

Evolución de las empresas catalanas del BME Growth durante el mes de mayo

Datos a 30 de mayo  Empresas que mantienen su sede social en Catalunya

	VALOR DEL MERCADO (MILL. €)	ÚLTIMO PRECIO (€)	VARIACIÓN MES (%)	VOLUMEN MENSUAL* MAYO	INGRESOS (MILL. €)			BENEFICIO NETO (MILL. €)
					30/06/2020	30/06/2021	VARIACIÓN (%)	30/06/2021
Agile Content	120,80	5,74	↓ -0,35	1.425.292	9,25	17,23	↑ 86,27	-2,55
Akiles	3,09	0,11	= 0,00	0	0,65	-	-	-
Enerside Energy	251,57	6,74	↑ 28,63	6.409.447	-	-	-	-
Griño	64,26	2,10	↑ 6,06	2.103	22,88	26,02	↑ 13,72	0,98
Holaluz	242,93	11,35	↑ 7,58	1.482.454	122,92	186,75	↑ 51,93	-3,74
Inkemia	8,36	0,31	= 0,00	0	-	-	-	-
Kompuestos	23,09	1,90	↑ 8,57	562.741	22,42	29,97	↑ 33,68	-0,01
Lleidonet	62,19	3,88	↓ -9,25	2.772.459	7,83	8,29	↑ 5,87	0,65
Pangaea	38,44	1,69	↓ -2,87	14.423	2,35	2,46	↑ 4,68	0,09
Parlem Telecom	95,24	5,92	↑ 1,37	1.308.264	-	-	-	-
Solarprofit	182,54	9,30	↑ 3,33	352.487	-	-	-	-
Vytrus Biotech	24,90	3,50	↑ 2,94	310.299	-	-	-	-

Fuente: Boletín del BME Growth. (-) Dato no disponible. (*) Acumulado. En euros. Variación mensual entre el 30 de abril de 2022 y el 30 de mayo de 2022.

elEconomista

El BME Growth cierra un buen mes y espera el verano con optimismo

El mes pasado se registraron nueve subidas, entre ellas la de Enerside, que se disparó un 28,63%, y solo tres caídas, incluida la de Lleida.net tras sus buenos resultados.

Álex Soler.

Mayo ha sido un buen mes en los mercados españoles. A un Ibex al alza se le suma un BME Growth teñido de verde. Parece que los inversores vuelven a confiar en las compañías tras las caídas derivadas de la inflación y la crisis provocada por la Guerra de Ucrania. Los valores empiezan a estabilizarse y a sumar de nuevo y prueba de ello son las siete compañías que terminaron el mes en verde, por solo tres en rojo. Además, algunas subidas fueron significativas y aunque alguna caída fue importante, generalmente son menos importantes.

Contaba Joatham Grange, consejero delegado de Enerside Energy (ver página 17), a *elEconomista* que están notando una corrección después de las complicadas semanas vividas por la Guerra de Ucrania.

Esta es la sensación dominante en el BME Growth con, de menos a más, Parlem Telecom, Vytrus Biotech, Solarprofit, Griño, Holaluz y Enerside Energy subiendo. De hecho, la compañía capitaneada por Grange fue la que más mejoró el mes pasado, disparando su cotización un 28,63% hasta los 6,74 euros por acción. El resultado es una capitalización bursátil de 251,57 millones de euros, con lo que supera a Holaluz, que subió un 7,58%, y se posiciona como la catalana más valiosa del mercado. Holaluz alcanza los 242,93 millones de euros de valor total con las acciones cotizando en los 11,35 euros.

Paralelamente, Parlem Telecom subió un 1,37%, dejando su valor total en los 95,24 millones de euros y Vytrus Biotech lo hizo en un 2,94%, con lo que queda valorada en los 24,90 millones. Por encima mejoraron Solarprofit, un 3,33% hasta los 9,30 euros por acción, con lo que está valorada en 182,54 millones de euros; Griño, un 6,06% hasta los 2,10 euros por acción; y Kompuestos, un 8,57% hasta los 1,90 euros.

En el otro lado, en rojo, cerraron Agile Content, Pangaea Oncology y Lleida.net. La primera perdió un 0,35% de su valor hasta los 5,74 euros por acción, manteniéndose con 120,80 millones de euros de capitalización total, mientras que Pangaea Oncology se dejó un 2,87%, fijando sus acciones en los 1,69 euros. Su valor se queda en los 38,44 millones de euros. Lleida.net, finalmente, que cerró "el mejor trimestre en ventas" de su historia (ver página siguiente), cayó un 9,25% hasta los 3,88 euros por título. Su valor total se reduce hasta los 62,19 millones.

