



DOS JOYAS DEL UNIVERSO

BME GROWTH

Hace prácticamente un año, publicábamos en esta misma revista una nota en la que buscábamos dar a conocer el IBEX GROWTH MARKET® 15. Ya saben, un índice incluido en el mercado BME Growth, el de las PYMES de BME, y que mide el comportamiento de las quince compañías con mayor volumen de contratación (y, por tanto, más líquidas) en el segmento BME Growth, del Mercado BME MTF Equity.

POR **MARÍA MIRA** / ANALISTA

■ Composición del IBEX GROWTH MARKET® 15 a junio de 2022

ADL BIONATUR	EIDF SOLAR	FACEPHI	HOLALUZ	PARLEM
AGILE	ELZINC	GIGAS	IZERTIS	SINGULAR
CATENON	ENDURANCE MO	GREENALIA	LLEIDANETWOR	TIER1

El BME Growth es un vivero de compañías, pequeñas empresas que quizá con unos cuantos años ya de historia, han decidido apretar una marcha más y crecer, y para eso buscan financiación en el mercado. Y es que, el hecho de negociarse en el BME Growth le brinda una serie

facilidades que le ayudan a internacionalizarse, conseguir financiación, alcanzar adquisiciones hasta ahora difíciles de alcanzar, les aporta transparencia, credibilidad y reputación. Esta mayor visibilidad y transparencia, desbloquea su acceso a financiación también bancaria, por lo tanto, mayor financiación y más flexible.

Pero no todo está conseguido ya por el hecho de entrar a formar parte del BME Growth, hay que gestionar ese crecimiento, hay que financiarlo correctamente, hay que integrar las adquisiciones y desarrollar un plan de negocio contextualizado además, en un tiempo marcado por importantes incertidumbres a nivel macroeconómico y geopolítico.

Desde el departamento de análisis fundamental de Estrategias de Inversión, buceamos diariamente entre las cifras, cuentas, balances, proyectos, planes estratégicos e inversiones de todas estas compañías. Encontramos proyectos muy interesantes y con importante potencial de crecimiento. Hoy destacamos dos joyas negociadas en el BME Growth. Dos compañías con muy buenos fundamentos, bien gestionadas, con un plan estratégico bien definido, capacidad de financiación para llevar a cabo su crecimiento sin incurrir en tensiones desde el lado del balance y con un precio de mercado o capitalización, que por el momento no está recogiendo este potencial. **Dos joyas del BME Growth con una recomendación positiva desde el punto de vista del análisis fundamental, para una inversión con horizonte temporal de medio/largo plazo. Se trata de EiDF Solar y Gigas Hosting.**

EiDF

EiDF es una compañía claramente diferenciada en el sector de energía. Su actividad principal es el autoconsumo para empresas, siendo líder en este segmento, con más de 10 años de experiencia y conocimiento. En los últimos años ha iniciado una estrategia de integración vertical para incorporar dos unidades de negocio más, que aportan valor añadido y complementan el autoconsumo. Se trata de la generación fotovoltaica, es decir, la construcción de parques fotovoltaicos propios, y la comercialización, ligándolas entre sí.

Precisamente el Plan estratégico de EiDF se centra en realizar una **integración vertical**, donde la parte de autoconsumo (300MW instalados al cierre del IT22) es el eje principal y dos patas más, **generación** (2.207 MW de pipeline y 152 MW en construcción) y **comercialización** (+35.000 clientes, +850 GWh gestionados de electricidad (ODF+NAGINI)). Avanzando en este objetivo de integración vertical, precisamente EiDF, tras haber integrado en su estructura a ODF Energía, ha llegado a un acuerdo para adquirir la participación mayoritaria de una empresa

En base a una valoración fundamental, la recomendación es positiva para EiDF Solar. Hay margen entre valor y precio y el mercado debería recogerlo con una capitalización creciente en un horizonte temporal de medio/largo plazo

comercializadora de energía eléctrica propiedad del Grupo AC Solutions, una de las principales consultorías energéticas de España. El objetivo es ampliar su volumen de clientes en el área de comercialización para reforzar la demanda de la energía producida en sus parques de generación fotovoltaica. Actualmente EiDF cuenta con un pipeline sólido de 2.207 MW y para el conjunto de 2022, el objetivo está fijado en la instalación de 150 MW entre diferentes parques distribuidos por toda la geografía española. Con la integración de ODF Energía y Nagini (Nzwei), EiDF consigue aumentar su capacidad de suministro para los próximos años, con la previsión de superar los 2TWh de electricidad en 2025.

