

Éxito de la fotovoltaica Univergy planea crecer apoyada en el boom de las renovables en Asia

El 90% de sus ingresos viene de Japón, adonde llegó tras Fukushima

Facturó 40 millones en 2017 y tiene una cartera de 2.500 MW

CARLOS MOLINA
MADRID

La historia de la firma de energías renovables Univergy podría haber salido en cualquier programa de *Españoles por el mundo* (TVE). Una compañía que nació en Castilla y León ofreciendo un modelo de autoconsumo para hogares y pequeños negocios, que llegó a franquiciar hasta 50 oficinas y que se encontró con un cambio en la retribución de las renovables que dejó en papel mojado el plan de negocio.

Al igual que otras empresas que se encontraron de frente con la crisis, hicieron de la necesidad virtud y buscaron en el extranjero lo que el mercado doméstico les negaba. Hicieron algunas incursiones en Bulgaria, Francia o Reino Unido hasta que les llegó su gran oportunidad con el accidente de la central nuclear de Fukushima en Japón. “El Gobierno cambió de forma radical su política energética y decidió copiar el modelo que había desarrollado España”, asegura Ignacio Blanco, presidente y consejero delegado de Univergy.

En 2012 se apuntó a una misión comercial, compartió casa con un empresario palentino que llevaba 25 años viviendo en Tokio y allí puso los cimientos de una compañía que ha logrado una cartera de proyectos de 2.500 megavatios y una facturación de 40 millones de dólares. “En la actualidad, el 90% de nuestros ingresos proceden de Japón y el objetivo es empezar a diversificar para evitar lo que nos sucedió en España. La meta es que



Ignacio Blanco, presidente y consejero delegado de Univergy.

en dos años logremos que el mercado japonés no suponga más del 50% de los ingresos”. Para este ejercicio prevé llegar a 3.600 megavatios y a 69 millones de facturación.

En un viaje de ida y vuelta, la compañía ha empezado a echar raíces en el mercado europeo, abriendo oficinas en Francia, Holanda y España (el centro de I+D lo han localizado en Albacete), y en el latinoamericano, abriendo delegaciones en Colombia y México. “La previsión es que, de los mercados internacionales fuera de Japón, empecemos a tener ingresos este año en Colombia, Vietnam, y quizá Taiwán y de Francia”, recalca Blanco.

A la espera de que las regulaciones y los buenos propósitos de esos países se concreten en legislaciones, el presidente de Univergy destaca que la apuesta a corto plazo pasa por las grandes instalaciones fotovoltaicas en el sudeste asiático. “Ahora es donde hay más dinero y donde se está subvencionando por parte de los Gobiernos. Abrimos oficinas en Filipinas, Taiwán, Vietnam, Corea del Sur, Bangladés e India y estamos analizando algún otro mercado como Indonesia o Australia”. Pese a ello, reconoce que el mercado japonés sigue siendo prioritario a corto

Bombeo con energía solar

► **Cartera.** La compañía prevé cerrar este año con una cartera de 2.500 megavatios instalados, de los que 900 están en Bangladés, 800 en Japón, 350 en Vietnam y 344 en Colombia. En España contará con 150 megavatios a final de este ejercicio.

► **Otras líneas de negocio.** Blanco reconoce que están buscando alianzas para tener “más pulmón financiero” y que una de las vías de crecimiento será “a través del modelo de franquicia para algunas unidades en concreto”. Entre ellas se encuentra la de bombeo de agua para la agricultura mediante energía solar. “Las instalaciones utilizan la energía solar para reducir el costo por agua bombeada en irrigación, abastecimiento de agua doméstica y estaciones de bombeo. Entre los clientes se incluyen empresas agrícolas, municipios y departamentos de recursos hídricos”, dice Blanco.

plazo y que aún le quedan al menos cinco años de recorrido. “La retribución a las renovables, pese a que ha ido bajando de forma progresiva desde 2012, sigue siendo la más alta del mundo”.

