consejo de administración. Su presidente será necesariamente un consejero no ejecutivo que deberá

ser sustituido cada cuatro años, y podrá ser reelegido una vez transcurrido un plazo de un año desde la fecha de su cese.

Su composición con efectos a partir de la admisión a negociación de las acciones de la Sociedad, conforme a lo acordado en el mencionado consejo de administración, es la siguiente:

Nombre	Cargo	Carácter
D. Manuel Azpilicueta Ferrer	Presidente	Independiente
D. Iñigo Sagardoy de Simón	Vocal	Independiente
D. Enrique Díaz-Tejeiro Larrañaga	Vocal	Ejecutivo

El Comité de Auditoría se reunirá, de ordinario, trimestralmente. Asimismo, se reunirá a petición de cualquiera de sus miembros y cada vez que lo convoque su presidente y, en cualquier caso, siempre que resulte conveniente para el buen desarrollo de sus funciones.

Conforme al artículo 13 del Reglamento del consejo de administración sin perjuicio de cualesquiera otros cometidos que puedan serle asignados en cada momento por el consejo de administración, el Comité de Auditoría ejercerá las siguientes funciones básicas:

- Informar en la junta general de accionistas sobre las cuestiones que en ella planteen los accionistas en materia de su competencia.

- Proponer al consejo de administración, para su sometimiento a la junta general de accionistas, el nombramiento de los auditores de cuentas externos a que se refiere el artículo 204 de la Ley de Sociedades Anónimas, así como sus condiciones de contratación, el alcance de su mandato profesional y, en su caso, su revocación o no renovación.

- Supervisar los servicios internos de auditoría.

- Revisar las cuentas de la Sociedad, vigilar el cumplimiento de los requerimientos legales y la correcta aplicación de los principios de contabilidad generalmente aceptados, contando para ello con la colaboración directa de los auditores externos e internos.

- Conocer el proceso de información financiera, los sistemas de control internos de la Sociedad, comprobar la adecuación e integridad de los mismos y revisar la designación o sustitución de sus responsables.

- Llevar las relaciones con los auditores externos para recibir información sobre aquellas cuestiones que puedan poner en riesgo la independencia de éstos y cualesquiera otras relacionadas con el proceso de desarrollo de la auditoría de cuentas, así como aquellas otras comunicaciones previstas en la legislación de auditoría de cuentas y en las normas técnicas de auditoría.

- Supervisar el cumplimiento del contrato de auditoría, procurando que la opinión sobre las cuentas anuales y los contenidos principales del informe de auditoría sean redactados de forma clara y precisa, así como evaluar los resultados de cada auditoría.

- Revisar la información financiera periódica que deba suministrar el consejo a los mercados y a sus órganos de supervisión.

- Supervisar el cumplimiento de la normativa respecto a las operaciones vinculadas. En particular velará por que se comunique al mercado la información sobre dichas operaciones, en cumplimiento de lo establecido en la Orden 3050/2004, del Ministerio de Economía y Hacienda, de 15 de septiembre de 2004.

- Examinar el cumplimiento del Reglamento Interno de Conducta en los mercados de valores, del presente Reglamento y, en general, de las reglas de gobierno de la Sociedad y hacer las propuestas necesarias para su mejora.

- Recibir información y, en su caso, emitir informe sobre las medidas disciplinarias que se pretendan imponer a miembros del alto equipo directivo de la Sociedad.

Comisión de Nombramientos y Retribuciones:

El artículo 47 de los estatutos sociales de la Sociedad establece la posibilidad de que el consejo de administración constituya una Comisión de Nombramientos y Retribuciones que, al contrario del Comité de Auditoría, no es legalmente obligatoria. El artículo 14 del Reglamento del consejo de administración aprobado el 24 de mayo de 2007 establece la obligación de constituir dicha comisión.

Su cometido esencial es cuidar de la integridad del proceso de selección de los miembros del consejo de administración y altos ejecutivos de la Sociedad, procurando que las candidaturas recaigan sobre personas que se ajusten al perfil de la vacante. Además, es responsabilidad básica de esta comisión auxiliar al consejo en la determinación y supervisión de la política de remuneración de los consejeros y altos ejecutivos de la Sociedad.

Composición:

Esta comisión estará formada por tres consejeros no ejecutivos, nombrados por el consejo de administración. Su presidente deberá ser sustituido cada cuatro años, y podrá ser reelegido una vez transcurrido un plazo de un año desde la fecha de su cese.

Su composición con efectos a partir de la admisión a negociación de las acciones de la Sociedad, conforme a lo acordado en el mencionado consejo de administración, es la siguiente:

Nombre	Cargo	Carácter
D. Iñigo Sagardoy de Simón	Presidente	Independiente
D. Manuel Azpilicueta Ferrer	Vocal	Independiente
D. Enrique Díaz-Tejeiro Gutiérrez	Vocal	Dominical

Entre las funciones y responsabilidades básicas de esta comisión se incluye la de informar en relación a ciertas transacciones que impliquen, o puedan implicar, conflictos de interés.

Conforme al artículo 14 del Reglamento del consejo de administración, sin perjuicio de otras funciones que pudiera asignarle el consejo de administración, la Comisión de Nombramientos y Retribuciones tiene las siguientes responsabilidades básicas:

- Formular y revisar los criterios que deben seguirse para la composición del equipo directivo de la Sociedad y sus filiales y para la selección de candidatos.
- Proponer el nombramiento de los consejeros independientes miembros del consejo de administración.
- Informar el nombramiento de los demás miembros del consejo de administración, distintos de los consejeros independientes, así como el nombramiento y cese del secretario del consejo de administración.

- Elevar al consejo de administración las propuestas de nombramiento de directivos para que éste proceda a designarlos.
- Analizar, formular y revisar periódicamente las propuestas de políticas de contratación y fidelización de nuevos directivos.
- Analizar, formular y revisar periódicamente las propuestas de políticas de retribución de directivos, y la del propio consejo de administración, ponderando su adecuación y sus rendimientos.
- Velar por la transparencia de las retribuciones.
- Informar con relación a las transacciones que impliquen o puedan implicar conflictos de interés.

16.4 Declaración de si el emisor cumple el régimen o regímenes de gobierno corporativo de su país de constitución. En caso de que el emisor no cumpla ese régimen, debe incluirse una declaración a ese efecto, así como una explicación del motivo por el cual el emisor no cumple ese régimen

La Sociedad entiende que cumple sustancialmente con el informe de recomendaciones sobre buen gobierno corporativo emitido por la comisión especial designada "*ad hoc*" por el gobierno, conocido como "Código unificado de buen gobierno" de 19 de mayo de 2006.

A dicho cumplimiento obedece la aprobación de los siguientes documentos: (i) reglamento de la junta general de accionistas aprobado por dicha junta general en fecha 24 de mayo de 2007, (ii) reglamento del consejo de administración, aprobado por el consejo de administración de la Sociedad en su reunión del día 24 de mayo de 2007, con informe de su contenido a la junta general y (iii) reglamento de conducta en los mercados de valores aprobado por el consejo de administración en fecha 24 de mayo de 2007.

La recomendación novena del Código Unificado de Buen Gobierno aconseja que el tamaño del consejo no sea inferior a cinco miembros ni superior a quince, No obstante, la Sociedad no cumple exactamente con esta previsión ya que el artículo 38 de los estatutos sociales de la Sociedad prevé que el consejo de administración estará compuesto por un número mínimo de cuatro miembros y máximo de doce miembros.

El artículo 38 de los estatutos sociales de la Sociedad prevé que la junta general procurará que, en la medida de lo posible, en la composición del consejo de administración el número de consejeros externos o no ejecutivos constituya mayoría respecto del de consejeros ejecutivos. No obstante, a la fecha del presente Folleto, la Sociedad no cumple exactamente con dicha previsión estatutaria, dado que existe el mismo número de consejeros externos que de consejeros ejecutivos.

Es intención de la Sociedad dar cumplimiento íntegro a las recomendaciones del "Código unificado de buen gobierno" de 19 de mayo de 2006, o a aquellas otras que resulten de aplicación en cada momento, a cuyo fin, el consejo de administración propondrá a la junta general las modificaciones estatutarias y demás medidas que fueran oportunas.

Respecto de la difusión a los mercados de los hechos económicos y de todos aquellos de carácter significativo que se produzcan en relación con la Sociedad, así como el fomento del ejercicio de sus derechos societarios por los accionistas a través de la página web de la Sociedad, ésta ha realizado los trámites necesarios para que en la fecha en que las acciones sean admitidas a negociación en las Bolsas de Valores, dicha página web incluya la información legalmente necesaria.

La junta general de accionistas de la Sociedad celebrada el pasado 24 de mayo de 2007 nombró a D. Manuel Azpilicueta Ferrer y a D. Iñigo Sagardoy de Simón como consejeros independientes de Solaria sin que fuera emitido informe previo por la Comisión de Nombramientos y Retribuciones, según la correspondiente recomendación contenida en el Código unificado de buen gobierno, en tanto dicha Comisión no existía en dicha fecha por haber sido constituida en el marco del proceso de solicitud de admisión de las acciones de la Sociedad a negociación en las Bolsas de valores.

Está previsto que, una vez entre en vigor la Comisión de Nombramientos y Retribuciones, ésta verifique el carácter ejecutivo, dominical o independiente de cada consejero, según corresponda, de acuerdo con los requisitos establecidos en el Código unificado de buen gobierno y, a propuesta de dicha comisión, el nombramiento de aquellos consejeros que tengan la condición de independientes o, en su caso, externos, sea sometido a la ratificación de la primera junta general que se celebre después de la reunión de dicha comisión.

La Sociedad es consciente de que es su deber el comportarse con la máxima transparencia en todas sus actuaciones y, por consiguiente, tiene intención de adaptar progresivamente su normativa interna sobre gobierno corporativo a las recomendaciones en la materia que sean aplicables en cada momento, en función de las indicaciones que en cada momento formule el Comité de Auditoría de acuerdo con sus funciones.

Asimismo, con anterioridad a celebración de la junta general ordinaria de accionistas que apruebe las cuentas anuales correspondientes al ejercicio cerrado a 31 de diciembre de 2007, el consejo de administración de la Sociedad designará un consejero delegado, al que se conferirán las facultades propias del consejo de administración, salvo las indelegables por ley.

17. EMPLEADOS

17.1 Número de empleados al final del período o la media para cada ejercicio durante el período cubierto por la información financiera histórica y desglose de las personas empleadas por categoría principal de actividad y situación geográfica

El número total de personas empleadas por categorías en Solaria al final de los ejercicios terminados el 31 de diciembre de 2004, 2005 y 2006 ha sido el siguiente:

Empleados por categoría	2004	2005	2006	31 de marzo de 2007
Peones	0	0	11	58
Oficial de 1ª, 2ª y 3ª	0	0	53	83
Almacenero	0	0	1	1
Jefes de equipo	0	2	1	6
Oficial de 1ª administrativo	2	16	-	1
Ingenieros y licenciados	0	0	11	15
TOTAL	**2**	**18**	**77**	**164**

Desglose por sexos	2006		31 de marzo de 2007	
	Varones	**Mujeres**	**Varones**	**Mujeres**
Peones	3	8	27	31
Oficial de 1ª, 2ª y 3ª	51	2	81	2
Almacenero	1	-	1	-
Jefes de equipo	1	-	6	-
Oficial de 1ª administrativo	-	-	-	1
Ingenieros y licenciados	10	1	13	2

Los peones y oficiales de 1ª, 2ª y 3ª llevan a cabo funciones de operación de maquinaria e instalaciones, las cuales varían dependiendo de la categoría en cuestión.

Los Oficiales de 1ª administrativo desarrollan tareas administrativas.

Los almaceneros prestan servicios de logística en los almacenes de producto terminado y de materia prima.

Los jefes de equipo llevan a cabo funciones de coordinación del personal de montaje, así como tareas de montaje de módulos fotovoltaicos y térmicos, a través de las diferentes secciones establecidas en cada una de las líneas de montaje de producción.

Los ingenieros y licenciados desarrollan funciones de ingeniería y de desarrollo de los diversos productos de Solaria, así como labores de investigación y desarrollo.

De los 15 empleados incluidos en la categoría ingenieros y licenciados anteriormente mencionada, 7 empleados prestan sus servicios en el área de investigación y desarrollo, llevando a cabo funciones dirigidas a impulsar y coordinar los proyectos de investigación y desarrollo de nuevos productos, y 7 empleados son especialistas de ventas.

A 31 de marzo de 2007, la distribución de los empleados señalados en la tabla anterior entre cada una de las líneas de negocio de la Sociedad es la que sigue: 125 empleados trabajan fundamentalmente para la línea de producción de módulos fotovoltaicos; (ii) 23 empleados prestan sus servicios principalmente en el segmento de diseño, producción e instalación de paneles solares térmicos en edificios; y (iii) 16 empleados prestan sus servicios fundamentalmente en la línea destinada a la promoción y comercialización proyectos “llave en mano”. De la totalidad de los empleados mencionados anteriormente, 16 prestan sus servicios para las líneas de producción de módulos fotovoltaicos y promoción y comercialización proyectos “llave en mano”.

Desde la finalización del ejercicio 2006 hasta la fecha del presente Folleto, el número de empleados de la Sociedad ha experimentado un crecimiento significativo, debido a las necesidades de plantilla derivadas de la expansión de los negocios y de la capacidad productiva de Solaria. Así, a 31 de marzo de 2007, el número total de empleados en plantilla ascendía a 164. A la fecha del presente Folleto, la Sociedad continua experimentando un crecimiento significativo en su plantilla ya que continua en proceso de contratar personal a fin de cubrir adecuadamente las necesidades de plantilla.

17.2 Acciones y opciones de compra de acciones de los consejeros y altos directivos mencionados en el apartado 14.1

A continuación se recoge el cuadro de participaciones directas e indirectas de los miembros del consejo de administración y su porcentaje sobre el capital social de la Sociedad, a fecha del presente Folleto:

Consejero	Número de acciones			% sobre el capital
	Directas	Indirectas	Total	
D. Enrique Díaz-Tejeiro Gutiérrez	380.000	0	380.000	0,488%
D. Enrique Díaz-Tejeiro Larrañaga	380.000	0	380.000	0,488%
D. Arturo Díaz-Tejeiro Larrañaga	380.000	0	380.000	0,488%
D. Miguel Díaz-Tejeiro Larrañaga	380.000	0	380.000	0,488%

Si bien toda vez que, a los efectos del artículo 4 de la Ley del Mercado de Valores, ninguno de los consejeros (i) D. Enrique Díaz-Tejeiro Gutiérrez; (ii) D. Enrique Díaz-Tejeiro Larrañaga; (iii) D. Arturo Díaz-Tejeiro Larrañaga; y (iv) D. Miguel Díaz-Tejeiro Larrañaga ostenta participación indirecta en Solaria, se hace constar que cada uno de ellos es titular de 15.172.000 participaciones de la sociedad Solaria DTL Corporación, S.L., representativas respectivamente del 20% de su capital social.

En el caso de que los consejeros D. Enrique Díaz-Tejeiro Gutiérrez, D. Enrique Díaz-Tejeiro Larrañaga, D. Arturo Díaz-Tejeiro Larrañaga, y D. Miguel Díaz-Tejeiro Larrañaga se pusieran de acuerdo, a través de su participación conjunta en Solaria DTL Corporación, S.L. y de la participación mayoritaria que a su vez ostenta esta última en Solaria, los mismos podrían influir significativamente en todos los asuntos que requieran la aprobación de la mayoría de los accionistas de Solaria, y en la gestión cotidiana de la Sociedad. No obstante, se hace constar que a la fecha del presente Folleto no existe acuerdo alguno en tal sentido entre los socios de Solaria DTL Corporación, S.L.

A fecha del presente Folleto, ningún alto directivo de la Sociedad distinto de los miembros del consejo de administración ostenta ninguna participación, directa o indirecta, en el capital social de la Sociedad.

Además, ninguno de los consejeros de la Sociedad es titular de acciones ni opciones de compra de acciones de la Sociedad en virtud de Planes de opciones u otros acuerdos de participación de los empleados en el capital social de Solaria.

17.3 Descripción de todo acuerdo de participación de los empleados en el capital del Emisor

En la fecha de aprobación del presente Folleto no existe ningún tipo de acuerdo de participación de los empleados en el capital de la Sociedad. La Sociedad está estudiando diferentes alternativas para establecer un sistema de compensación a altos directivos (tanto los actuales como los que pudieran incorporarse a la Sociedad en el futuro), que consistiría en la compra de acciones de la Sociedad en el mercado por parte de la propia Sociedad en un importe máximo del 0,5% del capital social y cuyos objetivos tenderían a fomentar la permanencia del equipo directivo en la Sociedad, así como la asimilación de objetivos de las personas que componen el equipo directivo con los de los accionistas de Solaria. El diseño definitivo del citado plan está en fase de elaboración, previéndose su presentación definitiva al consejo de administración y, en su caso, a la junta general de accionistas, antes de finalizar el ejercicio 2007.

17.4 Seguridad y salud

El objetivo de Solaria es garantizar el cumplimiento de la normativa y la mejoría continua en materia de salud y seguridad.

Solaria ha suscrito un contrato con la mutua de seguros española Asepeyo, para la elaboración de un plan de prevención contra riesgos laborales en materia de la seguridad y salud de los empleados de la Sociedad. Las tareas que debe realizar Asepeyo para Solaria comprenden: (i) la evaluación periódica de dichos riesgos en las instalaciones de la Sociedad; (ii) la propuesta de medidas de prevención, cuando proceda, y la evaluación de su eficacia después de su implantación; (iii) la investigación de

accidentes laborales; y (iv) la elaboración de un informe anual sobre las medidas adoptadas por Asepeyo durante el año. Asepeyo también se compromete a llevar a cabo la formación de los empleados de la Sociedad en materia de seguridad y salud.

Solaria ha suscrito separadamente con Asepeyo una póliza médica relativa a sus empleados. Las tareas que debe realizar Asepeyo a este respecto incluyen: (i) la auditoria de las instalaciones de la Sociedad y la propuesta de medidas para controlar cualesquiera riesgos potenciales para la salud; (ii) la realización de exámenes médicos gratuitos, consultas y vacunaciones; y (iii) la elaboración de un informe anual sobre las medidas adoptadas por Asepeyo durante el año.

18. ACCIONISTAS PRINCIPALES

18.1 Nombre de cualquier persona que no pertenezca a los órganos de administración, de gestión o de supervisión que, directa o indirectamente, tenga un interés declarable, según el derecho nacional del emisor, en el capital o en los derechos de voto del emisor, así como la cuantía del interés de cada una de esas personas o, en caso de no haber tales personas, la correspondiente declaración negativa

Los principales accionistas de la Sociedad y su porcentaje de participación sobre el capital de Solaria son los siguientes:

Accionista	Número de acciones	Porcentaje sobre el capital
Solaria DTL Corporación, S.L. (1)	75.860.000	97,56%
D. Enrique Díaz-Tejeiro Gutiérrez	380.000	0,488%
Dª. María Dolores Larrañaga Horna	380.000	0,488%
D. Enrique Díaz- Tejeiro Larrañaga	380.000	0,488%
D. Arturo Díaz- Tejeiro Larrañaga	380.000	0,488%
D. Miguel Díaz- Tejeiro Larrañaga	380.000	0,488%
TOTAL	**77.760.000**	**100%**

(1) La sociedad Solaria DTL Corporación, S.L. pertenece al 100% a los miembros de la familia Díaz-Tejeiro.

