

un informe de

Public Citizen



Suez

Biografía Corporativa

Suez

Biografía Corporativa

un informe de Public Citizen's
Agua Para Todos.



Foto por Maj Fiil-Flynn

Agosto 2003

Â© 2003 Public Citizen.

Todos los derechos reservados.

Este documento puede

ser visto o bajado de www.wateractivist.org



CAMPAIGNING TO KEEP
WATER AS A PUBLIC TRUST

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

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



Public Citizen, fundado por Ralph Nader en 1971, es una organización de investigación no lucrativa, de litigación y presión con sede en Washington. D.C. Public Citizen aboga por la protección del consumidor y por la responsabilidad del gobierno y de las corporaciones, y es sostenido por más de 150,000 miembros en todos los EE.UU.

Biografía Corporativa: Suez

La única cosa peor que ser un accionista es ser un cliente

PARTE I: El Trasfondo

Está en deuda por \$29 billones de dólares. Ésta giró pérdidas netas totales por \$950 millones en el 2002.¹ Esta chapuceo enormemente en contratos de altos perfiles en Atlanta, Buenos Aires, y Manila. Su capital ha perdido dos-tercios de su valor en el último año.² Esta es Suez, una de las más grandes corporaciones privadas en el sector agua del mundo, y esto no es agradable. Y esto sólo si eres un accionista.

Esto es decididamente peor si tú eres uno de los 125 millones de clientes del servicio de agua en uno de los aproximadamente 130 países donde Suez opera. Suez ha estado luchando por hacer lo imposible para cambiar alrededor de su suerte financiera. Esto significa que cuando las divisiones del sector agua Ondeo y United Water toman el control de los sistemas de agua de la ciudad, la principal prioridad es la reducción de costos, porque bajos costos significan más altas ganancias. De este modo Suez reduce la fuerza de trabajo a niveles inadecuados y muy bajos, falla al realizar el mantenimiento necesario, trata de demorar o evadir completamente las costosas inversiones en infraestructura, pide a gritos por tarifas mas altas, mas dinero del gobierno o de otros, y culpa a las autoridades publicas, o simplemente al público, por todos los problemas de la compañía. Los consumidores terminan pagando mas por menos.

Si ellos son ejecutivos de la industria cobrando un abultado salario, oficiales del gobierno depositando en una industria del soborno, pesados ideólogos chupando sus pequeños dedos en un mercado de estrategia sagrado, o maestros de todo con cabellos de plata y corbatas de seda, ellos contemplan enclaustrados en instituciones financieras como el Banco Mundial, apologistas de la privatización y promotores que salen al

trote de las corporaciones como La Gran Respuesta para el mundo en desarrollo que tan desesperadamente necesita agua potable segura. El negocio vendrá a rescatarnos, el mundo está hablado.

Suez, sin embargo, está en el negocio del agua, no del salvataje. En cuanto a Suez respecta, hay una gran razón por la que la compañía perdió \$900 millones en 2002: Argentina.³ ¿Cómo podía Suez posiblemente recaudar de sus consumidores de agua de Argentina en medio de la enorme crisis fiscal y el colapso de la moneda nacional? Suez no podía. Esta tomó un baño financiero, dejando de cobrar \$500 millones. Y Suez ha tenido suficiente.

Revelando la nueva Estrategia Corporativa

En Enero de 2003, Suez reveló su “*plan de acción*” destinado a rescatar a la corporación de su colosal deuda y encaminarla hacia la rentabilidad. La clave en medio de estos puntos es reducir en 1/3 la exposición de la compañía en los “*países emergentes*.”⁴ Suez instruye a sus compañías a extender su rentabilidad dentro de los 3 años de operación logrando un potencial de 27 años de rentabilidad sobre sus arrendamientos y contratos de concesión.⁵

En medio de otros “*problemas*” dentro de los países emergentes de la cartera de la Suez, las débiles monedas provocaron una

“*especifica negativa/imposibilidad de incrementar las tarifas del agua, en conformidad con los contratos, para compensar por los efectos de la depreciación debido a la devaluación.*”⁶ En Manila, Buenos Aires y otras ciudades, Suez descubrió que había límites sobre cuan



lejos las estructuras regulatorias del gobierno sucumbirían a las demandas corporativas. Incluso los débiles cuerpos regulatorios creados para “socios” con intereses corporativos, tuvieron límites en su capacidad política para cargar a los consumidores con continuos aumentos de precio para compensar las devaluaciones monetarias u otros infortunios corporativos. Como tal, la compañía esta reduciendo inversiones en aquellos riesgosos “*mercados emergentes*” y cubriendo sus ganancias.⁷

El plan de acción de Suez de retirar inversiones en los países en vías de desarrollo contradice terminantemente la palabra sagrada, común de la corporación y el gobierno, de que el sector privado proveerá de agua potable y segura a las naciones que necesitan más asistencia. Por el contrario, cuando más agitada una región o su economía, la menor probabilidad de perspectiva de privatización para dar lo que sea aun promesas vacías. En lugar de realizar las inversiones necesarias y aplicar la eficiencia del sector privado para aumentar el acceso a los servicios de agua a tarifas accesibles, Suez abiertamente reconoce que esta no puede reducir su financiamiento en los países en vías de desarrollo, y ciertamente no puede hacer inversiones de infraestructura en un mercado que no puede afrontar las expectativas de ganancias de las compañías de agua.

Mientras tanto, los estrategas corporativos de Suez tomaron un nuevo aspecto alrededor de todo el mundo y decidieron focalizar su inescrupulosa competencia hacia una porción del mercado de (1) Europa – especialmente Francia, Bélgica y hacia una mayor expansión limitada, Europa del este, y (2) América del Norte, incluyendo México, con un foco sobre la expansión con base firme de la United Water. Estos mercados tienden a tener una compleja y más desarrollada estructura legal y regulatoria en la protección del medio ambiente, de los trabajadores y de los consumidores, ciertamente una desventaja para el punto de vista corporativo. Como oposición, tienen una población de consumidores de relativamente estable

clase media capaz de generar un flujo de renta seguro. Lo cual es decir que Suez está aplicando la fórmula de Willie Sutton; cuando a éste se le preguntó por qué robó bancos, replicó estupendamente, “*es ahí donde está el dinero.*”

Mejorando el “*clima de inversión*” mundial

Claramente influenciado por la estrategia de Suez, documentos filtrados desde la Unión Europea (UE) mostraron que ésta solicitó a los EE.UU, México, Canadá y Suiza que entregaran sus sectores de agua bajo las negociaciones del Acuerdo General sobre Comercio de Servicios (GATS) de la Organización Mundial del Comercio (OMC). Después de la sustancial presión ejercida por parte de las organizaciones de la sociedad civil estadounidense, los negociadores comerciales de EE.UU, en Marzo de 2003, afirmaron públicamente que ellos rechazaron la solicitud de la UE de que “*la recolección, tratamiento y suministro*” del agua para uso humano sean abiertos a la competencia extranjera bajo las más altas y favorables regulaciones del GATS. Sin embargo, la persistente presión de Suez y otras compañías, junto a la serie de encuentros a puertas cerradas reflejando el marcado acceso e influencia que tienen sobre quienes toman las decisiones con organizaciones internacionales de comercio e instituciones financieras, sugerir garantías de que el equipo de comercio de EE.UU pueda ser, a lo mejor, cambiado, o menos caritativo, es una trampa cínica. Los activistas del comercio honesto estarán vigilando el proceder de la OMC.

Suez jugó el rol principal en los requerimientos de la UE para el Acuerdo General sobre Comercio en Servicios tal como evidenció una carta de parte de la Comisión de Comercio de la UE hacia Suez, en la que afirma: “*Uno de los principales objetivos de la UE en la nueva ronda de negociaciones es alcanzar un significativo y real acceso al mercado para los proveedores europeos de servicios para sus exportaciones de servicios ambientales.*”⁸ Esta afirmación fue enviada junto con un cuestionario preguntando a las más grandes corporaciones del agua sobre sus lista de deseos sobre la liberalización del mer-

cado. Los intereses de Suez en las negociaciones del GATS incluyen (1) propuestas para abolir “la restricción de establecer cargos”- políticas que los gobiernos pueden utilizar para proteger a los consumidores de menos recursos, (2) entender sobre todo los obstáculos en autorizaciones y regulaciones nacionales que aseguren altos estándares ambientales y de calidad del agua potable, y (3) las restricciones requeridas a los inversores extranjeros para asociarse con las empresas locales. Suez tuvo una puerta abierta a la comisión de comercio mientras que la sociedad civil fue excluida.

Suez no tomó parte oficialmente como una organización no gubernamental (ONG) en los eventos de la OMC, pero el Foro de Servicios Europeos (FSE) participa en nombre de sus dos miembros del sector del agua, Suez y Veolia (anteriormente Vivendi), y ejerce influencia sustancial en las negociaciones. En realidad, en el encuentro de la OMC en Seattle, el FSE fue un miembro oficial de la delegación de la UE. Más del 50% de las ONGs autorizadas registradas para el encuentro Ministerial de Cancún de Septiembre en México son llamadas BINGOs (Organizaciones No Gubernamentales de Iniciación Empresaria), dejando poca duda de que las actividades detrás de escena están fuera del alcance del común de la gente.

