

MIGUEL SALÍS Consejero delegado de Eolia Renovables

“QUEREMOS SER EL DAVID DE LAS RENOVABLES”

Dirige Eolia, una nueva empresa de energía limpia que saldrá a cotizar este mismo año.

El proyecto que lidera este ex vicepresidente de Jazztel reúne participaciones de 122 accionistas en 43 parques eólicos y 6 plantas solares.

RUBÉN NICOLÁS

FOTOS: MÁXIMO GARCÍA

Cuenta la historia que David, un simple pastor judío, logró vencer a Goliat, el casi invencible guerrero filisteo, con la ayuda de una onda. Esta historia estaba cobijada en la mente de Miguel Salís, consejero delegado de Eolia Renovables, cuando estudiaba hacia dónde se dirigía el sector eólico en España. “Las renovables han pasado de ser un sector emergente a una potente industria. Las empresas se han consolidado y el tamaño se ha convertido en un factor clave para competir en el futuro”, dice. Por eso, el documento fundacional de Eolia Renovables, que prepara su salida a bolsa para este mismo año, se llama *Proyecto David*. “Estamos en un sector con verdaderos Goliats. Queremos ser el David de las renovables”, describe.

En España, casi el 60% de los 12.000 megavatios (MW) de potencia eólica instalada está controlada por tres empresas: la eléctrica Iberdrola, la cons-

tructora Acciona y Neo Energía, compañía participada por la eléctrica española HC Energía y la eléctrica estatal portuguesa Energías de Portugal. El resto del mercado está compuesto por una pléyade de promotores entre los que se encuentran empresas como Euffer (participada por Unión Fenosa y Enel), Gas Natural y una amalgama de pequeños promotores que apenas superan una cuota del 2%.

“Queremos aglutinar a esos promotores y empresarios eólicos que ven necesario tener músculo financiero para seguir creciendo”, comenta Salís, el alma máter del proyecto. Eolia Renovables reúne las participaciones de 122 accionistas (promotores eólicos, entidades financieras e inversores privados) en 43 proyectos de plantas renovables con una potencia total de 1.389 MW (más que la planta nuclear de Cofrentes, la de mayor capacidad instalada de España), entre instalaciones que se encuentran en marcha y proyectos.

Salís afirma que el mundo de las reno-

vables no le es ajeno. Es ingeniero industrial de la rama eléctrica. También es accionista, desde 1998, de algunos de los parques de Eolia Renovables. Cuando culmine todo el proceso de salida a bolsa de Eolia, Salís tendrá entre un 2 y un 3% del nuevo grupo.

“Ahora me siento más un empresario que un directivo”, dice, cuando recuerda estos últimos años en los que se ha dedicado en cuerpo y alma al mundo de las renovables. “Si crees en el proyecto hay pocas cosas que te detengan. Lo más difícil es tener la idea, lo demás es trabajar”, afirma.

Tras vender el 3,4% de su participación en la empresa de telecomunicaciones Jazztel, de la que era vicepresidente, ...

Aumentar tamaño

Salís quiere que Eolia Renovables sea una referencia de la energía eólica y para lograrlo planea comprar empresas. De momento, es la quinta compañía del sector por potencia instalada.

Cuestión de tres

Reparto de la potencia eólica instalada en España, en porcentaje.



Fuente: Asociación Empresarial Eólica y propias compañías.



En el parque

Estos directivos son, en gran parte, los responsables del despegue de Eolia. De der. a izq. Miguel Salís, consejero delegado; Eduardo Merigó, máximo accionista; Ricardo Egea, representante de Bankinter y Jorge Mataix, vicepresidente de N+1.