Tras la admisión a negociación de las acciones de la Sociedad está previsto que los referidos accionistas principales de Solaria tengan el siguiente porcentaje sobre el capital social:

Accionista	Número de acciones	Porcentaje sobre el capital	Número de acciones	Porcentaje sobre el capital
	Sin *green shoe*		Asumiendo ejercicio del *green shoe* en su totalidad	
Solaria DTL Corporación, S.L.	75.860.000	75%	72.352.000	71,53%
D. Enrique Díaz-Tejeiro Gutiérrez (1)	0	0	0	0
Dª. María Dolores Larrañaga Horna (1)	0	0	0	0
D. Enrique Díaz-Tejerio Larrañaga (1)	0	0	0	0
D. Arturo Díaz-Tejerio Larrañaga (1)	0	0	0	0
D. Miguel Díaz-Tejerio Larrañaga (1)	0	0	0	0
TOTAL	**75.860.000**	**75%**	**72.352.000**	**71,53%**

(1) Sujeto a la realización de la transmisión de su participación directa en Solaria, según se describe en el apartado 6.3 de la Nota sobre las Acciones.

18.2 Si los accionistas principales del emisor tienen distintos derechos de voto, o la correspondiente declaración negativa

Todas las acciones representativas del capital de la Sociedad gozan de los mismos derechos políticos. Cada acción da derecho a un voto, no existiendo acciones privilegiadas.

18.3 Declaración de si el emisor es directa o indirectamente propiedad o está bajo control y quién lo ejerce, y describir el carácter de ese control y las medidas adoptadas para garantizar que no se abusa de ese control

Tal y como se indica en el apartado II del presente Folleto relativo a "Factores de Riesgo", el accionista mayoritario de la Sociedad es Solaria DTL Corporación, S.L., sociedad que pertenece al 100% a la familia Díaz-Tejeiro.

En cuanto a las medidas adoptadas a fin de garantizar que dicha participación en el capital social de la Sociedad no pueda dar lugar a abusos de ninguna clase, y asimismo, en aras del buen gobierno de la Sociedad, el Consejo de Administración, en su sesión de 24 de mayo de 2007, acordó suscribir un protocolo de actuación para las transacciones con Solaria DTL Corporación, S.L., protocolo que fue suscrito el pasado día 24 de mayo de 2007 y al que se hace referencia en el apartado 14.2 del presente Folleto.

En el siguiente cuadro se desglosa la distribución accionarial de Solaria DTL Corporación, S.L.:

Socios	%
D. Enrique Díaz-Tejeiro Gutiérrez	20
Dª. María Dolores Larrañaga Horna	20
D. Enrique Díaz-Tejeiro Larrañaga	20
D. Arturo Díaz-Tejeiro Larrañaga	20
D. Miguel Díaz-Tejeiro Larrañaga	20
TOTAL	**100**

Tras la Oferta, y suponiendo que se ejercite el *green-shoe* en su totalidad, la participación de Solaria DTL Corporación, S.L. será del 71,53%, y suponiendo que no se ejercitara la opción de compra *green-shoe*, la participación de Solaria DTL Corporación, S.L. será del 75%.

Solaria DTL Corporación, S.L. asumirá en los contratos de aseguramiento y colocación de la Oferta un compromiso de no transmisión de acciones (*lock-up*) por un periodo de 360 días a contar desde la admisión a negociación de las acciones de Solaria en las bolsas de valores españolas, en los términos y condiciones y con las excepciones habituales en este tipo de operaciones. Asimismo, los integrantes de la familia Díaz-Tejeiro Larrañaga han asumido un compromiso equivalente de no transmisión de acciones (*lock-up*), sobre el 51% de su respectiva participación en Solaria DTL Corporación, S.L., por un periodo de 360 días a contar desde la admisión a negociación de las acciones de Solaria en las bolsas de valores españolas.

18.4 Descripción de todo acuerdo, conocido del emisor, cuya aplicación pueda en una fecha ulterior dar lugar a un cambio en el control del emisor

La Sociedad no tiene conocimiento de ningún acuerdo cuya aplicación pueda en una fecha ulterior dar lugar a un cambio en el control de la Sociedad.

19. OPERACIONES DE PARTES VINCULADAS

Todas las operaciones con partes vinculadas, según su definición contenida en la Orden EHA/3050/2004, de 15 de septiembre, realizadas durante los ejercicios 2004, 2005, 2006 y hasta la fecha del presente Folleto, son propias del tráfico ordinario de la Sociedad y han sido realizadas en condiciones de mercado.

Los importes y porcentajes de las operaciones realizadas con partes vinculadas sobre el total de ingresos y gastos en los ejercicios cerrados 31 de diciembre de 2004, 2005 y 2006, así como en el trimestre cerrado a 31 de marzo de 2007, se recogen en la siguiente tabla:

	31.12.04	%	31.12.05	%	31.12.06	%	31.03.07	
Ingresos de explotación con empresas vinculadas	269.727	66%	0	0%	0	0%		
Ingresos financieros con empresas vinculadas	2.630	1%	22.991	3%	82.001	0%	21.527	0,002%
Ventas	**408.864**		**698.866**		**19.146.563**		**12.968.017**	
Gastos de explotación con empresas vinculadas	-16.790	6%	0	0%	-2.001.965	19%	-1.329.012	
Total gastos de explotación (1)	**-299.186**		**-669.657**		**-10.494.302**		**-8.555.528**	16%

:

(*) No auditado

1) Incluye los siguientes costes de explotación: Consumo de materias primas y otros consumibles; Gastos externos; Gasto de personal; Gastos por servicios exteriores; Pérdidas netas en la enajenación de activos no corrientes; Pérdida por deterioro de cuentas de clientes y otros gastos de explotación.

Para el período cubierto por la información financiera histórica y hasta la fecha del presente Folleto las referidas operaciones con partes vinculadas son las siguientes:

a) Operaciones realizadas con accionistas significativos de la Sociedad

Con fecha 1 de abril de 2006, la Sociedad y su accionista mayoritario, Solaria DTL Corporación, S.L. suscribieron un contrato de gestión, en virtud del cual la segunda presta a la Sociedad distintos servicios de gestión, administración y asesoramiento en el curso ordinario de su actividad de negocio y recibe por dichos servicios una contraprestación fija anual más un componente variable en función de la cifra neta de negocios de la Sociedad, a establecer de mutuo acuerdo entre las partes para cada anualidad. En 2006, Solaria DTL Corporación, S.L. recibió por los servicios prestados a la Sociedad un importe de 933.057 euros, y a 31 de marzo de 2007, Solaria DTL Corporación, S.L. había facturado a Solaria un importe total de 300.000 euros, de los cuales ha dicha fecha había cobrado la cantidad de 276.718 euros. Actualmente, el contrato de gestión suscrito entre la Sociedad y Solaria DTL Corporación, S.L. ha sido cancelado.

Con fecha 19 de diciembre de 2006, la Sociedad enajenó su participación en Brumale, S.L. a Solaria DTL Corporación, S.L., por un importe de 20.170 euros, el cual, a 31 de marzo de 2007, no ha sido cobrado por la Sociedad.

Salvo por la relación entre Solaria y su accionista mayoritario descrita en los párrafos precedentes, durante el periodo cubierto por la información financiera histórica y hasta la fecha del presente Folleto no han tenido lugar operaciones realizadas que supongan una transferencia de recursos, servicios u obligaciones entre la Sociedad y sus accionistas significativos.

b) Operaciones realizadas con administradores y directivos de la Sociedad o personas vinculadas a ellos

Este apartado se refiere a las operaciones realizadas durante el periodo cubierto por la información financiera histórica hasta la fecha del presente Folleto que supongan una transferencia de recursos, servicios u obligaciones entre la Sociedad y sus administradores y directivos o personas vinculadas a ellos.

En este sentido, la Sociedad únicamente ha realizado operaciones con la sociedad Instalaciones Díaz-Tejeiro, S.L. En 2006, el saldo de gastos incurridos por Solaria con Instalaciones Díaz-Tejeiro, S.L. asciende a 1.068.908 euros (bajo NIIF) (a su vez, 16.790 euros en 2004 y 0 euros en 2005), y se refiere a determinadas transacciones comerciales entre ambas compañías correspondientes principalmente a la prestación de servicios de instalaciones en proyectos llave en mano y a la compra de materia prima efectuadas en el exterior. A su vez, en 2006, el saldo de los ingresos reconocidos por la Sociedad referidos a Instalaciones Díaz-Tejeiro, S.L. asciende a 82.001 euros (bajo NIIF) (a su vez, 2.630 euros en 2004 y 22.991 euros en 2005), y se corresponde con los ingresos financieros obtenidos por la Sociedad bajo el crédito concedido a Instalaciones Díaz-Tejeiro, S.L. en virtud del contrato de la línea de crédito suscrito entre ambas sociedades. El capital dispuesto devenga unos intereses de mercado referenciados al Euribor + 0,5%, que serán liquidados al vencimiento del contrato, previsto para el año 2007.

Durante el primer trimestre de 2007 el saldo de gastos incurridos por Solaria con Instalaciones Díaz-Tejeiro, S.L. asciende a 1.029.012 euros (bajo NIIF) y se refiere, al igual que para los periodos descritos en el párrafo anterior a la prestación de servicios de instalaciones en proyectos llave en mano y a la compra de materia prima efectuadas en el exterior. A su vez, a 31 de marzo de 2007, el saldo de los ingresos reconocidos por la Sociedad referidos a Instalaciones Díaz-Tejeiro, S.L. asciende a 21.527 euros (bajo NIIF) y se corresponde nuevamente con los ingresos financieros obtenidos por la Sociedad bajo el crédito concedido a Instalaciones Díaz-Tejeiro, S.L. mencionado en el párrafo precedente.

El saldo de dicho contrato quedó cancelado con fecha 3 de abril de 2007, sin que exista cantidad alguna pendiente de ser saldada bajo el mismo.

Asimismo, en el ejercicio 2004, la Sociedad percibió ingresos por servicios prestados a Instalaciones Díaz-Tejeiro, S.L. en relación con el suministro e instalación de energía a clientes de esta última. Los ingresos registrados por Solaria en 2004 por los anteriores conceptos ascendieron a 269.727 euros (bajo NIIF).

La firma Sagardoy Abogados, de la que el consejero independiente Don Iñigo Sagardoy de Simón es socio director, ha prestado servicios de asesoría legal en materia laboral a la Sociedad desde 9 de septiembre de 2006 hasta el 31 de mayo de 2007. Dichos servicios fueron prestados por profesionales Sagardoy Abogados, distintos de Don Iñigo Sagardoy de Simón y fueron prestados con anterioridad al nombramiento de Don Iñigo Sagardoy como consejero de Solaria. El importe total que la Sociedad ha satisfecho a Sagardoy Abogados por los referidos servicios de asesoría asciende a 11.821 euros.

Se hace constar que mientras Don Iñigo Sagardoy ostente el cargo de consejero de Solaria, la firma Sagardoy Abogados no prestará servicio alguno a la Sociedad.

Asimismo, se hace constar que Don Manuel Azpilicueta Ferrer es miembro del consejo asesor de Freshfields Bruckhaus Deringer, firma de abogados encargada del asesoramiento legal de Solaria en relación con la Oferta, si bien no percibe retribución alguna por dicho cargo ni interviene en forma directa o indirecta en las decisiones y gestión de dicha firma.

Salvo por las relaciones descritas en los párrafos precedentes, durante el periodo cubierto por la información financiera histórica y hasta la fecha del presente Folleto no han tenido lugar operaciones realizadas que supongan una transferencia de recursos, servicios u obligaciones entre la Sociedad y sus administradores, directivos o personas vinculadas a ellos.

20. INFORMACIÓN FINANCIERA RELATIVA AL ACTIVO Y EL PASIVO DEL EMISOR, POSICIÓN FINANCIERA Y PÉRDIDAS Y BENEFICIOS

Este apartado contiene: (i) información financiera relativa a las cuentas anuales individuales de Solaria de los ejercicios finalizados a 31 de diciembre de 2004, 2005 y 2006, elaboradas de acuerdo con los PCGA y auditadas por PwC; (ii) información financiera relativa a los estados financieros individuales de la Sociedad de los ejercicios finalizados a 31 de diciembre de 2004, 2005 y 2006, elaborados de acuerdo con NIIF y auditados por PwC; (iii) información relativa a los estados financieros intermedios individuales de Solaria correspondiente al periodo de tres meses finalizado el 31 de marzo de 2007, elaborados de acuerdo con NIIF, que ha sido objeto de revisión limitada por PwC y que incluye información comparativa correspondiente al primer trimestre del 2006, (iv) los estados de flujos de efectivo de los ejercicios 2004, 2005 y 2006 elaborados bajo PCGA (y presentado siguiendo el modelo de la NIC 7) que han sido objeto de informe especial de revisión por PwC, y (v) el estado de cambios en el patrimonio neto de los ejercicios finalizados a 31 de diciembre de 2004, 2005 y 2006 y a 31 de marzo de 2007, de acuerdo con NIIF.

Para la revisión de los principales principios y normas contables aplicados en la elaboración de la memoria y de las cuentas anuales auditadas, necesarios para su correcta interpretación, así como la revisión de los informes de auditoría de los tres últimos ejercicios cerrados, véanse estados financieros e informes de auditoría depositados en la CNMV y disponibles en el domicilio y página web de la Sociedad.

Todos los datos que se proporcionan en este apartado son en euros.

20.1 Información financiera histórica

Balances de situación de Solaria a 31 de diciembre de 2004, 2005 y 2006 (PGCA)

A continuación se presentan los balances de situación de la Sociedad a 31 de diciembre de 2004, 2005 y 2006 preparados conforme a los principios de contabilidad generalmente aceptados en España ("PCGA"):

ACTIVO

	31.12.04	31.12.05	31.12.06
INMOVILIZADO			
Inmovilizado inmaterial	-	**98.092**	**125.368**
Aplicaciones informáticas	-	-	15.740
Derechos sobre bienes en régimen de arrendamiento financiero	-	109.166	113.283
Amortizaciones	-	(11.074)	(3.655)
Inmovilizado material	**290.642**	**2.118.271**	**7.106.173**
Terrenos y construcciones	-	982.463	1.212.794
Maquinaria	-	1.005.592	1.014.012
Instalaciones técnicas	-	187.890	294.943
Equipos para procesos de información	606	1.295	22.809
Mobiliario	-	-	51.324
Elementos de transporte	33.233	33.233	48.751
Inmovilizaciones materiales en curso	-	-	4.743.228
Anticipos	263.113	-	-
Amortizaciones	(6.310)	(92.202)	(281.688)
Inmovilizado financiero	**59.550**	**587.332**	**20.270**
Créditos a empresas del grupo	41.550	587.332	-
Fianzas depositadas	-	-	2.270
Otros créditos	18.000	-	18.000
Total inmovilizado	**350.192**	**2.803.695**	**7.251.811**
GASTOS A DISTRIBUIR EN VARIOS EJERCICIOS	-	**335.813**	**354.725**
ACTIVO CIRCULANTE			
Existencias	-	**125.280**	**17.655.387**
Materias primas y otros aprovisionamientos	-	125.280	12.923.886
Productos terminados	-	-	4.731.501
Deudores	**223.547**	**291.457**	**9.609.399**
Clientes por ventas y prestaciones de servicios	194.746	15.031	1.902.263
Deudores varios	28.801	3.457	64.405
Administraciones Públicas	-	272.969	2.519.393
Deudores por subvenciones	-	-	4.546.364
Deudores con empresas del grupo	-	-	591.194
Provisiones	-	-	(14.220)
Inversiones financieras temporales	**478.668**	**36.026**	**600.000**
Imposiciones a corto plazo	460.000	-	-
Valores de renta fija	-	18.000	600.000
Intereses valores de renta fija	642	-	-
Otros créditos a corto plazo	18.026	18.026	-
Tesorería	**59.914**	**1.267.110**	**4.227.789**
Total activo circulante	**762.129**	**1.719.873**	**32.092.575**
TOTAL ACTIVO	**1.112.321**	**4.859.381**	**39.699.111**

PASIVO

	31.12.04	31.12.05	31.12.06
FONDOS PROPIOS			
Capital social	242.330	777.600	777.600
Reservas	35.227	23.585	46.588
Resultado del ejercicio (beneficio)	48.348	23.003	5.504.524
	325.905	**824.188**	**6.328.712**
INGRESOS A DISTRIBUIR EN VARIOS EJERCICIOS			
Subvenciones de capital	123.748	287.715	4.796.286
Otros ingresos diferidos	28.801	388.061	388.799
	152.549	**675.776**	**5.185.085**
ACREEDORES A LARGO PLAZO			
Deudas con entidades de crédito	510.575	1.720.311	9.011.189
Deudas por leasing	-	68.974	99.891
	510.575	**1.789.285**	**9.111.080**
ACREEDORES A CORTO PLAZO			
Deudas con entidades de crédito	**35.318**	**421.317**	**7.628.493**
Préstamos y otras deudas	35.318	392.901	7.603.538
Deudas por leasing	-	28.416	24.955
Acreedores comerciales	**64.140**	**1.110.977**	**3.519.952**
Anticipos de clientes	**-**	**-**	**2.565.348**
Otras deudas no comerciales	**23.834**	**37.838**	**5.360.441**
Administraciones Públicas	23.834	37.838	2.934.443
Proveedores de inmovilizado	-	-	2.424.826
Remuneraciones pendientes de pago	-	-	1.172
Total pasivo circulante	**123.292**	**1.570.132**	**19.074.234**
TOTAL PASIVO	**1.112.321**	**4.859.381**	**39.699.111**

Nota: No se incluyen porcentajes de variaciones interanuales debido al escaso grado de comparabilidad entre los diversos ejercicios (2004, 2005 y 2006).

Balances de situación de Solaria a 31 de diciembre de 2004, 2005 y 2006 (NIIF)

A continuación se presentan los balances de situación de la Sociedad a 31 de diciembre de 2004 2005 y 2006 preparados conforme a las NIIF:

	31.12.04	31.12.05	31.12.06
ACTIVO			
Activos no corrientes			
Inmovilizaciones materiales	290.642	2.216.363	7.219.437
Activos intangibles	-	-	12.104
Activos financieros disponibles para la venta y otros activos financieros	36.026	-	20.270
Créditos a empresas vinculadas	41.550	587.332	-
Activos por impuestos diferidos	-	-	9.180
	368.218	**2.803.695**	**7.260.991**
Activos corrientes			
Existencias	-	125.280	17.655.387

Clientes y otras cuentas a cobrar	223.547	275.146	8.987.103
Créditos a empresas vinculadas	-	-	591.194
Activos financieros disponibles para la venta y otros activos financieros	460.642	36.026	600.000
Instrumentos financieros derivados	-	-	11.966
Activos por impuestos corrientes	-	16.311	31.102
Efectivo y equivalentes al efectivo	59.914	1.267.110	4.227.789
	744.103	**1.719.873**	**32.104.541**
Total activos	**1.112.321**	**4.523.568**	**39.365.532**
PATRIMONIO NETO			
Capital social	242.330	777.600	777.600
Reservas	3.929	23.585	46.588
Resultado del ejercicio	79.646	23.003	5.642.759
Total patrimonio neto	**325.905**	**824.188**	**6.466.947**
PASIVO			
Pasivos no corrientes			
Deudas con entidades de crédito	510.575	1.453.472	8.770.100
Ingresos diferidos	148.435	421.973	4.909.792
Pasivos por impuestos diferidos	-	-	165.859
	659.010	**1.875.445**	**13.845.751**
Pasivos corrientes			
Deudas con entidades de crédito	35.318	421.317	7.615.194
Acreedores y otras cuentas a pagar	72.688	1.148.815	8.563.334
Ingresos diferidos	4.114	253.803	58.544
Instrumentos financieros derivados	-	-	30.600
Pasivos por impuestos corriente	15.286	-	2.785.162
	127.406	**1.823.935**	**19.052.834**
Total pasivos	**786.416**	**3.699.380**	**32.898.585**
TOTAL PATRIMONIO NETO Y PASIVOS	**1.112.321**	**4.523.568**	**39.365.532**

Nota: No se incluyen porcentajes de variaciones interanuales debido al escaso grado de comparabilidad entre los diversos ejercicios (2004, 2005 y 2006).

