

ENERGY SOLAR TECH

CAMINO DE MULTIPLICAR POR 4 SU FACTURACIÓN EN UN AÑO

Hace seis meses, Energy Solar Tech salió a bolsa. En este tiempo, el precio de las acciones ha subido alrededor del 125%.

Energy Solar Tech salió a bolsa el 12 de diciembre de 2022, cuando ni siquiera habían cumplido tres años de vida. De este modo, fueron la empresa española con beneficios más joven en salir al mercado de valores de España.

El precio de salida fue de 3,12€ la acción, y hoy cotizan alrededor de 7€, lo que supone una rentabilidad cercana al 125%, y han llegado a alcanzar máximos de cotización de 10,5€, pero con los riesgos macroeconómicos, Energy Solar Tech ha pasado de “cierta euforia a una prudencia razonada como consecuencia de la situación de la inflación, los tipos de interés y el impacto en la economía”, explica Alberto Hernández, CEO de Energy Solar Tech. “A primera vista, podría parecer una subida muy fuerte, pero la realidad es que hemos multiplicado la dimensión de la compañía por cuatro en apenas seis meses. En este periodo, hemos incorporado un parque eólico de 18MW que estamos hibridando con 18MW adicionales de fotovoltaica, y también hemos comprado el 100% de Sarpel, que es una ingeniería que factura 30M€ con alrededor de 3M€ de BAI. Ambos complementan enormemente nuestro negocio de outsourcing, que crece a muy buen ritmo”.

“A primera vista, podría parecer una subida muy fuerte, pero la realidad es que hemos multiplicado la dimensión de la compañía por cuatro en apenas seis meses”

Energy Solar Tech es una compañía de energía renovable cuya misión es facilitar la transición energética a las empresas españolas mediante un modelo de outsourcing energético. Este modelo garantiza a sus clientes el menor coste energético sin tener que asumir los riesgos de inversión, gestión, regulación y tecnológicos. Su modelo incluye la generación de energía en autoconsumo, la energía que se consume de la red y la incorporación de tecnologías de eficiencia que optimizan el consumo energético de cada industria.



El primer trimestre de 2023, Energy Solar Tech facturó 13 millones de euros, igual que en todo 2022. “Nuestro negocio es un 98% recurrente, y eso nos permite acometer fases de crecimiento fuerte. En el segundo trimestre vamos en línea para superar el primero. Un crecimiento que está previsto en nuestro plan estratégico y que esperamos mantener en los próximos ejercicios a pesar de las difi-

cultades del entorno y de la situación económica general”.

DIVERSIFICACIÓN Y SOSTENIBILIDAD

En estos seis últimos meses, desde que salieron a bolsa, Energy Solar Tech se ha centrado en aumentar sus capacidades y fortalecer la diversificación del negocio. Así, han

AMPLIACIÓN DE CAPITAL

Recientemente, Energy Solar Tech ha lanzado una operación de ampliación de capital que seguirá activa hasta final de julio. Esta ampliación de capital es parte de su plan de financiación del crecimiento. “Nuestro negocio es un negocio de activo, y requiere captar capital de forma continuada para seguir creciendo. En este caso concreto vamos a destinarla a ampliar nuestra participación del 51% al 98% en el Parque Eólico Valdelugo. Esta operación es una buena oportunidad para que nue-

vos inversores se adhieran al proyecto, dado que la situación general de los mercados hace que se haga a un precio muy atractivo teniendo en cuenta el crecimiento que está teniendo la compañía y nuestros planes de seguir desarrollando fuertemente la misma. Somos una compañía con un 46% de freefloat y con intención de seguir aumentando eso que permitirá mejorar la liquidez y calidad de la acción: incorporar nuevos inversores a la compañía es uno de nuestros objetivos en ámbito corporativo”.

ADQUISICIÓN DE SARPEL

La adquisición de Sarpel ha supuesto la integración en el grupo de un equipo altamente preparado y con una experiencia enorme en proyectos industriales de altísima complejidad, además de haber realizado más de 5.000 proyectos en el ámbito de la generación, subestaciones y transporte en alta tensión.

Las capacidades y el prestigio que Sarpel tiene en el mercado complementan enormemente el negocio de Energy Solar Tech. “Nos permite contar con las capacidades y referencias que nos habrían llevado varios años en conseguir, y monetizar las mismas en el corto plazo. Estamos muy contentos con la incorporación de Sarpel al equipo y tenemos un plan muy claro de integración y desarrollo conjunto de esas capacidades”.

desarrollado tres verticales de negocio que aportan un nivel de EBITDA muy similar: por un lado, su negocio original de outsourcing, que es el eje central de la compañía; en paralelo, han desarrollado su unidad de generación con parques eólicos y fotovoltaicos hibridados; y, por último, su unidad de ingeniería altamente especializada. “El conjunto nos permite afrontar con extrema solvencia cualquier reto que tengan nuestros clientes industriales, para convertirnos en su partner energético, asegurar el máximo de eficiencia y garantizar el menor coste energético a cada cliente”, asegura Alberto Hernández.

Además, están inmersos en un plan muy ambicioso de crecimiento. “Esta segunda mitad de año, el foco de nuestra inversión va a ser en generación, aumentando la capacidad de parques con tecnología híbrida eólica-fotovoltaica. Nuestro negocio de outsourcing crece con solidez, al igual que nuestra actividad de ingeniería que tiene una amplia cartera de contratos en curso. Ambos negocios se autofinancian y generan caja para invertir en generación y seguir complementando nuestro modelo”.