RESULTADOS

Fuerte crecimiento en su cuenta de resultados en los últimos ejercicios y excelentes proyecciones futuras. Y es que EiDF cerraba el IT22 con crecimiento en su facturación de nada menos que del 3244%, hasta los 82,19 millones de euros. También el EBITDA absolutamente destacable, con impulso del 1840%, hasta cerrar en marzo en 10,96 millones de euros.

En el segmento de Autoconsumo industrial EiDF mantiene una posición dominante con una elevada cuota de mercado y se mantiene líder del sector dentro del segmento pyme y empresarial. En el primer trimestre, la compañía avanzó en los objetivos de facturación marcados en el plan de negocio, logrando una facturación de 14,9 millones de euros. Ha sido además el periodo registrado con mayor volumen de obras ejecutadas a lo largo de su trayectoria. Autoconsumo es la unidad que más EBITDA aporta al grupo

al lograr formalizar pedidos por valor de 43,1 MW equivalentes a 286 obras en el primer trimestre.

Comercialización. ODF ha aportado en el primer trimestre de 2022 una cifra de negocio de 54,8 millones de euros. Su cartera de cliente supera los 35.000, entre pymes y administraciones. A finales de mayo, EiDF anunció la incorporación de NAGINI, Grupo AC Solutions, que aporta un volumen de 150 GWh de electricidad gestionados y una amplia red de gestión comercial a nivel nacional que consolidará la cartera de clientes en esta área.

En Generación, EiDF continúa a buen ritmo con la construcción de sus primeros parques fotovoltaicos para explotación propia. Se ha marcado como objetivo destinar la energía producida a la división de comercialización, a través de ODF Energía. El pipeline actual de la compañía asciende a 2.207 MW y se mantiene activo en la búsqueda de oportunidades de inversión para adquirir nuevos proyectos que le permitan ampliar su cartera de desarrollo para los próximos años.

En cuanto a EPC, EiDF ofrece un servicio global en proyectos fotovoltaicos, tanto en el área de autoconsumo como en generación. Esto incluye el diseño, obra civil y construcción de plantas de autoconsumo o de generación para terceros. La potencia instalada en 2022 será de 152 MW (58 parques) cumpliendo así con los objetivos recogidos en su Plan de Negocio que contempla una cifra de 121 MW instalados en el presente ejercicio.

Por el lado del balance, una deuda muy controlada, que cierra el IT22 en 29 millones de euros y sitúa el múltiplo de solvencia, DFN/EBITDA, en un nivel muy cómodo, 1,2v.

■ **Tabla 1: Resultados**

EiDF	2023e	2022e	2021
Ingresos	6.45%	644.4%	118.29%
EBITDA	25%	255%	336%
Beneficio	18.16%	188.81%	673.2%
Cash Flow	17.39%	877.48%	37.2%
DFN/EBITDA	2.8v	1.98v	0.61v

*Cotización a precios del 14/04/2022; 2022e y 2023e estimaciones propias (Ei) en base a consenso del mercado

VALORACIÓN FUNDAMENTAL

EiDF se posiciona con ventaja frente a competidores del sector, gracias a su propuesta de valor diferenciada asentada en el autoconsumo, basada en solvencia técnica y financiera de sus proyectos, y la complementariedad del negocio de Generación y Comercialización. El objetivo es cubrir el ciclo en materia energética de sus clientes, ofertándole un servicio integral en energía renovable. Además, el modelo de Generación de EiDF es menos dependiente de las decisiones de los reguladores, ya que no se acoge al sistema de subastas o tarifas reguladas en ninguno de sus parques de generación fotovoltaica. Los PPA's que negocia EiDF son contratos de entre 10-15 años con precios preestablecidos y no indexados al precio del pool (mercado). Otra ventaja frente a competidores es su Pipeline de pequeño tamaño: con una oferta fácilmente adaptable EiDF ha optado por dividir los 2.207MW de potencias de su cartera de proyectos en varios proyectos distintos, lo cual da un tamaño medio de parque de 10,4 MW. Esta diversificación, permite evitar el riesgo de concentración en grandes instalaciones que acostumbran a presentar mayores problemas en su tramitación y ejecución.

