

Un reporte de:

Public Citizen

Estudios de caso:

Buenos Aires, Argentina

Atlanta, Estados Unidos

Manila, Las Filipinas

Cochabamba, Bolivia

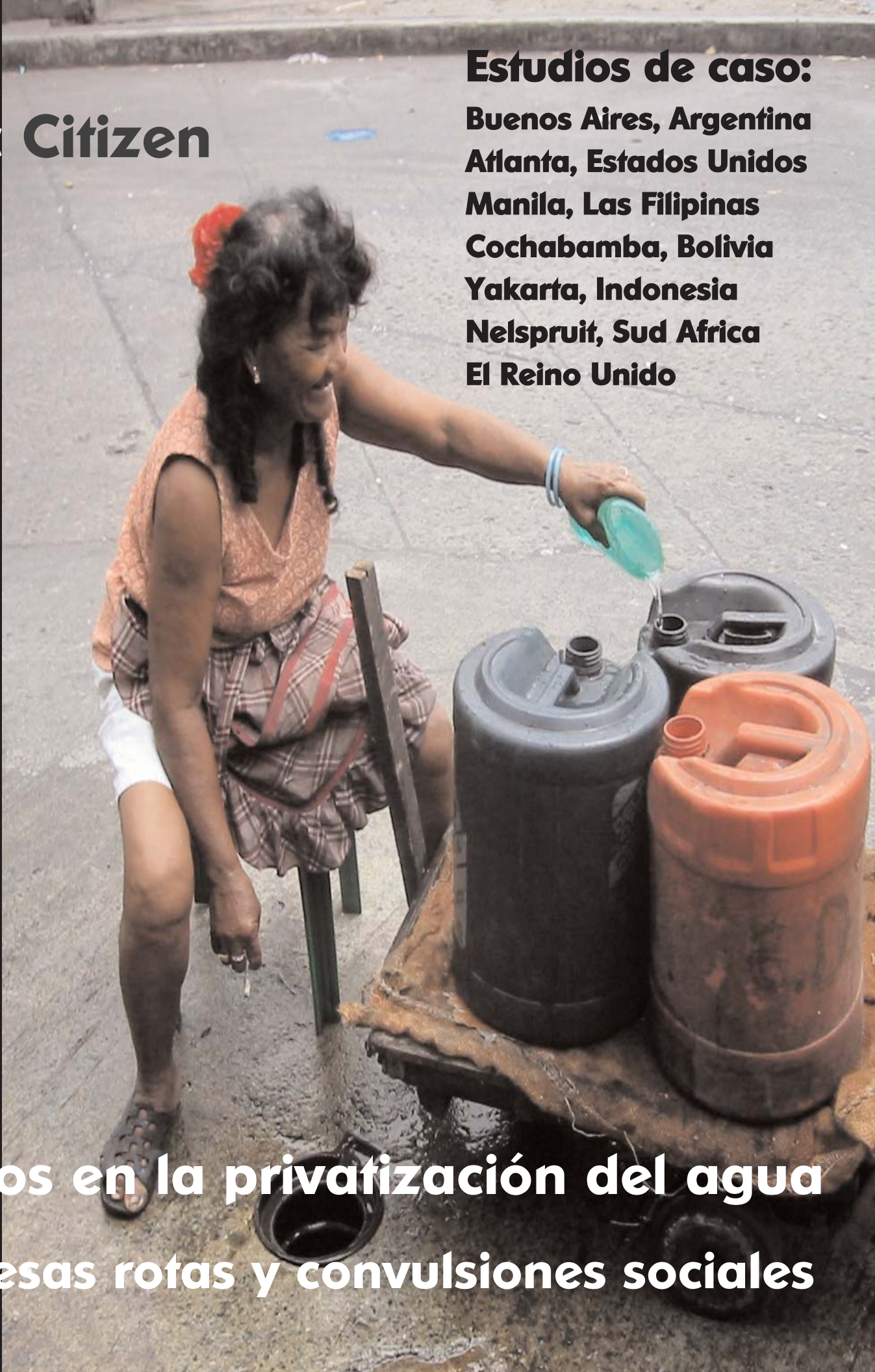
Yakarta, Indonesia

Nelspruit, Sud Africa

El Reino Unido

Fiascos en la privatización del agua

Promesas rotas y convulsiones sociales



Fiascos en la privatización del agua: Promesas rotas y convulsiones sociales

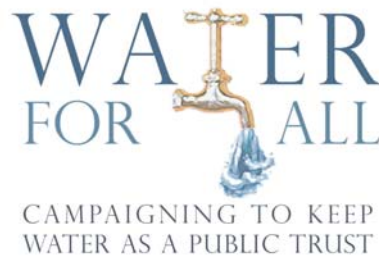
Un reporte especial del programa
Agua Para Todos de Public Citizen



Fotos por Maj Fiil-Flynn

Marzo 2003

© 2003 Public Citizen. Todos los derechos reservados
Este documento puede ser visto o bajado
del sitio web: www.wateractivist.org



Campaña Agua Para Todos
215 Pennsylvania Ave. S.E
Washington, D.C. 20003
tel: 202.546.4996
fax: 202.547.7392
cmep@citizen.org
www.wateractivist.org

Campaña Agua Para Todos, California
1615 Broadway 9th floor
Oakland, CA. 94612
tel: 510.663.0888
fax: 510.663.8569
california@citizen.org
www.citizen.org/california/water



Public Citizen fue fundada en 1971, es una organización sin fines de lucro, dedicada a la investigación, la concertación y procesos jurídicos. Con base en Washington, D. C. Public Citizen apoya a los derechos y la protección de los consumidores frente al gobierno y las corporaciones y a su vez es apoyada por 150.000 miembros a través de los Estados Unidos.