Mientras Suez está entusiasmado por dar un gran paso en firme en el mercado de América del Norte y pretende esto reducirá su exposición en el mundo en vías de desarrollo, no cabe duda que su plan a largo plazo es la reforma institucional, de la regulatoria y legislación de medio ambiente para maniobrar en aquellos mercados de “países emergentes” con menor riesgo y mayor rentabilidad. Parte de este plan de reforma está evidenciado en los requerimientos hechos por la UE, solicitando a 72 países a entregar sus sectores de agua dentro las negociaciones del GATS. Más del 70 % de las peticiones de la UE fueron hechas a los países en vías de desarrollo, a pesar de las previas declaraciones de la UE de que no había realizado peticiones a aquellos países.

Otra parte clave de la agenda de reforma de la Suez

dirigida los mercados de los países en desarrollo está reflejada en el informe del Panel mundial sobre Financiamiento de Infraestructura del Agua presidido por el ex-Director general del Fondo Monetario Internacional (FMI), Michael Camdessus. El vicepresidente de Suez, Gérard Payen, asistió al panel en el que discutió por nuevo crédito, seguro de riesgo y programas garantizados por las arcas públicas del Banco Mundial, del FMI, agencias exportadoras de crédito y bancos multilaterales para proteger las rentabilidades de las compañías mundiales del sector agua en los mercados riesgosos.⁹ Otros miembros del panel incluyeron representantes del Banco Mundial, Citibank, el estadounidense ex-Im Bank, la Banca Europea para la Reconstrucción y el Desarrollo, el Banco Interamericano de Desarrollo, el Banco Africano de Desarrollo, el Banco Asiático de Desarrollo, y otros.¹⁰ Puestos en práctica los programas propuestos en el informe de Camdessus asegurarían las rentas corporativas con fondos públicamente garantizados sobre cualquier fluctuación del tipo de cambio internacional. El informe de Camdessus fue revelado hacia el 3er Foro Mundial del Agua en Kioto, Japón en Marzo de 2003. El Foro Mundial del Agua está organizado por el Consejo Mundial del Agua y Rene Coulomb, un anterior vicepresidente de Suez es uno de sus tres miembros fundadores.

El Banco Mundial y el FMI pensaron que habían obtenido una victoria cuando las más grandes compañías de agua del mundo comprometieron su “asociación” en la campaña del Banco para promover el sector privado como la solución para la falta de acceso al agua potable en mundo en vías de desarrollo.

Gérard Mestrallet, Director Ejecutivo en Jefe de Suez, exacerbó sobre esta asociación como tema principal en su discurso de la conferencia anual de intercambio de ideas del



equipo del Banco Mundial en Junio de 2002. En su discurso, Mestrallet presentó el programa creado por Suez a fines del 2001: “*Agua para Todos*” (semejante al eslogan de campaña de Public Citizen). El discurso, titulado “*Uniendo el Agua Dividida*”, afirmó que Suez puede suministrar excelentes servicios de agua a precios accesibles que los pobres están dispuestos a pagar. La música de fondo precediendo su afirmación fue “*Imagina*” de John Lennon. Mestrallet además afirmó que la concesión en Buenos Aires fue un enorme suceso – efectivamente colocando al Director Ejecutivo en Jefe menor claridad sobre la encendida demostración. La concesión en Buenos Aires era un gran problema al momento de su discurso y, después de mayores pérdidas, Suez abandonó Argentina completamente a comienzos del 2003.

El Banco Mundial, los gobernantes del G-8, y las gigantes corporaciones del agua tienen una gran relación pública estratégica. Ellos recorrieron las tribunas del mundo sobre como las Metas para el Desarrollo del Milenio (MDGs) sobre agua y servicios sanitarios podían ser cumplidas a través de las asociaciones público / privadas.¹¹ La consecuencia, por supuesto, era que la única manera de que los servicios de agua y desagüe podían ser extendidos para servir al mundo en vías de desarrollo (e introducir las MGDs) era con la inversión de las grandes corporaciones del agua. El Banco mundial dijo a los gobiernos alrededor del mundo que las compañías privadas del sector agua brindarían significativas inversiones como parte de un nuevo modelo de asociación público / privada.

Pero ocurrió una cosa graciosa en el camino hacia el paraíso público / privado. Suez ha cambiado su mentalidad. Actualmente, la compañía no está dispuesta a invertir. Suez, junto con las otras compañías multinacionales del agua, está llevando al Banco Mundial a una contradicción. Esto está dañando enteramente la ya sufrida credibilidad del Banco. Pero, Suez y las otras multinacionales del agua tienen algunas “*buenas*” sugerencias de lo que el Banco Mundial podía hacer dándoles mayor soporte. Específicamente, las compañías

están fijando sus esperanzas sobre las propuestas del informe de Camdessus, propuestas que escudarían a las compañías de los riesgos y cubrirse ellos en una cubierta de protección financiera distribuida en los bancos multinacionales. Queda por verse si el Banco Mundial y las otras instituciones consentirán las demandas de las corporaciones.

Mientras tanto, la nueva estrategia corporativa de Suez incluye evitar los riesgosos mercados de los países en desarrollo y focalizar sobre los contratos que generen el más rápido flujo de dinero efectivo. La estrategia también requiere reducción de deuda y, lo más importante, evitar nuevas inversiones. Suez quiere verse a sí misma como una compañía de “*información*.” La empresa no quiere invertir dinero tornillos, pernos y tuberías que hagan un sistema de servicio de agua que funcione. Esto ha forzado a Suez no cumplir acuerdos de algunos negocios potencialmente lucrativos en Alemania y Vietnam donde los requerimientos de inversión eran justamente demasiado grandes. Y, esta ha intentado vender el 75 % de sus acciones de la Northumbrian Water para reducir su deuda por 1 billón de Euros. El negocio de la Northumbrian pone en libertad a Suez para los sustanciales nuevos requerimientos de inversión demandados por el regulador británico OFWAT bajo el marco regulatorio del Reino Unido.

Suez está luchando por hacer eficientes sus operaciones para complacer a inversores y accionistas. Esta es una compañía en el medio de lo que una publicación de la industria denominó “*gran reestructuración*.”¹² Incluso su muy solicitado foco sobre América del Norte está luchando por no tropezar. En Junio del 2003, United Water caminaron hacia un proceso de oferta de privatización en Nueva Orleans, Luisiana, solicitando el requerimiento que cualquier contrato debería ser aprobado por los votantes.¹³ Y, como describimos más detalladamente abajo, autoridades de la ciudad en Atlanta, Georgia, recientemente dijeron a United Water que la fiesta terminó y ellos deben comenzar a empacar.

SEGUNDA PARTE: Los casos de Suez estudiados en comunidades alrededor del mundo

La derrota en Atlanta, Georgia (Estados Unidos)

El fracaso de Suez en operar, eficientemente, el sistema de aguas no se atribuyó a las naciones en desarrollo, que luchaban con mucho esfuerzo para defenderse de un colapso económico. Uno de los fiascos más espectaculares de la cooperación llegó a la cima más exitosa; a la economía más estable y estructurada del mundo; llegó a los Estados Unidos.

En 1998, la ciudad de Atlanta firmaba con United Water un contrato, por 20 años de 428 millones de dólares, para la adquisición de una subsidiaria de Suez en Estados Unidos con el objeto de operar el sistema de aguas. Fue la más grande privatización en los Estados Unidos, y la firma del contrato fue celebrada victoriosamente por las corporaciones de aguas. Atlanta sería el “modelo” a imitar por otras comunidades dijeron, entusiasmados, los promotores y defensores de la privatización.¹⁴ Los clientes y los contribuyentes ahorrarían dinero y los sistemas serían mejorados; de esta manera, la privatización demostraría una situación beneficiosa para el siglo XXI. Atlanta sería la encargada de mostrar cual sería el camino a seguir.

Pero, aún antes que la subsidiaria de Suez en EEUU se hiciera cargo del sistema en 1999, hubo sospechas de que la compañía había sobreexagerado vastamente el dinero que podía ahorrar y también, había subestimado – al menos públicamente- la cantidad de trabajo requerida para operar el sistema.

