Pero, de verdad, ¿por qué hay que subir el precio del agua urbana?

escrito por Quijotero | domingo, 28 de octubre de 2018

El diario *Expansión* del pasado 23 de octubre recoge unas declaraciones de Fernando Morcillo, presidente de AEAS, patronal de los servicios de abastecimiento y saneamiento de agua de España. Las declaraciones que se recogen como titular son: *«El precio del agua debería subir entre el 50% y el 100%».*

— Mire usted, mi querido amigo, desde hace unos 30 años vengo oyendo que hay que subir el precio del agua urbana. Subir y subir…

— Pero le habrán dado a usted razones de peso que justifiquen las subidas, ¿no?

— ¡Qué sé yo! ¡Dicen tantas cosas! Además, según sopla el aire, unas veces se aducen unas sinrazones y otras veces otras. Pero, como *mantra*, el mensaje es siempre el mismo: ¡hay que subir el precio del agua urbana!

— Me parece que deberíamos profundizar algo en el asunto, ¿no le parece?

— Por mi, encantado. Vayamos a ello. Pienso que la cosa comenzó hace unos 30 años, en paralelo con la entrada en el *gran teatro del mundo* de las ideas neoliberales. Se establecieron como dogmas que: 1) todo había que *ponerlo en valor:* es decir, debía producir dinero; cuanto más, mejor; incluyendo por supuesto los recursos naturales como el agua,

el medio ambiente y otras actividades/necesidades sociales; nada se salvaba de la quema. 2) Los bienes públicos deberían privatizarse, corriendo una suerte de nueva desamortización de Mendizábal. Lo público es pecado; lo privado, virtuoso, como Max Weber nos enseñó en «*La ética protestante y el espíritu del capitalismo*». 3) La forma mejor (¿única?) de gestionar los bienes públicos y las necesidades sociales es a través de las empresas privadas, *constituyendo la única misión de las empresas ganar dinero.* Establecido este marco ideológico, lo demás viene de corrido.

— Me parece que es usted un pesimista retrógrado. No me vendrá ahora a negar que la gestión por el sector público de los bienes públicos suele ser un verdadero desastre. Los ejemplos son numerosísimos.

— Y las excepciones también. Mire, cuando en un país se dice que la gestión de los abastecimientos públicos de agua son un desastre, suele suceder que también es un desastre la gestión completa del país. Y cuando un país funciona, las empresas públicas también funcionan bien; ahí tiene el ejemplo de los países nórdicos, etc. Hay que meter en la ecuación de la gestión de los servicios sociales el parámetro del grado de desarrollo económico/social/cultural del país de que se trate, con su acompañamiento de seriedad, eficacia, incentivos, formación adecuada del personal, etc. Podría ponerle como ejemplo el funcionamiento de la sanidad pública en muchos países europeos, incluido el nuestro.

— No se me vaya usted del agua. En España tenemos un buen ejemplo de un abastecimiento público tradicionalmente bien gestionado: el de la capital, Madrid. El Canal de Isabel II, creado por Juan Bravo Murillo en 1851, ha sido un ejemplo nacional e internacional de empresa pública bien gestionada y eficiente hasta hace pocos años. Y lo sorprendente es que proporciona un excelente servicio a toda la Comunidad de Madrid, unos 6,5 millones de habitantes, con unas tarifas reducidas. Hace unos 15 años, el coste medio del agua

suministrada al ciudadano (con independencia de su lugar de residencia), incluyendo la retirada y depuración de las aguas usadas, se situaba alrededor de 1 euro por metro cúbico.

— ¿Pero ahora ronda los 2 euros, ¿no?

— Efectivamente. Sucedió que los políticos neoliberales consideraron que el Canal de Isabel II era una institución decimonónica, que había que poner al día para que *produjese valor.* Compraron empresas sudamericanas mediante operaciones, al parecer, en paraísos fiscales y, como resultado, pusieron en valor su propio bolsillo. Y también, por arte de birlibirloque, doblaron el precio del agua: todo aprovechaba para «su» convento. Esto fue, en síntesis, el resultado del camino hacia su presunta privatización.

— ¡Pues sí que me lo pinta usted bien! Entonces, ¿todavía quieren seguir subiendo el precio del agua?

— Pues aunque a usted le parezca un disparate, siguen clamando como hace décadas, en plena fiebre neoliberal, por subidas y más subidas del precio del agua. Imagínese el último disparate. Usted, podría admitir que la misión de la empresa abastecedora sería la de proporcionar un buen servicio, con agua de calidad, en cualquier punto de su área, sin interrupciones, así como la conservación ambiental por medio de la recogida y tratamiento del agua usada; y todo ello a un precio asequible para el ciudadano, ¿no?

— No se puede disentir de ese propósito.

— Pues bien, ahora resulta que el Canal de Isabel II repartió el pasado año 180 millones de euros entre sus *accionistas,* léase ayuntamientos y la propia Comunidad de Madrid. O sea, le saca a los ciudadanos dinero con el agua que luego da a los ayuntamientos y a su propia administración titular. ¡Qué clase de broma casinera es ésta!

— Pienso que eso es tratar a los ciudadanos como seres del

género lanar, con cornea dura.

— Efectivamente, porque cabe preguntarse: ¿qué mayor dividendo para los ciudadanos que un buen servicio a un precio justo? ¿Por qué ese empeño neoliberal en jugar al casino de los dividendos entre unos pocos (que son los que saben lo que conviene), no para la totalidad e los ciudadanos? ¡Señores, un poco de seriedad de una vez!