Fiascos en la privatización del agua: Promesas rotas y convulsión social

¿Un nuevo experimento social?

El rol de las corporaciones multinacionales en la provisión de agua y saneamiento básico es relativamente nuevo. De hecho, uno podría decir que la “privatización” del agua es un experimento social mundial. Históricamente, el agua ha sido vista como un bien común y no como un objeto de compra y venta y desde hace casi dos siglos los sistemas de agua han sido manejados y pertenecido al sector público. Una vasta mayoría de la población en el mundo recibe estos servicios de compañías operadoras públicas. Es solo en los últimos años que muchos países han comenzado a considerar la privatización. Tanto así que solo el 5% de la prestación de este servicio en el ámbito mundial está manejado por compañías privadas. El agua y el saneamiento han sido siempre públicos porque las compañías privadas no tenían ningún interés por la poca posibilidad de obtener ganancias en este sector. Sin embargo, bajo la amenaza cada vez más creciente de la escasez de agua y la predicción de que este elemento vendrá a ser el “petróleo del siglo XXI”, grandes y poderosas corporaciones multinacionales han empezado a moverse hacia el “mercado del agua”.

Promesas hechas. Las corporaciones multinacionales del agua, sus aliados en los gobiernos, el FMI, el Banco Mundial y los bancos regionales de desarrollo, dicen que en la privatización del agua (o las asociaciones público/privadas) está la respuesta. Ellos aseguran que trayendo la inversión privada dentro del sector del agua y saneamiento la provisión del servicio alcanzará a más de un billón de personas en el mundo que carecen de agua y a los 2.4 billones de personas que carecen de saneamiento básico. Las corporaciones y sus aliados argumentan que el sector privado es más eficiente y los costos más efectivos y competitivos y que el sector privado puede cubrir las necesidades de financiamiento. Los casos que presentamos mas

adelante muestran que la mayoría de estos argumentos no se efectivizan en la práctica.

Fiascos en la privatización del agua. Durante los últimos años algunos de los más grandes modelos de empresas privatizadas han sufrido serios contratiempos. Abajo presentamos los casos de Buenos Aires, Manila, Atlanta y Cochabamba. También analizaremos los conflictos sociales que surgieron como consecuencia de la privatización en Indonesia, Sud Africa y el Reino Unido. Lo que queda claro es que las transnacionales del agua no tienen ninguna intención de hacer inversiones significativas de capital, ni existe un compromiso para asegurar el acceso de la gente al servicio, a menos que se asegure una ganancia considerable para las empresas. La retórica del sector privado como financiador es, entonces, un mito. Las ganancias de las transnacionales del agua en el mundo de los negocios no han sido rápidas ni fáciles en los países en vías de desarrollo. Ahora, las corporaciones del agua, están demandando nuevos créditos, garantías, y cubrimiento de gastos por el cambio de la moneda por parte de los gobiernos y los organismos financieros internacionales (OFIs). Y, en algunos casos, si no consiguen sus propósitos simplemente abandonan el país.

El argumento de que las corporaciones multinacionales del agua van a ahorrar parte del gasto público del gobierno al proveer mejores y más eficientes servicios de agua y saneamiento, nunca es visto en la práctica. Más aun, los casos que presentaremos nos demuestran **mayor incremento en las facturas de agua, crisis en la salud pública, marcos regulatorios poco rigurosos, falta de inversiones en infraestructura, sindicatos y trabajadores amenazados por la inestabilidad laboral, contaminación y otros problemas medioambientales, acuerdos secretos y convulsiones sociales.**

Las compañías públicas de agua en muchos países se han visto limitadas en su capacidad de proveer agua y saneamiento básico a la población. Dos décadas de políticas impulsadas por el FMI y el Banco Mundial — con programas de ajuste estructural que han cortado los presupuestos gubernamentales, incluyendo los subsidios a los servicios básicos— han agravado aun más el problema. Mientras es loable el hecho de que, en años recientes, se ha centrado bastante atención al hecho de que millones de personas no tienen acceso al agua potable, esta alerta no debería ser un motivo para que las corporaciones multinacionales hagan de ello un negocio. Los activistas y movimientos sociales saben que las soluciones no vendrán de las corporaciones del agua, sino de las iniciativas democráticas de base y de la capacidad de los gobiernos de escuchar y atender las demandas de los ciudadanos y las organizaciones de la sociedad civil (Grupos medio ambientalistas, de mujeres, religiosos, sindicales, campesinos, estudiantes y muchos otros.).

Los conflictivos contratos de Buenos Aires, Atlanta, Manila y Cochabamba

Buenos Aires, Argentina

El contrato de privatización firmado en 1993, fue celebrado y caracterizado, hasta hace algún tiempo atrás, como un éxito internacional por el Banco Mundial, el gobierno argentino y la industria del agua. Pero la “exitosa” historia se volvió amarga después de que una cláusula contractual que permitía a la Suez indexar los precios del agua al dólar estadounidense, asegurando de esta manera altos retornos, fuera anulada por un decreto de emergencia del gobierno.

Durante los primeros ocho años del contrato, débiles normas regulatorias y sucesivas re-negociaciones del contrato eliminaron los riesgos corporativos de la Suez a través de su subsidiaria “Aguas Argentinas S.A.” al mismo tiempo que aseguraron a la compañía una ganancia del 19 % del total del promedio de las ganancias en ese periodo¹. Sin embargo, para el 2002, Suez tuvo que declarar 500 millones de dólares en

pérdidas debido a la concesión del área de Buenos Aires². ¿Qué sucedió para que las elevadas ganancias de pronto cayeran y que significó la subsiguiente renegociación del contrato para los residentes de Buenos Aires?