Comentarios de variaciones más significativas en los balances de Solaria (2004, 2005 y 2006) bajo NIIF

A continuación se incluye un comentario de las variaciones más significativas en los balances de Solaria cerrados a 31 de diciembre de 2004, 2005 y 2006, respectivamente, preparados bajo NIIF. Sin perjuicio de las explicaciones siguientes, consúltese las notas explicativas de la Memoria relativa a los estados financieros auditados de la Sociedad correspondientes a los ejercicios cerrados a 31 de diciembre de 2006, 2005 y 2004 preparados bajo NIIF, así como la información específica relativa a determinadas partidas de los mencionados balances, contenida en diversos apartados del presente Folleto, en particular, los apartados 3, 5.2, 8, 9 y 10 anteriores.

Variaciones más significativas del balance de situación correspondiente a 31 de diciembre de 2005 y 31 de diciembre de 2006 bajo NIIF

Inmovilizaciones materiales: El inmovilizado material neto de amortización acumulada pasó de 2.216.363 euros en 2005 a 7.219.437 en 2006. Este considerable incremento se debió fundamentalmente a (i) la continuación de las inversiones en obras de construcción por importe de 230.331 euros y adquisición de maquinaria e instalaciones técnicas para las nuevas líneas de

fabricación de módulos fotovoltaicos por importe de 115.473 euros, así como a (ii) la obra en curso a 31 de diciembre de 2006 por importe de 4.743.228 euros, que corresponde principalmente a los siguientes conceptos: ampliación de la línea fotovoltaica (952.184 euros), línea de fabricación de módulos solares térmicos (630.000 euros), maquinaria para la línea de fabricación de células solares (1.811.521 euros), simulador solar (58.000 euros) nave para la línea de fabricación de módulos solares fotovoltaicos y paneles solares térmicos (533.195 euros) y edificio de oficinas (296.296 euros).

Activos financieros disponibles para la venta y otros activos financieros: la Sociedad no tenía registrados activos financieros no corrientes al cierre del ejercicio 2005. El saldo de esta partida a 31 de diciembre de 2006 corresponde a fondos de inversión, los cuales pasan de ser activos corrientes en 2005 a no corrientes en 2006, como consecuencia de la renovación de garantías de los mismos y fianzas depositadas por la Sociedad. Asimismo la Sociedad ha contratado durante el ejercicio 2006 depósitos con entidades de crédito por 600.000 euros (con vencimiento a corto plazo y clasificado de acuerdo al mismo).

Créditos a empresas vinculadas: El saldo de los créditos a empresas vinculadas a largo plazo pasó de 587.332 euros a 31 de diciembre de 2005, a 0 euros a 31 de diciembre de 2006, como consecuencia de su reclasificación a corto plazo en virtud de la decisión de la Sociedad de proceder a la cancelación de este saldo durante el ejercicio 2007. La cancelación de parte de dicho saldo se ha producido con fecha 7 de mayo de 2007. A la fecha del presente Folleto, la Sociedad no ha cobrado el importe de 20.170 euros adeudado por a la Sociedad por Solaria DTL Corporación, S.L. como consecuencia de la venta de la participación en Brumale, S.L. Los créditos a empresas vinculadas a corto plazo se incrementaron de 0 euros a 31 de diciembre de 2005, a 591.194 euros a 31 de diciembre de 2006 como consecuencia de (i) la reclasificación comentada anteriormente y (ii) por el saldo pendiente de cobro con Solaria DTL Corporación, S.L. por importe de 20.170 euros como consecuencia de la venta de la participación del 0,47% que la Sociedad poseía de Brumale, S.L.

Existencias: El incremento de las existencias de 125.280 euros a 31 de diciembre de 2005 hasta 17.655.387 euros a 31 de diciembre de 2006 se corresponde fundamentalmente con la adquisición de células solares durante 2006 y otras materias primas necesarias para la fabricación de módulos fotovoltaicos, así como por el aumento del producto terminado en 4.731.501 euros.

Clientes y otras cuentas a cobrar: Los clientes y otras cuentas a cobrar pasaron de 275.146 euros en 2005 a 8.987.103 euros en 2006. Este incremento tan significativo se debió principalmente al saldo de clientes por el propio aumento en la facturación de la Sociedad de 1.902.263 euros, la deuda por la subvención del Ministerio de Industria concedida pero aún no cobrada por 4.546.364 euros y por el importe a cobrar de la Hacienda Pública por IVA que asciende a 2.488.291 euros del ejercicio 2006.

Pasivos no corrientes: Los pasivos no corrientes pasaron de 1.875.445 euros en 2005 a 13.845.751 euros en 2006. Este incremento se debió al aumento de los ingresos diferidos por importe de 4.546.364 euros correspondientes a subvenciones del Ministerio de Industria pendientes de cobro, así como al aumento de las deudas con entidades de crédito correspondientes a los nuevos préstamos suscritos con Caja Rural y Caja Madrid por importe conjunto aproximado de 7.800.000 euros.

Pasivos corrientes: Los pasivos corrientes pasaron de 1.823.935 euros en 2005 a 19.052.834 euros en 2006. Este incremento se debió al aumento del saldo dispuesto de líneas de crédito y pólizas de importación (por importe de 6.756.102 euros), al aumento de acreedores comerciales, a los anticipos de clientes de proyectos llave en mano (por importe de 2.565.348 euros), al aumento de los proveedores de inmovilizado por importe de 2.424.826 euros y al aumento del saldo a pagar a la Hacienda Pública por el Impuesto sobre Sociedades correspondiente al ejercicio 2006 que será liquidado en junio de 2007 (por importe de 2.785.162 euros).

Variaciones más significativas del balance de situación correspondiente a 31 de diciembre de 2004 y 31 de diciembre de 2005 bajo NIIF

Inmovilizaciones materiales: El inmovilizado material neto de amortización acumulada pasó de 290.642 euros en 2004 a 2.216.363 euros en 2005. Este considerable incremento se debió principalmente a las inversiones destinadas a la construcción de la nave en el Polígono Industrial La Nava II en Puertollano, por importe aproximado de 869.978 euros, así como a la adquisición y adecuación de los terrenos sobre los que se asienta dicha nave, que supuso una inversión aproximada de 112.485 euros, y a la adquisición de maquinaria e instalaciones técnicas correspondiente a la primera línea de fabricación de módulos fotovoltaicos por importe aproximado de 930.369 euros.

Activos financieros no corrientes disponibles para la venta y otros activos financieros no corrientes: Los activos financieros por importe de 36.026 euros a 31 de diciembre de 2004 se redujeron a 0 en 2005 debido a la reclasificación de fondos de inversión a activos corrientes para su enajenación a corto plazo, así como a la inversión en Brumale, S.L. que corresponde a un importe de 18.026 euros concedido a dicha compañía el 29 de diciembre de 2004, que dio derecho a la Sociedad a recibir, al 29 de diciembre de 2005, unas participaciones que ascendieron a 0,47% en su capital social

Activos financieros corrientes disponibles para la venta y otros activos financieros corrientes: Los activos financieros pasaron de 460.642 euros en 2004 a 36.026 euros en 2005 como consecuencia de (i) el vencimiento de los depósitos a corto plazo por importe de 460.000 euros y (ii) la reclasificación de fondos de inversión a activos corrientes para su enajenación a corto plazo.

Créditos a empresas vinculadas: El importe total de créditos a empresas vinculadas, que ascendió a 587.332 euros en 2005, corresponde al capital dispuesto (más los intereses aplicables) por parte de Instalaciones Díaz Tejeiro, S.L. en aplicación del contrato de cuenta corriente suscrito con la Sociedad.

Existencias: A 31 de diciembre de 2004 no se registraron existencias ya que la actividad de la Sociedad consistía en prestar servicios de instalación con módulos de terceros. El saldo de 125.280 euros a 31 de diciembre de 2005 se corresponde con la adquisición durante 2005 de los primeros pedidos de células solares.

Clientes y otras cuentas a cobrar: Los clientes y otras cuentas a cobrar pasaron de 223.547 euros en 2004 a 275.146 euros en 2005. Este incremento viene dado fundamentalmente por el saldo pendiente de cobro de Hacienda Pública por el IVA correspondiente al ejercicio 2005 de acuerdo con el aumento de la inversión en inmovilizado que la Sociedad llevó a cabo en dicho ejercicio, compensado el menor importe de clientes registrado en 2005 (15.301 euros frente a los 194.746 euros registrados en 2004) relacionados con la venta de instalaciones.

Pasivos no corrientes: Los pasivos no corrientes pasaron de 659.010 euros en 2004 a 1.875.445 euros en 2005. Este incremento se debió principalmente al aumento de las deudas con entidades de crédito y, en menor medida, al incremento de ingresos diferidos durante 2005, como consecuencia de las subvenciones de explotación y capital recibidas y registradas en balance a la espera de su imputación a la cuenta de resultados.

Pasivos corrientes: Los pasivos corrientes pasaron de 127.406 euros en 2004 a 1.823.935 euros en 2005. Este incremento se debió al aumento de las deudas con acreedores comerciales, derivado del inicio de la actividad comercial de la Sociedad, así como al aumento de las deudas a corto plazo con entidades de crédito y de ingresos diferidos.

Cuentas de Pérdidas y Ganancias de Solaria a 31 de diciembre de 2004, 2005 y 2006 (PCGA)

A continuación se incluyen las cuentas de pérdidas y ganancias de la Sociedad de los ejercicios finalizados a 31 de diciembre de 2004, 2005 y 2006 preparadas conforme a los principios de contabilidad generalmente aceptados en España ("PCGA"):

DEBE

	31.12.2004	31.12.2005	31.12.2006
GASTOS:			
Aprovisionamientos	**143.755**	**53.686**	**9.182.816**
Consumo de materias primas y otros consumibles	116.845	51.293	7.849.453
Otros gastos externos	26.910	2.393	1.333.363
Variación de las provisiones de tráfico	**-**	**-**	**14.220**
Gastos de personal	**101.842**	**269.884**	**710.970**
Sueldos, salarios y asimilados	86.968	259.196	573.282
Cargas sociales	11.088	10.688	137.688
Otros gastos sociales	3.786	-	
Dotación para amortización	**7.066**	**96.966**	**209.662**
Otros gastos de explotación	**47.573**	**249.121**	**622.132**
Servicios exteriores	47.573	242.721	594.430
Tributos	-	6.400	27.702
BENEFICIOS DE EXPLOTACIÓN	**114.322**	**29.209**	**8.410.670**
Gastos financieros	**5.229**	**25.169**	**234.839**
Otros gastos financieros		**-**	**51.079**
Diferencias negativas de cambio	**-**	**7.860**	**518**
RESULTADOS FINANCIEROS POSITIVOS	**-**	**-**	**-**
BENEFICIO DE LAS ACTIVIDADES ORDINARIAS	**112.730**	**23.299**	**8.337.852**
Gastos extraordinarios	**-**	**-**	**3.120**
Gastos y pérdidas de otros ejercicios	**43.661**	**-**	**-**
Pérdidas procedentes del inmovilizado	**-**	**-**	**11.528**
RESULTADOS EXTRAORDINARIOS POSITIVOS	**-**	**9.562**	**76.885**
BENEFICIO ANTES DE IMPUESTOS	**69.069**	**32.861**	**8.414.737**
Impuesto sobre Sociedades	20.721	9.858	**2.910.213**
RESULTADO DEL EJERCICIO (BENEFICIO)	**48.348**	**23.003**	**5.504.524**

HABER

	31.12.2004	31.12.2005	31.12.2006
INGRESOS:			
Ingresos de Explotación	**408.864**	**698.866**	**19.146.563**
Ventas	**-**	-	19.146.563
Prestaciones de servicios	408.864	698.866	-
Otros ingresos de explotación	**5.694**	**-**	**3.907**
Subvenciones de explotación	5.694	-	3.907
PÉRDIDAS DE EXPLOTACIÓN	**-**	**-**	**-**
Ingresos de otros valores negociables y de créditos del activo inmovilizado	**-**	**-**	**2.144**
De empresas fuera del grupo	-	-	2.144
Otros intereses e ingresos asimilados	**3.637**	**27.119**	**159.597**
De entidades de crédito	1.007	4.128	77.596
De empresas del grupo	2.630	22.991	82.001
Beneficios e inversiones financieras	**-**	**-**	**51.877**
Diferencias positivas de cambio	**-**	-	51.877
RESULTADOS FINANCIEROS NEGATIVOS	**1.592**	**5.910**	**72.818**

PÉRDIDAS DE LAS ACTIVIDADES ORDINARIAS	-	-	-
Subvenciones de capital traspasadas a resultados	-	**9.543**	**89.199**
Ingresos extraordinarios	-	**19**	**2.334**
RESULTADOS EXTRAORDINARIOS NEGATIVOS	**43.661**	-	-
PÉRDIDAS ANTES DE IMPUESTOS	-	-	-
RESULTADO DEL EJERCICIO (PÉRDIDA)	-	-	-

Nota: No se incluyen porcentajes de variaciones interanuales debido al escaso grado de comparabilidad entre los diversos ejercicios (2004, 2005 y 2006).

Cuentas de pérdidas y ganancias de Solaria a 31 de diciembre de 2004, 2005 y 2006 (NIIF)

A continuación se incluyen las cuentas de pérdidas y ganancias de la Sociedad de los ejercicios finalizados a 31 de diciembre de 2004, 2005 y 2006 preparadas conforme a las Normas Internacionales de Información Financiera adoptadas por la Unión Europea ("NIIF"):

	31.12.04	**31.12.05**	**31.12.06**
Ventas	408.864	698.866	19.146.563
Ingresos diferidos traspasados a resultados	-	9.543	47.337
Subvenciones de explotación	5.694	-	3.907
Otros ingresos	-	19	2.497
Consumo de materias primas y otros consumibles	(116.845)	(51.293)	(7.849.453)
Gastos externos	(26.910)	(2.393)	(1.333.363)
Gasto de personal	(101.842)	(269.884)	(603.904)
Gastos de amortización	(6.016)	(96.966)	(209.662)
Gastos por servicios exteriores	(47.573)	(242.721)	(442.886)
Pérdidas netas en la enajenación de activos no corrientes	-	-	(9.546)
Pérdida por deterioro de cuentas de clientes	-	-	(14.220)
Otros gastos de explotación	-	(6.400)	(31.268)
Resultado de explotación	**115.372**	**38.771**	**8.706.002**
Ingresos financieros	3.637	27.119	223.440
Gastos financieros	(5.229)	(33.029)	(317.036)
Resultado antes de impuestos	**113.780**	**32.861**	**8.612.406**
Impuesto sobre sociedades	(34.134)	(9.858)	(2.969.647)
Resultado del ejercicio	**79.646**	**23.003**	**5.642.759**
Ganancias por participación para el beneficio atribuible a los socios de la Sociedad durante el ejercicio (expresado en Euros por participación)			
- Básicas y diluidas	4,29	0,54	72,57

Nota: No se incluyen porcentajes de variaciones interanuales debido al escaso grado de comparabilidad entre los diversos ejercicios (2004, 2005 y 2006).

Comentarios de variaciones más significativas de las cuentas de resultados de la Sociedad a 31 de diciembre de 2004, 2005 y 2006 bajo NIIF

A continuación se incluye un comentario de las variaciones más significativas en las cuentas de pérdidas y ganancias de Solaria cerradas a 31 de diciembre de 2004, 2005 y 2006, respectivamente, preparados bajo NIIF. Sin perjuicio de las explicaciones siguientes, consúltese las notas explicativas relativas a los estados financieros auditados de la Sociedad correspondientes a los ejercicios cerrados a 31 de diciembre de 2004, 2005 y 2006 preparados bajo NIIF, así como la información específica

relativa a determinadas partidas de los mencionados balances, contenida en diversos apartados del presente Folleto, en particular, los apartados 3, 5.2, 8, 9 y 10 anteriores.

Variaciones más significativas de la cuenta de pérdidas y ganancias a 31 de diciembre de 2005 y 31 de diciembre de 2006 bajo NIIF

Ingresos de explotación totales. Como consecuencia del rápido crecimiento del negocio de la Sociedad, los ingresos de explotación totales han aumentado desde 708.428 euros en el ejercicio cerrado a 31 de diciembre de 2005, hasta 19.200.304 euros en el ejercicio cerrado a 31 de diciembre de 2006. Este incremento puede atribuirse fundamentalmente a un aumento de las ventas.

§ *Ventas.* Esta partida se incrementó desde 698.866 euros durante el ejercicio cerrado a 31 de diciembre de 2005, hasta 19.146.563 euros en el ejercicio cerrado a 31 de diciembre de 2006. Este incremento se debe principalmente a las primeras ventas de módulos fotovoltaicos propios de Solaria, que ascendieron a 14.786.071 euros (de los cuales, 10.041.071 euros se generaron por ventas a terceros y 4.745.000 se generaron por ventas internas efectuadas a la línea de negocio de proyectos "llave en mano" de la Sociedad) y a las primeras ventas de proyectos "llave en mano", las cuales ascendieron a 4.360.492 euros (una vez deducido el coste de las ventas internas). No se produjeron ingresos procedentes de otros servicios operativos, ya que la Sociedad concentró sus actividades empresariales en el desarrollo de sus líneas de negocio de módulos fotovoltaicos y proyectos "llave en mano" registradas como ventas y cesó en su actividad de prestación de servicios de instalación de módulos de terceros.

§ *Ingresos diferidos traspasados a resultados.* Esta partida se incrementó desde 9.543 euros en el ejercicio cerrado a 31 de diciembre de 2005 hasta 47.337 euros en el ejercicio cerrado a 31 de diciembre de 2006. Este incremento se atribuye a un incremento de los importes recibidos por la Sociedad en concepto de subvenciones y ayudas estatales imputados a resultados de acuerdo con los criterios establecidos por la Sociedad.

§ *Subvenciones de explotación.* La Sociedad contabilizó en concepto de ingresos 3.907 euros dentro de la partida "subvenciones de explotación" en el ejercicio cerrado a 31 de diciembre de 2006, reflejando subvenciones por contratación de mujeres y minusválidos.

§ *Otros ingresos.* Esta partida registró un incremento desde los 19 euros correspondientes al ejercicio cerrado a 31 de diciembre de 2005 hasta los 2.497 euros del ejercicio cerrado a 31 de diciembre de 2006. Este incremento puede atribuirse principalmente al beneficio obtenido por la venta por la Sociedad a Solaria DTL Corporación, S.L. de su participación del 0,476% en Brumale, S.L.

Gastos totales de explotación. Esta partida se incrementó desde 669.657 euros durante el ejercicio cerrado a 31 de diciembre de 2005, hasta 10.494.302 euros en el ejercicio cerrado a 31 de diciembre de 2006. Este incremento puede atribuirse fundamentalmente a un aumento de las partidas "consumo de materias primas y otros consumibles" y "gastos externos".

§ *Consumo de materias primas y otros consumibles.* Esta partida representó, respectivamente, el 7,7% y 74,8% de los gastos totales de explotación en los ejercicios cerrados a 31 de diciembre de 2005 y 2006.

  La partida "consumo de materias primas y otros consumibles" se incrementó desde 51.293 euros en el ejercicio cerrado a 31 de diciembre de 2005, hasta 7.849.453 euros en el ejercicio cerrado a 31 de diciembre de 2006. Este incremento puede atribuirse al inicio de la producción y venta de módulos fotovoltaicos y producción de paneles solares térmicos de Solaria durante el ejercicio 2006, y al consiguiente aumento de la utilización, por parte de la Sociedad, de materias primas y otras materias consumibles.