Cuando la empresa asumió la conducción de dicho sistema, la sospecha se convirtió en remordimiento. Así, fue como Atlanta descubrió las horribles realidades del “modelo” de la privatización:

- United Water redujo a más de la mitad el número de los empleados, y disminuyó la cantidad de entre-

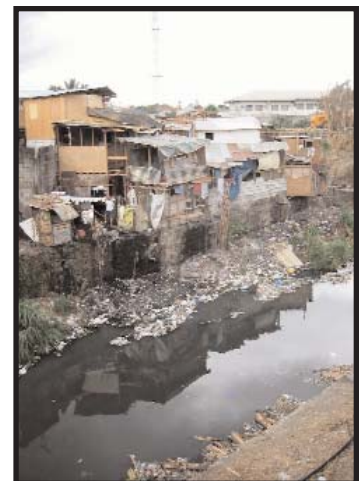
namiento, requerida para los empleados permanentes, a un nivel por debajo del previsto en el contrato de privatización.¹⁵

- La pila de órdenes de trabajo y de mantenimiento se distribuye virtualmente en cada parte del sistema, desde los principales espacios y mantenimiento de los equipos, hasta los metros de instalación, la reparación de caños y la cuadrilla de mantenimiento. La compañía no sólo estaba fracasando en dar solución a esa creciente demanda de órdenes de trabajo, sino tampoco que pudo mantener niveles competentes de trabajo. Una cañería se agua rota podía tardar más de dos meses en ser reparada; la finalización del 50% de los proyectos de mantenimiento permanecieron inciertos.¹⁶

- Casi inmediatamente, United Water comenzó a sacudir a la ciudad para obtener más dinero, y trató de añadir 80 millones más a su contrato.¹⁷

- La ciudad encontró que United Water estaba cobrando los servicios de manera inapropiada. Por ejemplo, el mantenimiento de rutina era facturado a la ciudad como “reparaciones de capital”. También, descubrió que el personal de United Water, décima parte en Atlanta, estaba trabajando en los proyectos que United Water tenía fuera de Atlanta. Esto incluía los esfuerzos que traía aparejado para la empresa el hecho contratar con otras ciudades.¹⁸

- La ciudad reclamó, reiteradas veces, que United Water no cooperaba, ni estaba dispuesta a brindar la información que le era requerida. La confianza en la compañía cayó hasta el punto que la ciudad decidió contratar inspectores para que verificaran los informes de la empresa.¹⁹



• Aún después de haber reducido la fuerza de trabajo a niveles inadecuados y muy bajos, de haber fracasado en completar el mantenimiento y los trabajos de reparaciones acordados en el contrato, y de facturar, exitosamente, una tarifa anual millonaria; los ahorros (cuidadosamente guardados) de la privatización no se materializaron nunca, y las promesas, de que el incremento en el precio podía ser apareado con los ahorros, quedaron en la nada. Los niveles de desagües crecían año tras año (17% en 1999; 11 % en 2000; 3% en 2001; y 15% en 2002). La tarifa mensual de agua y desagüe promedio para clientes de zona residencial en Atlanta alcanzaba los U\$\$ 46.34. Cuando United Water se hizo cargo del sistema la tarifa subió a U\$ 56.47 en el 2002.²⁰

Quienes estuvieron a favor de la privatización tenían toda la razón cuando aclamaban que la privatización de Atlanta sería el modelo a seguir para la privatización del servicio de aguas. En ese modelo, así como quedó ilustrado poderosamente en Atlanta, la empresa promete lo que sabe que no va a poder cumplir; y tiene la expectativa de que más tarde, podrá facturar, a la ciudad, cargos adicionales. Mientras estos cargos extras son diseñados para mejorar los ingresos de la empresa, ésta trata de disminuir los costos reduciendo la fuerza de trabajo a niveles inadecuados fracasando en las obras de mantenimiento y reparación. La compañía se asegura así, con una estrategia anti-cliente, la posibilidad de continuar un contrato a largo plazo manteniendo cautivos a los usuarios en el monopolio de la empresa durante varias décadas.

Atlanta se la ingenió para poder salir, a pesar de que el acuerdo de disolución del contrato tendía a censurar toda crítica posible a Suez y a su actuación por parte de los funcionarios de Atlanta.²¹ La ciudad se encontró con la difícil tarea de recuperar el sistema de agua, y para ello necesitaron de mejoras que fueron negadas durante la tiranía de United Water.

Los sostenedores de la privatización, culparon a Atlanta por de los errores de la compañía. A pesar de

que las corporaciones que estaban fueran de la privatización del servicio de agua se enorgullecían de su superior y experta técnica financiada y conducida por una fuerte habilidad de negocios, United Water se quejaba diciendo que la realidad del sistema operativo de agua de Atlanta era más que anticipada y que la Ciudad debió haber advertido a United Water acerca de la compañía en la que iba a formar parte.²²

Aparentemente, cuando United Water se hizo presente en Atlanta había dejado toda su preciada experiencia escondida en algún lugar de su casa matriz en París.

En un increíble y vergonzoso despliegue, los seguidores de la privatización sostuvieron, valientemente, que la lección de Atlanta constituye, todavía, un modelo para que otras comunidades consideren una posible privatización. *“Hagan completamente lo opuesto a lo que hizo Atlanta,”* sugirió uno de los defensores desde su pensamiento de seguir dando batalla.²³

Tenía toda la razón. Así como Atlanta cedió su servicio público de agua a una empresa privada, otras ciudades deben hacer todo lo contrario, manteniendo sus recursos públicos bajo el control estatal.

Perder la concesión de Atlanta fue un gran golpe para Suez y para todas las otras corporaciones de agua. Particularmente, porque perdieron la esperanza de penetrar en los restantes estados de EE.UU. con sus enormes promesas. Sin embargo, aunque Suez asegurara a sus accionistas que todo mejoraría una vez que lograra reducir el riesgo en países *“emergentes,”* disminuir los costos y limitar la inversión; no pudo obtener ningún provecho de ser el modelo de la privatización. Ni siquiera logró obtener un crecimiento financiero en una de más importantes ciudades en el ámbito económico de los EE.UU. como es Atlanta.

Los auditores de la ciudad demostraron que 47 millones de dólares es la deuda que se le atribuye a Suez, originada en el funcionamiento desastroso de United Water.²⁴

SUEZ: Los más importantes contratos y transacciones (2001-2003)

<i>Nuevos Contratos</i>	<i>Pérdidas y Ventas</i>
Pisa, Italia - 20 años de concesión del servicio de agua	Vendió 75% de Northumbrian Water, Inglaterra
Manaus, Brasil - 20 años de concesión del servicio de agua	Vendió Ondeo Nalco, Sudáfrica
Kaohsiung, Taiwan - 15 años de contrato	Contrato conflictivo en Manila, Filipinas
Puerto Rico - 10 años de contrato	Contrato conflictivo en Buenos Aires, Argentina
Quingdao, China - 25 años de contrato	Apartamiento de la oferta, Nueva Orleans, EE.UU
México - contrataciones en Cancún, parte de Ciudad de México, Torreón, León, y Matamoros	Contrato concluido, Halifax, Canadá
Tangerang, Indonesia - 25 años de concesión	Contrato concluido, Atlanta, EE. UU
Schwerin, Alemania - 49% de las ventas	Contrato concluido, Ciudad de Castres, Francia

Las luchas del agua en Manila, Filipinas

Cinco años más tarde de que se les prometiera a los ciudadanos de Manila, que la privatización acarrearía una baja de precios y una mejora del servicio, se produjo una suba en las tarifas de los servicios y las inversiones no fueron realizadas. La empresa concesionada (en la cual participaba Suez) sufrió la resistencia del sector público contra la suba, cada vez más elevada, del precio y amenazó irse de Manila. Los ciudadanos argumentaban que no podían hacer lo que les plazca con los clientes. Las tarifas habían llegado a subir hasta un 700% en Diciembre de 2002, cuando Suez emprendió su retirada.²⁵

Bajo la presión del Banco Mundial, el sistema de agua de Manila fue privatizado en dos concesiones en 1997. La concesión fue fuertemente subvencionada por bancos multilaterales de desarrollo, y recibieron 45 millones de dólares en préstamo del Banco Asiático de Desarrollo.

La privatización del sector de este fue obtenida por un grupo que estaba integrado por una familia oligarca, La familia Ayala, y tenía el nombre de Manila Water Co.

Inc.

La privatización del oeste de Manila fue adquirida por un grupo empresario conformado por otra familia de la oligarquía, Los Lopezes, junto con Suez y funcionaba bajo el nombre de Mayniland Water Services.

Mayniland ganó la concesión con la promesa que el agua mantendría un precio de PhP 4.97 por metro cúbico durante los primeros diez años que durase la concesión.²⁶ Meses después de la privatización, ambas empresas trataron de aumentar las tarifas. Los ciudadanos se resistieron, pero no todos los aumentos tuvieron la misma suerte. Los impuestos del servicio de agua que soportaban los clientes alcanzó a triplicarse.²⁷

En junio de 2002, Mayniland cobraba PhP 15.46 por metro cúbico pero estaban buscando un aumento de hasta PhP 30 por metro cúbico. Esto se encontraba bastante alejado del precio prometido de PhP 4.97.²⁸



Desafortunadamente, el acceso a la red de agua no aumentó como se lo esperaba. Aún luego de transcurridos seis años de la privatización, uno de cada cinco habitantes no se encuentra conectado al servicio. Las empresas concesionarias lucharon y ganaron renegociaciones contractuales en las que se le permitió reducir o posponer los objetivos acordados.²⁹ Haciendo alusión a la crisis financiera por la que atravesaba Asia, Suez anunció una impactante deuda en febrero de 2003 y declaró que se retiraba de Manila e intentó adjudicar los daños a Servicio Metropolitano de Agua y al sistema de desagüe (MWSS).³⁰

La familia López había anunciado su intención de apartarse en Diciembre de 2002.³¹

“Nosotros podemos operar el sistema de agua y, además, podemos obtener más ganancias,” aseguró Orlando Hondrade, el administrador de MWSS, a los Periodistas del Consorcio Internacional de Investigaciones. “Piensen en lo que vamos a poder ahorrar, ya que el servicio de agua no tendrá que hacerse más cargo del pago millonario de pesos destinados a salarios de ejecutivos y de los honorarios de los consultores.”³² La realidad del empobrecimiento del agua potable es sufrido por mujeres y por familias; como el caso de Erlinda, quien tiene que levantarse todos los días a la 5 de la mañana para poder obtener agua limpia, antes de que comience a salir sucia de las cañillas. Cuando se queda sin agua, Erlinda se ve forzada a comprar agua a los vendedores locales. La factura mensual que paga es de U\$ 47, una increíble suma para Manila.³³ Suez llevó la disputa del contrato de concesión a arbitraje, a la Cámara Internacional de Comercio, y, de acuerdo a lo estipulado en el contrato, la Cámara tiene 150 días para resolver sobre el conflicto.