Los programas de ajuste estructural del Fondo Monetario Internacional y el Banco Mundial, han estado oprimiendo por mucho tiempo a los servicios sociales y la infraestructura pública en la Argentina. La privatización del agua se volvió entonces, en una nueva carga para la población. Fernando de la Rúa, uno de los muchos presidentes durante la crisis Argentina, en un discurso en marzo de 1999, (cuando aun era Alcalde de Buenos Aires) dijo: “los precios del agua, que Aguas Argentinas dijo que iban a ser reducidas al 27%, en realidad se han incrementado en un 20%”.³ El incremento de los precios y el costo de la extensión de los servicios han ido creciendo desproporcionalmente a la pobreza urbana.⁴

El 10% de las utilidades de la empresa privatizada fue entregado a los trabajadores, anulando de esta manera cualquier resistencia a la privatización por parte del sindicato. Este hecho “compró” la aceptación a la política de Aguas Argentinas de reducción del 50% de los trabajadores de la empresa que se llevo a cabo mas tarde. ETOSS, una agencia con poca fuerza de regulación y subordinada al gobierno y a la transnacional, permitió constantes modificaciones al contrato y que no van acorde a las normas establecidas. Esto dio como resultado un incremento sucesivo en las tarifas por consumo de agua, modificaciones a los programas financieros de expansión del servicio, cubrimiento del seguro de riesgos para la compañía, e indexación de las tarifas al dólar a la devaluación del peso argentino en el mercado internacional financiero. A ello se sumó el hecho de que Aguas Argentinas se negó a cumplir el compromiso de construir una nueva planta de tratamiento de aguas servidas y como consecuencia de ello, 95% de las alcantarillas de la ciudad se vacían al Río de la Plata.

Mientras que Suez trataba de recuperarse de sus pérdidas, el gobierno y los ciudadanos fueron dejados a su suerte. Usando una estrategia común de las corporaciones multinacionales, Suez esta reclamando contra el gobierno argentino ante el Centro Internacional de Arreglo de Diferencias Relativas a Inversiones (CIADI), una corte secreta del Banco Mundial. El monto exacto de la demanda de Suez es un “secreto”, pero están demandando una compensación por pérdidas relacionadas a las concesiones en Buenos Aires, Santa Fe y Córdoba.

Atlanta, Georgia, USA

En enero de 2003, después de una serie de conflictos entre la ciudad de Atlanta y la United Water, funcionarios de la ciudad decidieron terminar con el contrato más grande de privatización de los Estados Unidos. En 1998 la ciudad de Atlanta firma un contrato por 20 años y 40 millones de dólares con la United Water, una subsidiaria de la corporación francesa Suez. El conjunto de los empresarios del agua tenía grandes esperanzas de que Atlanta serviría como un “modelo” para otras regiones y que abriría las puertas para que otras compañías privadas hicieran mas negocios en otras ciudades estadounidenses; muy por el contrario, el fracaso de Atlanta, sirvió como un modelo para evitarlos.

United Water exageró la cantidad de dinero que podía ahorrar la ciudad y subestimo en sobremanera la cantidad de trabajo que se necesitaba para mantener y operar el sistema.

Casi inmediatamente después de firmado el contrato, United Water comenzó a pedir más dinero a la ciudad y trató de añadir 80 millones de dólares al contrato inicial. El gobierno de la ciudad se negó. United Water volvió con cargos de 80 millones por gastos adicionales. Los comisionados del agua de Atlanta se negaron a aprobar los pagos, pero en un extraño viraje, cartas autorizando los pagos y con la firma del alcalde Bill Campbell aparecieron. Este ultimo negó haber firmado tales documentos. Los abogados por parte del gobierno de la ciudad declararon la autorización

invalida y United Water eventualmente retrocedió en la presión para este pago.

United Water estuvo también girando facturas al gobierno de la ciudad por trabajos no realizados. La compañía facturo un monto extra de 37.6 millones por autorizaciones de servicios adicionales, reembolsos de capital, mantenimiento de costos, y la ciudad tuvo que pagar cerca de 16 millones por estos costos. El resto del dinero no fue pagado porque o bien el trabajo no había ni comenzado, o no estaba terminado. Mantenimiento de rutina fue facturado como “reparación de activos fijos” y muchos trabajos urgentes de rehabilitación de infraestructura simplemente fueron abandonados.

Desesperada de abaratar costos, United Water redujo el numero de personal de mas de 700 a tan solo 300 empleados. Y aun así, los tan alegados ahorros que venían con la privatización, jamás se materializaron y la promesa de que las crecientes alzas en las tarifas de agua podrían revertirse por medio del ahorro, se torno vacía. Las tarifas de alcantarillado subieron cada año en un promedio de 12% anual. Chris New, el Comisionado Diputado del Agua en Atlanta dijo: “mi preocupación más grande es que mucha gente ha perdido la confianza en la calidad del agua. El año pasado tuvimos tantas recomendaciones para hervir el agua y tanta agua sucia en el sistema.”⁵

Muy pronto la confianza en la compañía llego a un punto en que el gobierno de la ciudad gastó 1 millón de dólares contratando inspectores para verificar los informes de United Water. Los representantes de la ciudad concluyeron que era tiempo de terminar esa relación. Ahora Atlanta enfrenta la dura tarea de retomar el control del sistema de agua y cubrir las necesidades que fueron olvidadas durante el periodo de la United Water.

