



# **Derechos Laborales, Sindicatos e Integración Regional en el Mercosur**

**grupo de trabajo del sector  
agua, energía y gas de la ISP / Cono Sur / Brasil**



# **Derechos Laborales, Sindicatos e Integración Regional en el Mercosur**

**grupo de trabajo del sector agua, energía  
y gas de la ISP / Cono Sur / Brasil**



# EXPEDIENTE

## **Publicación de la Internacional de los Servicios Públicos (ISP)**

*Presidenta:* Ylva Thörn

*Secretario general:* Hans Engelberts

*Secretario regional:* Cameron Duncan

*Secretario subregional Brasil:* Jocelio Drummond

*Secretaria subregional Cono Sur:* Veronica Prado

*Revisión:* Giuliano Saneh

*Traducción al español:* Valeria Herzberg

*Creación y Diagramación:* Inform

*Producción gráfica:* Inform

*Tirada:* 1.500

Essa publicação surge a partir do Seminário "Direitos Trabalhistas, Sindicatos e Integração Regional no Mercosul dos Serviços de Distribuição – Água, Energia Elétrica e Gás", organizado pela ISP com o apoio da Fundação Friedrich Ebert/Ildes.

# ÍNDICE

## TEXTO 1

### MULTINACIONALES DEL AGUA EN RETIRADA – SUEZ RETIRA INVERSIONES

<b>1</b>	<b>PREFACIO</b> .....	<b>7</b>
<b>2</b>	<b>INTRODUCCIÓN</b> .....	<b>7</b>
<b>3</b>	<b>LAS DECISIONES DE SUEZ</b> .....	<b>8</b>
3.1	Vendiendo activos .....	8
3.2	Reducción de Costos .....	8
3.3	Inversiones restringidas al flujo de caja .....	8
3.4	Reestructuración .....	9
3.5	Foco en Europa y América del Norte, no en los países en desarrollo .....	10
3.6	“Preparándose para partir” .....	10
<b>4</b>	<b>EL CONTEXTO</b> .....	<b>11</b>
4.1	Argentina – Las pérdidas continúan .....	11
4.2	Salida de Manila .....	11
4.3	La crisis por contrato en Atlanta .....	11
4.4	Protestas en Yakarta y Marruecos .....	12
4.5	Confianza en el Banco de Desarrollo Público en Brasil .....	12
<b>5</b>	<b>OTRAS EMPRESAS</b> .....	<b>13</b>
5.1	SAUR – Exige garantías y subsidios .....	13
5.2	Vivendi – Uso de la financiación de la deuda .....	13
<b>6</b>	<b>CONCLUSIONES - LOS NEGOCIOS NO SON MÁS COMO ANTES</b> .....	<b>14</b>

## TEXTO 2

### EMPRESAS MULTINACIONALES, ACUERDOS INTERNACIONALES Y GLOBALIZACIÓN EN EL SECTOR DE AGUA Y DE ENERGÍA

<b>1</b>	<b>INTRODUCCIÓN</b> .....	<b>17</b>
<b>2</b>	<b>ACUERDOS INTERNACIONALES Y POLÍTICAS GLOBALES</b> .....	<b>17</b>
2.1	Las políticas de las IFI's y de las agencias del Banco Mundial: CFI, MIGA, ICSID .....	17
2.2	Acuerdos comerciales: AGCS, ALCA, etc. ....	18
2.2.1	AGCS .....	18
2.2.2	Acuerdos comerciales regionales: MERCOSUR, NAFTA, ALCA .....	19
2.2.3	Tratado de Energía (ECT) .....	19
2.3	Utilizando la estructura: los pedidos del AGCS de la UE y de la Iniciativa del Agua de la UE .....	19

<b>3 EMPRESAS MULTINACIONALES DE AGUA .....</b>	<b>20</b>
3.1 Suez .....	20
3.1.1 Veolia (ex-Vivendi) .....	21
3.2 Thames Water .....	22
3.3 SAUR – exigencia de garantías y subsidios .....	22
3.4 IWL – rápida extracción de lucros .....	22
<b>4 MULTINACIONALES DE ENERGÍA .....</b>	<b>23</b>
4.1 Retroceso de las compañías norteamericanas .....	23
4.2 Otras compañías de electricidad .....	24
4.2.1 Dos compañías de los EUA: AES y AEP .....	24
<b>5 RESISTENCIA POLÍTICA.....</b>	<b>25</b>
5.1 Resistencia pública a la privatización .....	25
5.2 Campañas contra la privatización del agua .....	26
5.3 Campañas contra la privatización de energía .....	26
<b>6 IFIS Y LAS REACCIONES DE LA POLÍTICA DEL DONANTE .....</b>	<b>26</b>
6.1 Principales factores: retrocesos de las MNCs, resistencia política, MDGs .....	26
6.2 Garantías y subsidios financieros para multinacionales .....	27
6.3 Reconocimiento del sector público .....	27
6.4 El Retorno de la Energía Hidroeléctrica .....	28
<b>7 COMENTARIOS: ALGUNAS CUESTIONES ESTRATÉGICAS .....</b>	<b>28</b>
7.1 Fragilidades Relativas .....	28
7.2 El impacto de las campañas locales .....	29
7.3 El impacto de las campañas globales .....	29
7.4 Fortalecimiento de las organizaciones de empleadores del sector público: agua, energía .....	29
7.5 Alternativas del sector público: global, local, PUPs .....	29
7.6 Alternativas del sector público: financiación e inversiones .....	30
<b>8 GRÁFICOS .....</b>	<b>31</b>
Gráfico A Volatilidad de las inversiones del sector privado .....	31
Gráfico B Inversión Extranjera, privada y pública en países en desarrollo .....	31
Gráfico C América Latina: Endurecimiento del comportamiento contra la privatización (1998-2000) .....	32
<b>9 TABLAS .....</b>	<b>33</b>
Tabla 1 Distribuidoras Privatizadas en Brasil .....	33
Tabla 2 Empresas del sector eléctrico en Brasil: privatización y posterior venta .....	33
Tabla 3 Brasil: usinas de generación de energía vendidas .....	34
Tabla 4 Campañas contra la privatización del agua .....	34
Tabla 5 Campañas contra la privatización de la energía .....	35
<b>CONSIDERACIONES FINALES .....</b>	<b>37</b>
<b>INFORME INTERNO DE LA ISP .....</b>	<b>41</b>

## **TEXTO 1**

# **MULTINACIONALES DEL AGUA EN RETIRADA – SUEZ RETIRA INVERSIONES**

**David Hall**

PSIRU, Universidad de Greenwich\* - [d.j.hall@gre.ac.uk](mailto:d.j.hall@gre.ac.uk)

Enero 2003

Este trabajo fue elaborado por la Internacional de Servicios Públicos  
(PSI - [www.world-psi.org](http://www.world-psi.org)) para ser presentado en el Foro  
Social Mundial, Porto Alegre Enero, 2003

---

\*Agradecimiento a los colegas del PSIRU Emanuele Lobina y Robin De la Motte por los comentarios valiosos y sugerencias

## 1 PREFACIO

Los recientes acontecimientos en el sector del agua apuntan hacia una nueva dirección de la política internacional. Las mayores empresas de agua están reconociendo que no pueden obtener dinero a través de las poblaciones pobres y, por eso, no pueden ofrecerles los servicios. La confianza de las instituciones internacionales en la capacidad de estas empresas multinacionales de brindar servicios de agua está tornándose a cada día menos sostenible. Sin embargo, ¿será que esta realidad se reflejará en las políticas de agua nacionales e internacionales?

Los elaboradores de las políticas tendrán que realizar elecciones importantes durante los próximos meses. ¿Será que los especialistas en agua, que están preparándose para el Foro del Agua en Kyoto, van a continuar desarrollando mecanismos que faciliten e incluso impongan el control privado de los servicios de agua? De esta forma, ¿será que el Comité de Finanzas del Agua de Camdessus, patrocinado por la Asociación Global del Agua y por el Consejo Mundial del Agua, va a desarrollar nuevos mecanismos que reduzcan el riesgo corporativo y garanticen los lucros de las empresas? ¿Será que la Iniciativa de la Unión Europea sobre el Agua va a conseguir desarrollar directrices y principios para facilitar los PPPs?

O entonces, ¿será que van a reconocer las fragilidades de estas políticas y van a modificar el curso de la política internacional sobre el agua? ¿Será que van a aceptar el desafío y, a partir de esto, van a desarrollar mecanismos que sistemáticamente apoyen a los sistemas públicos de agua, incluyendo apoyo financiero, soporte técnico y gestión?

En parte, la respuesta está siendo ofrecida por las corporaciones del agua que dominan la arena de la política internacional. Estas em-

presas están requiriendo niveles tan altos de protección y garantías de lucros, que están mirando la razón principal de que posean participación en el sector privado (o “alianzas”), que es su disposición al riesgo y a la competencia.

Este trabajo examina algunas de las actividades recientes de estas empresas multinacionales de agua y las implicaciones obvias de las políticas para todos aquellos involucrados en el sector del agua.

Nosotros recomendamos que funcionarios públicos y ciudadanos evalúen la viabilidad de las actuales concesiones ofrecidas a estas empresas de agua multinacionales y que estimulen la opinión pública con relación a cómo prefieren el abastecimiento de sus servicios de agua. Esta cuestión es particularmente urgente para los ciudadanos de Argentina, Filipinas, Indonesia y Atlanta, en los Estados Unidos.

**David Boys**  
**Servicios Públicos Internacionales**

## 2 INTRODUCCIÓN

En enero de 2003, el grupo multinacional Suez tomó una serie de decisiones con relación a la reestructuración de su deuda, su estructura divisional y su futura estrategia. La consecuencia es que la empresa está retirándose de las operaciones de agua en los países en desarrollo, incluyendo una reducción de 1/3 en sus actuales inversiones. Estas decisiones se sitúan en un contexto de reveses financieros y políticos en los negocios de Suez-Ondeo en todo el mundo, inclusive en los Estados Unidos. Estas decisiones también afirman que Suez está preparada para retirarse de algunas de sus varias concesiones. Las otras gigantes francesas Vivendi y SAUR ya indicaron reservas en invertir en servicios de agua en los países en desarrollo.

La retirada de Suez se presenta como un gran problema para las estrategias financieras del Banco Mundial, del panel de Camdessus a respecto de financiación de agua y de la Iniciativa del Agua de la Unión Europea. Estos órganos enfatizan que el crecimiento de la financiación debe suceder a través de la extensión de la involucración en el sector privado.

### 3 LAS DECISIONES DE SUEZ

El día 9 de enero de 2003, Suez anunció un “plan de acción” de cinco tópicos para 2003 – 2004<sup>1</sup>.

- Reducción de la deuda, principalmente a través de la venta de activos existentes;
- Reducción de costos;
- Nuevas inversiones para ser financiadas a partir del flujo de caja, de forma que las nuevas inversiones anuales se reduzcan de €8 billones a €4 billones;
- Reorganización, incluyendo la fusión de la gerencia de agua y residuos en una división del sector público y una división del sector privado;
- Reducción de un tercio de su exposición en los países en desarrollo;

Todas estas decisiones significan que Suez no sólo va a parar con su expansión de concesiones de servicios de agua en los países en desarrollo, como también reducirá sus actividades e inversiones existentes actualmente.

#### 3.1 Vendiendo activos

Suez va a continuar vendiendo activos en los “sectores menos importantes” de la empresa,

como por ejemplo construcción, pero también va a vender los negocios internacionales que no estén actualmente generando lucros suficientes o que sean considerados como negocios de riesgo. Los activos remanecientes van a permanecer en “*actividades que ofrezcan un mejor motivo entre riesgo/retorno y que aumenten la generación de dinero.*”

Los riesgos involucrados en los proyectos en los países en desarrollo fueron sin duda, reevaluados en vista de los eventos en la Argentina y en las Filipinas. Los negocios en países en desarrollo serán vistos como más arriesgados. Considerando que concesiones de agua a largo plazo no generan lucros rápidos, es prudente presumir que las operaciones de agua de Suez, existentes en los países en desarrollo, tienen grandes posibilidades de ser vendidas.

#### 3.2 Reducción de Costos

De acuerdo con Suez, la empresa ya tenía planes de reducir costos de hasta €500 millones en 2003 y €100 millones en 2004. El grupo ahora pretende reducirlos aún más durante estos dos años. Una fuente de estas reducciones de costos será la fusión de las sedes de las empresas Suez, Tractebel y SGB en una sede única con una oficina en París y una en Bruselas.

#### 3.3 Inversiones restringidas al flujo de caja

La empresa está adoptando criterios de inversión más restrictos. Uno de los cambios será en la evaluación de riesgo, donde la empresa

<sup>1</sup> SUEZ introduce su plan de acción de 2003-2004: nuevos focos, reducción de la deuda, aumentar lucratividad París, 9 de Enero, 2003 [www.suez.com](http://www.suez.com)

dice que será favorable a la “financiación exenta de riesgo de moneda”. Esta medida es seguramente una respuesta a las crisis en la Argentina y en Manila (vea abajo) donde la empresa sufrió con la exposición al riesgo de la moneda nacional.

La meta de estar “exento” de riesgo con relación a la moneda, significa que pocos proyectos en países en desarrollo van a ser seleccionados para inversión. La concesión de Aguas Argentinas se aprovechó de una teórica protección del riesgo de la moneda debido a la “dolarización” de sus precios. Pero, esta medida probó ser irreal. Es difícil pensar en una forma de garantía contra los riesgos de las monedas nacionales. Es importante percibir que el riesgo de la moneda no puede ser completamente abolido – lo que Suez en verdad está diciendo es que alguien debe asumir este riesgo en su lugar. En caso contrario, no realizará las inversiones.

Otro cambio en la estrategia corporativa de Suez es la adopción de criterios que favorezcan “**los proyectos que generen lo más rápido posible flujo de caja**”. Esta medida excluye concesiones de agua a largo plazo, pues éstas poseen un perfil para generar lucros durante los años posteriores al inicio del contrato.

Finalmente, se espera que los proyectos puedan financiar todas sus **inversiones a partir de sus propios flujos de caja**. En el futuro, los lucros no serán redistribuidos en el grupo y no serán realizadas inversiones a no ser que tengan el apoyo de los lucros del propio proyecto.

