

Coxabengoa se rebautiza para separar 'Abengoa' del negocio de energía y se plantea salir a bolsa a final de año

5:10 Estimated 1085 Words ES Language

Coxabengoa dejará pronto de ser Coxabengoa. La compañía, bautizada así tras la adjudicación a Cox de los activos productivos de la malograda Abengoa hace un año, **acometerá un *rebranding* para pasar a ser conocidos como Cox Group** en global, mutilando la marca sevillana de su negocio de energía, uno de sus dos pilares fundamentales.

Cox Group se dividirá así en **Cox Energy y Abengoa Water**. La nueva imagen de la compañía, que se lanzará en aproximadamente un mes, busca aumentar el atractivo de la empresa tanto para buscar nuevos instrumentos financieros como para **salir a bolsa, una opción que se estudia "muy seriamente"** y que podría materializarse a finales de este mismo año.

Así lo apunta el presidente de la todavía Coxabengoa, Enrique Riquelme, en conversación con este periódico para hacer balance de los primeros doce meses de trabajo tras la adjudicación, que tacha de "críticos" y que dejan **800 millones de facturación y un beneficio neto de 55 millones**.

[Coxabengoa, año I: foco en agua y energía, licitaciones por 30.000 millones y una lucha de imagen]

Los números **superan las previsiones de la empresa** presentadas el pasado otoño junto a su flamante plan estratégico.

Queda poco en pie de aquel documento: las cinco verticales se han simplificado a dos, agua y energía, mientras que los objetivos inmediatos para 2024 se van a actualizar al alza e incluso el nombre desaparecerá.

La sombra de Abengoa

¿Por qué quitar 'Abengoa' del nombre principal de la compañía? ¿Pesaba el estigma de la caída de la que fue firma emblemática de Andalucía? Desde Madrid, Riquelme lo niega. **Coxabengoa ha servido, dice, para "marcar un antes y un después"**. Ya estamos en el "después".

"De manera clara ha habido un año de convivencia, y después de esta adaptación teníamos que elegir. **El grupo que adquirió es Cox y es Cox quien mantiene**. Si Abengoa no fuese una buena marca no la mantendríamos en agua, y es uno de nuestros pilares. Nos suma muchísimo", asegura.

Porque es, insiste, Abengoa la marca considerada "líder mundial en agua". Pero en energía Cox "es superior". "Tiene **muchas cosas positivas para el mercado de capitales**", razona, y por eso será también el nombre general del grupo. Han visto que es "más adecuado" ser conocidos como Cox Group si lo que se trata es de buscar instrumentos financieros.

Así, zanja Riquelme, Cox Group será la referencia "para ir a los mercados o para salir a bolsa", justamente el movimiento que ya se plantean "muy seriamente".

Salida a Bolsa

La salida al mercado continuo es una de las grandes decisiones que se dispone a tomar la compañía. En mayo emitieron a la CNMV "un breve folleto", poco más que un borrador, que contemplaba la opción de ampliación de capital **sin posibilidad de venta de acciones**.

En la que todavía -insiste Riquelme es apenas una posibilidad llevan meses trabajando abogados y bancos. La idea es que esa eventual ampliación de capital vía bolsa no sirva solo para "dar transparencia" por estar cotizado, sino también para acelerar el plan de negocio del 2025 al 2026, dando más vitalidad a inversiones que tienen en cartera.

De dar el paso, la fecha para llegar al parqué es finales de 2024 "o el primer semestre de 2025". Con todo, subraya Riquelme, **no es una decisión tomada**. Dependerá de lo que suceda en próximos meses a nivel geopolítico, de si se produce la bajada de tipos de interés, del análisis que se haga del mercado y de la evolución del propio grupo.

"El tiempo juega a nuestro favor. Cumpliendo nuestro plan estratégico vamos avanzando y adelantando y superando nuestro plan, que ya era exigente de por sí. Por lo tanto, **nos sentimos muy cómodos siguiendo solos**", apunta Riquelme.

Esa es de hecho la única alternativa que valoran. Sin deuda y con caja positiva, asegura que pueden acometer su crecimiento de manera orgánica solos, si no acaban de verle ventajas a la bolsa.

Nuevos objetivos para 2024

A tenor de los datos con los que concluyen sus primeros doce meses, el futuro Cox Group considera que hay bastante margen para mejorar ya las previsiones para este año, que de acuerdo con el plan estratégico original cerraría con una facturación de 1.200 millones de euros y un ebitda de 175 millones.

"Estamos en buena dirección", asegura Riquelme, que **espera rebasar esos 175 millones de ebitda y superar además los 1.200 millones de euros en contratación** logrados en el primer año: quiere que para el segundo ejercicio esa cifra supere los 2.000 millones en nuevos contratos.

La aceleración llega tras haber superado unos primeros meses que, admite ahora, fueron "muy duros en contratación", con ofertas que tardaron en cerrarse y exigieron una fuerte dosis de "paciencia".

"No se trataba de contratar cualquier cosa, sino ir y ser fieles a nuestros criterios en el plan estratégico", expone, y algunos de sus comentarios dan idea de la situación aquellas primeras semanas. **"Decidimos no solo no despedir a nadie** sino todo lo contrario, invertir en mejorar el talento y mantener lo que había para contratar. Ha dado sus frutos", concluye.

Ahora miran, sobre todo, fuera de España. Están en 34 países en cuatro continentes, desde Oriente Medio a norte de África, especialmente Marruecos, además de Reino Unido, Francia y norte de Europa, a América Latina y sur de Estados Unidos, donde están entrando "de una manera muy activa".

Las posibilidades parecen más vastas en Chile. "Es un mercado importantísimo para nosotros", subraya. El país está llamado a ser gran protagonista para los próximos doce meses, y ya para el siguiente ciclo México.

En esos planes, **el foco para España** se reserva para el segmento de aguas y líneas de transmisión. En el caso de la generación, más enfocado en el almacenamiento. A la compañía no le preocupa la crisis de los precios de las renovables que ha golpeado a Solarprofit, Holaluz, Soltec o Acciona Energía. La generación en nuestro país supone menos del 5% del ebitda y además cuentan con contratos a largo plazo.

Preacuerdo para la nueva sede sevillana

En paralelo, en la ciudad sede de la compañía, Sevilla, se ultiman las conversaciones para determinar el emplazamiento de la nueva sede que construirán, mucho más cerca del centro de la ciudad y que se espera tenga una superficie de unos 20.000 metros cuadrados.

Ya **hay preacuerdo sobre el terreno en el que se levantará**, tras numerosos contactos con las administraciones. La intención es mudarse de la actual sede de Palmas Alta, donde están de alquiler, a principios de 2026, teniendo en cuenta que el plazo de construcción para este tipo de obras rondan los 18 meses.