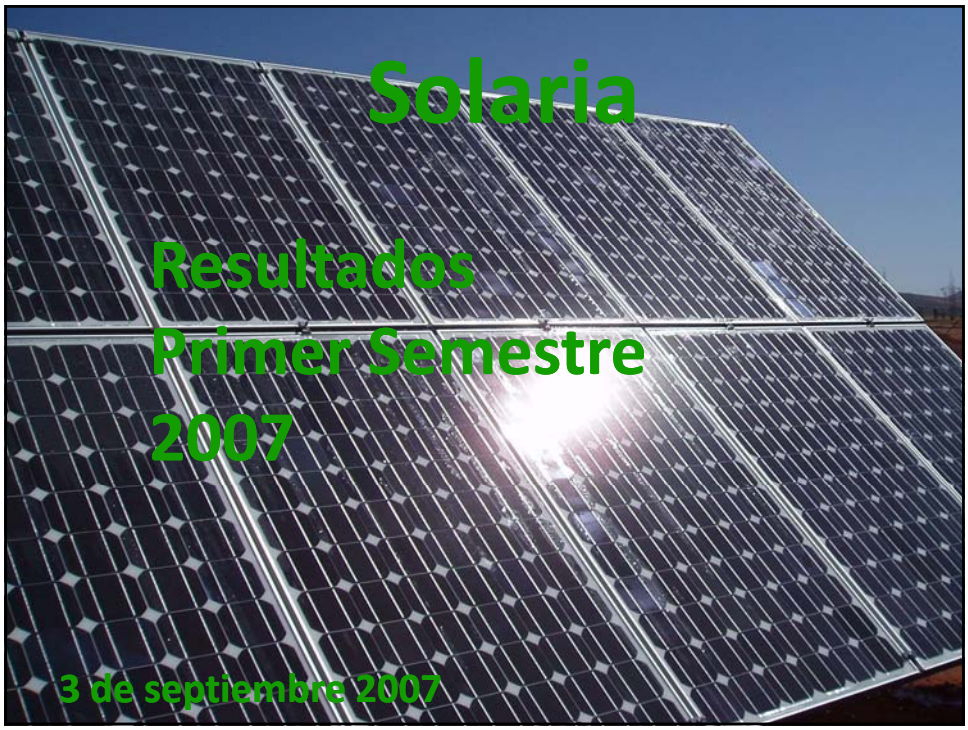


Aviso Legal

EXONERACION DE RESPONSABILIDAD

Esta presentación ha sido realizada por Solaria Energía y Medio Ambiente, S.A. ("la compañía") para su uso exclusivo durante la presentación de resultados correspondiente al primer semestre 2007. La información y cualquiera de las afirmaciones que se realizan y vierten en este documento, no han sido verificadas por terceros independientes y no se otorga garantía implícita o explícita sobre la imparcialidad, precisión o corrección de la información y opiniones aquí expresadas. Ni la compañía ni ninguno de sus asesores o representantes asumen responsabilidad de ningún tipo, sea por negligencia o cualquier otro concepto por daños o pérdidas derivadas de cualquier uso o interpretación que se haga de este documento o de sus contenidos. El presente documento no constituye una oferta o invitación para adquirir o suscribir acciones, de acuerdo con lo previsto en las Leyes del Mercado de Valores: Ley 24/1988, Real Decreto Ley 5/2005, Real Decreto Ley 13/10/2005 y otros desarrollos normativos. Este documento no constituye una oferta de compra, de venta o de canje de títulos valores, ni una solicitud de voto alguno o aprobación en ninguna jurisdicción. Este documento ni parte del mismo constituyen un documento de naturaleza contractual, ni podrá ser utilizado para integrar o interpretar ningún contrato o compromiso.

INFORMACIÓN IMPORTANTE

Esta comunicación no constituye una oferta de compra, venta o canje o la solicitud de una oferta de compra, venta o canje de valores. Las acciones de Solaria Energía y Medio Ambiente, S.A. no pueden ser ofrecidas o vendidas en los Estados Unidos de América, salvo si se efectúa a través de una declaración de notificación efectiva de las previstas en el Securities Act o al amparo de una exención válida del deber de notificación.