Inversiones

Holaluz adquiere la cartera de clientes de Ovo Energy España



Holaluz, la tecnológica verde catalana que cotiza en el BME Growth desde noviembre de 2019, anunció en mayo la adquisición de los 6.500 clientes domésticos de la cartera de OVO Energy España. Esta adquisición respalda el crecimiento de la cartera de supply de Holaluz formada actualmente por 386.540 clientes a cierre 31 de marzo. OVO Energy Spain es una subsidiaria de OVO Energy, una de las mayores eléctricas independientes de Europa con sede en el Reino Unido y que trabaja, del mismo modo que Holaluz, para transformar el sector de la energía con una electricidad más verde. Esta tercera operación de adquisición se produce ocho meses después del anuncio de la compañía en septiembre pasado de

su plan de adquisición de compañías comercializadoras como parte de su estrategia de consolidación del sector. Holaluz ejecutó la primera compra en diciembre de 2021 seguida de Fusiona Energía en enero de 2022. OVO Energy España es la tercera del plan de M&A previsto por la compañía.

Estas operaciones permiten a Holaluz dar un paso más en su objetivo de liderar la transformación energética impulsando un modelo basado en la generación distribuida que creará la mayor comunidad de energía verde del sur de Europa a través de conectar a los clientes domésticos a la energía verde y transformar sus tejados en energía renovable.

Energía

SolarProfit se expande en España con una nueva delegación



SolarProfit, compañía de energía solar fotovoltaica con más de 15 años de experiencia, ha reforzado su presencia en Castilla-La Mancha con la apertura de una nueva delegación en Toledo, que ha supuesto una inversión de 150.000 euros. Las instalaciones de la compañía catalana cuentan con una superficie total de 450 metros cuadrados, de los cuales 400 están destinados a almacén y los 50 restantes corresponden a oficinas. Una nueva delegación que se suma a las otras 13 de que dispone la compañía, en la que se alcanzará una plantilla de 25 personas antes de mediados de año. SolarProfit actualmente cuenta con 14 delegaciones

en todo el territorio nacional. Este año ha abierto cuatro delegaciones en Catalunya (Mataró, Santa María de Palautordera, Girona y Tarragona), y una en la Región de Murcia, además de la de Toledo en Castilla-La Mancha, en línea con sus perspectivas de expansión para 2022. La compañía, siguiendo los objetivos fijados en su Plan Estratégico, prevé ampliar su presencia en España y abrir entre seis y ocho delegaciones a lo largo del presente ejercicio. A finales de 2021, la compañía contaba con ocho delegaciones, y con las aperturas realizadas desde inicios de 2022, ya se han alcanzado seis de las ocho delegaciones nuevas previstas.

Comunicaciones

Lleida.net logra "el mejor trimestre en ventas" de su historia



Las ventas de Lleida.net registraron un incremento del 31% en el primer cuarto del 2022 respecto al mismo período del año anterior y ascendieron a 5,21 millones de euros en "el mejor trimestre en ventas" de su historia, según la empresa. Las ventas representan un crecimiento de 1,2 millones de euros frente a los 3,9 millones de euros registrados en el primer cuarto del 2021, según informó la compañía en un comunicado. "Estos resultados reflejan que la compañía, ajena a los ruidos de sables del mercado, continúa creciendo como líder de mercado en nuestra industria, ganando dinero trimestre a trimestre y aportando valor a clientes y accionistas",

apuntó el consejero delegado y máximo accionista de la empresa, Sisco Sapena.

La tecnológica aseguró que todas las líneas de negocio observaron crecimiento a doble dígito durante el período y que su línea SaaS (*software as a service*) "reflejó una total consolidación, con un crecimiento del 36%, o 563.000 euros, en los primeros trimestres del año". El peso de la línea SaaS alcanza ya el 41% de las ventas totales de Lleida.net, según los datos de la empresa tecnológica que cotiza en el índice OTCQX de Nueva York, en el BME Growth y en el Euronext Growth en París.

JOATHAM GRANGE

Consejero delegado de Enerside Energy



“Para 2025 tendremos 1.000 MW en construcción y operación para gestión propia”

Joatham Grange, consejero delegado de Enerside Energy, repasa el rendimiento de la empresa tras sus primeras semanas en el BME Growth, explica por qué se debe apostar por las renovables y anticipa los planes de la compañía de cara a los próximos años, donde quieren consolidar su liderazgo y su estrategia de negocio.

Por Álex Soler. Fotos: eE

¿Cómo han sido las primeras semanas de Enerside Energy en el BME Growth?