Manila, Filipinas

En diciembre de 2002, después de 5 años de controversia, Mayniland Water (empresa cuyos dueños son la Suez y una acaudalada familia filipina), amenazó terminar su contrato en Manila. Mayniland no pudo presionar para que la reguladora del agua aprobara otro incremento más en las tarifas. Los incrementos en las tarifas fueron aprobados durante seis veces consecutivas sin contar con otras negociaciones contractuales que se llevaron a cabo una vez firmado el contrato. Endeudada y sin posibilidad de contar con más capital, la capacidad de crédito de Mayniland estaba estancada. Los gastos de la compañía eran 40% más altos de lo proyectado, aunque no se habían conocido mayores inversiones ni mejoramientos en el funcionamiento. Apelando a la crisis financiera asiática, la compañía repetidamente demandó que se cubrieran las pérdidas por cambio de moneda. Si bien muchas de las demandas de Mayniland fueron resueltas, eventualmente los reguladores dijeron “no” y la compañía viendo de pronto que sus tasas de retorno se volvían inadecuadas, amenazó abandonar el país.

El acuerdo por 25 años en Manila fue el caso más grande de privatización en el mundo cuando tuvo lugar en 1997. La compañía de agua y alcantarillado metropolitana (MWSS) ganó los derechos de operar y expandir el servicio de agua y alcantarillado de Manila Water (cuyos dueños eran Bechtel y la familia Ayala) y Manyland Water (cuyos dueños eran Ondeo/Suez y la familia López.). El gobierno, las elites y el Banco Mundial estaban determinados a mostrar la privatización como un éxito. Después de cinco años, las compañías dijeron que más de dos millones de personas fueron conectadas al sistema de agua. Los reguladores del gobierno no están de acuerdo con los números.⁶ Grupos de la sociedad civil han criticado la nada democrática y poco transparente naturaleza del proceso de privatización, los altos costos (que incluyen ajustes tratando de prevenir las pérdidas por devaluación de la moneda), las promesas incumplidas de rehabilitación y expansión del servicio (especialmente a las áreas pobres), y las débiles normas

que regulan las actividades de estas compañías y las prácticas negligentes por parte de las mismas.

Aconsejado por la Corporación Financiera Internacional (CFI), el sector privado, brazo prestado del Banco Mundial, Manila quiso privatizar MWSS a mediados de los 90's. Cuando Suez entró en Manila en 1997 fue con la promesa de que las tarifas se reducirían y se expandiría la infraestructura para los 7.5 millones de viviendas que cubría la concesión. La promesa fue proveer agua por valor de 4.96 pesos. Mientras el gobierno aseguraba que este precio se mantendría hasta el 2007, en realidad el contrato tenía varios mecanismos que permitían “reajustes extraordinarios al precio.” Otras promesas incluían 100% de cobertura de la infraestructura en el 2007, 7.5 billones en nuevas inversiones durante los próximos 25 años, las pérdidas de agua se reducirían al 32% en el 2007 y la ciudad ahorraría 4 billones de dólares en los próximos 25 años⁷.

Solo un año después de firmado el contrato, Mayniland pidió el primer incremento de tarifas. En el 2001, los precios subieron a 6.58 pesos con subsecuentes subidas hasta los 10.79, 11.39 y 15.49 pesos. En un comunicado de prensa la Red de Trabajadores Asiáticos dijo lo siguiente:

*El costo adicional del agua significara un prospero año nuevo para Mayniland y Manila Water, pero para las familias filipinas significa un incremento de 87 a 147 pesos al mes. En efecto, Mayniland y Manila Water con la completa aprobación de MWSS han privado a las familias filipinas de tres comidas completas o tres kilos de arroz. Un ciudadano común, tendrá ahora que dar un día entero de su trabajo solo para pagar el costo del agua. Para las familias pobres que solo pueden darse el lujo de comer fideos instantáneos, el incremento en el costo del agua significa que no podrán comer por dos días.*⁸

Muy pronto, antes de que Mayniland tuviera el control, MWSS, retiró a casi 2,000 trabajadores para reducir los costos y durante los primeros seis meses del contrato 750 más fueron despedidos. La familia López,

cuyos negocios se extienden a los medios de comunicación, se aseguraron de hacer buena propaganda a favor de Mayniland.

Pero Mayniland continuo buscando una renegociación del contrato que incluyeran continuos incrementos en las tarifas de agua, retrasando sus obligaciones de realizar nuevas inversiones que debían empezar al 5 año y retrasando los proyectos para evitar perdidas de agua. Técnicamente, esto debiera haber causado a Mayniland una sanción en su boleta de garantía, pero la compañía uso recursos legales en las cortes parando las acciones del gobierno de acceso a las mismas. Probablemente una de las más controversiales renegociaciones fue la referente a las perdidas por cambio de moneda. Esto aseguro que la Suez pudiera adquirir materiales y contratar consultores externos (en vez de recursos locales) mientras cargaba a la población con las devaluaciones de la moneda.⁹

Mayniland amenazó cancelar el contrato cuando la comisión regulatoria rehusó aprobar un incremento adicional de 27 pesos. Si Mayniland decidió salir, dejó el control de los servicios del agua a MWSS. Mayniland dijo que la ciudad no había cumplido con sus obligaciones y llevó la disputa a la Cámara Internacional de Comercio. Mayniland esta buscando 303 millones de dólares en compensación por parte del gobierno. A ello se suma el hecho de que MWSS deberá pagar una deuda por créditos de 530 millones. El pueblo de Manila tendrá que cubrir el costo de estas deudas adicionales.

Cochabamba, Bolivia

En abril del 2000, después de siete días de paro en la ciudad y fuertes protestas en las calles, el Presidente de Bolivia fue forzado a terminar un contrato de privatización del agua con Aguas del Tunari, la subsidiaria de la corporación Bechtel. El gobierno boliviano dio en concesión por 40 años la administración del servicio en 1999. Pero los términos del contrato eran tan nefastos que en solo cuestión de meses la población se levantó y acabo con ello.