... abandonó la compañía a finales de 2002. Salís dejó la empresa con dinero fresco en el bolsillo y muchas ganas de seguir trabajando tras separar su carrera de su compañero de estudios y ex presidente de la operadora, Martín Varshavsky. Por eso se planteó qué podía hacer y basó su decisión en dos cosas: que estuviera relacionado con las finanzas y que fuera un sector con perspectivas de futuro. Pensó en el incipiente mundo de las renovables. Salís comenzó su carrera profesional en la banca de inversión. Trabajó en Midland Bank, Lehman Brothers y Salomon Brothers. "Te exige mucho compromiso y tienes mucha presión. Es un negocio con distintos formatos. Está a caballo entre la economía real y la financiera. Es una escuela formidable y muy difícil de igualar. Creo que se pue-

den aplicar a las renovables muchas de las cosas que aprendí", afirma. "Por eso vine a ver a Santiago Eguidazu, presidente del banco de inversión N+1, en 2003 y le propuse crear una empresa de capital riesgo especializada en energías renovables", dice. Así nació N+1 Eolia, firma participada por el grupo N+1, el fondo Indio Energías Renovables (con un 85% entre ambos), Bankinter (5%) y otros socios (10%), que fue el germen de Eolia Renovables. El objetivo era crear dos fondos (Eolia Mistral y Eolia Gregal) para canalizar las inversiones del grupo en plantas de energías renovables. En total, se captaron cerca de 154 millones de euros y acumularon una cartera de 869 MW en potencia eólica y seis plantas solares. Los fondos poseen participaciones en tres plantas de biocombustibles,

pero Salís afirma que estos activos no entrarán a formar parte de Eolia Renovables. "Es un negocio muy diferente del que queremos: generación de electricidad. Los biocombustibles necesitan de otro tipo de gestión", afirma. Tras poner en marcha N+1 Eolia, Salís se dio cuenta de que si quería ser un jugador importante en el mundo de las renovables, necesitaba tamaño. Y para tener tamaño necesitaba una nueva estructura empresarial. Así nació Eolia Renovables, que no sería nada sin la aportación de Eduardo Merigó, presidente de la promotora de parques eólicos Preneal que fue consejero de Jazz-

tel y presidente de Visa España. Cuando el proyecto estaba solo en la cabeza de Salís, fue a éste a quien llamó primero. Merigó se mostró encantado de sumarse al proyecto. Salís dice que el dúo que formaron fue imprescindible para llegar a lo que hoy se está creando. "Conocía a Eduardo desde hace mucho tiempo y siempre habíamos tenido sintonía", afirma. Preneal aporta más de 300 MW de potencia instalada a Eolia Renovables y una cartera de proyectos sobre todo en Castilla y León y Aragón. Es el primer accionista individual del nuevo grupo y cuando la empresa cotice mantendrá entre un 15 y 20% del capital.

Al dúo fundador, que fue el que firmó el *Proyecto David*, se incorporó la cartera de parques eólicos de Banco Sabadell. A este trío se han unido pequeños in-

versores. "La gente ha confiado en nuestro proyecto. A los 50 inversores iniciales de Eolia hemos logrado sumar 20 grupos de inversores más", añade. ¿Y qué aporta cada uno? "En eso somos estrictos. Sólo hemos incorporado activos maduros", es decir, plantas sin problemas medioambientales y con autorización administrativa y punto de conexión a la red. La suma total de la inversión de todos los accionistas de Eolia Renovables en plantas de renovables supera los 2.000 millones de euros.

Preparando el gran salto

Entre las intenciones de Eolia en los próximos meses está la salida a bolsa, pero Salís no da una fecha concreta. En la operación participan los bancos Citibank y Deutsche Bank, con el asesoramiento jurídico de Garrigues y el des-

pacho estadounidense Davis Polk. Las previsiones apuntan a que Eolia saldrá al parque en el último trimestre de este año, en el mismo periodo que el anunciado por Iberdrola Renovables, filial de la eléctrica. Actualmente ya hay una

El éxito bursátil de Fersa, EDF EN y Solaria es un buen indicio para Eolia

compañía centrada en la explotación de parques eólicos: Fersa, un holding controlado por Catalana Occidente y la caja de ahorros Sa Nostra. Este año, la empresa catalana ha pasado del mercado de corros de Barcelona al continuo con una revalorización que supera el 200% en los últimos seis meses. ...



¡Lo tenemos, señor presidente!

Tenemos al mejor candidato para ocupar el puesto de Director Comercial.