Esto va a crear problemas para las concesiones de agua, que generalmente requieren in-

versiones significativas aún antes de que los lucros sean alcanzados. También implica que las políticas de precio de Suez van a intentar su plena recuperación de costo, incluyendo los costos de las inversiones – esta política, ya se sabe, es irreal e inalcanzable en las comunidades pobres de los países en desarrollo<sup>2</sup>. Suez va a continuar restringiendo las concesiones al recaudar dinero a través de la financiación de proyecto, lo cual está seguro en los ingresos del proyecto en sí – y no financiación corporativa basada en los activos de la empresa. Esto aumenta el costo de la financiación.

### 3.4 Reestructuración

Los departamentos de Suez que trabajan con energía y agua y residuos están siendo reestructurados, cambio éste que fue anunciado en 2002. En la parte de energía, involucra la integración de la empresa eléctrica belga Electrabel en su estructura, tornándola la principal entre las operaciones de energía y de gas, siendo que éstas actualmente están contenidas en dos departamentos – uno que trabaja con Europa (Europa Gas y Electricidad – EGE) y otro que actúa con el resto del mundo (Internacional Gas y Electricidad - EGI).

El departamento de agua – previamente conocido como Ondeo, y antes de eso Lyonnaise des Eaux – está actualmente junto con el departamento de gerencia de residuos, anteriormente conocido como SITA. Las operaciones combinadas son, entonces, separadas en el caso de que el cliente sea una empresa pública – (Servicios Locales Ambientales Suez – SLAS) o una empresa privada (Servicios Industriales Ambientales Suez – SIAS). Este es un

<sup>2</sup> Para más detalles vea el informe PSIRU sobre ‘Water Multinationals 2002’ Agosto 2002 <http://www.psiru.org/reports/2002-08-W-MNCs.doc>

cambio sorprendente, en la medida en que SITA posee reconocimiento global y porque Ondeo había adoptado este nombre para sus operaciones con agua apenas algunos años atrás<sup>3</sup>.

### **3.5 Foco en Europa y América del Norte, no en los países en desarrollo**

La parte final de la estrategia afirma que el grupo se va a “concentrar” en los mercados más “sólidos” de Europa y de América del Norte. Para los países en desarrollo la estrategia es no realizar nuevas inversiones y reducir las inversiones existentes a un tercio hasta 2005: “La exposición de Suez en los países emergentes, medida por el capital empleado, será reducida en por lo menos un tercio.”

Esta es una gran transformación de Suez, que lidera el movimiento de globalización de las operaciones privadas de agua, y declara que la misión de llevar agua hasta los pobres hace parte del compromiso de su empresa. Se crea una dificultad para el Banco Mundial y otros institutos de financiación, pues sus estrategias para el sector de agua dependen del aumento de las inversiones y de la participación de las multinacionales.

### **3.6 ‘Preparándose para partir’**

La presentación realizada por el presidente de Suez, Gérard Mestrallet, es aún más di-

recta a respecto del abordaje a los países en desarrollo:

- “reducir inversiones,
- congelar financiación en monedas fuertes
- y, con instituciones multilaterales, perfeccionar los procedimientos de intervención
- garantizar que las concesiones concedidas a las empresas públicas y alianzas sigan las reglas establecidas, en caso contrario, prepararse para partir”.<sup>4</sup>

Las últimas dos cláusulas, especialmente, subrayan las condiciones del grupo para cualquier operación continuada en los países en desarrollo. Las instituciones multilaterales, como por ejemplo los bancos de desarrollo y el FMI, deben perfeccionar sus procedimientos de intervención que van a proteger a las multinacionales como Suez de los riesgos políticos y monetarios vividos en la Argentina y en las Filipinas. En la práctica, futuros lucros dolarizados deben estar garantizados, o Suez no va a realizar inversiones<sup>5</sup>.

La última afirmación es una transformación contundente de las afirmaciones realizadas por Suez anteriormente con relación a los países en desarrollo – por ejemplo: que permanecerá en la Argentina durante los tiempos difíciles para proteger su credibilidad futura. Sin embargo, la empresa fracasó al intentar forzar la dolarización en la Argentina y en Manila, su aliado local tuvo problemas con el repago de sus deudas. Lo que Mestrallet está en verdad afirmando es que en el futuro, dentro de estas

<sup>3</sup> Apenas China está excluida de todas estas estructuras: existe una división integrada especial para China, cubriendo todos los sectores y subsectores.

<sup>4</sup> Suez 2003-2004 Plan de acción [http://www.suez.com/documents/english/print\\_VA\\_010903.pdf](http://www.suez.com/documents/english/print_VA_010903.pdf)

<sup>5</sup> El modelo aquí es la acción por la MIGA, la agencia de inversiones del Banco Mundial, que le dio garantías a uno de los proyectos de Enron en Indonesia. Cuando la moneda y la dictadura en Indonesia entraron en colapso en 1998, el proyecto de Enron no pudo tener continuidad: entonces, MIGA le pagó a Enron una compensación total de \$15m para sus inversiones, y ahora las recuperó forzando al gobierno de Indonesia a pagarle a Enron un seguro como condición para cubrir futuras inversiones en Indonesia. FT Energy Newsletters – Poder en Asia 6 de Marzo, 2001 Indonesia/Finanza: MIGA restaura los riesgos de los involucrados.

circunstancias, Suez estará preparándose para partir – abandonar la ciudad o el país y sus contratos de agua (Manila es el primer ejemplo de esta política en acción). Esta nueva **estrategia de partida** puede ampliarse. Como fue visto en Argentina, incluso las mayores cláusulas de protección pueden desaparecer durante una crisis.

## 4 EL CONTEXTO

### 4.1 Argentina – las pérdidas continúan

El mayor factor influenciando Suez debe ser el colapso de la economía de la Argentina, y con él la viabilidad económica de numerosas concesiones de agua privatizada por Suez y sus subsidiarias. En 2002, Suez dio baja a quinientos millones de dólares debidos a la Argentina, y la crisis le costó a Suez más de 8% de sus negocios de agua internacionales. La empresa está empeñada en intentar persuadir al gobierno Argentino a asumir esas pérdidas. Cláusulas contractuales habían permitido que Suez vinculase los precios en Buenos Aires al dólar americano, pero la crisis terminó con esta dolarización<sup>6</sup>.

### 4.2 Salida de Manila

La subsidiaria de Suez Maynilad Water anunció que está **abandonando su concesión** en el oeste de Manila, en las Filipinas. La alianza de Suez en Maynilad Water es Benpres, una de las empresas locales que domina gran parte de la economía filipina. La concesión fue dada en 1995, pero fue afectada por el colap-

so monetario ocurrido 2 años después. Suez y su aliada intentaron imponer aumentos de precio y después pararon de pagar al regulador las tasas necesarias como una forma de restaurar los lucros. En diciembre de 2002, Maynilad dijo que estaba abandonando la concesión y pedía 303 millones en compensación por toda la inversión que había realizado<sup>7</sup>.

Esta es la primera vez que Suez abandonó abiertamente una concesión de agua. Anteriormente, especialmente en el contexto de la Argentina, decía que permanecería en el país aún en los momentos más difíciles, para demostrar su compromiso con el servicio local. La salida de Manila puede, entonces, ser considerada como el primer ejemplo de la nueva política de “preparándose para salir”.

### 4.3 La crisis por contrato en Atlanta

Suez debe estar muy preocupada, pues se encuentra a un paso de perder uno de sus mayores contratos en un mercado considerado seguro, los Estados Unidos. La ciudad de Atlanta, Georgia, privatizó su agua en 1999 para la empresa United Water Resources (UWR), la subsidiaria norteamericana de Suez, prometiendo una economía anual de 20 millones, que permitiría la reducción de la tasa de alcantarillado. Pero una auditoría de la ciudad mostró que “aún una economía en el valor substancial de 10 millones por año no era ni la mitad de lo prometido. Y aquel dinero terminó subsidiando operaciones generales del gobierno y no reduciendo la tasa de alcantarillado”. Más sorprendentemente, las auditorías mostraron que UWR “falló en la recaudación de 33 millones...

<sup>6</sup> Suez press release 31 Julio 2002; Global businesses – primera mitad de los ingresos más de 9.1%. Para más detalles sobre Argentina vea el informe de PSIRU sobre ‘Water Multinationals 2002’ Agosto 2002 <http://www.psiru.org/reports/2002-08-W-MNCs.doc>

<sup>7</sup> Vea para ejemplo “Maynilad – A losing proposition from the start?” Business World Manila, Filipinas | Jueves, 19 de Diciembre, 2002

y la empresa también pidió por un aumento de 4 millones por año”<sup>8</sup>. En 23 de enero de 2003, de acuerdo con el periódico local: “Atlanta y su proveedor de agua privado esperan llegar a un acuerdo hasta el viernes para retirada de la firma sin que sea despedida. De cualquier forma, la ciudad parece estar a un paso de finalizar su relación con United Water y con 4 años de gerencia privada del sistema de agua de la ciudad... cualquier acuerdo para terminar el control privado va a exigir que la empresa y Atlanta admitan que hubo un fracaso en el mayor contrato de privatización de agua ya realizado en América”<sup>9</sup>. Las últimas noticias afirman que el contrato de concesión fue concluido. Aún no se sabe qué es lo que lo va a substituir.

#### 4.4 Protestas en Yakarta y Marruecos

El contrato de Suez, que cubre mitad de Yakarta, Indonesia (Thames posee la otra mitad), continúa atrayendo oposición y protesta, cinco años después de su concesión por el entonces presidente Suharto. Suez había compuesto una alianza de agua con uno de los comparsas de Suharto, con el objetivo de conquistar este contrato<sup>10</sup>. La oposición a la privatización del agua de Yakarta fue revivida en el contexto de una nueva medida del actual gobierno de Indonesia, que objetiva permitir la privatización del agua en todo el país. Grupos ambientales están organizando protestas, argumentando que los efectos nocivos ya pueden ser vistos en Yakarta, donde “a pesar de

la entrada de dos empresas extranjeras, el pueblo aún reclama de la cualidad del agua, así como de los cortes del abastecimiento... las dos empresas fallaron en el intento de expandir sus redes, argumentando que la administración de la ciudad había aumentado las tasas del agua en apenas una fracción de la cantidad que había sido requerida”<sup>11</sup>. En 22 de enero de 2003, centenas de estudiantes protestaron contra el gobierno de Megawati Sukarno, exigiendo la cancelación de los aumentos de precios y el fin de los planes de privatización, inclusive del agua<sup>12</sup>.

En Marruecos, Suez está intentando sostener su imagen, en la medida en que nuevos contratos de energía van a ser presentados a cinco ciudades durante los próximos meses. El problema de Suez es que ya posee un contrato de abastecimiento de agua y energía para más de 500 mil hogares en Casablanca, pero esto no sirve como un buen ejemplo: “la empresa fue criticada durante muchos meses, acusada de falta de transparencia en los acuerdos con las autoridades municipales. También hubo reclamaciones sobre el rápido aumento del cobro en las tasas, que afectó principalmente a los hogares”.<sup>13</sup>

#### 4.5 Confianza en el Banco de Desarrollo Público en Brasil

La política de Suez está preocupada con la protección y garantía de la lucratividad de sus propias inversiones. Sin embargo, continúa lista

<sup>8</sup> The Atlanta Journal and Constitution 22 de enero, 2003 Auditoría de agua muestra que objetivos no fueron cumplidos

<sup>9</sup> The Atlanta Journal and Constitution 23 de enero, 2003 Atlanta Próximo al término del contrato con empresa de agua privada

<sup>10</sup> Un breve resumen es ofrecido en Privatización de los Abastecimientos y Agua en Diez Ciudades Asiáticas – Una Investigación de A. C. McIntosh y C.E. Yniguez para el Banco Asiático de Desarrollo Enero, 2000

<sup>11</sup> Yakarta Post 21 Enero 2003

<sup>12</sup> Agence France Presse 22/01/2003 Estudiantes de Indonesia protestan contra Megawati

<sup>13</sup> Le Figaro December 26, 2002 Suez Soigne Son Image De Marque A Casablanca

para usar la financiación de la deuda ofrecida por los bancos de desarrollo nacionales e internacionales. En Brasil, por ejemplo, recientemente recibió un préstamo de U\$ 19 millones del BNDES – Banco Nacional de Desarrollo Económico y Social – para su subsidiaria de agua *Aguas del Amazonas*, la cual posee una concesión de 30 años en Manaus. Las multinacionales del agua cuentan con los bancos de desarrollo para financiar sus operaciones, pero las nuevas políticas de Suez pueden significar que sus concesiones están, actualmente, totalmente dependientes de la financiación de la deuda de esos bancos, tal como el BNDES, y de cualquier superávit que Suez pueda extraer de los cobros por el uso del agua<sup>14</sup>.

## 5 OTRAS EMPRESAS

### 5.1 SAUR – Exige garantías y subsidios

SAUR, tercera multinacional francesa, hace ya algún tiempo no sabe cómo y si debe continuar privatizando el agua en los países en desarrollo. El presidente de la empresa expresó serias dudas a respecto de la viabilidad del abastecimiento privado del agua con fines lucrativos en los países en desarrollo, y le dijo al Banco Mundial, durante una presentación en 2002, que “... donaciones y préstamos son inevitables para alcanzar los niveles de inversión necesarios... la dependencia considera-

ble del crecimiento del sector del agua en el mundo en desarrollo va al encuentro de los subsidios”<sup>15</sup>. Durante los últimos dos años, SAUR se retiró de un contrato en Mozambique, insistió en la renegociación de un contrato en África del Sur y suspendió un contrato planeado en Zimbabwe.<sup>16</sup>

### 5.2 Vivendi – Uso de la financiación de la deuda

Vivendi ha expresado dudas semejantes a respecto de la viabilidad financiera para servir a los pobres en los países en desarrollo, donde las exigencias de bajo riesgo y lucratividad limitan las inversiones a las “*grandes ciudades donde el PIB/capita no sea muy bajo.*” Las perspectivas de lucro dependen o “*de los ingresos garantizados y suficientes de los usuarios del servicio*” – lo que excluye a los pobres – o de las garantías del gobierno de pago por el servicio, o sea, de subsidios.<sup>17</sup>

Vivendi está buscando una política de minimización de su exposición al riesgo, incluso en Europa, a través de vehículos financieros que usan la deuda como una forma de financiación, con apenas una “pequeña feta” de igualdad. Un ejemplo es su compleja licitación por la Southern Water en el Reino Unido<sup>18</sup>; otro, su uso de intermediarios financieros en la tomada del sistema de agua Zlin, en la República Checa.<sup>19</sup>

<sup>14</sup> Business News Americas January 7, 2003 Bndes Aprueba Us \$ 19mn Para Aguas Del Amazonas

<sup>15</sup> ‘¿Es el negocio del agua realmente un negocio?’ Mr J.F.Talbot, Presidente de Saur Banco Internacional del Agua y serie de conferencias sobre saneamiento 13 Febrero 2002 <http://www.worldbank.org/wbi/B-SPAN/docs/SAUR.pdf>

<sup>16</sup> Para más detalles vea informe de PSIRU sobre ‘Water Multinationals 2002’ Agosto 2002 <http://www.psiru.org/reports/2002-08-W-MNCs.doc> ; y el informe sobre la privatización del agua en África Sub-Sahara [www.psiru.org/reports/2002-06-W-Africa.doc](http://www.psiru.org/reports/2002-06-W-Africa.doc) .