En el 1T22 EiDF Solar ha superado sus propias previsiones marcadas en el plan de negocio aprobado en noviembre de 2021 y ahora ha extendido las previsiones de su plan de negocio a 2027 (frente al periodo 2025 recogido en el anterior) y ha revisado al alza las cifras en cada una de sus

áreas. La integración vertical, con el despegue total del autoconsumo y el dinamismo aportado por la producción y comercialización, favorecerán la generación de ingresos y beneficios. EiDF Solar tiene además un balance robusto para financiar su crecimiento sin tensiones de deuda.

En cuanto a su valoración por ratios, bajo nuestra estimación de resultados para el cierre del año en curso y a precios de este informe, EiDF Solar cotiza con un PER de 36,8v. Si ajustamos este ratio sobre resultados por la estimación de crecimiento de beneficios (+188,8%), el múltiplo PEG de EiDF muestra clara infravaloración, en 0,2v, el más bajo frente a sus competidores. Se modera el múltiplo sobre ventas, ahora en 2,6v, frente a más de 6v a las que cotizaba en 2021 y pese al fuerte aumento de su cotización. También descuento por PCF, ahora en 35v, desde más de 100v que descontaba el mercado al cierre del pasado año.

GIGAS

Gigas es un grupo internacional que ha evolucionado desde su origen como especialista en la prestación de servicios de cloud computing hasta convertirse en un proveedor de servicios convergentes e integrales de comunicaciones y cloud para empresas. Se estrenaba en el BME Growth en 2015, en 2018 iniciaba su crecimiento basado en adquisiciones de compañías estratégicas del sector cloud tanto en España como en Colombia, Portugal e Irlanda. Entre septiembre de 2020 cerraba la compra de la irlandesa IGNITAR y en enero de 2021 adquiere el negocio empresarial de la

operadora MásMóvil en España, y la telco ONI en Portugal, convirtiéndose en el único "One-Stop-Service-Provider" de servicios globales de telecomunicaciones, cloud y ciberseguridad de la Península Ibérica.

Actualmente GIGAS tiene oficinas en España, Portugal, Irlanda, EEUU, Colombia, Chile, Perú, Panamá y México y datacenters tier III y IV (o equivalentes) situados en Madrid (2), Barcelona, Oporto (2), Lisboa (2), Dublín, Miami, Bogotá y Santiago de Chile. El portfolio de productos de Gigas responde a las necesidades de las empresas para ayudarlas en sus procesos de transformación digital y el crecimiento de sus negocios, para descansar sus comunicaciones, sus infraestructuras IT y su seguridad en un proveedor de servicios integral, innovador y cercano a sus clientes.

RESULTADOS

En el primer trimestre de 2022 Gigas ha registrado una facturación de 14,76 millones de euros, un 58,3% más frente a la cifra del 1T21, gracias a las adquisiciones realizadas el último año. En la línea del EBITDA, la cifra de enero a marzo suma 3,05 millones de euros, lo que representa un incremento del 43,8% respecto al año anterior. Servicio de telecomunicaciones aporta prácticamente dos tercios de la facturación, con algo más de 10 millones de euros, mientras que los servicios de nube, IT y ciberseguridad han facturado 4,5 millones de euros.