Aún en Agosto de 2003, la decisión no se ha dado a conocer. En Manila se especula que el procedimiento arbitral seguirá sin dar una solución al caso, hasta las elecciones presidenciales del 2004; debido a las consecuencias explosivas que tendrá tal decisión. Mientras tanto, Suez continúa al frente de la concesión y en un acercamiento al Foro Mundial del Agua, en marzo de

2003, Gérard Payen dijo: “Manila, quien dijo que nos estamos retirando de Manila.”

El intento de renegociar los contratos, de cobrar a los clientes y al gobierno más y más dinero; es la forma en que Suez trata de generar las ganancias que esperaban obtener de la empresa.

Manila no es una excepción a la huella que dejó la mala administración de la Compañía Suez, pero puede ser asimilada a una de las características de la empresa.

Buenos Aires, Argentina

El negocio de privatización de Buenos Aires, consumado en 1993, ha sido muy alabado por el Banco Mundial, el gobierno argentino y la industria del agua como un suceso histórico internacional. Pero, el suceso histórico se tornó desagradable después de la cláusula contractual que permitió a Suez atar las tarifas del agua al dólar estadounidense, y aseguró grandes rentas, fue anulado por el decreto de emergencia del gobierno argentino.

Durante los primeros ocho años del contrato, las débiles prácticas regulatorias y re-negociaciones del contrato que eliminaron el riesgo corporativo permitieron a la subsidiaria de Suez, Aguas Argentinas S.A., percibir un 19% de ganancias sobre su promedio de valor neto.³⁴ Sin embargo, por el 2002, Suez tuvo que cancelar \$500 millones en pérdidas por la concesión de Buenos Aires.³⁵ ¿Qué hizo elevar las rentas, quebrar de repente, y la posterior re-negociaciones en medio del contrato para los residentes de Buenos Aires?

Los programas estructurales de ajuste del FMI y Banco Mundial han estado largamente forzando los servicios sociales y de infraestructura pública en Argentina. La privatización del agua trajo una carga adicional sobre la población general. Según Fernando de la Rúa, uno de los tantos presidentes que vinieron y se fueron durante la crisis argentina (hablando en Marzo de 1999 cuando era Jefe de Gobierno de la Ciudad de Buenos Aires): “Las tarifas de agua, que Aguas Argentinas dijo pretendía

reducir en un 27% han aumentado actualmente un 20%.”³⁶ Estos aumentos de precios, y el costo de los servicios de expansión, han sido pagados desproporcionalmente por los pobres urbanos. La falta de pago por el agua y los servicios sanitarios son como más del 30%, y los cortes de servicios son comunes, con mujeres y niños llevando el peso de las consecuencias en la salud y seguridad. Los incrementos de tarifas eran sostenidos por los directores superiores del Banco Mundial. Un sumamente estimado hombre de negocios argentino quien era un accionista en la compañía según se afirma hizo \$100 millones en el negocio de la privatización.³⁷ Y a pesar de estos aumentos de tarifas, el consorcio en el 2002 dejó de pagar unos \$687 millones en préstamos.³⁸

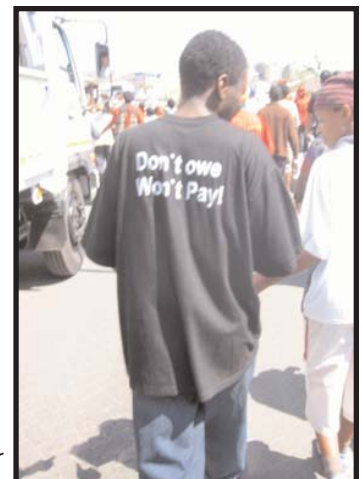
El débil ente regulatorio, ETOSS, subordinado al poder presidencial y corporativo, permitió constantes modificaciones en los contratos y la falta de sumisión a la realización de los objetivos. Éstas resultaron en sucesivos incrementos en las tarifas de los consumidores, modificaciones para el financiamiento de programas para la expansión de servicios, seguro de riesgo de cambio de moneda para la compañía, y la indexación de las tarifas de consumo de agua por la devaluación del precio de cambio del peso. Por ejemplo, Aguas Argentinas se retractó sobre sus obligaciones contractuales de construir una nueva planta de tratamiento de aguas cloacales. Como resultado por encima del 95% de los servicios de cloacas de la ciudad son arrojado directamente en el Río de la Plata. Como Suez quiere recuperar sus ganancias en Buenos Aires, el gobierno, y los contribuyentes de la nación, son abandonados para limpiar esta suciedad. Usando una cada vez más temida táctica de corporaciones multinacionales, Suez intentara recuperar los \$500 millones de pérdidas a través de iniciar demandas contra el gobierno argentino usando el Centro Internacional para Resolución de Conflictos del Banco Mundial. Los montos exactos que reclama Suez del gobierno argentino son “secretos” pero ellos demandan compensación referente con las concesiones de agua en Buenos Aires, Santa Fe, y Córdoba.

Jakarta, Indonesia

Hoy, seis años después de que el contrato de privatización de agua más grande fuera firmado, la mayoría de los pobres en Jakarta permanecen sin servicio de agua. Bajo la dictadura de Suharto, hacer negocios en Indonesia significó asociarse con una firma local.

Y la mayoría de las grandes corporaciones comerciales eran controladas por la familia. Cuando los principales préstamos multilaterales (Banco Mundial) y bilaterales (Japón) fueron asegurados, Suez y Thames comenzaron a hacer propuestas para posicionarse ellos mismos a tomar posesión del sistema público del agua. Thames formó una alianza con el Grupo Sigit, controlada por el hijo mayor de Suharto, Sugit Harjojudanto. Suez trabajó con un compañero de negocios de Suharto, Anthony Salim, Director Ejecutivo en Jefe de una de las grandes compañías de Indonesia, el Grupo Salim. No hubo un proceso de oferta abierto ni transparente. En cambio, en 1997, después de prolongadas negociaciones privadas, los contratos fueron simplemente concedidos a las dos nuevas entidades. La asociación de Thames con el Grupo Sigit fue llamada PT Kekar Pola Airindo y la asociación de Suez con el Grupo Salim se convirtió en la PT Garuda Dipta Semesta. El hecho de que la ley nacional y la regulación local prohibían la inversión extranjera en la distribución de agua potable y excluía la participación del sector privado en el suministro de agua potable a la comunidad fue, aparentemente, irrelevante.³⁹

Los nuevos 25 años de contratos con PAM Jaya, la suministradora de agua municipal, eran contados para ser lucrativos para ambos socios internacionales y locales. Las nuevas compañías se mudaron inmediatamente hacia elegantes oficinas nuevas en el distrito comer-



cial de Jakarta antes que usar las viejas oficinas donde PAM Jaya había operado. Los salarios pagados a los ejecutivos de Suez, quienes vivían en los vecindarios más lujosos, fueron mucho más alto que aquellos que pagó a los operarios de la PAM Jaya causando mucho resentimiento entre los empleados. Los contratos requerían de las nuevas compañías no sólo la dirección del sistema, sino en los primeros 5 años para expandir las cañerías existentes, invertir \$318 millones, añadir 1.5 millones de usuarios, proveer al 70 % de la población, incrementar el suministro de agua, y reducir “el derroche de” agua.⁴⁰ Jaya acordó forzar a empresas y hogares a cerrar sus pozos de agua privados y comprar su agua a las compañías. (En 1997, alrededor del 70 % del agua usada en Jakarta venía de pozos de agua privados.)

El pago de las compañías no estuvo vinculado con la recaudación de ingresos, pero cada compañía pago un canon a PAM Jaya basado en el agua suministrada. En esta forma, las compañías desvinculan sus rentas de los riesgos y problemas de recaudar las tarifas a los consumidores. Inicialmente, las compañías demandaron ser pagadas en dólares, desde que ellos borrowed en dólares. Pero cuando el gobernador de Jakarta amenazó reñir sobre el asunto, Thames y Suez acordaron aceptar rupias. Sin embargo, ellos insistieron que los pagos en moneda local debían ser atadas dólar estadounidense para protegerlos contra la devaluación de la moneda. No hubo regulatoria formal o mecanismo de supervisión. PAM Jaya no tenía derecho a ver los informes financieros de las compañías y no había clara sanción por el incumplimiento de los objetivos establecidos.