Los incrementos de tarifa inmediatamente subieron en un 100 a 200% en algunos casos. Pequeños campesinos y trabajadores por cuenta propia fueron especialmente golpeados por esta medida. En un país donde el salario mínimo es menos de 100 dólares al mes, muchas familias se vieron de pronto con facturas de agua de 20 dólares o más.¹⁰

Impedidos de sobrevivir bajo el nuevo esquema tarifario, la población comienza una campaña para sacar a la compañía privada. En enero de 2000, una coalición de regantes medio ambientalistas, trabajadores, y profesionales para la ciudad por cuatro días, lo que culmina con la firma de un acuerdo. Pero rápidamente se pudo advertir que las negociaciones no llevaban a ningún lado. En febrero el gobierno decidió no permitir la realización de una marcha y mandó a cientos de policías de fuera de la ciudad a reprimir las movilizaciones. 175 personas resultaron heridas y dos jóvenes quedaron ciegos. Finalmente, el gobierno prometió congelar las tarifas y revisar el contrato. Pero los lideres del movimiento demandaron la anulación del contrato. Las protestas continuaron en abril y un joven de 17 años resulto muerto. El gobierno finalmente decidió anular el contrato.

La privatización del agua fue solo una de las muchas privatizaciones que el Banco Mundial impulso en Bolivia. Otros bienes públicos como las aerolíneas, los ferrocarriles y la electricidad, también fueron privatizados. Sin dinero y profundamente endeudados, rara vez, países como Bolivia, rechazan las imposiciones del Banco Mundial y el Fondo Monetario Internacional, porque no quieren que se les niegue créditos y ayuda internacional.

La privatización es la llegada de dinero rápido y en efectivo para el gobierno –dinero que usualmente sirve para pagar deudas del FMI, el Banco Mundial y otros acreedores externos– pero es, generalmente, un mal negocio para la población, con oscuros contratos llenos de corrupción. En este caso Bechtel y un consorcio de capitales británicos pusieron menos de 20,000 dólares de capital para un sistema de agua que vale millones.

La población sufrió incrementos en las tarifas de agua en tanto que la compañía esperaba tener un ingreso de 58 millones anuales.

El fracaso de la privatización del agua lleva otra advertencia para los gobiernos que siguen este mismo esquema. Bechtel esta determinada a que el gobierno boliviano pague por la cancelación del contrato. En el 2001, Bechtel presento una demanda por 25 millones de dólares por la pérdida de futuras ganancias. Desgraciadamente las leyes de comercio y la inversión internacional se están volviendo más rígidas dentro de la Organización Mundial del Comercio y el Acuerdo General en Comercio de Servicios (GATS). En estas negociaciones las necesidades de las corporaciones y sus beneficios están por encima de la democracia y la soberanía. Si la corte de arbitraje del Banco Mundial (Centro Internacional de Arreglo de Diferencias Relativas a Inversiones CIADI) decide tomar 25 millones de dólares de uno de los países más pobres y endeudados del hemisferio para dárselo a Bechtel, podría ser una señal de advertencia para los gobiernos alrededor del mundo si quieren firmar esta clase de contratos en el futuro.

Mas controversia en la privatización del agua: Indonesia, el Reino Unido y Sud Africa

Jakarta, Indonesia

La privatización del agua en Indonesia nos muestra cómo los intereses de las corporaciones mundiales corrompen a los dictadores y como los créditos del Banco Mundial trabajan en función a ello para robar los recursos y bienes públicos de los ciudadanos de Indonesia. Hoy en día muchos de los pobres en Jakarta continúan sin conexiones de agua en sus casas. A principios de los 90, cuando el Banco Mundial acordó otorgar 92 millones de dólares en créditos para infraestructura relacionada con el agua, los representantes del banco aconsejaron al gobierno de Suharto, que debía privatizar. Con créditos claves

multilaterales (Banco Mundial) y bilaterales (Japón) en juego, los más grandes conglomerados como las Suez y Thames comenzaron a movilizarse para tomar el sistema publico de la ciudad.

Bajo la dictadura de Suharto, hacer negocios en Indonesia significaba ser socios de una firma local. Gran parte de los negocios estaban controlados por la familia Suharto. Thames formo una alianza con el grupo Sigit, controlado por el hijo menor de Suharto, Sugit Harjojudanto. Suez trabajo con un cómplice de Suharto llamado Anthony Salim, presidente de una las más grandes compañías indonesas, el Grupo Salim.

No hubo un proceso de licitación limpio y transparente, pese a que el Banco Mundial y el Banco Asiático de Desarrollo se presentan como promotores del "buen gobierno" y de procesos de privatización transparentes.

Mas aun, en 1997, después de prolongar las negociaciones privadas, los contratos fueron dados a dos nuevas entidades. Thames asociada con el Grupo Sigit fue llamado PT Kekar Pola Airindo y la Suez asociada con el Grupo Salim se volvió PT Garuad Dipta Semestra. El hecho de que las leyes nacionales y regulaciones municipales prohibieran inversiones extranjeras e inversiones privadas en la distribución del agua potable, fue, aparentemente, irrelevante.¹¹

Se pensó que el nuevo contrato por 25 años con PAM Jaya, la administradora municipal de agua, seria lucrativo tanto para los inversores locales como para los inversores internacionales. Una predicción dijo que Thames alcanzaría los 25 millones de dólares en beneficios-previo al pago de impuestos- al décimo año del contrato.¹² Inmediatamente, las nuevas compañías se movieron para poner nuevas y lujosas oficinas en el distrito comercial de Jakarta en vez de las viejas oficinas donde PAM había operado hasta entonces. Los salarios que se pagaban a los altos ejecutivos extranjeros que vivían en los más ricos vecindarios, eran mucho mas elevados que los salarios de los ejecutivos de PAM Jaya causando mucho resentimiento

entre los empleados. Los contratos requerían que las nuevas compañías no solo manejaran el sistema, pero si que en los primeros cinco años expandieran las tuberías, invirtiendo 318 millones y sumando así a 1.5 millones de usuarios y cubriendo un total del 70% del servicio, incrementando el agua y reduciendo las pérdidas.¹³ PAM Jaya estuvo de acuerdo en obligar a la población y las entidades privadas a cerrar los pozos con los que contaban para que compraran agua de las compañías. (En 1997, cerca del 70% del agua para consumo en Jakarta provenía de pozos particulares.)