En este primer trimestre, la inversión de Gigas asciende a 2,64 millones de euros en desarrollo y mantenimiento de infraestructuras, de los que 1,37 millones de euros han sido destinados a crecimiento con las adquisiciones de equipos o la inversión en fibra óptica en Portugal. **Por el lado de la solvencia,** la compañía ha mantenido su deuda estable con 30,04 millones de euros, excluyendo 2,5 millones de euros de bonos convertibles suscritos por Inveready que la sociedad espera que se conviertan en acciones, mientras que mantiene 11 millones en tesorería, por lo que tiene margen para apalancarse en

posibles futuras operaciones. Con esta cifra de deuda, la solvencia de Gigas es destacable, con un ratio DFN/EBITDA muy controlado, inferior a 2v.

UNA HISTORIA DE CRECIMIENTO

Gigas está totalmente centrada en la integración y consolidación de las importantes adquisiciones realizadas desde 2020 y en la definición de los nuevos servicios convergentes telco/cloud/ciberseguridad. La compañía continúa también evaluando posibles adquisiciones que le permitan fortalecer su portfolio de servicios y acelerar su crecimiento y al mismo tiempo anticipa importantes oportunidades de venta cruzada en los portafolios de clientes existentes, además de un crecimiento orgánico en clientes empresariales que cada vez más demandan un proveedor integral cercano, para satisfacer sus necesidades tecnológicas de forma personalizada. **Con la entrada de Gigas en el mercado de telecomunicaciones, la compañía ha incrementado de forma muy importante su mercado potencial objetivo** (el mercado de telecomunicaciones a empresas de tamaño medio se estima en casi 20.000M€ en los países en los que el Grupo está presente, frente a los 700M€ del mercado de infraestructura cloud en Europa y más de 500M en Latam, en los países en los que la empresa está presente). Todos estos cambios, adquisiciones y nuevo enfoque de la compañía ya han empezado a dar sus frutos.

PREVISIONES

Para el cierre de 2022 Gigas estima alcanzar unos ingresos netos de 66,53 millones de euros, lo que supondría mejorar en un 27,5% las cifras de 2021, sin incluir en este presupuesto alguna posible adquisición adicional. Los servicios de cloud y ciberseguridad representarán aproximadamente el 30% de los ingresos, mientras que los servicios de telecomunicaciones supondrán el otro 70%. La cifra presupuestada en 2022 de ingresos netos, comparada con el runrate de final de año 2021, representa un crecimiento orgánico del



En base a nuestra valoración fundamental y sin olvidar el riesgo que acompaña a los valores pequeños, continuamos positivos a medio/largo plazo para Gigas, sin duda, una joya dentro del BME Growth

9,6%, superior en un punto porcentual al crecimiento ofrecido como guidance en la presentación de la ampliación de capital ejecutada a finales de 2020 y que fijaba la estrategia de la compañía para el periodo 2021-2023. El EBITDA será de 14,56 millones de euros en 2022 según previsiones de la propia compañía, un 20,0% superior al EBITDA de 2021. El margen EBITDA será del 21,9% en el ejercicio, algo inferior al conseguido en 2021, debido principalmente al menor margen EBITDA que aporta el negocio de OMV de ONMOVIL. **El margen bruto se estima que alcanzará al cierre del año en curso el 56,7% de los ingresos netos del Grupo**, algo inferior al margen obtenido en 2021, como hemos dicho, debido al crecimiento de los costes directos de producto ligado principalmente a los costes de la red móvil que soporta ONMOVIL, la unidad de negocio de OMV del grupo. La incorporación de servicios de telecomunicaciones, sobre todo aquellos que suponen el alquiler de redes de terceros, reduce el margen bruto de la compañía, pero mejora sustancialmente su posición competitiva.

Al cierre de 2022 no habrá previsiblemente beneficio positivo, debida a la amortización del fondo de comercio y las relaciones de clientes, ambos prove-

nientes de compras. En todo caso, este cierre en números rojos no supondrá salida de caja.

VALORACIÓN FUNDAMENTAL

El nuevo enfoque estratégico de su negocio, la solidez de su equipo gestor y la firme apuesta por un mix de crecimiento orgánico e inorgánico como estrategia de crecimiento serán los principales catalizadores para el negocio de Gigas y para su valoración en bolsa.

