



- I PRESENTACIÓN DE PROSOLIA
- II SITUACIÓN FINANCIERA ACTUAL
- III ¿CÓMO ACCEDER A LOS RECURSOS FINANCIEROS NECESARIOS?

I La Empresa

- ? PROSOLIA nace de la fusión de Proyectos Solares de la Mediterrania (Valencia) y Unión de Proyectos Solares (Alicante).
- ? La actividad principal de la empresa es el aprovechamiento de los recursos naturales provenientes de la energía solar.
- ? Prosolia ofrece un servicio "llave en mano" a nuestro clientes facilitando el proceso desde el inicio en su proceso de diseño, hasta el mantenimiento y postventa, pasando por la ejecución y puesta en marcha de la central.
- ? Contamos con un equipo humano de mas de 200 profesionales altamente cualificados.
- ? Comprometidos con el medioambiente y con la sociedad, lo demostramos con instalaciones sostenibles y rentables, con patrocinios deportivos, culturales y con colaboraciones en ONG 's.
- ? Miembros de ASIF (Asociación de la Industria Fotovoltaica) y ASIT (Asociación de la Industria Térmica).

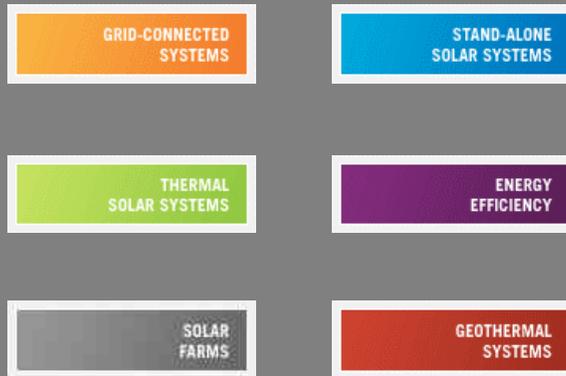


Diversificación Geográfica

- | | |
|--|---|
| <ul style="list-style-type: none"> • España Albacete Alicante Almería Barcelona Castellón Córdoba Gata de Gorgos Madrid Málaga Murcia Ontinyent Sax Sevilla Valencia Vigo | <ul style="list-style-type: none"> • Italia Florenzia • Francia Toulouse • Portugal Lisboa • Guinea Bissau Bissau |
|--|---|



Diversificación de Producto



Línea Solar Fotovoltaica

Los sistemas de conexión a red se basan en la captación de la energía solar mediante módulos fotovoltaicos para ser transformada en energía eléctrica limpia que se inyecta directamente a la red de distribución.

Este tipo de instalaciones tiene una doble ventaja:

- Medioambiental
- Económica

El Real Decreto 1578/2008 garantiza el ordenamiento legal sobre el que descansa el sector, dotando a este tipo de inversiones de alta rentabilidad y alta seguridad jurídica.



Línea Solar Térmica

Con las instalaciones adecuadas, el calentamiento del agua mediante energía solar se convierte no sólo en un hecho posible, sino en un fenómeno capaz de generar ahorro y rentabilidad.

El funcionamiento de un sistema solar térmico se basa en la generación de agua caliente mediante colectores solares y su almacenamiento en un depósito para su posterior uso.

El nuevo Código Técnico de Edificación (Real Decreto 314 del 17 de marzo de 2006) determina la obligatoriedad de sistemas solares



La Eficiencia Energética

El consumo de energía supone un coste anual elevado para cualquier actividad y en cualquier sector.

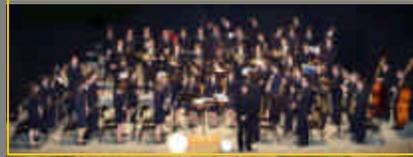
PROSOLIA ofrece soluciones a medida para mejorar la gestión energética de sus clientes en este campo de negocio, consultoría de eficiencia energética así como estudios de viabilidad de potencial de energía renovable promoviendo el mayor y mejor uso de las fuentes de energía renovable.