Los pagos a la compañía no estaban ligados a los ingresos recolectados, mas al contrario, cada compañía recibía un monto basado en el agua suministrada. De esta manera, las compañías desligaban sus beneficios de los riesgos y problemas de la recuperación de costos. Inicialmente las compañías demandaron sus pagos en dólares ya que ellos habían recibido préstamos en dólares, pero el gobernador de Jakarta amenazó con dimitir sobre este asunto y Thames y Suez aceptaron los pagos en rupias. Sin embargo, ellos insistieron en que los pagos deberían indexarse al dólar para proteger las ganancias de la devaluación de la moneda.

No hubo ninguna regulación o mecanismo de control. PAM Jaya no tenía el derecho de ver los reportes financieros de las compañías y no había sanciones por no cumplir con el funcionamiento proyectado.

En 1998, la crisis financiera asiática y la caída de Suharto cambiaron el panorama político. Asustados por las protestas en las calles los altos ejecutivos de la Suez y Thames escaparon hacia Singapur. Enfrentado a una crisis del agua, el nuevo gobernador de Jakarta tuvo que tomar en sus manos la operación del servicio. Después de varias negociaciones, incluyendo la intervención de diplomáticos franceses e ingleses y un comunicado de la embajada británica que decía: la violación del contrato influiría en la confianza de invertir en Indonesia," el acuerdo fue hecho dejando las puertas abiertas para el retorno de la Suez y Thames pero con la condición de que debía hacerse

una renegociación del contrato.¹⁴ Ya que Suharto tuvo que salir y el ex-presidente y su familia eran motivo de la ira de la población, Thames y Suez acordaron comprar las acciones de ellos para desligar cualquier vinculo con la familia de Suharto.

Una vez que las compañías estuvieron de vuelta, hubo una demora sustancial en la renegociación del contrato. La crisis financiera trajo dramáticas devaluaciones de la rupia, lo que implicó que los ingresos provenientes de los usuarios cayeran en tanto que los pagos a las compañías privadas, indexadas al dólar forzaron a PAM Jaya a endeudarse profundamente. Dada la tensa situación política en Indonesia un incremento en las tarifas a los consumidores fue repetidamente retrasado. Eventualmente un acuerdo fue alcanzado que proveía un marco regulatorio que permitía a PAM Jaya acceso a los reportes financieros de las compañías.

Como se pensó, inversión y expansiones previstas nunca fueron alcanzadas, pero al mismo tiempo, no había un mecanismo seguro de verificación de los reportes de las compañías privatizadas. Suez arguyo de que incrementó conexiones en un 50% fallando con poco el 70% que fue fijado como meta. El monto de la inversión falló por cerca de 200 millones de dólares incumpliendo con el objetivo que se había previsto. Los servicios de agua en Jakarta para los ricos, clase media e industriales fueron mejorados. Sin embargo, muchas de las comunidades pobres todavía no contaban con tuberías debido a que los costos para realizar las conexiones eran poco accesibles, las viviendas carecían de legalidad y la falta de incentivos de PAM Jaya para que las compañías prestaran servicios a estas áreas. Los usuarios todavía tenían que hervir el agua antes de consumirla. Según el ingeniero de PAM Jaya, Feri Watna, "las compañías... vinieron, robaron todo lo que teníamos. Nosotros ya teníamos las redes de distribución, todas las tuberías, las instalaciones de agua, lo usuarios y todo lo demás antes de que ellos vinieran".¹⁵

Nelspruit, Sud Africa

En 1999, la multinacional inglesa del agua, Biwater, fue beneficiada con un contrato por 30 años de concesión del agua en Nelspruit, Sud Africa. Donde la comunidad se había quejado por los altos costos y un servicio deficiente constantemente..

La privatización del agua en Nelspruit fue inicialmente propuesta en 1997, pero el Sindicato de Trabajadores Municipales Sudafricanos (SAMWU) se enfrentó a la propuesta retrasándola por casi dos años. En 1998, un compromiso fue alcanzado. El gobierno sudafricano liderizado por el Congreso Nacional Africano (ANC), prometió buscar una solución publica alternativa pero esto nunca pasó. En vez de ello, la concesión del servicio fue otorgada a Greater Nelspruit Utility Company (GCNUC)- una sociedad compuesta por Biwater y Sivukile, un grupo negro surgido -entre muchos otros- como parte del proceso de la toma del poder por la Congreso Nacional Africano (ANC).

El Congreso Nacional Sudafricano arguyó que el nuevo contrato y la privatización atraerían mas recursos necesarios de manos privadas. La ANC quería depender menos de los créditos internacionales en un periodo de fluctuaciones constantes.

