



NACHO MARTIN

MANUEL HUERTA

Presidente de Oxital

TERESA JIMÉNEZ

El grupo Oxital ha iniciado una nueva etapa. Tras la venta hace dos años del negocio de agua a Suez, la compañía apuesta por el sector agrario con la integración de Aquactiva en la matriz como Oxital Agro. Además, la compañía podría dar entrada en su capital a un socio financiero para poder competir con las grandes multinacionales de servicios medioambientales. Manuel Huerta, presidente de la compañía familiar de origen cántabro, diseña el plan estratégico que les llevará a convertirse en referente de la industria medioambiental.

Acabáis de lanzar Oxital Agro, pero desde 2014 ya teníais presencia en el sector, ¿por qué se ha hecho ahora este cambio?

Compramos una compañía en 2014, la refinanciamos, pero de alguna manera no habíamos participado en la gestión. Era una compañía que ya estaba en marcha. Fue el año pasado cuando ya empezamos a participar en su gestión, en colaboración con otras líneas de Oxital y cuando nos hemos animado a controlarla más allá del accionariado, sino en su actividad, y ponerla el nombre del buque insignia, Oxital.

Además de la denominación, ¿qué ha supuesto la integración?

Hemos implementado un equipo comercial, de desarrollo comercial, hemos

“Queremos conseguir en tres años un tamaño que nos haga atractivos para un socio financiero”

reforzado la compañía en la oficina técnica y mientras que la dirección financiera es corporativa, al igual la de *marketing*. En líneas generales, la diferencia entre Aquactiva de hace unos años y la Oxital Agro de hoy es un respaldo de la matriz

¿Qué importancia tiene el sector agrícola dentro de la estrategia de la compañía?

Ahora mismo, la división de agricultura puede ser el 20 por ciento de nuestra cuenta de resultados

¿Qué planes tiene el grupo para esta filial?

Nosotros confiamos en un desarrollo cualificado del mundo agro en España, en una sucesión en el mundo del agricultor. Cada vez están más profesionalizados, cada vez son más conscientes de lo que la actividad supone. Es decir, se está pasando de un agricultor como persona física, con su campo, con todo el saber hacer del mundo, a grupos de agricultores que saben coordinarse, que conocen las técnicas disponibles, que saben de la necesidad de un desarrollo ambientalmente sostenible, en consumo de agua. Esto está sucediendo ahora en el mundo agrario. Cada vez la colaboración entre agricultores es más importante, a través de comunidades de regantes, y cada vez la tecnológica es más eficiente desde el punto de vista del ahorro de agua.

¿Quiénes son los clientes de esta división?

Agricultores individuales, comunidades de regantes, incluso gobiernos, que empiezan también a participar en el desarrollo de los riegos de su territorio.

¿Solo en España o también a nivel internacional?

Estamos en España y queremos crecer con cierta base tecnológica, además. Es decir, ser partícipes de las mejoras tecnológicas que se están llevando a cabo a nivel global. Hay zonas desérticas donde se consigue cultivar. Y en España está sucediendo, cada vez hay una concienciación mucho mayor sobre el ahorro del agua, hemos tenido todo el debate que se puede tener sobre trasvases de ríos, y es el momento.

¿Qué implica esa base tecnológica?

Queremos poder desarrollar tecnología propia que se pueda implementar en la agricultura. Hasta ahora, la tecnología no era propia, somos clientes de los



NACHO MARTÍN

“Queremos crecer en el sector agro pero con base tecnológica”

“Nos falta coger tamaño para poder acudir a infraestructura hidráulica”

“La división de agricultura supone el 20% de nuestros resultados”

grandes tecnólogos, y lo que hacíamos es ver que había en el mercado y recomendábamos, en función de las tierras y el presupuesto, la tecnología que en nuestra opinión era la más adecuada. Oxital Agro, con el refuerzo que le damos desde la matriz, esperamos que se pueda diferenciar de nuestros competidores por nuestra capacidad técnica.

¿Ya ha hecho desarrollos propios?

La empresa ya tenía experiencia en innovación, por eso también nos fijamos en ella, pero la tecnología tiene que ser susceptible de poderse instalar. Los clientes tienen que ser conscientes de la mejora que va a suponer esa tecnología y la rentabilidad de la instalación, aunque le suponga una mayor inversión. Hay que pasar del concepto de coste al de inversión. Eso en una empresa es muy sencillo, pero cuando es un particular no lo ve. Nosotros apostamos por esa calidad

¿Existe ya ese enfoque en el mercado?

