

Greene se lanza a la construcción de cien plantas propias en diez años



Han pasado de vender su tecnología de conversión de residuos en energía a la conquista de Europa. Juan José Hernández, responsable de la empresa Greene de Elche, destaca la importancia de contar con un marco legislativo que acompañe el desarrollo tecnológico.

Es de esa forma que está acelerando su crecimiento lo que en 2011 empezó como un grupo de cuatro ingenieros. Este 2020 han empezado a construir sus primeras ocho plantas de tratamiento de residuos en energía. Desde su despacho en el polígono de Torrellano, Hernández se muestra relajado por la marcha que llevan.

«El tipo de negocio que teníamos antes era vender plantas como ingeniería», recuerda, «cogíamos un cliente y le vendíamos la tecnología y teníamos nuestro margen». Agosto del año pasado marcó el punto de inflexión. Fue con la entrada del fondo Moira Capital, «que lo que ha hecho es cambiar radicalmente de modelo».

Ahora, ellos pasan a ser inversores que se dedican a la gestión de residuos. Eso sí, remarca Hernández «pero basándola en nuestra tecnología». Su clave estuvo en patentar a escala mundial su sistema de transformación de los residuos sólidos urbanos en energía.

El plan de expansión

Y tendrán muchos lugares donde aplicarlo. «En la Comunidad Valenciana está el plan integral de residuos que demanda que en cada lugar se implante una estación de tratamiento de residuos». Es lo que él considera un caldo de cultivo para una demanda enorme.

A partir de ella, Greene piensa construir cien plantas propias en una década. «Pueden parecer una barbaridad», concede, pero recuerda que se trata de un largo plazo de aplicación. «Solamente en España hay una potencialidad de 984 plantas que podríamos poner con una capacidad de tratamiento de 25 000 toneladas». Y en sus estudios le han prestado especial interés a la expansión por el Europa, «la posibilidad es de 7.000 plantas».

Ya se han puesto manos a la obra. «Arrancamos 2020 con la ingeniería y construcción de ocho plantas. Con una periodicidad de entre dos y tres meses cada una de ellas. Y es un número importante para arrancar», explica. «Es decir», añade, «que todas ellas entrarán en operatividad en 2021. Y no cogemos más porque queremos ir poco a poco». De estas, siete están en territorio nacional y la última la tienen prevista en Francia.

A por las autonomías con mayor coste de residuos

La estrategia de expansión de Greene les lleva primero por Andalucía, Comunitat Valenciana, Cataluña y País Vasco. La lógica detrás de ese que trabajan marca una clara primera razón económica. «Son las zonas con un coste de residuos mayor, a día de hoy. Y, por lo tanto, la necesidad de tratamientos que eviten la deposición a vertederos son más acuciantes».

El segundo factor en esta elección geográfica es precisamente que «son las zonas más próximas a nuestro lugar de origen por una cuestión de cercanía y disponibilidad de personal». Eso sí, aclara inmediatamente, «acto seguido, saltaremos a Europa».

Lo que sí tardará un poco más es su expansión por Latinoamérica porque «tendríamos mucha faena pero en el corto plazo no lo queremos asumir». Más, cuando ya con esas acciones indicadas tienen el calendario bastante ocupado. «Así que vamos a dar primero una seguridad al mercado y después saldremos a Latinoamérica. Creo que es más sensato que lanzarse porque aunque es muy grande, preferimos asentarnos».

Hernández cuenta orgulloso lo que significa ese cambio para Greene. «Cada planta que ponemos tiene una vida de unos 15 o 20 años, con lo que nos asegura una facturación sostenible durante ese tiempo y te sales de la volatilidad de ingeniería que es muy grande: hoy tienes un *pool* de proyectos muy grande, mañana, no. Te vas creando una cartera mucho más sostenible, con lo que es un *win to win* muy claro».

Leyes claras

La progresión de Greene ha necesitado también de una base. «Siempre digo que el desarrollo tecnológico tiene que ir acompañado del desarrollo legislativo», apunta con tono serio. Y aquí demuestra su capacidad para explicar de forma sencilla la situación. «Tú no puedes ir a un vertedero, a una planta de tratamiento de residuos sólidos urbanos, para decir que vas a hacer una inversión de ocho millones de euros y que esto va a permitir que no tenga que enterrar la basura», empieza contando.

¿Cuál es ese freno? Como indica, el interlocutor ficticio que nos encontraríamos podría respondernos que «nadie me está prohibiendo enterrar la basura. Y yo gano 50 euros por tonelada que entierro aquí. Y este vertedero es legal». Ante un caso así, ¿por qué debería acometer un gasto millonario? La razón está en el cambio en las leyes. «En España más del 50 %, casi un 60 %, de lo que lleva una planta de residuo sólido urbano está yendo al vertedero. En 2030 no podrá llevar más del 10 %. Y en 2020 tendrá que bajar del 50 %. Y eso no se está cumpliendo».

A pesar de esos incumplimientos, Hernández se muestra confiado en la aplicación de la normativa. Siguiendo el ejemplo europeo, el aumento del coste del tratamiento medio de un residuo sólido urbano que vaya al vertedero y demás de la fracción rechazo aumentará de precio. Si en España está en general, en unos 46 euros por tonelada, en Francia son unos 120, «para que te hagas una idea de la proporción. De ahí que señale que «hemos notado una demanda bestial con este movimiento. Ahora en España la oportunidad es muy grande, así que vamos a intentar ser profetas en nuestra tierra».