Las municipalidades sudafricanas tienen una capacidad limitada para hacer inversiones en infraestructura y son constantemente alentadas a buscar soluciones privadas a los problemas. Pero Biwater tuvo gran dificultad en conseguir fondos y ha dependido constantemente de financiamiento del sector publico. En julio de 2000, cerca de 2 tercios de total financiado (R195m) para el proyecto fue finalmente obtenido por medio de un crédito del banco estatal de Desarrollo de Sudafricano (Development Bank of South Africa, DBSA).¹⁶

GNUC ha sido criticada por no incrementar el acceso al agua. El acceso al agua no ha incrementado pero si las tarifas de agua. La concesión casi ha triplicado el cargo por el servicio y ha sido bastante efectiva

cortando el mismo a aquellos que no pueden pagarla. Los precios han subido y hay constantes quejas de que Biwater no esta prestando servicio a las áreas pobres, lo que ha llevado a los usuarios a boicotear sus -cada vez mas altas- facturas de agua.¹⁷ Los ejecutivos de Biwater dicen que expandir el acceso es poco probable dada la falta de ingresos y créditos. Como un alto gerente de Biwater dijo: “¿cuál es el punto de bombear dinero si no es segura la recuperación de los costos?”¹⁸ Inclusive en aquellas áreas donde el servicio de agua esta disponible, es, a menudo, intermitente y esporádica. El sistema de medidores carga a la gente por agua inclusive cuando el agua no llega. Como resultado, la población tiene que pagar por lo menos 90 minutos de aire una vez que ellos abren el grifo esperando que el agua llegue.¹⁹ En algunas villas, Biwater estuvo dando agua solo por tres horas al día o inclusive menos. Y por una gran parte del tiempo, los grifos estuvieron abiertos pero el agua no llegaba. “Aun en estos periodos los medidores de agua estuvieron funcionando y pareciera que a la gente se le carga el costo del aire,” observo SAMWU.²⁰

Otros problemas identificados incluyen:

La gente no puede usar el baño en las noches porque el agua es cortada.

Cuando las comunidades reportan de tuberías rotas toma a Biwater mas de cuatro días repararlas.

Las facturas de agua son enormemente infladas e inexactas.

Las zonas donde viven gente de raza blanca reciben agua más barata que las colonias negras.

Ha habido un incremento en las desconexiones.

Las desconexiones han sido realizadas de manera ilegal y sin previo aviso a los dueños de casa.

Las comunidades no reciben 6000 litros gratis de agua previstos en la ley nacional.²¹

Reino Unido

En lo que fue la más masiva privatización cuestionada en los últimos años, en 1988, el gobierno de Thatcher transformó sus 10 sistemas regionales de agua (RWAs) en negocios privados. Las RWAs fueron vendidas como una concesión por 25 años poniendo en venta los bienes en el mercado, creando monopolios privados en 10 regiones del reino unido. Solo Escocia e Irlanda del Norte fueron eximidos.

Estos nuevos monopolios privados fueron beneficiados de una serie de subsidios gubernamentales a expensas de los ciudadanos que pagan impuestos y la población en general, solo para incrementar la generación de ingresos de estas compañías.

El gobierno de Thatcher anuló toda la deuda de las compañías de agua antes de la privatización (cerca de 8 billones).

El gobierno dio a las compañías lo que ellos llaman “green dowry” (dote verde) de 2.6 billones de dólares. El gobierno ofreció a las compañías la venta, con un sustancial descuento, de 22% de valores del mercado. Las compañías fueron favorecidas con una exoneración especial del pago de impuestos de sus beneficios.

Rápidamente hubo una protesta fuerte en tanto que los precios del agua subieron para los usuarios. En promedio, los precios subieron cerca del 50% en los primeros 4 años. Los primeros nueve años produjeron incrementos en el precio de 46% en términos reales (ajustados a la inflación).²² La población pronto se sintió atropellada cuando información fue revelada sobre los pagos de los directores y los beneficios de estas diez compañías de agua. El valor real de los bonos, salarios y otros pagados a los directores incremento en 50% y 200% en la mayoría de las compañías. Los beneficios de estas compañías subieron 147% durante 1990 y 1997.²³ Los márgenes de ganancia en Inglaterra son generalmente 3 o 4 veces mas que los márgenes de ganancia en compañías en Francia, España, Suecia o Hungría. Esto puede explicar porque la mayoría de estas diez compañías fueron rápidamente compradas (después de un periodo de

protección de cinco años) por las grandes corporaciones multinacionales –incluyendo la Suez, Vivendi y RWE.

Como se esperaba, el incremento en los precios por consumo de agua fue seguido por incremento en las cortes por falta de pago. Los cortes, rápidamente triplicaron en los primeros 5 años con 18,636 casos en 1994.²⁴ Una vez mas hubo una serie de protestas generalizadas argumentando que los cortes de agua a la población eran un atentado a la salud pública. Un estudio en 1994 demostró que los casos de disentería crecieron en gran parte de las zonas urbanas. Cuando los cortes por falta de pago se hicieron más controversiales, las compañías empezaron a usar “medidores pre-pago” para clientes que no podían pagar sus cuentas. Estos medidores pre-pago, solo dan agua cuando los consumidores han pagado y cargado dinero a una tarjeta de plástico. Cuando la cuenta en la tarjeta esta vacía, los medidores cortan el suministro de agua automáticamente. Las compañías llamaron a este sistema “auto desconexiones.”

Para 1996 cerca de 16,000 medidores pre-pago habían sido instalados. Las protestas de la población crecieron aun más hasta que el parlamento redacto una nueva ley de agua llamada “Water Industry Act of 1999” que prohibía los cortes por falta de pago y el uso de los medidores pre-pago.

