

FLACSO
Área de Economía y Tecnología

Documento de Trabajo N° 16

**Nuevos y viejos actores en los servicios públicos.
Transferencias de capital en los sectores de agua
potable y saneamiento y en distribución de energía
eléctrica en la post-convertibilidad.**

Daniel Azpiazu y Nicolás Bonofiglio

Octubre 2006

Azpiazu, Daniel

Nuevos y viejos actores en los servicios públicos. Transferencias de capital en los sectores de agua potable y saneamiento y en distribución de energía eléctrica en la post-convertibilidad / Daniel Azpiazu y Nicolás Bonofiglio - 1a ed. - Buenos Aires: FLACSO - Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales, 2007.

76 p. ; 31x21 cm.

ISBN 978-950-9379-11-4

1. Servicios Públicos. 2. Economía. 3. Energía Eléctrica. I. Bonofiglio, Nicolás II. Título
CDD 354.728:330

FLACSO-Argentina
Área de Economía y Tecnología

www.flacso.org.ar/economia

Documento de Trabajo N° 16, Octubre de 2006

Este trabajo forma parte del Proyecto “**La privatización de la distribución de energía eléctrica y de los sistemas de agua y saneamiento en el interior del país**”, dirigido por el Lic. Daniel Azpiazu y patrocinado por la Agencia Nacional de Promoción Científica y Tecnológica. (PICT 2003 N° 14074).

© by FLACSO Argentina – Área de Economía y Tecnología.

1° edición. Marzo 2007

Hecho el depósito que establece la ley 11.723

Impreso y encuadernado por:

Imprenta Dorrego. Dorrego 1102, Cap. Fed.

1ª. ed. Tirada: 100 ejemplares. Se terminó de imprimir en Marzo de 2007.

Índice

Introducción	5
1. El predominio de las re-estatizaciones. Transferencias de capital en el sector de provisión de agua potable y saneamiento	11
1.1. Las re-estatizaciones	16
1.1.1. El caso Aguas Argentinas S.A.....	16
1.1.2. El caso Aguas Provinciales de Santa Fe S.A.....	19
1.1.3. El caso Azurix Buenos Aires S.A.....	21
1.1.4. El caso Aguas del Gran Buenos Aires S.A.....	23
1.2. “Cambios de manos” entre privados.....	25
1.2.1. El caso Aguas Cordobesas	25
1.2.2. El caso Obras Sanitarias de Mendoza S.A.	27
1.2.3. Los casos de Servicios de Agua de Misiones S.A. y Aguas de Corrientes S.A.....	28
1.2.4. El caso Aguas del Valle S.A.	29
1.3. Síntesis y especificidades sectoriales.....	30
2. En manos privadas. Transferencias de capital en el sector de distribución de energía eléctrica	35
2.1. Transferencias de empresas transnacionales a asociaciones de capital nacional y extranjero	41
2.1.1. El caso EDENOR.....	41
2.1.2. Los casos EDELAR, EDESA y EDESAL	42
2.1.3. El caso EDERSA	43
2.2. Transferencias de empresas transnacionales a las “burguesías provinciales” de las respectivas jurisdicciones provinciales	44
2.2.1. El caso EDEMSA.....	44
2.2.2. El caso EDESE	45
2.3. Compra-venta de tenencias accionarias entre empresas transnacionales	46
2.3.1. Los casos de EDELAP, EDES y EDEN.....	46
2.3.2. El caso EDEA	47
2.4. Transferencia de empresa local a asociación de capital nacional y extranjero.....	48
2.4.1. El atípico caso de EDECAT	48
2.5. Síntesis y especificidades sectoriales.....	48
3. Reflexiones finales	53
Anexo 1. “Cambios de manos” en el servicio de agua potable y saneamiento	57
Anexo 2. “Cambios de manos” en el servicio de distribución de energía eléctrica	61
Referencias bibliográficas	65

Nuevos y viejos actores en los servicios públicos. Transferencias de capital en los sectores de agua potable y saneamiento y en distribución de energía eléctrica en la post-convertibilidad⁺

Daniel Azpiazu^{*} y Nicolás Bonofiglio^{**}

Introducción

La sanción, a principios del año 2002, de la Ley de “Emergencia Pública y Reforma del Régimen Cambiario” (Ley N° 25.561), conllevó cambios fundamentales en el escenario macroeconómico; en particular, el abandono del régimen de Convertibilidad –modificación parcial de la Ley N° 23.928– y de la consiguiente paridad fija un peso = un dólar estadounidense; lo que devino en una fuerte depreciación de la moneda nacional.

En paralelo a tal “pesificación” de la economía local, el texto de dicha ley (artículo 4) retomó y reafirmó la prohibición de indexación de las tarifas de los servicios públicos establecida por la Ley N° 23.928 –aunque sistemáticamente ignorada y/o modificada durante los años noventa, a través de disposiciones de menor *status* jurídico– y, fundamentalmente, dispuso la renegociación de todos los contratos con las empresas privadas prestadoras de tales servicios¹.

El intento de revisar la relación Estado-empresas privatizadas constituía, en ese entonces, un paso imprescindible tendiente no sólo a eliminar determinados privilegios exclusivos de quienes se hicieron cargo de la prestación de los principales servicios públicos (como, por ejemplo, la dolarización e indexación de las tarifas por índices de precios ajenos a la economía local) sino, también, a recomponer la distorsionada estructura de precios y rentabilidades relativas de la economía que había quedado como uno de los tantos legados críticos de la Convertibilidad.

Ello, naturalmente, se conjugó con cambios radicales en el posicionamiento de los distintos actores (Estados-privatizadas) que, directa e indirectamente, por acción u

⁺ Este trabajo forma parte del Proyecto “**La privatización de la distribución de energía eléctrica y de los sistemas de agua y saneamiento en el interior del país**”, dirigido por el Lic. Daniel Azpiazu y patrocinado por la Agencia Nacional de Promoción Científica y Tecnológica. (PICT 2003 N° 14074). El mismo no podría haberse realizado sin la colaboración de los entes reguladores provinciales y nacionales, que desinteresadamente nos enviaron la información solicitada. Los autores agradecen los comentarios de Eduardo M. Basualdo, Carolina Nahón, Julieta Pesce y Martín Schorr.

^{*} Investigador del Conicet y del Área de Economía y Tecnología de la FLACSO-Argentina.

^{**} Becario del Proyecto PICT 2003 N° 14074 “La privatización de la distribución de energía eléctrica y de los sistemas de agua y saneamiento en el interior del país”.

¹ Esencialmente ello se ve plasmado en tres de los artículos de la ley. Así, de acuerdo con el art. 8° “quedan sin efecto las cláusulas de ajuste en dólar o en otras divisas extranjeras y las cláusulas indexatorias basadas en índices de precios de otros países y cualquier otro mecanismo indexatorio. Los precios y tarifas resultantes de dichas cláusulas, quedan establecidos en pesos a la relación de cambio un peso (\$ 1) = un dólar estadounidense (u\$s 1)”. Por su parte, el art. 9°, autoriza al Poder Ejecutivo Nacional “a renegociar los contratos comprendidos en lo dispuesto en el Artículo 8° de la presente ley” estableciendo que aquellos vinculados a la prestación de servicios públicos deben satisfacer una serie de criterios básicos (como, por ejemplo, “el impacto de las tarifas en la competitividad de la economía y en la distribución de los ingresos”). Por último, en el art. 10°, se estableció que, en el marco de los precedentes, “las prestadoras de servicios públicos” no podrán “suspender o alterar el cumplimiento de sus obligaciones”.

omisión, pasaron a desplegar estrategias –para nada homogéneas, ni siempre consistentes con los intereses a proteger– que, en general, en poco se asemejan a las que habían desarrollado durante la vigencia de la convertibilidad. Por un lado, el Estado nacional², y los provinciales y municipales, en aquellas jurisdicciones donde también se transfirió la prestación de servicios públicos al capital privado³. Por otro, las empresas responsables de tal gestión, que se vieron enfrentadas a un profundo y radical cambio del contexto operativo en el que venían desempeñándose en el país. Vale resaltar que frente a la crisis irreversible de la convertibilidad, las “privatizadas”, dentro de una fracción de la clase dominante más amplia, propugnaban la dolarización de la economía como forma de preservar el valor de sus activos y sus ingresos futuros.

Si bien, tanto en el ámbito de las renegociaciones encaradas por el gobierno nacional (bajo las dos últimas administraciones) como en las distintas provincias y municipios, podría encontrarse un muy amplio abanico de actitudes frente al proceso de renegociación y a las solicitudes o exigencias de las “privatizadas”, con muy pocas excepciones, transcurridos más de cuatro años desde su inicio, cabría identificar dos aspectos –neurálgicos ambos– donde la actitud oficial ha sido, también con sus matices, relativamente homogénea.

El primero de ellos es el que se vincula con la preservación de los intereses de los usuarios residenciales, en general, y de los más carenciados, en particular. Si bien, se presentan ciertas heterogeneidades entre diversas provincias, los incrementos tarifarios –cuando existieron– fueron relativamente modestos en términos relativos y, con una inferior incidencia sobre los residenciales.

La “dual” y “dilatoria” estrategia desplegada por la administración Duhalde no trajo aparejada impactos directos significativos sobre las tarifas de aquellos servicios públicos de mayor sensibilidad y efectos sociales (agua, energía eléctrica, gas natural por redes, ferrocarriles de pasajeros, telefonía básica)^{4/5}. Por su parte, a más de tres años de iniciada la gestión Kirchner, y en el marco de una estrategia controvertida –sino, a veces, contradictoria–, discontinua y heterogénea, los usuarios residenciales y, en especial, los de menores recursos y consumos, no se han visto mayormente

² Por las formas que fueron adoptando los distintos procesos de renegociación de los contratos, tanto bajo la administración Duhalde como en la de Kirchner, ello quedó focalizado en el Poder Ejecutivo Nacional. La participación del Parlamento, tanto a través de la Comisión Bicameral de Seguimiento de la Emergencia como en los debates en el propio recinto ha resultado marginal. En este sentido es sumamente ilustrativo que en las últimas Actas-Acuerdo firmadas con diversas empresas privatizadas se haya recurrido a la aprobación *ficta* –vencimiento del plazo máximo de 60 días para aprobar o rechazar los acuerdos concretados por el Poder Ejecutivo Nacional-.

³ El art. 14° de la Ley 25.561 dispone: “Invítase a las Provincias, Ciudad Autónoma de Buenos Aires y Municipios a adherir a las disposiciones de los artículos 8°, 9° y 10 de la presente ley”.

⁴ Sobre las renegociaciones bajo la administración Duhalde, ampliar en Azpiazu y Schorr (2003).

⁵ Los únicos intentos oficiales por acceder a parte de las exigencias empresarias en dichas áreas están vinculados con la sanción de los Decretos de Necesidad y Urgencia N° 2437/02 y 146/03, por los que los usuarios residenciales de los servicios de energía eléctrica y de gas natural debían afrontar un incremento tarifario de alrededor del 7%. No obstante, la aplicación de ambos decretos fue denegada por la Justicia.

afectados por incrementos tarifarios de significación⁶. A ello se le suma, muy particularmente en el último año, la preocupación oficial por sus impactos sobre el Índice de Precios al Consumidor que ha pasado a concitar una creciente atención, atento a la necesidad de mantener ciertos equilibrios macroeconómicos.

Por su parte, el segundo de los aspectos centrales en el proceso de renegociación de los contratos que interesa resaltar remite a los recurrentes intentos (cuando no, “exigencias”) de la mayor parte de las privatizadas de transferir al Estado –una suerte de seguro de cambio retroactivo– buena parte de sus abultados endeudamientos con el exterior, desproporcionado incluso, con las inversiones efectivamente realizadas durante el período de la convertibilidad⁷. En ese sentido, resulta particularmente ilustrativo el contenido de una nota elevada a la Subsecretaría de Recursos Hídricos por Aguas Argentinas S.A. a los pocos días de sancionada la Ley de Emergencia: “... el Banco Central de la República Argentina entregará a AASA U\$S contra \$ con la tasa de cambio 1U\$S = 1\$ para asegurar en los plazos previstos el servicio de las deudas de corto y largo plazo que se pactaron con Bancos Nacionales e Internacionales, así como con Organismos de carácter Multilateral”⁸. Al respecto, la actitud oficial ha sido plenamente consistente en cuanto a que el “riesgo cambiario” debe ser asumido por quienes, en muchos casos, se endeudaron en exceso, al margen de toda consideración (o ignorándola) sobre las posibilidades reales de mantenimiento del régimen convertible de paridad fija con el dólar⁹.

⁶ En las provincias la situación tarifaria es más heterogénea, especialmente desde el año 2006, fecha en que algunas jurisdicciones han comenzado a otorgar incrementos para los servicios de agua potable y saneamiento y distribución de energía eléctrica. En algunos casos, la incidencia sobre los usuarios residenciales es mínima (Santa Fe en electricidad), en otros se han discriminado las subas para que no impactaran a los hogares de menores recursos (Córdoba en agua y saneamiento) mientras que en un tercer subgrupo, los incrementos otorgados a las empresas son relativamente homogéneos (Mendoza, Tierra del Fuego, Salta y San Luis en electricidad y Salta y Pilar en agua y saneamiento). Por último, cabe destacar que algunas provincias han implementado tarifas sociales (en ambos servicios en Buenos Aires y Corrientes; en aguas solamente, en Formosa, Mendoza, Misiones y Santiago del Estero y en electricidad, en Córdoba, Chaco y Salta).

⁷ En paralelo, muchas de ellas se vieron beneficiadas por la licuación de sus pasivos en moneda extranjera contraídos en el mercado local. Un ejemplo suficientemente ilustrativo lo brindan tres de las concesionarias de las redes de accesos a Buenos Aires, donde la “diferencia positiva por pesificación de pasivos equivale para AEC S.A. (Autopista Richieri-Ezeiza-Cañuelas) a cinco años de recaudación por peaje; para Coviare S.A. (Autopista La Plata-Buenos Aires) implica catorce años, en tanto para el Grupo Concesionario Oeste (Acceso Oeste) representa cuatro años”. Ver Defensor del Pueblo de la Nación, Nota D.P. N° 609, del 21 de enero de 2003, elevada a la Comisión de Renegociación de los Contratos de Obras y Servicios Públicos.

⁸ Véase Aguas Argentinas S.A., Nota 35.049/02, elevada a la Subsecretaría de Recursos Hídricos con fecha 30 de enero de 2002

⁹ Documentos elaborados por el propio Banco Mundial o, en el plano local, por quién estuviera a cargo de la Comisión de Renegociación de los Contratos de Obras y Servicios Públicos, avalan suficientemente tal posicionamiento oficial. Así, Gray e Irwin (2003) consideran que: “El riesgo [cambiario] no debería ser traspasado al gobierno. Tampoco a los consumidores, que no ejercen ninguna influencia sobre el tipo de cambio, ni sobre la posibilidad de que los inversores recurran a mecanismos de financiamiento excesivamente expuestos al riesgo cambiario. Más aún, los consumidores carecen de resguardo natural contra el riesgo de fluctuación cambiaria, así como de alternativas realistas para cubrirse o diversificar el riesgo. Por cierto, dado que el tipo de cambio suele devaluarse en períodos de crisis macroeconómica, la capacidad de los consumidores para afrontar tarifas más elevadas tenderá a ser menor precisamente cuando el tipo de cambio se hubiere devaluado”. Por su parte, Biagosch (2002) afirma: “Algunas empresas ante la falta de capital propio; del aporte de capital de los accionistas y frente a la necesidad de cumplir planes de inversión o requerimientos de capital de trabajo, recurrieron al endeudamiento externo. Fueron decisiones empresarias tomadas en el marco de la legislación entonces vigente y motivadas por

El otro gran actor en este proceso de realineamiento de las relaciones con los Estados nacional, provinciales y municipales es el heterogéneo grupo de las “privatizadas”. La referencia a la heterogeneidad en su interior remite a, por ejemplo, algunos casos en los que su operatoria no se ha visto mayormente afectada –opacas renegociaciones mediante– en el escenario post-convertibilidad (como las terminales portuarias, la hidrovía Santa Fe-Buenos Aires, etc.¹⁰). No obstante, para la mayor parte de ellas, y con los consiguientes matices según sectores, grado de avance y especificidades de los respectivos procesos de renegociación de los contratos, pueden identificarse ciertos denominadores comunes. Tal es el caso de la desvalorización en moneda fuerte de sus patrimonios, de sus ingresos por facturación (pesificados, y con las previsibles consecuencias, en especial para las empresas prestatarias fuertemente endeudadas en el exterior), de sus costos (afectados por la inflación doméstica, en el caso de los nacionales y, por la propia devaluación, en los importados) e incluso de sus utilidades, ante la eventual –aunque poco probable– posibilidad de mantener inalteradas sus tasas de ganancias históricas.

De lo desarrollado se infiere que, en particular, para las firmas de capital extranjero (los propios consorcios prestadores de los servicios, sus accionistas mayoritarios o minoritarios), tal escenario en nada se asemeja al de los años precedentes. En ese sentido, no parecería descartable que ante tales transformaciones en el contexto operativo, la posibilidad de desprenderse de sus activos (ya no tan rentables como otrora) se constituiría en una de las alternativas estratégicas a explorar. Más aún cuando, a diferencia de sus similares de capital nacional, tales transnacionales cuentan con la posibilidad de recurrir a tribunales arbitrales internacionales (CIADI – Centro Internacional sobre Arreglo de Diferencias Relativas a Inversiones entre Estados y Nacionales de otros Estados– y UNCITRAL –Comisión de las Naciones Unidas sobre el Derecho Mercantil Internacional–) al amparo de la prolífica política desplegada por la Argentina en los años noventa en lo relativo a la firma y ratificación de Tratados Bilaterales de Protección y Promoción de las Inversiones Extranjeras (TBIs).

Todas estas consideraciones invitan a reflexionar en torno a las características y peculiaridades del proceso de “cambios de manos” en la propiedad de las “privatizadas”. A tal fin, el ámbito de análisis de este trabajo se circunscribirá a dos de los servicios públicos de particular trascendencia social, en los que diversas provincias también han transferido su prestación al capital privado: la provisión de agua potable y saneamiento y la distribución de energía eléctrica¹¹.

las diferencias de tasas de interés o –en algunos casos– porque su propia casa matriz o sus vinculadas actuaban como entidades prestadoras o les eran ventajosos otros mercados de capitales. Quienes así se endeudaron tuvieron la opción de recurrir al mercado de capitales y al sistema financiero argentino. De haber obrado así, aún en el caso de deudas nominadas en moneda extranjera, tendrían en la actualidad una situación financiera totalmente bajo control. Así como los concesionarios *no trasladan a los usuarios los efectos de sus decisiones empresarias correctas, no pueden solicitar ahora el traslado de los efectos de sus decisiones empresarias equivocadas*” (cursivas propias).

