



Empresas & Finanzas

Pablo Otín Consejero delegado de Greening

“Puede haber volatilidad a corto pero el plan tiene sentido y ofrecerá un retorno atractivo”

Rubén Esteller MADRID.

Pablo Otín acaba de tomar las riendas de Greening. El directivo ha anunciado el nuevo plan de negocio de la compañía tras la incorporación de EiDF y una etapa convulsa en la cotización de la compañía.

El nuevo plan estratégico llega con una ampliación de capital. ¿Tienen compromisos de inversión cerrados?
La ampliación de capital forma parte de un conjunto de acciones. Había unas condiciones previas, entre ellas tener asegurados 15 millones. Eso se garantizó a través de una institución financiera que cubría el 50% de la ampliación dineraria, que es de 30 millones pero no hay compromisos garantizados.

¿Cuál es el calendario previsto?
Tenemos dos operaciones: la ampliación dineraria y la no dineraria. La no dineraria corresponde a la toma de acciones de EiDF y la dineraria es la ampliación de capital de 30 millones. La fecha objetivo que estamos manejando para la dineraria es el 12 de mayo. La no dineraria tiene elementos regulatorios que pueden extender los plazos y que no están bajo nuestro control.

La ampliación llega en un momento de volatilidad bursátil. ¿Cómo convencerán a los inversores?
Encontrar nuevos inversores en el sector nunca es fácil. La cotización de los últimos meses ha sido extremadamente volátil porque hay demasiado ruido. Lo que intentamos transmitir es que este es un plan a cuatro años, que tiene sentido, que apuesta por el futuro y que, si lo cumplimos, ofrecerá un retorno atractivo. Pedimos confianza para poder ejecutar ese plan. Puede haber volatilidad a corto plazo, pero esperamos que los inversores crean en el proyecto y en que llegaremos a 2030 con los números planteados. Si lo hacemos, la rentabilidad puede ser muy atractiva.

¿Cómo integrarán EiDF en Greening?
Hemos creado una unidad específica de integración y hemos puesto al frente a una persona de la casa, con experiencia en gestión. Llevamos semanas observando EiDF para que nada nos sorprenda cuando se complete la operación.
Aunque las dos compañías están en el mismo sector, la realidad es que hacían cosas diferentes. EiDF tenía más actividad en autoconsumo, desarrollo y proyectos sobre suelo, mientras que Greening tenía otro perfil. EiDF está en un país y



ANA MORALES

Greening en seis. Además, EiDF tenía equipos más centrados en venta y comercialización. Por eso la consolidación es bastante óptima: hay poco solapamiento y las piezas no encajan mal.

¿Se incorporarán los accionistas de EiDF al consejo de Greening?
Los principales accionistas de EiDF, bajo la ecuación de canje, pasarán a ser accionistas significativos de Greening. Tendremos tres familias: la de Greening, la de EiF y la de la ampliación de capital. Hay que gestionar ese nuevo conjunto de socios de la mejor manera posible.
Ignacio Salcedo seguirá siendo el principal accionista, aunque se diluirá proporcionalmente por la nueva acción de canje. Después, el principal accionista de EiDF será el segundo accionista de Greening. A partir de ahí, entre los accionistas relevantes habrá una mezcla de perfiles de ambas compañías.

En el plan estratégico anuncian salidas de mercados y actividades. ¿Cu-

ál es el criterio?
El plan de negocio tiene tres pilares: transformación, sostenibilidad financiera y rentabilidad. La compañía está ahora en seis mercados, tiene seis verticales y en cada vertical puede hacer varias actividades. Muchas han funcionado bien, pero mirando a 2030 creemos que algunas tienen mucho futuro dentro de Greening y otras tienen más futuro para terceros.
El objetivo es desinvertir en las actividades que no son estratégicas y de forma urgente en las que no tienen cabida en la compañía. En Marruecos, por ejemplo, hacemos agua, pero creemos que nuestra ventaja competitiva es baja y saldremos. En Alemania descontinuaremos el EPC cuando terminen los proyectos en curso y buscaremos la mejor salida para la parte de desarrollo.

¿Cómo quedará la compañía?
Queremos convertir una matriz muy amplia de países, segmentos y actividades en una matriz más pequeña. La compañía se centrará en tres

grandes áreas. Primero, activos en balance en España e Italia, especialmente energía. Segundo, autoconsumo, comercialización y flexibilidad. La flexibilidad es una unidad nueva que estamos montando para la gestión de baterías. Tercero, Estados Unidos, donde seguiremos con desarrollo de proyectos para terceros. Además, hemos identificado dos negocios con mucho potencial que queremos mantener con entidad propia: Relief, dedicada al reciclaje de paneles fotovoltaicos, y el biometano.
¿Qué van a hacer en el negocio del biometano?
Greening apostó por el biometano hace cuatro años. Tenemos 19 proyectos en codesarrollo con dos grandes compañías del sector y otros 12 propios. Queremos potenciarlo y que tenga entidad propia. Es un negocio que requiere inversión por lo que nos iremos diluyendo en función de lo que marque el mercado. Pero queremos conservar la participación más alta que podamos.

Ampliación:
“Intentamos transmitir que esto es un plan a cuatro años que tiene sentido”

Opa sobre EiDF:
“Los principales accionistas de EiDF pasarán a ser accionistas de Greening”

Deuda: “Tenemos que reestructurar nuestra posición de deuda. No casa bien con nuestra estructura”

También plantean una reducción de deuda. ¿Cómo se abordará?
Tenemos que reestructurar nuestra posición de deuda a corto plazo. La compañía tiene mucha deuda, pero toda ella es con recurso, no es deuda corporativa pura. Esa deuda ha financiado activos que deberían estar financiados sin recurso y a largo plazo. No casa bien la estructura de deuda con la estructura de activos. Además, algunas desinversiones llevarán asociada una reducción significativa de deuda. México, por ejemplo, implica la salida del activo y también de deuda. En España, los activos deben financiarse de manera acorde a su naturaleza: con deuda a largo plazo, sin recurso, y no como deuda corporativa.
¿Seguirán cotizando en BME Growth?
Sí. El objetivo natural de la compañía, si creemos y lo hacemos bien, es dar un salto a mercados mayores. No está incluido como hito concreto del plan estratégico, pero la vocación es hacerlo cuanto antes si la evolución acompaña.

México parece una de las operaciones más avanzadas. ¿Qué activos tienen allí?
Son proyectos de generación distribuida en México, con un contrato con una compañía llamada Choco. Son muchas plantas distribuidas por toda la República. Estamos avanzando en la operación y esperamos que pueda estar lista en verano.