Fases de ejecución:



El Compromiso de Prosolia

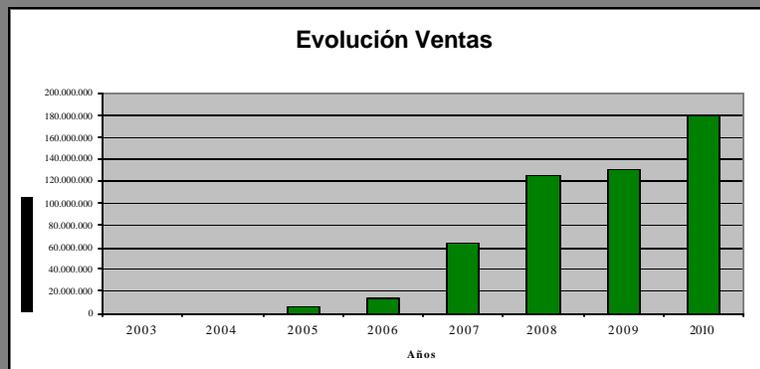
Apoyo a la cultura
Colaboración con ONG's
Movilidad Sostenible
Deporte y Competición



II Situación Actual

El grupo Prosolia cuenta con un capital social de 1.5 MM €

La evolución de las ventas es:



Estructura Financiera actual del Grupo Prosolia*

*auditados por KPMG

Ejercicio 2007		Ejercicio 2008	
ACTIVO	PASIVO	ACTIVO	PASIVO
Activo Fijo 3.700.000	Fondos Propios 6.500.000	Activo Fijo 4.850.000	Fondos Propios 9.350.000
Activo Circulante 24.000.000	Pasivo a L/P 1.110.000	Activo Circulante 37.500.000	Pasivo a L/P 2.350.000
	Pasivo a C/P 20.560.000		Pasivo a C/P 30.600.000

Necesidades de Financiación Proyectos en Cartera



	Mwp.	AVAL - Preasignación	COSTE - Instalación	FINANCIACIÓN (80.00%)
Mercalicante	1.20	600.000,00	4.560.000,00	3.648.000,00
Supermercados DIA	2.50	1.250.000,00	9.500.000,00	7.600.000,00
ING Real State	7.50	3.750.000,00	28.500.000,00	22.800.000,00
Salinas Energía Solar	0.70	350.000,00	2.660.000,00	2.128.000,00
Salinas Energías Eficientes	0.30	150.000,00	1.140.000,00	912.000,00
Otros	2.00	1.000.000,00	7.600.000,00	6.080.000,00
	14.20	7.100.000,00	53.960.000,00	43.168.000,00

Modelos de Financiación Necesaria

- Avales frente al Ministerio para las pre-asignaciones
- Avales técnicos provisionales y definitivos
- Avales y Líneas de crédito para la importación
- Líneas de crédito para la liquidez de la empresa
- Financiación para las operaciones
- Factorización de contratos

Internacionalización de Prosolia

¿Porqué?

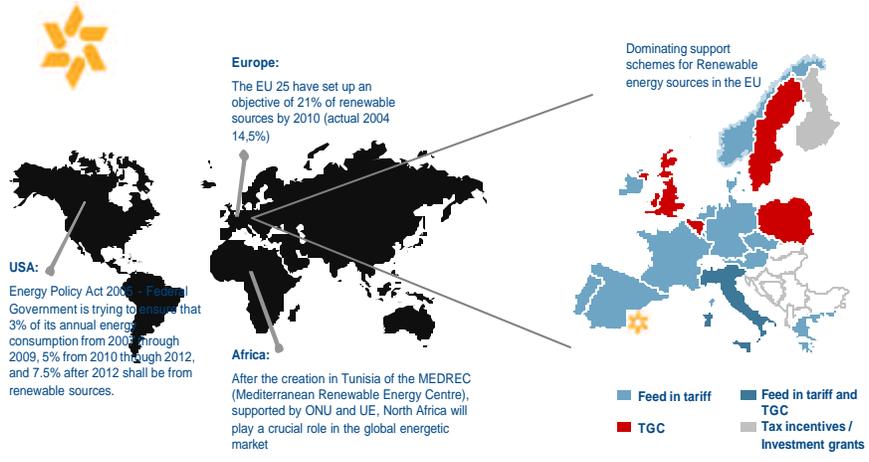
En Prosolia, sabemos que el planeta está enviando señales de agotamiento, la gran mayoría de los países industrializados dependen de fuentes de energía que no están geográficamente ubicadas en su territorio y, tanto para el medio ambiente, como a nivel estratégico, es crucial que todos nos concienciamos de que la generación y el ahorro energético, son la clave para garantizar un futuro eficaz y seguro.

