

“Fertiberia es resiliente al Covid y duplicará su ebitda en cinco años”

ENTREVISTA JAVIER GOÑI **Presidente de Fertiberia** / “Tuvimos la fortuna de cerrar el acuerdo con Triton un mes antes del estado de alarma”, destaca el directivo tras reducir el endeudamiento a la cuarta parte.

C.Morán. Madrid

Fertiberia, fabricante de fertilizantes para la agricultura y productos químicos para la industria, cumple once meses con nuevo accionista de control volcado en un ambicioso plan de negocio, entre cuyos ejes figura convertirse en el número uno de fertilizantes verdes y neutro en carbono. “En cinco años queremos duplicar el ebitda del grupo”, asegura Javier Goñi (Pamplona, 1968) en una entrevista con EXPANSIÓN.

La entrada este año en el capital del fondo de *private equity* Triton en sustitución del hóliding familiar de los Villar Mir se ha traducido en mayor estabilidad financiera y capacidad para afrontar una hoja de ruta cargada de tareas. “Tuvimos la fortuna de que el acuerdo con Triton se cerró justo un mes antes de declararse el estado de alarma”, destaca Goñi al recordar otras operaciones que sí fueron desbaratadas en España por culpa de la pandemia. Fertiberia esquivó esas dificultades y sus plantas en España han funcionado a pleno rendimiento “sin tener que recurrir a ERTE o ERE”, mientras otros sectores veían como el Covid hundía resultados y dañaba su situación financiera hasta el punto de tener que pedir ayuda al ICO o a la Sepi. “Gracias a Triton se repagó la totalidad la deuda a corto y largo plazo con los bancos españoles y portugueses en el momento del *closing* de la operación”.

Balance saneado

El apoyo del nuevo accionista se tradujo en una nueva Fertiberia con un balance saneado. “Se redujo el endeudamiento a la cuarta parte hasta situarlo en ratios de menos de una vez ebitda”, detalla Javier Goñi. El músculo de Triton contrasta con las dificultades de los Villar Mir, expuestos a una dura negociación con sus acreedores para refinanciar sus pasivos.

El fondo de capital riesgo, de origen escandinavo y alemán, tiene bajo gestión activos por 14.000 millones y sus 45 empresas dan empleo a unas 100.000 personas. Su primera incursión en España fue Befesa en 2011 (antigua filial de Abengoa), que desde



“La estrategia pasa por ser líderes europeos de fertilizantes especiales y neutros en emisiones contaminantes”

“La producción de amoníaco como combustible es una de las vías de negocio que estamos explorando”

“Salir a Bolsa es una opción, pero solo una vez que completemos el plan de crecimiento previsto”

Javier Goñi,
presidente de Fertiberia.

2016 cotiza en la Bolsa de Fráncfort. En Fertiberia Goñi considera la Bolsa una opción, pero “una vez se cumpla el plan de crecimiento”.

La misión de Triton fue dotar a la compañía de solidez financiera de manera que pudiera desarrollar el plan estratégico sin dificultades. Ahora, la deuda financiera neta se eleva 40 millones frente a los 170 millones de un año antes. “Hubo un desajuste muy relevante. La obsesión de Triton fue tener el balance sólido y por eso

inyectó 193 millones en la empresa”.

El grupo español de fertilizantes, que da empleo a más de 1.400 trabajadores, prevé cerrar 2020 con una cifra de negocio similar a la de 2019, unos 700 millones de euros, pero con una sensible mejora del resultado bruto de explotación (ebitda), que subirá entre el 10% y el 15%, hasta superar los 60 millones de euros.

La compañía ha puesto en marcha un ambicioso plan de negocio con el que quiere du-

plicar resultados operativos en cinco años. “La clave va a estar en aumentar el peso de los fertilizantes con alto valor añadido, hasta que representen más de 70% de las ventas de la compañía”. Es una cuestión de pura rentabilidad. “Los fertilizantes especiales crecen en el mundo a ritmos de dos dígitos, mientras que los productos tradicionales, decaen un 1%”.

Para alcanzar las magnitudes previstas, el grupo contempla inversiones (capex) por valor de 100 millones de

euros en los próximos cinco años y no descarta crecimiento inorgánico “siempre y cuando esas adquisiciones se traduzcan en aumentos de la cartera de fertilizantes especiales o amplíen la diversificación geográfica de la compañía”, matiza su presidente.