<sup>17</sup> Marie-Marguerite Bourbigot & Yves Picaud, Vivendi Water, ‘Alianza Pública-Privada (PPP) para Servicios de Agua Municipales’ Conferencia Regional sobre la Reforma del sector de Abastecimiento de Agua y Saneamiento en África, Febrero 2001, Kampala Uganda

<sup>18</sup> Informe de la Comisión de Competencia: “Vivendi Water UK PLC and First Aqua (JVCo) Limited” 08/11/02 <http://www.competition-commission.org.uk/reports/472vivendi.htm#summary> ,

<sup>19</sup> Vea trabajo de PSIRU sobre el agua en Europa central y del este, enero de 2003.

## **6 CONCLUSIONES - LOS NEGOCIOS NO SON MÁS COMO ANTES**

Suez aprendió, por su propia experiencia, que los antiguos modelos de lucro para la privatización de agua en los países en desarrollo no son sostenibles. SAUR también había llegado a esta conclusión, y Vivendi también está restringiendo sus inversiones. Es importante que gobiernos, bancos de desarrollo, donantes y organizaciones comunitarias, preocupadas con la cuestión del agua reconozcan estos hechos. No es posible continuar a hacer política con las suposiciones de los años 90, cuando las concesiones de Buenos Aires y Manila están en colapso y Suez afirma que precisa “retirarse”. Los negocios con el agua ya no son realizados de la misma forma con las multinacionales. Éstas están actualmente preparadas para abandonar los contratos de concesión que no garanticen las nuevas exigencias de seguridad para sus inversiones.

Las comunidades, los gobiernos y las autoridades públicas en las cuales aún existen concesiones con las multinacionales, especialmente con Suez, deben iniciar una revisión de esas concesiones e identificar las mejores opciones a partir de la perspectiva local.

Los requisitos establecidos por Suez para sus futuras inversiones en países en desarrollo son extremadamente exigentes. La empresa está exigiendo garantías para sus inversiones contra todas las formas de riesgo y también que todas sus operaciones – no apenas contratos futuros – generen el dinero para todas sus in-

versiones. Esto es una imposibilidad para los pobres y, por eso, las empresas – explícitamente en el caso de SAUR – están exigiendo subsidios y garantías de los bancos de desarrollo como una precondition para conectar a los pobres. Esto es lo contrario de la retórica que Suez empleó en el pasado: que las empresas pueden conectar a los pobres. Desafía varias razones que involucran el sector privado en los servicios públicos esenciales – la capacidad de riesgo, de entrar con su propio capital y de ofrecer “los beneficios” de la competencia. De la manera como está, las multinacionales son incapaces de cumplir estos requisitos.

Es bastante irreal desarrollar planes para la financiación de la extensión de agua al mundo de los pobres, basado en la presunción que una inversión adicional puede ser estimulada a través de las multinacionales. Lo opuesto es ahora el caso: Suez está reduciendo sus inversiones en 33%. Esto es especialmente importante para el panel liderado por Michael Camdessus, ex-presidente del FMI, que está actualmente preparando un informe sobre la financiación del agua para el Foro del Agua de Kyoto, y está estimulando y apoyando la financiación privada; la Iniciativa del Agua de la Unión Europea, está siendo proyectada con base en la ayuda que debe ser canalizada para estimular la inversión de las multinacionales; y el Banco Mundial, cuya estrategia de desarrollo del sector privado en los sectores de infraestructura, incluyendo el agua, está estructurado en el uso de “ayuda – basada – en el resultado” a través del subsidio de los usuarios finales a las concesiones privadas.

## **TEXTO 2**

# **EMPRESAS MULTINACIONALES, ACUERDOS INTERNACIONALES Y GLOBALIZACIÓN EN EL SECTOR DE AGUA Y DE ENERGÍA**

**David Hall**

PSIRU, Universidad de Greenwich - [d.j.hall@gre.ac.uk](mailto:d.j.hall@gre.ac.uk)

Junio 2003

Este trabajo fue requerido por la Internacional de Servicios Públicos (PSI) para el seminario de la PSI en San Pablo en junio de 2003: Seminario “Derechos Laborales, Sindicatos e Integración Regional en el Mercosur - Servicios de Distribución - Agua, Energía Eléctrica y Gas”

## 1 INTRODUCCIÓN

Este trabajo examina el contexto global de la privatización y la reestructuración de los sectores de agua y energía en América Latina. Desde 1990, el desarrollo de esos sectores viene siendo llevado adelante por políticas de privatización, conducidas por empresas multinacionales (MNCs) y por las instituciones financieras internacionales (IFIs), principalmente por el Banco Mundial (BM) y por el Fondo Monetario Internacional (FMI).

Ahora las normas de los nuevos acuerdos comerciales añaden una presión extra a este proceso de globalización al forzar una apertura generalizada de mercados para los servicios públicos, incluyendo energía y agua. Esto implica a los acuerdos globales – el Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios (AGCS) de la Organización Mundial del Comercio (OMC) – y las normas de acuerdos comerciales regionales existentes y propuestos, tales como el Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA).

Sin embargo, la privatización de estos sectores ha tropezado en problemas económicos y políticos. Las multinacionales han sido incapaces de mantener el nivel de lucro esperado con estos servicios y han sido incapaces de evitar algunas de las consecuencias de las desvalorizaciones de la moneda y crisis económicas. También fue observada una amplia resistencia política a la privatización, que se ha manifestado en campañas locales, nacionales y globales, conduciendo al desarrollo de políticas alternativas.

Este trabajo examina los siguientes elementos de la situación actual:

- Acuerdos comerciales internacionales y el rol de las IFIs
- El comportamiento de las MNCs y sus nuevas exigencias
- La resistencia política a la privatización en los sectores de agua y energía
- Las cuestiones estratégicas enfrentadas por sindicatos de clases operarias y otros

## 2 ACUERDOS INTERNACIONALES Y POLÍTICAS GLOBALES

### 2.1 Las políticas de las IFI's y de las agencias del Banco Mundial: CFI, MIGA, ICSID

La principal fuerza de accionamiento de la privatización de servicios en los países en desarrollo ha sido las políticas del FMI y del Banco Mundial. El FMI impuso condiciones para la reestructuración económica, haciendo con que los países tuviesen que reducir sus gastos en el sector público y en los préstamos tomados, y extender la privatización y la comercialización hacia sectores como energía y agua. El Banco Mundial, y otros bancos de desarrollo como el Banco Interamericano de Desarrollo (BID), también vincularon proyectos, concesiones y préstamos a la reestructuración que involucra al sector privado, casi que invariablemente a las MNCs.

El papel del Banco Mundial va más allá de los préstamos condicionales. El banco desarrolló políticas para agua y energía, y para el rol del sector privado, que se tomaron extremadamente influyentes para estos países, principalmente para aquellos que requieren recursos o préstamos.<sup>i</sup>

<sup>i</sup> Para una visión más detallada del papel del Banco Mundial y una crítica a su estrategia de desarrollo del sector privado, vea: "PSIRU Submission to the UK Committee on International Development: Privatisation of Basic Services - Concerns about donor policies" Noviembre 2002 <http://www.psiru.org/reports/2002-11-WB-idc.doc>

También desarrolló agencias especializadas que son cada vez más importantes para el apoyo a los procesos de globalización y privatización.

Esas agencias incluyen:

- La Corporación Financiera Internacional (IFC [www.ifc.org](http://www.ifc.org)): esta sucursal del Banco Mundial se dedica a realizar inversiones en acciones de proyectos del sector privado, y por lo tanto, por definición puede invertir apenas en empresas privatizadas. Fue un inversionista, por ejemplo, del principal emprendimiento de la privatización del agua en Buenos Aires durante el año de 1992. Las inversiones de la CFI crecieron más rápidamente que otros préstamos del BM en la década de 90.
- Agencia de Garantía de Inversiones Multilaterales (MIGA [www.miga.org](http://www.miga.org)): esta sucursal del Banco Mundial fue proyectada para ofrecer seguro a las MNCs, sobre todo contra riesgos políticos, de esta forma incentivando a las MNCs a que invirtiesen en países en desarrollo. Su primer gran pago fue efectuado a Enron, que obtuvo éxito en su pedido de indemnización en el valor de US\$15 millones (quince millones de dólares) del gobierno indonesio por haberse recusado a cumplir un contrato de una usina corrupta que Enron había celebrado con la dictadura de Suharto.
- Centro Internacional para la Resolución de Disputas de Inversión (ICSID [www.worldbank.org/icsid/](http://www.worldbank.org/icsid/)): esta agencia del Banco Mundial actúa como un tribunal de arbitraje internacional donde em-

presas pueden litigar contra gobiernos, por fuerza de acuerdos comerciales regionales o tratados bilaterales. Las dos MNCs dispensadas de privatizaciones fracasadas de agua en Cochabamba, Bolivia, y en Tucumán, Argentina, pidieron indemnización a través de procesos confidenciales del ICSID.

## 2.2 Acuerdos comerciales: AGCS, ALCA, etc.

Los acuerdos comerciales en el ámbito global y regional están tornándose factores significativos que afectan servicios como agua y electricidad. Hasta ahora, estos acuerdos no fueron palancas esenciales de la privatización. Pero están creando una estructura jurídica adicional que van a forzar a los países a que permitan la privatización de las áreas de los servicios públicos. Las principales características de estos acuerdos son la provisión de instrumentos exigiendo que los sectores sean 'abiertos' al comercio y a la competencia por parte de empresas privadas, y mecanismos jurídicos que permiten que las empresas pidan reparación por pérdidas y daños de gobiernos, en el caso de que sus 'derechos' en estos acuerdos fueren violados.<sup>ii</sup>

### 2.2.1 AGCS

El AGCS cubre el comercio y servicios como parte de la OMC. Este acuerdo tiene como objetivo remover restricciones y reglamentos internos de los gobiernos en el área de prestación de servicios que son considerados 'barreras al comercio'. Las disposiciones del AGCS

<sup>ii</sup> Un compendio útil de varios de los acuerdos comerciales cubriendo las Américas y su contenido sobre cuestiones específicas puede ser visto en el sitio: <http://www.idrc.ca/lacro/investigacion/mercosur2.html#General>

permiten que países realicen ‘pedidos’ a otros para abrir servicios, que deben entonces permitir que las MNCs comercialicen en aquellos sectores. Una vez liberalizado un sector, los gobiernos futuros difícilmente van a conseguir revertir la decisión. Las definiciones de sectores cubiertos por las disposiciones del AGCS están evolucionando en este momento. Existen campañas contra la extensión del AGCS en servicios, realizadas por muchas ONGs y otras organizaciones en todo el mundo.<sup>iii</sup> Sin embargo, de la forma que está, el AGCS afectará los sectores de agua y energía.

### **2.2.2 Acuerdos comerciales regionales: MERCOSUR, NAFTA, ALCA**

Acuerdos comerciales regionales ya existen en las Américas. Estos incluyen el MERCOSUR, cuyos países miembros son Brasil, Argentina, Uruguay y Paraguay; y el NAFTA (Acuerdo de Libre Comercio de América del Norte), cuyos países miembros son EUA, Canadá y México. El Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA) tiene como objetivo cubrir todos los 34 países de la región de las Américas, y las negociaciones continúan desde la última minuta establecida en Quito, Ecuador en noviembre de 2002. Los negociadores esperan dejar listo un texto final para su firma hasta diciembre de 2004. El ALCA va a contener una serie de compromisos para “liberalizar” servicios, incluyendo agua y energía.<sup>iv</sup> Existen muchos acuerdos comerciales bilaterales, y en las Américas, los EUA son el

proponente líder de tales tratados de ‘libre’ comercio.

### **2.2.3 Tratado de Energía (ECT)**

El ECT también ofrece el acceso de las MNCs al sector de energía, y permite que las empresas de energía procesen a los gobiernos e insistan en el arbitraje a través de órganos internacionales tales como el ICSID.<sup>v</sup> Es muy difícil para los estados abandonar el tratado después de su ratificación. La intención era la de tornar su cobertura global, pero hasta ahora cubre solamente los países de Europa y de la antigua Unión Soviética. Es una organización discreta que establece precedentes, conducida principalmente por los intereses de las MNCs de energía.

### **2.3 Utilizando la estructura: los pedidos del AGCS de la UE y de la Iniciativa del Agua de la UE**

Estas nuevas normas comerciales, así como las políticas tradicionales de donante, están siendo utilizadas por la Unión Europea (UE) como una forma de alcanzar los intereses comerciales de las MNCs europeas.