¹⁰ Sobre estos aspectos, ampliar en Azpiazu y Schorr (2003).

¹¹ La selección de estos dos sectores del presente ensayo se enmarca en el Proyecto de Investigación y Desarrollo: “La privatización de la distribución de energía eléctrica y de los sistemas de agua y

En principio, en el período de la post-convertibilidad, el fenómeno de “cambios de manos” reconoce dos grandes senderos: la posibilidad de que esas transformaciones estén asociadas a la re-estatización de algunos servicios públicos en el marco del replanteo de la relación Estado-empresas privatizadas, o a la transferencia de tenencias accionarias –de control o minoritarias– a otros actores que, a pesar del nuevo escenario operativo –mucho menos atractivo que el de otrora y sujeto a superiores márgenes de incertidumbre– pudieran estar interesados en asumir las consiguientes responsabilidades, ya sea como una estrategia de valorización, o bien como una oportunidad de consolidarse en uno de los sectores (electricidad) con más potencial de crecimiento¹².

En cuanto al primero de tales senderos, a mediados de 2003, y a partir de unos pocos ejemplos¹³, cabía preguntarse si “las rescisiones de contratos de concesión y la posterior estatización –y/o nuevas y distintas formas de gestión– de determinadas empresas prestatarias de los servicios públicos bajo análisis son simples fenómenos puntuales o, por el contrario, se inscriben en una tendencia incipiente. En este último caso, la misma podría estar asociada a, por un lado, la supresión de los desmedidos privilegios de que gozaron las empresas privatizadas y el consiguiente desinterés privado por continuar prestando determinados servicios públicos bajo un nuevo y distinto contexto normativo y regulatorio y/o, por otro, una actitud oficial que no resulte más complaciente frente a incumplimientos reiterados que, como tales, constituyan causales suficientes para la rescisión o revocación de ciertos contratos” (Proyecto PICT N° 14.074, 2003).

En relación con el segundo sendero, la transferencia de las tenencias accionarias entre privados se convierte en una posibilidad cierta, interesante y plausible, siempre y cuando otros actores económicos estén dispuestos a adquirir tales tenencias accionarias en un escenario y un contexto operativo sectorial que, en principio, difiere radicalmente del de los años noventa, incluso con elevados márgenes de incertidumbre en cuanto a la posibilidad cierta de obtener tasas de retorno atractivas en su relación con otras posibles colocaciones de sus capitales. Dicha posibilidad se acrecentaba para aquellas empresas prestatarias y/o para algunos de sus accionistas de capital extranjero, que cuentan con la alternativa cierta de lograr algún resarcimiento adicional (CIADI o el UNCITRAL) a la muy considerable masa de beneficios obtenida durante la vigencia de la convertibilidad, a partir de su recurrencia

saneamiento en el interior del país”, que cuenta con el patrocinio de la Agencia Nacional de Promoción Científica y Tecnológica (PICT 2003, N° 14.074).

¹² Ello no implica descartar la posibilidad de que, por ejemplo, el gobierno nacional o algún Estado provincial decida privatizar la prestación de determinado servicio público –de los propios re-estatizados o en provincias que mantuvieron bajo control estatal tal prestación–. Sin embargo, las evidencias disponibles, tanto en el campo de los sectores objeto del presente análisis, como en otros, invitan a considerar como poco factible tal probabilidad.

¹³ Se trata de los que ofrecían la rescisión del contrato (en 1997, único caso durante la vigencia de la Convertibilidad) con Aguas del Aconquija S.A. –controlada por Vivendi, de Francia– en Tucumán, o la de Azurix S.A. –bajo control de Enron de EE.UU.– en la provincia de Buenos Aires, en marzo de 2002), así como la rescisión del contrato de concesión (mayo 2003) con EDEERSA –controlada por Public Service Enterprise Group (PSEG) de los EE.UU.–, responsable de la distribución de energía eléctrica en Entre Ríos, y la posterior estatización de la misma (Compañía Entrerriana de Distribución de Energía).

a tribunales arbitrales internacionales al amparo de las cláusulas contenidas en los TBIs ratificados por la Argentina.

A partir de estas consideraciones introductorias, en la próximas dos secciones se abordarán las transferencias de capital en el sector de agua potable y saneamiento y de distribución de energía eléctrica, respectivamente. Por último, en las reflexiones finales, se discuten las diferencias encontradas en los distintos sectores bajo análisis, así como se esbozan algunos lineamientos sobre los posibles escenarios futuros.

1. El predominio de las re-estatizaciones. Transferencias de capital en el sector de provisión de agua potable y saneamiento.

En 1980, la ex Obras Sanitarias de la Nación (O.S.N.) transfirió a las provincias la casi totalidad de los sistemas de aguas y saneamiento existentes en el país que, hasta allí, eran gestionados por la empresa. La única excepción la constituyó la prestación del servicio en el Área Metropolitana de Buenos Aires (AMBA), que abarcaba en ese entonces la Capital Federal y 13 partidos de la provincia de Buenos Aires. A partir de allí, se adoptaron diversos regímenes de gestión del servicio (municipalización, empresas públicas provinciales, cooperativas regionales, uniones vecinales, etc.¹⁴). En ese marco, durante los años noventa buena parte de las provincias del país decidió privatizar –sin que ello pueda dissociarse de las fuertes presiones emanadas del gobierno nacional– las respectivas empresas públicas u organismos provinciales responsables de los principales sistemas en sus respectivas jurisdicciones.

Así, desde la pionera transferencia de los servicios (bajo el régimen de concesión) en la provincia de Corrientes (Aguas de Corrientes S.A.) en septiembre de 1991, diversas jurisdicciones territoriales (nacional, provinciales y municipales) encararon procesos de privatización que, en la generalidad de los casos, adoptaron la forma de concesión bajo la forma de sociedades anónimas por un lapso determinado de tiempo (en su mayoría, por 30 años de plazo), y bajo diversas modalidades de adjudicación (monto de canon, porcentaje de reducción de las tarifas vigentes, compra de acciones, etc.).

En ese marco, se sucedieron privatizaciones del servicio en provincias como Buenos Aires (Sudamericana de Aguas S.A. en 1992, Aguas de Balcarce S.A. en 1994, Aguas de Laprida S.A. en 1996, Aguas de la Costa S.A. y Aguas de Campana S.A. en 1998, Azurix S.A. en 1999, Aguas del Gran Buenos Aires en 2000), algunos partidos de dicha provincia junto con la Ciudad Autónoma de Buenos Aires (el mayor sistema integrado concesionado al capital privado) transferido en mayo de 1993 (Aguas Argentinas S.A.), Formosa (Aguas de Formosa S.A. en 1995), Tucumán (Aguas del Aconquija S.A. en 1995), Santa Fe (Aguas Provinciales de Santa Fe S.A. en 1995), Córdoba (Aguas Cordobesas S.A. en 1997), Santiago del Estero (Aguas de Santiago S.A. en 1997), Mendoza (Obras Sanitarias de Mendoza S.A. en 1998, con participación minoritaria –20%– del gobierno provincial), Salta (Aguas de Salta S.A. en 1998), Misiones (Servicio de Agua de Misiones S.A. en 1999), La Rioja (Aguas de La Rioja S.A. en 1999¹⁵) y Catamarca (Aguas del Valle S.A. en 2000).

En la generalidad de los casos, algunas áreas de las distintas jurisdicciones provinciales que encararon esos procesos de privatización quedaron a cargo de cooperativas, uniones vecinales o los propios municipios (con la salvedad de la Ciudad

¹⁴ En el año 2002, según información del Consejo Federal de Entidades de Servicios Sanitarios (COFES), coexistían 1749 organismos y empresas operadoras de los servicios de agua potable y/o saneamiento, mayoritariamente cooperativas (677), uniones vecinales (317) y municipios (587). De todas maneras, en cuanto a su respectiva cobertura poblacional, y favor de su presencia decisiva en los principales centros urbanos del país, apenas 22 sociedades anónimas de capital privado eran responsables de la prestación del servicio a un porcentaje mayoritario de la población del país. Ver www.cofes.org.ar/basededatos.

¹⁵ Originalmente (diciembre 1999) se concedió el gerenciamiento de la provisión del servicio a la empresa Latinaguas que, a partir de abril de 2002 se convirtió en concesionario del mismo.

Autónoma de Buenos Aires y la provincia de Salta); tratándose –en su mayoría– de aquellos distritos o regiones más alejados de los principales centros urbanos.

De resultas de esa amplia adscripción provincial (13 de las 24 jurisdicciones) al proceso de transferencia del capital privado de los servicios de agua potable y saneamiento, y considerando el área de cobertura de las consiguientes firmas con fines de lucro (excluyendo cooperativas, uniones vecinales y municipios), a fines de 2001 más de 20 millones de argentinos habitaban en las áreas gestionadas por tales empresas, lo que representaba el 56,6% de la población total del país¹⁶ (Cuadro N° 1).

Originalmente, la mayor parte de las sociedades anónimas que se hicieron cargo de los servicios revelaban una importante presencia de empresas de capital extranjero. Tales son los casos del grupo francés Suez y su controlada Sociedad General de Aguas de Barcelona S.A. (Agbar) en Aguas Argentinas S.A., Aguas Provinciales de Santa Fe S.A. y Aguas Cordobesas S.A.; el conglomerado estadounidense Enron (en Azurix S.A. y en Obras Sanitarias de Mendoza S.A.); el grupo español Dragados (en Aguas del Gran Buenos Aires y en Servicio de Aguas de Misiones S.A. a través de sus controladas Dycasa y Urbaser); Saur de Francia, en Obras Sanitarias de Mendoza S.A.; Vivendi en la ex Aguas del Aconquija S.A. y en Aguas Argentinas S.A.

Muy distinta es la situación que se manifiesta a mediados de 2006. A partir del nuevo escenario macroeconómico que emerge de la sanción de la Ley de Emergencia y el consiguiente proceso de renegociación de los contratos, se han verificado importantes “cambios de manos” en las empresas prestadoras del servicio (Cuadro N° 2). En efecto, se destacan la rescisión de las cuatro empresas prestadoras del servicio más grandes del país, en materia de población atendida: Aguas Argentinas S.A., Azurix Buenos Aires S.A., Aguas Provinciales de Santa Fe S.A. y Aguas del Gran Buenos Aires S.A. y la adquisición por parte del grupo Roggio de las tenencias accionarias de la Suez y su controlada AGBAR en Aguas Cordobesas S.A.

¹⁶ En los cálculos no se incluye la población atendida de Tucumán, ya que en septiembre de 1997 fue rescindido el contrato con la concesionaria Aguas del Aconquija S.A. –motivo por el cual la empresa como Vivendi Universal presentaron demanda ante el CIADI (Caso N° ARB/97/3)–. Al momento de la sanción de la Ley 25.561, el servicio era prestado por la empresa Obras Sanitarias del Tucumán bajo un convenio de gerenciamiento con ENOHSA. Posteriormente, a partir del 1° de enero de 2004, se hizo cargo de la concesión la empresa pública Sociedad Aguas del Tucumán (SAPEM).

Cuadro Nº 1. Tipo de empresas prestadoras del servicio de agua potable y saneamiento, cobertura poblacional en 2001

Provincia	Prestadora	Población – Censo 2001			
		Provincial	Atendida*	Diferencia**	
SOCIEDADES ANONIMAS DE CAPITAL PRIVADO					
Catamarca	Aguas del Valle S.A.	334.568	174.065	160.503	
AMBA	Aguas Argentinas S.A.	2.776.138	9.200.000	2.718.190	
Buenos Aires	Azurix Buenos Aires S.A.	13.275.873***	2.067.275		
Buenos Aires	Sudamericana de Aguas S.A.		227.906		
Buenos Aires	Aguas de Campana S.A.		81.506		
Buenos Aires	Aguas de Balcarce S.A.		36.796		
Buenos Aires	Aguas de la Costa S.A.		25.475		
Buenos Aires	Aguas de Laprida S.A.		8.531		
Buenos Aires	Aguas del Gran Buenos Aires S.A.		1.686.332		
Córdoba	Aguas Cordobesas S.A.		3.066.801		1.267.521
Corrientes	Aguas de Corrientes S.A.		930.991	601.403	329.588
Formosa	Aguas de Formosa S. A.	486.559	245.078	241.481	
La Rioja	Aguas de La Rioja S.A.	289.983	184.968	105.015	
Mendoza	Obras Sanitarias de Mendoza	1.579.651	1.191.380	388.271	
Misiones	Servicio de Agua de Misiones S.A.	965.522	279.961	685.561	
Salta	Aguas de Salta S.A.	1.079.051	1.079.051	0	
Santa Fe	Aguas Provinciales de Santa Fe S.A.	3.000.701	1.762.060	1.238.641	
Santiago del Estero	Aguas de Santiago S.A.	804.457	410.315	394.142	
SUBTOTAL					
		28.590.295	20.529.623	8.060.672	
COOPERATIVAS Y EMPRESAS MUNICIPALES					
Chubut	Cooperativas	413.237	413.237	0	
Entre Ríos	Empresas municipales	1.158.147	1.158.147	0	
La Pampa	Cooperativas y empresas municipales	299.294	299.294	0	
SUBTOTAL					
		1.870.678	1.870.678	0	
EMPRESAS ESTATALES					
Tucumán	Obras Sanitarias de Tucumán	1.338.523	862.594	475.929	
Chaco	Servicio de Agua y Mantenimiento Empresa del Estado Provincial	984.446	667.589	316.857	
Jujuy	Aguas de los Andes S.A.	611.888	611.888	0	
Neuquén	Ente Provincial de Agua y Saneamiento	474.155	255.167	218.988	
Buenos Aires	Obras Sanitarias de Mar del Plata S.E.	551.330	551.330		
Río Negro	Aguas Rionegrinas S.A.	552.822	436.214	116.608	
San Juan	Obras Sanitarias de San Juan S.E.	620.023	620.023	0	
San Luis	Servicios Básicos – SERBA	367.933	153.322	214.611	
Santa Cruz	Servicios Públicos Sociedad del Estado de Santa Cruz	196.958	191.786	5.172	
Tierra del Fuego	DPOSS	101.079	46.631	54.448	
SUBTOTAL					
		5.799.157	4.396.544	1.402.613	
Total					
		36.260.130	26.796.845	9.463.285	

* Población total en el área de cobertura de prestación tenga o no acceso a la red de agua y saneamiento.

** Población de la provincia que es atendida por cooperativas, uniones vecinales y municipios.

*** Población total de la provincia excluida Mar del Plata

Fuente: Elaboración propia sobre la base de información del Censo Nacional de Población 2001.

Cuadro N° 2. “Cambios de manos” post-convertibilidad. Prestadores del servicio de agua y saneamiento

Provincia	Prestador privado	Población Atendida ^(a) (miles)	Re-estatización	Fecha rescisión	Cambio manos ^(b)		Demanda CIADI / UNCITRAL
					Total	Parcial	
Catamarca	Aguas del Valle S.A.	174,1	-	-	E/? ^(c)	-	-
AMBA	Aguas Argentinas S.A.	9.200,0	Sí	Marzo 2006	-	-	Sí ^(d)
Córdoba	Aguas Cordobesas S.A.	1.267,5	-	-	-	E/N	Sí ^(e)
Corrientes	Aguas de Corrientes S.A.	601,4	-	-	-	N/N	-
Mendoza	Obras Sanitarias de Mendoza S.A.	1.191,3	-	-	-	E/N	Sí ^(f)
Misiones	Servicio de Agua de Misiones S.A.	280,0	-	-	-	E/E	-
Buenos Aires	Azurix Buenos Aires S.A.	2.067,3	Sí	Marzo 2002	-	-	Sí ^(g)
Buenos Aires	Aguas del Gran Buenos Aires S.A.	1.686,3	Sí	Julio 2006	-	-	^(h)
Santa Fe	Aguas Provinciales de Santa Fe S.A.	1.762,1	Sí	Enero 2006	-	-	Sí ⁽ⁱ⁾
Total		18.240,9					

(a) Como criterio de unificación se toma la población relevada en el Censo Nacional de Población 2001. En algunos pocos casos, debido a la presencia de más de un prestador por localidad, el área no se condice plenamente con la señalada.

(b) Para señalar los cambios, se utilizan las letras E (extranjera), N (nacional) y A (asociación nacional/extranjera). Así, E/N significa que un porcentaje o la totalidad de las acciones de una empresa pasaron de manos de una empresa de capital extranjero a una de capital nacional.

(c) El contrato ha sido rescindido pero todavía no se ha convocado a una nueva licitación, que se planea realizar en el transcurso de este año.

(d) Presentación realizada ante el CIADI por Suez, Sociedad General de Aguas de Barcelona S.A. y Vivendi Universal S.A. (Caso N° ARB/03/19).

(e) Presentación realizada ante el CIADI por Aguas Cordobesas S.A., Suez y Sociedad General de Aguas de Barcelona S.A. (Caso N° ARB/03/18).

(f) Presentación realizada ante el CIADI por el grupo Saur Internacional (Caso N° ARB/04/4) y por Azurix Corp. (Caso N° ARB/03/30).

(g) Presentación realizada ante el CIADI por Azurix Corp. (Enron) (Caso N° ARB/01/12).

(h) Dado lo reciente de la re-estatización de la empresa y la presencia mayoritaria de accionistas de capital extranjero, originarios de países con los que la Argentina firmó y ratificó TBIs (Italia –caso Impregilo (43%)–, y España – Aguas de Bilbao (20%) y Dycasa (27%)–), es de prever que la empresa y/o sus accionistas recurran a tribunales arbitrales internacionales.

(i) Presentación realizada ante el CIADI por la Suez, Sociedad General de Aguas de Barcelona S.A. e Interagua Servicios Integrales de Agua S.A. (Caso N° ARB/03/17).