Expresada como porcentaje de los ingresos de explotación totales, esta partida se incrementó desde un 7,2% en el ejercicio cerrado a 31 de diciembre de 2005, hasta un 40,9% en el ejercicio cerrado a 31 de diciembre de 2006.

§ *Gastos externos*. Esta partida representó, respectivamente, el 0,4% y 12,7% de los gastos totales de explotación de la Sociedad durante los ejercicios cerrados a 31 de diciembre de 2005 y 2006.

La partida "gastos externos" se incrementó desde 2.393 euros en el ejercicio cerrado a 31 de diciembre de 2005, hasta 1.333.363 euros en el ejercicio cerrado a 31 de diciembre de 2006. Este incremento puede atribuirse principalmente a las comisiones de gestión pagadas por la Sociedad en virtud de los servicios de administración prestados por Solaria DTL Corporación (933.057 euros), a los pagos por certificaciones con respecto a ciertas instalaciones fotovoltaicas (300.348 euros), y a la preparación (corte) de los suministros de aluminio de Solaria (52.742 euros). Debido al reducido nivel de actividad de la Sociedad en 2005, en dicho ejercicio la Sociedad no incurrió en este tipo de costes.

Expresada como porcentaje de los ingresos de explotación totales de la Sociedad, la partida "gastos externos" se incrementó desde el 0,3% en el ejercicio cerrado a 31 de diciembre de 2005, hasta el 6,9% en el ejercicio cerrado a 31 de diciembre de 2006.

§ *Gastos de personal*. Esta partida supuso, respectivamente, el 40,3% y 5,8% de los gastos totales de explotación de Solaria en los ejercicios cerrados a 31 de diciembre de 2005 y 2006.

La partida "gastos de personal" se incrementó desde 269.884 euros en el ejercicio cerrado a 31 de diciembre de 2005, hasta 603.904 euros en el ejercicio cerrado a 31 de diciembre de 2006. Este incremento puede atribuirse fundamentalmente al aumento de la plantilla de la Sociedad, que pasó de 18 empleados a 31 de diciembre de 2005, a 77 empleados a 31 de diciembre de 2006.

Expresada como porcentaje de los ingresos de explotación totales, esta partida descendió desde un 38,1% en el ejercicio cerrado a 31 de diciembre de 2005, hasta el 3,1% en el ejercicio cerrado a 31 de diciembre de 2006.

§ *Gastos de amortización*. Esta partida supuso, respectivamente, el 14,5% y 2,0% de los gastos totales de explotación en los ejercicios cerrados a 31 de diciembre de 2005 y 2006.

La partida "gastos de amortización" se incrementó desde 96.966 euros durante el ejercicio cerrado a 31 de diciembre de 2005, hasta 209.662 euros en el ejercicio cerrado a 31 de diciembre de 2006. Este incremento puede atribuirse principalmente a la puesta en funcionamiento de nuevos activos de inmovilizado durante el ejercicio 2006, incluyendo, en particular, la planta y el equipamiento instalados en las instalaciones de producción de módulos fotovoltaicos y paneles solares térmicos de la Sociedad. Solaria realizó inversiones en nuevos activos de inmovilizado material por importe de 5.328.043 euros durante el ejercicio cerrado a 31 de diciembre de 2006 (siendo el total de los activos de inmovilizado material a dicha fecha de 7.501.144 euros), respecto a los 2.022.687 euros invertidos durante el ejercicio 2005 (siendo el total de los activos de inmovilizado material de 2.319.639 euros el 31 de diciembre de 2005).

Expresada como porcentaje de los ingresos de explotación totales de la Sociedad, esta partida descendió desde un 13,7% en el ejercicio cerrado a 31 de diciembre de 2005, hasta el 1,1% en el ejercicio cerrado a 31 de diciembre de 2006.

§ *Gastos por servicios exteriores*. La partida "gastos por servicios exteriores" representó, respectivamente, el 36,2% y 4,2% de los gastos totales de explotación durante los ejercicios cerrados a 31 de diciembre de 2005 y 2006.

La partida "gastos de servicios exteriores" se incrementó desde 242.721 euros en el ejercicio cerrado a 31 de diciembre de 2005, hasta 442.886 euros en el ejercicio cerrado a 31 de diciembre de 2006. Este incremento se debe fundamentalmente a: (i) los costes incurridos por la Sociedad en relación a servicios de seguridad contratados para la planta de producción que la Sociedad posee en Puertollano (121.714 euros); (ii) un incremento de los costes correspondientes a gastos bancarios, que se incrementaron desde los 11.578 euros correspondientes al ejercicio cerrado a 31 de diciembre de 2005, hasta los 85.528 euros del ejercicio cerrado a 31 de diciembre de 2006; (iii) un incremento de suministros (agua, luz, gas, etc.) que pasaron de 4.453 euros en el ejercicio cerrado a 31 de diciembre de 2005, a 51.781 euros en el ejercicio cerrado a 31 de diciembre de 2006 y (iv) un aumento de otros costes (limpieza, gastos de viaje, cuotas de asociaciones y otros relacionados con la actividad diaria de la Sociedad), que pasaron de 40.914 euros durante el ejercicio cerrado a 31 de diciembre de 2005, hasta 163.053 euros en el ejercicio cerrado a 31 de diciembre de 2006. Estos incrementos se vieron compensados, en parte, por los descensos de los honorarios en concepto de servicios profesionales independientes, de los costes de transporte y de los costes publicitarios, así como por las subvenciones de explotación compensadas.

Expresada como porcentaje de los ingresos de explotación totales, esta partida descendió desde un 34,3% en el ejercicio cerrado a 31 de diciembre de 2005, hasta el 2,3% en el ejercicio cerrado a 31 de diciembre de 2006.

§ *Pérdidas netas en enajenación de activos no corrientes.* Esta partida ascendió a 9.546 euros en el ejercicio cerrado a 31 de diciembre de 2006, y corresponde a la pérdida neta por venta de elementos de transporte en leasing. No se generaron ganancias ni se soportaron pérdidas netas con respecto a la venta de inmovilizado en el ejercicio cerrado a 31 de diciembre de 2005.

§ *Pérdida por deterioro de cuentas de clientes.* Esta partida registró 14.220 euros en el ejercicio cerrado a 31 de diciembre de 2006, reflejando un pago pendiente por parte de uno de sus clientes, el cual, a 31 de diciembre de 2006 presentaba antigüedad superior a 1 año y no había sido satisfecho.

§ *Otros gastos de explotación.* Esta partida supuso el 1,0% y 0,3% de los gastos totales de explotación en los ejercicios cerrados a 31 de diciembre de 2005 y 2006, respectivamente.

La partida "otros gastos de explotación" se incrementó desde 6.400 euros en el ejercicio cerrado a 31 de diciembre de 2005, hasta 31.268 euros en el ejercicio cerrado a 31 de diciembre de 2006. Este incremento se atribuye principalmente a un aumento de los impuestos locales y las tarifas en relación a las instalaciones fotovoltaicas de la Sociedad.

Expresada como un porcentaje de los ingresos de explotación totales, esta partida descendió desde un 0,9% en el ejercicio cerrado a 31 de diciembre de 2005 hasta el 0,2% en el ejercicio cerrado a 31 de diciembre de 2006.

Resultado de explotación. Como consecuencia de los factores indicados anteriormente, los beneficios de explotación de la Sociedad registraron un incremento desde los 38.771 euros del ejercicio cerrado a 31 de diciembre de 2005, hasta los 8.706.002 euros del ejercicio cerrado a 31 de diciembre de 2006.

Ingresos financieros. Esta partida se incrementó desde 27.119 euros en el ejercicio cerrado a 31 de diciembre de 2005, hasta 223.440 euros en el ejercicio cerrado a 31 de diciembre de 2006. Este incremento se debe a: (i) un aumento de los ingresos por intereses, con Instalaciones Díaz-Tejeiro, S.L., en relación al contrato de línea de crédito suscrito entre ambas, que se incrementaron desde 22.991 euros en el ejercicio cerrado a 31 de diciembre de 2005, hasta 82.001 euros en el ejercicio cerrado a 31 de diciembre de 2006; (ii) una variación positiva de 11.966 euros del valor contable de

los instrumentos financieros derivados de la Sociedad (que no tuvo instrumentos financieros en 2005); (iii) una variación positiva de 51.877 euros resultante de fluctuaciones de los tipos de cambio; y (iv) el incremento por importe de 73.468 euros de los ingresos por intereses de entidades de crédito.

Gastos financieros. Esta partida se incrementó desde los 33.029 euros correspondientes al ejercicio cerrado a 31 de diciembre de 2005, hasta los 317.036 euros del ejercicio cerrado a 31 de diciembre de 2006. Este incremento se debe a: (i) un incremento de los costes por intereses de préstamos con entidades de crédito, que pasaron de 25.169 euros durante el ejercicio cerrado a 31 de diciembre de 2005, hasta 285.918 euros durante el ejercicio cerrado a 31 de diciembre de 2006; y (ii) una variación negativa de 30.600 euros del valor contable de los instrumentos financieros derivados de la Sociedad (que no mantuvo instrumentos financieros en 2005). Ello se vio compensado, en parte, por un descenso de la variación negativa derivada de fluctuaciones de los tipos de cambio desde 7.860 euros durante el ejercicio cerrado a 31 de diciembre de 2005, hasta 518 euros en el ejercicio cerrado a 31 de diciembre de 2006.

Resultado antes de impuestos. Como consecuencia de los factores anteriormente mencionados, los beneficios antes de impuestos de la Sociedad se incrementaron desde 32.861 euros en el ejercicio cerrado a 31 de diciembre de 2005, hasta 8.612.406 euros en el ejercicio cerrado a 31 de diciembre de 2006.

Impuestos sobre sociedades. Esta partida se incrementó desde 9.858 euros en el ejercicio cerrado a 31 de diciembre de 2005, hasta 2.969.647 euros en el ejercicio cerrado a 31 de diciembre de 2006. El tipo impositivo efectivo del Impuesto sobre Sociedades fue del 34,5% en el ejercicio cerrado a 31 de diciembre de 2006 y del 30,0% en el ejercicio cerrado a 31 de diciembre de 2005 (frente al tipo legal aplicable a empresas de reducida dimensión al que se acogió la Sociedad en ambos ejercicios, que es del 30% sobre la base imponible hasta 90.151,81 euros y el 35% para la parte restante).

Beneficios del ejercicio. Como consecuencia de los factores anteriormente mencionados, los beneficios del ejercicio aumentaron desde 23.003 euros en el ejercicio cerrado a 31 de diciembre de 2005, hasta 5.642.759 euros en el ejercicio cerrado a 31 de diciembre de 2006.

Variaciones más significativas de la cuenta de resultados a 31 de diciembre de 2004 y 31 de diciembre de 2005 bajo NIIF

Ingresos de explotación totales. Esta partida se incrementó desde 414.558 euros en el ejercicio cerrado a 31 de diciembre de 2004, hasta 708.428 euros en el ejercicio cerrado a 31 de diciembre de 2005. Este incremento se atribuye principalmente al aumento de las ventas de la Sociedad.

§ *Ventas.* Esta partida se incrementó desde 408.864 euros en el ejercicio cerrado a 31 de diciembre de 2004, hasta 698.866 euros en el ejercicio cerrado a 31 de diciembre de 2005. Este incremento se atribuye a un incremento de los servicios prestados por la Sociedad en relación con el desarrollo e instalación de instalaciones fotovoltaicas utilizando módulos fotovoltaicos de terceros.

§ *Ingresos diferidos traspasados a resultados.* Esta partida ascendió a 9.543 euros en el ejercicio cerrado a 31 de diciembre de 2005. La misma refleja las ayudas y subvenciones estatales recibidas por la Sociedad e imputadas a resultados en base al criterio definido por la Sociedad. Durante el ejercicio 2004, la Sociedad no traspasó a resultados ningún ingreso diferido, al no haber subvenciones.

§ *Subvenciones de explotación.* La Sociedad contabilizó 5.694 euros como ingresos dentro de la partida "subvenciones de explotación", en el ejercicio cerrado a 31 de diciembre de 2004, partida que refleja la subvención por contratación de personal por 3.737 euros y subvenciones

para amortización de intereses del préstamo (1.957 euros) suscrito con Banco Santander el 29 de Septiembre de 2004 como prefinanciación del préstamo concedido por el CDTI. Durante el ejercicio 2005, no se concedieron a la Sociedad subvenciones de explotación.

Gastos totales de explotación. Los gastos totales de explotación se incrementaron desde 299.186 euros durante el ejercicio cerrado a 31 de diciembre de 2004, hasta 669.657 euros durante el ejercicio cerrado a 31 de diciembre de 2005. Este incremento se atribuye principalmente a un aumento de los gastos de personal, los gastos por servicios exteriores y las dotaciones para amortizaciones de inmovilizado.

§ *Consumo de materias primas y otros consumibles.* Esta partida representó, respectivamente, el 7,7% y 39,1% de los gastos totales de explotación en los ejercicios cerrados a 31 de diciembre de 2005 y 2004.

La partida "consumo de materias primas y otros consumibles" descendió desde 116.845 euros en el ejercicio cerrado a 31 de diciembre de 2004, hasta 51.293 euros en el ejercicio cerrado a 31 de diciembre de 2005. Este descenso se atribuye fundamentalmente a la variación de existencias por importe de 125.280 euros, que corresponde a la compra de materias primas al cierre del ejercicio 2005 y que se encontraban en stock a 31 de diciembre de 2005.

Expresada como porcentaje de los ingresos de explotación totales, esta partida experimentó un descenso desde el 28,2% durante el ejercicio cerrado a 31 de diciembre de 2004, hasta el 7,2% en el ejercicio cerrado a 31 de diciembre de 2005.

§ *Gastos externos.* Esta partida supuso respectivamente, el 0,4% y 9,0% de los gastos totales de explotación en los ejercicios cerrados a 31 de diciembre de 2005 y 2004.

La partida "gastos externos" descendió desde 26.910 euros en el ejercicio cerrado a 31 de diciembre de 2004, hasta 2.393 euros en el ejercicio cerrado a 31 de diciembre de 2005. Este descenso se debe a la reducción de los gastos correspondientes a los servicios de instalación prestados por Instalaciones Díaz Tejeiro, S.L. a la Sociedad.

Expresada como porcentaje de los ingresos de explotación totales, esta partida experimentó un descenso desde el 6,5% durante el ejercicio cerrado a 31 de diciembre de 2004, hasta el 0,3% en el ejercicio cerrado a 31 de diciembre de 2005.

§ *Gastos de personal.* Esta partida representó, respectivamente, el 40,3% y 34,0% de los gastos totales de explotación en los ejercicios cerrados a 31 de diciembre de 2005 y 2004.

La partida "gastos de personal" se incrementó desde 101.842 euros en el ejercicio cerrado a 31 de diciembre de 2004, hasta 269.884 euros en el ejercicio cerrado a 31 de diciembre de 2005. Este incremento puede atribuirse fundamentalmente al aumento de la plantilla de la Sociedad, que pasó de tener 2 empleados a 31 de diciembre de 2004, a tener 18 empleados a 31 de diciembre de 2005.

Expresada como porcentaje de los ingresos de explotación totales, esta partida se incrementó desde un 24,6% durante el ejercicio cerrado a 31 de diciembre de 2004, hasta el 38,1% en el ejercicio cerrado a 31 de diciembre de 2005.

§ *Gastos de amortización.* Esta partida supuso, respectivamente, el 14,5% y 2,0% de los gastos totales de explotación durante los ejercicios cerrados a 31 de diciembre de 2005 y 2004.

La partida "gastos de amortización" se incrementó desde 6.016 euros en el ejercicio cerrado a 31 de diciembre de 2004, hasta 96.966 euros en el ejercicio cerrado a 31 de diciembre de 2005.

Este incremento puede ser atribuido, fundamentalmente a la puesta en funcionamiento de nuevos activos de inmovilizado durante 2005, incluyendo, en particular, la nave en el Polígono Industrial La Nava II en Puertollano así como la maquinaria correspondiente a la primera línea de fabricación de módulos fotovoltaicos.

Expresada como porcentaje de los ingresos de explotación totales, esta partida se incrementó desde el 1,5% durante el ejercicio cerrado a 31 de diciembre de 2004, hasta el 13,7% en el ejercicio cerrado a 31 de diciembre de 2005.

§ *Gastos por servicios exteriores.* Esta partida supuso, respectivamente, el 36,2% y 15,9% de los gastos totales de explotación totales en los ejercicios cerrados a 31 de diciembre de 2005 y 2004.

La partida "gastos por servicios exteriores" se incrementó desde 47.573 euros en el ejercicio cerrado a 31 de diciembre de 2004, hasta 242.721 euros en el ejercicio cerrado a 31 de diciembre de 2005. Este incremento puede atribuirse fundamentalmente a: (i) un aumento de los honorarios en concepto de servicios profesionales independientes (asesores fiscales, fedatarios, estudios topográficos para construcción de la nave, etc), que se incrementaron desde 3.870 euros en el ejercicio cerrado a 31 de diciembre de 2004, hasta 63.914 euros en el ejercicio cerrado a 31 de diciembre de 2005; (ii) los costes de transporte por importe de 51.332 euros en 2005, costes que no se registraron en 2004 y (iii) un incremento de otros costes, que pasaron desde 13.541 euros en el ejercicio cerrado a 31 de diciembre de 2004, hasta 40.914 euros en el ejercicio cerrado a 31 de diciembre de 2005, reflejando gastos de representación y viajes.

Expresada como porcentaje de los ingresos de explotación totales, esta partida se incrementó desde un 11,5% durante el ejercicio cerrado a 31 de diciembre de 2004, hasta el 34,3% durante el ejercicio cerrado a 31 de diciembre de 2005.

§ *Otros gastos de explotación.* Esta partida ascendió a 6.400 euros en el ejercicio cerrado a 31 de diciembre de 2005, reflejando gastos por tributos correspondientes a cantidades de IVA no deducibles por leasings. La partida "otros gastos de explotación" representó, respectivamente, el 1,0% de los gastos totales de explotación y el 0,9% de los ingresos de explotación totales del ejercicio cerrado a 31 de diciembre de 2005. No se produjeron "otros gastos" durante el ejercicio cerrado a 31 de diciembre de 2004.

Resultado de explotación. Como consecuencia de los factores indicados anteriormente, los beneficios de explotación descendieron desde 115.372 euros en el ejercicio cerrado a 31 de diciembre de 2004, hasta 38.771 euros durante el ejercicio cerrado a 31 de diciembre de 2005.

Ingresos financieros. Esta partida aumentó desde 3.637 euros en el ejercicio cerrado a 31 de diciembre de 2004, hasta 27.119 euros en el ejercicio cerrado a 31 de diciembre de 2005. Este incremento se atribuye en su totalidad a un aumento de los ingresos por intereses derivados del contrato de cuenta corriente suscrito con Instalaciones Díaz Tejeiro, S.L.

Gastos financieros. Los gastos financieros se incrementaron desde 5.229 euros en el ejercicio cerrado a 31 de diciembre de 2004, hasta 33.029 euros en el ejercicio cerrado a 31 de diciembre de 2005. Este incremento se atribuye en su totalidad a un aumento de los costes por intereses derivados de los préstamos suscritos por la Sociedad durante 2005 con entidades de crédito y a diferencias negativas de cambio.

Resultado antes de impuestos. Como consecuencia de los factores anteriormente mencionados, los beneficios antes de impuestos de la Sociedad descendieron desde 113.780 euros durante el ejercicio cerrado a 31 de diciembre de 2004, hasta 32.861 euros en el ejercicio cerrado a 31 de diciembre de 2005.