En 1998, la crisis financiera asiática y la caída de Suharto cambió el escenario político. Con miedo por la protesta en las calles, los principales ejecutivos de las compañías de Suez y Thames huyeron del peligro hacia la seguridad de Singapur. Confrontado con una inmediata crisis del agua, el nuevo gobernador de Jakarta ordenó a PAM Jaya llenar el vacío y devolver la operación. Después de intensivas presiones, incluyen-

do la intervención por parte de oficiales diplomáticos de Francia y Gran Bretaña, y una declaración de la Embajada Británica que “*el incumplimiento del contrato debilitaría la confianza en Indonesia como un lugar para invertir,*” el acuerdo fue hecho para quedar Suez y Thames de regreso, pero el contrato necesitaría ser renegociado.⁴¹ Desde que Suharto ha huído, y la familia del anterior presidente y sus socios comerciales fueron objeto del fastidio del público, Thames y Suez acordaron vender las acciones locales de sus operaciones comerciales en orden quitar el deslustre de las conexiones de la familia Suharto. Como se habrán imaginado, la inversión y expansión de los objetivos nunca fueron conocidos, pero además no hubo mecanismo capaz de ayudar en la verificación de los informes de las compañías. Suez dijo que había incrementado sus conexiones 50%, pero no alcanzó el 70% del objetivo fijado. La inversión fue alrededor de \$200 millones menor de lo fijado. La crisis financiera trajo una dramática devaluación de la rupia, lo que significó que las rentas por clientes bajaran mientras los pagos a las compañías privadas (atadas al dólar) llevaron a PAM Jaya dentro de la más profunda deuda. Dada la tensa situación política en Indonesia, los aumentos de tarifas a los consumidores fueron repentinamente demorados. Los servicios de agua en las zonas de lujo, clase media e industriales de Jakarta mejoraron. Sin embargo, la mayoría de las comunidades pobres quedan sin suministro de agua debido a los inaccesibles cargos de conexión, ejercicio informal de los arreglos, y falta de incentivos para que PAM Jaya o las otras compañías provean a esas áreas. Los consumidores aún deben hervir sus aguas para asegurar su seguridad para beber. Según dice el ingeniero de PAM Jaya, Feri Watna, “*las compañías...sólo vinieron y robaron todo lo que teníamos. Nosotros ya teníamos las redes de distribución, todas aquellas cañerías, las instalaciones de agua, los consumidores y todo lo demás.*”⁴²

Johannesburgo, Sudáfrica

Sudáfrica es a menudo utilizado como muestra de África. Con una economía moderna y alto potencial de inversión es a menudo pensada como el motor de la economía de África. Para Suez esta es un caso de mostrar la privatización del agua.

Como la era del apartheid cambió en una democracia mayoritariamente negra, el Banco Mundial jugó un importante rol aconsejando al nuevo gobierno sudafricano y redactó la parte principal del nuevo Marco Regulatorio de Inversión de Infraestructura Urbana de Sudáfrica en 1994.⁴³ El Programa de Reconstrucción y Desarrollo del gobierno sudafricano propuso una tarifa nacional del agua con subsidios cruzados para que los residentes de menor ingresos accedan a la pequeña cantidad de 50 litros de agua por día en el corto plazo y subir a 200 litros en el largo plazo. Desafortunadamente, estas políticas fueron rechazadas por prejuicios políticos relacionados con la privatización y de recuperación del costo introducidos en el programa de Redistribución, Empleo y Crecimiento en 1996.

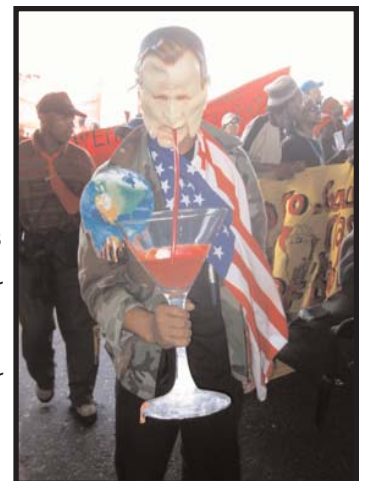
Suez colaboró con el gobierno del Apartheid. Esta ha estado activa en el país desde 1970 cuando la subsidiaria Degremont obtuvo un contrato para diseñar y construir el servicio de agua y plantas de tratamiento de aguas residuales.⁴⁴ En los años siguientes Suez fue activa en por encima de 200 contratos que suministraron de agua limpia a la minoría blanca mientras ignorando las necesidades de los sudafricanos de raza negra. Durante el Apartheid a la población negra no se le fue permitido residir permanentemente en las zonas de los blancos, la cual incluía las grandes ciudades y las mejores zonas agrícolas. Los negros sudafricanos podían rentar viviendas de alquiler en las ciudades o residir en las incorrectamente llamadas “casas nativas.” El resultado fue que los servicios para los negros sudafricanos fueron lejanamente inferiores que para los blancos y a menudo más caros. Dividieron las restricciones aplicadas en los distritos de gente negra

mientras que los sectores de viviendas de la gente blanca fueron ignorados. Este es el sistema que Suez vio como una oportunidad de negocios en los años ‘70s. Como resultado las organizaciones anti-apartheid llamaron al no pago de las tarifas, y las facturas del servicio no pagadas por muchos años.

En 1986, Suez formó la Water and Sanitation Services Africa (WSSA), una asociación comercial en participación con otra compañía llamada Grupo Five, y comenzaron la operación de tratamiento de aguas residuales en KwaZulu Natal. En 1992, ésta obtuvo un contrato de concesión por 25 años en Queenstown (Cabo del Este), en 1993 WSSA firmó un contrato de concesión con Stutterheim (Cabo del Este) y en 1996 la corporación consiguió el contrato de operación y mantenimiento para Zandvliet Obras de Tratamiento de Aguas Residuales (Cabo del Oeste) y para Mtubatuba Water Treatment Works (KwaZulu Natal). WSSA tiene además acordado una asociación en los servicios de desagüe con Durban Metro.⁴⁵

Los contratos de Suez han sido de lo más controvertibles en las grandes ciudades. En 2001, la Suez-led JOWAM consorcio firmó un contrato de 5 años para abastecer de dirección del sector de agua en Johannesburgo. Al comenzar el 2003 un operario murió en una cloaca después de que la compañía falló al proveer del equipo de seguridad. Miembros de la Unión de Trabajadores Municipales de Sudáfrica (UTMS) fueron rápidamente reprendidos por la compañía por la exposición de la muerte en la televisión nacional.⁴⁶ En

Johannesburgo, Suez han instalado metros de agua prepagos en uno de los distritos más pobres, Orangefarm (y solicita a los residentes de ahí desobstruir las tuberías cada tres meses).⁴⁷ Los metros prepagos requieren que los consumidores paguen por su



agua antes de usarla y automáticamente reduce los usuarios del agua cuando más dinero es debido. El uso de los metros prepagos ha sido vinculado a la epidemia de cólera en KwaZulu Natal. Suez ha ignorado el fallo de la corte suprema del Reino Unido prohibiendo los metros prepagos y está evaluando extender esos metros en África para incrementar la rentabilidad de la compañía. La compañía quiere eliminar el trabajo sucio de publicitar por agua y ha ignorado los reclamos del distrito sobre el sistema e informes de falta de metros. Pero Orangefarm es solo un caso pionero – la compañía planea introducir metros prepagos en la vasta región de Soweto hacia el 2004.⁴⁸

En Cabo Ciudad, el contrato de la Suez con la planta de Zandvliet dejó prolongados reclamos laborales y continua por ser envuelto en controversia. Los trabajadores estuvieron demandando un subsidio de vivienda, un 11.3% de incremento de sueldo y acuerdo duradero de trabajo seguro.⁴⁹ Sindicalistas de la planta aseguran que ellos son apuntados por su participación con el SAMWU, un sindicato oficial, y sus trabajos para mantener las utilidades en manos publicas. En Septiembre del 2002, 22 trabajadores fueron arrestados en la huelga y encarcelados por varios días. Max Ntanyana, un dirigente sindical del SAMWU en la planta, ha sido repetidamente arrestado. Cuando la comunidad del Parque Mandela fue a la protesta, Suez llamo a la policía y según se afirma requirió que fueran detenidos los camarógrafos italianos quienes estaban grabando la escena.⁵⁰ Ni los trabajadores arrestados ni los camarógrafos fueron acusados de hacer nada injusto. Max Ntanyana ha tenido orden de la corte de abstenerse de hablar públicamente y participar en encuentros organizacionales.⁵¹

Los problemas laborales de Suez en Sudáfrica no parecen terminar. En Septiembre 2002, en la planta en Queenstown, 120 trabajadores fueron a la huelga. El incidente ocurrió luego que un antiguo representante sindical, Ayanda Ndonga fue tratado abusivamente por la dirección y dos representantes sindicales adicionales fueron acusados internamente con provocar a los tra-

bajadores. La dirección retiró el transporte para los trabajadores que rehusaron trabajar horas extras. La planta esta a unas 3.5 millas de las afueras de la ciudad.⁵²

Mike Muller, Director General del Departamento de Recursos Hídricos y Silvicultura (DWAf) continua diciendo que las inspiradas políticas del Banco Mundial fueron una creación del ingenio para DWAf y sostiene que las asociaciones publico-privadas y las políticas de recuperación del costo “[son] absolutamente [...] la más razonable manera de operar un sistema de agua, y esta es la manera en la que se están operando la mayoría de los sistemas de agua en el mundo.”⁵³ Mike Muller debería saber que, en verdad, la mayor parte de los sistemas de agua son operados por el sector publico.

Otros casos alrededor del mundo...

Como parte del contrato, la COGESE de Suez tuvo que pagar “cánones de entrada” a cambio de la concesión al gobierno de la ciudad, por un valor de \$35 millones, el cual debía ser pagado en entregas anuales.