Fuente: *Elaboración propia sobre la base de información del Censo Nacional de Población 2001 y el CIADI (www.worldbank.org/icsid).*

En lo esencial, como dos visiones de un mismo fenómeno, tales transformaciones alteraron radicalmente la cobertura poblacional bajo responsabilidad de provisión del servicio por parte de firmas privadas o estatales, así como también en lo atinente a la intensidad de la presencia del capital extranjero en el sector. En efecto, tomando como parámetro de referencia la población relevada en el Censo de 2001 en el área de cobertura de cada una de las prestadoras del servicio, los “cambios de manos” registrados durante la post-convertibilidad se limitan al ámbito de las sociedades anónimas de capital privado e involucran el 88,8% del total de los habitantes en tales

jurisdicciones, con la particularidad que el 80,7% de esos “cambios de manos” responden a las re-estatizaciones¹⁷, que representan el 71,7% de la población que, hasta principios de 2002, era atendida por sociedades anónimas de capital privado (Cuadro N° 3).

Cuadro N° 3. Población atendida según tipo de prestador y “cambios de manos”. Prestadores del servicio de agua y saneamiento, enero 2002 y septiembre 2006.

Situación a Enero 2002			
	Población Atendida *	Porcentaje	
SA de capital privado	20.529.632	56,62	
Empresas Estatales	4.396.544	12,13	
Empresas Municipales y cooperativas	1.870.678	5,16	
Resto	9.463.285	26,10	
Total	36.260.130	100,00	
Enero 2002 - Septiembre 2006			
	Población Atendida *	Porcentaje	Porcentaje sobre "cambios de manos"
Re-estatizaciones	14.715.667	71,68	80,72
“Cambios de manos” en capital privado	3.514.330	17,12	19,28
Subtotal "cambios de manos"	18.229.997	88,80	100,00
Sin cambios	2.299.626	11,20	
Total	20.529.623	100,00	
Situación a Septiembre 2006			
	Población Atendida *	Porcentaje	
SA de capital privado	5.813.956	16,03	
Empresas Estatales	19.112.211	52,71	
Empresas Municipales y cooperativas	1.870.678	5,16	
Resto	9.463.285	26,10	
Total	36.260.130	100,00	

* Población total en el área de cobertura de prestación tenga o no acceso a la red de agua y saneamiento.

Fuente: Elaboración propia sobre la base de información del Censo Nacional de Población 2001 y relevamiento propio.

Sin duda, el pretendido (Ley de Emergencia mediante) reordenamiento de la relación Estado-empresas privatizadas ha devenido, en el campo de la provisión del servicio de agua potable y saneamiento, en una transformación cualitativa de trascendencia en términos del desplazamiento de operadores privados y la consiguiente re-estatización de la prestación del servicio¹⁸. A continuación, se analizan las transferencias registradas en este sector¹⁹.

¹⁷ Dentro de las estatizaciones, no se incluyen los casos de Catamarca (en principio, sólo temporaria) ni de Misiones donde, al cierre del presente artículo, la empresa Servicio de Aguas de Misiones S.A. (Samsa) había solicitado la rescisión del contrato y, según declaraciones del gobernador de la provincia, el servicio sería re-estatizado.

¹⁸ Las principales experiencias desarrolladas en el país en cuanto a la transferencia al capital privado de la gestión de los servicios de agua y saneamiento parecerían corroborar las afirmaciones de Vickers y Yarrow (1991): “Es en la industria del agua donde parecen ser mayores los peligros de la privatización, ya

1.1. Las re-estatizaciones

1.1.1. El caso Aguas Argentinas S.A.

Desde el abandono de la Convertibilidad y el inicio del proceso de renegociación del contrato de concesión se ha asistido a un escenario de lo más complejo y, a la vez, en muchos aspectos, emblemático en cuanto a muchas de sus implicancias. Al respecto, la fuerte presión ejercida por la firma prestataria (en forma directa o vía la interposición por parte de sus accionistas extranjeros de demandas contra el Estado argentino en el CIADI²⁰ –Caso N° ARB/03/19–), sumada a la emanada de los gobiernos de los países de origen de tales capitales (en particular, el de Francia) y el FMI (dada la influencia decisiva de aquellos en su directorio) ha impuesto serias restricciones al conflictivo y dilatado proceso de renegociación del contrato de concesión que, finalmente concluyó con su rescisión (marzo de 2006) y la re-estatización del servicio (bajo la responsabilidad de Agua y Saneamientos Argentinos S.A. –AySA– con el 90% de las acciones en manos del Estado).

AASA comenzó a operar el servicio el 1º de mayo de 1993, por un plazo de concesión de 30 años, en una gestión que se caracterizó por el “oportunismo” de su propuesta original. Asimismo, se corroboraron recurrentes renegociaciones contractuales con ciertos denominados comunes: el incremento real de las tarifas (sobre todo para los sectores de más bajos ingresos, dada la creciente incorporación de cargos fijos sobre la tarifa básica); la condonación de multas e incumplimientos en materia de metas de expansión e inversiones; la reprogramación –en rigor la postergación– de determinadas obras, etc. A esto se le adicionó la introducción de cambios sustantivos en la regulación tarifaria de forma de asegurarle a la concesionaria múltiples reaseguros normativos de garantía de un piso muy elevado a su tasa de ganancia, trasladando todo tipo de riesgo empresario a los usuarios del servicio (tanto el vinculado con la operación en condiciones de eficiencia, como con la gestión financiera y comercial –morosidad, incobrabilidad, etc.–)²¹. A la vez, los incumplimientos de casi todo tipo contaron con la total complacencia oficial que, incluso, con su inacción, facilitó que AASA desplegara una discrecional política de endeudamiento externo que no guardaba relación alguna con la naturaleza del emprendimiento. En ese escenario, no resulta sorprendente que, entre 1994 y 2001, la concesionaria registrase en promedio una tasa de beneficio sobre patrimonio neto del 20%.

que existe una combinación de preocupaciones acerca del ambiente, el monopolio natural y la inversión en infraestructura. Aunque haya cierto margen para la subcontratación de algunas operaciones (por ejemplo, el tratamiento de drenajes y el mantenimiento de las tuberías), en general habrá escasa ganancia de la privatización de la industria del agua, y grandes problemas acechan si se sigue adelante en esa Área”. En el ejemplo argentino, tales peculiaridades sectoriales se han visto agravadas ante la generalizada conducta oportunista de las empresas concesionarias, contando con la total complacencia, durante los años noventa, de las autoridades oficiales.

¹⁹ Las modificaciones en las composiciones accionarias se detallan en el Anexo N° 1.

²⁰ En el caso de los principales accionistas de AASA, tanto la Suez, como Vivendi y Agbar iniciaron su demanda en dicho tribunal arbitral, mientras que la Anglian Water Limited lo hizo ante el UNCITRAL.

²¹ Para ampliar, veáse también Lentini (2002) y ETOSS (2003).

Ya en el 2002, la actitud de la concesionaria, incluso con anterioridad al inicio formal del proceso de renegociación del conjunto de los contratos con las empresas privatizadas dispuesto por la Ley N° 25.561, denotaba a las claras su escasa predisposición a renunciar a los privilegios que gozó durante casi una década (Azpiazu y Forcinito, 2004). A los pocos días de la sanción de dicha norma AASA planteó una serie de “exigencias” a todas luces desmedidas (seguro de cambio retroactivo frente a una deuda externa de casi 700 millones de dólares, paridad un peso = un dólar estadounidense para sus importaciones –mayoritariamente intracorporativas–, suspensión unilateral e indiscriminada de las inversiones comprometidas, etc.)²².

En el marco de la renegociación, la firma elevó un Plan de Emergencia insistiendo en que el “contrato de concesión debe retornar a su equilibrio económico-financiero para poder cumplir con los objetivos que fueron previstos originalmente”²³; por supuesto, sin mención alguna a los innumerables incumplimientos acumulados hasta allí ²⁴ y con el fin de preservar sus exorbitantes tasas de ganancia y, en particular, de no asumir el riesgo cambiario implícito en su *peculiar* estrategia de financiamiento (Azpiazu y Forcinito, 2004).

Es más, a fines de marzo de 2003, faltando dos meses para concluir el gobierno interino del Dr. Duhalde, la concesionaria rechazó la propuesta gubernamental dado que la misma impedía la “libre disponibilidad” de los recursos provenientes del aumento tarifario (del orden del 10%), del pago de las deudas estatales con la empresa e, incluso, la transferencia a AASA de un préstamo de 100 millones de dólares concedido originalmente por el BID al Estado Nacional. Según la propuesta oficial, los fondos provenientes del incremento tarifario debían destinarse a la expansión del servicio pero a través de un Fondo Fiduciario; en tanto la intención empresaria era asignarlos (en buena parte) a mejorar su posicionamiento frente a sus acreedores externos.

Con la asunción presidencial del Dr. Kirchner en mayo de 2003 comenzaron a delinearse –y debatirse– posibles escenarios o “soluciones” frente a una concesión que hasta entonces había acumulado altísimos costos sociales. El primero de ellos, que aparecía como uno de los más probables en los inicios de la gestión, es el que se vinculaba con la rescisión del contrato de AASA. Si bien, de acuerdo con distintas

²² Ampliar en la Nota N° 35.049/02 elevada por AASA ante la Subsecretaría de Recursos Hídricos el 30/01/02.

²³ Ver AASA: “Respuesta a la información solicitada por el Ministerio de Economía por medio de la guía de procedimientos”, Resumen Ejecutivo, abril 2002.

²⁴ A tal punto alcanzaron los incumplimientos contractuales en materia de inversiones que en el año 2003 se registraban importantes déficits en materia de expansión de los servicios con respecto a las metas comprometidas. Por caso, la cobertura del servicio de agua potable era del 79% de los habitantes del área concesionada frente a un 88% estipulado en el Contrato de Concesión (supone un déficit de alrededor de 800 mil habitantes), y la de desagües cloacales era el 63% contra una previsión inicial del 74% (déficit de más de un millón de habitantes). Por otro lado, frente a un compromiso de tratamiento primario de aguas servidas que debía alcanzar al 74%, sólo se había concretado el 7%, afectando a más de seis millones de habitantes. Ver ETOSS, “Informe sobre el grado de cumplimiento alcanzado por el contrato de concesión de Aguas Argentinas S.A.”, septiembre 2003.

instancias oficiales (Defensor del Pueblo de la Nación, 2003; Auditoría General de la Nación, 2003; la propia Comisión de Renegociación de los Contratos de Obras y Servicios Públicos, 2003) existían causales suficientes como para proceder a la revocación de dicho contrato, tal opción se vio paulatinamente desplazada de la agenda gubernamental durante más de dos años. En ese lapso, el gobierno intentó encontrar una resolución “ordenada” que no implicara, entre otros, el hacerse cargo del exorbitante endeudamiento externo del concesionario, como también para evitar las fuertes presiones y las dificultades que deberían enfrentarse en el plano internacional en el caso de la rescisión.

En ese contexto general de indefinición e insostenibles presiones internacionales²⁵, en mayo de 2004 se firmó un Acta-Acuerdo con vigencia hasta fin de dicho año. En la misma se acordó el mantenimiento de las tarifas vigentes; el compromiso empresario de suspender el trámite de las “cuestiones de fondo”, referida a la demanda planteada en el CIADI (en ese entonces, por cerca de 1.800 millones de dólares), así como de presentar un plan de recomposición de su endeudamiento externo; la suspensión de la ejecución de las multas aplicadas a la firma (60 millones de pesos); y la realización de un plan de obras (240 millones de pesos) financiado a través de un fideicomiso con los ingresos tarifarios correspondientes a los aumentos otorgados en enero de 2001²⁶.

El dilatado y conflictivo proceso de renegociación con AASA encontró un nuevo hito a mediados de octubre de 2004 (faltando poco más de dos meses para que concluyera la vigencia del Acta-Acuerdo), cuando la concesionaria presentó una propuesta (o “hipótesis de trabajo”) que, en última instancia, denotaba el carácter confrontativo de su actitud “renegociadora”. En la misma se planteaban tres escenarios posibles y una serie de acciones tendientes a reconstituir el equilibrio económico-financiero de la concesión²⁷.

Tal propuesta fue considerada inadmisibles y casi provocativa. De allí que no resulte casual que a principios de 2005, el Ente Tripartito de Obras y Servicios Sanitarios (ETOSS)²⁸ aplicara nuevas multas a AASA por deficiencias en la prestación del servicio de agua potable –por casi 700 mil dólares– y la intimación al pago de las que fueran suspendidas por el Acta-Acuerdo –más de 20 millones de dólares–. Ello puso en evidencia la decisión oficial de rechazar la propuesta empresaria y de replantear por completo la propia agenda de la renegociación contractual.

²⁵ Basta resaltar la asidua visita del Canciller de Francia a la Argentina, así como la presencia del embajador de dicho país en todas las reuniones de la empresa con los Ministros de Economía y de Planificación.

²⁶ El aumento fue otorgado en el Acta Acuerdo del 9 de enero de 2001, suscripta entre AASA y el Ente Tripartito de Obras y Servicios Sanitarios (ETOSS).

²⁷ Los puntos más destacados de la propuesta eran los siguientes: aumento en sus ingresos –no sólo vía facturación– del 60% a partir del 1/1/05; intervención estatal para la obtención de un préstamo –por el equivalente a 250 millones de dólares– en pesos, a 18 años –con tres años de gracia–, a una tasa de interés anual fija del 3%; compromisos de inversión que en un 48% deberían quedar a cargo del Estado nacional; eximición del pago del impuesto a las ganancias; entre otros.

²⁸ El ETOSS, que era el organismo responsable de la regulación, en principio, pasó paulatinamente a acotar sus misiones al simple control del contrato de concesión.

De allí en más, la renegociación con AASA transitó por crecientes disputas donde, desde la perspectiva de los socios mayoritarios, la apuesta a un futuro laudo arbitral favorable a sus intereses por parte del CIADI asume un papel protagónico. Así, a principios del año 2006, Suez y casi todos los accionistas minoritarios extranjeros, elevaron una nota al gobierno comunicando que se retirarían de la concesión “por culpa del poder concedente” (intentando así fortalecer su demanda ante el CIADI), mientras que en paralelo intentaron transferir sus tenencias accionarias en AASA a ciertos fondos de inversión (como Fintech y Latin America Assets).

Finalmente, después de crecientes enfrentamientos, a fines de marzo de 2006 se sancionaron los Decretos de Necesidad y Urgencia N° 303 y 304, por los que, en el primer caso, se dispuso la rescisión del contrato de concesión de AASA ante los graves y reiterados incumplimientos por parte de la misma (en especial, remarcando el alto contenido de nitratos en el agua provista para consumo), y en el segundo, se creó la empresa AySA (90% de propiedad estatal, 10% de los trabajadores a partir del Programa de Propiedad Participada –P.P.P.–) que, a partir del 23 de marzo de 2006 quedó a cargo de la provisión del servicio en el área de la concesión otorgada a AASA²⁹.

1.1.2. El caso Aguas Provinciales de Santa Fe S.A.

Por su prolongada extensión temporal, por las estrategias desplegadas por los principales actores y por la forma de resolución, el proceso de renegociación del contrato de concesión con la firma Aguas Provinciales de Santa Fe S.A. (APSFSA) guarda estrechas similitudes con el que se desarrolló, también hasta la rescisión del respectivo contrato, con AASA³⁰.

En el primer caso, el gobierno provincial acompañó el –o, por lo menos, no se diferenció sustancialmente– tipo de estrategia y acciones desplegadas por el Poder Ejecutivo Nacional en lo atinente a las características bajo las que encaró la renegociación del contrato. Tales semejanzas no están dissociadas de los múltiples incumplimientos contractuales y del perfil accionario de la concesionaria, que al igual que AASA, estaba bajo control del grupo Suez con participaciones minoritarias de firmas extranjeras que, directa e indirectamente, son controladas por aquél (como es el caso de la Sociedad General de Aguas de Barcelona S.A. –AGBAR– e Interagua S.A.).

Así, desde que se hiciera cargo del servicio en diciembre de 1995, bajo la figura de concesión por 30 años y a partir de haber ofertado la menor tarifa para el servicio a prestarse en la Ciudad de Santa Fe y otros 14 municipios (casi el 60% de la población de la provincia), las recurrentes renegociaciones contractuales con un Estado complaciente (incrementos tarifarios injustificados, suspensión o postergación de metas comprometidas, etc.) caracterizaron el desempeño de la concesionaria y su

²⁹ A través del Decreto N° 373, en abril del corriente año, las acciones de AySA en propiedad del Estado pasaron a ser intransferibles. Este decreto y el de creación de la empresa fueron ratificados por la Ley N° 26.100, en junio de 2006.

³⁰ Para un detallado análisis de la concesión de Aguas Provinciales de Santa Fe, veáse Pesce (2006).

relación con el poder concedente. Todo ello enmarcado en, entre otros, los sistemáticos incumplimientos de las metas establecidas en el Plan General de Mejoras y Desarrollo del Servicio (PGMDS) acordado contractualmente, así como en las inversiones que debía realizar el concesionario y su fuerte endeudamiento externo.

En ese escenario, y en el marco de la Ley de Emergencia Pública y Reforma Cambiaria N° 25.561, en marzo de 2002, fue creada en la provincia la Comisión de Revisión del Marco Regulatorio y Contractual (Decreto 221/02), que contaría con seis meses para elevar al Ejecutivo provincial el consiguiente proyecto de acuerdo con APSFSA.

Ya en la primera convocatoria la empresa argumentó que las medidas adoptadas por el gobierno nacional habían generado un deterioro de la concesión que impediría la propia ejecución del contrato (ruptura de las bases económicas sobre las que se llamó a licitación y se firmó el contrato). Al respecto, propuso como “solución integral” la aplicación de considerables aumentos tarifarios, reformas en los planes de expansión del servicio y ejecución de obras, e inalterabilidad del equilibrio de la ecuación económico-financiera original.

El dilatado proceso de renegociación devino, hacia fines del año 2004, en un endurecimiento de la posición de ambos actores. Por un lado, el grupo Suez exigió un incremento de sus ingresos del 60% (para ese entonces, la concesionaria, así como sus socios mayoritarios –Suez, Agbar e Interagua– habían presentado su demanda ante el CIADI³¹ –Caso N° ARB/03/17–). Por otro, el gobierno provincial intimó a la empresa a respetar el contrato y a definir, en un lapso de 15 días si seguiría con el servicio para que, en el plazo de un mes, presentara un nuevo plan de obras. Finalmente, a principios de 2005, el Poder Ejecutivo provincial dictó dos resoluciones (N° 50 y 55) exigiendo el cumplimiento del contrato de concesión, la ejecución de una serie de obras no realizadas en los plazos acordados y que el aumento tarifario que le fuera otorgado a la empresa (de 13,85% del valor del metro cúbico del agua, en la renegociación efectuada en 1999) debería ser discriminado contablemente y depositado en una cuenta especial creada a tal efecto. Ambas resoluciones fueron recurridas por la concesionaria.