Impuestos sobre sociedades. Esta partida experimentó un descenso desde 34.134 euros durante el ejercicio cerrado a 31 de diciembre de 2004, hasta 9.858 euros en el ejercicio cerrado a 31 de diciembre de 2005 debido a la reducción de los beneficios en 2005 respecto de 2004. EL tipo fiscal efectivo fue del 30% para los ejercicios 2004 y 2005.

Resultado del ejercicio. Como consecuencia de los factores anteriormente mencionados, los beneficios del ejercicio descendieron desde 79.646 euros el ejercicio cerrado a 31 de diciembre de 2004, hasta 23.003 euros en el ejercicio cerrado a 31 de diciembre de 2005.

Estados de flujo de efectivo

Estados de flujos de efectivo de Solaria a 31 de diciembre de 2004, 2005 y 2006 (PCGA)

A continuación se presentan los estados de flujos de caja de Solaria para los ejercicios anuales terminados el 31 de diciembre de 2004, 2005 y 2006 preparados conforme a PCGA (y presentados siguiendo el modelo de la NIC 7), los cuales han sido objeto de una revisión especial por parte de los auditores de cuentas de la Sociedad, para cada uno de los ejercicios 2004, 2005 y 2006.

(PCGA)

	31.12.04	**31.12.05**	**31.12.06**
Flujos de efectivo de actividades de explotación:			
Efectivo (utilizado en)/ generado por las operaciones	(19.968)	996.642	(5.664.062)
Intereses pagados	(3.887)	(34.371)	(201.613)
Impuestos sobre sociedades pagados	(20.827)	(41.456)	(42.598)
Efectivo neto (utilizado en)/ generado por actividades de explotación	**(44.682)**	**920.815**	**(5.908.273)**
Flujos de efectivo de actividades de inversión:			
Adquisición de inmovilizaciones materiales	(263.113)	(1.913.521)	(5.177.388)
Ingresos por la enajenación de inmovilizaciones materiales	-	-	109.397
Adquisición de activos intangibles	-	-	(15.740)
Desembolso en la constitución de depósitos a corto plazo	(460.000)	-	(602.270)
Ingresos liquidación de depósitos a corto plazo	-	460.000	-
Adquisición de activos financieros disponibles para la venta	(36.026)	-	-
Créditos concedidos a partes vinculadas	-	(522.791)	-
Reembolsos de créditos concedidos a partes vinculadas	34.079	-	98.309
Intereses recibidos	365	4.770	129.473
Efectivo neto utilizado en actividades de inversión	**(724.695)**	**(1.971.542)**	**(5.458.219)**
Flujos de efectivo de actividades de financiación:			
Ingresos por la emisión de participaciones ordinarias	150.030	475.280	-
Ingresos por subvenciones recibidas	123.748	230.770	-
Ingresos por deudas con entidades de crédito	673.256	1.807.610	11.475.077
Reembolsos de deudas con entidades de crédito	(128.705)	(295.045)	(445.231)
Ingresos netos por cuentas corrientes con entidades de crédito	-	56.098	3.428.705
Reembolso de deudas por leasing	-	(16.790)	(131.380)
Efectivo neto generado en actividades de financiación	**818.329**	**2.257.923**	**14.327.171**
Aumento neto de efectivo y equivalentes al efectivo	**48.952**	**1.207.196**	**2.960.679**
Efectivo y equivalentes al efectivo al inicio del ejercicio	10.962	59.914	1.267.110
Efectivo y equivalentes al efectivo al cierre del ejercicio	**59.914**	**1.267.110**	**4.227.789**

Nota: No se incluyen porcentajes de variaciones interanuales debido al escaso grado de comparabilidad entre los diversos ejercicios (2004, 2005 y 2006).

Estados de flujos de efectivo de la Sociedad a 31 de diciembre de 2004, 2005 y 2006 (NIIF)

A continuación se presentan los estados de flujos de efectivo de la Sociedad para los ejercicios anuales terminados el 31 de diciembre de 2004, 2005 y 2006 preparados conforme a NIIF.

(NIIF)

	31.12.04	31.12.05	31.12.06
Flujos de efectivo de actividades de explotación:			
Efectivo (utilizado en)/ generado por las operaciones	(19.968)	996.642	(5.664.062)
Intereses pagados	(3.887)	(34.371)	(201.613)
Impuestos sobre sociedades pagados	(20.827)	(41.456)	(42.598)
Efectivo neto (utilizado en)/ generado por actividades de explotación	**(44.682)**	**920.815**	**(5.908.273)**
Flujos de efectivo de actividades de inversión:			
Adquisición de inmovilizaciones materiales	(263.113)	(1.913.521)	(5.177.388)
Ingresos por la enajenación de inmovilizaciones materiales	-	-	109.397
Adquisición de activos intangibles	-	-	(15.740)
Desembolso en la constitución de depósitos a corto plazo	(460.000)	-	(602.270)
Ingresos liquidación de depósitos a corto plazo	-	460.000	-
Adquisición de activos financieros disponibles para la venta	(36.026)	-	-
Créditos concedidos a partes vinculadas	-	(522.791)	-
Reembolsos de créditos concedidos a partes vinculadas	34.079	-	98.309
Intereses recibidos	365	4.770	129.473
Efectivo neto utilizado en actividades de inversión	**(724.695)**	**(1.971.542)**	**(5.458.219)**
Flujos de efectivo de actividades de financiación:			
Ingresos por la emisión de participaciones ordinarias	150.030	475.280	-
Ingresos por subvenciones recibidas	123.748	230.770	-
Ingresos por deudas con entidades de crédito	673.256	1.807.610	11.475.077
Reembolsos de deudas con entidades de crédito	(128.705)	(295.045)	(445.231)
Ingresos netos por cuentas corrientes con entidades de crédito	-	56.098	3.428.705
Reembolso de deudas por leasing	-	(16.790)	(131.380)
Efectivo neto generado en actividades de financiación	**818.329**	**2.257.923**	**14.327.171**
Aumento neto de efectivo y equivalentes al efectivo	**48.952**	**1.207.196**	**2.960.679**
Efectivo y equivalentes al efectivo al inicio del ejercicio	10.962	59.914	1.267.110
Efectivo y equivalentes al efectivo al cierre del ejercicio	**59.914**	**1.267.110**	**4.227.789**

Nota: No se incluyen porcentajes de variaciones interanuales debido al escaso grado de comparabilidad entre los diversos ejercicios (2004, 2005 y 2006).

Situación de patrimonio neto de la Sociedad a 31 de diciembre de 2004, 2005 y 2006 (NIIF)

A continuación se presentan la situación de patrimonio neto de la Sociedad para los ejercicios anuales terminados el 31 de diciembre de 2004, 2005 y 2006 conforme a NIIF:

	Atribuible a los socios de la Sociedad				
	Capital social	Reserva legal	Reservas voluntarias	Resultado del ejercicio	Total Patrimonio Neto
Saldo a 1 de enero de 2004	**92.300**	-	-	**3.929**	**96.229**
Resultado del ejercicio	-	-	-	79.646	79.646
Total ingreso reconocido en 2004	**-**	**-**	**-**	**79.646**	**79.646**
Ampliaciones de capital	150.030	-	-	-	150.030
Distribución resultado 2003	-	393	3.536	(3.929)	-
Saldo a 31 de diciembre de 2004	**242.330**	**393**	**3.536**	**79.646**	**325.905**
Resultado del ejercicio	-	-	-	23.003	23.003
Total ingreso reconocido en 2005	**-**	**-**	**-**	**23.003**	**23.003**

Ampliaciones de capital	535.270	-	(59.990)	-	475.280
Distribución resultado 2004	-	7.965	71.681	(79.646)	-
Saldo a 31 de diciembre de 2005	**777.600**	**8.358**	**15.227**	**23.003**	**824.188**
Beneficio del ejercicio	-	-	-	5.642.759	5.642.759
Total ingreso reconocido en 2006	**-**	**-**	**-**	**5.642.759**	**5.642.759**
Ampliaciones de capital	-	-	-	-	-
Distribución resultado 2005	-	2.300	20.703	(23.003)	-
Saldo a 31 de diciembre de 2006	**777.600**	**10.658**	**35.930**	**5.642.759**	**6.466.947**

Principales impactos derivados de la transición a las NIIF

Aplicación de la NIIF 1

Los estados financieros de Solaria a 31 de diciembre de 2006 son los primeros estados financieros elaborados con arreglo a las NIIF, por lo que la Sociedad ha aplicado la NIIF 1 en la preparación de los mismos.

La fecha de transición a las NIIF es el 1 de enero de 2004. En consecuencia, la Sociedad preparó su balance de apertura a dicha fecha con arreglo a las NIIF en vigor a 31 de diciembre de 2006.

Las cuentas anuales de la Sociedad correspondientes a los ejercicios 2004, 2005 y 2006 fueron preparadas de acuerdo con el Plan General de Contabilidad de España. Los principios contables incluidos en dichos estados financieros han sido considerados como Principios de Contabilidad Generalmente Aceptados Anteriores ("PCGA"), tal y como se definen en la NIIF 1, para la preparación del balance de situación de apertura a 1 de enero de 2004.

En la preparación de estos primeros estados financieros de Solaria con arreglo a la NIIF 1, la Sociedad ha aplicado todas las excepciones obligatorias. En el proceso de transición a las NIIF, Solaria no ha aplicado ninguna de las exenciones optativas incluidas en la NIIF 1 "*Adopción por primera vez de las Normas Internacionales de Información Financiera*".

La Sociedad ha seguido las siguientes excepciones a la aplicación retroactiva de las NIIF:

§ Baja de activos y pasivos financieros: Solaria ha aplicado los criterios de baja en cuentas recogidos en la NIC 39 "*Instrumentos Financieros: Reconocimiento y Valoración*" de manera prospectiva, para aquellas transacciones que han tenido lugar a partir del 1 de enero de 2004.

§ Contabilidad de cobertura: no existían derivados ni operaciones de cobertura en la fecha de transición a las NIIF.

§ Estimaciones: en la fecha de transición, las estimaciones bajo NIIF son coherentes con las estimaciones de la Sociedad realizadas a la misma fecha bajo los principios contables españoles. No existe evidencia de que las estimaciones hechas previamente por la Sociedad fueron erróneas.

§ Activos mantenidos para la venta y actividades interrumpidas: la Sociedad no tenía ningún activo que cumpliera los criterios necesarios para su clasificación como mantenido para la venta durante los periodos para los que presenta información. No ha sido necesario introducir ningún ajuste.

Explicación del efecto de la transición a las NIIF

A continuación se incluye una explicación de los ajustes incorporados al patrimonio y a la cuenta de resultados de Solaria:

(a) *Gastos de establecimiento*

Las NIIF no permiten capitalizar los gastos de establecimiento, constitución y ampliación de capital, mientras que bajo principios contables españoles se capitalizan y amortizan utilizando un periodo

máximo de 5 años. Los gastos de establecimiento y constitución bajo las NIIF se reconocen como gastos de ejercicio, mientras que los gastos de ampliación de capital se reconocen como una deducción directa al patrimonio. A la fecha de la primera aplicación de las NIIF, se han eliminado ambos conceptos del balance de la Sociedad, con cargo a reservas.

Adicionalmente, dado que Solaria amortizó totalmente sus gastos de establecimiento en el ejercicio 2004 bajo principios contables españoles, se ha realizado un ajuste positivo en la cuenta de resultados de la Sociedad respecto del resultado del ejercicio 2004, para reflejar un menor gasto por este concepto.

(b) *Existencias*

A fecha 1 de enero de 2004, fecha de transición a las NIIF, se consideró que el saldo de existencias no cumplía con el criterio de reconocimiento establecido en la NIC 2 "*Existencias*", por lo que se ajustaron con cargo a reservas como consecuencia de un ajuste del resultado en el ejercicio 2003. Bajo principios contables españoles, el importe registrado como existencias fue regularizado con cargo a gastos extraordinarios durante el ejercicio 2004.

En este sentido, en la conciliación del resultado entre principios locales y NIIF correspondiente al ejercicio 2004, se ha reflejado un menor gasto en la cuenta de resultados de la Sociedad debido a la regularización de existencias.

(c) *Préstamos sin intereses*

Bajo las NIIF los intereses implícitos de los préstamos sin intereses obtenidos por la Sociedad se registran bien (i) como ingreso diferido cuando su destino es la financiación de la adquisición de un activo; o bien (ii) como menor importe de los gastos asociados al proyecto de inversión cuando su destino sea la financiación de dichos gastos, imputándose a la cuenta de resultados siguiendo el criterio de la amortización del bien objeto de la financiación o el criterio de devengo del gasto financiado con el préstamo.

Sin embargo, bajo los principios contables españoles, los intereses implícitos de los préstamos sin intereses tienen la consideración de subvención recibida por la Sociedad sobre el tipo de interés. Ello conlleva el registro simultáneo de (i) un ingreso a distribuir en varios ejercicios (por la subvención); y (ii) un gasto a distribuir en varios ejercicios (por los intereses del préstamo) por el mismo importe, los cuales se imputarán a la cuenta de resultados de la Sociedad siguiendo un criterio financiero a lo largo de la duración del préstamo.

A 31 de diciembre de 2006 se ha efectuado un ajuste positivo en la cuenta de resultados de la Sociedad para reflejar la diferencia del criterio de imputación antes mencionada, según las NIIF, el menor importe de los gastos de explotación subvencionados que se han devengado durante el ejercicio 2006.

(d) *Instrumentos de cobertura*

Durante el ejercicio 2006, la Sociedad ha contratado dos instrumentos de cobertura para cubrir los riesgos de fluctuación del tipo de interés aplicable a determinados préstamos y a futuros de tipo de cambio. Estos derivados financieros no cumplen los requisitos de las NIIF para ser clasificados como operaciones de cobertura contable, y por tanto, se registran reconociendo los cambios en su valor razonable en la cuenta de resultados.

Sin embargo, bajo los principios contables españoles, los derivados de cobertura se registran siguiendo el criterio del devengo, registrándose en la cuenta de resultados los beneficios como ingreso diferido hasta que se produce la liquidación, y los gastos en el momento en que se conocen.

A 31 de diciembre de 2006, se ha efectuado un ajuste neto negativo en la cuenta de resultados de Solaria para reflejar, según las NIIF, el valor razonable de estos elementos al cierre del ejercicio.

Efecto fiscal de los ajustes

Todos los ajustes derivados de la transición a las NIIF mencionados en los puntos anteriores han sido registrados con su correspondiente efecto fiscal.

Reclasificaciones

Se han realizado determinadas reclasificaciones entre epígrafes del balance de situación y de la cuenta de resultados de Solaria en la transición a las NIIF. Las reclasificaciones se reflejan en el balance de situación y la cuenta de resultados según el criterio de las NIIF, pero no tienen efecto material alguno ni en el patrimonio ni en los resultados del ejercicio de la Sociedad.

Efecto de la transición respecto del patrimonio neto:

				Euros
	Patrimonio 01.01.04	**Patrimonio 31.12.04**	**Patrimonio 31.12.05**	**Patrimonio 31.12.06**
Principios contables locales	127.527	325.905	824.188	6.328.712
Gastos de establecimiento	(1.050)	-	-	-
Existencias	(43.661)	-	-	-
Préstamos sin intereses	-	-	-	216.303
Instrumentos de cobertura	-	-	-	(18.634)
Efecto fiscal de los ajustes NIIF	13.413	-	-	(59.434)
Patrimonio según NIIF	96.229	325.905	824.188	6.466.947

Efecto de la transición respecto de los resultados de los ejercicios anuales:

			Euros
	Resultado 31.12.04	**Resultado 31.12.05**	**Resultado 31.12.06**
Principios contables locales	48.348	23.003	5.504.524
Gastos de establecimiento	1.050	-	-
Existencias	43.661	-	-
Préstamos sin intereses	-	-	216.303
Instrumentos de cobertura			(18.634)
Efecto fiscal de los ajustes NIIF	(13.413)	-	(59.434)
Resultado según NIIF	79.646	23.003	5.642.759

20.2 Información financiera pro-forma

No aplicable.

20.3 Estados financieros

Véase el apartado 20.1 anterior del presente Folleto así como las Cuentas Anuales de Solaria cerradas a 31 de diciembre del 2004, 2005 y 2006, depositadas en la CNMV y en el domicilio y en la página web de la Sociedad. No se incluyen estados financieros consolidados por cuanto Solaria no tiene filiales.

20.4 Auditoría de la información financiera histórica anual

20.4.1 Declaración de que se ha auditado la información financiera histórica

Las cuentas anuales individuales de Solaria correspondientes a los ejercicios finalizados el 31 de diciembre de 2004, 2005 y 2006, preparadas conforme a PCGA, así como los estados financieros individuales correspondientes a los ejercicios finalizados el 31 de diciembre de 2004, 2005 y 2006, preparados voluntariamente conforme a NIIF, han sido auditados por PwC, y los informes emitidos no contienen salvedad alguna. Asimismo, los estados de flujo de efectivo, preparados conforme a

PCGA y elaborados utilizando el formato de la NIC 7 correspondientes a los ejercicios finalizados el 31 de diciembre de 2004, 2005 y 2006 conforme a PCGA, han sido objeto de una revisión especial que ha sido llevada a cabo por PwC.

20.4.2 Indicación de cualquier otra información en el Documento de Registro que haya sido auditada por los auditores

A salvo de la información mencionada en el apartado 20.6 posterior (que ha sido objeto de revisión limitada por PwC), no existe ninguna otra información en el presente Folleto que haya sido auditada por los auditores.

20.4.3 Fuente de los datos financieros

A excepción de los datos extraídos de las Cuentas Anuales o de los Estados Financieros objeto de los informes de auditoría que se citan en el apartado 20.4.1 anterior, así como aquellos otros en los que se cita expresamente la fuente, el resto de datos e información contenida en la Información sobre la Sociedad del presente Folleto ha sido extraída de la contabilidad interna y del sistema de información de gestión con el que cuenta la Sociedad, que no han sido objeto de auditoría de cuentas de forma separada.

20.5 Edad de la información financiera más reciente

El último periodo al que corresponde la información financiera de Solaria es el trimestre finalizado el 31 de marzo de 2007.

20.6 Información intermedia y demás información financiera

20.6.1 Si el emisor ha venido publicando información financiera trimestral o semestral desde la fecha de sus últimos estados financieros auditados, éstos deben incluirse en el Documento de Registro. Si la información financiera trimestral o semestral ha sido revisada o auditada, debe también incluirse el informe de auditoría o de revisión. Si la información financiera trimestral o semestral no ha sido auditada o no se ha revisado, debe declararse este extremo

Este apartado contiene información relativa a los estados financieros intermedios de Solaria para el periodo de tres meses finalizado a 31 de marzo de 2007, elaborados de acuerdo con las NIIF, que se incluyen en los estados financieros intermedios que han sido objeto de revisión limitada por PwC.

Se incorpora por referencia al presente Folleto el informe de revisión limitada realizado por PwC sobre los estados financieros intermedios de Solaria para el periodo de tres meses finalizado a 31 de marzo de 2007, elaborados de acuerdo con las NIIF.