Para recuperar los cánones, COGESE incremento los cargos de agua. Esto además reporto perdidas fraudulentas para justificar el pago de intereses ficticios sobre prestamos que necesito para balancear sus libros, concluyo la corte. Por 1993, COGESE fue informando una deuda de servicio por mas de \$1 millón. Su deuda actual de pagos fue menor que \$400,000.

El contrato con COGESE castigo a la ciudad para conservar. La compañía fue autorizada a incrementar el precio del agua si el consumo caía por debajo de 12.8 millones de metros cúbicos de agua por año, lo cual significó un inmediato incremento del precio, desde que los niveles de consumo en la ciudad bajaron, por razones que no están enteramente aclaradas.

Grenoble, Francia. Suez no tiene mas consideración por los consumidores y responsabilidad publica en su país de origen Francia como en ninguna parte del mundo. En Grenoble en 1995, un anterior alcalde y

un ejecutivo superior de Lyonnaise des Eaux (ahora Suez) Jean-Jacques Prompsey recibieron sentencias de prisión por dar y recibir sobornos para autorizar el contrato de agua con la subsidiaria de Lyonnaise des Eaux.⁵⁴ El total de los sobornos supero los \$2.8 millones.⁵⁵ El contrato de agua de 25 años fue autorizado en 1985 para una asociación de participación entre las dos corporaciones de agua Lyonnaise des Eaux y Vivendi; COGESE. Poco tiempo después de que la asociación tomara posesión, COGESE incremento sus precios en forma dramática para los consumidores. Según dice ICIJ, COGESE informo una deuda de servicio anualmente por encima del \$1 millón para justificar cargos adicionales al consumidor; en realidad los pagos de deuda fueron menores de \$400,000. Los costos estimados de las familias francesas concesionadas con suministro de agua privado son registrados en un 16% de tarifa más altos.⁵⁶

Milwaukee, USA Alquilado para operar el sistema de cloacas y plantas de tratamiento del distrito de Milwaukee, la Milwaukee Metropolitan Sewerage District, la subsidiaria de Suez recortando costos ha sido culpada por la falla del sistema que permitió arrojar 107 millones de galones de agua residual sin tratamiento dentro de las áreas de vías fluviales desde 1999 al 2001.⁵⁷ Los sumideros han continuado el ano pasado, inclusive se informo que se arrojaron 250,000-galones de aguas residuales crudas dentro de un riachuelo durante un trabajo de construcción de cloacas, una marea de condones usados aparentemente arrojados de una planta de tratamiento y el vertedero de aguas cloacales directamente dentro del río Milwaukee hacen caer en un mal funcionamiento. La MMSD esta ahora tratando de reabrir el contrato a largo plazo de la compañía para hacer más rígida las penalidades por errores.⁵⁸

Houston, EE.UU. En Houston, United Water fue contratada para operar la Planta de Purificación de Agua del Sudeste de la ciudad en 1996 bajo unos 5 años de contrato. Cuando el contrato expiró en 2001, la ciudad dio la oferta a otra compañía. En un esfuerzo por

dar un bocado más grande a la manzana de los fondos públicos en su manera muy poco convencional de dirigir la ciudad, United Water entabló una demanda civil contra la ciudad en Noviembre del 2001 exigiendo \$900,000 por servicios. La demanda civil de la ciudad por \$2 millones, demandando que United Water fracasó en mantener la planta, y las reparaciones necesarias costarán \$2 millones. Hacer negocios con United Water también cuesta un adicional \$370,000—el monto que la ciudad aprobó por pagar por asesoramiento legal en el caso.⁵⁹

Delhi, India. En Junio de 2003 cinco trabajadores perdieron sus vidas, incluyendo un ingeniero, de la Planta de Tratamiento de Residuos Cloacales de Rithala en la India. Activistas acusaron que la compañía ignora los estándares de seguridad mínimos cuando ellos operaban en India. Ellos demandaron que Suez es tenido por como responsable y son denegados contratos adicionales en el país.⁶⁰

Halifax, Canadá En Octubre de 2002, después de 5 años de negociaciones y re-negociaciones, autoridades de la ciudad firmaron un borrador de contrato con United Water (la compañía local es llamada Halifax Regional Environmental Partnership). Menos de un ano después, en Julio de 2003, la ciudad se alejo del negocio. La asociación había realizado sustanciales alteraciones en el contrato que podían costar a la ciudad más de lo esperado. Por ejemplo, la empresa quería de la ciudad la toma de responsabilidad por el arrojado de aguas cloacales dentro del puerto si éstas no cumplían con los estándares ambientales canadienses. Puesto que la ciudad no estaba operando bajo contrato la planta de tratamiento, ésta rechazó este cambio.⁶¹

¿Difamación? La corporación es conocida por intentar silenciar a sus oponentes por medio de llevarlos a los tribunales si bien ellos no han tenido grandes sucesos en ganar sus casos. Suez demando a Thierry Jean-Pierre, un magistrado investigador y autor del libro titulado “*El Libro Negro de la Corrupción*” Jean-Pierre exclamo que el 80% del robo en el sector agua esta

organizado por dos de las más grandes corporaciones, Suez y Vivendi. Mas tarde Suez acuso a Jean-Loup Englander, Alcalde de la ciudad de St-Michel-sur-Orge cuando dijo que “*el robo es lo principal de esos mercados [del agua]*” y un anterior empleado fue demandado cuando se refirió a los métodos mafiosos de la empresa.⁶² En el 2002, el profesor Jean-Philippe Joseph fue también demandado por escribir sobre los diferentes niveles de corrupción en el sector del agua y refiriéndose a Suez. Tal vez la estrategia legal de Suez esta intentando prevenir una crisis de relaciones publicas por parte de la gente desalentando hablar afuera. En un documento interno, el Director Ejecutivo en Jefe, Gerard Mestrallet, afirmo “*estoy convencido de que más que las crisis financieras o de las políticas locales, la principal amenaza para nuestro grupo sería una crisis de relaciones publicas.*”⁶³

Conclusion Sobre casi cada continente, la estrategia de Suez por expandir sus negocios del aguas en los últimos años comienzan con una serie de orgullosas promesas de dar un pie en la puerta. Luego, los costos son recortados—no por la eficiencia y realización de ahorros que pudieran ser traspasados a los consumidores, sino recortando los costos como fin en sí mismo, no obstante los impactos negativos sobre el sistema de operación y calidad del agua. Junto con la reducción de costos esta el pedido predecible de la corporación para los gobiernos locales por más dinero que el que estaba señalado en los contratos originales. Suez ignora la realización de objetivos y cuando tiene que responder prefiere apelar a paneles de arbitrio internacional.

Y, sin pensar las consecuencias—y a pesar de la reducción de costos y tarifas extorsivas—una característica típica de los proyectos de privatización de Suez compromete a la compañía tomando una gran pérdida. Como ejemplo de una de las más gigantescas corporaciones del agua del mundo para privatizar los recurso del agua mundial, Suez es uno de los más grandes ejemplos de por que no debe ser privatizada.

Las pérdidas financieras de la compañía, mientras tanto, agravaron la presión sobre la compañía para realizar inversiones más grandes en otra parte. Las corporaciones están en el negocio para hacer dinero—o en el caso de Suez, dejar de perder dinero. Pequeña maravilla, además, que su plan de acción ahora intenta escapar de los países en vías de desarrollo, intensificando la ya pernicioso resistencia a la inversión de capital, y “*volviéndose más exigente con respecto a sus socios’ sosteniendo sus obligaciones contractuales.*”⁶⁴

El plan de acción de Suez, unido a las deprimentes actuaciones en Manila, Buenos Aires, Johannesburgo y otras localidades alrededor del mundo, ilustran como las corporaciones multinacionales no están yendo a salvar el día. La magia mítica del sector privado no está, a decir verdad, yendo a traer el agua a los pobres del mundo. Por el contrario, en lo que respecta a Suez, los pobres del mundo son un riesgo malo.

Presumiblemente, luego, Suez realizara una a por los mas atractivos mercados en los países con economías más estables. Pero el camino recorrido por Suez en EEUU debería comenzar y concluir con lo que Suez misma llamo el “*modelo*” para la privatización, Atlanta. Y Atlanta fue un fiasco. Con al parecer pocas posibilidades de quedarse con el megacontrato metropolitano estadounidense, la estrategia de Suez puede ser para buscar su salida de la deuda y regresar a la rentabilidad eligiendo consumidores ricos en pequeñas comunidades estadounidenses y acaudalados suburbios. Ya sea en los suburbios de crecimiento entusiasta de EE.UU, metrópolis sobrepobladas del Hemisferio Sur, o ciudades, países y zonas rurales alrededor del mundo, las personas de cualquier lugar deben mantener fuera de distancia a las corporaciones de agua que sacan provecho de los recursos comunes. La gente debe mantenerse lejos de Suez.

APENDICE 1

Ejerciendo Influencia: Suez es un jugador en las principales asociaciones comerciales

El Foro de Servicios Europeos (FSE) fue fundado en 1998 para representar los intereses de los servicios europeos durante las negociaciones del GATS por la OMC. Actualmente la organización tiene 99 miembros comprometidos en servicios de importación y exportación en los sectores de seguros (Allianz), telecomunicaciones (Telecom de Francia), servicios ambientales (agua - Veolia y Suez) y muchos más. El Foro solicitó los compromisos en el GATS en tantos sectores como de países posibles en miras de expansión del comercio y de la liberalización regulatoria para los servicios de la industria.