- La UE viene aprovechando el régimen del AGCS de la OMC para pedir a muchos países que abran sus servicios de agua al sector privado, incluso países que ya tomaron decisiones explícitas relacionadas

<sup>iii</sup> Para una crítica general de los problemas del AGCS vea “Great Expectations - The future of trade in services” <http://www.world-psi.org/psi.nsf/Publications/524D50E23B8D5C1BC1256985004642ED?OpenDocument> ; para un análisis del impacto del AGCS en países en desarrollo vea: WDM “GATS: A Disservice to the Poor” <http://www.wdm.org.uk/cambriefs/gatsdiss.pdf>

<sup>iv</sup> Vea la guía de la PSI Américas “The FTAA vs Public Services” at [http://www.world-psi.org/psi.nsf/WebAllMessages/25D4905E6D8BD0BFC1256A5D00563252/\\$FILE/FTAA\\_Americas.pdf?OpenElement](http://www.world-psi.org/psi.nsf/WebAllMessages/25D4905E6D8BD0BFC1256A5D00563252/$FILE/FTAA_Americas.pdf?OpenElement) “Unveiling NAFTA for the Americas” – Public Citizen Factsheet on FTAA <http://www.citizen.org/documents/FTAA%20Factsheet%20Jan.%2003.pdf>

<sup>v</sup> Vea [www.encharter.org/index.jsp](http://www.encharter.org/index.jsp)

a políticas para desarrollar los servicios de abastecimiento de agua en el sector público.<sup>vi</sup> También ya realizó pedidos semejantes relacionados a la energía en diversos países.<sup>vii</sup>

- Una ‘Iniciativa del Agua de la UE’ fue iniciada después de la Cumbre Mundial sobre Desarrollo Sostenible (WSSD) en Johannesburgo, con el objetivo de apoyar las actividades comerciales de las MNCs de la UE al ofrecer asistencia y subsidios para reducir o eliminar los riesgos que ya enfrentaron en países en desarrollo. Esa iniciativa fue desarrollada con amplias consultas a las MNCs.<sup>viii</sup>

### 3 EMPRESAS MULTINACIONALES DE AGUA

A principios de este año, Suez anunció una serie de políticas, lo que significaba que realmente iría a reducir sus inversiones en agua en países en desarrollo. Vivendi y SAUR, las otras grandes empresas multinacionales de agua con sede en Francia, ya manifestaron sus temores con relación a las inversiones en agua en países en desarrollo: Thames Water (ahora parte de RWE) también indicó un abordaje bastante menos ‘agresivo’ en la búsqueda de oportunidades de negocios en países en desarrollo.

Estas nuevas políticas cautelosas de las MNCs, principalmente la de Suez, constituyen un gran problema para las estrategias del Banco Mundial, para el panel Camdessus sobre financiación de agua, y para la Iniciativa de Agua de la UE, siendo que todos convergen en conseguir financiación a través de la expansión de la involucración del sector privado.

#### 3.1 Suez

En enero de 2003, el grupo multinacional Suez tomó una serie de decisiones sobre la reestructuración de su deuda, su estructura divisional, y su estrategia futura. El resultado de esto es que la empresa está distanciándose de actividades con agua en países en desarrollo, incluyendo una reducción de 1/3 en sus inversiones actuales. Estas decisiones ocurren en un escenario de reversiones financieras y políticas en los negocios con agua de Suez alrededor del mundo, incluyendo los EUA.<sup>ix</sup>

Suez anunció un “plan de acción” con cinco metas para 2003-2004.<sup>x</sup>

- Reducción de la deuda, principalmente a través de la alienación de activos existentes
- Reducción de costos
- Nuevas inversiones a ser financiadas con

<sup>vi</sup> Para más información y una crítica de estos planes vea <http://www.wdm.org.uk/campaign/gats109leaks.htm> y <http://www.wdm.org.uk/cambriefs/Whose%20development%20agenda%20v-4.pdf>

<sup>vii</sup> Incluso los EUA USA: para una crítica vea el Public Citizen Factsheet Feb. 25, 2003 EU’s Demands Under WTO/GATS <http://www.citizen.org/documents/gtw5-fact%20sheet.pdf> : “The EU energy sector request is one to which the U.S. is highly receptive. .... The EU demand is for foreign firms to be free to engage in wholesale energy arbitrage without regulatory or other limits..... GATS threatens to make failed deregulation and privatization schemes permanent, because under GATS rules, once a sector is committed under GATS, it is difficult to reverse. “

<sup>viii</sup> Para algunos documentos mostrando lo que es colocado por las MNCs, y comentarios críticos. Vea el trabajo del CEO en la página <http://www.corporateeurope.org/water/infobrief6.htm>

<sup>ix</sup> Las nuevas políticas de la Suez son discutidas en detalle en el trabajo de la PSIRU “Water multinationals in retreat: Suez withdraws investment” para el FSM en Porto Alegre, enero de 2003. Este trabajo está disponible en inglés en el sitio de la PSIRU [www.psiru.org/reports/2003-01-W-Suez.doc](http://www.psiru.org/reports/2003-01-W-Suez.doc) y en portugués [www.psiru.org/reports/2003-01-W-Suez-port.doc](http://www.psiru.org/reports/2003-01-W-Suez-port.doc) . Una versión más actualizada de esta discusión y algunos materiales sobre empresas fue incluido en este trabajo para el Foro del Agua en Kyoto en marzo de 2003, disponible en [www.psiru.org/reports/2003-03-W-MNCs.doc](http://www.psiru.org/reports/2003-03-W-MNCs.doc)

<sup>x</sup> “SUEZ introduces its 2003-2004 action plan: refocus, reduce debt, increase profitability” Paris, 9 de enero de 2003 [www.suez.com](http://www.suez.com)

el flujo de caja, con la finalidad de reducir las inversiones anuales de €8 billones a €4 billones

- Reorganización, incluyendo la fusión de la administración de agua y residuos en una división del sector público y en una división del sector privado
- Reducción de su exposición en países de desarrollo a un tercio.

La parte final de la estrategia es una declaración simple de que el grupo se va a ‘concentrar’ en los mercados más ‘sólidos’ de Europa y de América del Norte.

Esta estrategia ocurre en un escenario de graves problemas con las inversiones internacionales de Suez en el sector de agua. La crisis en la Argentina hizo con que Suez lanzase pérdidas superiores a US\$500 millones; la empresa ya declaró que desea desistir de su concesión en Manila, en las Filipinas, donde está sobrecargada con una deuda que no consigue pagar debido a la desvalorización de la moneda; y Atlanta, en EUA, que concluyó la concesión de la empresa.

### 3.1.1 Veolia (ex-Vivendi)

Veolia ha expresado dudas semejantes relacionadas a la viabilidad financiera en atender a la población pobre en países en desarrollo, donde las exigencias de bajo riesgo y rentabilidad limitan las inversiones a ‘grandes ciudades donde el PIB per capita no es muy bajo.’ Las perspectivas de lucros dependen o de

‘Ingresos suficientes y asegurados de los usuarios del servicio’ – que excluye a la población pobre – o de garantías gubernamentales de pagos por el servicio, en verdad subsidios.<sup>xi</sup> Mientras Veolia no ha realizado cualquier declaración que aclare su retirada de países en desarrollo, existen algunas señales de retirada – del tipo voluntario e involuntario.

Veolia está efectivamente siendo forzada a dejar su posición en Sanepar, la empresa brasileña que presta servicios públicos de agua en el estado de Paraná. El recién electo gobernador declaró inválido el acuerdo de 1998, por el cual una empresa Veolia puede adquirir 39,7% de las acciones de **Sanepar**, pero obtuvo control mayoritario porque le fue concedido el poder de indicar representantes gubernamentales para la dirección de la empresa.<sup>xii</sup>

Veolia está persiguiendo una política para minimizar su exposición a riesgo, incluso en Europa, a través de la idealización de vehículos financieros que utilizan la deuda como forma principal de financiación, con solamente una ‘pequeña feta’ de patrimonio. Un ejemplo de eso es su complejo lance actual para adquirir Southern Water en el Reino Unido, a través del cual Vivendi obtuvo control efectivo sobre las actividades de esa gran empresa del Reino Unido, utilizando solamente una pequeña parte de su patrimonio, con el resto de la financiación establecida en forma de deuda.<sup>xiii</sup> La empresa también utilizó un intermediario financiero en su incorporación de la empresa prestadora de servicios públicos de agua de Zlin en la República Checa.<sup>xiv</sup>

<sup>xi</sup> Marie-Marguerite Bourbigot & Yves Picaud, Vivendi Water, ‘Public-Private Partnership (PPP) for Municipal Water Services’ Regional Conference on The Reform of the Water Supply and Sanitation Sector in Africa, February 2001, Kampala Uganda

<sup>xii</sup> Financial Times 18/02/2003 Vivendi moves to keep Brazil water company

<sup>xiii</sup> Competition Commission report “Vivendi Water UK PLC and First Aqua (JVCo) Limited” 08/11/02 <http://www.competition-commission.org.uk/reports/472vivendi.htm#summary>

<sup>xiv</sup> Vea el trabajo de la PSIRU sobre agua en Europa central y oriental, a ser publicado (enero de 2003).

### 3.2 Thames Water

Thames Water actualmente hace parte de RWE, un enorme grupo alemán de energía, que compró Thames como parte de su esfuerzo por construir una fuerte presencia internacional en el sector del agua. Esta expansión hizo con que RWE pagase altos precios para adquirir empresas de distribución de agua, inclusive la propia Thames y las nuevas subsidiarias norteamericanas como AWW, que a cambio presiona a la empresa para entregar retornos más altos de todas las operaciones en el sector.

RWE-Thames desarrolló una estrategia que permite una prioridad muy alta como precaución contra el riesgo político. Esto sucede en respuesta a problemas de lucratividad vividos en las privatizaciones internacionales, especialmente en su mayor contrato en Yakarta, Indonesia, y en la re-nacionalización de su concesión en Kelantan en Malasia.

Esta nueva estrategia, según fue señalado en eventos internacionales sobre el sector de agua en 2003, tales como el Tercer Foro Mundial sobre Agua en 2003 en Kyoto, es de: evitar privatizaciones controvertidas (y por lo tanto más arriesgadas) diciendo que no existe interés en operar en cualquier lugar a contra gusto de la población local; o sea, que evitará contratos donde la privatización sea un condicionante del Banco Mundial u otra IFI; y aunque se crea que el agua deba estar fuera del ámbito de cobertura del AGCS de la OMC.<sup>xv</sup> En verdad, Thames anuncia su nueva posición iluminada a las ONGs normalmente opositoras a la privatización del

agua y al AGCS, con la esperanza de evitar más ataques, y por lo tanto evitando “arriesgar su reputación” con inversionistas más éticos que de otra forma se sentirían inclinados a vender sus acciones de RWE-Thames.

### 3.3 SAUR – exigencia de garantías y subsidios

SAUR, la tercera multinacional francesa, estuvo, durante algún tiempo, indecisa con relación a la manera y a la probabilidad de continuar con el agua privatizada en los países en desarrollo. El Presidente de la empresa expresó serias dudas cuanto a la viabilidad del abastecimiento privado de agua para la obtención de lucros en los países en desarrollo. En su declaración al Banco Mundial en una presentación en 2002 afirmó: “...concesiones substanciales y préstamos favorables son inevitables para atender a los niveles de inversión exigidos... la dependencia considerable del crecimiento del sector de agua en el mundo en desarrollo sobre financiación y subsidios frágiles”.<sup>xvi</sup> Durante los últimos dos años SAUR revocó un contrato en Mozambique, insistió en una mayor renegociación de un contrato en África del Sur, y suspendió un contrato planeado en Zimbabwe.<sup>xvii</sup>

### 3.4 IWL – rápida extracción de lucros

IWL fue la compañía involucrada en el fracaso de la privatización de agua en Cochabamba. En América Latina, está actualmente en Guayaquil, Ecuador. IWL no ha mostrado señales de

<sup>xv</sup> “Water Multinationals - no longer business as usual”, David Hall, PSIRU, University of Greenwich, March 2003, <http://www.psiru.org/reports/2003-03-W-MNCs.doc>

<sup>xvi</sup> ‘Is the Water Business Really a Business?’ J.F.Talbot, Presidente da Saur International World Bank Water and Sanitation Lecture Series 13th February 2002 <http://www.worldbank.org/wbi/B-SPAN/docs/SAUR.pdf>

<sup>xvii</sup> Para más detalles vea el informe de la PSIRU sobre multinacionales del agua ‘Water Multinationals 2002’ agosto de 2002 en <http://www.psiru.org/reports/2002-08-W-MNCs.doc> ; y el informe sobre privatización del agua en África sub-sahariana en [www.psiru.org/reports/2002-06-W-Africa.doc](http://www.psiru.org/reports/2002-06-W-Africa.doc) .

determinación para una estrategia más conservadora en la privatización del agua. En Estonia, por ejemplo, la compañía se ha comportado de forma bastante agresiva y ha realizado una administración para extraer virtualmente 100% de su inversión original en dos años desde la tomada de la concesión.<sup>xviii</sup>

## 4 MULTINACIONALES DE ENERGÍA

Todo el mundo ha pasado por problemas de privatización de energía. Estos problemas incluyen desastres financieros para las corporaciones, gobiernos, ciudadanos, y economías, tanto en los países desarrollados, como en aquellos en desarrollo – desde California hasta la India. Una ola de inversiones a mediados de la década de 1990 fue seguida por un rápido retroceso, frente a la falta de habilidad de las MNCs para mantener lucros confiables.

Algunos de los problemas fueron resumidos en una presentación sobre energía por el director de energía y agua del Banco Mundial, Jamal Saghir, que identificó los principales problemas en el sector de la siguiente manera: decadente interés del sector privado; disminución de la confianza en los mercados; altos costos globales de energía; programa de energía del WSSD; abastecimiento de los servicios de energía a los pobres; energía renovable; seguridad de la energía.<sup>xix</sup>

Sin embargo, existe otro conjunto de problemas relacionados a la economía de la privatización y liberalización de la electricidad, que fueron enfrentados por otros países. Los aumentos de tarifas impuestos por las genera-

doras por medio de acuerdos de adquisición de energía infundados (al beneficiarse con la fuerza del mercado, como sucedió en California), o por los distribuidores que buscan tasas más altas de retorno, probaron ser insostenibles. Además, las generadoras precisan del prospecto de demanda futura segura para justificar las inversiones. Como resultado, la política de atraer la inversión por medio de la privatización actualmente parece dudosa.

### 4.1 Retroceso de las compañías norteamericanas

Las compañías de energía de los EUA se distanciaron de las inversiones internacionales. Esto sucedió como respuesta a los problemas sufridos al tornar los negocios lucrativos en determinados países, pero también hace parte de un retroceso general por las compañías de los EUA de las inversiones por todo el mundo. Estas compañías incluyen un error craso de la Enron; y otras que se expandieron y después retrocedieron, que incluyen Reliant, NRG, Southern, AEP, Entergy y AES.