Balance de situación a 31 de diciembre de 2006 y 31 de marzo de 2007 (NIIF)

A continuación se presenta el balance de situación a 31 de diciembre de 2006 y 31 de marzo de 2007 preparado de conformidad con las Normas Internacionales de Información Financiera adoptadas por la Unión Europea ("NIIF"):

	31.12.06	31.03.07 (*)	Variación
ACTIVO			
Activos no corrientes			
Inmovilizaciones materiales	7.219.437	11.043.989	53 %
Activos intangibles	12.104	10.831	-11 %
Activos financieros disponibles para la venta y otros activos financieros	20.270	23.270	15 %
Activos por impuestos diferidos	9.180	17.385	89 %
	7.260.991	**11.095.475**	**53 %**
Activos corrientes			
Existencias	17.655.387	21.441.217	21 %
Clientes y otras cuentas a cobrar	8.987.103	16.579.543	84 %

Créditos a empresas vinculadas	591.194	611.114	3 %
Activos financieros disponibles para la venta y otros activos financieros	600.000	600.000	0 %
Instrumentos financieros derivados	11.966	2.828	-76 %
Activos por impuestos corrientes	31.102	35.174	13 %
Gastos anticipados	-	20.135	100 %
Efectivo y equivalentes al efectivo	4.227.789	4.571.728	8 %
	32.104.541	**43.861.739**	**37 %**
Total activos	**39.365.532**	**54.957.214**	**40 %**
PATRIMONIO NETO			
Capital social	777.600	777.600	0 %
Reservas	46.588	5.689.347	12.112 %
Dividendo a cuenta	-	(2.410.000)	100 %
Resultado del periodo	5.642.759	2.830.001	-50 %
Total patrimonio neto	**6.466.947**	**6.886.948**	**6 %**
PASIVO			
Pasivos no corrientes			
Deudas con entidades de crédito	8.770.100	9.171.345	5 %
Ingresos diferidos	4.909.792	4.938.706	1 %
Pasivos por impuestos diferidos	165.859	159.956	-4 %
	13.845.751	**14.270.007**	**3 %**
Pasivos corrientes			
Deudas con entidades de crédito	7.615.194	15.126.269	99 %
Acreedores y otras cuentas a pagar	8.563.334	14.310.506	67 %
Ingresos diferidos	58.544	146.082	150 %
Instrumentos financieros derivados	30.600	53.800	76 %
Pasivos por impuestos corriente	2.785.162	4.163.602	49 %
	19.052.834	**33.800.259**	**77 %**
Total pasivos	**32.898.585**	**48.070.266**	**46 %**
TOTAL PATRIMONIO NETO Y PASIVOS	**39.365.532**	**54.957.214**	**40 %**

(*) No auditado

Cuenta de resultados a 31 de marzo de 2007 y 2006 (NIIF)

A continuación se presenta la cuenta de resultados consolidados a 31 de marzo de 2006 y 31 de marzo de 2007 preparada conforme a las Normas Internacionales de Información Financiera adoptadas por la Unión Europea ("NIIF"):

	31.03.06 (*)	31.03.07 (*)
Ventas	**1.004.728**	**12.968.017**
Ingresos diferidos traspasados a resultados	11.834	10.980
Otros ingresos	-	2.731
Consumo de materias primas y otros consumibles	241.777	(7.022.083)
Gastos externos	-	(300.000)
Gasto de personal	(170.420)	(454.261)
Gastos de amortización	(48.427)	(64.228)
Gastos por servicios exteriores	(76.125)	(703.277)
Otros gastos de explotación	(1.667)	(11.679)
Resultado de explotación	**961.700**	**4.426.200**
Ingresos financieros	29.567	59.329
Gastos financieros	(20.826)	(291.196)
Resultado antes de impuestos	**970.441**	**4.194.333**
Impuesto sobre sociedades	(335.147)	(1.364.332)
Resultado del periodo	**635.294**	**2.830.001**
Ganancias por acción para el beneficio atribuible a los accionistas de la Sociedad durante el periodo (expresado en Euros por acción)		
- Básicas y diluidas	0,01	0,04

(*) No auditado

Nota: No se incluyen porcentajes de variaciones debido al escaso grado de comparabilidad entre los resultados correspondientes al trimestre cerrado a 31 de marzo de 2006 y el trimestre finalizado a 31 de marzo de 2007.

Variaciones más significativas de las cuentas de resultados consolidados a 31 de marzo de 2006 y a 31 de marzo de 2007 bajo NIIF

Ingresos de explotación totales. Esta partida se incrementó desde 1.016.562 euros durante el primer trimestre de 2006 a 12.981.728 euros en el primer trimestre de 2007. Este aumento puede atribuirse fundamentalmente a un incremento de las ventas, que representaban el 99,9% de los ingresos de explotación totales en el primer trimestre de 2007, frente al 98,8% que representaron en el primer trimestre de 2006.

§ *Ventas.* Esta partida se incrementó desde 1.004.728 euros en el primer trimestre de 2006 hasta 12.968.017 euros durante el primer trimestre de 2007. Este incremento puede atribuirse principalmente al aumento de las ventas de módulos fotovoltaicos de la Sociedad, que ascendieron a 11.528.393 euros (de los cuales, 10.119.493 euros se generaron por ventas a terceros y 1.408.900 euros se generaron por ventas internas al segmento de negocio de proyectos "llave en mano" de la Sociedad), en el primer trimestre de 2007, frente a 456.250 euros (los cuales se generaron en su totalidad por ventas internas al segmento de negocio de proyectos "llave en mano" de la Sociedad) durante el primer trimestre de 2006. Los ingresos netos procedentes de los proyectos "llave en mano" de la Sociedad se incrementaron asimismo, desde 548.478 euros (una vez deducido el coste de ventas internas), durante el primer trimestre de 2006, hasta 1.299.464 euros (una vez deducido el coste de ventas internas), durante el primer trimestre de 2007. Además, la Sociedad cerró sus primeras ventas de paneles solares térmicos, que ascendieron a 140.160 euros, del total de los ingresos de la Sociedad correspondientes al ejercicio cerrado el 31 de diciembre de 2007.

§ *Ingresos diferidos traspasados a resultados.* Esta partida sufrió un descenso, pasando de 11.834 euros en el primer trimestre de 2006, a 10.980 euros en el primer trimestre de 2007. Corresponden a subvenciones por tipo de interés y amortización de principal concedidas por el IDAE. Se imputan a resultados en función de la amortización del inmovilizado subvencionado. En 2006 se imputó totalmente la Dirección de obra, que se amortiza en 1 año (3.712 euros) y por eso existe la diferencia de 854 euros entre el primer trimestre de 2006 y el primer trimestre de 2007. En años sucesivos la imputación de estas subvenciones será lineal.

§ *Otros ingresos.* No se produjeron otros ingresos durante el primer trimestre de 2006, mientras que los mismos ascendieron a 2.731 euros durante el primer trimestre de 2007, reflejando subvenciones de naturaleza laboral, por contratación de personal, recibidas por la Sociedad por parte de la Administración competente de Puertollano.

Gastos totales de explotación. Esta partida se incrementó desde los 54.862 euros correspondientes al primer trimestre de 2006, hasta 8.555.528 euros correspondientes al primer trimestre de 2007. Este incremento se debe principalmente a un aumento de la partida "consumo de materias primas y otros consumibles".

§ *Consumo de materias primas y otros consumibles.* Esta partida representó un 82,1% de los gastos totales de explotación de la Sociedad durante el primer trimestre de 2007. El consumo de materias primas y otras materias consumibles pasó de unos ingresos de 241.777 euros en el primer trimestre de 2006, a unos gastos de 7.002.083 euros durante el primer trimestre de 2007. Este incremento se atribuye al aumento de la producción y ventas de la Sociedad durante dicho período, y al consiguiente aumento de la utilización por parte de Solaria de materias primas y otras materias consumibles.

§ *Gastos externos.* Esta partida representó un 3,5% de los gastos totales de explotación de la Sociedad durante el primer trimestre de 2007. La partida "gastos externos" ascendió a 300.000 euros en el primer trimestre de 2007, reflejando los gastos incurridos por la Sociedad en virtud de los servicios de administración prestados por Solaria DTL Corporación a Solaria. No se produjeron "otros gastos externos" en el primer trimestre de 2006.

§ *Gastos de personal.* Esta partida representó un 5,3% de los gastos totales de explotación de la Sociedad durante el primer trimestre de 2007. Los gastos de personal se incrementaron desde 170.420 euros, correspondientes al primer trimestre de 2006, hasta 454.261 euros, correspondientes al primer trimestre de 2007. Este incremento se atribuye principalmente al aumento experimentado por la plantilla de la Sociedad, que pasó desde los 21 empleados existentes a 31 de marzo de 2006, hasta los 164 empleados existentes a 31 de marzo de 2007.

§ *Gastos de amortización.* Esta partida representó un 0,8% de los gastos totales de explotación de la Sociedad durante el primer trimestre de 2007. Las dotaciones para amortizaciones de inmovilizado se incrementaron desde los 48.427 euros correspondientes al primer trimestre de 2006, a los 64.228 euros correspondientes al primer trimestre de 2007. Este incremento puede atribuirse fundamentalmente a la amortización del inmovilizado material por la puesta en funcionamiento de nuevos activos de inmovilizado durante el período transcurrido desde el primer trimestre de 2006, incluyendo, en particular, la planta y los equipos instalados en las instalaciones de producción de módulos fotovoltaicos y paneles solares térmicos de la Sociedad. El total de activos de inmovilizado material a 31 de marzo de 2007 de 11.392.374 euros frente a los 2.602.476 euros a 31 de marzo de 2006.

§ *Gastos por servicios exteriores.* Esta partida representó un 8,2% de los gastos totales de explotación de la Sociedad durante el primer trimestre de 2007. Los gastos de explotación de Solaria aumentaron desde 76.125 euros en el primer trimestre de 2006 hasta 703.277 euros en el primer trimestre de 2007. Este incremento se atribuye fundamentalmente a los costes incurridos por la Sociedad por los honorarios pagados a asesores externos en relación con la presente Oferta Pública de Suscripción, así como por los gastos de publicidad incurridos durante el primer trimestre del año 2007 por 120.437 euros y por los honorarios abonados por importe de 93.405 euros por la obtención de certificados relativos a las instalaciones fotovoltaicas de la Sociedad.

§ *Otros gastos de explotación*. Esta partida representó un 0,1% de los gastos totales de explotación de la Sociedad durante el primer trimestre de 2007. El saldo de "otros gastos de explotación" se incrementó desde 1.667 euros en el primer trimestre de 2006 hasta 11.679 euros en el primer trimestre de 2007. Este incremento se atribuye principalmente a cantidades de IVA no deducibles de leasing.

Resultado de explotación. Como consecuencia de los factores anteriormente mencionados, la partida "beneficios de explotación" se incrementó desde 961.700 euros en el primer trimestre de 2006, hasta 4.426.200 euros en el primer trimestre de 2007.

Ingresos financieros. Esta partida registró un aumento desde 29.567 euros durante el primer trimestre de 2006 hasta 59.329 euros durante el primer trimestre de 2007. Este incremento se puede atribuir fundamentalmente al incremento del saldo dispuesto por Instalaciones Díaz-Tejeiro, S.L. de la línea de crédito contratada con la Sociedad.

Gastos financieros. Esta partida experimentó un incremento, pasando desde los 20.826 euros correspondientes al primer trimestre de 2006, hasta los 291.196 euros correspondientes al primer trimestre de 2007. Este aumento se debe principalmente a un incremento en los costes por intereses de los préstamos de la Sociedad así como a un incremento en el cambio negativo de las fluctuaciones del tipo de cambio.

Resultado antes de impuestos. Como consecuencia de los factores antes citados, los beneficios antes de impuestos aumentaron desde 970.441 euros en el trimestre terminado el 31 de marzo de 2006 hasta 4.194.333 euros en el trimestre terminado el 31 de marzo de 2007.

Impuestos sobre Sociedades. Esta partida registró un incremento, pasando de 335.147 euros en el primer trimestre de 2006, a 1.364.332 euros en el primer trimestre de 2007. El tipo impositivo efectivo del Impuesto sobre Sociedades aplicado fue del 32,5% en el primer trimestre de 2007 y del 34,5% en el primer trimestre de 2006.

Resultado del período. Como consecuencia de los factores anteriormente mencionados, los beneficios del período de la Sociedad aumentaron desde 635.294 euros en el primer trimestre de 2006, hasta 2.830.001 euros en el primer trimestre de 2007.

Estados de flujos de efectivo de la Sociedad a 31 de marzo de 2006 y 2007 (NIIF)

A continuación se presentan los estados de flujos de efectivo de la Sociedad para los trimestres finalizados el 31 de marzo 2006 y 2007, preparados conforme a NIIF.

(NIIF)

	31.03.06 (*)	**31.03.07** (*)
Flujos de efectivo de las actividades de explotación		
Efectivo (utilizado en)/generado por las operaciones	2.330.819	(1.171.785)
Intereses pagados	(10.630)	(153.423)
Impuestos sobre sociedades pagados	-	(4.080)
Efectivo neto (utilizado en)/generado por las actividades de explotación	**2.320.459**	**(1.329.288)**
Flujos de efectivo de las actividades de inversión		
Adquisición de inmovilizaciones materiales	(282.837)	(3.837.687)
Adquisición de activos intangibles	(14.200)	-
Desembolso en la constitución de depósitos	(300.000)	(3.000)

Créditos concedidos a partes vinculadas	(136.744)	-
Reembolsos de créditos concedidos a partes vinculadas	-	1.607
Intereses recibidos	6.078	34.852
Efectivo neto utilizado en actividades de inversión	**(727.703)**	**(3.804.228)**
Flujos de efectivo de las actividades de financiación		
Dividendos a cuenta pagados	-	(2.410.000)
Ingresos por deudas con entidades de crédito	-	5.916.391
Reembolsos de deudas con entidades de crédito	(19.821)	(19.773)
Ingresos netos por cuentas corrientes con entidades de crédito	19.288	1.998.801
Reembolso de deudas por leasing	(6.493)	(7.964)
Efectivo neto generado/ (utilizado) en actividades de financiación	**(7.026)**	**5.477.455**
Aumento neto de efectivo y equivalentes al efectivo	**1.585.730**	**343.939**
Efectivo y equivalentes al efectivo al inicio del periodo	1.267.110	4.227.789
Efectivo y equivalentes al efectivo al cierre del periodo	**2.852.840**	**4.571.728**

(*) No auditado

Situación de patrimonio neto de la Sociedad a 31 de marzo de 2006 y 2007 (NIIF)

A continuación se presenta la situación y los cambios de patrimonio neto de la Sociedad para los trimestres terminados el 31 de diciembre de marzo de 2006 y 2007 conforme a NIIF:

(NIIF)

	Atribuible a los socios de la Sociedad						
	Capital social	**Reserva legal**	**Reservas voluntarias**	**Beneficios no distribuidos**	**Dividendo a cuenta**	**Resultado del periodo**	**Total patrimonio neto**
Saldo a 1 de enero de 2006	**777.600**	**8.358**	**15.227**			**23.003**	**824.188**
Resultado del periodo	-	-	-	-	-	635.294	635.294
Total ingreso reconocido para los 3 meses finalizados el 31 de marzo de 2006	-	-	-	-	-	635.294	635.294
Distribución del resultado 2005	-	2.300	20.703	-	-	(23.003)	-
Saldo a 31 de marzo de 2006	**777.600**	**10.658**	**35.930**	**-**	**-**	**635.294**	**1.459.482**
Saldo a 1 de enero de 2007	**777.600**	**10.658**	**35.930**	**-**	**-**	**5.642.759**	**6.466.947**
Resultado del periodo	-	-	-	-	-	2.830.001	2.830.001
Total ingreso reconocido para los 3 meses finalizados el 31 de marzo de 2007	-	-	-	-	-	2.830.001	2.830.001
Distribución del resultado 2006	-	-	-	5.642.759	(2.410.000)	(5.642.759)	(2.410.000)
Saldo a 31 de marzo de 2007 (*)	**777.600**	**10.658**	**35.930**	**5.642.759**	**(2.410.000)**	**2.830.001**	**6.886.948**

(*) No auditado

20.6.2 Información financiera intermedia adicional

No procede.

20.7 Política de dividendos

20.7.1 Importe de los dividendos por acción en cada ejercicio para el período cubierto por la información financiera histórica, ajustada si ha cambiado el número de acciones del emisor, para que así sea comparable

En febrero de 2007 la Sociedad acordó repartir un dividendo por importe de dos millones cuatrocientos diez mil (2.410.000) euros, resultando un dividendo por acción de 0,031 euros. Hasta dicha fecha, Solaria nunca había repartido dividendos.

En cuanto a la política futura de distribución de dividendos, ésta será fijada por la junta general de accionistas a propuesta del consejo de administración. El consejo de administración de Solaria no prevé proponer en el corto y medio plazo el pago de dividendos a los accionistas con cargo a los resultados, sino que contempla aplicar la totalidad de los fondos generados por el negocio para el desarrollo y expansión de la actividad de la Sociedad.

20.8 Procedimientos judiciales y de arbitraje

La Sociedad no está ni ha estado incursa en los últimos doce meses en ningún procedimiento gubernamental, legal o de arbitraje (incluidos los procedimientos que estén pendientes o aquellos que la Sociedad tenga conocimiento que le afectan), que puedan tener o hayan tenido en el pasado reciente, efectos significativos en la Sociedad y/o en su posición o rentabilidad financiera. Asimismo, hasta la fecha no se han producido impugnaciones de acuerdos sociales adoptados por órganos de Solaria.

20.9 Cambios significativos en la posición financiera o comercial del emisor

Desde la fecha de cierre del último ejercicio auditado no se ha producido ningún cambio significativo en la posición financiera o comercial de Solaria ni se han producido otros acontecimientos importantes en la vida de la Sociedad, salvo los descritos o anteriormente citados en este Folleto.

21. INFORMACIÓN ADICIONAL

21.1 Capital Social

21.1.1 Importe del capital emitido

A la fecha del presente Folleto, el importe nominal del capital social emitido de Solaria asciende a 777.600 euros, representado mediante 77.760.000 acciones, de 0,01 euros de valor nominal cada una de ellas, todas ellas de la misma clase y serie, íntegramente suscritas y desembolsadas. Todas las acciones de la Sociedad están representadas mediante anotaciones en cuenta.

a) Número de acciones autorizadas

La junta general de accionistas de la Sociedad celebrada el 24 de mayo de 2007 acordó facultar al consejo de administración para aumentar el capital social, de acuerdo con lo previsto en el artículo 153.1.b) de la Ley de Sociedades Anónimas, en una o varias veces y en cualquier momento antes del 31 de julio de 2007, en la cantidad máxima de 388.800 euros, equivalentes a la mitad del capital social nominal actual de la Sociedad, mediante aportaciones dinerarias. En base a esta autorización, el consejo de administración de Solaria acordó, en su reunión de 24 de mayo de 2007, llevar a cabo un aumento del capital social de la Sociedad, el cual es objeto de la Oferta de Suscripción de acciones de la Sociedad descrita en el presente Folleto.

Asimismo, la junta general de accionistas de la Sociedad celebrada el 24 de mayo de 2007 acordó delegar en el Consejo de Administración de la Sociedad, al amparo de lo dispuesto en el artículo 153.1 b) de la Ley de Sociedades Anónimas, la facultad de aumentar el capital social de conformidad con las siguientes condiciones:

- Plazo de la delegación: La delegación podrá ser ejercitada por el Consejo de Administración en una sola vez por la totalidad o en varias parciales y sucesivas, desde la fecha en que queden admitidas a negociación las acciones de la Sociedad en las Bolsas de Valores de Madrid, Barcelona, Bilbao y Valencia y hasta transcurridos cinco años desde la fecha del acuerdo;
- Importe de la delegación: El importe nominal máximo en que podrá ampliarse el capital social al amparo de esta delegación, de conformidad con el referido artículo 153.1 b) de la Ley de Sociedades Anónimas, será la mitad del capital social actual de la Sociedad (teniendo en cuenta el importe en que se aumente el capital social en virtud del acuerdo de junta general descrito en el primer párrafo del presente epígrafe **(a)**).
- Exclusión del derecho de suscripción preferente: La delegación comprende la facultad para excluir el derecho de suscripción preferente de accionistas o titulares de obligaciones convertibles o *warrants* (opciones para suscribir acciones nuevas o para adquirir acciones viejas de la Sociedad), cuando ello sea necesario para la captación de los recursos financieros en los mercados internacionales, para la utilización de técnicas basadas en la prospección de la demanda, para la adquisición de activos o la incorporación de socios de interés para la Sociedad, o de otra manera lo exija el interés social.

b) Número de acciones emitidas e íntegramente desembolsadas y las emitidas pero no desembolsadas íntegramente

Todas las acciones se encuentran íntegramente desembolsadas.