— Pero ¿por qué leemos en la prensa que el precio del agua debería subir entre el 50 y el 100%?

— No se atreven a decir que el objetivo es repartir mayores beneficios para unos cuantos, lo que sería el colmo. Aducen supuestas nuevas inversiones para mejoras de las infraestructuras, ponernos al abrigo del cambio climático, cumplir los compromisos de depuración de las directivas europeas, etc. Pero no he visto, blanco sobre negro, los estudios justificativos de las necesidades auténticamente reales, debatidas con los expertos y los representantes sociales. Se pone el carro delante de los bueyes: se suelta la cifra de 10 000 millones de euros de inversión necesaria y… ¡a correr! Los datos se consideran *arcani imperii,* reservados para las élites del poder.

— Entonces, ¿qué propone usted como alternativa?

— Varias cosas mi querido amigo. Vayamos por partes. En primer lugar hay que ponderar el buen estado general de nuestros abastecimientos, aunque siempre se puede y se debe mejorar el servicio. Es muy raro que en estos momentos se halle un núcleo de población que carezca de abastecimiento de agua.

— Lo del saneamiento aún tiene carencias, ¿no?

— De fácil solución. Solo hace falta ponerse a ello. Sigamos con nuestro hilo En segundo lugar, se reconoce que el precio medio del agua en España, incluyendo saneamiento, es muy bajo:

no llega al 1% del presupuesto familiar, frente al 5% que propone la ONU. Es decir, a diferencia del coste de la electricidad, una de las más caras de Europa, pues mire usted el agua es muy barata, una de las más bajas. Esto no es mérito de la administración central; al contrario, excepto en el caso de la ciudad de Madrid y otras contadas poblaciones, la competencia del abastecimiento se ha movido en el ámbito municipal o supramunicipal. Pienso que esta ventaja no se debería perder.

— Quiere usted decir que no le gustan estas maniobras de la patronal que apuesta por la creación de entes reguladores de ámbito nacional, al modo de la dichosa Comisión Nacional que se encarga del galimatías del mercado de la energía, o de «un regulador nacional» que se encargase de «armonizar los precios».

— ¡Qué quiere que le diga! Soy perro viejo y sé que cuando se recurre al mercado, se apuesta por la creación de un órgano nacional, o se pretenden «armonizar» los precios, en el fondo lo que se pretende es subirlos para forrarse unos cuantos a costa de los ciudadanos. Mejor «no meneallo»: hágase mejor lo que se venía haciendo bien; hágase bien lo que no se venía haciendo tan bien; y aquí paz y después gloria.

— O sea, que usted no es partidario de subir el agua.

— No es eso, no es eso. Cada abastecimiento puede tener sus problemas. Identifíquense, búsquense las actuaciones necesarias y su financiación y ajústense las tarifas. Pero ¡eso sí!, los proyectos han de pasar por las pilas bautismales de la viabilidad económica, la sostenibilidad ambiental y la aceptación social, dentro de la más pura transparencia.

— Entonces, de todo este revuelo que hay alrededor del agua urbana, donde el que más y el que menos quiere «meter cuchara», ¿qué me dice usted?

— Pues eso, que muchos quieren «salvar» lo que sea para su

propio beneficio político y/o crematístico… Unos desean continuar el negocio interrumpido de las concesiones privadas de los abastecimientos: unas empresas pagaban *ipso facto* un dinero a los ayuntamientos (¿más posibles comisiones?) y se cobraban de los ciudadanos (con creces) a lo largo de dilatados periodos de tiempo. Por supuesto, subiendo inmediatamente las tarifas y «olvidando» compromisos. Vamos, un negocio no muy diferente en esencia de los «reventas» de las entradas del fútbol. Otros, quieren aplicar el santísimo dogma de la participación popular, mediante el cual acabarían preguntando a la sufrida ama de casa por la mejor forma de soslayar el golpe de ariete en una impulsión. Antídotos frente a estos desmanes: la profesionalización de los servicios. Ah!, y consejos de administración de las empresas que sean algo más de completar el sueldo a una serie de «paniaguados» (representación social incluida). Las grabaciones directas de sus reuniones, con total literalidad, deberían colgarse en las redes sociales. Transparencia a tope y al alcance de todos los ciudadanos. Nada de conventillos ni capillitas.

— ¿Cree, de verdad, que con estas recetas de «charlas de café» se va a mejorar el sector?

— Hay no solo que remunicipalizar la gestión, sino retecnificarla. Quiero decir, que si usted nombra al frente de una empresa de abastecimiento a un CEO, fijará como meta ganar más poder y más dinero; si nombra a un político, podríamos terminar ante los tribunales de justicia; si a un financiero, podríamos terminar comprando las cataratas del Niágara. ¡Hay que nombrar a gestores técnicos! Que se encarguen de que las empresas de abastecimiento funcionen de la mejor manera, de forma eficiente y sin meter mano en la caja. Vamos, como diría el sociólogo Ulrich Beck, un súper ingeniero, con formación económico-financiera y en comunicación, pero con una base sólida de lo que es un abastecimiento de agua. ¡No más aventurerismo casinero! No tengo más que decir.

— O sea, vuelta atrás.

— Como usted prefiera verlo. Yo sacaría en esto —como en otras muchas cosas— el viejo proverbio castellano: *Zapatero, a tus zapatos.*