



Instalación de Veolia en el puerto de Amberes (Bélgica). THIERRY MONASSE (GETTY)

MEDIO AMBIENTE

Veolia muestra apetito por crecer en energía y residuos.

La compañía quiere reducir su dependencia del negocio hídrico y diversificar poniendo el foco en la descarbonización y el reciclaje

Por Ilier Navarro

Nadie sabe lo que vale el agua hasta que el pozo se seca”, dice el refranero, y Veolia, la multinacional francesa de servicios medioambientales, lo sabe bien. La gestión integral del agua es su motor global, también en España. Con una posición reforzada tras la integración de Agbar, la idea es reducir su dependencia del sector hídrico e impulsar su diversificación, con el foco en el tratamiento de residuos y las soluciones energéticas, sus otras dos líneas de negocio con potencial de desarrollo. Su director en España, Daniel Tugues, reconoce que están valorando realizar una compra en energía, aprovechando que la oferta en este sector está aún muy atomizada. También se podría concretar algo en la línea de negocio de residuos, aunque de manera muy puntual, aclara.

El agua ha protagonizado los resultados en España, su cuarto mercado a escala mundial. El grupo obtuvo en 2025 un beneficio neto de 1.643 millones de euros, con un crecimiento del 9,1% a tipo de cambio constante. Los ingresos aumentaron un 1,44%, hasta los 44.396 millones de euros a escala global, y España contribuyó con 2.845 millones de euros de facturación, un 7% más. De ellos, 2.000 millones se generaron en las actividades en agua gracias al fin de las restricciones por la sequía, mientras que 600 millones procedieron de energía. En el primer trimestre de este año, la revisión favorable de las tarifas volvió a impulsar el crecimiento de este vertical en España.

No es de extrañar que quieran exprimir el negocio de energía y el de residuos y crecer, incluso con alguna adquisición. Hasta ahora, la compañía ha destinado una media de 50 millones al año a compras

que complementen su oferta base y ahora la meta es transformarse en un proveedor de servicios integrales de eficiencia energética. “Queremos estar más presentes en la industria de la sostenibilidad. El mercado privado busca ese *partner* que pueda acompañarlo en toda su senda de descarbonización”, asegura el directivo. Los edificios como hospitales o universidades,

La empresa dispone de 1.000 millones de euros para gastar de aquí a 2030. “El grueso irá a inversiones industriales en la medida en que nos lo requieran nuestros clientes privados o públicos. Nos adaptamos a lo que nos marquen las autoridades: algunas optan por inversión pública y otras, por modelos que intentan liberar presupuesto público y trasladarlo al sector con recuperación tarifaria”, explica Tugues, que ve con buenos ojos la fórmula de las concesiones para las plantas de reciclaje. Actualmente hay 11 plantas operativas que deben actualizarse y cerca de una veintena deben construirse. “Somos uno de los principales *players* en inversión industrial en reciclaje de plásticos apoyada en los PERTES”, destaca.

Opta al macrocontrato de gestión del agua de Barcelona, de 1.078 millones de euros

grandes consumidores de energía, tienen un margen de mejora interesante, sobre todo porque el 80% está sin expedientar.

La empresa dispone de 1.000 millones de euros para gastar de aquí a 2030. “El grueso irá a inversiones industriales en la medida en que nos lo requieran nuestros clientes privados o públicos. Nos adaptamos a lo que nos marquen las autoridades: algunas optan por inversión pública y otras, por modelos que intentan liberar presupuesto público y trasladarlo al sector con recuperación tarifaria”, explica Tugues, que ve con buenos ojos la fórmula de las concesiones para las plantas de reciclaje. Actualmente hay 11 plantas operativas que deben actualizarse y cerca de una veintena deben construirse. “Somos uno de los principales *players* en inversión industrial en reciclaje de plásticos apoyada en los PERTES”, destaca.

La regulación que viene de Europa es uno de los motores en el mercado español, donde hay cierto rezago en los tratamientos de aguas residuales, que elevarían el nivel de depuración. La Directiva Marco del Agua (DMA), que impulsa la recuperación de costes, afloja el debate tarifario. “Si uno mira la tarifa, en España es mucho más barata. Y esto es porque tenemos operadores muy eficientes, pero hay otra parte que a lo mejor no se está haciendo, que es el mantenimiento o la renovación de infraestructura”, advierte Daniel Tugues.

Al echar cuentas sobre el impacto que supone para las viviendas contar con agua en el hogar las 24 horas, 365 días al año, con calidad sanitaria y presión e incluyendo la recogida y tratamiento, asegura que “tiene un coste de un céntimo por cada cinco litros, el

0,8% del presupuesto familiar”. Esto estaría por debajo de lo que la Organización de Naciones Unidas (ONU) define como un coste aceptable, del 3%. Su conclusión es que no es un servicio caro, aunque reconoce que el debate es complejo al ser el agua y el tratamiento de residuos servicios esenciales y públicos. “Nosotros vamos al ritmo que nos marcan: hay algunos municipios y comunidades autónomas muy conscientes y proactivos, que empujan estos temas, y hay autoridades que no los tienen en sus prioridades”, sostiene el director para España.

Veolia está inmersa en la ejecución de su plan estratégico, que incluye un incremento del 40% en su facturación con vistas a 2030, con 2023 como referencia, y un 50% de mejora en su eficiencia operativa, de la cual la mitad se vinculará a la digitalización. ¿Habrá recortes de personal? “No hay un riesgo a corto plazo de reducción de plantilla. La misma gente puede hacer más cosas, apuntamos a un modelo de empleado aumentado”, es decir, que amplíen el rango de tareas que realizan mediante el uso de la IA, aclara. Sobre posibles desinversiones en España tras la integración en el grupo de la estadounidense Green Earth, asegura que tendrán una perspectiva oportunista, pero “la posición inversora neta será positiva”, sostiene.

Ingresos estables

Al poner bajo lupa la marcha del negocio, los analistas destacan su resiliencia y proyección gracias a la regulación europea. “El 70% de los ingresos de la compañía están blindados mediante contratos a largo plazo que incluyen cláusulas de indexación a la inflación”, destaca Jaime Vázquez Zubeldia, de Renta 4 Gestora, que pone el acento en algunos contratos cuyos resultados deberían conocerse a corto plazo, como el de agua del área metropolitana de Barcelona, valorado en 1.078 millones de euros, o el del centro de tratamiento de Valdemingómez en Madrid, de 614 millones de euros. Por otra parte, la asignación de capital a tecnologías del agua, bioenergía y residuos peligrosos “aseguran retornos sobre el capital empleado (ROCE) superiores al 9%”, concluye.

El 30 de julio llegarán los resultados semestrales del grupo. Desde Deutsche Bank esperan que se cumplan las previsiones de mejora del crecimiento orgánico del ebitda y un incremento interanual del beneficio neto corriente en torno al 8,5%, hasta los 827 millones de euros. Sin embargo, tras completarse la adquisición de la estadounidense Clean Earth en junio, la deuda neta aumentaría hasta los 24.300 millones de euros, frente a los 20.800 millones del primer trimestre. Entre los riesgos, los analistas destacan los relacionados con la ejecución de su estrategia, el crecimiento económico, la política francesa y el tipo de cambio.