La estrategia se apoya en un exigente plan de sostenibilidad para que Fertiberia descarbonice todo el proceso productivo. La empresa ha firmado una alianza con Iberdrola para liderar la producción de hidrógeno y amoníaco verde, que comenzará, en una primera fase, por la fábrica de Puertollano (Ciudad Real). El plan contempla inversiones por valor de más de 1.000 millones, pero depende de ayudas procedentes del Innovation Fund. El Gobierno español ha destinado 1.500 millones a promover proyectos de hidrógeno verde. “La aspiración es que el 40% del hidrógeno que produzcamos sea verde”.

Fertiberia, que transforma el hidrógeno en amoníaco verde, tiene muchas expectativas puestas en nuevos usos de este producto químico. El amoníaco se está desarrollando como sustituto del fuel para el transporte marítimo. Hay grandes consorcios japoneses y navieras que trabajan para emplear este combustible porque no tiene carbono y no tiene azufre. Es totalmente verde”.

De las dificultades de Villar Mir a la solidez del fondo Triton

C.M. Madrid

La venta de Fertiberia formó parte del plan de desinversiones al que el Grupo Villar Mir se vio forzado para atender sus obligaciones financieras. “Fue un proceso competitivo en el que el banco Lazard recibió muestras de interés de varios fondos de inversión y grupos industriales. La oferta de Triton fue la más favorable”, resume Javier Goñi. El nuevo dueño de Fertiberia ha contado con el equipo directivo para llevar las riendas de la empresa. La confianza es

plena, hasta el punto de que el consejo de administración de las empresas está integrado por solo dos vocales, el propio Javier Goñi y el director financiero, Juan Ignacio Navarro. “Con el anterior accionista había dominicales de la familia Villar Mir e independientes como Gonzalo Urquijo y Juan Iranzo; ahora se ha optado por un consejo muy centrado en el negocio, pero con una fuerte implicación de Triton en la gobernanza y las buenas prácticas de la compañía”.

Con Triton, Fertiberia afronta con más tranquilidad la competencia en un sector diversificado geográficamente. El grupo es fuerte en la franja atlántica europea gracias a los cada vez más competitivos fletes. Sin embargo, también se enfrenta en España a productores procedentes de Marruecos, Egipto y Rusia, entre otros países donde las exigencias medioambientales son menores que en la UE. “China es el que más altera el equilibrio entre oferta y demanda mundial de esta industria”.

Satlantis busca socio para conectar satélites y energía

I. de las Heras Madrid

La empresa vasca de cámaras ópticas para satélites Satlantís ha puesto en marcha un proceso de búsqueda de socio accionarial que ha despertado interés entre empresas energéticas y medioambientales. “La manera de consolidar nuestra próxima fase de crecimiento consiste en la invitación a un *anchor investor* que permita orientar la compañía”, asegura a EXPANSIÓN Juan Tomás Hernani, consejero delegado de la empresa.

Las cámaras de Satlantís permiten controlar con precisión desde el espacio incidencias que van de un incendio hasta el estado de las redes eléctricas o la acumulación de plásticos en el mar. La drástica caída en el precio de lanzamiento de pequeños satélites –Space X ya permite poner en órbita objetos a un precio de 30.000 euros en kilo– ha abierto la puerta a nuevas aplicaciones, que pueden ser aprovechadas por empresas de todo tipo.

La empresa española, que cuenta entre sus fundadores con la exministra Cristina Garmendia, nació como una *start up*, pero ya ha superado la fase de capital semilla, en la que contó con recursos de Telefónica, Everis, Idom y el Gobierno vasco, entre otros. “La llegada de un nuevo socio no es una ronda para financiar la empresa”, explica el directivo.

“Otro vector de crecimiento será el internacional. La intención es ir más allá de los actuales emplazamientos en España y Estados Unidos, y establecer localizaciones en otros países”, indica Hernani. La tercera línea de crecimiento consiste en “convertir a Satlantís de un integrador de sistemas para pequeños satélites”.

Ebitda positivo

Entre capital, crédito y proyectos, Satlantís suma 19 millones de euros. Este año cerrará con ingresos de 7,2 millones de euros y unos 5 millones de caja. “No tenemos problemas. Llevamos tres años de ebitda positivo”, indica Hernani. La empresa cuenta con 43 empleados y tiene sedes en Bilbao y Florida. Sus cámaras ya se han instalado en la Estación Espacial Internacional. Forma parte además de la estrategia europea de Defensa al coordinar el proyecto Optisec.