No existen dividendos pasivos, por encontrarse el capital social de Solaria totalmente suscrito y desembolsado.

c) Una conciliación del número de acciones en circulación al principio y al final del año 2006. Si se paga más del 10% del capital con activos distintos del efectivo dentro del período cubierto por la información financiera histórica debe declararse este hecho

A 31 de diciembre de 2006, el número de participaciones de la Sociedad en circulación era de 77.760 participaciones nominativas, de 10 euros de valor nominal cada una.

A fecha del presente Folleto el número de acciones de la Sociedad en circulación asciende a 77.760.000.

La cifra actual del capital social de la Sociedad es el resultado del acuerdo adoptado por la junta general de accionistas de Solaria celebrada el 1 de enero de 2007, relativo al desdoblamiento del valor nominal de las acciones en la proporción de 1.000 acciones nuevas por cada acción existente, pasando el valor nominal de las acciones de 10 euros a ser de 0,01 euros.

Dicho acuerdo ha sido inscrito en el Registro Mercantil, con fecha 14 de mayo de 2007.

21.1.2 Si hay acciones que no representen capital se declarará el número y las principales características de esas acciones

Todas las acciones de Solaria son representativas del capital social.

21.1.3 Número, valor contable y valor nominal de las acciones del Emisor en poder o en nombre del propio Emisor o de sus filiales

La Sociedad no posee acciones en autocartera, ni directamente, ni a través de sociedades filiales. No obstante, la junta general de accionistas celebrada el 24 de mayo de 2007 ha acordado autorizar al consejo de administración para la adquisición derivativa de acciones propias directamente o a través de sociedades del grupo y para la enajenación de las mismas, con posterioridad a la fecha de admisión a negociación bursátil de las acciones de la Sociedad. Así, en virtud del mencionado acuerdo adoptado por la junta general de accionistas de la Sociedad:

- la adquisición podrá realizarse por cualquier título admitido en derecho, en una o varias veces, siempre que las acciones adquiridas, sumadas a las que ya posea la Sociedad, no excedan del 5 por 100 del capital social;
- el plazo de vigencia de la autorización será de 18 meses a partir del día siguiente al de este acuerdo; y
- el precio mínimo será su valor nominal y el precio máximo el 100 % de la cotización de la acción en el Mercado Continuo en el momento de la adquisición.
- las acciones que se adquieran como consecuencia de la autorización podrán destinarse tanto a su enajenación o amortización como a la aplicación de los sistemas retributivos contemplados en el párrafo tercero del apartado 1 del artículo 75 de la Ley de Sociedades Anónimas.

21.1.4 Importe de todo valor convertible, valor canjeable o valor con warrants, indicando las condiciones y los procedimientos que rigen su conversión, canje o suscripción

A la fecha de registro del presente Folleto, la Sociedad no ha emitido ni existen valores canjeables ni convertibles en acciones. Sin embargo, la junta general de accionistas celebrada el 24 de mayo de 2007 ha acordado delegar en el consejo de administración la facultad de emitir bonos, obligaciones y demás valores de renta fija, simples, canjeables y/o convertibles en acciones, warrants, pagarés y participaciones preferentes con atribución de la facultad de excluir el derecho de suscripción preferente, y autorización para que la Sociedad pueda garantizar emisiones de valores de renta fija efectuadas por sus sociedades filiales. Así, en virtud del mencionado acuerdo adoptado por la junta general de accionistas de la Sociedad:

- El importe máximo total de la emisión o emisiones de valores que se acuerden al amparo de la delegación será de 100 millones de euros. En el caso de los warrants, a efectos del cálculo del anterior límite, se tendrá en cuenta la suma de primas y precio de ejercicio de los warrants de cada emisión que se apruebe al amparo de la delegación.
- El límite anterior no será aplicable a las emisiones de pagarés y de participaciones preferentes, que se regirán por las disposiciones específicas que les sean aplicables. En todo caso, el saldo vivo de unas y otras no podrá exceder en ningún momento de 100 millones de euros cada una. Estos límites son independientes del anterior.
- El plazo para el ejercicio de los valores emitidos será determinado por el Consejo y no podrá exceder de diez años contados desde la fecha de emisión.
- El precio de ejercicio de los warrants será el que determine el Consejo de Administración en el acuerdo de emisión, o será determinable en la fecha o fechas que se indiquen en el propio acuerdo del Consejo en función del valor de cotización en bolsa de las acciones de la Sociedad en la fecha o fechas, o período o períodos que se tomen como referencia en el mismo acuerdo. El precio de ejercicio podrá ser variable en función del momento de ejercicio del warrant. En todo caso, el precio de la acción a considerar no podrá ser inferior al mayor entre la media de los precios medios ponderados de las acciones de la Sociedad en el Mercado Continuo de las Bolsas de Valores de Madrid, Barcelona, Bilbao y Valencia durante el trimestre inmediatamente anterior a la fecha en la que el Consejo de Administración adopte el acuerdo de emisión de los warrants, y el precio del cierre de las acciones en el mismo Mercado Continuo del día anterior al de la adopción del referido acuerdo de emisión.

21.1.5 Información y condiciones de cualquier derecho de adquisición y/u obligaciones con respecto al capital autorizado pero no emitido o sobre un compromiso de aumentar capital

Este apartado no resulta de aplicación.

21.1.6 Información sobre cualquier capital de cualquier miembro del Grupo que esté bajo opción o que se haya acordado condicional o incondicionalmente someter a opción y

detalles de esas opciones, incluidas las personas a las que se dirigen esas opciones

A la fecha del presente Folleto, no existe ningún acuerdo de opción sobre el capital de la Sociedad o de su Grupo.

21.1.7 Evolución del capital social, resaltando la información sobre cualquier cambio durante el período cubierto por la información financiera histórica

A fecha 1 de enero de 2004, el importe nominal del capital social de Solaria emitido ascendía a noventa y dos mil trescientos euros (92.300 euros), representado mediante 9.230 participaciones sociales con un valor nominal de diez euros (10 euros) cada una, todas ellas de la misma clase y serie.

Con fecha 11 de mayo de 2007, mediante escritura de transformación otorgada por el Notario de Madrid Don Carlos de Prada Guaita, con el número 903 de orden de su protocolo, y en virtud del acuerdo de la junta general de fecha 1 de enero de 2007, la Sociedad fue transformada en sociedad anónima. En virtud de dicho acuerdo se procedió asimismo al desdoblamiento del valor nominal de las acciones en la proporción de 1.000 acciones nuevas por cada participación social existente en el momento de la transformación societaria, pasando el valor nominal de las acciones de 10 euros a ser de 0,01 euros.

El siguiente cuadro detalla las variaciones que ha sufrido el capital social durante el período cubierto por la información financiera histórica:

Concepto de variación en el capital	Nominal (euros)	Prima de emisión aparejada al aumento (euros)	Acciones / participaciones emitidas / creadas en el aumento	Número de acciones / participaciones resultante	Nominal unitario resultante (euros)	Capital resultante (euros)	Forma de suscripción
Capital a 27 de noviembre e 2002	6.020	-	-	602	10	6.020	Aportación dineraria por importe de 6.020 euros
Aumento de capital de 20 de octubre de 2003	86.280	-	8.628	9.230	10	92.300	Aportación dineraria por importe de 86.280 euros
Aumento de capital de 19 de agosto de 2004	90.000	-	9.000	18.230	10	182.300	Aportación dineraria por importe de 90.000 euros
Aumento de capital de 28 de diciembre de 2004	60.030	-	6.003	24.233	10	242.330	Aportación dineraria por importe de 60.030 euros
Aumento de capital de 17 de junio de 2005	80.000	-	8.000	32.233	10	322.330	Aportación dineraria por importe de 80.000 euros
Aumento de capital de 29 de julio de 2005	79.970	-	7.997	40.230	10	402.300	(i) Aportación dineraria por importe de 19.980 euros; y (ii) 59.990 euros con cargo a reservas disponibles.
Aumento de capital de 14 de septiembre de 2005	140.220	-	14.022	54.252	10	542.520	Aportación dineraria por importe de 140.220 euros
Aumento de capital de 15 de noviembre de 2005	235.080	-	23.508	77.760	10	777.600	Aportación dineraria por importe de 235.080 euros
Desdoblamiento	-	-	-	77.760.000	0,01	777.600	
Aumento de capital – OPS	-	-	-	-	-	-	

21.2 Estatutos y escritura de constitución

21.2.1 Descripción del objeto social y fines del emisor y dónde pueden encontrarse en los estatutos y escritura de constitución

En previsión de la admisión a negociación de las acciones de la Sociedad en las Bolsas de Valores y con el fin de adaptar los estatutos sociales de la Sociedad a las exigencias legales y prácticas de buen gobierno corporativo de las sociedades cotizadas, la junta general de accionistas de Solaria celebrada el 24 de mayo de 2007, aprobó un texto refundido de los estatutos sociales.

De conformidad con el artículo 2 de los estatutos sociales, el objeto social de la Sociedad es el siguiente:

"La Sociedad tiene por objeto social la realización de las siguientes actividades:

a) Instalación y reparación de instalaciones de energía solar, térmica y fotovoltaica, energía eólica y cualquier otro tipo de energía renovable;

b) Fabricaciones de módulos, células y componentes de energía solar, térmica y fotovoltaica, energía eólica y cualquier otro tipo de energía renovable;

c) Instalación y reparación de fontanería, gas, electricidad, frío, calor y acondicionamiento de aire.

d) Realización y ejecución de proyectos técnicos de los apartados (a) a (c) anteriores;

e) Prestación de servicios de mantenimiento y conservación de las obras efectuadas ya sea por la propia Sociedad o por terceros.

f) Representación y comercialización por cualquier medio jurídico admitido en derecho, incluida la importación y exportación, de cuantos bienes y servicios estén relacionados con la actividad descrita.

g) Impartición de cursos a terceros de todas las materias contenidas en este Artículo.

h) Construcción, compraventa y arrendamiento de bienes inmuebles.

i) Comercialización de productos informáticos y electrónicos y servicios prestados de estudio y análisis de procesos para tratamiento mecánico, de programación para equipos electrónicos de registro de datos en soportes para ordenadores, así como la venta de programas y otros relacionados con la informáticos y el proceso de datos.

La Sociedad podrá desarrollar las actividades integrantes de su objeto social total o parcialmente, de modo directo o indirecto mediante la titularidad de acciones o participaciones en sociedades de objeto idéntico o análogo.

Quedan excluidas del objeto social todas aquellas actividades para cuyo ejercicio la ley exija requisitos especiales que no queden cumplidos por esta Sociedad.

Si las disposiciones legales para el ejercicio de algunas de las actividades comprendidas en el objeto social exigieran algún título profesional, autorización administrativa o inscripción en registros públicos, dichas actividades deberán realizarse por medio de personas que tengan dicha titularidad profesional y, en todo caso, no podrán iniciarse antes de que hayan cumplido los requisitos administrativos exigidos."

Los estatutos sociales, el reglamento de la junta general de accionistas, el reglamento del consejo de administración y el reglamento interno de conducta en los mercados de valores de Solaria están a disposición del público y pueden ser consultados en el domicilio social, sito en C/ Nuñez de Balboa nº 120, 28006 – Madrid, así como a través de la página web de la Sociedad (www.solariaenergia.com). Asimismo, los estatutos sociales y el reglamento de la junta general de accionistas, una vez hayan entrado en vigor, podrán ser consultados en el Registro Mercantil de Madrid.

La escritura de constitución de Solaria está a disposición del público y puede ser consultada en el domicilio social de la Sociedad antes indicado, así como en el Registro Mercantil de Madrid.

21.2.2 Breve descripción de cualquier disposición de las cláusulas estatutarias o reglamento interno del Emisor relativa a los miembros de los órganos de administración, de gestión y de supervisión

En los estatutos sociales de Solaria destacan los siguientes aspectos en relación con los miembros de los órganos de administración, gestión y supervisión de la Sociedad:

- El consejo de administración estará formado por un número de miembros no inferior a 4 ni superior a 12, que será determinado por la junta general.
- Para ser consejero no será preciso reunir la condición de accionista de la Sociedad.
- La junta general procurará que, en la medida de lo posible, en la composición del consejo de administración el número de consejeros externos o no ejecutivos constituya mayoría respecto del de consejeros ejecutivos.
- Los consejeros ejercerán su cargo durante el plazo de cuatro años, al término de los cuales podrán ser reelegidos una o más veces por períodos de igual duración máxima.
- El consejo de administración designará de entre sus miembros un presidente y un vicepresidente. Además nombrará un secretario y potestativamente un vicesecretario, que podrán ser no consejeros.
- El consejo quedará válidamente constituido cuando concurran la mitad más uno de sus miembros, y, salvo que la Ley exija otra cosa.
- El consejo de administración se reunirá, de ordinario, un mínimo de ocho veces al año.
- Los consejeros percibirán, en cada ejercicio, una cantidad fija en metálico que determinará la junta general y que no podrá exceder del 0,05% del beneficio neto de la Sociedad en el ejercicio inmediatamente precedente.
- El consejo fijará en cada ejercicio el importe concreto a percibir por cada uno de los miembros del mismo.
- Los acuerdos se adoptarán por mayoría absoluta de los asistentes a la reunión, salvo en los supuestos en los que la Ley o los estatutos sociales hayan establecido mayorías reforzadas. En caso de empate en las votaciones, el voto del presidente será dirimente.
- El consejo de administración podrá designar de su seno una comisión ejecutiva o uno o más consejeros delegados, sin perjuicio de los apoderamientos que pueda conferir a cualquier persona, pudiendo delegar en ellos, total o parcialmente, con carácter temporal o permanente, todas las facultades que no sean indelegables conforma a la Ley.

Por su parte, en su sesión celebrada el 24 de mayo de 2007 el consejo de administración, en previsión de la admisión a negociación de las acciones de la Sociedad en las Bolsas de Valores, aprobó el reglamento de consejo de administración que fue tomado en conocimiento por la junta general de accionistas de 24 de mayo de 2007 (en adelante, el "***Reglamento del Consejo de Administración***").

El Reglamento del Consejo de Administración contiene las normas de funcionamiento y de régimen interior del consejo de administración y de las comisiones creadas por el consejo de Solaria, y por tanto tiene por objeto determinar los principios de actuación del consejo de administración, las reglas básicas de su organización y funcionamiento y las normas de conducta de sus miembros, siendo sus aspectos más relevantes los siguientes:

- El consejo de administración procurará que la elección de candidatos recaiga sobre personas de reconocida solvencia, competencia y experiencia, debiendo extremar el rigor en relación con aquéllas llamadas a cubrir los puestos de consejero independiente.

- Los consejeros deberán poner su cargo a disposición de la junta general y formalizar, si éste lo considera conveniente, la correspondiente dimisión en los siguientes casos: (a) cuando cesen en los puestos ejecutivos a los que estuviere asociado su nombramiento como consejero, (b) cuando se vean incursos en alguno de los supuestos de incompatibilidad o prohibición legalmente previstos; (c) cuando resulten gravemente amonestados por el consejo de administración por haber infringido sus obligaciones como consejeros; (d) cuando su permanencia en el consejo de administración pueda poner en riesgo los intereses de la Sociedad o cuando desaparezcan las razones por las que fueron nombrados (por ejemplo, cuando un consejero dominical se deshace de su participación en la Sociedad); y (e) en el caso de los consejeros externos dominicales, cuando el accionista a quien representen venda íntegramente su participación accionarial. También lo deberán hacer cuando dicho accionista rebaje su participación accionarial hasta un nivel que exija la reducción del número de consejeros externos dominicales.

- En el desempeño de sus funciones, el consejero obrará con la diligencia de un ordenado empresario y de un representante leal, estará sujeto al deber de confidencialidad y a la obligación de no-competencia así como al deber de comunicar la existencia de conflictos de interés al consejo de administración y abstenerse de asistir e intervenir en las deliberaciones que afecten a asuntos en los que se halle interesado personalmente.

- Se constituirá en el seno del consejo de administración un Comité de Auditoría así como una Comisión de Nombramientos y Retribuciones. En el apartado 16.3 del presente Folleto, se contiene una descripción de las funciones asignadas según el reglamento del consejo de administración al Comité de Auditoría así como a la Comisión de Nombramientos y Retribuciones.

Asimismo, en la referida sesión de 24 de mayo de 2007, el consejo de administración, en previsión de la admisión a negociación de las acciones de la Sociedad en las Bolsas de Valores, aprobó el Reglamento interno de conducta en materia de mercado de valores (el "***Reglamento Interno de Conducta***").

El Reglamento Interno de Conducta de Solaria responde al fin de asegurar el cumplimiento de los preceptos contenidos en la Ley 24/1988, de 28 de julio, del mercado de valores, modificada por la Ley 44/2002, de 22 de noviembre, de medidas de reforma del sistema financiero, en el Real Decreto 629/1993, de 3 de mayo, sobre normas de actuación en los mercados de valores y registros obligatorios, y en el Real Decreto 1333/2005, de 11 de noviembre, en materia de abuso de mercado.

El Reglamento Interno de Conducta determina los criterios de comportamiento y de actuación que deben seguir sus destinatarios en relación con las operaciones descritas en el mismo así como con el tratamiento, utilización y divulgación de información confidencial, privilegiada y relevante, en orden a favorecer la transparencia en el desarrollo de las actividades de las sociedades del Grupo y la adecuada información y protección de los inversores.

Como aspectos más significativos recogidos en el Código de Conducta cabe destacar los siguientes:

- Están sujetos al Reglamento interno de conducta (i) los miembros del consejo de administración de la Sociedad y, en caso de no ser miembros, el secretario y el vicesecretario del consejo de administración así como el secretario general de la Sociedad, (ii) los altos directivos de la Sociedad, (iii) los directivos y empleados que se determinen, que desarrollen su trabajo en áreas relacionadas con los mercados de valores o que tengan habitualmente acceso a la información privilegiada relacionada, (iv) los asesores y consultores externos que sean contratados por la Sociedad para intervenir en las operaciones objeto del Reglamento Interno de Conducta, (v) de existir, el personal integrado en los servicios de Bolsa de la Sociedad, y (vi) cualquier otra persona que quede incluida en el ámbito de aplicación del Reglamento Interno de Conducta por decisión del presidente del consejo de administración de la Sociedad a la vista de las circunstancias que concurran en cada caso.

- Se establecen las restricciones y condiciones para compra o venta de valores o instrumentos financieros de Solaria por las personas sujetas y por las personas que posean información

privilegiada de la Sociedad. Asimismo, se establecen normas de conducta en relación con la información reservada y la obligación de salvaguarda de la información privilegiada.

§ Se establece que las personas sujetas al Reglamento Interno de Conducta se abstendrán de preparar o realizar prácticas que falseen la libre formación de precios de valores o instrumentos financieros de Solaria.

§ En cuanto a operaciones de autocartera se establece que dichas operaciones tendrán como finalidad contribuir a la liquidez de las acciones en el mercado o a reducir las fluctuaciones de la cotización, y no responderán a un propósito de intervención en el libre proceso de formación de precios en el mercado o a favorecer los intereses de accionistas determinados.