Por ello, en todo los países de nuestro entorno se esta legislando en la misma dirección.

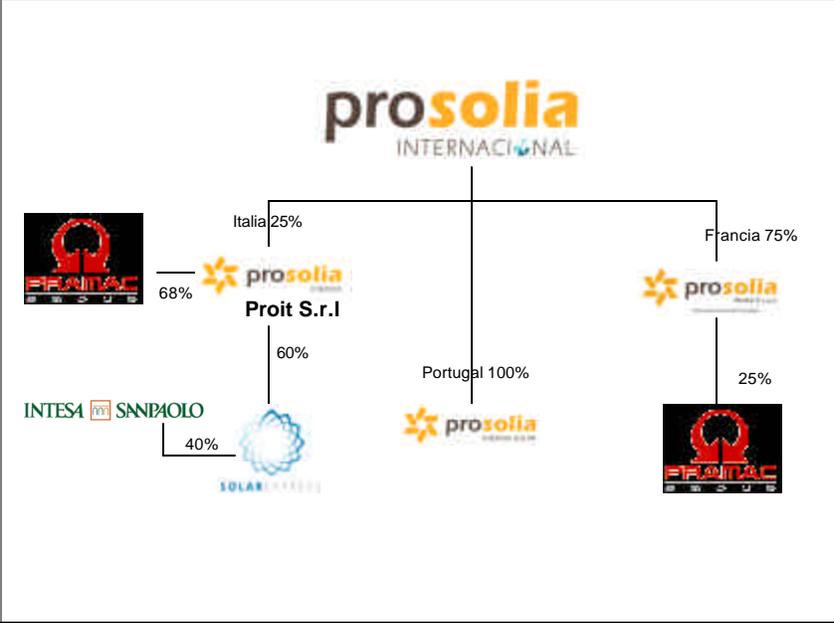
Así nos encontramos con 2 sistemas básicos de conexión a red de los sistemas:

Feed in Tarif (venta de la energía al gestor, Iberdrola, Fenosa...) o
Incentives grants (Ayudas fiscales, deducciones directas ...)

Mapa de Retribuciones en Europa



Estructura Accionarial de Prosolia fuera de España



Previsión de resultados por contratos firmados

Cuentas Proet, Srl.	2008	2009	2010	2011
Facturación / Turnover	14.600.000 €	36.600.000 €	144.000.000 €	190.000.000 €
Participación / Share	25%	25%	25%	25%
Consolidación Contable	3.670.000 €	24.300.000 €	36.000.000 €	47.500.000 €
BAI	293.600 €	1.966.000 €	2.880.000 €	3.800.000 €