AFIRMACIONES O DECLARACIONES CON PROYECCIONES DE FUTURO

Esta comunicación contiene información y afirmaciones o declaraciones con proyecciones de futuro sobre Solaria Energía y Medio Ambiente, S.A. Tales declaraciones incluyen proyecciones y estimaciones financieras con sus presunciones subyacentes, declaraciones relativas a planes, objetivos, y expectativas en relación a operaciones futuras, inversiones, sinergias, productos y servicios, y declaraciones sobre resultados futuros. Las declaraciones con proyecciones de futuro no constituyen hechos históricos y se identifican generalmente por el uso de términos como "espera," "anticipa," "cree," "pretende," "estima" y expresiones similares. En este sentido, si bien Solaria Energía y Medio Ambiente, S.A. considera que las expectativas recogidas en tales afirmaciones son razonables, se advierte a los inversores y titulares de las acciones de Solaria Energía y Medio Ambiente, S.A. de que la información y las afirmaciones con proyecciones de futuro están sometidas a riesgos e incertidumbres, muchos de los cuales son difíciles de prever y están, de manera general, fuera del control de Solaria Energía y Medio Ambiente, S.A., riesgos que podrían provocar que los resultados y desarrollos reales difieran significativamente de aquellos expresados, implícitos o proyectados en la información y afirmaciones e con proyecciones de futuro. Entre tales riesgos e incertidumbres están aquellos identificados en los documentos públicos enviados por Solaria Energía y Medio Ambiente, S.A. a la Comisión Nacional del Mercado de Valores. Las afirmaciones o declaraciones con proyecciones de futuro no constituyen garantía alguna de resultados futuros. No han sido revisadas por los auditores de Solaria Energía y Medio Ambiente, S.A. Se recomienda no tomar decisiones sobre la base de afirmaciones o declaraciones con proyecciones de futuro que se refieren exclusivamente a la fecha en la que se manifestaron. La totalidad de las declaraciones o afirmaciones de futuro reflejadas a continuación emitidas por Solaria Energía y Medio Ambiente, S.A. o cualquiera de sus Consejeros, directivos, empleados o personas actuando en su representación quedan sujetas, expresamente, a las advertencias realizadas. Las afirmaciones o declaraciones con proyecciones de futuro incluidas en este documento están basadas en información disponible a la fecha de la presente comunicación. Salvo en la medida en que lo requiera la ley aplicable, Solaria Energía y Medio Ambiente, S.A. no asume obligación alguna -aún cuando se publiquen nuevos datos o se produzcan nuevos hechos- de actualizar públicamente sus afirmaciones o revisar la información con proyecciones de futuro.

2

Indice

Solaria

Claves del periodo

Análisis de resultados

Análisis divisional

Conclusiones

Expectativas 2S2007

3

Claves del periodo

Solaria

Ventas 2T2007 suben 149% frente a 1T2007 y Beneficio neto +96%

EBITDA crece +90% en el mismo periodo

Mix de ventas 2T dominado por Módulos FV: 89% del total. Mix más equilibrado durante 2S2007

Colocación institucional y salida a Bolsa

Escasa relevancia de las comparaciones 1S2007 frente a 1S2006
Contabilidad 2007 bajo criterios NIC

4

Claves del periodo

Solaria

Actuaciones para situar a Solaria en el grupo de líderes mundiales en la fabricación de módulos fotovoltaicos

Ambicioso plan inversor: Integración vertical desde fabricación de obleas silicio a proyectos llave en mano

Negociación de contratos de aprovisionamiento y ventas para los incrementos de capacidad productiva 2007-2010

Expansión internacional hacia mercados objetivo

Capacidad financiera mediante recursos procedentes salida a Bolsa y generación de Cash flow

5

Claves del periodo: Ventas

Solaria

Ventas crecen +149% en 2T frente a 1T

		1T2007	2T2007	%	6M2007
Venta a cliente Módulos FV	000s € MW Promedio €/MW	10.119 2,2 4,6	28.761 8,5 3,4	184 286	38.881 10,7 3,6
Venta a cliente Proyectos	000s €	2.708	3.503	30	6.211
Venta Paneles térmicos	000s € m2 Promedio €/m2	140 712 480	0 0 0	- -	140 712 480
Total Ventas		12.968	32.264	149	45.232

Crecimiento ventas muestra fortaleza demanda
Ventas en 2T dominadas por división Módulos FV
Mix de ventas más equilibrado en periodo Jul-Dic 2007

6

Claves del periodo: EBITDA

Solaria

EBITDA crece +90% en 2T frente a 1T

		1T2007	2T2007	%	6M2007
Módulos FV	EBITDA 000s € s/ Ventas división	3.135 27,2%	8.335 26,0%	166	11.470 26,3%
Proyectos	EBITDA 000s € s/ Ventas división	1.272 97,9%	212 91,4%	-	1.484 96,9%
Paneles térmicos	EBITDA 000s € s/ Ventas	83 59,5%	0 -	- (*)	83 59,5%
TOTAL	EBITDA 000s € s/ Ventas	4.490 34,6%	8.547 26,5%	90	13.037 28,8%

