

Greenalia. Asesoramiento en la venta de activos renovables

Asesoramos el proceso de venta de un portfolio de 182MW repartidos entre activos solares y eólicos

Reto

Proceso de venta de un portfolio de 182MW en fase de desarrollo, repartidos entre activos solares y eólicos.

Solución

KPMG en España realizó un asesoramiento completo a Greenalia en el proceso de venta de dos activos renovables. El activo solar, situado en Andalucía, consta de una capacidad prevista de 50MW; el activo eólico, por su parte, cuenta con 132MW y se encuentra en Galicia. Ambos activos se encuentran aún en fase de desarrollo.

Con esta venta, Greenalia ha conseguido su objetivo de consolidar su *business plan* y crecimiento en el mercado estadounidense.

Además, la empresa compradora incluye un sólido portfolio de calidad tanto solar como eólica, cumpliendo así el objetivo de ambas compañías de seguir aumentando capacidad renovable.

Actividades clave



Análisis del mercado de renovables.



Targeted market sounding: análisis de potenciales compradores que coincidan con los objetivos de desarrollo de la empresa asesorada.



Coordinación con todos los bidders.



Análisis y propuesta de valor.

Resultados

- **Diversificación como objetivo de rotación de activos.**
- **Incorporación de activos por parte del comprador.**