El segundo mercado para Univergy es España, donde Blanco considera que está todo por hacer. “En España se han hecho solo 3.000 megavatios, cuando en Inglaterra con la mitad de insolación se ha construido cuatro veces más de fotovoltaica o en Alemania diez veces más. Hay un sol y un viento como en ningún otro país, pero la clase política debe colaborar en su desarrollo”. Así, considera que si la producción de renovables regresa a España no es por el Gobierno, sino porque son más competitivas que otras energías. “En otros países las están apoyando, pero en este no. Ahora se habla de una ley de transición energética y que esa ley permita a los particulares vender lo que les sobre. Esto va en contradicción con el impuesto al sol, un despropósito declarado inconstitucional. Es necesario apostar por un sector que hizo líder a España en instalación y fabricación. De hecho, las grandes empresas de renovables en el mundo están dirigidas por españoles”.

Duro Felguera cae un 34% tras anunciar la ampliación de capital

La empresa reconoce que el acuerdo con la banca supone una “fuerte dilución” de los accionistas

CINCO DÍAS
MADRID

Duro castigo para Duro Felguera en la jornada bursátil de ayer. El fabricante de bienes de equipo se desplomó un 34,6%, hasta 0,255 euros, como respuesta del mercado a la ampliación de capital anunciada el miércoles, que incluye una “fuerte dilución” de los actuales accionistas.

Esta operación se encuadra dentro del acuerdo de refinanciación con la banca acreedora que se comunicó ante la Comisión Nacional del Mercado de Valores (CNMV) al cierre de la sesión del miércoles. En concreto, el grupo industrial prevé ampliar capital entre 100 y 125 millones de euros.

Como resultado de esta operación reconoció que los accionistas actuales de la compañía podrían sufrir “una fuerte dilución”. La compañía dijo estar “en avanzado estado de negociación” para cerrar el acuerdo con los acreedores, que debe ser aprobado por la junta de accionistas y el consejo de administración.

La cotización de Duro Felguera estuvo suspendida por la CNMV la mayor parte del miércoles. Al cierre de la sesión, la empresa detalló

su plan de financiación en un hecho relevante.

El capital de Duro Felguera se lo reparten tres familias que tras la ampliación verán cómo su inversión se reduce prácticamente a cero. El principal accionista es Juan Gonzalo Álvarez Arroyo, que controla más del 20% de los títulos. Después, los herederos de Ramiro Arias se quedan con un 10% y Carmen Ybarra, un 5%.

Antes de realizar la ampliación, y condicionada a ella, prevé realizar una operación de ajuste patrimonial, que fijará la deuda en el entorno de los 85 millones. Junto a ello recibirá una entrada de liquidez adicional de 25 millones y avales para nuevos proyectos por 100 millones. También prevé vender sus edificios en Madrid por unos 7 millones.

El objetivo es volver a la situación de equilibrio patrimonial, roto en las cuentas de 2017. La empresa atribuye este impacto negativo en sus resultados a la deuda en Venezuela, la actualización de litigios y el deterioro de activos.

La empresa ha vuelto a postergar la publicación de sus cuentas, donde los analistas esperan ver unas pérdidas de 200 millones.

Siemens Gamesa ofrece reubicaciones a la plantilla de Miranda de Ebro

Industria

Siemens Gamesa acordó ayer con los representantes sindicales de la planta de palas de Miranda de Ebro (Burgos) las condiciones de salida y reubicación de los 133 empleados afectados por la clausura definitiva de la fábrica.

Este cierre implica un expediente de despido colectivo, cuyas condiciones de salida contemplan una indemnización de 45 días de salario por cada año trabajado y un complemento

lineal bruto de 7.000 euros, garantizando siempre una indemnización mínima de 35.000 euros brutos.

La compañía mantiene abierta la oferta de recolocación en otras fábricas y centros españoles, donde además necesita expertos en esta área.

La empresa ofrece en general un total de 171 reubicaciones, un tercio de las cuales se encuentran en Castilla y León. La compañía cuenta con otras 15 fábricas.—CincoDías