Salimos en un momento muy complicado, en medio de la Guerra de Ucrania. Las primeras jornadas fueron duras porque la bolsa caía. Lo que hemos visto los últimos días es que hay un repunte porque entiendo que se va corrigiendo la caída de los primeros días y porque hemos presentado resultados y hemos cumplido las expectativas.

Las renovables son un valor refugio desde el punto de vista del conflicto porque todo el mundo se ha dado cuenta de que hay que hacer el cambio para ser autosuficientes en la medida de lo posible.

¿Cuáles son los objetivos de la empresa a nivel bursátil?

Creemos que la acción recogerá el crecimiento de la compañía. Irá corrigiendo, cla-

ro, pero nuestra tendencia es ascendente. Cuantos más activos tengamos de gestión propia, más capacidad tendremos para generar más *ebitda* y esto es algo que al inversor le gusta mucho. Estamos preparados y tenemos la financiación para hacerlo. De bolsa esperamos que recoja este crecimiento y estamos convencidos de que será así.

¿Invertir en renovables es un valor seguro?

Efectivamente. Esto no lo discute nadie. Luego tienes que ver qué compañías están mejor preparadas para recoger los frutos de lo que viene y nosotros nos hemos estado preparando para ser una de ellas y creo que lo somos. El contexto actual lo manda. Nadie se plantea que el modelo que tenemos desde las últimas décadas sea el bueno. Muchísimos países tienen planes muy ambiciosos que pasan por dejar de depender de los combustibles convencionales.

“Uno de los motivos de la salida a bolsa era conseguir financiación para construir y operar nuestros propios parques”

“Absolutamente nadie se plantea que el modelo energético actual basado en los combustibles fósiles sea el bueno”

¿Cómo esperan que sea 2022 a nivel de negocio?

En 2021 cerramos cumpliendo los objetivos, doblando la facturación del año anterior, con *ebitda* positivo. El año lo acabamos con 126 MW en construcción para terceros repartidos con Brasil, Chile... y en lo que llevamos de 2022 hemos ganado 30 MW adicionales. Esto nos reporta una cartera de contratos de más de 45 millones, de los cuales tres entraron el año pasado y el resto en los próximos meses. Dijimos que acabaríamos 2022 con más de 40 millones de facturación y tres de *ebitda* y creo que estamos cómodos con estas cifras porque vamos a muy buen ritmo.

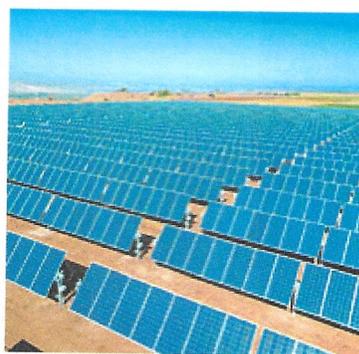
¿Cómo trabaja Enerside toda la cadena de valor de la energía solar?

Ya tenemos parques que estamos desarrollando y que tienen permiso para acumulación. Es algo que ya estamos desarrollando

porque es bueno y las renovables se caracterizan por no ser gestionables. Una planta con baterías te permite gestionar la energía. Estamos dando pasos muy claros y cada vez va a ir a más. Enerside quiere liderar porque tenemos un impacto global, tenemos un modelo de negocio muy definido: desarrollar los parques desde muy al inicio conociendo muy bien los proyectos y tenemos la capacidad de construir, operar y mantener parques. El cambio más importante es que hemos pasado a ser propietarios de algunos de estos parques.

¿Por qué marca la diferencia ser un operador independiente?

Este era uno de los motivos de salir a bolsa, tener la financiación para construirlos y operarlos. El objetivo es claro, en 2025 tener 1.000 MW en construcción u operación, para 2023 serían 330 MW, todo esto son proyectos ya en desarrollo. Tenemos más de 4.500 MW en desarrollo y de esos nos que-



daremos 1.000 hasta 2025. Esto es una base de crecimiento enorme. Se concentrarán en Italia, donde hemos adquirido varios proyectos este año, España, Brasil y Chile. Siempre manteniendo que ninguna geografía pese más de un 30%. Diversificarnos es una de las claves de nuestro éxito. Ningún proyecto de manera singular debe pesar más de un 15%, así los riesgos se mantienen bajos, algo que nos da confort y flexibilidad independientemente de lo que pase en algún mercado. Esta estrategia nos está funcionando bien de momento.

Es una manera de conseguir ingresos recurrentes...

Exacto, vendemos proyectos y vendemos energía. Queremos ahondar en eso. Nuestro crecimiento está siendo muy fuerte porque estamos consolidando nuestra voluntad de ser operador independiente de energía.