Además Suez está activa en la mesa Redonda de los Industrialistas Europeos (ERI) que trabaja para “mejorar diálogos” entre la industria y el gobierno y perfeccionar las “competiciones” de la economía de Europa. El ERI trabajaba activamente para expandir los negocios de EEUU en los mercados del Este Europeo. En el 2002 el número de miembros de EEUU se expandió incluyendo a Bulgaria, Chipre, Rep. Checa, Estonia, Hungría, Latvia, Lituania, Malta, Polonia, Rumania, Eslovaquia, Eslovenia y Turquía. Esta expansión empujó a grandes comercios y a la liberalización de inversiones en esos países y proporcionó un nuevo mercado masivo que Suez solicitó para explotar. Suez tiene un número de miembros corporativos en el Consejo Mundial del Agua, establecido en 1996, y anfitriónes en el trienal Foro Mundial del Agua. El Consejo Mundial del Agua es considerado el gabinete de estrategias políticas del agua del mundo.⁶⁵ Sus más altos miembros terminan en un gobierno, Naciones Unidas, el Banco Mundial y controlando organizaciones de la industria. Las políticas arrojadas de los cuarteles generales de las organizaciones y los comités nombrados son llenadas con soluciones corporativas y políticas de recuperación de costos. Estas políticas

tienen poco que hacer con la lucha diaria de mujeres y niños en su búsqueda por acceder al agua limpia y segura. En cambio el Consejo, junto con la asociación hermana la WWC, la Asociación Mundial del Agua se focalizan en quitar las “restricciones” para la privatización y la expansión corporativa, como por ejemplo el informe de Camdessus descrito es este informe. Los exclusivos miembros de estas organizaciones tienen poca participación en la sociedad y civil pero han intentado escribir las políticas del agua del mundo en los siete años de su existencia. En el 3er Foro Mundial del Agua en Kioto en Marzo de 2003 la división dentro del número de miembros y la enérgica de la oposición de la sociedad civil a estas instituciones de “elite” volvieron aparente el rol de Suez y expuesto a amplio público.

Nomina de Miembros de Suez

Consejo Comercial Mundial sobre Desarrollo Sustentable (WCSGD)
 Foro de Servicios Europeos (FSE)
 Dialogo Comercial Transatlántico (TABD)
 Mesa redonda de Industriales Europeos (ERI)
 Equipo del Programa de Intercambio Banco Mundial
 Consejo Mundial del Agua
 Foro Económico Mundial
 Oficina Internacional del Agua
 Cámara Internacional de Comercio
 Comisión Mundial del Agua para el siglo XXI (WWC)
 Asociación Global del Agua (GWP)
 Panel Mundial sobre Financiamiento de Infraestructura del Agua (informe Camdessus)
 Agua Ayuda

APÉNDICE 2

Las Conexiones de Suez y las Puertas Giratorias

Gérard Mestrallet

Mestrallet fue administrador Civil en el Ministerio de Hacienda y Asesor de Asuntos Industriales para Jacques Delors cuando él atendía el ministerio de Economía Francés en la presidencia de Mitterrand (1981-83). En 1984 llegó a ser asesor para el Presidente de la Suez. En 1986 fue nombrado Vice Presidente Superior Ejecutivo encargado de los Asuntos Industriales. En 1991 Gérard Mestrallet llegó a Director Ejecutivo en Jefe y Presidente del Comité de Administración de la Société Générale de Bélgica, sostuvo este puesto hasta 1995. En Julio de 1995 Gérard Mestrallet fue nombrado presidente y Director Ejecutivo en Jefe de Suez.

Concurrentemente Mestrallet actúa como Presidente de la Junta de Tractebel (División de energía de Suez)

Director la Junta de Saint-Gobain y Ecole Polytechnique

Miembro de la Junta Supervisora de AXA, Casino, Crédit Agricole SA y Société du Louvre, Asesor del Alcalde de Shangai, Asesor del Alcalde de Seúl

Miembro del Consejo de Jefes Ejecutivos de Asesores Internacionales, Hong Kong

Miembro de la Mesa Redonda de Industrialistas Europeos⁶⁶

Jérôme Monod

Anterior presidente y director de Suez. Anterior abogado de Michel Camdessus, ex director del FMI. Monod es amigo de toda la vida del actual presidente francés Jacques Chirac y fue jefe de Gabinete de Chirac en 1970 cuando él era Primer Ministro de Francia. Monod ha sido el Secretario general del Partido del derechista Gaullist (RPR) que se disolvió en el 2002. Monod trabajo como asesor especial para la campana de elección presidencial en el 2002 de Chirac.

El ha servido como asesor especial par el presidente del banco Mundial James Wolfensohn y ha sido influyente en la promoción al banco a usar sus prestamos como vehículo para forzar la aceptación del modelo francés publico/privado. El Banco Mundial ahora condiciona la participación privada a la mayoría de los prestamos del sector agua- en Monod, Suez efectivamente, tiene un amigo en el Banco Mundial.⁶⁷

Margaret Catley-Carlson

Presidenta de la Asociación Mundial del Agua, El Centro para La Agricultura y Biociencia en Wallingford, Reino Unido, y presidenta del comité consultivo de Recursos de Agua para Suez. Es la anterior presidenta del Consejo de Población 1991-1999. Ella ha estado como suplente Ministerio de Salud y Bienestar de Canadá, Presidenta de la Agencia Canadiense de desarrollo Internacional (CIDA) 1983-1989, y Directora Ejecutiva Suplente (Operaciones) de UNICEF. Ella fue nombrada para la junta de Fideicomisario del Instituto internacional De Medio Ambiente y Desarrollo (IIED) en el 2003.⁶⁸

Gerard Payen

Hasta Enero de 2001 fue presidente y Director Ejecutivo en Jefe de Ondeo, pero fue nombrado para Vicepresidente Superior Ejecutivo de Suez. Es encargado de relaciones con organizaciones institucionales emparentadas con el agua y todas acciones relacionadas para la campana de las companias por acceso universal del agua, conocida como "La Tregua del Agua."

Jacques Petry

Anteriormente presidente y director ejecutivo en jefe de SITA, fue nombrado presidente y director ejecutivo en jefe de Ondeo en enero de 2001. Miembro de la Junta de Directores de SITA

Jérôme Tolot

Anterior vicepresidente superior ejecutivo y miembro de la Junta de Vinci, reemplazo a Jacques Petry cuando fue nombrado presidente y director ejecutivo en jefe de

SITA. También llegó a ser vicepresidente ejecutivo de Suez y Miembro del comité de Administración.

Trabajo para Suez durante dos décadas.

Yves-Thibault de Silguy

Desde 1976-81 trabajó en el ministerio de Asuntos exteriores y llegó entonces a ser asesor del Jefe de Gabinete, para el Sr. Ortoli, Vicepresidente de la Comisión con responsabilidad para los asuntos económicos y monetarios. De 1985-86 fue posicionado en la embajada francesa en Washington como abogado en asuntos Económicos. Desde 1986-88 trabajó en la oficina del Primer ministro como asesor de asuntos Europeos. De 1988-93 eligió el sector privado y trabajó para un número de Juntas industriales. En 1993 llegó a ser Secretario General del Comité Interdepartamental para cuestiones de cooperación económica en Europa también trabajaba en la Oficina Privada del Primer Ministro Edouard Balladur como abogado en asuntos europeos. En 1995-1999 fue miembro de la comisión europea como comisario europeo para economía y Asuntos Financieros. Miembro de la Junta de Directores de SITA.

Desde Enero de 2000 ha sido miembro de la Junta Ejecutiva de Suez, en el 2001 fue Vicepresidente Superior ejecutivo encargado de asuntos internacionales relaciones corporativas y asuntos europeos.⁶⁹

Rene Coulomb

Anterior Director de ética en Suez y vicepresidente del Consejo Mundial del Agua y asiste a el comité de dirección de la Asociación mundial del Agua.