Las MNCs europeas, al contrario de la mayoría, se mantuvieron firmes, a pesar de los problemas. Entre ellas están incluidas: EDF (Francia), EDP (Portugal), Endesa (España) y Tractebel (Bélgica – parte del grupo de Suez). Las dos primeras son estatales.

Brasil ilustra bien el comportamiento de las MNCs. Muchas de las compañías privatizadas de distribución están enfrentando grandes problemas financieros, según fue mostrado en la Tabla 3. Las MNCs de los EUA están intentan-

<sup>xviii</sup> Vea el informe PSIRU "Water privatisation and restructuring in Central and Eastern Europe and NIS countries, 2002" abril de 2003 <http://www.psir.org/reports/2003-03-W-CEENIS.doc>

<sup>xix</sup> Presentación de la Semana de Energía del Banco Mundial por Jamal Saghir <http://www.worldbank.org/energy/week2003/Presentations/EnergyForum1/jsaghir.pdf>

do salir del negocio: la PPL se distanció de Cemar; está siendo divulgado que AES está cerca de descumplir el contrato con AES Sur, y AES y Enron están intentando vender Eletropaulo y Elektro respectivamente.

## 4.2 Otras compañías de electricidad

Las compañías europeas permanecieron razonablemente estables, a pesar de pasar por problemas económicos parecidos. La EDF, EDP y Endesa consolidaron sus acciones, y la creación de otra compañía europea, Tractebel (parte del grupo de Suez) está expandiendo su presencia en Brasil.

Brasil también retiene un número de compañías del sector público. Eletrobrás, compañía nacional, es rentable y aumentará su prestigio. El país también posee un número de compañías de distribución que incluyen: Ceal (Estado de Alagoas); Cepisa (Piauí); Eletroacre (Acre); Ceron (Rondônia). Las otras tres compañías más importantes son: Copel y Cemig, que son compañías integradas. Cemig (Minas Gerais) fue parcialmente privatizada por AES (cerca de 30% de las acciones), pero el gobernador del Estado los retiró de la dirección de la empresa en 1999.

### 4.2.1 Dos compañías de los EUA: AES y AEP

#### AES

AES (Applied Energy Services) es una compañía relativamente nueva, fundada en 1981, y no posee una base tradicional de servicios de utilidad pública en los EUA. Se ha expandido internacionalmente de forma rápida, primero por medio de la construcción y operación de usinas de energía independientes (IPPs), y después por adquirir distribuidores. Está distan-

ciándose de una serie de operaciones internacionales, muchas de las cuales fueron extremadamente controvertidas por su impacto social.

AES comenzó a prestar más atención fuera de los EUA en 1989, y sus primeras grandes adquisiciones fueron en 1992 en Irlanda del Norte y en la Argentina. Desde entonces, se ha expandido por todo el mundo, incluyendo Europa central y oriental, la antigua Unión Soviética, Asia y África. En 1996, inició un cambio en conjunto en América Latina, con mayores adquisiciones de utilidad pública en Brasil, Argentina, El Salvador, República Dominicana y Venezuela, así como con la creación de usinas en Chile, Panamá y México. Continuó invirtiendo en el Reino Unido, comprando la estación de energía más grande en el país, Drax, en 2000, por la cual pagó US\$ 3 billones. La rentabilidad comenzó a disminuir abruptamente después de 2001, y en 2002 registró pérdidas de US\$ 3.5 billones, principalmente debido a problemas en el Reino Unido y en Brasil. En el Reino Unido, dependía de ventas contratadas junto a TXU, una compañía minorista que fue a bancarrota en 2003: como resultado, la usina Drax acumuló deudas de cerca de US\$ 2 billones.

En Brasil, tuvo un área mucho mayor de instalaciones y sus problemas se originan, en parte, por la reducción del valor de la moneda brasileña (Real) comparada al dólar y también por la falta de energía en Brasil en 2001. Esto resultó en débitos de US\$ 706 millones con relación a la compañía de distribución Eletropaulo y US\$ 587 millones en otros bienes. El BNDES le prestó dinero a AES para financiar la compra de Eletropaulo. Al final de 2002, el gobierno de Fernando Henrique Cardoso, que estaba de partida, le concedió a AES varias prorrogaciones con relación al reembolso de los préstamos que totalizaron US\$ 1.2 billones al banco brasileño de desarrollo, el BNDES. El nuevo gobierno fue más duro con relación a las

prorrogaciones y en junio de 2003, después de que los plazos de reembolso no fueron cumplidos, parecía probable que el BNDES la reintegrara a Eletropaulo. Existe también una investigación en andamio en Brasil relacionada a la probabilidad de que Enron y AES hayan conspirado cuanto a la venta de las compañías de distribución en San Pablo, incluyendo alegaciones de que Enron optó por no disputar Eletropaulo a cambio de contratos con AES, permitiendo que ésta comprara el servicio de utilidad pública por el precio mínimo del gobierno.

Las bajas en Argentina, que así como Brasil sufrió una gran desvalorización de su moneda, totalizaron US\$ 190 millones, aunque la compañía haya advertido con relación a las otras bajas en la Argentina en 2003.

## AEP

AEP se unió a CS&W en 2000. Antes de esto, ambas compañías se expandieron internacionalmente, adquiriendo compañías de generación y distribución. Tanto CS&W como AEP adquirieron compañías de distribución en el Reino Unido – en 2001; AEP vendió estos intereses. Entonces compró dos grandes generadoras activadas a carbón en el Reino Unido, que fueron extremadamente desventajosas: AEP tuvo una baja de US\$ 400 millones en 2002, y ahora está intentando venderlas con perjuicio. En Noruega, AEP realizó una evaluación similarmente desfavorable, comprando el negocio de comercialización de Enron en enero de 2002, y vendiéndolo 15 meses después. En Brasil, AEP asumió las inversiones de CS&W en el Grupo Rede, que posee dos distribuidoras relativamente pequeñas, y su apuesta en la creación de la compañía Paranapanema.

AEP dice que aún posee estas acciones. En Australia, AEP compró una distribuidora en 1998 (de otra compañía norteamericana que estaba saliendo del mercado, Entergy): la vendió en 2002. AEP aún retiene una parte accionaria minoritaria (20%) en una compañía hidroeléctrica. En México, en la década de 1990, AEP adquirió una acción de 50% en la tercer IPP mexicana de Intergen, Bajío. En abril de 2003, anunció que estaba intentando vender esa empresa. El histórico de inversiones de AEP se presenta volátil y con errores de evaluación.

## 5 RESISTENCIA POLÍTICA

### 5.1 Resistencia pública a la privatización

Mundialmente, ha habido fuerte resistencia pública a la privatización. El ámbito de esta oposición es mucho mayor y más general de lo que normalmente es conocido – existe un gran rechazo general a la privatización por la economía como un todo, no apenas en los servicios de utilidad pública o servicios tradicionales: una investigación de 2002 realizada por investigadores vinculados al Banco Mundial concluyó que *“la privatización permanece amplia y crecientemente impopular, en gran parte, en razón de la percepción de que es fundamentalmente injusta, tanto en la concepción, como en la ejecución.”*<sup>xx</sup>

El Gráfico C muestra los resultados de la pesquisa de opinión en América Latina; en Rusia dos tercios de las personas en una investigación en 2001 dijeron que perdieron más de lo que ganaron con la privatización, siendo que apenas 5% dijeron que habían lucrado más. La privatiza-

<sup>xx</sup> Vea el trabajo Centre for Global Development Working Paper Number 6 May 2002 **Winners and Losers: Assessing the distributional impact of privatization** por Nancy Birdsall & John Nellis [http://www.cgdev.org/wp/cgd\\_wp006.pdf](http://www.cgdev.org/wp/cgd_wp006.pdf).

ción se tornó tan impopular que los gobiernos desarrollaron crecientes eufemismos disimulados, que incluyen: “capitalización” (Bolivia), “desinversión” (India), “creación de acciones” (Vietnam) “popularización” (Sri Lanka) “reforma de propiedad” (China), “desincorporación” (México).<sup>xxi</sup>

## 5.2 Campañas contra la privatización del agua

La Tabla 4 abajo muestra una figura de resistencia exitosa o continua para la privatización del agua, estructurada por país. La lista abarca a los países desarrollados y también a aquellos en desarrollo. Las campañas normalmente incluyeron un alcance de diferentes intereses, con diferentes grupos representando una función de orientación en diferentes países – sindicatos, consumidores, ambientalistas, grupos políticos, organizaciones comunitarias: la campaña brasileña es un buen ejemplo de como una campaña puede ser organizada.<sup>xxii</sup>

## 5.3. Campañas contra la privatización de energía

Ha habido también una poderosa resistencia política a la privatización de energía, y esto también fue bastante difundido. La Tabla 5 abajo muestra ejemplos en los que las campañas no apenas resistieron a la privatización, sino también defendieron alternativas claras y viables para ofrecer servicios eficientes de energía.

Una presentación de la empresa de consultoría Deloitte en el Foro de Energía del Banco Mundial (WB Energy Fórum) en marzo de 2003 consideró la oposición política como uno de los dos principales factores para el descenso en las inversiones en energía privada (el otro factor serían las pérdidas sufridas por las compañías en los países en desarrollo, incluyendo India, Pakistán, Indonesia y Argentina, y también en países desarrollados, por ejemplo, California). Deloitte observó “*La oposición política creciente a la privatización en los mercados emergentes sucede gracias a la percepción divulgada de que ella no atiende a los intereses de la población como un todo*”, lo que ellos atribuyeron a un número de recursos de privatización: “*Presiones para aumentar las tarifas y corte de los no-pagadores; pérdida de empleo de los miembros sindicalistas locales que será difícil de impedir en la nueva economía; la percepción de que apenas los intereses especiales son atendidos – la privatización es vista como algo que atiende a intereses internos oligárquicos y extranjeros que lucran a costa del país...*”<sup>xxiii</sup>

## 6 IFIS Y LAS REACCIONES DE LA POLÍTICA DEL DONANTE

### 6.1 Principales factores: retrocesos de las MNCs, resistencia política, MDGs

Las IFIs y los gobiernos donantes han enfrentado problemas significativos al trabajar con estos desarrollos. El retroceso de las MNCs sig-

<sup>xxi</sup> Presentación de John Nellis para la Semana de la Energía del Banco Mundial 2003: <http://www.worldbank.org/energy/week2003/Presentations/EnergyandPoverty/JohnNellis.pdf>

<sup>xxii</sup> Para una visión detallada de la campaña en Brasil, que incluye a muchos grupos sociales, vea [www.psiu.org/Others/BrasilLuta-port.doc](http://www.psiu.org/Others/BrasilLuta-port.doc) (Portugués) [www.psiu.org/Others/BrasilLuta-es.doc](http://www.psiu.org/Others/BrasilLuta-es.doc) (Español) y [www.psiu.org/Others/BrasilLuta-ing.doc](http://www.psiu.org/Others/BrasilLuta-ing.doc) (Inglés)

<sup>xxiii</sup> **The Declining Role of Foreign Private Investment** Matthew Buresch Deloitte Emerging Markets

Email: [mburesch@deloitte.com](mailto:mburesch@deloitte.com) [mburesch@deloitte.com](mailto:mburesch@deloitte.com) World Bank Energy Forum 2003 Foro de la Energía del Banco Mundial, 24 de febrero de 2003) <http://www.worldbank.org/energy/week2003/Presentations/EnergyForum1/BureschWBFForumpresentation.pdf>

nificó una pérdida de credibilidad para las políticas que proclaman que ‘no existe alternativa para la privatización’. Con relación al agua, específicamente, eso actualmente es obviamente falso.

Sus problemas son peores a causa de los compromisos políticos realizados con los Objetivos de Desarrollo para el Milenio de la ONU (UN Millennium Development Goals - MDGs), que establecieron objetivos ambiciosos de expansión del agua y de la energía. Es difícil defender las políticas que están de acuerdo apenas con los intereses limitados de las MNCs, una vez que estas políticas no conducen a un camino de oferta de los MDGs.

Las respuestas de los IFIs a estos problemas hasta ahora comprenden tres tópicos principales:

- Medidas para apoyar a las MNCs ofreciendo garantías y otras protecciones contra riesgos
- Un interés renovado en el rol del sector público
- Defensa de un desarrollo más agresivo de construcción de hidroeléctricas y represas.

## 6.2 Garantías y subsidios financieros para multinacionales

El principal impulso de las dos grandes iniciativas cuanto a la financiación de agua – el informe Camdessus, y la Iniciativa del Agua de la Unión Europea (EUWI)<sup>xxiv</sup> - es para orientar los riesgos que están atemorizando a las MNCs, e intentar protegerlas ofreciendo garantías y

subsidios basados en el apoyo. Estas medidas incluyen una propuesta para un fondo de ayuda financiera para proteger a las MNCs del riesgo de la moneda, y para que los gobiernos refinancien a las compañías el costo de preparación de las propuestas para las concesiones de privatización.

Las contribuciones para la semana de energía del Banco Mundial tienen un abordaje parecido. Deloitte, por ejemplo, sugiere que lo que es necesario es: *“Administración de riesgo... para recuperar el capital privado extranjero.... llamando la atención de los inversionistas hacia los problemas de los riesgos no-comerciales”*, reestructurando el contrato para que se adapten mejor a las corporaciones (*“Considerar otras opciones de administración de riesgo, por ejemplo, las concesiones”*); para hacer propuestas menos dispendiosas para *“reducir los costos de la fuerza financiada de forma privada”*; y para ofrecer garantías *“para cubrir apenas los riesgos sobre los cuales los inversionistas no tienen control”*, lo que presumiblemente incluye el riesgo de la moneda y *“conseguir gobiernos para la adquisición dentro de la necesidad de garantías”*.<sup>xxv</sup>

## 6.3 Reconocimiento del sector público

En lo que se refiere al agua existe ahora un reconocimiento oficial de que la extensión de los servicios deberá ser distribuida primero a través del sector público, que sirve aproximadamente a 95% de las personas. África del Sur presentó una visión desafiadora de lo que están desarrollando en los servicios de agua

<sup>xxiv</sup> Departamento para el Desarrollo Internacional “Financing the EU Water Initiative” trabajo de la ERM noviembre de 2002. <http://www.psiru.org/sources/2003/EUWIdrafffinance.pdf>.