Las principales preocupaciones y, por tanto, vías de generación de riesgo, son la integración de las compañías adquiridas (integrar los sistemas, las plataformas, los equipos, etc.), y el lanzamiento, a partir de la base de servicios de telecomunicaciones y cloud, de servicios más innovadores y virtuales, que la compañía pueda ofrecer no solo en España y Portugal, sino en todo el mundo.

En una valoración por múltiplos y bajo nuestra previsión de resultados 2022, el mercado descuenta un ratio sobre ventas, PSV, de 1,52v, con descuento frente a su media histórica y frente al múltiplo de sus competidores. El ratio EV/EBITDA también muestra potencial alcista, en 9v para Gigas, inferior al de competidores como Gamma, Wiit, Iomart o Redcentric. ■

DIEGO CABEZUDO / CEO y Cofundador de Gigas Hosting

“DESDE QUE GIGAS SALIÓ A COTIZAR EN 2015 HA MULTIPLICADO POR VEINTE SUS INGRESOS”

Gigas celebra este 2022 sus siete años como compañía cotizada con una gran trayectoria dentro del mercado de BME Growth. Diego Cabezudo, CEO y Cofundador de Gigas Hosting, habla de cómo están siendo estos últimos años para la compañía.

Gigas Hosting, compañía especializada en prestación de servicios convergentes de telecomunicaciones, ciberseguridad y cloud a empresas, ha facturado un 60% más en el primer trimestre, sin embargo, sigue ligeramente por debajo de sus propias previsiones. Las razones, según explica Diego Cabezudo, CEO y Cofundador de Gigas, son “por un lado, el retraso en los nuevos servicios, que teníamos previsto lanzar a principios de año y terminaremos de hacerlo hacia el mes de junio. Por otro lado, el ajuste del perímetro de la cartera, sobre todo, la adquirida a MásMóvil, lo que supone menos facturación de la prevista”.

Sin embargo, estos pequeños contratiempos que se ha encontrado Gigas en el camino no les hacen sino ser más fuertes, “somos optimistas porque esto es un ligero retraso en la generación de ingresos, pero el negocio está creciendo y se están captando nuevos clientes y servicios, por tanto, esperemos acabar el año en línea o cerca de lo presupuestado.”

Entre las fortalezas que hacen posible el crecimiento de la compañía destacan el mix de servicios convergentes que ofrecen, “nosotros hemos pasado de vender solo servicios de cloud a vender servicios de telecomunicaciones, cloud y ciberseguridad y esa propuesta de valor está funcionando muy bien en el segmento en el que operamos de medianas empresas.”

A diferencia de sus competidores, las grandes telcos, que “se centran en la residencial y la parte baja de la pyme, lo que se llama SOHO (Small Office/ Home Office) que es un mercado muy competitivo donde los grandes están en una batalla de precios. Sin embargo, las medianas empresas están muy desatendidas y un proveedor como Gigas le puede dar una atención



mucho más personalizada y un servicio más flexible”.

Desde el lado bursátil, el valor de Gigas sufre las irregularidades del mercado y las ventas indiscriminadas que está viviendo gran parte del sector, con caídas de más del 20% en lo que llevamos de año, “con lo que están cayendo los mercados y, sobre todo, las tecnológicas, el que nosotros hayamos caído un 20% creo que no está tan mal” y hace referencia a las estadísticas que aseguran que el 61% de las empresas tecnológicas están cotizando por precios inferiores a los de antes de la pandemia, “y nosotros estamos muy por encima de esos niveles, nos hemos revalorizado un 100%, hemos multiplicado por dos las cifras”.

Asimismo, el CEO y Cofundador de Gigas hace referencia también a las SICAVS como un problema ligado al mercado español que está también afectando a la compañía, “Nosotros teníamos muchas SICAVS en el accionariado y ha habido

muchos movimientos ahí. Además, también ha habido movimientos de fondos e incluso operaciones operativas que han surgido entre bancos y que han hecho cambiar los fondos que tenían antes micro caps y que ahora no tienen y que nos han afectado”.