No hay tantas empresas. Hay compañías grandes que se están enfocando en la tecnología, pero tecnólogos que están instalando no hay tantas. En el mundo del riego es donde vemos la oportunidad, ya que a las multinacionales no las verás instalando riego en España, hacen la infraestructura, pero nosotros somos finalistas.

¿Será la división que permita a la empresa dar el salto internacional?

Todavía no lo sé. Tengo una duda estratégica, como presidente de la compañía, de cuál será la división que nos permitirá dar ese paso de internacionalización. Tenemos capacidad técnica, nos faltaría quizá coger algo de tamaño para poder acudir a infraestructuras hidráulicas de envergadura, como una desaladora o una depuradora. Son infraestructuras de un tamaño importante para nuestra empresa de 250 personas. Todavía nos queda un paso más en cuanto a nuestra posición en España. Es cierto que lo que he podido detectar en empresas familiares como la nuestra, es que cuando las cosas van bien, asumimos menos riesgos. Cuando las cosas van mal, estamos dispuestos a tirar la casa por la ventana, a hacer lo que haga falta para que la compañía no caiga. Pero cuando las cosas van bien, somos más conservadores. Espero que sea mi generación la que vea la internacionalización, y creo que tiene que estar en el plan estratégico que estamos desarrollando para los próximos tres años.



Si el problema está en el tamaño, ¿estáis abiertos a dar entrada en el capital a un socio para conseguirlo?

Creo que somos capaces de mantener la esencia familiar teniendo otros socios. Me parece complicado intentar competir y crecer en un sector como es el medioambiental y el del agua pensando en tener solo recursos propios. Creo que el modelo de financiación de la compañía habrá un momento en el que tenga cambiar y pasar de solo deuda y *equity*, a que nos eche una mano un grupo, quizá financiero más que industrial, porque industrial tenga menos que aportar, que esté deseando entrar en el sector y que confie en nuestro desempeño.

¿Cuándo podría darse ese paso?

En los próximos tres años tenemos que superar los 22 millones de euros. Este año vamos a terminar en 16 millones y yo espero poder tener los 22 millones en tres años. Necesitamos esa facturación porque es lo que va a

“No solo hay oportunidades de negocio también de financiación”

“Podemos mantener la esencia familiar teniendo otros socios”

generar un valor en la compañía que nos haga atractivos para ampliar capital y que alguien que quiera invertir vea que hay una actividad que absorber. Sería una ampliación de capital, la empresa no está en venta, pero sí necesitamos inversión. Seguimos creciendo, hemos crecido un 30 por ciento en los últimos dos años. Es una empresa que está ganando dinero, somos solventes y eso nos permite seguir invirtiendo en nuestro crecimiento. Hemos demostrado que, si no confiamos en el crecimiento futuro, no nos rasgamos las vestiduras, se vende y punto. Y ahora el negocio no es maduro, y cuando llegue una oportunidad que no podamos absorber, quizá la compartamos y quizá sea el primer paso para abrir el capital.

En concreto, ¿cómo cerró la compañía el año 2018?

El año 2018 fue un buen año, conseguimos superar los 15 millones de euros que habíamos perdido al vender la división de agua.

En 2017 Oxital vendió la filial de aguas municipales de Cantabria por ser un mercado maduro, ¿el resto no son sectores maduros?

El mundo del servicio municipal del agua no es un sector maduro en cuanto a mejoras tecnológicas, pero la intensidad de capital necesaria para hacer un crecimiento, desarrollo de negocio razonable se nos queda muy lejos a nosotros. Era inalcanzable. Por eso, esa línea de negocio era madura para nosotros. Pensar en un crecimiento en esa área era impensable, porque no había otros Oxitales que comprar, todo son multinacionales, y el desarrollo orgánico es muy lento. Para nosotros no era un momento de madurez, sino de declive. Por su parte, el mundo del medioambiente, de los residuos, de la economía circular no ha hecho más que empezar.

¿Hay muchas oportunidades de negocio en esos ámbitos?

No solo es una oportunidad de negocio, sino también de financiación. Solo hace falta mirar los fondos verdes, hay empresas que se financian mucho más barato por hacer bien las cosas desde el punto de vista medioambiental. Hemos conseguido que el consumidor, el ciudadano, exija a las empresas que hagan las cosas bien.

Pero, ¿qué oportunidades de negocio concretas ve Oxital?

Bastantes. En España en particular cada vez se instala mejor tecnología en el mundo de la gestión de residuos, no solo en los vertederos, sino también en depuradoras. Y no solo en el ámbito público, sino la propia industria.