(*) Sin venta de Paneles en 2T

Fortaleza margen EBITDA en venta Paneles FV >25%, buenas perspectivas 2S2007
Mayor contribución a EBITDA divisiones Proyectos y Paneles térmicos en 2S2007

7

Claves del periodo: Beneficio neto

Solaria

Beneficio neto record en 2T2007

	1T2007				2T2007				6M2007			
000s €	Módulo FV	Térmico	Proyectos	Total	Módulo FV	Térmico	Proyectos	Total	Módulo FV	Térmico	Proyectos	Total
Ventas a clientes	10.119	140	2.708	12.968	28.761	0	3.503	32.264	38.881	140	6.211	45.232
Ventas internas	1.409	0	-1.409	0	3.270	0	-3.270	0	4.679	0	-4.679	0
Total ventas	11.528	140	1.299	12.968	32.032	0	232	32.264	43.560	140	1.532	45.232
Otros ingresos	6	8	0	14	2	2	0	4	8	10	0	18
Gastos explotación	-8.399	-65	-28	-8.491	-23.698	-2	-20	-23.721	-32.097	-67	-48	-32.213
EBITDA	3.135	83	1.272	4.490	8.335	0	212	8.547	11.470	83	1.484	13.037
Amortizaciones	-63	-1		-64	-103	-18	-1	-122	-166	-19	-1	-186
EBIT	3.072	82	1.272	4.426	8.233	-18	211	8.425	11.305	64	1.483	12.852
Ingresos financieros				59				250				309
Gastos financieros				-291				-378				-669
Bº ordinario				4.194				8.297				12.492
Extraordinarios				0				0				0
BAI				4.194				8.297				12.492
Impuestos				-1.364				-2.731				-4.095
Bº neto				2.830				5.566				8.396

Contabilidad 2007 bajo criterios NIC

8

Claves del periodo: Salida a Bolsa

Solaria

Colocación en bolsa del 28,47% del capital (incl. Greenshoe)

Exclusivamente tramo institucional
Oferta 9,8 veces sobre suscrita al precio de colocación

Inicio cotización 19/6/07
Revalorización del 88% al 31/8/2007

240 millones € captados mediante OPS

Gran capacidad financiera para acometer el plan de inversiones

La totalidad de los fondos obtenidos mediante la OPV se han inyectado en Solaria

9

Claves del periodo: Visión estratégica

Solaria

	Descripción	Beneficios
Alcanzar la integración vertical	Producción propia de células y obleas desde 2007 / 2008 Proyectos llave en mano incorporando nuestros propios módulos La cadena de valor de Solaria deberá cubrir desde la producción de obleas hasta la instalación final	Reduce riesgos de cuellos de botella y mayores precios Sinergias en costes Incrementar control de calidad
Mantener una posición diferenciada	Llegar a ser el proveedor de referencia de productos gama alta Suministrar todo tipo de soluciones y servicios de valor añadido Diferenciación: asistencia técnica y servicio al cliente Aprovechar trayectoria y conocimiento de mercado y producto	Fortalece relaciones con clientes Estrategia de precios altos Fortalece posición de mercado
Reforzar el liderazgo en costes	Flexibilidad en contratos con proveedores para beneficiarnos del descenso de precios Estructura operativa y administrativa eficiente Economías de escala: integración y alta capacidad de producción Estricto control de calidad tanto de productos como de procesos	Mantener márgenes altos Flexibilidad en producción Sostenibilidad del modelo de negocio
Expansión internacional	Expandirse a partir de 2008: Italia, Grecia, Portugal, Alemania y EE.UU. (California) Desarrollar alianzas con distribuidores locales Estrategia a revisar según evolución del mercado Español	Reducir dependencia de la regulación Española Incrementar el número de potenciales clientes

Solaria se encuentra posicionada para llegar a ser una compañía solar líder a nivel mundial

10

Claves del periodo: Plan de inversiones

Inversión	Total (Mill €)	2007	2008	2009	2010	% Total
Incremento de Capacidad Planta de Módulos Solares	65,0	18,0	20,0	20,0	7,0	15%
% del Total		28%	31%	31%	11%	
Planta de Células Solares	145,0	35,0	55,0	40,0	15,0	34%
% del Total		24%	38%	28%	10%	
Planta de Obleas	185,0	55,0	80,0	30,0	20,0	44%
% del Total		30%	43%	16%	11%	
Incremento de Capacidad en Planta de Paneles Térmicos	28,1	5,6	13,0	5,5	4,0	7%
% del Total		20%	43%	20%	14%	
TOTAL	**423,1**	**113,6**	**168,0**	**95,5**	**46,0**	**100%**
% del Total		27%	40%	22%	11%	

Se prevé financiar el 100% del Plan 2007-2010 mediante fondos procedentes de la OPS y generación de cash flow