Un impulso para superar estos baches serían los Fondos Next Generation de la Unión Europea en los que Gigas depositaba su confianza. Sin embargo, parece ser que los plazos se están extendiendo por encima de lo esperado, “los fondos llegan con retraso. Nosotros estamos en varios proyectos, uno de ellos para un IP-CEI Cloud, para fomentar infraestructuras cloud y Edge Computing - incluso de 5G privado - en Europa y un kit digital, pero ambos van con cierta demora”. Desde la compañía esperan que en los próximos meses estos fondos estén disponibles y sirvan para dinamizar el sector.

A la espera de estas ayudas y aunque en estos momentos no sea oro todo lo que reluce, desde Gigas están satisfechos con su evolución en la bolsa española y repasan su trayectoria con orgullo, “la salida a bolsa ha sido vital para presentarnos ante los clientes con un plus reputacional y de credibilidad y ha sido vital también para financiarnos y hacer operaciones corporativas”.

“Cuando salimos a cotizar en 2015 teníamos unos ingresos de poco más de 3 millones de euros y este año estamos apuntando a 66 millones, es decir, estamos hablando de multiplicar por 20 nuestros ingresos. Además, por aquel entonces teníamos EBITDA negativo y este año esperamos hacer casi 15 millones. Asimismo, salimos con un Market Cap de 13 millones de euros y estamos ahora por encima de 100 millones de Market Cap, es decir, 7 veces”, sentencia Diego Cabezudo, CEO y Cofundador de Gigas. ■



AUDAX RENOVABLES PARA UN PRESENTE CON FUTURO

Presente en **9 países**,
gestiona más de **2.536 MW**
de **generación renovable**
en distintas fases y cuenta con
más de **518.000 clientes**

FERNANDO ROMERO / CONSEJERO DELEGADO DE EIDF

EIDF: CRECIMIENTO Y RENTABILIDAD

La energía solar fotovoltaica nunca ha sido tan competitiva como ahora. El autoconsumo está arrancando su desarrollo en España después de muchos años de parálisis. Este año hemos visto como se ha incrementado la demanda de instalaciones fotovoltaicas por parte de industrias y pymes, no solo por una cuestión de ahorro económico, sino también por una mayor concienciación ambiental en toda la sociedad para mitigar las consecuencias del cambio climático.

El recorrido en autoconsumo y en fotovoltaica no ha hecho más que comenzar. Los objetivos recogidos en el Pniec (Plan Nacional Integrado de Energía y Clima) alientan el crecimiento de las energías renovables para los próximos años en los que jugarán un papel tractor en la economía mundial. En Eidf llevamos trabajando en este sector más de una década y siempre hemos sido fieles creyentes en el potencial de la energía solar fotovoltaica, incluso cuando nadie apostaba por ella. Tras años de esfuerzo tenaz, conseguimos convertirnos en una empresa referente en el sector de autoconsumo, concretamente en el segmento pyme-industrial, gracias a nuestro know-how interno.

Con la aprobación del RD 244/2019 y una mayor estabilidad regulatoria, decidimos dar un paso más en nuestra estrategia empresarial para convertirnos en un operador integrado, adquiriendo cada vez mayor presencia en el mercado energético español. Este proceso surgió al detectar una oportunidad de negocio entre nuestros clientes de autoconsumo, ya que presentaban unas necesidades energéticas posautoconsumo, las no cubiertas por la instalación solar implantada, que debían satisfacer. Nuestra cartera de clientes, que supera las 3.000 empresas, presenta un consumo eléctrico de aproximadamente 7 TWh, por lo que decidimos captar ese volumen de demanda mediante la incorporación de dos actividades complementarias entre sí: la generación y comercialización. Y es que no entendemos la generación sin la comercialización ni viceversa. Creímos positivo ofertar a nuestros clientes de autoconsumo un servicio energético completo, pudiendo recibir la energía



renovable producida en nuestros propios parques de generación a través de nuestra compañía comercializadora. Fue así como ideamos una propuesta de valor innovadora y diferencial, basándonos en lo que mejor sabemos hacer y en el área en la que albergamos mayor experiencia: el autoconsumo.

