



ENERGÍA

El milagro solar de Grenergy o cómo multiplicar por cien el valor en 11 años. La empresa capitaliza 3.500 millones y anuncia un plan de inversión con el foco puesto en Europa

Por **María Fernández**

Cuando Grenergy comenzó a cotizar en el mercado continuo, en diciembre de 2019, David Ruiz de Andrés, su fundador y consejero delegado (tiene el 66% del capital), aspiraba a llegar a ingresar 100 millones de euros. El año pasado su empresa superó los 1.000 millones, tuvo un resultado de explotación de 200 y sigue multiplicando su valor en Bolsa a un ritmo acelerado. “La velocidad ahora es el mayor activo que podemos tener. Hay que reaccionar muy rápido, hay que invertir muy rápido, tienes que moverte en la inteligencia artificial (IA) a una velocidad tremenda. Intentamos mantener el espíritu de una *start-up*, pero somos ya 700 personas”, cuenta al otro lado de la pantalla.

La entrevista se realiza por videoconferencia desde Chile, donde esta semana Grenergy ha inaugurado la mayor planta de baterías de América, la pieza más importante de su rompecabezas de activos energéticos. Vista desde el aire, la instalación emerge de la nada en el desierto de Atacama y recuerda a una de las primeras películas de *La guerra de las galaxias*: 624 contenedores y 6.240 baterías dispuestos en medio de un mar de arena consiguen una capacidad de almacenamiento de 3,5 GWh, suficiente para alimentar a 1.000 viviendas durante un año. “Desde que salimos a cotizar a 1,38 euros en el BME Growth hemos multiplicado casi por 100 el valor [hasta los actuales 3.400 millones]”, repasa el fundador, que a los 26 años entró en el negocio renovable casi por casualidad, procedente del mundo de la publicidad. Sigue teniendo una gran ambición: “Lo mejor está por venir. Hacer crecer la compañía desde este punto es relativamente más sencillo que lo que hemos hecho hasta ahora”.

Lo que han hecho hasta ahora es tener una fe ciega en las renovables. El grupo nació en 2007 como una empresa solar cuando no era capaz de competir en precio con otras energías. La burbuja inmobiliaria en España estalló y los obligó a buscar nuevos horizontes en Latinoamérica. Cuando Europa empezó a recuperarse, volvieron a centrar su interés en el continente y ahora se han traído sus desarrollos de baterías. “Podemos vender energía 7 días de la sema-



Vista aérea de Elena, planta de baterías en la región de Antofagasta (Chile), en una imagen de Grenergy.

Ha inaugurado en Atacama (Chile) la mayor planta de baterías de América

Su fundador, David Ruiz de Andrés, piensa que España tiene un futuro “100% renovable”

na las 24 horas. Podemos competir con las eléctricas, las térmicas... Eso es una revolución total. La misma batería que está electrificando el transporte lo está haciendo en el almacenaje. Grenergy ha sido pionero en participar en esta revolución, primero en Chile y ahora en Europa”, explica el directivo. También ve una revolución con la IA, un mercado “absolutamente energético” que transforma amperios en datos. “Es una oportunidad que vamos a tratar de capitalizar. El crecimiento del consumo va a ser exponencial”.

Hace dos semanas presentó una actualización de su estrategia: el grupo invertirá 3.700 millones de euros en dos años. De ellos, 1.500 millones irán destinados a impulsar Greenbox, su plataforma de baterías autónomas en seis países europeos (Reino Unido, Italia, Alemania, Polonia, Rumania y España), y su negocio de paneles solares y almacenamiento Oasis. “Nos gusta mucho la actualización del plan de negocio. En Chile el último Gobierno de [Gabriel] Boric y el actual de José Antonio Kast han dado un gran impulso a los centros de datos. Eso les permite asegurar que habrá demanda para sus proyectos de electrici-

dad”, analiza desde Renta 4 Eduardo Imedio. También tienen como clientes a industrias clásicas, como la minera Codelco en Chile, una de las mayores productoras de cobre del mundo. La nueva hoja de ruta concentra en Europa cerca del 45% de la inversión, al mismo nivel que Chile, mientras que Estados Unidos representará aproximadamente un 5%.

“Somos de los grandes desarrolladores mundiales de proyectos con baterías y constructores, estamos al tamaño de una gran *utility*”, explica el consejero delegado. Pero ni fabrican baterías ni paneles solares. Llegan a acuerdos con proveedores chinos y empresas de electrónica de potencia europeas para construir su cartera, que aspira a tener una capacidad instalada de 4,4 GW solares y 18,8 GWh de almacenamiento en baterías en 2027. Con ello estiman que tendrán un resultado de explotación entre 450 millones y 500 millones. Un sueño posible gracias a que su modelo es vertical (desarrollan, construyen, ponen en operación y comercializan sus parques). Pero imposible sin dos cosas: la venta de ciertos activos que ya no les interesan para generar caja y el extraordinario apoyo que reciben

de la banca. En Chile obtuvieron casi 2.000 millones en préstamos con 14 entidades. De aquí a 2028 su ratio de deuda multiplicará entre seis y siete veces su resultado de explotación, pero la mayoría de esa deuda estará asociada a proyectos, matiza el fundador. “La deuda corporativa es mucho más moderada. Es un nivel bastante aceptable para una empresa de nuestro sector, de alto crecimiento. Así hemos ido creando valor para el accionista, lo que quizá sea un elemento diferenciador”.

Su proyecto de baterías de Atacama está entre los grandes del mundo, pero por poco tiempo. “Nos van a adelantar muchos ahora, porque esto está estallando en Arabia Saudí, China..., pero ha sido muy innovador. Lo hemos replicado en el centro de Chile y ahora estamos en España”.

Compras

En su país de origen piensan que tienen una gran oportunidad para introducir estabilidad en la red con el almacenamiento, “esa navaja suiza que arregla los problemas”. Están hibridando con baterías sus plantas solares y comprando huertos a medio construir. También se ofrecen a negociar con empresas locales que tengan activos en dificultades y que quieran un socio que les aporte almacenamiento.

Pero las protestas sociales, aunque tímidas, empiezan a surgir. Hace algunas semanas vecinos de Chantada, en Lugo, alertaban de que la instalación de un jardín de baterías por parte de una empresa italiana podría aumentar el riesgo de incendios. Además, está la generación de residuos. El ejecutivo de Grenergy explica que son aparatos con una vida útil de 20 años que se pueden reciclar en su práctica totalidad, y que ocupan muy poco espacio en comparación con los huertos. Tampoco son fáciles de robar, por su peso, “van en contenedores, necesitarías una grúa”.

Grenergy ha pasado de ser un mero productor a una empresa que controla toda la operativa de la gestión energética. Su negocio principal con las baterías es simple: almacena por el día la electricidad que vende por la noche. Pero más allá de eso, participa en mercados de capacidad (los que pagan no solo por la energía producida, sino por la disponibilidad para generar esa energía cuando sube la demanda) y en otros mercados auxiliares más específicos. En Polonia y el Reino Unido han participado con éxito en subastas públicas en mercados de capacidad y ahora se abren oportunidades en Italia y España. “En la UE necesitamos renovables, pero también estabilidad de suministro”, explica De Andrés. Y augura un horizonte 100% renovable. “La nuclear no será competitiva en precio. El gas va a seguir unos años jugando un papel cada vez más decreciente. El sol es el futuro de España”. Un sol que les sonríe desde lo alto de la Bolsa.