- ¹ Suez statement announcing 2002 results, March 6, 2003 <http://www.suez.com/upload/up1008.pdf>.
- ² www.reuters.com.
- ³ Suez statement announcing 2002 results, March 6, 2003.
- ⁴ "Suez introduces its 2003-2004 action plan; refocus, reduce debt, increase profitability," Jan 9, 2003 <http://www.suez.com/upload/up970.pdf>.
- ⁵ "Cholera in the Age of the Water Barons" ICIJ <http://www.icij.org/dtaweb/water/PrintReady.aspx?AID=1>.
- ⁶ Suez statement announcing 2002 results, March 6, 2003 <http://www.suez.com/upload/up1008.pdf>.
- ⁷ 2002 Results, presentation to shareholders, March 6, 2003 http://www.suez.com/documents/english/suez_ra_2002_va.pdf.
- ⁸ Mail from Ulrikke Hauer (EU trade Commission) to Suez.
- ⁹ Jerome Monod, former CEO of Suez, was a special council to Camdessus during his tenure at the IMF.
- ¹⁰ Report of the World Panel on Financing Water Infrastructure. Chaired by Michel Camdessus, report written by James Winpenny - <http://www.gwpforum.org/gwp/library/FinPanRep.MainRep.pdf>.
- ¹¹ The Millennium Development Goal on water states: "To halve, by the year 2015, the proportion of the world's people whose income is less than one dollar a day and the proportion of people who suffer from hunger and, by the same date, to halve the proportion of people who are unable to reach or to afford safe drinking water." Resolution adopted by the General Assembly [without reference to a Main Committee (A/55/L.2)] 55/2. United Nations Millennium Declaration <http://www.un.org/millennium/declaration/ares552e.htm>.
- ¹² "Suez pursues a major makeover," Public Works Financing, March 2003, p. 23.
- ¹³ "Company bails out of N.O. sewer bid; Few left to compete for water contract," New Orleans Times-Picayune, June 27, 2003.
- ¹⁴ "United Water Receives National Award from the U.S. Conference of Mayors," United Water release, Jan 29, 2001.
- ¹⁵ "City blasts United Water," Atlanta Business Chronicle, Aug. 9, 2002.
- ¹⁶ "Oceans Apart: United Water and Atlanta will soon find out whether they're meant to be together," Creative Loafing (Atlanta), March 6, 2002.
- ¹⁷ "Ex-mayor denies he signed off on water deal," Atlanta Journal-Constitution, Oct. 5, 2002.
- ¹⁸ "City blasts United Water," Atlanta Business Chronicle, Aug. 9, 2002.
- ¹⁹ "Mayor wants outside check on water firm," Atlanta Journal Constitution, Sept. 12, 2002.
- ²⁰ Rate Increase History for Atlanta's Water & Sewer Residential Customers, City of Atlanta, <http://www.ci.atlanta.ga.us/citydir/water/rates.htm>.
- ²¹ "Water contract dissolution set," Atlanta Journal-Constitution, Feb. 28, 2003.
- ²² "A deal all wet: Atlanta's plan for water privatization failed," Wall Street Journal, Jan. 31, 2003.
- ²³ Geoffrey Segal of the Reason Public Policy Institute quoted in "U.S. water privatization effort trips in Atlanta," Reuters English News Service, Jan. 29, 2003.
- ²⁴ "Today may decide fate of Atlanta water plan," Atlanta Journal-Constitution, Jan. 21, 2003.
- ²⁵ "Shelve water rate hike," BusinessWorld (Philippines) Thursday, December 19, 2002.
- ²⁶ Garcia, Cathy Rose A., Cecille S. Visto and Ruffy L. Villanueva "A losing proposition from the start?" Manila, Philippines December 19, 2002.
- ²⁷ "Loaves, Fishes and Dirty Dishes: Manila's Privatized Water Can't Handle the Pressure," International Consortium of Investigative Journalists, Feb. 7, 2003.
- ²⁸ Nacpil, Lidy "Sugar-coated privatization of water services" ING7-Net Friday Jun. 14, 2002, Philippines http://www.inq7.net/opi/2002/jun/14/letter_2-1.htm.
- ²⁹ Maria Victoria Raquiza, "The Water Case: Increased Rates for Poorer Services," Social Watch 2003 report, January 2003.
- ³⁰ Suez press statement, Feb. 7, 2003 http://www.suez.com/finance2/english/news/index_news.php.
- ³¹ "Cholera in the Age of the Water Barons" ICIJ <http://www.icij.org/dtaweb/water/PrintReady.aspx?AID=1>.
- ³² "Loaves, Fishes and Dirty Dishes: Manila's Privatized Water Can't Handle the Pressure," International Consortium of Investigative Journalists, Feb. 7, 2003.

- 33 Sison, Marites "Philippines: Awash in Water Bills after Privatization" Inter Press Service Wednesday, January 22, 2003.
- 34 Daniel Azpiazu and Karina Forcinito, "Privatization of the water and sanitation systems in the Buenos Aires metropolitan area: regulatory discontinuity, corporate non-performance, extraordinary profited and distributional inequality," FLASCO, Buenos Aires.
- 35 David Hall, "Water multinationals in retreat: Suez withdraws investment," PSIRU, January 2003, www.psiru.org.
- 36 Alexander Loftus and David A. McDonald, "Of liquid brems: a political ecology of water privatization in Buenos Aires," Environment & Urbanization, Vol. 13, No. 2, October 2001.
- 37 "Cholera in the Age of the Water Barons" ICIJ <http://www.icij.org/dtaweb/water/PrintReady.aspx?AID=1>.
- 38 "The 'Aguas' Tango: Cashing In on Buenos Aires Privatization," International Consortium of Investigative Journalists, Feb. 6, 2003.
- 39 Law No. 1/1967, Ministry of Home Affairs Decision No. 3/1990 cited in Argo and Firman "To privatize or not to privatize," Built Environment 27(2).
- 40 "Water and Politics in the Fall of Suharto," International Center for Investigative Journalism, February 10, 2003, www.icij.org.
- 41 International Consortium for Investigative Journalism. According to ICIJ, the companies threatened to sue the government if the contract was not honored.
- 42 International Center for Investigative Journalism.
- 43 The Center for Public Integrity Investigative Journalist in the Public Interest "Metered to Death: How a Water Experiment Caused Riots and a Cholera Epidemic" <http://www.icij.org/water/default.aspx?sid=ch&aid=49>.
- 44 "SUEZ at the United Nations' global summit on sustainable development" Press release Paris, August 29, 2002.
- 45 Ibid.
- 46 "SAMWU lashes at Water Company Boss" SAMWU weekly 19-26 July 2002 South Africa from http://qsilver.queensu.ca/~mypadmin/pages/In_The_News/2002/July/lashes.htm.
- 47 Unpublished report by Patrick Bond titled "An early Jo'burg advisory ... Suez" e-mail February 20, 2003.
- 48 Wales, Zack "Secret Contacts Row Puts Spotlight on Water Management" All Africa, March 22, 2003.
- 49 "Jailed privatised water workers freed, to continue strike today" Western Cape Anti-Eviction Campaign, Cape Town, September 10, 2002 South Africa.
- 50 "Suez water plant strike: Mandela Park community protesting" Western Cape Anti-Eviction Campaign, Cape Town September 10, 2002 South Africa and "Jailed privatised water workers freed, to continue strike today" Western Cape Anti-Eviction Campaign, Cape Town, September 10, 2002 South Africa.
- 51 "5 Mandela Park Anti-Eviction Campaign members to appear in Khayelitsha Magistrates court" Independent Media South Africa, February 27, 2003 <http://southafrica.indymedia.org/news/2003/02/3198.php>.
- 52 SAMWU Press release, September 4, 2002, South Africa.
- 53 The Center for Public Integrity Investigative Journalist in the Public Interest "Metered to Death: How a Water Experiment Caused Riots and a Cholera Epidemic" <http://www.icij.org/water/default.aspx?sid=ch&aid=49>.
- 54 David Hall, "Privatization, multinationals and corruption," Public Services International Research Unit, University of Greenwich, November 1999.
- 55 "Water and Power: The French Connection" <http://www.icij.org/dtaweb/water/PrintReady.aspx?AID=4>
- 56 "Inquiry into Water Prices" 1995-2000, Department of Fair Trade, Consumer Affairs and Fraud, November 2001 quote in Suez vs French teacher about water corruption, transnationale <http://forums.transnationale.org/viewtopic.php?t=807&start=0&postdays=0&postorder=asc&highlight=>.
- 57 "An Evaluation: Milwaukee Metropolitan Sewerage District," Wisconsin Legislative Audit Bureau, July 2002; "Sewage dumping policies faulted," Milwaukee Journal Sentinel, July 30, 2002.
- 58 "MMSD head plans faster alert system," Milwaukee Journal Sentinel, July 29, 2003.
- 59 "Legal deluge inundates first city water plant privatization project," Houston Business Journal, Aug. 19, 2002.
- 60 "Activists blame Suez-Degremont for worker deaths" Infochange livelihoods - infochange India June 26, 2003 http://www.infochangeindia.org/LivelihoodsItop.jsp?section_idv=8.
- 61 Simpson, Jeffrey "Cleanup contract goes down the drain" The Halifax Herald Limited, June 21, 2003, Canada.

- 62 “Suez vs French teacher about water corruption” Transnationale <http://forums.transnationale.org/viewtopic.php?p=1300>.
- 63 Gerard Mestrallet, in “Ethics and Values”, Lyonnaise des Eaux internal document, p35 quoted in “Water in Court” by the Public Services International Research Unit <http://www.psiru.org/others/proces-angl2.rtf>.
- 64 Suez press statement, Feb. 7, 2003 http://www.suez.com/finance2/english/news/index_news.php.
- 65 “World Water Forum - Diluting Dissent?” Corporate Europe Observatory <http://www.corporateeurope.org/water/infobrief2.htm>
- 66 “Gérard Mestrallet Chairman and Chief Executive Officer Président-directeur Général, SUEZ, France” <http://www1.oecd.org/forum2003/speakers/CV/Mestrallet.htm>.
- 67 Transnationale <http://forums.transnationale.org/viewtopic.php?p=1300>.
- 68 International Institute for Environment and Development Press release February 12, 2003 <http://www.iied.org/aboutiied/press.html#120203>.
- 69 “Yves-Thibault DE SILGUY” The European Commission Archive <http://europa.eu.int/comm/archives/1995-99/commissioners/en/silguy.htm>.



Public Citizen
Agua Para Todos
215 Pennsylvania Ave SE, Washington DC 20003 Ph. +1-202.546.4996
1615 Broadway 9th floor, Oakland, California 94612 Ph. +1-510.663.0888
www.wateractivist.org
e-mail: cmep@citizen.org