Para impulsar esta nueva estrategia empresarial y la integración de actividades, decidimos salir a cotización y entrar en el BME Growth con el fin de conseguir la financiación adecuada para reforzar nuestros proyectos de generación. Logramos una ampliación de capital previa a la salida de 12 millones de euros entre inversores retail que confiaron en nuestros objetivos y nos dieron el respaldo necesario para convertirnos en una compañía cotizada, siendo la primera empresa de autoconsumo en España en alcanzar este hito. Salimos a Bolsa en un momento especialmente sensible en

el que otras compañías optaron por renunciar a sus planes de cotización. Eidf debutó con un descuento importante y una valoración inicial de 57 millones de euros, por debajo de su valor objetivo. En este primer año en BME Growth, la acción ha seguido una tendencia alcista logrando una revalorización del 1338 %, aproximándonos a los 1.000 millones de euros en la actualidad. A lo largo de este tiempo, hemos ido cumpliendo el plan de negocio establecido, aportando a nuestros accionistas la mayor transparencia y objetividad en el trabajo realizado, asegurando la rentabilidad del valor.

Los resultados de 2021 y del primer trimestre de 2022 presentados avalan este crecimiento y dibujan un horizonte altamente optimista para los próximos años. Eidf es una empresa sólida, con solvencia técnica y financiera, bien posicionada para afrontar los objetivos establecidos y consolidar su posición. Recientemente hemos actualizado nuestro plan de negocio, revisando al alza las previsiones en cada una de nuestras áreas de actividad y extendiendo las proyecciones a 2027. Elevamos en un 21 % las previsiones de facturación para el presente ejercicio, al pasar de los 224 M€ iniciales a los 270,6 M€ actuales. Para el periodo 2022-2027 estimamos un incremento de la cifra de negocio del 256 % hasta alcanzar los 965,7 millones de euros en 2027. En cuanto a las cifras de EBITDA, consideramos que crecerán un 839 %, saltando de los 26,1M€ en 2022 a los 245,2 en 2027.

La hoja de ruta para llegar a estos objetivos está definida. En Eidf seguiremos trabajando, como hemos venido haciendo hasta ahora, para crecer en cada unidad, aprovechando las sinergias existentes entre las mismas. ■



netex

INNOVATIVE LEARNING EXPERIENCES

INVERSIÓN EN TECNOLOGÍA PARA LA EXPANSIÓN DE LA EDUCACIÓN

netex

Creative people make creative companies

ENROLL NOW

My list

- Online meetings
- Welcome to Netex
- RGPD

Recommended

- Sustainability
- Become a SCRUM master
- Human F...

Essentials

9:41

RESUME

Creative people make creative companies

MANDATORY

My learning

- Online meetings
- Welcome to Netex





LUIS GUERRICAGOITIA Y VALVANERA LECHA /

Director sénior y directora de Comunicación

Financiera en LLYC

EL ENSUEÑO DE LAS salidas a Bolsa

Las salidas a Bolsa en España se tomaron un pequeño paréntesis a comienzos de 2021, pero año y medio después siguen en una profunda duermevela. Es cierto que en todo el mundo ha habido una ralentización casi equivalente, agravada por la crisis de suministros y la invasión de Ucrania. Sin embargo, debajo de ese aparente sopor muchas empresas españolas esconden preparativos muy intensos. Quieren tomar la delantera en cuanto alguien dé el paso de debutar en el parque.

Elegir el momento idóneo para activar esa opción sigue siendo un aspecto decisivo para que una hipotética activación se cierre con éxito o no. En LLYC hemos intentado aislar qué otros factores deberían tenerse en cuenta antes de iniciar el proceso. Lo hemos analizado a través de conversaciones individuales en profundidad con los responsables de Equity Capital Markets (ECM) de los principales bancos de inversión españoles que hemos volcado en el estudio: *La duermevela del mercado. El despertador de las salidas a Bolsa no termina de sonar*. A continuación resumimos las principales causas del fenómeno y algunas previsiones de cuándo podría volver a escucharse el redoble de campana en el Palacio de la Bolsa.