<sup>xxv</sup> Buresch/Deloittes op cit

usando la tradicional “intervención de la financiación pública redistributiva”, y sugieren que el planeamiento para la financiación internacional del agua debería seguir un modelo similar.<sup>xxvi</sup> Sin embargo, los trabajos sobre políticas del Banco Mundial y de la Unión Europea aún ofrecen resistencia en realizar propuestas concretas para el desarrollo de operaciones en el sector público, a pesar de que los títulos municipales fueron foco de mucha atención e interés en Kyoto.

Hasta entonces ha habido menos agilidad para aceptar que el sector público tenga un rol importante en la política energética, apenas un reconocimiento del rol de la financiación interna en oposición a la financiación internacional. Deloitte por ejemplo señala que una vez que el capital internacional se ha mantenido distante, “*el capital interno tiene un rol más crítico*”, a pesar de que ellos no tengan nada de concreto para sugerir además de un estímulo general a “*integrar el sector financiero y programas de infraestructura de finanzas*”, ellos aún menosprecian la contribución de la financiación pública a la energía como “en declive”<sup>xxvii</sup>

## 6.4 El Retorno de la Energía Hidroeléctrica

Un resultado inesperado de los problemas con la privatización, tanto en el sector de agua como en el de energía, es un conjunto renovado de iniciativas planeadas para promover

la construcción de represas, especialmente para la generación de energía hidroeléctrica. Las iniciativas también han intentado ignorar las recomendaciones de la Comisión Mundial sobre Represas (WCD), con múltiples actores, que recomienda directrices muy restrictas para la consulta y acuerdo con las comunidades y partes afectadas: el informe de Camdessus sobre la financiación del agua recomienda la construcción de más represas, y relegó WCD a una nota de pie de página.<sup>xxviii</sup> En el sector energético, eso es visto como una forma de proporcionar “renovables” al mismo tiempo en que se entrega un buen negocio a las MNCs,<sup>xxix</sup> pero aún existe una preocupación con los problemas políticos – un secretario del BID realizó una presentación durante la semana de la energía del Banco Mundial sobre la “Ganancia de la Aceptación Pública para la Energía hidroeléctrica”.<sup>xxx</sup>

## 7 COMENTARIOS: ALGUNAS CUESTIONES ESTRATÉGICAS

### 7.1 Fragilidades Relativas

Las MNCs se encuentran en una posición mucho más frágil de lo que anteriormente con relación a los servicios privatizados. Las políticas de privatización de las IFIs están también perdiendo la credibilidad, tanto económica como políticamente. Tanto las MNCs como las IFIs están reevaluando sus políticas frente a los problemas y oposición que están enfrentando.

<sup>xxvi</sup> Mike Muller, 25 Noviembre 2002 : Funding the Water Sector : - A South African Perspective for Camdessus Panel on Financing Water Infrastructure.

<sup>xxvii</sup> Buresch/Deloittes, op cit

<sup>xxviii</sup> Vea por ejemplo el informe de la Camdessus “Financing water for All” en <http://www.worldwatercouncil.org/download/CamdessusReport.pdf>

<sup>xxix</sup> Vea la presentación de Jamal Saghir durante la Semana de la Energía, op cit

<sup>xxx</sup> Gaining Public Acceptance for Hydropower 24-25 February 2003 Washington, DC. por Joseph Milewski – Inter-American Development Bank The World Bank - Energy Forum 2003 (Foro de Energía 2003 del BID) <http://www.worldbank.org/energy/week2003/Presentations/EnergyForum2/jmilewski.pdf>

## **7.2 El impacto de las campañas locales**

Está claro que muchas campañas nacionales y locales contra la privatización de los sectores de agua y energético tuvieron un impacto, no solamente en sus países y ciudades, sino también en su efecto global acumulativo sobre las empresas multinacionales e instituciones globales. También es importante reconocer que campañas organizadas pueden tener y tienen tal efecto, y pueden desarrollar más su potencial para efectos combinados.

## **7.3 El impacto de las campañas globales**

Durante los últimos años fueron desarrolladas muchas campañas globales sobre las políticas de organismos internacionales inclusive las IFIs, OMC y otros organismos globales como la Asociación Global del Agua (Global Water Partnership) etc. Estas campañas globales serán de creciente importancia para afectar la estructura política y económica de los países en los cuales operan.

El rol de las organizaciones sindicales, tales como la ISP, en esas campañas puede ser muy significativo, ya que las confederaciones tienen una red establecida de afiliaciones organizadas en la mayoría de los países.

Algunas de esas campañas tuvieron resultados significativos, por ejemplo, la “Conferencia sobre Agua Dulce en Bonn” (Bonn Freshwater Conference) en diciembre de 2001 llegó a una conclusión que establecía que donantes e IFIs jamás deberían hacer de la privatización una condición para cualquier tipo de financiación de agua; en Kyoto en marzo de 2003, otra campaña excluyendo el agua del escopo del AGCS en la OMC llegó

incluso a conquistar el apoyo de las multinacionales del agua (RWE-Thames).

## **7.4 Fortalecimiento de las organizaciones de contratantes del sector público: agua, energía**

Un motivo para el crecimiento de las privatizaciones fue el hecho de que las multinacionales estuviesen, por definición, organizadas para actuar a nivel global. Ellas tienen una fuerte presencia en las IFIs tales como el Banco Mundial y el BID, y en las organizaciones regionales como la Unión Europea.

Sin embargo, no existe una organización internacional correspondiente para representar a los operadores del sector público de agua y energía. Los problemas y las ventajas concernientes al sector público son, por lo tanto, raramente presentadas a las organizaciones globales. Alguna forma de voz global de los operadores del sector ayudaría a fortalecer el caso para el desarrollo de estos servicios en el sector público.

Una iniciativa ya comenzó a establecer una organización global de operadores del sector público de agua para ocupar este vacío, comenzando por organizaciones en Brasil, África del Sur y Suecia. Se puede considerar la posibilidad de crear una asociación similar para el sector energético, a pesar de que la estructura del sector público de energía sea diferente.

## **7.5 Alternativas del sector público: global, local, PUPs**

La noción de alianzas público-público (PUPs) fue desarrollada por la ISP primero como una forma de propiciar una capacidad de construcción sin la necesidad de una alianza arries-

gada con una empresa multinacional. El concepto está basado en una práctica real en los estados Bálticos durante la década de 90, e involucra un operador del sector público establecido ofreciendo recursos y capacitación técnica para ayudar a un operador público menos desarrollado a desarrollar sus propios sistemas de capacitación, de gerencia y financiero.<sup>xxx</sup> Esa noción fue comprendida por un gran número de personas y organizaciones en el Foro del Agua de Kyoto en marzo de 2003. Este concepto puede ser aplicable a otros sectores también, tales como energía u otros servicios públicos como la salud.

## 7.6 Alternativas del sector público: financiación e inversiones

Alternativas para la privatización también precisan ofrecer un abordaje diferente para la cuestión de la financiación del desarrollo de servicios. Esto comprende abordar cuestiones como el rol y potencial para mecanismos de financiación para el sector público, inclusive de cómo levantar capital en cada país, a través de un mayor uso de títulos del gobierno, de corporaciones públicas y municipales, por ejemplo. Puede también significar explotar el potencial

para movilizar capital internacional, como los fondos de pensiones e inversionistas éticos, que están más propensos a interesarse en inversiones comercialmente seguras en servicios del sector público en países en desarrollo.

Estas cuestiones están siendo explotadas en el contexto del agua: en Kyoto, por ejemplo, había un interés considerable incluso entre gobiernos donantes en las posibilidades de apoyo y estímulo de mecanismos de financiación municipales, tales como títulos o fondos rotativos.

Finalmente, vale la pena observar que el dinero del sector público tiene un papel importante en la financiación de la privatización, tanto del agua como de la energía. Como ejemplos más concretos, basta que se observe a Brasil y al grupo Suez. En enero de 2003, Suez recibió US\$ 19 millones (diecinueve millones de dólares) como préstamo del Banco Nacional para el Desarrollo BNDES para su concesión de 30 años en Manaus, capital del estado de Amazonas.<sup>xxxii</sup> Seis meses antes, en julio de 2002, la división de energía de Suez, Tractebel conquistó la concesión para construir y operar una nueva usina hidroeléctrica, Estreito: 70% de la financiación (R\$ 1,170 billones de reales) fueron ofrecidos por el BNDES.<sup>xxxiii</sup>

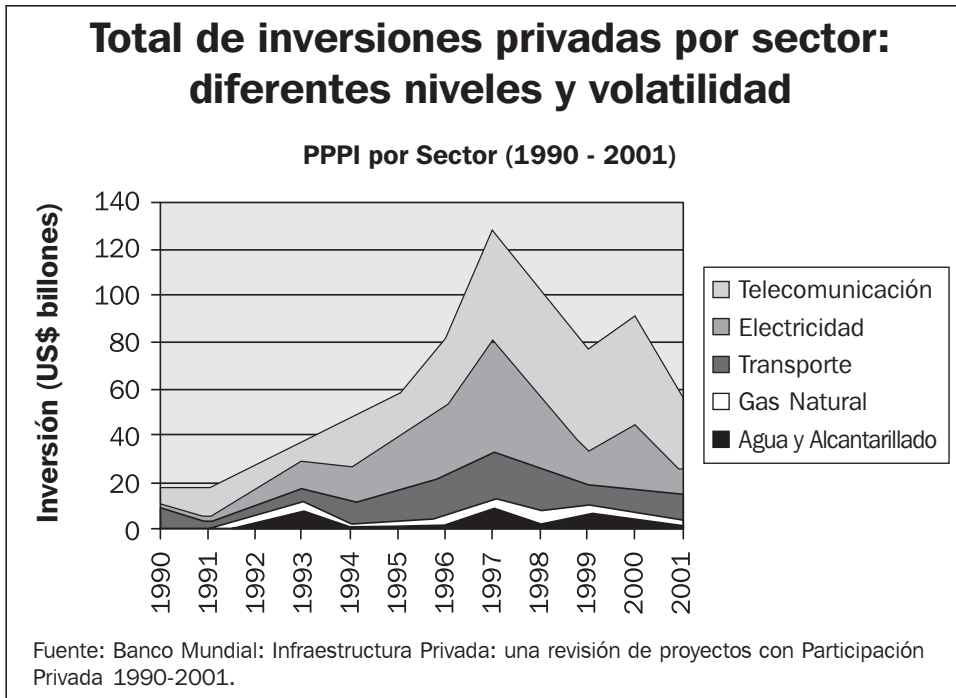
<sup>xxx</sup> Para una investigación sobre PPPs en el sector de agua vea [Water partnerships- public-public partnerships and 'twinning' in water and sanitation](#) Julio 2000 ; y más recientemente un trabajo sobre la experiencia con PUPs en los estados Bálticos vea [International Solidarity in Water - Public-Public Partnerships in North-East Europe](#) Marzo 2003

<sup>xxxii</sup> Business News Americas Enero 7, 2003 "Bndes Approves Us \$ 19mn For Aguas Do Amazonas"

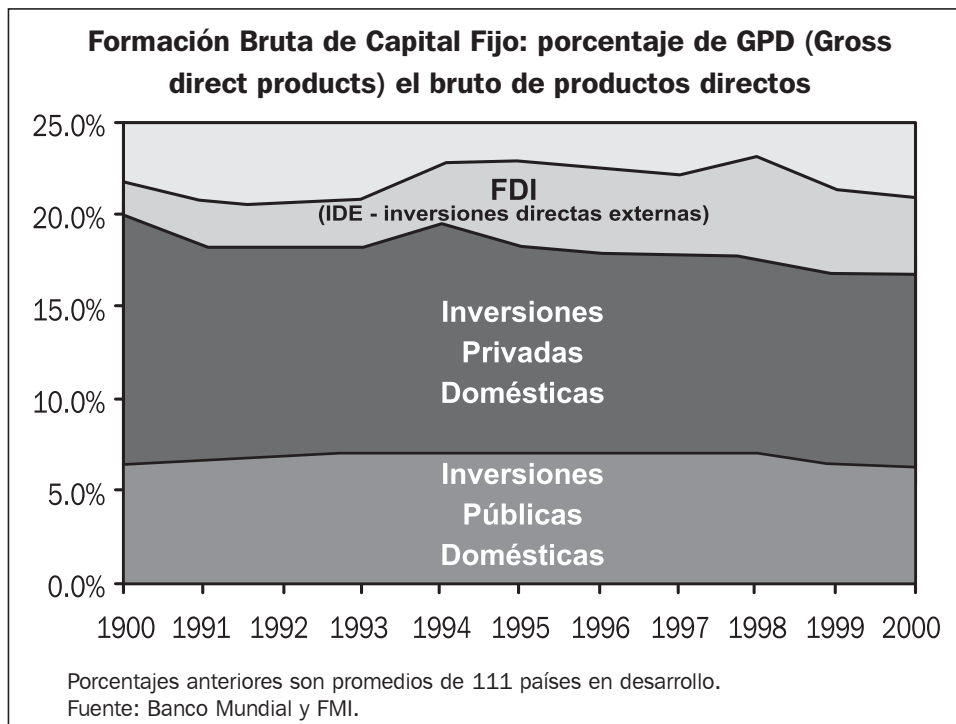
<sup>xxxiii</sup> Informe a la prensa Tractebel 12 Julio 2002 "Tractebel wins concession for Estreito greenfield hydroelectric project in Brazil"