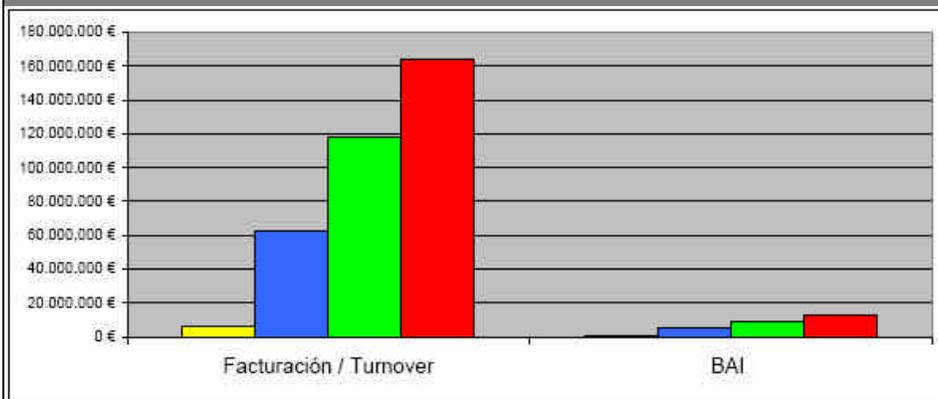
Cuentas Solar Express	2009	2009	2010	2011
Facturación / Turnover	8.200.000 €	70.000.000 €	120.000.000 €	150.000.000 €
Participación / Share	15%	15%	15%	15%
Consolidación Contable	1.230.000 €	11.400.000 €	18.000.000 €	22.500.000 €
BAI	95.400 €	912.000 €	1.440.000 €	1.900.000 €

Cuentas Proavia France	2008	2009	2010	2011
Facturación / Turnover	550.000 €	4.256.000 €	12.100.000 €	26.000.000 €
Participación / Share	75%	75%	75%	75%
Consolidación Contable	282.500 €	3.187.500 €	9.075.000 €	19.500.000 €
BAI	21.000 €	256.000 €	720.000 €	1.560.000 €

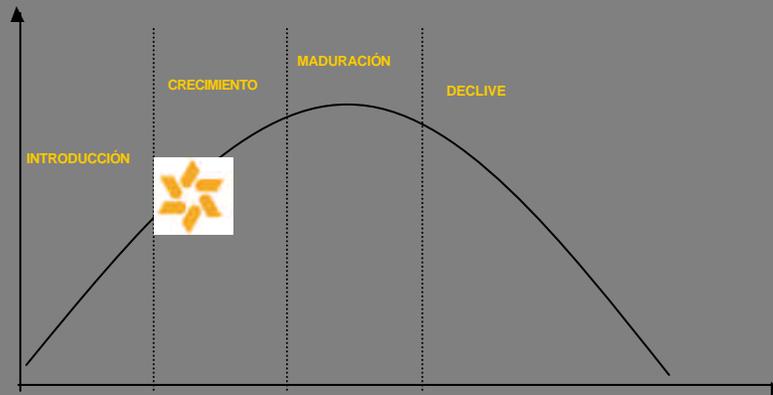
Cuentas Proavia Portugal	2008	2009	2010	2011
Facturación / Turnover	0 €	6.400.000 €	12.000.000 €	16.000.000 €
Participación / Share	100%	89%	80%	80%
Consolidación Contable	0 €	5.760.000 €	9.600.000 €	12.900.000 €
BAI	0 €	460.800 €	768.000 €	1.024.000 €

Proyectos Llave en Mano	2008	2009	2010	2011
Facturación / Turnover	1.300.000 €	15.000.000 €	45.000.000 €	62.000.000 €
Participación / Share	100%	100%	100%	100%
Consolidación Contable	1.300.000 €	15.000.000 €	45.000.000 €	62.000.000 €
BAI	104.000 €	1.440.000 €	3.000.000 €	4.360.000 €

TOTALES P. INTERNACIONAL	2008	2009	2010	2011
Facturación / Turnover	8.482.500 €	82.847.500 €	117.675.000 €	184.300.000 €
BAI	517.000 €	5.027.800 €	9.414.000 €	13.144.000 €



Momento Clave para introducirse



III ¿CÓMO ACCEDER A LOS RECURSOS?

Previa

En los últimos años las entidades financieras han inyectado a la economía Española una gran liquidez que ha permitido el desarrollo de negocios tradicionales.