Distribuido para FREDO LA ESTRELLA DEL NORTE * Este artículo no puede distribuirse sin el consentimiento expreso del dueño de los derechos de autor.



NACHO MARTÍN

“El mejor desempeño lo tenemos **en residuos de depuración**”

“En el sector medioambiental ha habido una **concentración tremenda**”

“Estamos en disposición de hacer **una inversión razonable**”

Hay que tener muchísimo cuidado con los vertidos que hacen las compañías.

Y en los próximos tres años, ¿dónde va a poner el esfuerzo para crecer?

Donde mejor desempeño estamos demostrando es en la gestión de residuos de depuración, es decir, agua muy sucia, de residuos de depuradora, de vertedero. Es donde mejor desempeño estamos demostrando y donde podemos competir con menor inversión, porque es un trabajo más cualitativo que cuantitativo.

¿Cómo definiría la situación del sector?

En el sector medioambiental ha habido una concentración tremenda, por eso no quedan muchas empresas como la nuestra. Nosotros tenemos la necesidad de crecer porque las compañías te terminan echando del mercado.

La compañía también tiene una división energética, ¿cómo está evolucionando?

En energía estamos en eólica y fotovoltaica, que entramos en el año 2018, con un parque de 4 megavatios. En eólico seguimos con el eterno proyecto de Cantabria que nunca termina de materializarse, y es una pena, porque nos hubiera gustado que fuera mucho más rápido. Seguimos, porque somos de allí, tenemos el equipo técnico, pero da rabia ver cómo estamos dejando pasar un recurso tan potente que hay en Cantabria como es el viento y con el tan poco impacto que tiene.

A nivel geográfico, ¿cuáles son vuestros planes?

Estamos en la Comunidad Valenciana, en Madrid, en el norte entero, hemos estado en Baleares y queremos volver, pero no tenemos ninguna experiencia en el sur. No acabamos de poner el foco.

Además de estar abiertos a dar entrada a un socio, ¿podrías realizar más adquisiciones?

Nosotros también estamos en disposición de invertir, con recursos propios, no haría falta ese gran socio financiero para poder hacer un esfuerzo de inversión razonable para nuestro tamaño que nos permita tomar una posición relevante en esas zonas. Sería una compañía que facture alrededor de unos cinco millones de euros.



20. Cuencas Hidrográficas
España debe 11 millones por multas de agua

Se trata de la sanción coercitiva por el incumplimiento de la normativa europea

26. Economía Circular
Signus reduce su tarifa por segunda vez en 2019

La entidad gestionó durante el año pasado un total de 196.131 toneladas de neumáticos fuera de uso

30. Medio Ambiente
Andalucía acumula 4.300 expedientes ambientales

El retraso administrativo ha frenado inversiones por valor de 6.500 millones en la región

34. Internacional
Los pescadores darán otra vida a las redes

El proyecto 'Oceanets' quiere localizar y reutilizar para la industria textil los aparejos a la deriva

Edita: Editorial Ecoprensa S.A. **Presidente de Ecoprensa:** Alfonso de Salas
Vicepresidente: Antonio Rodríguez Arco **Consejero Delegado:** Pablo Caño
Directora de Relaciones Institucionales: Pilar Rodríguez
Director de Marca y Eventos: Juan Carlos Serrano

Director de elEconomista: Amador G. Ayora
Coordinador de Revistas Digitales: Virginia Gonzalvo
Director de elEconomista Agua y Medio Ambiente: Rubén Esteller
Diseño: Pedro Vicente y Cristina Fernández **Fotografía:** Pepo García **Infografía:** Clemente Ortega **Redacción:** Teresa Jiménez

Actualidad
El plan rector limitará la actividad en Ruidera

Gobierno lo pagarán los consumidores, así como el coste que repercutirán las eléctricas



06

Ciclo del Agua
Las empresas de abastecimiento invierten en Latinoamérica

Perú, México y Colombia atrajeron la inversión de las empresas del sector en 2018



16



18

Regantes
Seiasa pierde ante los regantes del Valle Inferior del Guadalquivir

Un laudo arbitral ha dado la razón a la comunidad de regantes, que no tendrá que abonar los 36 millones que le reclamaba



40

Entrevista
Manuel Huerta, presidente de Oxital

"Queremos conseguir en tres años un tamaño que nos haga atractivos para un socio financiero"



Manuel Huerta
Presidente de Oxital

“Queremos lograr un tamaño
que nos haga atractivos
para un socio financiero” | **P40**