Adecco Sales & Marketing nos ha ayudado a buscar, seleccionar y contratar exactamente el perfil que necesitábamos.

La colaboración de Adecco Sales & Marketing y sus consultores especializados en este área son toda una garantía: la del líder mundial de los Recursos Humanos.



Adecco Sales & Marketing
better work, better life

902 30 20 30
adecco.es

... "No nos gusta compararnos con ellos. Quizás tengan una estrategia parecida a la nuestra, pero nada más", afirma Salís. El directivo prefiere equiparar Eolia con EDF EN, filial de renovables del gigante estatal francés EDF que salió a cotizar en diciembre de 2005 y que hasta ahora se ha revalorizado más de un 15%. Solaria, que se dedica a los paneles solares, ha subido más de un 65% desde su OPV, en junio. Viendo estas subidas, no extraña por qué Salís quiere sacar al parque a Eolia

A toda vela

Casado y con dos hijas, Salís prefiere en su tiempo libre el agua al viento: es un amante de la navegación.



a pesar de que asegura que no tienen problemas para financiar las adquisiciones. "La salida a bolsa nos daría flexibilidad financiera [podrían comprar activos pagando con participaciones de la compañía] y un reconocimiento público", afirma. Salís no es nuevo en las salidas a bolsa, ya que participó activamente en la OPV de Jazztel en el año 2000.

De compras por el extranjero

Con un mercado nacional copado por los grandes, Eolia se plantea un futuro en el extranjero. La firma ya tiene instalados 324 MW en Oaxaca (México), un 23% de su potencia total, y prevé buscar nuevas adquisiciones. "Estamos mirando muchas cosas. Principalmente en la Unión Europea, Estados Unidos, México y otros países como India", comenta Salís. "En EEUU hay más de 200 promotores independientes y hay planes para llegar a una potencia eólica de más de 80.000 MW para los próximos años", comenta Salís. "En Europa estamos mirando seis o siete posibles adquisiciones", añade. El objetivo marcado son parques eólicos de entre 50 y 300 MW de potencia. En plena crisis de liquidez, Salís presume de músculo financiero. Por eso em-

pieza a recitar, como una alineación de fútbol, los posibles inversores institucionales que estarían encantados de invertir dinero en la compañía: "Fonditel, BBK, Kutxa, Bankinter, Banco Sabadell, Caja Burgos, Caja España, Caixa Galicia, CAM y varios *family office* [gestores que mueven las inversiones de un millonario]".

Eolia Renovables se plantea la salida al exterior como una clave de su futuro

¿Y no cree que los activos eólicos están sobrevalorados? Hace unos meses, la eléctrica alemana E.ON adquirió los parques eólicos españoles de la danesa Dong, con una potencia de 260 MW, por 722 millones de euros, lo que supone valorar el MW de potencia eólica en 2,7 millones de euros, cuando todo el proceso para lograr ese mismo megavatio supone una inversión de alrededor de 1,2 millones. "La actual tarifa de energía eólica garantiza unos flujos de caja que permiten saber con certeza

cómo financiar el parque", dice. Hace unos meses, el Gobierno aprobaba el Real Decreto 661/2007, que garantizaba la prima a los productores de energía renovable. Durante los meses de negociación, el pulso fue continuo entre el regulador, el Ministerio de Industria, y el sector, que, con Acciona a la cabeza, amenazó con congelar las inversiones previstas y desbaratar los objetivos del Gobierno en el Plan de Energías Renovables.

Tras el humo de la batalla, el sector parece satisfecho, pero Salís puntualiza en plena euforia renovable. "Quizás la gente peca de optimismo porque piensa que todo lo proyectado va a salir adelante. Cuando todo termine, se sabrá si ha habido gente que ha pagado sobreprecio", afirma. Para Salís, comparar la situación de la burbuja tecnológica con la voracidad del mercado por las renovables es erróneo. "A mí me tocó vivir la crisis en primera línea [por Jazztel]. Las cosas alcanzaron una desproporción exagerada, pero no creo que pase lo mismo en las renovables. Los márgenes están muy claros. La energía eólica es casi como un bono", afirma.

✉ micolasg@recoletos.es