

En 2006 México será sede de un foro que concibe el líquido como fuente económica más que como recurso natural.

noticia 2 de 24

La Jornada
2005-06-20 9:00 am

Para los organismos financieros internacionales, México es uno de los ejemplos latinoamericanos de privatización "exitosa" del agua, por lo que aquí se va a desarrollar el Foro Mundial del Agua en 2006, el cual sirve de ventana para las empresas trasnacionales que monopolizan este recurso, advierten especialistas.

La historia de este foro viene de 1996, cuando "con el objetivo de consolidar el proceso de privatización del manejo del agua a nivel planetario, fueron creados el Consejo Mundial del Agua y la Asociación Mundial del Agua". Esas instancias tuvieron la misión de elaborar un diagnóstico y un plan de acción mundial para que las empresas aprovecharan el agua como recurso económico y se dejara de considerar recurso natural en las leyes nacionales, indica un reporte del Centro de Análisis Social, Información y Formación Popular (Casifop).

Desde entonces la principal estrategia ha consistido en promover la idea de la "crisis del agua" y, como parte de este plan, cada tres años, desde 1997, se realiza el Foro Mundial del Agua, "con la finalidad de diagnosticar y avanzar sobre el proceso de privatización del agua a nivel mundial".

En ese foro, detalla, se reúnen los principales responsables de las políticas nacionales y de la toma de decisiones sobre el agua, las empresas dedicadas al manejo del recurso y los organismos internacionales que lo promueven.

Antes de cada foro, explica Casifop, se realiza una campaña de "sensibilización", dirigida a la población, sobre la escasez del líquido. Para 2006 el lema es "Acciones locales para un reto global", y el propósito es que se emprenda la privatización del servicio de manera directa y a escala planetaria, señala.

Las *gigantes* del agua

La historia de las compañías privadas que explotan el recurso tiene su antecedente directo en Inglaterra, durante el gobierno de Margaret Thatcher, donde se privatizaron las nueve empresas públicas de abastecimiento de agua potable, mientras en Francia este proceso se remonta al siglo XIX, donde el suministro lo brindan compañías privadas.

De ahí surgieron los consorcios de agua potable que durante la década pasada comenzaron con la internacionalización de sus inversiones. Destacan las francesas Veolina -antes Vivendi- y Suez, que en conjunto abastecen a 200 millones de personas a través de sus empresas Veolina Water y Onedo, seguidas por la empresa alemana Centrales Eléctricas de Renania-Wesfalia (RWE), que con su filial británica Thames Water da servicio a 70 millones de personas.

De acuerdo con la revista *Fortune*, las tres transnacionales se ubican entre las 500 empresas más grandes del mundo. Suez instauró desde principios de los 90 una intensa estrategia de expansión, y 20 de las 30 mayores ciudades que concesionaron el servicio de agua potable en los últimos años lo cedieron a esta empresa, indica el texto *Agua: sector hirviente de la economía*, de Christina Deckwirth.

Vivendi o Veolina es la segunda gran transnacional en este mercado. Actualmente atiende a 25 millones de personas en Francia, pero en Brasil perdió la concesión en el estado de Paraná. RWE "busca generar utilidades en todas las inversiones existentes y previstas en mercados desarrollados y en vías de desarrollo", agrega el texto.

Esquemas de operación

La privatización del agua se presenta en tres formas. La primera parte del modelo establecido en Reino Unido, donde los gobiernos dan a empresas privadas "la venta pura y simple de los servicios de tratamiento y suministro del agua pública".

La segunda, que se desarrolló en Francia, consiste en la concesión de licencias de explotación del suministro público, mientras la puesta en marcha y mantenimiento del sistema queda a cargo de las empresas concesionarias que cobran a los ciudadanos el

servicio.

La tercera impone más controles, ya que los gobiernos contratan una empresa para que gestione el servicio de agua a cambio de un precio administrativo; en este caso la empresa no se encarga de cobrar el servicio global del agua, sino sólo el suplemento que le garantiza el contrato, detalla el libro *Oro azul*, de Maude Barlow y Tony Clarke.

El negocio de embotellar

El agua embotellada es otro de los mecanismos de privatización del recurso, y el valor de su mercado es de unos 22 mil millones de dólares -alrededor de 242 mil millones de pesos- anuales, lo que significa que en este rubro se envasan y venden cada año alrededor de 113 mil millones de litros de líquido; cada consumidor bebe en promedio 15 litros en el mismo periodo, refiere un análisis del Casifop.

En términos generales, los ingresos de las empresas de este rubro representan dos veces más dinero del que se recolecta por el abastecimiento de agua domiciliaria. En México este mercado tiene un valor de 32 mil millones de pesos, mientras los organismos operadores de agua encargados de suministrar el servicio a las viviendas en unas 20 ciudades recaudan alrededor de 17 mil millones de pesos, indica información de la Comisión Nacional del Agua.

Sitio Web (URL)

<http://www.jornada.unam.mx/2005/jun05/050620/046n1soc.php>

Autor(es) Angélica Enciso

Fecha de
Expiración 2005-06-20 9:00 am

Otras privatización exitosa del agua, IV
Foro Mundial del Agua, plan de

Palabras Clave	acción mundial para el aprovechamiento del agua, crisis del agua, empresas transnacionales, agua embotellada
-------------------	---

Palabras clave de Geografía	México
-----------------------------------	--------