

El agua, nuevo objeto de deseo de las transnacionales

Autor beu
lunes, 03 de septiembre de 2007
Modificado el jueves, 06 de septiembre de 2007

Ricardo Petrella, IPS, ATTAC

Las empresas privadas o las público-privadas se están apoderando de la propiedad o/y del control del agua potable a través del mundo

Es sabido que por más que las aguas minerales sean de propiedad pública son las empresas privadas las que obtienen pingües y seguras ganancias de su comercialización. El business de las aguas minerales en botella se ha transformado en uno de los sectores más lucrativos y de mayor expansión en el mundo, dominado hasta hace poco tiempo por la Nestlé y la Danone. Ahora estas dos empresas transnacionales son taloneadas por otras dos "gentiles hermanas del agua": la CocaCola y la Pepsicola.

También está volviéndose ahora notorio que las empresas privadas de distribución del agua y aquellas de capitales mixtos públicos-privados, cada vez más numerosas en el sector de los servicios hídricos, se están apoderando de la propiedad o/y del control del agua potable a través del mundo. Las firmas francesas Suez-Ondeo y Vivendi-Veolia, por sí solas, administran la distribución del agua para más de 250 millones de personas, sin contar aquellas servidas por empresas en las cuales poseen participación accionaria. El banco privado suizo Pictet prevé que en el año 2015 las empresas privadas suministrarán el agua potable a cerca de 1.750 millones de "consumidores". En este contexto, no sorprende comprobar que las empresas de gestión del agua son siempre más compradas y vendidas en el mercado, como se venden y se compran las empresas de zapatos o de heladeras.

El último caso significativo es el de la firma Thames Water, la mayor empresa hídrica del Reino Unido y número 3 mundial (después de las dos citadas empresas francesas), comprada por la australiana Macquarie a la alemana RWE. La RWE, gigante energético europeo, había adquirido Thames Water en el año 2000 por 7.100 millones de euros como concreción de su estrategia conducente a convertirse en el número 1 europeo de las multiutilities (empresas que operan simultáneamente en los sectores de la energía, de los transportes, de la basura, del agua, de las comunicaciones, etcétera). La elección de una estrategia multiutilities empujó también, hace algunos años, a la empresa italiana de energía ENEL a interesarse por la posible adquisición del Acquedotto Pugliese. Por diversos motivos, los dirigentes de la RWE decidieron últimamente concentrarse únicamente en el sector de su competencia a efectos de mantenerse a la altura de los colosos energéticos mundiales en vía de reestructuración y de consolidación. De este modo, vendieron Thames Water con la misma velocidad con que la compraron.

Thames Water ha sido comprada por una empresa australiana, el Banco Macquarie, que ha desembolsado para ello cerca de 14.000 millones de euros. Macquarie no se había ocupado jamás del agua en el pasado. Es un banco especializado en servicios financieros y en inversiones en infraestructuras. Por ejemplo, los aeropuertos de Bruselas y de Copenhague son de Macquarie Airports. Está presente en 24 países y tiene cerca de 8.900 empleados.

¿Por qué este banco australiano ha invertido tanto en el sector del agua, donde compró también la empresa estadounidense Acquarion por 860 millones de dólares? Por cierto que eso no fue porque tenga un plan industrial y socio-ambiental de modernización de la red y del servicio hídrico para los 13 millones de habitantes de la región londinense y de los otros 50 millones de personas servidos en el mundo por la Thames Water. Para Macquarie se trata de una estrategia puramente financiera: aumentar los niveles de lucro del grupo interviniendo en un sector muy redituable, destinado a convertirse aún mucho más lucrativo en el futuro si continúan los procesos de privatización y de escasez del agua para usos humanos.

En el momento en que Margaret Thatcher privatizó el agua en 1989 afirmó que a los británicos no les importaba saber quién distribuye el agua y que lo importante para ellos es tener el beneficio de servicios de calidad elevada y a precios convenientes. Pero la privatización del agua no ha traído resultados notables sobre el plano de los precios (los aumentos han sido considerables) ni sobre el de la calidad (recientemente Thames Water ha sido severamente amonestada por no haber reducido los niveles de pérdida de agua de acuerdo con las obligaciones ligadas a la tarifa). Los británicos, en cambio, aparentemente han considerado irrelevante la nacionalidad del gestor del agua del Támesis. En efecto, la Thames Water ha pasado en 15 años de ser propiedad de un ente público a una empresa privada británica, después a una firma energética alemana y ahora a un banco australiano. No se puede descartar que dentro de 10 años la propiedad de la Thames Water pase a una sociedad china especializada en el tratamiento de desechos urbanos. (FIN/COPYRIGHT IPS)

Riccardo Petrella, fundador del Comité Internacional para el Contrato Mundial del Agua y profesor emérito de la Universidad Católica de Lovaina.

Ricardo Petrella, IPS