## 8 GRÁFICOS

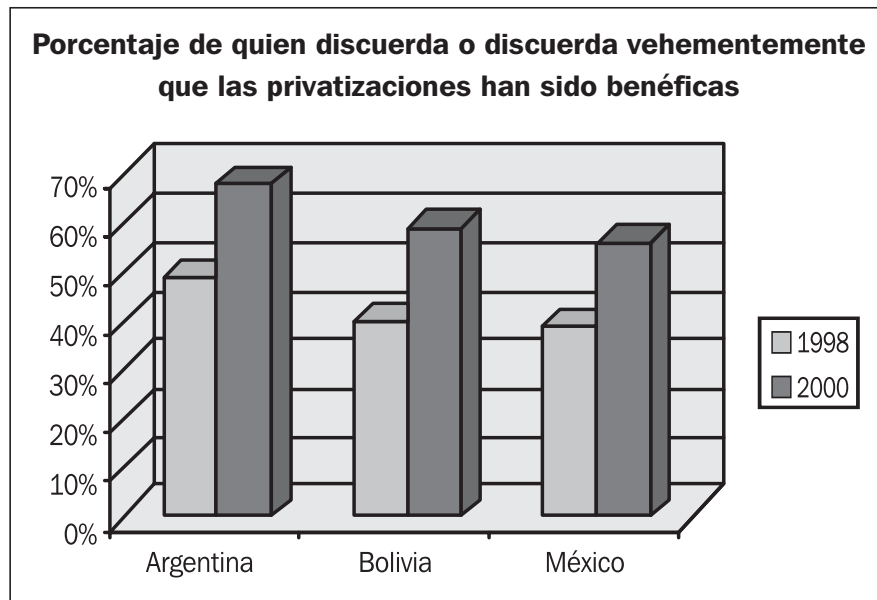
**Gráfico A. Volatilidad de las inversiones del sector privado**



**Gráfico B. Inversión Extranjera, privada y pública en países en desarrollo**



**Gráfico C. América Latina: Endurecimiento del comportamiento contra la privatización (1998-2000)**



## 9 TABLAS

**Tabla 1. Distribuidoras Privatizadas en Brasil**

Empresa de Distribución	Principal Accionista	Pérdidas en el 3º Trimestre de 2002 (US\$m)
AES Sur	AES	210
Elektro	Enron	175
Escelsa	EDP	138
Eletropaulo	AES	110
Light	EDF	102

**Tabla 2. Empresas del sector eléctrico en Brasil: privatización y posterior venta**

Empresa	Estado	Fecha de la Venta	% vendida	Propietarios en la Privatización			Actuales Propietarios		
				Comprador 1	Comprador 2	Comprador 3	Propietario 1	Propietario 2	Propietario 3
Escelsa	Espírito Santo	11.7.95	50	Iven 45	GTD 25		EDP 45	GTD 25	
Light	Rio de Janeiro	21.5.96	50	EDF/AES/Houston 34	BNDES 9	CSN 7	EDF		
Cerj	Rio de Janeiro	20.11.96	70	Chilectra 2	EDP 21	Endesa 7	Energis 63	EDP 18	Endesa 5
Cemigt†	Minas Gerais	2.6.97	33	AES 90	Banco Opportunit				
Coelba†	Bahia	31.7.97	52	Brasilcap 48	Iberdrola 39		Guaraniana		
CEEE (N.NE)	Rio Grande do Sul	21.10.97	83	VBC 33	Pseg Brasil 33	Previ 33			
CEEE (CO) †	Rio Grande do Sul	21.10.97	94	AES					
CPFL†	São Paulo	5.11.97	58	VBC 45	Pension funds 55				
Enersul†	Mato Grosso do Sul	19.11.97	55	Escelsa					
Cemat†	Mato Grosso	27.11.97	87	Grupo Rede 65	Inepar 35				
Energipe†	Sergipe	3.12.97	86	Cataguazes - Fondos de Pensión Leopoldina					
Cosern†	Rio Grande do Norte	12.12.97	78	Coelba 63	Guaraniana 31	Uptick 6			
Coelce†	Ceara	2.4.98	82	Chilectra 26	Endesa 38	Cerj 36			
Eletropaulo Metro	São Paulo	15.4.98	75	Light			AES		
Celpa	Para	8.7.98	51	Grupo Rede 65	Inepar 35				
Elektro	São Paulo	16.7.98	90	Enron					
Bandeirante	São Paulo	17.9.98	75	EDP 56	CPFL 44		EDP 97		
Celb	Paraíba	30.11.99	75	Cataguazes - Leopoldina					
Celpe	Pernambuco	18.2.00	80	Guaraniana					
Cemar	Maranhão	15.6.00	85	PPL					
Saelpa	Paraíba	30.11.00	74	Cataguazes - Leopoldina					

Source: PSIRU database

**Tabla 3. Brasil: usinas de generación de energía vendidas**

Usina	Fecha de la Venta	Precio de la venta en US\$ millones	% vendida	Capacidad MW	Vendedor	Comprador 1	Comprador 2	Comprador 3	Propietario 1
Cachoeira Dourada	5.9.97	713.7 (44%)	78.9	658	CELG (Estado de Goiás)	Enersis 60	Edegel 20	Funds 20	Endesa
Gerasul	15.9.98	800.4 (0%)	42	3713	Eletrosul (Brasil)	Tractebel			Tractebel
Parapanema	28.7.99	681.9 (90%)	100	2307	CESP (São Paulo)	Duke Energy			Duke Energy
Tietê	27.10.99	472 (30%)	100	2644	CESP (São Paulo)	AES			AES

Observaciones

1. Edgel es una empresa de distribución de servicios públicos Peruana, que pertenece y es controlada por Endesa Chile. Endesa posee más de 99,5% de Cachoeira Dourada (CDSA) a través de su subsidiaria chilena, Endesa Chile.
2. Eletrosul es de propiedad de Eletrobras, compañía nacional. En febrero de 2002, el nombre de la compañía cambió para Tractebel Sur. Tractebel ahora posee 75% de las acciones.
3. Parapanema comprende 8 usinas.
4. Tietê comprende 9 usinas.

**Tabla 4. Campañas contra la privatización del agua**

Año	País	Ciudad	Evento
2003, 2000, 1996	EUA	Atlanta, Birmingham, Washington DC	Finalización/ rechazo de la privatización
2002	Gana	Accra	Proseguimiento de la campaña
2002	Indonesia	Yakarta	Proseguimiento de la campaña
2002	África del Sur	Nkonkobe, Nelspruit, Dolphin Coast, Johannesburgo,	Conclusión de la privatización/ Proseguimiento de la campaña
2002	Paraguay		Propuestas de privatización rechazadas
2002, 1994	Polonia	Poznan, Lodz	Propuestas de privatización rechazadas
2002, 1998	Argentina	BA Provincia, Tucumán	Conclusión de la privatización
2001	Francia	Grenoble	Conclusión de la privatización
2000	Bolivia	Cochabamba	Conclusión de la privatización
2000, 1998	Alemania	Potsdam, Munich	Conclusión/rechazo de la privatización
2000	Mauricius	Todas	Propuestas de privatización rechazadas
2003, 1999	Brasil	Nacional	Propuestas de privatización rechazadas
1999	Canadá	Montreal	Propuestas de privatización rechazadas
1999	Panamá	Todas	Propuestas de privatización rechazadas
1999	Trinidad	Todas	Conclusión de la privatización
1995	Honduras	Honduras	Propuestas de privatización rechazadas
1995	Hungría	Debrecen	Propuestas de privatización rechazadas
1995	Suecia	Malmo	Propuestas de privatización rechazadas

**Tabla 5. Campañas contra la privatización de la energía**

País	Año	Localización	Cuestión	Técnicas	Atores
Australia	1999	NSW	Utilidades públicas Corporatizadas no privatizadas	Actividad electoral, publicidad	Sindicatos, partidos políticos, ONGs
Brasil	En andamiento	Nacional y local	Oposición a privatización de utilidades, generadoras	Actividad electoral, publicidad, huelgas	Sindicatos, partidos políticos, ONGs, consumidores
Canadá	2002	Ontario	Decisión judicial contra la privatización de Ontario Hydro	Acción judicial, publicidad	Sindicatos, ONGs
Colombia	1997-date	Cali	Oposición a la privatización de la utilidad municipal Emcali	Publicidad internacional, huelgas	Sindicatos, ONGs de la comunidad, ONGs internacional,
Francia	En andamiento	Nacional	Mantener unificada la empresa estatal EdF	Publicidad, actividad electoral,	Sindicatos, partidos políticos
India	1996-date	Maharashtra	Oposición a Dabhol IPP (Enron)	Internacional publicidad, pesquisa, manifestaciones, huelgas	ONGs de la comunidad, ambientalistas, ONG del sector de energía
India	En andamiento	Maharashtra	Democratización no-privatización de la utilidad provincial MSEB	Pesquisa, publicidad, audiencia pública	ONG del sector de energía, ONGs de la comunidad, sindicatos,
India	2000	Karnataka	Oposición al plan Cogentrix IPP	Pesquisa, publicidad, manifestaciones etc	Ambientalistas, ONGs de la comunidad
Indonesia	En andamiento	Nacional	Proceso contra IPPs por corrupción	Negociación, publicidad, casos judiciales	Autoridades públicas, sindicatos internacionales
México	En andamiento	Nacional	Oposición a la privatización del sector eléctrico	Huelgas, pesquisa, publicidad, manifestaciones, publicidad internacional	Sindicatos, partidos políticos, ONGs internacionales
Pakistán	En andamiento	Nacional	Proceso contra IPPs por corrupción	Huelgas, pesquisa, publicidad	Sindicatos, partidos políticos, ONGs internacionales
Senegal	2001	Nacional	Suspensión/colapso del plan de privatizaciones	Negociación, huelgas	Partidos políticos, sindicatos
África del Sur	En andamiento	Nacional	Mantener unificada la utilitaria pública Eskom	Huelgas, manifestaciones	ONGs de la comunidad, sindicatos
EUA	2000	California	Utilitaria pública de Los Ángeles evita crisis energética	Actividad electoral, publicidad	Partidos políticos, consumidores, sindicatos,

Fuente: banco de datos PSIRU

# CONSIDERACIONES FINALES

## Seminario “Derechos Laborales, Sindicatos e Integración Regional en el Mercosur” Servicios de Distribución – Agua, Energía Eléctrica y Gas

Entre las diversas presentaciones y discusiones desarrolladas por los representantes durante los tres días de encuentro en San Pablo, algunos puntos pueden ser destacados como cuestiones centrales en esta conclusión. El primero es el aparente retroceso político del modelo neoliberal predominante durante la década de 90. Con el advenimiento de nuevos gobernantes en América Latina, se perfila un cuadro de revisión de las prácticas comerciales realizadas durante la década pasada. Sin embargo, el examen de la actuación de los organismos multilaterales como Banco Mundial y OMC indica que aún es el modelo privatizante que conduce la economía del planeta. Otro punto es la absoluta necesidad de una actuación conjunta entre los trabajadores en defensa del servicio público – una lucha que, disputada aisladamente, tendrá pocas oportunidades de éxito.

Independientemente de los cambios previstos para el futuro próximo, las experiencias recientes en el proceso de privatización de los servicios públicos, principalmente de energía y agua, aún se encuentran en el cerne de la discusión sindical. El mapa del comportamiento de las grandes corporaciones, presentado por los representantes de la Internacional de Servicios Públicos, confirmado y ampliado por los relatos de sindicalistas e invitados de Brasil, Chile, Uruguay, Argentina, Portugal, Canadá y Estados Unidos, indica que permanece igual en su carrera por los lucros de la economía global.

Cláusulas contenidas en los acuerdos preliminares del Área de Libre Comercio de las Amé-

ricas – Alca - , en las tentativas de acuerdos de la Organización Mundial del Comercio – OMC, y en la política definida por el Fondo Monetario Internacional – FMI, proponen la liberalización de los sectores de agua y energía para las grandes corporaciones privadas. Por lo tanto, la lucha contra la privatización de los servicios públicos es local, regional y global, precisando los trabajadores de una unión cada vez más solidificada para actuar en las diversas instancias de decisión frente a los citados acuerdos y organismos multilaterales.

Quizás el gran argumento en este sentido haya sido sintetizado por las palabras de David Boys, de la ISP: “**las multinacionales fallaron**”. Cuando entraron en los países en desarrollo prometiendo mejorar la calidad de los servicios, las grandes corporaciones privadas frustraron esta expectativa, como comprueban los varios ejemplos. La contradicción entre obtener lucro con servicios esenciales a la vida humana y la atención a necesidades sociales de regiones marcadas por la pobreza de la gran mayoría de sus habitantes, se tornó visible en diversas situaciones, como en el fracaso de la negociación de modelos tarifarios (caso brasileño), al total abandono y desamparo de la población local, como en Manila.

Las declaraciones presentadas en San Pablo demostraron que la dirección tomada por las compañías bajo control privado es contraria a los deseos y necesidades de una población totalmente dependiente de estos servicios.

Esperar el reconocimiento de este fracaso por las Instituciones como Banco Mundial y FMI no es el camino. Usando nuevamente las palabras de David Boys lo que estas instituciones están haciendo es **“recocinar con los mismos ingredientes”**. Al revés de cambiar su modelo para que atienda a la población, optaron por invertir en materias pagas e invitaciones a periodistas “comprensivos” a sus intereses para que escriban materias favorables a las políticas corporativas.

Para el coordinador del Frente Nacional de Saneamiento Ambiental de Brasil, Orlando Silva Júnior, la lucha sindical frente a las corporaciones debe ser intersectorial, atendiendo a los siguientes puntos:

- 1) Reglamentación
- 2) Financiación
- 3) Control Social – tarifas justas y acceso universal garantizado

Abelardo de Oliveira Filho, Secretario Nacional de Saneamiento Ambiental del Gobierno de Brasil, relata la dura lucha en la búsqueda de opciones de financiación que permitan, por un lado, invertir el gran montante necesario para “despertar” un sector adormecido por largos años de abandono y vital para el desarrollo de un país, y por otro lado mantener el control de este sector en manos de un Estado que se encuentra debilitado. Para Abelardo “el Saneamiento Ambiental es responsabilidad pública”. El presidente de la Asociación de los Servicios Municipales de Agua y Alcantarillado – Assemae, Antônio Miranda, recuerda que la crueldad de la privatización en el sector de saneamiento está relacionada a una política que “privatiza la parte rentable, dejando de lado a la población carente, acentuando de esta manera la desigualdad social”.

Los llamados Partenariados Público-Privados (PPP), un nuevo nombre para lo que muchos

tratan como la misma privatización de siempre, son contrapuestos por la ISP a través del Partenariado Público-Público, donde, dicho resumidamente, fuentes públicas financian proyectos públicos. Brasil es un buen ejemplo de la incoherencia del modelo de privatización adoptado hasta el momento, pues gran parte de las privatizaciones en el país tuvieron como fuente de financiación el BNDES – Banco Nacional de Desarrollo Económico y Social, un órgano público.