Finalmente, en marzo de 2005 la empresa reclamó que en el plazo de 30 días hábiles el gobierno formulara una propuesta para renegociar el contrato de concesión. En dicha nota APSFSA acusaba al Estado provincial de que, luego de tres años de iniciado el proceso de renegociación, no se había registrado ninguna medida tendiente a recomponer en forma definitiva la ecuación económica-financiera del contrato. Poco después (mayo de 2005), la concesionaria rescindió unilateralmente el contrato. En un comunicado elevado a las autoridades y que fue simultáneamente enviado a la prensa acusaba que la rescisión contractual se había dado “por culpa del Concedente” al que le solicitaban la recepción provisoria de los bienes y el servicio en un plazo máximo de 90 días.

³¹ En abril de 2006, APSFSA retiró su demanda en el CIADI, quedando en trámite la presentada por los consorcistas extranjeros (por alrededor de 136 millones de u\$s).

Las autoridades provinciales rechazaron la posición empresaria y fue dictado el Decreto N° 1.024, por el cual el Ejecutivo provincial declaró la plena vigencia del contrato de concesión, aclarando que sólo procedería la rescisión del mismo si en la decisión intervenía la administración o el órgano jurisdiccional competente. Por tal motivo, en esa misma norma, se dispuso la ejecución de las garantías de cumplimiento del contrato así como las de operación (alrededor de \$ 68 millones).

A partir del anuncio de la empresa de que dejaría la concesión en manos del gobierno provincial a fines de 2005, se debatieron y analizaron diversas opciones de compra del paquete accionario por parte de empresas locales (Latinaguas, Emgasud y el grupo liderado por Sergio Taselli). En paralelo, sorpresivamente (noviembre de 2005), el gobierno provincial le ofreció a la empresa Suez retomar la prestación del servicio, en un esquema que incluía aumentos tarifarios del 25% para el año 2006 y otro 5% para 2007 y 2008, pero a condición de renunciar (la Concesionaria y sus accionistas extranjeros) a la demanda presentada ante el CIADI. La negativa de la empresa a tal requisito devino en la consiguiente decisión de sus accionistas de disolver la compañía (13 de enero de 2006)

En ese marco, el 31 de enero de 2006, el Poder Ejecutivo provincial sancionó el Decreto N° 243, por el que dispuso la rescisión del contrato aduciendo una amplia gama de causales, entre ellas: incumplimiento grave de las disposiciones legales, contractuales o reglamentarias aplicables al servicio; atrasos reiterados e injustificados en el cumplimiento de las inversiones anuales o las metas convenidas en el PGMDS; reiterada violación al Reglamento del Usuario; reticencia u ocultamiento reiterado de información al Ente Regulador; y la falta de constitución, renovación o reconstitución de las garantías de cumplimiento de contrato y de las obligaciones del Operador.

Pocos días antes de que se decidiera la rescisión del contrato (Decreto N° 193 del 20 de enero de 2006 –posteriormente modificado y complementado por los Decretos N° 194 y N° 196–), fue creada la empresa estatal “Aguas Santafesinas Sociedad Anónima” (ASSA), cuyas tenencias accionarias quedarían en manos de la provincia de Santa Fe (90%) y de los trabajadores de la planta permanente de APSFSA (10%). También se ofreció a las 15 municipalidades que estaban provistas por el servicio de APSFSA la transferencia de las acciones de clase B, propiedad de la provincia en ASSA³².

1.1.3. El caso Azurix Buenos Aires S.A.

A diferencia de los restantes “cambios de manos” que derivaron en la re-estatización del servicio, la rescisión contractual de Azurix Buenos Aires (ABA) no estuvo vinculada con la modificación de la paridad cambiaria sino que se inscribió dentro del fracasado intento del grupo energético Enron de desarrollar una subsidiaria (Azurix) para la prestación de los servicios de agua potable y saneamiento a nivel internacional.

³² A fin de facilitar la participación de los municipios, se dispuso en 100.000 la cantidad mínima de acciones para las municipalidades con más de 200.000 habitantes, y en 50.000 en aquellas habitadas por entre 10.000 y 200.000 personas. En caso de que el 39% de las acciones pasara finalmente a poder de los municipios, la provincia se quedaría con el 51% del paquete accionario, en tanto 10% seguirá en manos de los trabajadores (Programa de Propiedad Participada).

Sin fuerte presencia internacional –con una única experiencia en Inglaterra– y en el marco del lanzamiento público de acciones (IPO) en julio de 1999, Azurix necesitaba sumar activos para hacer más atractiva dicha colocación. En ese marco, frente a la licitación del servicio de aguas y cloacas de la provincia de Buenos Aires en mayo de 1999 –y tras no haber resultado adjudicataria en una licitación anterior en Bulgaria– Azurix ofertó un canon muy por encima del ofrecido por las restantes empresas (de 6 a 18 veces superior) en cada una de las zonas licitadas. Sobre la base de la experiencia de AASA, tal oferta podía sustentarse en una estrategia donde parecía posible una rápida renegociación de las condiciones contractuales.

La adjudicación de la concesión en junio y la toma de posesión al mes siguiente contribuyeron con Azurix en el logro de una colocación exitosa de sus acciones. Superada esta instancia, ABA comenzó a presionar para readecuar dos aspectos del contrato de concesión: el Programa de Optimización y Expansión del Servicio (POES) y, especialmente, las tarifas de los usuarios no medidos³³.

Pero los problemas de Azurix y ABA aparecieron rápidamente. En el caso de la primera, las acciones comenzaban a caer ya un mes después de la exitosa colocación y, en paralelo, se enfrentaba a la falta de financiamiento³⁴. A la vez, ABA incumplía todos los aspectos del POES³⁵, a la par que buscaba modificarlo –alegando la imposibilidad de realizar las inversiones comprometidas sin que mediara una reestructuración de tarifas– y recibía diversas sanciones del Organismo Regulador de Aguas Bonaerenses (ORAB). Además de los incumplimientos en materia de inversión, hubo fallas graves en la prestación, con problemas de potabilidad del agua y de

³³ En primer lugar, cabe destacar que el POES preveía que al quinto año todos los usuarios contarán con el servicio medido, de modo que se consideraba al sistema tarifario no medido como de transición y, en este sentido, no se admitían ajustes de tarifas para tales usuarios (a excepción de que se hubiesen registrado variaciones constructivas). Por otro lado, las revisiones tarifarias ordinarias eran quinquenales, entonces sólo era posible modificar las tarifas antes del 2004 vía una revisión extraordinaria. Sin embargo, las modificaciones tarifarias estaban prohibidas durante los tres primeros años de la concesión.

De todas formas, al mes siguiente de la toma de posesión, y de manera unilateral, ABA aumentó las tarifas del servicio no medido pero luego tuvo que retroceder ante las resoluciones del Organismo Regulador de Aguas Bonaerenses (Nº 1/99). Posteriormente, en dos ocasiones impulsó incrementos tarifarios sobre el servicio no medido, primero (enero de 2000) a partir del reconocimiento de las variaciones constructivas –que fue aprobado en marzo de 2000 con carácter retroactivo para los terrenos que estaban mal catalogados como baldíos– y, segundo (febrero/marzo de 2000), por el cambio de valuaciones, que fue rechazado en junio de 2000 (a excepción de los que carecían de valuación inmobiliaria).

Un último pedido de aumento (diciembre de 2000), que abarcaba a todos los usuarios, se debió a la suba del RPI –índice combinado de precios de EE.UU.–, sin embargo, en esta ocasión también se desestimó porque no se presentó el estudio de costos, requisito previo para la renegociación.

³⁴ El derrumbe de las acciones de Azurix comenzó en agosto de 1999 y ya en tres meses habían caído de u\$s 24 a u\$s 8. Finalmente, en marzo de 2001, fueron recompradas por Enron a casi el 20% de su valor original. Respecto del financiamiento, por un lado, los fondos de la IPO fueron destinados a devolver el préstamo de Enron para la adquisición de la empresa de Inglaterra. Por el otro, en septiembre de 2001 la Corporación de Inversiones Privadas en el Extranjero (OPIC) y el BID le rechazaron el pedido formal de préstamo solicitado en mayo de 2000 (ya en marzo de 2000 el Banco Mundial le negó financiamiento para su filial en Ghana por falta de transparencia).

³⁵ Los incumplimientos abarcaban los distintos rubros del POES: expansión, obras de infraestructura, micromedición, renovación de cañerías, calidad del servicio, etc. De hecho, tras haber sido rechazado en dos ocasiones por no cumplir con los requisitos contractuales, el plan de ABA recién fue aprobado en el año 2001.

interrupción del servicio –especialmente, la denominada “crisis del agua” en Bahía Blanca y Punta Alta donde más de 400 mil usuarios estuvieron sin servicio durante un mes, en abril de 2000–.

Inmerso en una crisis a nivel mundial³⁶ y ante el fracaso de las renegociaciones, en octubre de 2001, ABA rescindió el contrato “por culpa del concedente” y Azurix, su controlante, elevó una demanda en el CIADI (Caso N° ARB/01/12), un mes antes de que Enron presentase su solicitud de reorganización y quiebra en los EE.UU. Posteriormente (en enero), entró en cesación de pagos, presentándose en concurso y en febrero amenazó con que no le sería posible asegurar la potabilidad del agua. Finalmente, el 12 de marzo de 2002 el Poder Ejecutivo Provincial, que había rechazado en noviembre la rescisión por falta de justificativos (Decreto N° 2598/01), dictó el Decreto N° 508 por el cual rescindió el contrato por culpa del concesionario con retroactividad al 7 de marzo. Se adujeron las siguientes causales: a) incumplimiento del POES, b) falta de insumos, deudas con la Provincia y abandono de servicio, c) concurso de ABA y del Operador, d) control de ABA por Enron, y d) reclamos de usuarios. A la vez, se declaró el estado de emergencia del servicio sanitario y se creó Aguas Bonaerenses S.A. –empresa pública provincial– para prestar el servicio (Decreto N° 517/02, ratificada por Ley N° 12.989).

Respecto de la demanda en el CIADI, en julio del presente año el tribunal falló a favor de Azurix, por lo que se dispuso que el Estado nacional deberá pagarle 165,2 millones de dólares, un 29,9% de lo que la firma había reclamado³⁷, contando con 120 días para pedir su nulidad. Resulta llamativo que el tribunal haya desestimado la relación existente entre Enron y Azurix, vínculo que era de público conocimiento y que quedó aún más en evidencia a partir de la recompra de las acciones de la segunda por parte de la firma energética.

1.1.4. El caso Aguas del Gran Buenos Aires S.A.

Si bien recién en julio de 2006 tuvo lugar la re-estatización –por parte de la provincia de Buenos Aires – del servicio de agua potable y saneamiento que estaba a cargo desde el 3 de enero de 2000 de la concesionaria Aguas del Gran Buenos Aires (AGBA)³⁸, el proceso de renegociación entre el Estado provincial y la firma tenía ya larga data, con anterioridad al abandono de la Convertibilidad. Incluso comparte ciertas similitudes con el caso de Azurix –“reclamos” por el POES, tarifas, etc.–, afinidad que se origina en que el contrato de concesión de ambas tenía las mismas características. De hecho, la zona de concesión de AGBA –siete partidos de la provincia de Buenos Aires– había quedado vacante en la licitación ganada por Azurix en 1999.

³⁶ En septiembre de 2001 Azurix pone a la venta sus activos en América Latina, en noviembre vende los propios de EE.UU. y en diciembre, los de Inglaterra, que habían sido presentados como antecedentes en la licitación (lo que daba lugar a la rescisión del contrato).

³⁷ De dicho monto, 60 millones se deben a la compensación por el canon abonado y el resto por los aportes de capital que había realizado su controlada ABA.

³⁸ Consorcio integrado por Impregilo (43%), Aguas de Bilbao Bizkaia (20%) y Dycasa (27%). El 10% restante corresponde al Programa de Participación Accionaria del Personal (PPAP).

Ya en el segundo de los 30 años previstos de concesión se sucedieron los reclamos de la empresa para modificar las condiciones contractuales, en el marco de la crisis de la Convertibilidad. Se argumentaba que el concesionario no podía obtener ganancias de las prestaciones como resultado de las circunstancias del momento³⁹. A juicio de AGBA, los principales inconvenientes eran las altas tasas de incobrabilidad, las deficiencias en el padrón de usuarios y, como correlato, las dificultades para cumplir el POES y para conseguir financiamiento.

La ruptura del régimen de Convertibilidad agudizó las protestas empresarias. En adelante se centraron en el rechazo a la pesificación de las tarifas que, a entender de la concesionaria había sido un acto voluntario del Poder Legislativo al adherir a la Ley Nacional N° 25.561 mediante la Ley Provincial N° 12.858, amenazando recurrir al CIADI.

En dicho contexto el ORAB autorizó una neutralización del POES, que significaba una readecuación de las metas pero no su suspensión⁴⁰. Sin embargo, AGBA sólo había cumplido los objetivos fijados para el primer año de gestión –2000– e incumplió los restantes. Además, las obras de expansión realizadas tuvieron un sesgo a favor de las zonas de relativo mayor poder adquisitivo, como en los partidos de Escobar (ciudad de Belén de Escobar) y General Rodríguez, mientras que en el resto de los partidos la expansión de las redes de agua potable y cloacas fue muy baja o nula, especialmente en José C. Paz y Malvinas Argentinas⁴¹.

A los incumplimientos del POES se le sumó, en octubre de 2003, la comprobación de la contaminación del agua potable –exceso de nitratos– en varios partidos donde proveía la empresa, así como la falta de tratamientos de los líquidos cloacales en la planta de Bella Vista. Cabe decir que el nuevo marco regulatorio de aguas y cloacas de junio de dicho año (Decreto 878/03, luego aprobado por la Ley N° 13.154 y reglamentado por el Decreto 3289 en diciembre de 2004) distinguía la provisión de agua corriente y de agua potable. En este sentido, la primera era admisible por períodos limitados, lo que abría la posibilidad de permitir esos niveles de nitrato. Por otro lado, prohibía los cortes de servicio por falta de pago, lo que impidió desplegar las acciones que, en ese sentido, intentó emprender la empresa durante el año 2004.

En dicho marco (incumplimientos en todos los rubros) resulta sorprendente que el contrato no se hubiese rescindido antes de 2006. De hecho, en mayo de 2004, ante la falta de potabilidad del agua detectada el año anterior, la Cámara de Diputados de la

³⁹ La ausencia de ofertas por la zona adjudicada a AGBA en la primera licitación y el inicio de la concesión en el año 2000 son muestras del complejo escenario en que la empresa debía desenvolverse. De todas formas, dichas condiciones eran conocidas por la empresa y formaban parte del “riesgo empresarial” asumido (Decreto N° 1.666).

⁴⁰ En el marco de la crisis de 2002 se dispuso, mediante el Decreto N° 1175/02, la creación de la “Comisión Especial para la Evaluación del Impacto de la Crisis en las Tarifas y Contratos de Servicios Públicos” para evaluar la incidencia del nuevo escenario macroeconómico en la prestación de los servicios.

⁴¹ En los partidos de José C. Paz y Malvinas Argentinas la cobertura de agua potable alcanzan el 8,82% y el 5,29% de la población, respectivamente –cuando las metas eran del 58,2% y 67,2%– mientras que en cloacas no hay prestación del servicio.

Provincia –que había aprobado la Ley 13.154 sobre la posibilidad de prestar agua corriente– sancionó una declaración que pedía la rescisión del contrato.

De todas formas, las distintas renegociaciones encaradas con la empresa fracasaron y la rescisión con AASA por parte del gobierno nacional dio el impulso final para dar por concluido el contrato por culpa del concesionario. Así, el 11 de julio de 2006 se dictó el Decreto N° 1.666, fundamentando tal rescisión en las siguientes causales: a) incumplimiento grave de disposiciones legales, contractuales o reglamentarias aplicables al servicio; b) atrasos reiterados e injustificados en el cumplimiento de las metas de cobertura previstas en el POES; c) reiterada violación del Reglamento del Usuario previsto en el artículo 13-II del Marco Regulatorio; d) reticencia u ocultamiento reiterado de información al Organismo Regulador; e) falta de constitución, renovación o reconstitución de la garantía de cumplimiento del Contrato en los términos previstos en el artículo 11.1, y de la garantía de cumplimiento de las obligaciones del Operador prevista en el artículo 11.2 (inc. k). Dos días después se dictó el Decreto N° 1.677 donde se dispuso que Aguas Bonaerenses S.A. asumía la prestación del servicio de la zona que correspondía a AGBA⁴².

1.2. “Cambios de manos” entre privados

En contraposición a la trascendencia que en la fase post-convertibilidad asumió la re-estatización de los servicios de provisión de agua potable y saneamiento que eran prestados por consorcios controlados por empresas extranjeras, las transferencias de capital en el interior de los consorcios privados responsables de tal prestación adquirieron un papel secundario. No obstante, las de mayor significación relativa (como las registradas en Aguas Cordobesas S.A. y en Obras Sanitarias de Mendoza S.A. –quinta y sexta en importancia en materia de población atendida, detrás de las cuatro re-estatizadas–) tienen idéntico denominador común: el desplazamiento de empresas de capital extranjero; en este caso, por la transferencia de sus tenencias a firmas de capital nacional.

Con una relevancia menor, las restantes operaciones son los casos de Servicios de Aguas de Misiones S.A. y de Aguas de Corrientes S.A. mientras que los otros consorcios privados que operan en el interior del país (donde la presencia de empresas transnacionales era –y es– escasamente significativa) no registran transformaciones relevantes en sus respectivas estructuras accionarias, salvo el particular caso de Aguas del Valle S.A., de Catamarca.