La primera y probablemente más eficaz fórmula para predecir cuándo volverá la actividad se corresponde con el índice VIX, que refleja las **expectativas sobre volatilidad futura** previstas en el mercado. Cuando rebasa los 20 puntos, se descuenta que la incertidumbre es excesiva y cualquier tentativa queda en suspenso. En lo que llevamos de año, el VIX solo ha bajado ocasionalmente de esos 20 puntos un par de veces, lo que explicaría que en todo el primer semestre de 2022 solo haya habido dos sucintas salidas al BME Growth.

Ahora bien, varias empresas siguen preparándose en la sombra, con el propósito latente de tomar la delantera si en algún momento volviera la estabilidad. Entre los expertos en ECM consultados hay cierto acuerdo general en que **las primeras operaciones provendrán de sectores que ya son tendencia y aportan expectativas de crecimiento interesantes, por ejemplo renovables o farmacéuticas**. De hecho, en el primer caso, el de las renovables, la liquidez es tan alta que las colocaciones de deuda empiezan a ser una seria alternativa a la salida a Bolsa.

Además, cuando se visualice esa posible ventana de oportunidad, se cree que las primeras compañías en intentar el salto serán las de **mayor tamaño**. Aunque es cierto que solo el volumen no podrá garantizar el éxito. En adelante será incluso más determinante armar un equity story capaz de despertar

interés y de aportar cierta expectación en el mercado. Claro que el atractivo del mercado español también ha acusado cierto desgaste frente a **otras plazas europeas**, por lo que ese efecto “deslumbrante” corre el riesgo de buscar otros escenarios. Suele citarse el ejemplo de Allfunds, que debutó en Euronext Ámsterdam en abril de 2021. Está por ver si será una excepción o una tendencia creciente a medio plazo.

Claro que no todo son malas noticias. Han empezado a encontrarse aliados inesperados para las salidas a Bolsa, como los **spin-off** y el **creciente papel del BME Growth como puente hacia el Mercado Continuo**. Bankinter y Acciona son ejemplos recientes muy claros de spin-off respectivamente en seguros y renovables. Siguen abiertas las opciones de más proyectos en el ámbito de la energía. De hecho, parece bastante probable que algunas de las futuras salidas a Bolsa se concreten en este ámbito.

Lo que ningún experto espera es que descienda **la competencia que el capital privado le viene haciendo a la Bolsa** en la última década. Sobre las causas que le han llevado a reducir su atractivo frente al capital privado, los expertos destacan cinco motivos principales. El primero, la sensibilidad de los mercados públicos a incertidumbres macroeconómicas, políticas y sociales, aspecto crítico ante un momento de gran disrupción como el que vivimos.

En segundo término, la elevada liquidez disponible y los recursos que se han ido redirigiendo al private equity actúan como cuello de botella. En tercera instancia, los inversores privados siguen dispuestos a pagar valoraciones muy por encima de las de los mercados públicos, lo que reduce más los candidatos. En cuarto término, los bajos tipos de interés han permitido hasta ahora a los fondos de capital privado apalancar sus adquisiciones. Y, por último, el perfil del tejido empresarial español es rico en compañías maduras y, por tanto, atractivas para el private equity.

En ese entorno volátil y cada vez más competitivo, donde solo uno de los cinco factores juega a favor de salir a Bolsa, cualquier empresa que se plantee esta opción no contemplará solo el clásico dual track, sino incluso un **triple track** entre la salida a Bolsa, la operación de M&A clásica o la posible fusión con una SPAC. Todos los expertos subrayan que, en adelante, esa decisión se dejará abierta el máximo de tiempo posible, lo que, lejos de ser una dificultad, permite maximizar la información a disposición de la compañía. Una vez interiorice esa información y tenga claros cuáles son sus objetivos, le será más fácil tomar la mejor decisión en el momento idóneo. ■



La Revolución de los Tejados empieza por ti.

En Holaluz estamos transformando 10 millones de tejados en energía 100% verde para el mundo.

100%
luz verde

- La marca mejor valorada del sector
- Líderes en instalaciones solares
- #1 en el ranking ESG
- #1 en consideración de compra

holaluz
Súmate a la luz justa