Para Miranda, el Estado debe, independientemente de alianzas, asumir una política clara de subsidiar el saneamiento ambiental por ser un sector fundamental en la mitigación de los problemas de desigualdad tan comunes en los países en desarrollo.

El representante de Portugal relató la dificultad en la lucha de los trabajadores de los servicios públicos contra un gobierno decidido a privatizar el sector. El campo de disputa de esta lucha es la concientización de la población, para contar con la sociedad para mantener las empresas de saneamiento y de energía en manos del sector público. Mostrar a esa sociedad la diferencia fundamental casi siempre olvidada por la cobertura de los grandes medios: el **contrato social privado** no va más allá del lucro – cualquiera que sea la cartilla de promesas y buen comportamiento que acompaña invariablemente las propuestas corporativas, mientras el **contrato público** debe prever la mejor distribución del servicio para toda la población con la mejor calidad posible. Portugal trae también dos mimbres: la primera privatización del país, en Lisboa, es en este momento la tarifa de agua más cara de Portugal. El segundo mimbres es de un gobierno de izquierda (Mário Soares) que no se opuso a la privatización.

En Chile, las declaraciones indican la necesidad de un “cambio cultural” de las institucio-

nes y de los métodos de trabajo, trayendo a la esfera municipal la discusión, fortaleciendo programas de capacitación y alcanzando la eficiencia de los servicios junto a la comunidad local, pero sin perder de vista la involucración global de las negociaciones. En Canadá los ejemplos son de articulación entre los trabajadores y organizaciones no gubernamentales para garantizar la divulgación de informaciones sobre cuestiones como los Marcos Regulatorios, auxiliando en la lucha contra privatizaciones.

En las declaraciones de representantes de Argentina y Uruguay, se percibe la preocupación por la actuación conjunta entre los países del Mercosur – una política sindical articulada y fortalecida de defensa de los servicios públicos de agua y energía. El punto central de esta lucha conjunta es el establecimiento de Marcos Regulatorios para los sectores que permitan la integración y la actuación del Estado, independientemente de políticas corporativas. El modelo brasileño de Agencias Reguladoras fue citado como ejemplo de fracaso pues, del modo como fue implantado quedó totalmente incapaz de juzgar y establecer políticas justas en el cobro de tarifas o en el desempeño de las compañías.

Otra restricción es el proceso de gerencia del Acuífero Guaraní, importante reserva de agua potable que se localiza en el subsuelo de Brasil, Uruguay, Argentina y Paraguay. La conducción de una política conjunta entre los países y fundamentalmente controlada por los Estados, no por empresas privadas, es considerada emblemática de una actuación unificada y eficiente de los trabajadores y Estados que componen el Mercosur.

De Estados Unidos, Allyne Beach relata la importancia de la preparación sindical y de organizaciones no gubernamentales en defensa de

las políticas públicas, principalmente frente a un claro cambio en la conducción de la política interna del Gobierno Federal americano, que concede abiertamente privilegios a las corporaciones y restringe libertades individuales.

Las declaraciones convergen hacia la unión de los sindicatos y organizaciones en un momento de debilidad de las políticas corporativas y de los organismos multilaterales como Banco Mundial, FMI y OMC delante de la situación caótica presentada en los países que siguieron sus orientaciones. Las multinacionales de agua y energía están en crisis, restringiendo su interés en países “de riesgo”, optando por inversiones seguras en economías desarrolladas. Es el momento de actuar junto a los organismos multilaterales de naturaleza política, como la Organización de las Naciones Unidas y la Unión Europea, para garantizar que los cambios percibidos en la política/economía, mostrando el declive del modelo neoliberal, no sean atropellados por las cláusulas privatizantes incluidas en tratados internacionales.

El sector eléctrico sufrió más con el modelo neoliberal que el sector de agua. Este también es el momento de utilizar lo que fue aprendido con la lucha por el mantenimiento del saneamiento público y aplicarlo en una nueva lucha por la retomada del sector eléctrico público, aprovechando también el difícil momento por el que pasan las empresas como AES, ENRON, SUEZ y EDF.

Hasta entonces la sociedad, de modo más amplio, se mantuvo distante de la discusión, interesada en el servicio prestado y en el precio cobrado. Con los resultados desacertados de los servicios privatizados y con la comprobación del aumento de tarifas superior a los índices recomendables, es hora de que el movimiento sindical, a ejemplo de lo que fue

realizado por las corporaciones, piense en una estrategia de comunicación con esta población insatisfecha, buscando mayor interacción y beneficios comunes.

Con la unión de las estrategias de lucha y el apoyo de la población, será posible establecer una relación de fuerza más justa en las instancias decisorias. La ISP está fuertemente presente en un gran número de países, informando y organizando a los trabajadores en el sentido de equilibrar la balanza hasta entonces pendiente para el lado de las empresas privadas.

La definición de un plan de acción, elaborada en el encuentro en San Pablo, indica el estudio del comportamiento de empresas representativas (AES, EDF y Suez) en los diversos países donde se extienden sus actividades y el acompañamiento de los Marcos Regulatorios de los sectores de agua y energía, como pasos iniciales en el sentido de establecer una fuente conjunta de conocimiento e información. La coordinación de los Grupos de Trabajo quedó a cargo de **Guillermo Amorebieta** y **Jesus Garcia**, respectivamente para coordinar los trabajos con agua y energía.

# INFORME INTERNO DE LA ISP

## Seminario “Derechos Laborales, Sindicatos e Integración Regional en el Mercosur” Servicios de Distribución – Agua, Energía Eléctrica y Gas

**Fecha y local:** Días 25, 26 y 27 de Junio, en el Hotel Golden Paulistania – San Pablo.

**Participantes:** APJAE Argentina, APSEE Argentina, SOSBA Argentina, ASEMUCH Chile, FENATRAOS Chile, FNU Brasil, AUTE Uruguay, FFOSE Uruguay.

**Invitados:** CUPE Canadá, STAL Portugal, *Work of América Institute* AFLCIO USA, PSIRU UK, Ilumina Brasil, FISENGE Brasil, Sindicato de los Ingenieros de San Pablo Brasil, IDEC Brasil y Observatorio Social Brasil.

**Descripción de las actividades:** durante la mañana del primer día, presentado los (las) participantes, fueron descritos los objetivos y dinámica del seminario. Enseguida, **David Boys**, Coordinador Mundial de la ISP para cuestiones de agua y energía y **Orlando Silva Junior** Coordinador del Frente Nacional de Saneamiento Ambiental desarrollaron el tema “Política pública para el sector: modelo de gestión, regulación y control social con calidad y universalidad”, tratando de las luchas contra la privatización, la defensa de los servicios públicos de calidad, de la OMC/AGCS y sus impactos sobre los servicios de distribución, del ALCA, de la Universalidad de los Servicios y de los intereses en juego en el proceso de regulación. Por la tarde **David Hall**, Coordinador de la Unidad de Investigación de la ISP (PSIRU) y **Cameron Duncan**, Secretario Regional de la ISP, abordaron el tema “Acuerdos Internacionales, ETNs y servicios de distribución” tratando de cuestiones relativas a

formaciones de bloques entre países como el Mercosur, el ALCA, el AGCS/OMC, las empresas transnacionales y el Banco Mundial, con relación a los servicios de agua y energía. David Hall presentó un “paper” llamado “Multi-national companies, international agreements and globalisation in water and energy”, realizado especialmente para ese seminario. Al final de la tarde, **Charles Paradis**, representante de la CUPE, expuso las experiencias de lucha de Canadá contra la privatización por servicios públicos de calidad.

Durante la mañana del segundo día, **José Drumond** y **Roberto Araújo** abordaron el tema “Una matriz energética para la región” discutiendo problemas y opciones de los países del Mercosur referentes a energía y las políticas de integración ya discutidas en nuestra región. Al fin de la mañana, **Francisco Braz**, Presidente STAL, habló sobre la política de agua y saneamiento vigente en Portugal y la lucha sindical contra la privatización de ese sector. Durante la tarde **Abelardo Oliveira**, Secretario Nacional Saneamiento Ambiental del Gob. Brasil y **Antonio Miranda**, Presidente ASSEMAE Asoc. Sec. Munic. Agua, discutieron el tema “Política de Agua y Saneamiento”, opinando sobre los roles de los gobiernos nacionales y de los gobiernos locales además de los desafíos para el sector durante el período. Al fin de la tarde **Wendy Caird**, Coordinadora Mundial de la Campaña por Servicios Públicos de Calidad, informó sobre el desarrollo de esta campaña y sobre los aspectos directamente relacionados a los servicios de distribución.

Durante la mañana del tercer día inicialmente representantes de cada país de las sub-regiones Cono Sur y Brasil, informaron sobre las principales luchas sindicales del sector agua y energía en curso en **Argentina, Brasil, Chile, Uruguay**. Se destacaron los informes sobre las empresas transnacionales del sector y la baja calidad de los servicios prestados por ésta, además de la lucha contra la privatización durante los últimos años. En este mismo período, **Giuliano Saneh**, habló sobre el funcionamiento del banco de datos de la ISP en Brasil, especialmente en lo que se refiere a los servicios en pauta en el seminario. Al fin de la mañana, **Alline Beach** (Work of América Institute) habló sobre las acciones sindicales en la lucha por un agua de calidad en EUA. Durante el período de la tarde, se discutió y fue aprobado un plan de trabajo para el próximo período, descrito a seguir, concluyendo el seminario con una evaluación del mismo por los presentes.

## Resoluciones:

### I. - Contextualización:

1. Cambios de gobierno en Brasil y Argentina, posible victoria de la oposición en Uruguay, conduce a un cuadro favorable a acciones sindicales en el próximo período. Actualmente existe más democracia entre nosotros, pierde fuerza el neoliberalismo en nuestros países.
2. Nuestros problemas son predominantemente regionales/ mundiales. Casi no existen más problemas exclusivamente nacionales entre nosotros, lo que comprueba el crecimiento de la importancia del trabajo sindical internacional.
3. Existe un cambio en los intereses de las ETNs en nuestros países. También la política del Banco Mundial para países en desarrollo está un poco diferente. No intere-

sa más la privatización pura y simple de todo. Buscan nuevas formas de obtención de lucro y de inversiones sin riesgos.

### II. - Marcos de acción:

Debemos seguir en la lucha contra la privatización en todas sus formas defendiendo un servicio público de calidad. Agua y energía deben estar en manos públicas y ser consideradas como derechos humanos y no objeto de lucro/ comercio. Los servicios de agua, saneamiento, energía eléctrica y gas deben estar bajo fuerte control social, garantizando un acceso universal a estos derechos, y sus trabajadores deben tener condiciones adecuadas de trabajo. Las acciones sindicales en la lucha por este derecho deben suceder en alianza con las ONG, en especial organizaciones de defensa de consumidores.

### III. - Propuestas

1. Consolidar ese Grupo de trabajo como de "agua y energía", organizando reuniones anuales en diferentes países de la región. De las reuniones de ese GT deberán participar además de las entidades afiliadas, entidades invitadas de manera semejante a lo ocurrido en este seminario. El plan de trabajo de ese grupo a ser aprobado en cada reunión anual deberá ser progresivo y evaluado anualmente, garantizando su continuidad.
2. Información: ya circula entre nosotros el boletín "Em Dia" del Banco de Datos de la ISP en Brasil, "Ispredagua" elaborado en Argentina y "Síntesis Sindical" realizado en Costa Rica. Debemos continuar circulando regularmente este material, pero en el futuro debemos pensar en cómo mejorar nuestra política de comu-

nicación articulando mejor esas iniciativas. El Banco de Datos de Brasil deberá tener en su página de la Web, enlaces con otras páginas que nos faciliten informaciones sobre agua y energía.

3. Banco Mundial: debemos luchar fuertemente contra las propuestas del Banco Mundial de buscar garantías con recursos públicos los lucros de las ETNs, así como la defensa que hacen de la privatización de los sectores más lucrativos en los servicios de distribución. El GT se sumará a las campañas de la ISP contra la política del Banco Mundial.
4. Empresas Transnacionales (ETNs): elegimos como prioridad para el próximo período mapear el desarrollo en el Cono Sur y Brasil de la AES, EDF y Suez. Giuliano Saneh del Banco de Datos de la ISP, en conexión con PSIRU y el Observatorio Social va a coordinar ese estudio, buscando conexión con otros investigadores de la región. En 2004, en la próxima reunión con el GT debemos articular la participación de trabajadores de esas empresas.
5. Marcos regulatorios: debemos estudiar los marcos regulatorios para el agua y energía en Argentina, Brasil, Chile, Paraguay y Uruguay. Giuliano coordina este estudio con el apoyo de otros investigadores de la región. En 2004 deberemos tener una propuesta común de regulación para el sector, identificando espacios de control social.
6. AGCS/ OMC y ALCA: lucharemos contra la comercialización de servicios básicos que deben ser derechos y no fuente de lucro/ especulación. Deberán estar fuera del ámbito de la OMC. En Cancún levantaremos esa bandera.
7. Mercosur: debemos fortalecer la CCSCS y sus grupos. Debemos participar como

ISP en los grupos de Agua y de Energía. Con relación a los grupos oficiales del Mercosur, buscar más participación frente a nueva coyuntura regional.

8. Cuestión de Género: debemos ampliar la participación de las mujeres en el GT, así como analizar más cuestiones de Género en los aspectos referentes a agua y energía.
9. CIER: debemos conocer mejor la comisión de integración y energía identificando espacios de participación sindical. Verificar si en el sector de agua también existe alguna organización regional.
10. Publicación del seminario: los textos divulgados en ese seminario deberán ser publicados en portugués y español, favoreciendo la ampliación del rico debate que fue desarrollado.

**IV. - Coordinación del GT:** fueron elegidos **Guillermo Amorebieta** y **Jesus Garcia** para coordinar el GT.

**Evaluación de los resultados:** el seminario fue considerado como bueno por los participantes, siendo destacado el excelente nivel de las presentaciones de los conferencistas. La traducción simultánea Inglés/Portugués/Español permitió buen intercambio de experiencias y conocimientos, contribuyendo con el éxito de la actividad.

**Participaciones financieras:** además de la financiación de la FES el seminario contó con fuerte participación financiera de la ISP, particularmente en lo que se refiere a pasajes internacionales y del CS-AFLCIO, en la traducción de inglés.

**Jocelio Drummond**  
**ISP**