11

Claves del periodo: Plan de inversiones

	2006	2007	2008	2009	2010
Módulos FV					
•Capacidad (MW)	25	90	150	250	400
•Producción (MW)	6	58,5	150	200	320
•Tasa de Utilización (%)	22%	65%	100%	80%	80%
Células					
•Capacidad (MW)	-	25	100	250	400
•Producción (MW)	-	6	75	200	320
•Aprovisionamientos Externos (MW)	6	52,5	75	0	0
•Tasa de Utilización (%)	-	24%	75%	80%	80%
Obleas					
•Capacidad (eq. MW)	-	-	100	250	400
•Producción (eq. MW)	-	-	37,5	200	320
•Aprovisionamientos Externos (eq. MW)	-	-	37,5	0	0
•Tasa de Utilización (%)	-	-	37,5%	80%	80%

La ejecución de este Plan posicionará a Solaria como uno de los líderes mundiales

12

Claves del periodo

- Actuaciones para situar a Solaria en el grupo de líderes mundiales en la fabricación de módulos fotovoltaicos
- Adelanto inversiones en Módulos FV: capacidad anual: actual 120 MW; Previsto: Dic-07 150 MW y Mar-08 250 MW
- Fábrica células: se espera entrega en plazo durante Oct-07 e inicio producción en 4T2007
- Contratos durante 3T aseguran utilización nueva capacidad: 50 MW con Renovalia, cerrando otros contratos importantes
- Márgenes: Negociación contratos de suministros de células para año 2008 a precios inferiores a los de 2007
- Expansión internacional: negociaciones en varios países mediterráneos
- Finanzas: Diferimiento pagos por inversiones inmovilizado hasta 1T2008

13

Conclusiones

- Buena evolución de la compañía en 2T que resalta los compromisos explicitados con motivo de la OPS
- Crecimiento de ventas superior al 100%
- Fortaleza de márgenes refleja posicionamiento producto de calidad elevada y política agresiva de evitar contratos de suministro a largo plazo
- Anuncios recientes inversiones en nueva capacidad se plasmarán en el balance a partir de 2S2007 y 1S2008
- Éxito en contratación de personal: Plantilla crece desde 77 empleados en diciembre a 164 en marzo y 310 en junio
- Estabilidad regulatoria

14

Expectativas 2S2007

Solaria

Sin cambios en nuestras expectativas para 2S2007

Fuerte impulso de ventas Módulos FV. Utilización intensiva nueva capacidad de producción: 24 hrs / 365 días

Inicio nuevos proyectos llave en mano

Suministro de Paneles térmicos a promotores de edificios licitados al amparo del nuevo código de edificación

Sin presión en márgenes EBITDA: Expectativa de mantenimiento de márgenes para el año 2007

15

Anexo: Cuenta de resultados resumida

Solaria

000s €	12M2006	3M2007	6M2007
Ventas & Otros Ingresos	19.200	12.982	45.250
Coste de Ventas	-7.849	-7.022	-27.948
Gastos de Personal	-604	-454	-2.099
Otros Gastos Explotación	-1.808	-1.015	-2.166
EBITDA	8.939	4.490	13.037
Amortización	-210	-64	-186
Provisiones	-24	0	0
EBIT	8.705	4.426	12.852
Resultados Financieros Netos	-94	-232	-360
Beneficios antes de Impuestos	8.611	4.194	12.492
Impuesto sobre Sociedades	-2.970	-1.364	-4.095
Resultado neto	5.641	2.830	8.396

Contabilidad bajo criterios NIC

16

Anexo: Balance resumido

000s €	12M2006	3M2007	6M2007
Activos no corrientes:			
- Inmovilizado Material Neto	7.106	11.044	16.559
- Inmovilizado Inmaterial	125	11	19
- Inmovilizado Financiero	20	41	24
Gastos Diferidos	355	0	35
Activo circulante:			
- Existencias	17.655	21.441	23.974
- Clientes	9.609	17.191	36.013
- Otras cuentas diversos	0	58	320
- Liquidez	4.828	5.172	218.803
TOTAL ACTIVOS	39.699	54.957	295.746
Recursos propios	6.329	6.887	223.877
Ingresos diferidos	5.185	0	5.168
Deuda a Largo plazo	9.111	14.270	15.173
Pasivo circulante:			
- Deuda a corto	7.628	15.126	21.811
- Acreedores comerciales	8.511	14.311	22.725
- Ingresos diferidos	0	146	146
- Otro pasivo circulante	0	54	108
- Pasivo por impuestos	2.934	4.164	6.739
TOTAL PATRIMONIO & PASIVO	39.699	54.957	295.746

Contabilidad bajo criterios NIC

17