1.2.1. El caso Aguas Cordobesas

Sin duda, por su relevancia en términos del área concesionada (casi 1,3 millones de habitantes de acuerdo al Censo Nacional de Población 2001), por las marcadas diferencias que revela el proceso de renegociación contractual encarado por el

⁴² Recientemente, el gobernador bonaerense Felipe Solá recurrió a términos muy poco “académicos” al referirse a las ex concesionarias del servicio en la provincia (Azurix S. A. y Aguas del Gran Buenos Aires S.A. –AGBA–): “Nunca más les entreguemos el agua ni lo que puta fuera a estos semejantes hijos de puta; nunca más”. Asimismo, en lo específico de AGBA, señaló “En la cancha se va a ver quién atiende mejor a 1.700.000 personas de siete distritos, si Aguas Bonaerenses o los que se acaban de ir con la cola entre las patas”. Ver edición del diario La Nación del 26 de julio de 2006.

gobierno provincial con el grupo Suez (controlante de la empresa) en relación a sus similares en el nivel nacional (AASA) y en la provincia de Santa Fe (APSFSA), como por el desplazamiento de inversores extranjeros y la concomitante irrupción de un nuevo e importante actor nacional en el sector, el ejemplo que ofrece Aguas Cordobesas S.A. emerge como el de mayor significación económica entre los “cambios de manos” entre privados.

En este caso, a diferencia de lo ocurrido en el AMBA y en Santa Fe, el retiro del grupo Suez y su controlada AGBAR, principales accionistas del consorcio adjudicatario original, deviene de la transferencia de sus tenencias accionarias (56,5%) al grupo Roggio a mediados de septiembre de 2006, después de largas negociaciones que contaron con una activa participación de funcionarios del gobierno provincial^{43/44}.

El consorcio liderado por Suez –con presencia de empresas y bancos nacionales– se había adjudicado la concesión del servicio de provisión de agua potable en la Ciudad de Córdoba (no involucra el servicio de cloacas) en 1997, por un lapso de 30 años, tras haber ofertado un *mix* de mayor reducción de tarifas y más alto canon anual.

Las renegociaciones entre la empresa y el gobierno provincial en la fase post-convertibilidad en poco se asemejaron a las desarrolladas con las otras firmas locales controladas por la Suez, en tanto en el plano provincial siempre se consideró como una única opción la prestación privada del servicio a cargo del grupo francés o, en su defecto, que su retiro no fuera conflictivo. De hecho, los acuerdos alcanzados en materia tarifaria a fines del año 2005 suponían una fuerte recomposición de los ingresos de la prestadora –con aumentos que superaban el 100%–, a cambio del desistimiento definitivo de la demanda en el CIADI de la empresa y los accionistas (Caso N° ARB/03/18) por alrededor de 108 millones de dólares, la instalación de medidores fortaleciendo significativamente la micromedición –por consumo– y la realización de inversiones por \$18 millones por año. Sin embargo, en febrero del año siguiente, se sucedieron numerosas protestas por la magnitud de los aumentos tarifarios que derivaron, en principio, en su suspensión. Finalmente, en marzo de 2006, se aplicaron incrementos en las tarifas de entre un 15% al 18%, sin que alcance a los sectores de bajos recursos. Asimismo, quedó bajo responsabilidad del Estado provincial la concreción del Plan de Inversiones previsto para los dos años siguientes⁴⁵.

De todas formas, esta situación no satisfizo a Suez y, en el marco de una estrategia de retirarse de América Latina, en abril puso en venta su participación (39,3%) –al igual que AGBAR (17,2%)– en Aguas Cordobesas S.A.,. Finalmente, tales tenencias

⁴³ Igualmente Suez y AGBAR seguirán vinculadas con la concesionaria a partir de un convenio de asistencia técnica y transferencia de tecnología hasta diciembre de 2007.

⁴⁴ El grupo Roggio había formado parte de uno de los consorcios que había ofertado por la concesión y, curiosamente, presentó impugnaciones al ganador de la licitación.

⁴⁵ Los conflictos desatados a partir de la renegociación del contrato y sus posteriores modificaciones trajeron aparejada la renuncia a sus cargos de la presidenta del Ente Regulador de Servicios Públicos, del Ministro de Obras Públicas y del fiscal del Estado, quienes habían sido los principales responsables de conducir el proceso de renegociación con la empresa.

accionarias (56,5% del capital social) fueron transferidas al Grupo Roggio⁴⁶ que, a cambio, se hará cargo de la deuda de 28 millones de dólares que la empresa tiene con el Banco Europeo de Inversiones. Por intermedio de Servicios del Centro S.A., Roggio ya tenía el 16,3% de Aguas Cordobesas S.A., por lo que pasó a controlar el 72,8%. Así, la empresa quedó en manos en un 100% de capitales nacionales, ya que los restantes accionistas son Inversora del Centro y el Banco Galicia (16,4 y 10,8% respectivamente). El acuerdo, que resta aprobarse en la legislatura cordobesa –y luego la realización de una audiencia pública no vinculante convocada por el Ente Regulador de Servicios Públicos (ERSEP)–, prevé un aumento tarifario de 12% en enero de 2008, la eliminación del canon provincial (\$10 millones), el desarrollo de un ambicioso plan de instalación de medidores, el otorgamiento de subsidios provinciales por valor de 9,6 millones de \$ en 2006, y de 12 millones en 2007.

El Grupo Roggio incrementa así su participación en los servicios públicos privatizados, ya que es accionista de Metrovías (subterráneos y Ferrocarril Urquiza), del Belgrano Cargas y de Cliba. Además, participa activamente en distintas obras de infraestructura vial (como la autopista Rosario-Córdoba) y ferroviaria.

1.2.2. El caso Obras Sanitarias de Mendoza S.A.

La otra operación de trascendencia, en términos de “cambio de manos” entre actores privados en el ámbito de la provisión de agua potable y saneamiento es la de Obras Sanitarias de Mendoza S.A. (con una cobertura de casi 1,2 millones de habitantes de acuerdo al relevamiento censal de población de 2001 y una concesión por 95 años). A diferencia del caso anterior, no todos los accionistas extranjeros transfirieron sus tenencias, ni tampoco renunciaron a sus demandas en tribunales arbitrales internacionales.

Originalmente, al momento de la transferencia de los servicios (junio 1998) en concesión por 95 años, el consorcio adjudicatario estaba integrado por Saur International (32%) y Azurix-Enron (32%), al tiempo que la provincia de Mendoza detentaba el 20% de las tenencias accionarias y los trabajadores el 10%. En diciembre de 2003, en el marco de la quiebra internacional del grupo Enron, el grupo Sielecki, a través de su subsidiaria South Water Argentina adquirió el 32% de las tenencias accionarias en poder de Azurix –del grupo Enron– en poco más de 1,5 millones de dólares⁴⁷. Como producto de tal transferencia, la conformación actual del consorcio quedó integrada por Saur International (Francia), que mantiene su participación accionaria y la condición de operador técnico, la familia Sielecki (32%), el Estado provincial (20%), los trabajadores (10%), Italgas (2,5%), Dalvian y Presidente (1,67% cada firma). Cabe resaltar, al respecto que tanto Azurix, como Saur Internacional han

⁴⁶ No se trata de la primera operación patrimonial que vincula a Roggio con el grupo Suez. En el año 2005, Sita América Latina (división de la Suez) transfirió el 50% del capital de Cliba –una de las firmas responsables de la recolección de basura en la Ciudad de Buenos Aires, así como en otras ciudades de Uruguay y Bolivia– al grupo Roggio que detentaba, hasta allí, el restante 50% de las tenencias accionarias.

⁴⁷ Valor ínfimo respecto a los 65 millones de dólares que en su momento –1998–, en el marco de una peculiar estrategia internacional de inserción en el mercado de saneamiento, desembolsara la Enron. Ver caso Azurix en la Provincia de Buenos Aires, comentado precedentemente.

demandado al Estado Argentino frente al CIADI (Casos N° ARB/03/30 y N° ARB/04/4, respectivamente), ante las disposiciones emanadas de la Ley N° 25.561, y la adhesión provincial a la misma (Ley N° 6.976/02).

Con una relativamente escasa inversión, cuya recuperación depende –en gran medida– de los resultados de la dilatada renegociación en curso con las autoridades provinciales en torno a los pretendidos aumentos tarifarios, el nuevo actor que se incorporó al consorcio (el grupo Sielecki), ya contaba con experiencia en el sector (participa como socio en las concesiones de Formosa y Santiago del Estero, y anunció su interés por presentarse en la futura licitación del servicio de agua potable y saneamiento en Catamarca). Además, controla el capital accionario de Laboratorios Phoenix, Petroquímica de Cuyo (teniendo como socio minoritario a Petrobrás), y acaba de incursionar en el negocio vitivinícola con la compra de tierras y la construcción de una bodega *boutique*.

Se trata, en ese sentido, de un relativamente pequeño y diversificado grupo económico, cuyas operaciones principales se focalizan en el interior del país que revela un acelerado crecimiento sustentado, en parte, en una sofisticada ingeniería financiera.

1.2.3. Los casos de Servicios de Agua de Misiones S.A. y Aguas de Corrientes S.A.

Los otros dos ejemplos de transferencias de capital en el interior de los consorcios privados prestadores del servicio de agua potable y saneamiento, de mucha menor trascendencia y significación económica real que los precedentes son los que ofrecen la empresa Servicio de Aguas de Misiones S.A. y Aguas de Corrientes S.A. En el primer caso, se trató –en realidad– de una recomposición de la estructura accionaria en el interior de un importante grupo transnacional como es la firma española Dragados S.A. En efecto, en junio de 2002, Dycasa vendió sus tenencias accionarias (18%) a Urbaser S.A. que, a la vez, adquirió otro 5% en poder de Urbaser Argentina S.A.. Se trata, en todos los casos, de subsidiarias de Dragados S.A. De allí que en la actual conformación accionaria de la empresa, Urbaser S.A. detenta el 50% del total, Urbaser Argentina S.A. el 40%, al tiempo que el 10% restante continúa en poder de los trabajadores.

En ese marco, si bien se verificó un “cambio de manos”, el mismo es prácticamente formal en tanto no alteró el control absoluto de la concesionaria por parte del grupo español. Distinto es el caso de la reciente solicitud de rescisión del contrato de la empresa concesionaria (se hizo cargo en agosto de 1999, por 30 años) con el Estado misionero frente a la imposibilidad de cumplir con el servicio domiciliario de agua potable y cloacas. En ese marco, muy probablemente, el ejemplo de Misiones deba ser incorporado a los casos de re-estatización de un servicio prestado, hasta allí, por empresas de capital extranjero.

Por último, el caso de Aguas de Corrientes S.A. se trata de un cambio entre accionistas nacionales, producto de la reestructuración del grupo Latinaguas (concesionaria también de Aguas de Salta y Aguas de La Rioja). En efecto, en junio de

2002 se produce una fractura en la familia Chamas (controlante de Latinaguas), pasando a ser la constructora Ginsa (Pablo Chamas) la principal accionista de la empresa (71,08%) junto a Emaco S.A. (18,92%) y los trabajadores (10%); mientras que el grupo Latinaguas quedó a cargo de las empresas de Salta y La Rioja. Por último, en septiembre de 2004, se produjo el ingreso de Jorge Gutnisky, quien adquirió las acciones de Emaco S.A.

1.2.4. El caso Aguas del Valle S.A.

El ejemplo que brinda la rescisión del contrato de concesión del servicio de agua potable y saneamiento entre la firma Aguas del Valle S.A. (consorcio integrado, en idénticos porcentajes, por las españolas Proactiva Medio Ambiente S.A. y AESA – Aseo y Ecología S.A. –, ambas subsidiarias de Fomento de Construcciones y Contratas –FCC– española) y el gobierno de Catamarca emerge como un caso peculiar.

En primer lugar, por tratarse de una rescisión “bilateral”; es decir, de común acuerdo en diciembre 2004 que no conllevó la re-estatización del servicio (vale resaltar que, pese al rechazo del Ente Regulador de Servicios Públicos y Otras Concesiones – EN.RE.–, en el Acta Acuerdo de abril de 2002, se suspendió el cronograma de inversiones de la empresa y se la eximió de los incumplimientos –expansión, medidores, contaminación con nitrato–). Tal renegociación fue aprobada por la Comisión Bicameral de Seguimiento, Control y Renegociación de los Contratos de Servicios Públicos e instrumentada por el Decreto 2311/04. En efecto, la concesionaria se comprometió a abandonar la concesión a fines de 2005 pero, finalmente, a través de una nueva Acta Acuerdo –sin que pasara por la Comisión Bicameral y con claros privilegios para la firma como la eximición de pago del canon–, se extendió el plazo hasta fines de septiembre de 2006 (Decreto N° 2358/05).

En segundo lugar, se suspendieron los juicios cruzados entre el Estado provincial y la firma concesionaria. En tercer término, existe el compromiso oficial de convocar a una nueva licitación para concesionar el servicio al capital privado. Al respecto, el pliego de bases y condiciones está en debate en la legislatura provincial que, a la vez, convocaría a una audiencia pública para su discusión. El mismo no contempla aumentos tarifarios, las principales inversiones quedan a cargo de la provincia, el plazo de concesión es de 10 años –con opción a 5 más–, la electricidad demandada por la concesionaria recibe un subsidio y como criterio de adjudicación prima aquel consorcio que ofrezca un menor valor por el metro cúbico de agua provisto. Al respecto, ya mostraron interés por participar en la licitación, la propia Aguas del Valle S.A., el grupo Sielecki (con participación en los concesionarios del servicio en Mendoza, Formosa y Santiago del Estero), Latinaguas (presencia decisiva en las firmas responsables de la prestación en Salta y La Rioja).

Si bien, probablemente, durante un cierto lapso, la prestación del servicio quede en manos del Estado Provincial, dado el compromiso asumido de convocar a una nueva licitación no cabe considerarlo como un ejemplo de re-estatización del servicio.

1.3. Síntesis y especificidades sectoriales

Como se desprende del conjunto de los casos analizados, en el ámbito de la provisión de **agua potable y saneamiento**, las transformaciones de mayor significación económica están vinculadas con el retorno a la gestión estatal de las que fueran las cuatro mayores (por su cobertura) concesiones otorgadas a firmas de capital privado. Por su parte, en las actuales dos mayores empresas privadas responsables del servicio (Córdoba y Mendoza), el desplazamiento de firmas transnacionales (Suez y Agbar, en el primer caso; y Azurix, en el segundo) conllevó, respectivamente, el ingreso en posición de control mayoritario del fuerte conglomerado nacional Roggio (con asistencia técnica y transferencia de tecnología de los ex socios mayoritarios hasta diciembre de 2007) y el del mucho más pequeño, diversificado, pero con experiencia sectorial, grupo Sielecki que comparte el control de Obras Sanitarias de Mendoza S.A. con Saur International, quedando bajo responsabilidad de esta última la condición de operador técnico de la firma. Los restantes “cambios de manos” registrados en el sector no conllevan, en general, alteraciones sustantivas en cuanto al posible tipo de gestión futura, más allá de la incertidumbre respecto del futuro de la principal prestadora del servicio en Catamarca.

Los múltiples y graves incumplimientos en que incurrieron Azurix Buenos Aires S.A., Aguas Provinciales de Santa Fe S.A., Aguas Argentinas S.A. y Aguas del Gran Buenos Aires S.A. justificaron sobradamente la decisión de las autoridades oficiales de rescindir los respectivos contratos de concesión. La total desatención por cumplir con las metas de universalización y los consiguientes retrasos en cuanto al grado de cobertura del servicio, el deterioro medio-ambiental (donde la contaminación creciente de la cuenca hídrica asume un papel protagónico), la escasa planificación integrada en la utilización de aguas subterráneas y superficiales, los desbalances hídricos, la despreocupación empresaria por la calidad del agua provista para consumo humano son, entre otros, elementos más o menos comunes –aunque con intesidades diversas– que, contando con la complacencia oficial durante muchos años, han devenido en un escenario por demás crítico para amplios sectores de la población en las correspondientes áreas de cobertura, muy particularmente para aquellas capas de menores recursos. El legado de la gestión privada es, en tal sentido, un desafío insoslayable para las nuevas empresas públicas responsables de la prestación del servicio.

En ese marco, es indudable que la ampliación de las redes, la introducción de mejoras en el tratamiento de los efluentes cloacales, la construcción de nuevas plantas de potabilización y un eficiente y racional manejo de los recursos hídricos son objetivos deseables no sólo si a lo que se aspira es a expandir los servicios tanto en términos cuantitativos como cualitativos –y, por esa vía, a morigerar la crítica situación actual– sino también resultan prioritarios por sus impactos directos y positivos en materia de equidad distributiva y de solidaridad social constituyen , acompañado, claro está, de una reformulación de los criterios de tarifación, donde la figura de los subsidios cruzados y, también, las tarifas sociales están llamadas a asumir un rol protagónico.

El desafío es, en tal sentido, de magnitudes considerables. La priorización de objetivos y criterios de gestión sustentados en la eficiencia social de las empresas prestadoras – y no, como otrora, en las tasas de rentabilidad de corto plazo, donde las conductas oportunistas y cuasi depredadoras quedarían justificadas en aras de la eficiencia microeconómica definida por los respectivos márgenes de utilidad– emerge como un factor esencial para cumplimentar con tales desafíos, de forma de revertir el deficitario estado de situación en servicios esenciales para la calidad de vida de la población – como lo es la provisión de agua y el saneamiento– y, fundamentalmente, para acceder a niveles crecientes de calidad del servicio en su sentido más amplio.

De todas maneras, los interrogantes que quedan planteados no son de fácil resolución. Las experiencias pasadas que, en su momento, sirvieron de sustento social, político y económico para la privatización del servicio deben ser seriamente evaluadas, en toda su complejidad, para no replicar sus componentes críticos. Más aún si se considera, por un lado, el desmantelamiento y/o vaciamiento de los cuadros técnicos estatales registrado durante el decenio pasado y, por otra, la imprescindible recurrencia a métodos de planificación y gestión empresaria que tiendan a garantizar esa necesaria “eficiencia social” en sentido amplio donde, como resultado de las gestiones privadas precedentes, en el corto y mediano plazo, la atención de las necesidades de los sectores más carenciados de la población debería concentrar los mayores esfuerzos institucionales. Por supuesto, la protección de la salud pública y los derechos de la ciudadanía, así como del medio ambiente, el uso racional de los recursos presentes y potenciales, la prestación de los servicios en forma económicamente eficiente y satisfactoria cumpliendo estándares precisos de calidad y seguridad, garantizar en plazos ciertos y acotados, el acceso universal al servicio de agua potable y al de desagües cloacales son, entre otros, aspectos centrales que deberán ser jerarquizados en esta nueva instancia de gestión pública en las zonas del país de mayor concentración poblacional. ¿Serán capaces los funcionarios de Agua y Saneamientos Argentinos S.A., Aguas Bonaerenses y Aguas Santafesinas S.A.; así como las respectivas autoridades políticas de las jurisdicciones involucradas de cumplir con tales orientaciones estratégicas? Si bien, aún no existen elementos de juicio suficientes como para dar respuesta a tal interrogante, no puede dejar de considerarse el aporte que, en tal sentido, podría derivarse de la creciente toma de conciencia social en torno de la problemática del agua y el saneamiento (condiciones de acceso físico y económico, calidad, etc.), y las concomitantes presiones por consolidar instancias de participación ciudadana en aras de una gestión pública enmarcada en una máxima eficiencia económico-social.

