

Extrait du El Correo

<http://elcorreo.eu.org/Aguas-Argentinas-del-Grupo-Suez-pide-un-ajuste-de-tarifas-sin-ocultar-lo-que-se-llevo>

Aguas Argentinas, del Grupo Suez, pide un ajuste de tarifas sin ocultar lo que se llevó

- Argentine - Économie - Privatisées - Services Publics : eau, électricité, ordures, etc -

Date de mise en ligne : samedi 5 février 2005

Copyright © El Correo - Tous droits réservés

Con un análisis de lo que costaría que todos los habitantes de su área tuvieran agua corriente, la empresa intentó demostrar la insuficiencia de la tarifa actual. Pero el mismo informe revela que en ocho años ganó tanto como lo que pagó por la concesión.

Por Cledis Candelaresi

[Página 12](#), 5 de febrero del 2005

Si el Gobierno avanza en la idea de asociarse al grupo accionario de Aguas Argentinas, no debería desconocer que la firma está condenada a perder 300 mil pesos por día, al menos si con la tarifa actual pretende expandir la red y repagar su deuda. El dato consta en un brochure distribuido ayer por la privatizada, en el que ésta intenta demostrar que resulta imposible universalizar el servicio y salir del default con los precios actuales, minimizando los millonarios incumplimientos en obra que destacaron a esta concesión. Aun así, el resumen privado revela que el negocio iniciado en 1993 no ha resultado tan magro : hasta la crisis del 2001 los socios se repartieron dividendos por 109 millones de dólares, recuperando casi íntegramente su aporte inicial.

Las cifras pueden apabullar, en particular si se pone el foco en los 1700 millones de dólares que la compañía proclama haber invertido a lo largo de toda la concesión. Claro que sólo en los siete primeros años (y siempre según la misma "Presentación Institucional") la sociedad encabezada por la francesa Suez tuvo un resultado neto de 427 millones de dólares, parte reinvertidos, parte distribuidos. Una buena performance en relación con los 120 millones que tuvo que aportar para quedarse con Obras Sanitarias.

Los números publicados por Aguas Argentinas no ocultan que hubo una brecha entre los compromisos de inversión asumidos y los finalmente ejecutados, aunque la compañía la considera "limitada". Sólo a modo de ejemplo, el texto detalla que al año octavo de la concesión (2001) se había cubierto con servicio de agua potable el 78% de la población comprometida, contra el 88% pautado originalmente.

Una cuestión que no puede soslayarse es que la falta en este rubro finalmente resultó menor porque una benévola renegociación de mitad de los '90 relajó las obligaciones para el grupo concesionario.

Otra realidad es la que señala el documento que el Ente Tripartito de Obras y Servicios Sanitarios (Etoss) elevó a la Unidad de Renegociación contractual al comienzo de la gestión de ésta. De acuerdo a ese análisis estatal, en el año noveno de la concesión la cobertura de usuarios con agua potable apenas había llegado al 63% (lo que significa que 800 mil personas que debían tener ese beneficio no disponían de él).

Pero el verdadero punto débil está en la "meta de tratamiento primario de agua servida", al que no hace alusión alguna el resumen empresario y que está directamente ligado con la millonaria obligación no respetada de construir la planta depuradora de Berazategui. En este rubro, el cumplimiento fue sólo del 7 por ciento, una falta que afectó la calidad de vida de nada menos que 6.180.000 personas.

Esta falencia del grupo que tiene como segundo accionista a la española Aguas de Barcelona amenaza repetirse ad infinitum y pone al Gobierno en una incómoda situación. El núcleo de la presentación privada difundida ayer es su explicación de que si se atendieran las inversiones por 500 millones de pesos anuales necesarios para universalizar los servicios de agua y cloacas, se retomaran los pagos de la deuda hoy en cesación de pagos (650 millones de dólares) y se reservara una rentabilidad no precisada, inevitablemente Aguas tendrá un déficit de 650 millones de

pesos cada año.

La única manera de cerrarlo, según los accionistas, es con una mejora del 60 por ciento en sus ingresos, lo que entrañaría una suba de tarifas inviable políticamente, no sólo por el impacto en la economía de los consumidores sino porque la objetable historia de la compañía es bastante conocida por gran parte de ellos. En lo que va de la concesión, el precio del servicio llegó a subir más de un 80% si se incluye en el cómputo al cargo SU, creado en una revisión contractual para que la empresa pudiera cumplir con su obligación de ampliar la red sin lidiar con las dificultades económicas de los nuevos usuarios : en lugar de que la extensión la pagara cada nuevo cliente, todos contribuyeron para integrara los excluidos, al menos hasta que un dictamen judicial dispuso otra cosa.

El Gobierno no desconoce las falencias empresarias acumuladas en el tiempo, pero tampoco ignora el desafío económico de la concesión. Por eso empezó a tallar la idea de cubrir inversiones con recursos del Estado, que por esa vía devendría en socio de una eventual futura empresa mixta. Un esquema muy compatible con el anhelo oficial de tener un control firme sobre las obras en infraestructura.

Valga de ejemplo cómo la gestión kirchnerista reprivatizó las rutas con peaje, limitando a los privados a gerenciar y mantener mientras las inversiones fuertes se cubren con dinero público. Fórmula similar a la que seguirá empleando con los ferrocarriles urbanos, con la salvedad de que en ninguno de estos casos el Estado se integra como socio de las empresas.