§ Las personas sujetas sometidas a conflictos de interés deberán actuar en todo momento con libertad de juicio, con lealtad a la Sociedad y sus accionistas e independientemente de intereses propios o ajenos. En consecuencia, se abstendrán de (i) primar sus propios intereses a expensas de los de la Sociedad o los de unos inversores a expensas de los de otros, (ii) intervenir o influir en la toma de decisiones que puedan afectar a las personas o entidades con las que exista conflicto y de acceder a información confidencial que afecte a dicho conflicto y (iii) deberán informar al secretario general sobre los posibles conflictos de interés en que se encuentren incursos por causa de sus actividades fuera de la Sociedad, sus relaciones familiares, su patrimonio personal, o por cualquier otro motivo.

§ En relación con el registro de acciones y el archivo de comunicaciones, el secretario general es la persona encargada de mantener un registro sobre información relativa a valores o instrumentos financieros de Solaria propiedad de las personas sujetas.

21.2.3 Descripción de los derechos, preferencias y restricciones relativas a cada clase de las acciones existentes

Todas las acciones de Solaria actualmente en circulación, por ser éstas en su totalidad acciones ordinarias y pertenecientes a una única clase y serie, otorgan a sus titulares los mismos derechos políticos y económicos, que son los plenos derechos económicos y políticos inherentes a las mismas, recogidos en la Ley de Sociedades Anónimas y en los estatutos sociales de la Sociedad. Dichos derechos son los que se detallan en el apartado 4.5 ("Descripción de los derechos vinculados a los valores, incluida cualquier limitación de esos derechos, y procedimiento para el ejercicio de los mismos") de la Nota sobre las Acciones que forma parte integrante del presente Folleto.

21.2.4 Descripción de qué se debe hacer para cambiar los derechos de los tenedores de las acciones, indicando si las condiciones son más significativas que las que requiere la ley

Las modificaciones de los derechos de los titulares de las acciones en que se divide el capital social de Solaria requerirá la oportuna modificación estatuaria que, en caso de afectar a una sola parte de las acciones y suponer un trato discriminatorio entre las mismas, deberá ser aprobada por la mayoría de las acciones afectadas. Los estatutos sociales de Solaria no recogen especialidad alguna en este particular respecto de lo establecido en la Ley de Sociedades Anónimas.

21.2.5 Descripción de las condiciones que rigen la manera de convocar las juntas generales anuales y las juntas generales extraordinarias de accionistas, incluyendo las condiciones de admisión

Las condiciones que rigen la manera de convocar las juntas generales ordinarias y las juntas generales extraordinarias de accionistas, incluyendo las condiciones de asistencia, se encuentran recogidas en los estatutos sociales de Solaria, así como en el reglamento de la junta general de accionistas aprobados por la junta general de accionistas de fecha 24 de mayo de 2007, en previsión de la admisión a negociación de las acciones de la Sociedad en las Bolsas de Valores y con el fin de adaptar el marco estatutario de la Sociedad a las exigencias legales y prácticas de buen gobierno corporativo de las sociedades cotizadas (el "***Reglamento de la Junta General de Accionistas***").

La junta general ordinaria se reunirá dentro de los seis primeros meses de cada ejercicio para censurar la gestión social, aprobar, en su caso, las cuentas del ejercicio anterior y resolver sobre la aplicación del resultado, sin perjuicio de su competencia para tratar y decidir sobre cualquier otro asunto que figure en el orden del día. Toda junta que no sea la prevista anteriormente tendrá la consideración de junta general extraordinaria.

De conformidad con la última reforma de la Ley de Sociedades Anónimas operada en virtud de la Ley 19/2005, de 14 de noviembre, sobre la sociedad anónima europea domiciliada en España, las juntas serán convocadas mediante anuncio publicado en el Boletín Oficial del Registro Mercantil y en uno de los diarios de mayor circulación en la provincia donde Solaria tenga su domicilio social, con al menos un mes de antelación a la fecha fijada para su celebración. El anuncio de convocatoria expresará el carácter de ordinaria o extraordinaria, la fecha y el lugar de celebración y todos los asuntos que hayan de tratarse y demás cuestiones que, en su caso, deban ser incluidas en el mismo conforme a lo dispuesto en el reglamento de la junta general. Podrá, asimismo, hacerse constar la fecha en la que, si procediera, se reunirá la junta en segunda convocatoria. Entre la primera y segunda reunión deberá mediar, por lo menos, un plazo de veinticuatro horas. Si la junta general, debidamente convocada, no se celebrara en primera convocatoria, ni se hubiese previsto en el anuncio la fecha de la segunda, deberá ésta ser anunciada, con los mismos requisitos de publicidad que la primera, dentro de los quince días siguientes a la fecha de la junta no celebrada y con ocho días de antelación a la fecha de la reunión. Por lo que se refiere a la convocatoria judicial de las juntas, se estará igualmente a lo dispuesto en la Ley de Sociedades Anónimas. El órgano de administración deberá, asimismo, convocar la junta general cuando lo soliciten accionistas que representen, al menos, el cinco por ciento del capital social o cuando se formule una oferta de adquisición sobre valores emitidos por la Sociedad.

Asimismo, la junta podrá celebrarse con el carácter de universal, que se entenderá en todo caso convocada y quedará válidamente constituida sin necesidad de previa convocatoria, cuando se halle presente la totalidad del capital social y los asistentes acepten por unanimidad la celebración de la junta, de acuerdo con el artículo 99 de la Ley de Sociedades Anónimas.

Podrán asistir a la junta general todos aquellos accionistas que acrediten la titularidad de al menos 700 acciones – o, si dicho número de acciones fuera superior al uno por mil del capital social, el menor número de acciones que represente dicho uno por mil – con cinco días de antelación, al menos, a la fecha señalada para su celebración, siempre que conste previamente a la celebración de la junta general la legitimación del accionista, que quedará acreditada mediante la correspondiente tarjeta de asistencia nominativa o el documento que, conforme a Derecho, les acredite como accionistas, en el que se indicará el número, clase y serie de las acciones de su titularidad, así como el número de votos que puede emitir. Será requisito que el accionista tenga inscrita la titularidad de sus acciones en el correspondiente registro contable de anotaciones en cuenta, con cinco días de antelación de aquél en que haya de celebrarse la junta general y se provean de la correspondiente tarjeta de asistencia del documento que, conforme a derecho, le acredite como accionista. Los miembros del órgano de administración deberán asistir a las juntas generales que se celebren si bien el hecho de que cualquiera de ellos no asista por cualquier razón no impedirá en ningún caso la válida constitución de la junta general. El presidente de la junta podrá autorizar la asistencia de directivos, gerentes y técnicos de la Sociedad y demás personas que tengan interés en la buena marcha de los asuntos sociales, así como cursar invitación a las personas que tenga por conveniente.

No obstante lo establecido en el párrafo anterior, la Sociedad hace constar que el consejo de administración propondrá a la próxima junta general ordinaria de accionistas que se celebre, la modificación del artículo 30 de los Estatutos Sociales de Solaria y del artículo 10 del Reglamento de la Junta General de Accionistas de la Sociedad, a fin de que el número mínimo de acciones cuya titularidad deba acreditarse para asistir a la junta general de accionistas sea rebajado de 700 a 300 acciones.

Sin perjuicio de la asistencia de las entidades jurídicas accionistas a través de quien ostente el poder de su representación, todo accionista que tenga derecho de asistencia podrá hacerse representar en la junta general por medio de otra persona, aunque ésta no sea accionista. La representación deberá conferirse

por escrito o por los medios de comunicación a distancia que, garantizando debidamente la identidad del representado y representante, el órgano de administración determine, y con carácter especial para cada junta general, en los términos y con el alcance establecidos en la Ley de Sociedades Anónimas y en el reglamento de la junta general. Asimismo, se permite el voto mediante el uso de correo postal u otros medios de comunicación a distancia siempre que se haya recibido por la Sociedad antes de las veinticuatro (24) horas del día inmediatamente anterior al previsto para la celebración de la junta en primera convocatoria, dejándose a la facultad del consejo de administración el desarrollo de las previsiones estableciendo las reglas, medios y procedimientos adecuados al estado de la técnica, para instrumentar la emisión del voto y el otorgamiento de la representación por medios electrónicos, ajustándose en su caso a las normas que se dicten al efecto. Las reglas de desarrollo que adopte el consejo de administración al amparo de lo dispuesto en el presente apartado se publicarán en la página *Web* de la Sociedad.

21.2.6 Breve descripción de cualquier disposición de las cláusulas estatutarias o reglamento interno del emisor que tenga por efecto retrasar, aplazar o impedir un cambio en el control del emisor

No existen disposiciones estatutarias ni en reglamentos internos que tengan por efecto retrasar, aplazar o impedir un cambio en el control de la Sociedad.

21.2.7 Indicación de cualquier disposición de las cláusulas estatutarias o reglamentos internos, en su caso, que rija el umbral de participación por encima del cual deba revelarse la participación del accionista

No existe disposición en los estatutos sociales de la Sociedad por la que se obligue a los accionistas con una participación significativa a revelar esta circunstancia, sin perjuicio de las exigencias establecidas por la normativa vigente y, en particular, en el Real Decreto 377/1991, de 15 de marzo, sobre comunicación de participaciones significativas en sociedades cotizadas y de Adquisiciones por éstas de acciones propias y en el Real Decreto 1333/2005, de 11 de noviembre, en materia de abuso de mercado.

21.2.8 Descripción de las condiciones impuestas por las cláusulas estatutarias o reglamento interno que rigen los cambios en el capital, si estas condiciones son más rigurosas que las que requiere la ley

Las condiciones que han de cumplir las modificaciones del capital social de Solaria y de los respectivos derechos de las acciones de la misma se rigen por lo dispuesto en la Ley de Sociedades Anónimas, no estableciendo los estatutos sociales de la Sociedad condición especial alguna al respecto.

22. CONTRATOS RELEVANTES

A la fecha del presente Folleto, no existen contratos importantes ajenos al negocio ordinario de la Sociedad que sean relevantes o que contengan cualesquiera estipulaciones en virtud de las cuales la Sociedad tenga un derecho o una obligación que resulten relevantes para la misma, salvo por lo que se indique específicamente en otros apartados del presente Folleto.

23. INFORMACIÓN DE TERCEROS, DECLARACIONES DE EXPERTOS Y DECLARACIONES DE INTERÉS

23.1 Cuando se incluya en el documento de registro una declaración o un informe atribuido a una persona en calidad de experto, proporcionar el nombre de dicha persona, su dirección profesional, sus cualificaciones y, en su caso, cualquier interés importante que tenga en el emisor. Si el informe se presenta a petición del emisor, una declaración de que se incluye dicha declaración o informe, la forma y el contexto en que se incluye, y con el consentimiento de la persona que haya autorizado el contenido de esa parte del documento de registro

Este apartado no resulta de aplicación.

23.2 En los casos en que la información proceda de un tercero, proporcionar una confirmación de que la información se ha reproducido con exactitud y que, en la medida en que el emisor tiene conocimiento de ello y puede determinar a partir de la información publicada por ese tercero, no se ha omitido ningún hecho que haría la información reproducida inexacta o engañosa. Además, el emisor debe identificar la fuente o fuentes de la información

Este apartado no resulta de aplicación.

24. DOCUMENTOS PARA CONSULTA

Durante el periodo de validez del presente Documento de Registro, pueden inspeccionarse en los lugares que se indican a continuación los siguientes documentos:

Estatutos, Reglamentos y la escritura de constitución de la Sociedad

Los estatutos sociales, el Reglamento de la Junta General de Accionistas, el Reglamento del Consejo de Administración y el Reglamento Interno de Conducta en los mercados de valores de Solaria están a disposición del público y pueden ser consultados en el domicilio social, sito en C/ Nuñez de Balboa nº 120, 28006 – Madrid. Los estatutos sociales y el Reglamento de la Junta General de Accionistas, podrán ser consultados, asimismo, en el Registro Mercantil de Madrid. Adicionalmente, el Reglamento de la Junta General de Accionistas, el Reglamento del Consejo de Administración y el Reglamento Interno de Conducta en los mercados de valores de Solaria pueden ser consultados a través de la página web de la Sociedad (www.solariaenergia.com) y de la página web de la CNMV (www.cnmv.es).

La escritura de constitución de Solaria está a disposición del público y puede ser consultada en el domicilio social de la Sociedad antes indicado, así como en el Registro Mercantil de Madrid.

Informes, cartas y otros documentos, información financiera histórica, evaluaciones y declaraciones elaboradas por cualquier experto petición del emisor, que estén incluidos en parte o mencionados en el Documento de Registro

En el apartado 20.6.1 del presente Folleto se incluye la información relativa a los estados financieros intermedios de Solaria para el periodo de tres meses finalizado a 31 de marzo de 2007, elaborados de acuerdo con las NIIF, que se incluyen en los estados financieros intermedios los cuales han sido objeto de revisión limitada por PwC.

La información financiera histórica de la Sociedad para cada uno de los tres ejercicios anteriores a la publicación del Documento de Registro

La información financiera histórica de Solaria consistente en (i) las cuentas anuales individuales auditadas de Solaria, correspondientes a los ejercicios terminados el 31 de diciembre de 2004, 2005 y 2006 preparados conforme a los principios de contabilidad generalmente aceptados en España ("PCGA"); (ii) los estados financieros individuales auditados correspondientes a los ejercicios terminados el 31 de diciembre de 2004, 2005 y 2006, preparados conforme a las normas internacionales de información financiera adoptadas por la Unión Europea ("NIIF") (iii) los estados financieros individuales intermedios a 31 de marzo de 2007 preparados conforme a NIIF y (iv) los estados de flujos de efectivo de la Sociedad para los ejercicios terminados a 31 de diciembre de 2004, 2005 y 2006 preparados conforme a PCGA y utilizando el formato de la NIC 7, está a disposición del público y

puede ser consultada en el domicilio social de la Sociedad, sito en sito en calle C/ Nuñez de Balboa nº 120, 28006 – Madrid, así como en la página web de la CNMV (www.cnmv.es) y en el Registro Mercantil de Madrid.

25. INFORMACIÓN SOBRE PARTICIPACIONES

Tal y como se indica en el apartado 7.2 anterior del presente Folleto, Solaria no ostenta participación alguna en ninguna sociedad.

GLOSARIO DE TÉRMINOS TÉCNICOS

"Célula Solar".....	Las células son las aplicaciones fotovoltaicas que convierten la luz (generalmente luz solar) en corriente continua, utilizando el efecto fotovoltaico. Los fotones recibidos generan un voltaje eléctrico que, mediante la conexión de una unidad de carga al panel solar, permite el flujo de la electricidad.
"Conectado a la Red".....	Conectado a la red eléctrica.
"Desconectado de la Red".....	No conectado a la red eléctrica.
"Distribución Espectral"	Distribución espectral hace referencia al espectro de radiación. El sol emite radiación solar en cierto espectro, lo que determina, entre otras cosas, el rendimiento del módulo fotovoltaico.
"Dopado".....	Modificación de la superficie de los wafers (obleas) de tipo-p a tipo-n mediante la difusión de partículas de fósforo en la superficie del wafer. Como resultado, el wafer de silicio pasa a contar con dos wafers separados: una capa cargada negativamente y una capa cargada positivamente.
"Energía Renovable"	Las energías renovables, denominadas en ocasiones energías regenerativas, hacen referencia al suministro de energía a partir de fuentes sostenibles que bien se generan (conforme a estándares humanos) o son inagotables. La energía renovable se utiliza fundamentalmente en forma de energía solar, biomasa, energía geotérmica, energía hidráulica y energía eólica.
"Fotovoltaico" o "PV"	Fotovoltaico hace referencia a la conversión de la radiación solar en energía eléctrica.
"Kilovatio Pico o "kWp".....	Unidad utilizada para medir la potencia normalizada (potencia nominal) de las células fotovoltaicas o los módulos fotovoltaicos. La potencia indicada en el módulo refleja la potencia producida en condiciones de prueba, que no corresponde exactamente con las condiciones normales. Las condiciones de prueba tienen como finalidad normalizar y comparar las células fotovoltaicas y los módulos fotovoltaicos. Los resultados eléctricos de los módulos en tales condiciones de prueba se incluyen en las hojas da datos. Las condiciones de prueba son una temperatura de los módulos de 25ºC y una radiación solar de 1.000 W/m² (condiciones STC; STC son las siglas de standard test conditions: condiciones de prueba normalizadas).
"Kilovatio hora" o "kWh".....	Unidad de energía. El consumo eléctrico se mide en kilovatios hora. 1Kw/h = 1.000 vatios durante un período de una hora.
"Kilovatio" o "kW".....	1.000 vatios. Unidad de potencia utilizada para medir la capacidad de los sistemas de energía fotovoltaica.
"Megavatio pico o "MWp"	1 megavatio pico = 1,000 kilovatio pico.

“Megavatio hora o “MWh”	Unidad de energía. El consumo eléctrico se mide también en megavatios hora. 1MWh = 1.000 kilovatios durante un período de una hora.
“Megavatio” o “MW”	Unidad de energía: 1 MW = 1.000 Kw ó 1.000.000 vatios.
“Módulo fotovoltaico”	Células solares interconectadas y encapsuladas entre sí, protegidas mediante un material transparente, que las protege de la humedad, del aire y de los daños mecánicos. Normalmente, los módulos solares están fabricados con un frontal de vidrio y un marco de aluminio.
“Wafer”	Oblea de silicio de pequeño espesor, utilizada como componente clave en los módulos de células solares.
“Operadores de red”.....	Compañías eléctricas que operan redes eléctricas para el suministro general de electricidad.
“Película Delgada”.....	Tecnología fotovoltaica en la que la generación de energía solar se produce en una película delgada de material semiconductor montada en varias capas. Los módulos solares convencionales están fabricados de wafers de material semiconductor.
“Policristalino”	Silicio procesado en el que el material consiste en varios granos cristalinos de pequeño tamaño (generalmente, 1-20 mm).
“Potencia Nominal”	(Ó potencia de la instalación fotovoltaica) es la suma de la potencia de los inversores que intervienen en las tres fases de la instalación en condiciones nominales de funcionamiento.
“Precio Final Horario”	Precio Final Horario medio del mercado de producción de energía eléctrica es el precio medio que en cada hora deben abonar los adquirentes de energía por comprar en el mercado de producción de energía eléctrica y que es objeto de liquidación por el operador de mercado.
“Sala blanca”	Salas de producción en las que las condiciones atmosféricas, grados de polución, humedad, contaminación, etc, deben cumplir unos estándares mínimos y altamente exigentes. A su vez, las salas blancas de subdividen en diversas categorías según el grado de exigibilidad y nivel de las anteriores condiciones que deban alcanzar.
“Silicio Amorfo”.....	Tecnología de película delgada basada en silicio para la producción de módulos fotovoltaicos, basados en la deposición de silicio amorfo (diferente del silicio cristalino) en una capa delgada, ya sea sobre vidrio revestido o acero inoxidable.
“Silicio de Grado Electrónico”	Silicio con una pureza de entre el 99,9999% al 99,999999% (pureza de 9N a 11N).
“Silicio de Grado Solar”.....	Silicio con pureza del 99,9999% al 99,999999% (pureza de 6N a 8N).

“Silicio Monocristalino”	Silicio procesado en el que el material consiste en un único cristal.
“Tarifas Reguladas”	Programa de subvenciones mediante el cual los propietarios de sistemas de generación de energía solar reciben un precio fijo garantizado de las compañías eléctricas por la electricidad que suministran a la red.
“Vatio” o “W”	Unidad de potencia mediante la cual se puede medir con precisión la potencia de los sistemas fotovoltaicos.
“Vatio-Pico” o “Wp”	Unidad utilizada para medir la potencia normalizada (potencia nominal) de las células fotovoltaicas y los módulos fotovoltaicos. Los precios de los módulos se indican generalmente en €/Wp. 1.000 vatios pico = 1 kilovatio pico.