Los ejemplos que se derivan de los “cambios de manos” registrados en las empresas privadas prestadoras del servicio en Córdoba y Mendoza, con el ingreso de grupos nacionales en posición de control mayoritario de la firma, en el primer caso, y de igualdad de tenencias accionarias con el operador técnico, en el segundo, tienen como denominador común el consiguiente desplazamiento de empresas de capital foráneo (Suez y AGBAR, por un lado; Azurix, por otro).

La “salida ordenada” del grupo Suez y su controlada AGBAR emerge como la contracara de las experiencias en el ámbito del AMBA y de la provincia de Santa Fe. En el caso de Córdoba, con una muy activa presencia y participación de las autoridades provinciales, el conglomerado Roggio pasó a detentar casi las tres cuartas partes del capital social de Aguas Cordobesas S.A. Los orígenes históricos de dicho grupo y, aún en la actualidad, parte sustantiva de sus intereses se encuentran asociados a la actividad de la construcción, en particular de obras civiles. En ese sentido, el interés de dicho conglomerado (también demostrado en relación con AASA, en algunas de las instancias previas a la rescisión del contrato de concesión en el AMBA) por incrementar sustancialmente su participación accionaria (con anterioridad a la operación controlaba apenas el 16,3%) no parecería estar disociado de las posibilidades económicas que, en el marco de una estrategia de integración vertical, le ofrecería el plan de inversiones a desarrollar por la empresa que, en parte –alrededor de 10 millones al año–, será subsidiado por el gobierno provincial⁴⁸.

En ese sentido, la reconocida e históricamente consolidada capacidad de *lobby* del grupo Roggio –uno de los líderes de la otrora caracterizada como “patria contratista”–, sumada a la “necesidad” gubernamental provincial de encontrar una salida ordenada de la Suez y su controlada AGBAR –como ser, la renuncia a la demanda interpuesta ante el CIADI⁴⁹, en el marco de la renuencia oficial a re-estatizar aquellos servicios que fueran privatizados en los noventa– revelaría el “éxito” de tal estrategia de las autoridades de la provincia.

Más allá de algunos elementos comunes, como el desplazamiento de una empresa transnacional (Azurix) por parte de un grupo nacional (Sielecki) y la continuidad como operador técnico de una firma de capital extranjero (Saur International), el ejemplo que ofrece la reestructuración accionaria de Obras Sanitarias de Mendoza S.A. presenta diferencias sustantivas respecto de su similar cordobesa. En efecto, tanto la firma estadounidense que vendió sus tenencias accionarias al grupo Sielecki como la propia Saur International que mantiene la misma participación accionaria que este último (32%) han interpuesto demandas contra el país en los tribunales arbitrales del CIADI. En segundo término, si bien Saur comparte el control de la empresa con el grupo Sielecki, manteniendo su condición de operador técnico, la participación del Estado provincial (20%) podría volcar la balanza a favor del grupo nacional, ante situaciones de conflicto entre los dos socios mayoritarios. En tercer lugar, a diferencia del caso Roggio en Córdoba, los nuevos accionistas nacionales de Obras Sanitarias Mendoza S.A. cuentan con experiencia específica en la gestión sectorial, a partir de su participación como socios de las concesionarias responsables de la prestación del servicio en Formosa y Santiago del Estero. En cuarto término, según sea el trazado

⁴⁸ Salvo que el ente regulador implemente un apropiada contabilidad regulatoria que lo impida y, a la vez, estrictos controles sobre la transparencia en la formulación e implementación de las licitaciones de obras de la concesionaria, la recurrencia a “precios administrados” puede convertirse en un riesgo cierto en términos de la relación patrimonial que vincula al grupo Roggio en su doble condición de proveedor y demandante de obras. Más aún, cuando la regulación y los ajustes tarifarios están vinculados a la evolución de los costos de la prestadora del servicio.

⁴⁹ A la fecha de cierre del presente estudio, sólo suspendida.

definitivo del plan de expansión del servicio y la posibilidad cierta de ampliar su cobertura hacia la región precordillerana (aún no cuenta con suministro de agua potable), los potenciales negocios inmobiliarios a que ello daría lugar resultan por demás atractivos. Más aún ante la inexistencia de regulaciones específicas que impidan, como en otros países del mundo, que la empresa responsable de la prestación del servicio y sus accionistas puedan participar, directa o indirectamente, de actividades inmobiliarias.

En suma, en el caso de Mendoza, el papel del Estado provincial en su doble condición de poder concedente e importante accionista de la concesionaria (20%) deberá asumir un papel protagónico, no solo en el campo regulatorio sino, también, en compatibilizar los intereses privados –nacionales y extranjeros– con los sociales.

Como se señaló, los restantes “cambios de manos” en el ámbito de la provisión de agua potable y saneamiento (re-estatización temporaria en Catamarca y desplazamiento de empresas de capital extranjero, rescisión unilateral por parte de firmas españolas en Misiones –y posible re-estatización del servicio–, alteraciones menores en la composición accionaria de Aguas de Corrientes S.A.), en provincias de relativamente escasa cobertura poblacional de las respectivas concesiones, remiten a la incertidumbre en cuanto a los escenarios futuros. En el primer caso, vinculada con la resolución final de las autoridades gubernamentales provinciales respecto de la decisión de la empresa concesionaria de rescindir el contrato, mientras que en el segundo, por la naturaleza de la operación involucrada, todo haría suponer que sus repercusiones en términos de la gestión empresaria que venían desarrollando en los años previos serían escasas o nulas.

Al margen de los desafíos pendientes, el desplazamiento de las empresas transnacionales del sector encuentra como denominador común el cambio de escenario de privilegio en que se desarrollaron durante la Convertibilidad. Más aún, la política de re-estatización tiende a aparecer más como una respuesta ante el “desinterés” del capital extranjero de seguir en este sector que a un replanteo estratégico acerca del Estado como prestador de los servicios públicos más básicos.

2. En manos privadas. Transferencias de capital en el sector de distribución de energía eléctrica.

A partir de la sanción, a principios de 1992, de la Ley N° 24.065 por la que se estableció el Marco Regulatorio Eléctrico, con la consiguiente segmentación de los submercados de generación, transmisión y distribución, y la invitación a las provincias a adherir a dicho régimen, se inició un acelerado proceso de privatización de las distintas unidades de negocios creadas al efecto (a partir de las ex empresas públicas SEGBA, HIDRONOR y Agua y Energía Eléctrica). El mismo reconoce como puntapié inicial (agosto de 1992), en el ámbito de la distribución de energía eléctrica, la transferencia al capital privado (bajo la figura de concesión) de dos de las tres unidades creadas en el ámbito de SEGBA. Más precisamente, las responsables de la prestación del servicio en las zonas norte y sur de la, entonces, Capital Federal y el conurbano bonaerense: la Empresa Distribuidora y Comercializadora Norte S.A. (EDENOR) y la Empresa Distribuidora Sur S.A. (EDESUR). Poco después (octubre 1992), fue transferida la tercera de las unidades de negocios creada a partir de la segmentación horizontal de la ex SEGBA: la Empresa Distribuidora La Plata S.A. (EDELAP). A partir de allí se sucedieron las privatizaciones del servicio de provisión de energía eléctrica de las principales empresas de San Luis (Empresa Distribuidora de San Luis S.A. –EDESAL–, en marzo de 1993), en Santiago del Estero (Empresa Distribuidora de Electricidad de Santiago del Estero S.A. –EDESE–, en diciembre de 1994), de Formosa (Empresa Distribuidora de Electricidad de Formosa S.A. –EDEFOR–, en febrero de 1995), en La Rioja (Empresa Distribuidora de Electricidad de La Rioja –EDELAR–, en junio de 1995), en Tucumán (Empresa de Distribución de Electricidad de Tucumán –EDET–, en agosto de 1995), en San Juan (Energía de San Juan S.A. –ESJ–, en enero de 1996), en Catamarca (Empresa de Energía de Catamarca S.A. –EDECAT– en enero de 1996), en Entre Ríos (Empresa Distribuidora de Electricidad de Entre Ríos –EDEERSA–, en mayo de 1996), en Salta (Empresa Distribuidora de Electricidad de Salta S.A. –EDESA–, en agosto de 1996), en Río Negro (Empresa de Energía de Río Negro S.A. –EDERSA– en agosto de 1996), en Jujuy (Empresa Jujeña de Energía S.A. –EJESA–, en diciembre de 1996), en la Provincia de Buenos Aires (en las tres unidades de negocios en las que se segmentó la distribución de la ex ESEBA en junio de 1997: la Empresa Distribuidora de Energía Atlántica S.A. –EDEA–, la Empresa Distribuidora de Energía Norte S.A. –EDEN–, y la Empresa Distribuidora de Energía Sur S.A. –EDES–) y, por último, cronológicamente, en Mendoza (la Empresa de Distribución de Electricidad Mendoza –EDEMESA–, en agosto de 1998), donde el estado provincial mantuvo una participación accionaria minoritaria.

En todos los casos se trató de concesiones del servicio por plazos que se extienden entre 30 y 95 años –en algunas provincias con la opción de diez años adicionales–, teniendo como criterio determinante de la adjudicación la mejor oferta económica por la compra de las consiguientes acciones.

En suma, como resultante de la fuerte presión ejercida por el gobierno nacional y los organismos multilaterales para que las provincias adoptaran el esquema de la reforma

estructural derivado de la Ley N° 24.065, 14 de las 24 jurisdicciones provinciales privatizaron sus respectivos sistemas de distribución de energía eléctrica, de modo que en 2001 tales empresas prestaban el servicio al 66% de los usuarios residenciales del país (Cuadro N° 4). En la generalidad de los casos, las presiones del gobierno central para aquellas provincias que no se incorporaran al proceso de reforma integral del servicio se asentaron en, por ejemplo, la asignación discriminatoria de los recursos provenientes del Fondo Eléctrico Nacional y de la asistencia crediticia multilateral – esencialmente, por parte del Banco Interamericano de Desarrollo y del Banco Mundial, por las condicionalidades impuestas por estos organismos⁵⁰.

La configuración original de los consorcios que se hicieron cargo de la prestación del servicio en las distintas jurisdicciones denotaba una muy activa presencia –en general, con tenencias accionarias mayoritarias– de empresas transnacionales con una sólida experiencia sectorial, como es el caso de Electricité de France y ENDESA en EDENOR, la propia firma francesa en EDEMSA, AES Corporation de los EE.UU. en EDES y EDEN, Houston Industries Inc. de los EE.UU. en EDESE y EDELAP, Enersis y Chilectra de Chile –vinculadas a ENDESA– en EDESUR, etc.. En menor medida, la participación de grupos financieros como el Exxel (EDESAL, EDELAR Y EDESA), y de algunos grandes grupos económicos nacionales como socios minoritarios (como, en su momento, Pérez Companc en Edesur o Astra en Edenor) o, incluso, asumiendo el papel de accionistas mayoritarios como, por ejemplo, el grupo Techint en EDELAP o Cartellone en EDET.

⁵⁰ Los casos de Córdoba y Santa Fe son ejemplos paradigmáticos de privatizaciones frustradas. En la primera provincia, más de un gobierno provincial intentó privatizar la Empresa Provincial de Energía de Córdoba (EPEC), como el radical E. Angeloz en 1992 cuando intentó transformarla en una sociedad anónima con mayoría estatal, su sucesor R. Mestre –también radical– en 1995 cuando se quiso subdividir la empresa integrada y finalmente en 2000, bajo el gobierno del justicialista J.M. de la Sota, con la sanción de la Ley N° 8837 “Incorporación del Capital Privado al Sector Público”.

En Santa Fe, también en 1992, por intermedio de la Ley N° 10.798 (Reforma del Estado) se admitió la posibilidad de privatizar la Empresa Provincial de la Energía de Santa Fe (EPESF). Sin embargo, el impulso más fuerte para privatizar la empresa fue durante el gobierno de Reutemann, a través de la sanción de la Ley N° 11.727 de diciembre de 1999, donde establecía la transformación de la EPESF en una sociedad anónima (Energía de Santa Fe S.A.), y, años después, con los Decretos N° 614 y 616 de 2001.

En ambas provincias, el sindicato de Luz y Fuerza fue determinante para evitar la entrada del capital privado a las empresas, especialmente en Córdoba, donde al accionar gremial se sumó un fuerte apoyo de la ciudadanía.

Así, en ambas provincias, la privatización de las empresas de energía no pudo realizarse. La resistencia de los trabajadores y la demora en la implementación, sumada a la crisis de la Convertibilidad y el descontento a nivel general con las empresas privatizadas terminaron por cerrar la posibilidad de la concesión de las empresas más importantes de distribución de energía eléctrica, después de EDENOR y EDESUR.

Cuadro N° 4. Tipo de empresas prestadoras del servicio de distribución de electricidad, cantidad de usuarios residenciales en 2001.

Provincia	Prestadora	Usuarios Residenciales – Secretaría de Energía 2001		
		Provincial	Cobertura	Diferencia
SOCIEDADES ANONIMAS DE CAPITAL PRIVADO				
Catamarca	EDECAT	71.339	71.339	0
AMBA	EDENOR	1.982.980	1.982.980	0
AMBA	EDESUR.	1.814.614	1814614	0
Buenos Aires	EDELAP	240.391	240.391	0
Buenos Aires	EDEA	638.601	370.281	268.320
Buenos Aires	EDEN	526.892	262.279	264.613
Buenos Aires	EDES	205.788	138.858	66.930
Entre Rios	EDEERSA	278.111	201.199	76.912
Formosa	EDEFOR	88.903	88.903	0
Jujuy	EJESA	90.306	90.306	0
La Rioja	EDELAR	66.091	66.091	0
Mendoza	EDEMSA	350.448	243.493	106.955
Río Negro	EDERSA	145.680	113.842	31.838
Salta	EDESA	188.987	188.987	0
San Juan	ESJ	141.500	134.725	6.775
San Luis	EDESAL	95.016	95.016	0
Santiago del Estero	EDESE	134.923	111.028	23.895
Tucumán	EDET	280.773	280.773	0
SUBTOTAL		7.341.343	6.495.105	846.238
COOPERATIVAS Y EMPRESAS MUNICIPALES				
Chubut	Cooperativas	103.171	100.686	2.485
La Pampa	Cooperativas y empresas municipales	90.172	89.341	831
SUBTOTAL		193.343	190.027	3.316
EMPRESAS ESTATALES				
Chaco	SECHEEP	172.520	172.326	194
Córdoba	EPEC	792.464	562.602	229.862
Corrientes	DPEC	165.045	164.803	242
Misiones	EMSA	165.201	104.690	60.511
Neuquén	EPEN	121.018	38.650	82.368
Santa Cruz	SPSE	52.768	49.078	3.690
Santa Fe	EPESF	814.343	725.142	89.201
Tierra del Fuego	DPE	27.027	13.811	13.216
SUBTOTAL		2.310.386	1.831.102	479.284
Total		9.845.072	8.516.234	1.328.838

Fuente: Elaboración propia sobre la base de información del Informe del Sector Eléctrico 2001 (Secretaría de Energía).

Al igual que en otros servicios públicos privatizados, el proceso de centralización y extranjerización del capital desarrollado en la segunda mitad de los años noventa

también involucró a la distribución de energía eléctrica⁵¹. Desde el ejemplo extremo de ENDESA que, durante casi cuatro años y a pesar de las taxativas disposiciones emanadas de la Ley N° 24.065 mantuvo el control de las dos principales distribuidoras del país (EDENOR y EDESUR), hasta el desplazamiento por parte de firmas extranjeras de los grupos Astra, Pérez Companc y Techint en las tres ex-SEGBA, y de las empresas controladas por el grupo Exxel a manos de GPU Argentina Holding Inc. de los EE.UU.⁵².

Muy distinta es la situación que se presenta a partir de la ruptura del esquema de paridad fija con el dólar estadounidense a principios de 2002. En efecto, en el ámbito de la distribución de energía eléctrica los “cambios de manos” verificados en la fase post-convertibilidad presentan marcadas diferencias con sus similares en el campo de la provisión de agua potable y saneamiento. Así, entre otros fenómenos diferenciales, la re-estatización de los servicios resulta marginal⁵³, mientras que son por demás significativas las transferencias de tenencias entre empresas de capital extranjero o de estas últimas hacia inversores de origen nacional, mayoritariamente, fondos de inversión sin experiencia en el sector eléctrico pero contando, como principal sustento, con su ingeniería financiera y, en ciertos casos, su capacidad de *lobby*. A la vez, se constata una marcada inestabilidad de las estructuras accionarias, es decir, más de un “cambio de mano” durante el período en una misma empresa. Por otro lado, no todas las empresas extranjeras que abandonaron el servicio y/o transfirieron sus tenencias accionarias presentaron demandas contra el país en tribunales arbitrales internacionales, incluso, en algunos casos, desistieron de las mismas.

Estas transferencias de capital, con una sola excepción de escasa significación relativa, tienen como vendedores de sus tenencias a empresas de capital extranjero. En cuanto a los adquirentes de las mismas, sea asumiendo la condición de socios mayoritarios o minoritarios de los respectivos consorcios, pueden reconocerse a algunos fondos de inversión (nacionales y del exterior), a firmas o accionistas de capital nacional y a otras empresas transnacionales que ya operaban en el país, en un

⁵¹ Sobre la intensidad y las características del proceso de centralización y transnacionalización del capital en el interior de los consorcios prestadores de servicios públicos privatizados desarrollado en la segunda mitad de los noventa ver Azpiazu (2005).

