

The Augusta Briefing.

PREGUNTAS Y RESPUESTAS:
Por qué los productores
independientes de electricidad y los
promotores españoles de proyectos
renovables deberían adoptar el
proceso de ventas estructurado

Axel Narváez

responsable de Augusta & Co.
en España

Septiembre 2019

AUGUSTA & CO

En la actualidad, España es un país muy atractivo para el sector europeo de las energías renovables al establecerse como un referente en el desarrollo de proyectos sin subvención, atrayendo el interés de inversores institucionales, tanto nacionales como extranjeros.

Hablamos con **Axel Narváez, director general y responsable de Augusta & Co. en España**, sobre como los promotores de proyectos españoles y los productores independientes de electricidad (IPP por sus siglas en inglés) pueden aprovechar este apetito inversor internacional para desbloquear el verdadero valor de sus activos y carteras de proyectos.

¿Cómo describiría el mercado de las fusiones y adquisiciones de empresas de energías renovables en España? ¿Qué factores están contribuyendo al crecimiento actual?

Desde 2018, el sector español de las energías renovables ha registrado un enorme flujo de operaciones tanto en el mercado primario como en el secundario.

Por un lado, este crecimiento se ha visto impulsado por la agenda política. Tras la reelección del Partido Socialista, el país está trabajando para alcanzar el ambicioso objetivo del 74 % de generación eléctrica renovable en el año 2030. Para ello, España necesita duplicar con creces su capacidad instalada renovable, pasando de unos 40 GW el año que viene a 96 GW en 2030, destacando los 28 GW fotovoltaicos de esa nueva capacidad instalada.

Por otro lado, el crecimiento está siendo impulsado por el creciente interés comercial en el mercado. España se está convirtiendo en uno de los principales mercados de PPAs privados de Europa (contratos de compraventa de energía, por sus siglas en inglés), mientras que el continuo aumento de los precios de la energía al por mayor ha creado un entorno favorable para la inversión en proyectos sin subvenciones.

Sin embargo, a pesar del auge actual de la actividad de fusiones y adquisiciones, aún queda trabajo por hacer para atraer a la totalidad de los inversores internacionales, tanto para desbloquear los fondos necesarios para mantener el crecimiento como para ayudar a los promotores españoles y a las empresas IPP a conseguir el verdadero valor de sus activos.

¿Dónde quedan las oportunidades no aprovechadas para los promotores de proyectos y los propietarios de activos renovables españoles?

La calidad de los activos españoles de energías renovables es muy alta, lo que los convierte en una atractiva propuesta de inversión, no solo a nivel nacional, sino también para los inversores internacionales que buscan una sólida rentabilidad y asegurarse una posición en este floreciente mercado.

Sin embargo, el contacto con la comunidad inversora internacional ha sido limitado, y esto restringe el valor que puede alcanzarse en la venta de activos y carteras.

En particular, muchos promotores y productores de electricidad españoles siguen prefiriendo entablar conversaciones bilaterales con inversores conocidos. Si bien estas conversaciones con entidades conocidas pueden parecer más fáciles de manejar, pueden ser improductivas y no ayudan a maximizar el valor de la transacción para el vendedor. A menudo, estos acuerdos bilaterales dan a los compradores la ventaja en las negociaciones y les permiten controlar los precios.

Además, pueden volver a los vendedores vulnerables a las complejidades o debilidades del contrato de compraventa con respecto a factores tales como garantías otorgadas o sanciones financieras.

Emprender un proceso estructurado de ventas, dirigido por un asesor experimentado, es un medio demostrado para ampliar el grupo de inversores y abordar correctamente estos retos. Sin embargo, los asesores financieros nacionales, e incluso las filiales españolas de las grandes consultoras multinacionales, pueden carecer de la red internacional necesaria para desbloquear el verdadero valor de los activos o proyectos.

¿Cómo puede un proceso estructurado de ventas ayudar a las empresas españolas a obtener más valor de sus activos?

Un buen proceso estructurado de ventas pone en juego una gama más amplia de inversores potenciales y crea un entorno más competitivo en el que el vendedor tiene un mayor control sobre las condiciones de la venta y la valoración de su proyecto o cartera. Al crear, y luego seleccionar, una lista restringida de inversores, los asesores pueden asegurar que se buscan compradores con un interés genuino en el activo o activos y que están dispuestos a ofrecer un precio óptimo.