Los analistas de riesgos de las entidades han sufrido un caso grave de "autismo" ante los cambios en el modelo de negocio y no han sido capaces de prever el fin del ciclo de madurez y el inicio de el ciclo de declive.

Las consecuencias las conocemos todos.

¿Qué Hacer?

Las empresas hemos pasado de tener que una "barra libre" a tener que plantear proyectos con garantías.

Los Bancos / Cajas cumplen una misión social, pero dentro de esta misión no se halla la de convertirse en centros de beneficencia, por lo que las operaciones han de ser seguras y rentables (como había sido toda la vida).

Por ello, y dando por sentado que los analistas de las entidades están alejados de la calle, habiendo centrado su "conocimiento" en sectores clásicos agotados, la financiación ha de plantearse proyecto por proyecto, garantizado en un porcentaje impensable hace unos meses cada operación y debiendo además afianzarlas con garantías adicionales que solo las empresas solventes y con ratios de endeudamiento acorde a su facturación puedan demostrar.

¿Cómo Hacerlo?

En Prosolia se ha trabajado desde hace tiempo en la obtención de proyectos para la optimización de los activos fijos (cubiertas de naves industriales, cubiertas de piscinas, colegios), tanto en el sector público como privado.

Para ello, y amparados por una legislación (RD 1578/2008) que confiere a las inversiones que planteamos a nuestros clientes alta rentabilidad y poco o nulo riesgo, hemos trasladado a las entidades colaboradoras un Plan de Negocio Global que se detalla en los diferentes proyectos que están en cartera.

Para afianzar estos proyectos de ejecución, Prosolia presenta una empresa con unos balances saneados en la cual los socios de la misma han sido los primeros en apostar por la viabilidad de los proyectos a través de aumentos en el capital social de la empresa y una política de No reparto de dividendos.

De igual manera Prosolia ha buscado una diversificación en producto y una diversificación geográfica que le permita no tener un grado de exposición elevado antes cambios coyunturales en determinados mercados.

Esta es la razón fundamental de buscar la Internacionalización y garantizar a clientes, administraciones y Entidades de Crédito la permanencia en el sector a largo plazo.

Prosolia no comparte la política de especulación y del corto plazo.

Otros sectores se han aprovechado de la errónea política de las entidades y que ahora emplazan a las administraciones a salvar sectores sin la solvencia necesaria y sin un plan de negocio consolidado.

CONCLUSIÓN

Existen sectores financieros, existen empresas financieras y existen proyectos financieros ... ahora solo hemos de mostrar a las entidades de crédito cuales son.



ESPAÑA:
 ALBACETE - Tel. 96 727 81 23 - albacete@prosolia.es
 ALICANTE - Tel. 96 610 62 04 - alicante@prosolia.es
 ALMERÍA - Tel. 96 056 87 50 - almeria@prosolia.es
 BARCELONA - Tel. 93 846 75 02 - barcelona@prosolia.es
 CASTELLÓN - Tel. 96 406 25 12 / 96 400 67 86 - castelon@prosolia.es
 CÁDIZ - Tel. 95 711 66 36 - cadiz@prosolia.es
 GALICIA - Tel. 98 911 82 34 - galicia@prosolia.es
 MÁLAGA - Tel. 95 601 41 35 - malaga@prosolia.es
 MURCIA - Tel. 96 682 62 42 - murcia@prosolia.es
 ORENSE - Tel. 98 230 66 62 - info@prosolia.es
 SEVILLA - Tel. 95 230 62 34 - sevilla@prosolia.es
 VALENCIA - Tel. 96 129 19 76 - valencia@prosolia.es
 VIGO - Tel. 98 641 80 64 - galicia@prosolia.es

ITALIA
 FIRENZA - Tel. +39 055 96900 - firenze@prosolia.it

FRANCIA
 TOULOUSE - Tel. +34 96 230 66 60 - toulouse@prosolia.fr

PORTUGAL
 LISBOA - prosolia.pt

902 4000 73
www.prosolia.es