⁵² Con una visión más amplia se observa que los mismos actores reaparecen en toda la cadena eléctrica, ya sea como principales accionistas o como socios minoritarios. Por mencionar algunos, se destacan los casos de Electricité de France –que participaba, directa o indirectamente–, en generación (Hidroeléctrica Los Nihules e Hidroeléctrica Diamante), transmisión (Distrocuyo) y distribución (EDEMSA y EDENOR.) –Pérez Companc, –en generación, Hidroeléctrica Pichi Picún Leufú y Central Termoeléctrica Genelba; en transmisión, Transener, Transba y Enecor y en distribución, EDESUR– y AES –AES Caracoles, AES Paraná, Central Dique, Hidrotérmica San Juan, Hidroeléctrica Río Juramento, Termoandes y Central Térmica San Nicolás en generación y EDELAP, EDEN y EDES en distribución–. También puede extenderse el análisis al conjunto de la matriz energética (electricidad, gas y petróleo), especialmente debido a la estrecha dependencia entre los mismos, donde reaparecen firmas que también estaban presentes en distribución de energía eléctrica (Camuzzi, Pérez Companc, Techint, entre otras).

⁵³ Es más, el único ejemplo de re-estatización del servicio no surgió como resultado de un más o menos dilatado y/o conflictivo proceso de renegociación con las autoridades provinciales sino que devino, en última instancia, del intempestivo abandono de la concesión por parte de quien asumiera el compromiso de su prestación en la provincia de Entre Ríos (PSEG) y, después de un largo proceso, el fracaso del llamado a una nueva licitación. En ese marco, por Decreto N° 2154/05, se dispuso la re-estatización de EDEERSA y la creación de Energía de Entre Ríos S.A. (ENERSA) como empresa pública provincial.

proceso de inestabilidad de las estructuras de capital en la mayoría de las distribuidoras (Cuadro N° 5).

Cuadro N° 5. “Cambios de manos” post-convertibilidad. Prestadores del servicio de distribución de electricidad.

Provincia	Prestador privado	Usuarios Residenciales 2001	Re-estatización	Fecha rescisión	Cambio manos ^(a)		Demanda CIADI O UNCITRAL
					Total	Parcial	
Catamarca	EDECAT	71.339	-	-	-	N/A	-
AMBA	EDENOR	1.982.980	-	-	-	E/A	SI ^(b)
Buenos Aires	EDELAP	240.391	-	-	-	E/E	SI ^(c)
Buenos Aires	EDEA	638.601	-	-	-	E/E	SI ^(d)
Buenos Aires	EDEN	526.892	-	-	-	E/E	SI ^(c)
Buenos Aires	EDES	205.788	-	-	-	E/E	SI ^(c)
Entre Ríos	EDEERSA	278.111	Si	Mayo 2005	-	-	-
La Rioja	EDELAR	66.091	-	-	-	E/A	-
Mendoza	EDEMSA	350.448	-	-	-	E/N	SI ^(e)
Río Negro	EDERSA	145.680	-	-	-	E/A	SI ^(f)
Salta	EDESA	188.987	-	-	-	E/A	-
San Luis	EDESAL	95.016	-	-	-	E/A	-
Santiago del Estero	EDESE	134.923	-	-	-	E/N	SI ^(g)
Total		4.085.784					

(a) Para señalar los cambios, se utilizan las letras E (extranjera), N (nacional) y A (asociación nacional/extranjera). Así, E/N significa que un porcentaje o la totalidad de las acciones de una empresa pasaron de manos de una empresa de capital extranjero a una de capital nacional.

(b) Presentación realizada ante el CIADI por Electricidad Argentina S.A. y Electricité de France International S.A. (Caso N° ARB/03/22).

(c) Presentación realizada ante el CIADI por AES Corporation (Caso N° ARB/02/17).

(d) Presentación realizada ante el UNCITRAL por United Utilities International Limited en octubre de 2002 y que concluyó en marzo de 2004 con el desistimiento por parte de la firma.

(e) Presentación realizada ante el CIADI por Electricité de France International S.A., Saur International S.A. y Léon Participaciones Argentinas S.A. (Caso N° ARB/03/23).

(f) Presentación realizada ante el CIADI por Camuzzi International S.A. (Caso N° ARB/03/7).

(g) Presentación realizada ante el CIADI por Houston Industries Energy, Inc. y otros (Caso N° ARB/98/1). Este caso ha concluido por la renuncia de la empresa a la demanda presentada.

Fuente: Elaboración propia sobre la base de información Informe del Sector Eléctrico 2001 (Secretaría de Energía) y el CIADI (www.worldbank.org/icsid).

Como resultado de estas transferencias, al margen de la re-estatización del servicio en la provincia de Entre Ríos, en 12 de las 17 restantes sociedades anónimas de capital privado se registraron operaciones de compra-venta de acciones durante la post-convertibilidad. Más allá de la cantidad de firmas en las que se verificaron distintos tipos de transferencias de capital, cabe resaltar su significación en términos agregados. Así, como se mencionó, a principios del año 2002, el 66,0% de los usuarios del sistema de distribución eléctrica del país eran atendidos por empresas de capital privado. De ese total, los “cambios de manos” registrados en el interior de los consorcios con posterioridad a la sanción de la Ley de Emergencia alcanzan al 62,9%, de los usuarios de esas empresas. A la vez, la única empresa re-estatizada proveía electricidad a apenas el 3,1% de los usuarios bajo responsabilidad de firmas privadas y constituye el 4,9% de aquellos en atendidos por concesiones en las que se

verificaron “cambios de manos” en las respectivas tenencias accionarias (Cuadro N° 6).

Como una por demás estilizada caracterización del fenómeno, podrían reconocerse tres grandes subconjuntos de operaciones de compra-venta de acciones en el interior de las empresas distribuidoras de energía eléctrica. Por un lado, las transferencias de empresas extranjeras a asociaciones de capital nacional y extranjero. Por otro, las ventas de tenencias accionarias por parte de firmas transnacionales a empresarios nacionales con presencia activa y raíces económicas en las provincias involucradas. Por último, las compra-ventas de acciones entre empresas de capital extranjero. A estos grupos se adicionaría como un peculiar y atípico caso el que ofrece la venta de tenencias minoritarias en una firma de capital nacional y la consiguiente adquisición por parte de una asociación de fondos de inversión nacionales y extranjeros⁵⁴.

Cuadro N° 6. Población atendida según tipo de prestador y “cambios de manos”. Prestadores del servicio de distribución de electricidad, enero 2002 y septiembre 2006.

Situación a Enero 2002			
	Usuarios Residenciales *	Porcentaje	
SA de capital privado	6.495.105	65,97	
Empresas Estatales	1.831.102	18,60	
Empresas Municipales y cooperativas	190.027	1,93	
Resto	1.328.838	13,50	
Total	9.845.072	100,00	
Enero 2002 - Septiembre 2006			
	Usuarios Residenciales *	Porcentaje	Porcentaje sobre "cambios de manos"
Re-estatizaciones	201.199	3,10	4,92
“Cambios de manos” en capital privado	3.884.585	59,81	95,08
Subtotal "cambios de manos"	4.085.784	62,91	100,00
Sin cambios	2.409.321	37,09	
Total	6.495.105	100,00	
Situación a Septiembre 2006			
	Usuarios Residenciales *	Porcentaje	
SA de capital privado	6.293.906	63,93	
Empresas Estatales	2.032.301	20,64	
Empresas Municipales y cooperativas	190.027	1,93	
Resto	1.328.838	13,50	
Total	9.845.072	100,00	

* La información de usuarios residenciales refiere siempre al año 2001.

Fuente: Elaboración propia sobre la base de información del Censo Nacional de Población 2001, el Ente Nacional Regulador de la Electricidad (ENRE) y relevamiento propio.

⁵⁴ Las modificaciones en las composiciones accionarias se detallan en el Anexo N° 2.

2.1. Transferencias de empresas transnacionales a asociaciones de capital nacional y extranjero

En esta tipología correspondería encuadrar a las transferencias de capital registradas en EDENOR (AMBA), EDESAL (San Luis), EDELAR (La Rioja), EDESA (Salta) y EDERSA (Río Negro). Deberán reconocerse, a la vez, tres distintas conformaciones del capital en cuanto a la resultante de tales transferencias: asociación de capital nacional/extranjera con control del primero (EDENOR), con mayoría accionaria de fondos de inversión del exterior (EDESAL, EDELAR y EDESA) y, por último, en el caso de EDERSA, propiedad compartida entre un fondo de inversión local y una empresa transnacional.

2.1.1. El caso EDENOR

El desplazamiento parcial de Electricité de France Electricité de France (EDF) de EDENOR emerge, por varias razones, como el de mayor significación analítica con interrogantes de no fácil resolución. Entre ellas: su trascendencia económica asociada a, entre otros, el tamaño de la empresa (la principal distribuidora del país, casi dos millones y medio de usuarios), la irrupción de un nuevo y muy importante actor en toda la cadena eléctrica –generación, transmisión y distribución–, la naturaleza de la operación de compra venta y la compleja ingeniería financiera subyacente y sus posibles implicancias en términos del laudo arbitral del CIADI y el consiguiente control accionario del fondo local Dolphin.

Si bien dicho fondo de inversión ha venido concentrando su actividad en el sector eléctrico a punto de constituirse en uno de los principales agentes económicos de dicho mercado⁵⁵ y en un interlocutor de privilegio del gobierno nacional, con los elementos de juicio disponibles tampoco puede descartarse que se trate de una estrategia de valorización financiera del capital estructurada a partir de la adquisición de empresas que enfrentan dificultades de dicha índole, el despliegue de una compleja –y, no por ello ajena a ciertos riesgos– ingeniería, el relativo saneamiento y revalorización de las mismas y, dentro de una lógica de comportamiento financiero, su posterior transferencia a nuevos o viejos actores con intereses concretos de mediano y largo plazo en el sector eléctrico. En suma, a la fecha, muy difícilmente puedan desentrañarse con seguridad las bases estratégicas en las que se enmarca el desempeño del fondo de inversiones Dolphin en el campo energético.

No obstante ello, no cabe duda de que se trata de la principal operación de compra-venta en el ámbito de la distribución eléctrica. En efecto, en una transacción que se extendió, hasta su aprobación definitiva, entre mayo y septiembre de 2005, el grupo Dolphin le adquirió a Electricité de France parte de sus participaciones directas y la totalidad de las indirectas en el paquete accionario de EDENOR (65%), en 100 millones de dólares; al tiempo que asumió parte de la deuda de la firma que ascendía

⁵⁵ Además de Edenor, en el ámbito de la energía eléctrica Dolphin controla, en transmisión, el 50% de Transener (vía Citelec), en generación, el 10,83% de Central Puerto, el 7,3% de la Hidroeléctrica Piedra del Águila y, aprobación gubernamental mediante, el 33% de las Hidroeléctricas El Nihuil y Diamante (vía Inversora Los Nihuales e Inversora Diamante).

a 524 millones de dólares. Se trata de, por un lado, la adquisición de Electricidad Argentina S.A. (EASA), empresa de control (51%) de la distribuidora y, por otro, de un 14% en poder de EDF Internacional S.A., que, así, redujo su participación directa en el capital social de EDENOR del 39% al 25%.

Al respecto, cabe incorporar algunos comentarios. En primer lugar, EDF Internacional queda a cargo de la asistencia técnica por los cinco años siguientes. En segundo término, antes de realizar la venta, la firma francesa había adquirido con anterioridad el 4,9% del capital social de EDENOR a Saur –Société d’Aménagement Urbain et Rural– incrementando así, su participación del 34,1% al 39%. En tercer lugar, el grupo Dolphin asumió el compromiso de hacer frente a los resultados del laudo arbitral del CIADI ante la demanda interpuesta por Electricidad Argentina S.A. y EDF Internacional S.A.⁵⁶ (Caso No. ARB/03/22), salvo que EASA y EDF renuncien definitivamente –en principio, en forma escalonada– a tal demanda (a la fecha, EDF se limitó a suspender el trámite arbitral de su presentación). Por último, meses más tarde, el grupo Dolphin transfirió el 14% de las acciones de EDENOR a la empresa estadounidense New Equity Ventures (NEV) en lo que aparecería como una contraprestación al aporte de fondos frescos a Dolphin para realizar la operación⁵⁷. En suma, EASA –bajo el control de Dolphin– controla en la actualidad el 51% de las tenencias accionarias de EDENOR, al tiempo que EDF mantiene del 25%, NEV de EEUU el 14% y el 10% restante corresponde al Programa de Propiedad Participada.

A la fecha, EDENOR ya reestructuró su deuda, donde logró el 100% de adhesión y una quita del 44%⁵⁸. Asimismo, firmó un Acta-Acuerdo en febrero (aprobado por sanción *facta* en el Congreso de la Nación), donde obtuvo una suba de tarifas del 15% para los usuarios no residenciales –que aún no fue aplicada– y el compromiso de una revisión integral de tarifas para mediados del corriente año –que fue aplazada–. De esta manera, más allá del retraso en la renegociación, la distribuidora enfrenta una franca mejoría en su situación económica-financiera, lo que le permitiría al grupo Dolphin desarrollar cualquiera de las posibles estrategias planteadas. A saber: consolidación como actor del mercado energético o realizar una importante ganancia patrimonial.

2.1.2. Los casos EDELAR, EDESA y EDESAL

Un segundo ejemplo de desplazamiento de empresas de capital extranjero a manos, en este caso, de un consorcio integrado por un fondo de inversión internacional con tenencias mayoritarias y otro nacional, es el que se vincula con el control accionario de

⁵⁶ La declaraciones de M. Mindlin son claras al respecto: “...haber eliminado una contingencia de 960 millones de dólares es una satisfacción” (edición del diario La Nación del 22/09/05). El mismo Mindlin, nueve meses después, sostuvo: “Los accionistas no pueden mantener su reclamo en el Ciadi [el tribunal arbitral del Banco Mundial para conflictos internacionales] al tiempo que negocian con el Gobierno. Eso en el sector privado no pasa” (edición del diario La Nación del 25/05/06).

⁵⁷ En la misma lógica, Dolphin cedió acciones de EASA –la controlante de EDENOR– a otros inversores (IEASA y Latin American Energy –LAE–) pero manteniendo todo el poder de decisión de la empresa.

⁵⁸ La deuda, que en febrero de 2006 ascendía a US\$ 537 millones, pasó a US\$ 376 millones, con mayores plazos. Por su parte, su controlada EASA consiguió reducir su pasivo en un 13%, con una aceptación del 99,94%.

las firmas EDESAL, EDELAR y EDESA. Se trata del grupo EMDERSA que, a partir de septiembre de 2005 y después de un proceso de inestabilidad en su control, quedó bajo la propiedad de Nextar (EE.UU) y Coinvest, con un 60 y 40% respectivamente.

Si bien el fondo norteamericano es accionista mayoritario del capital social del grupo EMDERSA, su gestión empresarial tiene como artífices visibles a los hermanos Martín y Enrique Ruete Aguirre (Coinvest) que, a favor de sus sólidas relaciones institucionales, han logrado posicionar al grupo como uno de los actores principales del mercado energético del Noroeste argentino, con algo más de 500.000 usuarios y una facturación anual superior a los 300 millones de pesos.

Antes de la llegada de esta asociación, el control de las tres distribuidoras pasó por distintas firmas. Originariamente en manos del Grupo Exxel, a fines de 1998 pasó a GPU (EE.UU.), quien en 2000 fue adquirido a escala mundial por First Energy Corp. Este último, tras la ruptura de la Convertibilidad decidió abandonar sus intereses en el país, transfiriendo sus acciones en EMDERSA en abril de 2003 a dos fondos de inversión del HSBC y del J.P. Morgan quienes, en definitiva, dos años y medio después, hicieron lo propio a manos de sus actuales propietarios⁵⁹.

El rumbo que adopte la renegociación de la deuda que debió absorber el grupo (recientemente emitió Obligaciones Negociables por 75,5 millones de dólares, a 5 años, en dólares y con una tasa del 10,75%, con los que reestructuraría su elevado endeudamiento externo) y los resultados finales de las renegociaciones tarifarias en curso con las respectivas autoridades provinciales definirán, sin duda, la consolidación o no del grupo en la región⁶⁰.

2.1.3. El caso EDESA

El tercer ejemplo de “cambios de manos” que involucran a empresas extranjeras, por un lado, y a asociaciones de capital nacional y foráneo, por otro, es el que brinda la distribuidora de energía de la provincia de Río Negro (EDESA). En efecto, en este caso, en junio de 2006, el fondo de inversión nacional Desarrollo y Gestión –liderado por Guillermo Stanley, Carlos Giovanelli y Chrystian Colombo– adquirió las tenencias accionarias (50%) en poder de la firma chilena Sociedad Austral de Electricidad S.A. (SAESA), subsidiaria de PSEG, que con esta operación se retiró definitivamente del país. Esta transferencia de tenencias accionarias, que todavía no ha sido aprobada por la autoridad regulatoria provincial, fue seriamente cuestionada por Camuzzi Argentina S.A. que, manteniendo el control sobre el 50% restante del capital social de la distribuidora, adujo la existencia de una opción de compra a su favor en la venta de

⁵⁹ Como se comentará más adelante, al analizar el caso de “cambio de manos” en EDECAT, el grupo EMDERSA consolidó su presencia en la región a partir de la adquisición de tenencias accionarias minoritarias (39%) en la distribuidora de Catamarca.

⁶⁰ A diferencia de gran parte de las distribuidoras de electricidad, el grupo EMDERSA ha logrado acceder a alzas más o menos importantes en sus tarifas. Así, en el caso de EDESA, tales incrementos ascendieron, en promedio, a un 12% en 2004 y otro 16,7% en marzo de 2005. Por su parte, en los casos de EDESAL y EDELAR, en enero de 2006 se les habilitó un incremento tarifario del 15%, al tiempo que en todos los casos, se encuentra bajo proceso de negociación una reestructuración tarifaria definitiva.

las tenencias de SAESA. Esta solicitud fue rechazada por el Ente Provincial Regulador de la Electricidad cuando quiso hacer uso de la misma el año anterior.

Se trata de una distribuidora que cuenta con poco más de 150.000 usuarios, en la que se registra la primera incursión positiva del fondo DyG, después del intento fallido por adquirir las tenencias accionarias mayoritarias del grupo EMDERSA. A la vez, todavía no ha sido autorizada la compra de acciones a EDEN (un 15%, hoy en manos de AES) ya que el gobierno provincial le impone condiciones al conjunto de accionistas interesados (ver caso EDEN).

2.2. Transferencias de empresas transnacionales a las “burguesías provinciales” de las respectivas jurisdicciones provinciales

En este subconjunto de operaciones, según la naturaleza de los actores, se inscriben los ejemplos que ofrecen las principales distribuidoras EDEMSA (Mendoza) y EDESE (Santiago del Estero).