En resumen, un proceso estructurado de venta asegura que el vendedor obtenga la mejor valoración posible a la vez que mejora la certeza de la transacción.

¿Cuáles son las etapas del proceso de ventas estructuradas de Augusta y cómo contribuyen al cierre exitoso de la operación?

No hay dos procesos de venta idénticos, y es importante adaptar el enfoque a las necesidades específicas del cliente, los activos en cuestión y el grupo de inversores al que se dirige. Sin embargo, hay una serie de elementos comunes que contribuyen al éxito de las transacciones.

Cuando un cliente contrata a Augusta para liderar un proceso de ventas estructurado, primero emprendemos una fase preparatoria exhaustiva. En la práctica, esto significa que trabajamos directamente con el vendedor para comprender plenamente sus intereses, determinar dónde reside el valor del activo o activos que desean vender e identificar la estrategia de ventas que mejor se adapte a sus exigencias.

A partir de aquí, podemos aprovechar nuestra experiencia en el mercado internacional para elaborar una lista personalizada y altamente específica de inversores potenciales, seleccionados sobre la base de un interés probado por activos que comparten las mismas características, como la ubicación y la tecnología. Este enfoque selectivo conduce a una alta participación de los inversores y a una excelente tasa de respuesta.

A continuación, se hace un anuncio inicial a la lista de inversores potenciales y se les proporciona los datos clave del activo o cartera, invitándoles a responder con manifestaciones de interés.

Mientras tanto, trabajamos estrechamente con nuestro cliente en el desarrollo de los materiales del proyecto. El vendedor valida todos los materiales destinados a los inversores antes de que se distribuyan a las partes interesadas, una vez se hayan firmado los acuerdos de confidencialidad (NDA por sus siglas en inglés).

A continuación, esperamos a recibir una serie de ofertas no vinculantes. Estas se evalúan minuciosamente para crear una lista de inversores que se identifican como los más adecuados para el cliente. Las partes seleccionadas tienen acceso a una base de datos electrónica completa, lo que les permite hacer su oferta vinculante.

Una vez recibidas las ofertas vinculantes, Augusta asesora al cliente sobre la elección final del comprador y prepara el contrato de compraventa para ejecutar la transacción hasta su finalización.

¿Cuáles son los principios clave que fundamentan el enfoque de Augusta?

Augusta ha liderado las transacciones europeas de energía renovable durante más de 17 años, y esto ha moldeado un enfoque basado en una serie de principios clave, en concreto:

Transparencia absoluta

Ofrecemos a nuestros clientes visibilidad completa del proceso de ventas estructurado, lo que les da la confianza de que el proceso se está gestionando en el máximo beneficio de sus intereses.

Estricta confidencialidad

Nuestros clientes pueden estar seguros de que Augusta no revelará ninguna información confidencial antes, durante o después del proceso de venta.

Equipos dedicados

Creamos un equipo dedicado y multidisciplinar para cada transacción y así reunimos la experiencia complementaria para cumplir mejor con los objetivos de nuestros clientes.

Valoración fiable del mercado

Tras haber asesorado en más de 90 transacciones por un valor total de más de 10.000 millones de euros, nuestros clientes pueden estar seguros de nuestra capacidad para determinar la valoración precisa de mercado en todo momento.



Para obtener más información sobre el proceso de ventas estructurado y la oferta de Augusta a los promotores de energías renovables y productores independientes de electricidad españoles, póngase en contacto con Axel Narváez, director general y responsable de Augusta & Co. en España.

anarvaez@augustaco.com

AUGUSTA & CO

Augusta & Co. es una empresa independiente basada en Londres especializada en el asesoramiento financiero y la gestión de inversiones, con oficinas abiertas en Madrid y Trondheim (Noruega), al servicio del sector europeo de las energías renovables.

Augusta ha cerrado con éxito más de 90 transacciones por un valor total de más de 10.000 millones de euros y, durante 17 años, ha estado a la vanguardia de las transacciones pioneras del sector.

augustaco.com