Hubo fuertes transgresiones en cuestiones medioambientales por parte de las compañías en Inglaterra, tales como la falta de medidas de conservación, contaminación por las aguas servidas y baja calidad en el agua potable. En 1998, las compañías de agua en Inglaterra, de pronto fueron categorizadas como la segunda, tercera y cuarta mas contaminadas en el mundo. La agencia regulatoria de agua del país inicio un proceso en contra de las compañías por esta razón. Las diez compañías fueron procesadas 260 veces durante 1989 a 1997.²⁵ Pagar las multas resulto mucho más barato que hacer las inversiones necesarias para la rehabilitación de la

infraestructura de las plantas de tratamiento. Desde 1998, la situación ha mejorado en tal forma que solo han habido 22 casos de contaminación. La falta de atención y mantenimiento del agua y el sistema de alcantarillado, ha contribuido a la pérdida de agua por derrames en las tuberías y baja calidad. La oficina de inspección del agua (Drinking Water Inspectorate, DWI) ha señalado que la falta de observancia en los parámetros (excesiva cantidad de nitrito, hierro, plomo y otros pesticidas) en más del 20% de las áreas con cobertura .²⁶

Estas diez compañías del agua tienen poco incentivo para hacer inversiones para rehabilitar y mejorar la infraestructura. De hecho, las inversiones de capital comenzaron antes de la privatización y alcanzaron el pico más alto en el periodo 1991-1992 y después comenzó a caer en el periodo posterior a la privatización. Parece ser una práctica común para las compañías trabajar un presupuesto de gastos de capital amplio para las necesidades (lo cual después es usado para recalcular y justificar el alza de las tarifas). Pero en vez de usar el presupuesto de mejoramiento de la infraestructura, las compañías usan el restante para incrementar las ganancias. Por ejemplo, Southern Water presentó planes para la construcción de una serie de plantas de tratamiento de residuos que nunca fueron construidos. Yorkshire Water “ahorro” en el capital para gastos de su presupuesto con la promesa del gobierno de redefinir lo que era el agua de la costa y el agua del océano permitiendo de esta manera arrojar las aguas servidas a nuevos lugares en vez de construir plantas de tratamientos.²⁷

Tal vez una evaluación del diario británico, *The Daily Mail*, puede resumir mejor esto:

“... (L)a industria del agua se ha vuelto una de los más grandes fraudes en Inglaterra. Las tarifas de agua, tanto para los usuarios como para las industrias, han subido. Y los directores y dueños de estas 10 compañías en Inglaterra han sabido manejar bien su posición de monopolios para realizar uno de los más grandes robos autorizados en la historia.”
(Julio 11, 1994)

- ¹ Daniel Aspiazu y Karina Forcinito, "privatization of the water and sanitation systems in the Buenos Aires metropolitan area: regulatory discontinuity, corporate non-performance, extraordinary profited and distributional inequality," FLACSO, Buenos Aires.
- ² David Hall, "Water multinationals in retreat: Suez withdraws investment," PSIRU, Enero 2003, www.psiru.org
- ³ Alexander Loftus y David Macdonald, "Of liquid breams: a political ecology of water privatization in Buenos Aires," Environment and Urbanization, Vol. 13, No. 2, Octubre 2001.
- ⁴ Pedro Pirez, "The management of urban services in the city of Buenos Aires," Environment and Urbanization, Vol 13, No 2, octubre de 2001
- ⁵ Atlanta Journal Constitution, Enero 26, 2003.
- ⁶ "Loaves, Fishes and Dirty Dishes: Manila's privatized Water Utility Can't handle the Pressure," International Consortium for Investigative Journalism, febrero 7, 2003.
- ⁷ Freedom and Debt Coalition, Manila, marzo 2000.
- ⁸ Comunicado de la Red de Trabajadores Asiáticos, Capitulo Filipinas, Diciembre de 2002.
- ⁹ Jude Esguerra, "A critical Assessment of the manila Water Concession," enero 2001.
- ¹⁰ Jim Shultz, "Bolivians take to the streets over globalized prices," The Democracy Center, Cochabamba, Bolivia, marzo 23, 2000, www.democracycctr.org/waterwar/
- ¹¹ Ley No 1/1967, Ministerio de Asuntos Internos. Decisión N0 3/1990 Citado en Argo y Firman "To privatize or not to privatize," *Built Enviroment* 27(2).
- ¹² Karen Bakker, "Urban governance, urban services, and private sector partnerships: the case of water supply in Jakarta," Dept of Geography, University of British Colombia, August 2002.
- ¹³ Water and Politics in the Fall of Suharto," Internacional Center for Investigative Journalism, febrero 10, 2003, www.icij.org
- ¹⁴ International Consortium for Investigative Journalism. Según el ICIJ las compañías amenazaron al gobierno con una demanda si el contrato no era cumplido.
- ¹⁵ ICIJ
- ¹⁶ Ver la lista de proyectos al sector privado apoyados por DBSA en www.dbsa.org/PrivateMain.htm
- ¹⁷ Nick Mathianson, "Turning off the tap for poor," The Observer, Agosto 18, 2002.
- ¹⁸ Simon Zwane, "Move to rescue privatized water", (South Africa) *Sunday Times*, Diciembre 1998.
- ¹⁹ Mathianson.
- ²⁰ "Nelspruit communities forces to pay for air? British trade unions to investigate," SAMWU, comunicado de prensa, enero 11 de 2002.
- ²¹ Ibid.
- ²² OFWAT memorandum, marzo 18, 1998, en House of Commons Research.
- ²³ Reportes anuales de las compañías, presentados en House of Commons Research, diciembre de 1998.
- ²⁴ David Hall y Emanuele Lobina, "UK water privatization -a briefing," Unidad de investigaciones de Public Services International, febrero de 2001, www.psiru.org
- ²⁵ UK Enviromental Agency, citado en "U.K. water privatization -a briefing."
- ²⁶ "U.K. water privatization -a briefing."
- ²⁷ Jean Shaoul, "Water Clean-up and Transparency: The Accountability of the regulatory process in the Water Industry," Dept. of Accounting and Finance, Manchester University, 1998.



Public Citizen

Campaña Agua Para Todos

215 Pennsylvania Ave SE, Washington DC 20003 Ph. +1-202.546.4996

1615 Broadway 9th floor, Oakland, California 94612 Ph. +1-510.663.0888

www.wateractivist.org

e-mail: cmep@citizen.org