2.2.1. El caso EDEMSA

En junio de 2004 tras la salida de Electricité de France (EDF), EDEMSA pasó a ser controlada mayoritariamente por Inversora Andina Distribuidora Eléctrica (IADE), quien a través de SODEMSA detenta el 51% de las acciones de la distribuidora. Los restantes accionistas son el Estado provincial, con el 39% y los trabajadores, con el 10% correspondiente al Programa de Propiedad Participada. IADE era el socio local de los franceses, quien, a partir de participaciones indirectas (MEDINVERT), poseía el 12% del capital social de SODEMSA.

En un marco de inestabilidad de la estructura del capital de la distribuidora, merecen señalarse algunas operaciones previas y posteriores que tuvieron como actores decisivos, en un proceso de centralización del capital, a EDF y a IADE.

En el primer caso, reproduciendo en cierta medida el comportamiento de EDF previo a la transferencia de parte importante de sus tenencias accionarias en EDENOR, se trata de la adquisición por parte de aquella de las acciones en manos de Saur Internacional (controlante del 15% de SODEMSA) en abril de 2003, y el mes precedente, las de Crédit Lyonnais (el 70% de MEDINVERT, que, a su vez, controlaba el 40% de SODEMSA). De esa forma, a principios de 2003, EDF incrementó su participación en el capital social de SODEMSA, controlante de EDEMSA, del 45% original al 88%. En ese sentido, esa consolidación patrimonial de la empresa estatal francesa en el control de la distribuidora parecería constituirse en el paso estratégico previo para una mejor negociación de su retiro (como en otras empresas del sector) del país⁶¹.

También en el interior de IADE, la adquirente de las tenencias accionarias de EDEMSA, se verificaron “cambios de manos” con posterioridad a la asunción del

⁶¹ Ello se conjuga, al igual que en otros casos, con la demanda iniciada ante el CIADI. Se trata, en esta oportunidad, de la presentada junto a SAUR International y Léon Participaciones Argentinas S.A. –de Luxemburgo, en representación de Crédit Lyonnais– (Caso N° ARB/03/23), por alrededor de 260 millones de dólares.

control de la empresa, que aún están sujetos a aprobación por el Ente Provincial Regulador Eléctrico. En efecto, sin alterar su perfil, estructurado a partir de la presencia de empresarios de la región (los hermanos José y Pedro Angulo, el 30% cada uno, Omar Alvarez el 20% y Jacques Matas el 20% restante), en desde diciembre de 2005 se desarrolló un acelerado proceso de centralización del capital que devino en la polarización de la propiedad en manos de Omar Alvarez (también propietario de la empresa Cable Televisora Color –CTC– de San Rafael), que adquirió las tenencias de los hermanos Angulo en poco más de 50 millones de pesos. De esta manera, pasaría a concentrar el 80% de la propiedad de la empresa, al tiempo que se encuentra en negociaciones para la compra del restante 20% del capital social. Asimismo, la irrupción sectorial de Alvarez no parece concluir en el control absoluto de SODEMSA, en tanto estuvo interesado en la compra de acciones de las Hidroeléctricas Hidisa e Hinisa.

Más allá de la inestabilidad accionaria post-convertibilidad, el caso EDEMSA denota, por un lado, la estrategia desplegada por la francesa EDF en el sentido de desprenderse de sus activos en el país, en consonancia con la apuesta a los posibles resultados favorables a sus intereses en el CIADI; y, por otro, la incorporación a la problemática sectorial de empresarios provinciales sin experiencia en dicho campo pero con la posibilidad cierta de, vía diversificación, mejorar su posicionamiento como actores importantes de la burguesía provincial⁶².

2.2.2. El caso EDESE

Un caso relativamente similar, en cuanto a las características de los actores involucrados (empresa extranjera como vendedora de sus tenencias y empresarios de la provincia como adquirentes), es el EDESE, principal distribuidora de energía eléctrica en Santiago del Estero con alrededor de 65.000 usuarios.

En abril de 2003, la empresa estadounidense Reliante Energy Santiago del Estero – vinculada a la Houston Energy Inc– transfirió sus tenencias accionarias en EDESE –el 90% de EDESE, el resto corresponde al Programa de Propiedad Participada– a un amplio grupo de inversionistas locales. En él se destacan nítidamente Gustavo y Néstor Ick (controlan el 51,8% del capital), así como el Banco de Santiago del Estero, donde también Néstor Ick ejerce una posición accionaria de privilegio. Este último logró, a lo largo de los años noventa, con sólidas relaciones con el gobernador Juárez, constituir un muy diversificado grupo empresario que controla, entre otras, total o parcialmente, las siguientes firmas: Canal 7 de televisión; TVC, el primer canal de UHF de la Argentina, más tarde convertido en TIC; la FM Panorama; el cementerio Parque de La Paz; la ya mencionada parte del Banco de Santiago del Estero SA; la compañía de seguros Hamburgo; los hoteles Carlos V y Coventry; los Códigos de Descuentos de los servicios públicos del Estado provincial y del Instituto Provincial de la Vivienda;

⁶² Cabe señalar que a fines de junio de 2006, la Legislatura provincial convirtió en ley un proyecto del Poder Ejecutivo mediante el cual autorizó al gobierno a incrementar la tarifa de energía eléctrica un 12,9% entre los usuarios de mayor consumo –más de 300 kilovatios bimestrales–.

Aguas de Santiago; la tarjeta de débito Sol; el casino local; el bingo y la Colonia Mackinlay.

En síntesis, el desplazamiento de una reconocida empresa transnacional⁶³ derivó, en este caso, en la creciente diversificación de un grupo empresario con sólidas relaciones con parte importante del poder político provincial, sin contar con mayores experiencias en el manejo y la operación técnica de empresas energéticas.

2.3. Compra-venta de tenencias accionarias entre empresas transnacionales

Siempre sobre distribuidoras en distintos ámbitos de la provincia de Buenos Aires, este subconjunto de operaciones de compra y venta entre empresas de capital extranjero tiene, más allá de una operación pendiente de autorización, dos actores comunes con muy similares “cambios de manos”: un socio mayoritario que pasa a controlar el resto de las acciones que estaban en manos de la otra firma extranjera. En el primer caso, AES Corporation, controlante de EDELAP, EDES y EDEN a través de algunas de sus tantas subsidiarias locales, adquiere las tenencias, indirectas, del minoritario PSEG Operating Argentina. En el segundo, Camuzzi, socio mayoritario de EDEA, pasa a controlar el resto de las tenencias accionarias que se encontraban en poder de la inglesa United Utilities International Limited.

2.3.1. Los casos de EDELAP, EDES y EDEN

La propiedad de las tres primeras distribuidoras que operan en la provincia de Buenos Aires (de conjunto, más de 600.000 usuarios) no difiere sustancialmente en la etapa post-convertibilidad, en tanto AES Corporation detentaba con anterioridad al año 2001 el control accionario mayoritario, contando como socio minoritario a PSEG Operating Argentina S.A. En el caso de EDELAP, la primera de las firmas estadounidenses adquirió, en julio 2003, el 30% de las acciones que poseía PSEG (que paulatinamente abandonó todos sus intereses en el sector eléctrico en el país⁶⁴), pasando a controlar el 90% del capital social de la distribuidora (el 10% restante corresponde al Programa de Propiedad Participada). En el mes de agosto del mismo año se reprodujo similar operatoria (compra de AES a PSEG) en las empresas EDES y EDEN sólo que, en estos dos últimos casos, las tenencias accionarias de PSEG eran del 33%. En suma, en los tres casos, AES Corporation pasó a controlar el 90% del capital social de las tres distribuidoras^{65/66}.

⁶³ Cabe resaltar que a principios de 2000, en una muy opaca renegociación con el gobernador Carlos Juárez, la empresa resolvió renunciar a la demanda que había presentado en el CIADI (Caso N° ARB/98/1), por casi 70 millones de dólares, donde reclamaba el pago de un subsidio por compensación tarifaria y por los mayores costos del impuesto al gasoil. Tal renuncia se hizo efectiva en el año 2002.

⁶⁴ PSEG Operating Argentina, subsidiaria de la transnacional de origen estadounidense Public Service Enterprise Group (PSEG), llegó a ser accionista de las distribuidoras EDESA, EDEERSA, EDELAP, EDEN y EDES.

⁶⁵ La transferencia de acciones de PSEG a AES reconoce como antecedente previo un acuerdo establecido a mediados de 2001, que finalmente en ese momento no se llevó a cabo.

⁶⁶ Cabe resaltar que AES Corporation presentó una demanda contra el país ante el CIADI (Caso N° ARB/02/07), por alrededor de US\$ 416,8 millones, que por el momento se encuentra suspendida.

Asimismo cabe referirse a la operación pendiente de autorización por parte de las autoridades provinciales vinculada con la venta de las tenencias accionarias de AES Corporation en EDEN. En el mes de junio de 2006 se anunció el acuerdo entre la empresa estadounidense y los fondos Ashmore y Marathon por el cual aquella le cedería sus acciones a cambio de la deuda que estaba en poder de los fondos financieros. Con esta operación –que también incluiría el ingreso posterior a EDEN del fondo local Desarrollo y Gestión con una participación del 15%, AES Corporation accedería a la reestructuración total de los pasivos de sus eléctricas locales: EDELAP, EDES y las centrales generadoras Paraná, San Nicolás, Dique, Alicurá, Juramento y Ullum.

Sin embargo, tal operación se encuentra trabada ante las condiciones que impuso el gobierno provincial. Se les exige a los fondos de inversión, entre otras obligaciones, la permanencia –como mínimo– durante cinco años en la empresa, contratar un operador técnico similar al que se retira, la presentación de un plan de negocios quinquenal, acreditar la existencia local e internacional como inversores, ser propietarios de activos no inferiores al valor de la distribuidora (alrededor de 500 millones de pesos), no tener juicios contra el Estado y, a la vez, tanto para AES como para Ashmore y Marathon, reconocer por escrito que no “tienen nada que reclamarle a la provincia por hechos derivados de la emergencia y la salida de la convertibilidad” (Resolución N° 425 del Ministerio de Infraestructura, Vivienda y Servicios Públicos). De no cumplirse con tales requisitos, el gobierno provincial no autorizaría la operación.

2.3.2. El caso EDEA

Por último, en materia de “cambios de manos” entre empresas extranjeras, queda por referirse al ejemplo que ofrece EDEA (casi 450.000 usuarios). En un proceso que se inició en octubre de 2003 y concluyó en abril de 2005, el grupo Camuzzi pasó a detentar el 100% de las tenencias accionarias de Inversora Eléctrica de Buenos Aires (IEBA) que, a la vez, controla el 90% del capital social de la empresa distribuidora (el 10% restante corresponde al Programa de Propiedad Participada). Esta dilatada operación de compra venta entre dos transnacionales remite, en primer lugar, a la consideración de la estructura accionaria original de IEBA: 55% en poder de Buenos Aires Energy Company S.A. (BAECO S.A.) del grupo Camuzzi y el 45% restante en manos de la inglesa United Utilities International Limited (esta última presentó una demanda ante el UNCITRAL por 100 millones de dólares a fines de 2002). En segundo término, la demorada conclusión de la operación de transferencia de las tenencias en manos de la firma inglesa obedeció a las exigencias del gobierno provincial en el sentido de que sólo aprobaría dicho traspaso si la United Utilities International Limited desistiera de su solicitud en tribunales arbitrales internacionales. El acuerdo final, con la renuncia de la firma inglesa a su demanda, ratificado por Decreto 2788/04, permitió que BAECO se hiciera del 100% de las acciones de IEBA⁶⁷.

⁶⁷ En el año 2005, en una operación intragrupo que nada cambia en cuanto al control real de la empresa, BAECO cedió el 4% de las acciones de IEBA a Camuzzi Argentina (vale recordar, que el grupo Camuzzi ya tenía, indirectamente, el 100% de la empresa controlante de la distribuidora en la región atlántica de la provincia de Buenos Aires).

En suma, al margen de los resultados finales de la posible operación de “cambio de manos” en EDEN, todas las operaciones de compra venta entre empresas extranjeras se inscriben en la misma lógica: la asunción total del control de las respectivas firmas distribuidoras por parte de quienes ya ejercían una posición mayoritaria en sus respectivas participaciones accionarias.

2.4. Transferencia de empresa local a asociación de capital nacional y extranjero

2.4.1. El atípico caso de EDECAT

Se trata, en tal sentido, del único ejemplo de transferencias de capital que tiene como vendedor a una empresa de capital nacional. En realidad, como producto de discrepancias entre los hermanos Taselli (Sergio y Alberto), el primero de ellos vendió las acciones de Suge y Enercon (en conjunto, controlaban el 39% del capital de la distribuidora) a EMDERSA, asociación de capitales nacionales y extranjeros que se hizo cargo de EDELAR, EDESAL y EDESA (ver más arriba) y, así, incrementó su presencia en la región NOA del país.

De todas maneras, la distribuidora continúa bajo el control de Alberto Taselli quien, con el 51% de las acciones, y a través de IATE (consorcio antes compartido con su hermano), mantiene el carácter mayoritariamente nacional del capital de la distribuidora (casi 90.000 usuarios en el año 2004).

2.5. Síntesis y especificidades sectoriales

Como se desprende de los casos analizados, la situación resultante de los “cambios de manos” registrados en el campo de la **distribución de energía eléctrica** es muy distinta a la observada en el sector de agua potable y saneamiento. Si bien el desplazamiento de empresas de capital extranjero emerge como un denominador común a todos ellos (con la única excepción de EDECAT), entre quienes irrumpen en el sector puede reconocerse la importante presencia de fondos de inversión así como, con menor intensidad, de empresarios nacionales de las respectivas jurisdicciones provinciales. A la vez, en varios casos se trata de operaciones que conllevan un mayor grado de control accionario de las concesionarias por parte de quienes ya detentaban una posición dominante (en todos estos últimos casos, se trata de firmas de capital foráneo). En contraposición al caso de aguas y saneamiento, la re-estatización de los servicios se registró en solo un caso (EDEERSA de Entre Ríos) como resultado de la decisión unilateral de una empresa extranjera (PSEG de los EE.UU) de abandonar la concesión y del frustrado intento oficial por su re-privatización.

La presencia decisiva de diversos fondos de inversión como nuevos accionistas de buena parte de las firmas distribuidoras emerge, sin duda, como la transformación cualitativa más trascendente en el nuevo perfil empresario del sector⁶⁸. Se trata de Dolphin en EDENOR; EMDERSA –resultante de la asociación entre un fondo nacional –Coinvest, 40%– y otro estadounidense –Nextar, el 60% restante– en EDESAL,

⁶⁸ "Si bien por ahora el tema de las tarifas no está resuelto en la Argentina, es un negocio para estar, porque el crecimiento de la economía muestra que el país necesita y va a necesitar mucha energía en los próximos años" (Pablo Ferrero, country manager de la filial local de Ashmore Energy, edición de La Nación del 13 de noviembre de 2006).

EDELAR, EDESA y, con participación minoritaria, en EDECAT; y Desarrollo y Gestión en EDERSA, donde pasó a compartir (50% cada uno) con Camuzzi el control de la empresa. Asimismo, aunque pendiente de aprobación por parte de las autoridades de la provincia de Buenos Aires, también podría incorporarse los fondos Ashmore y Marathon (con una muy activa política vinculada a la deuda externa de empresas locales, en general, y privatizadas, en particular), que pasarían a controlar el 85% de la firma controlante del 90% de EDEN.

Los elevados niveles de endeudamiento con el exterior que presentaban la mayor parte de las distribuidoras eléctricas al momento de la sanción de la Ley de Emergencia Económica y las consiguientes dificultades por hacerle frente ante la pesificación de sus ingresos y el cuasi-congelamiento tarifario, tendió a convertir a la ingeniería financiera en uno de los más preciados atributos requeridos para superar la situación de insolvencia y crisis económica de muchas de estas firmas. En ese marco, la emergencia de estos fondos de inversión, especialistas en reestructuración de carteras financieras deficitarias, no puede resultar sorprendente, aunque tal vez lo sea la intensidad del fenómeno y el posicionamiento que alcanzaron en cuanto a tenencias accionarias de empresas de, incluso, gran porte (así como en lo relativo a la revalorización patrimonial de muchas de ellas, una vez que lograron reestructurar su abultado endeudamiento con el exterior).

En efecto, en ese plano resulta suficientemente ilustrativo el ejemplo que ofrece el grupo-fondo Dolphin que, como se señaló, además de pasar a ejercer el control accionario de la mayor distribuidora de electricidad del país (EDENOR), tiene una muy activa presencia en los restantes segmentos del sector eléctrico (generación y transmisión), pasando a constituirse en uno de los actores centrales de la problemática energética del país y, en ese marco, en uno de los principales interlocutores de las autoridades gubernamentales ante la actual situación de crisis.

De todas maneras, como se señaló precedentemente al analizar el caso EDENOR, la gestión empresarial del fondo Dolphin como socio mayoritario denota por un lado, el despliegue de una exitosa ingeniería financiera (dimensión crítica, en la fase post-convertibilidad, en todas aquellas firmas fuertemente endeudadas con el exterior) a punto de haber logrado reestructurar la deuda de la distribuidora (con una quita del 44%). Por otro lado, en tanto la operación técnica del servicio continúa en manos de la desplazada EDF (que igualmente mantiene una participación accionaria –25%– no despreciable en la empresa), el fondo Dolphin pudo concentrar su gestión en la problemática financiera, en la renegociación con las autoridades nacionales donde se acordó una recomposición tarifaria parcial (hasta la renegociación definitiva) y, como síntesis de todo ello, en la revalorización patrimonial de la firma⁶⁹.

⁶⁹ En palabras de Marcelo Mindlin: "Detectamos oportunidades entre quienes quieren vender sus activos en *default*, incluso, muy por debajo de su valor, con tal de sacarse el problema de encima". Al respecto, entre otros, citó dos ejemplos. Por un lado, el de la transportadora Transener donde el grupo Dolphin adquirió el 32,5% de las acciones – comparte el control de Citelec (socio mayoritario de la transportadora) con Petrobrás– en 18 millones de dólares cuando su vendedor, National Grid, había pagado, en su momento, 80 millones de dólares. Al año de ingresar el grupo Dolphin, la renegociación de la deuda dio por resultado una reducción de 570 a 285 millones de dólares, al tiempo que se obtuvo un acuerdo

Es en este último plano donde quedan planteados interrogantes de difícil respuesta, por lo menos con los elementos de juicio disponibles. ¿El grupo Dolphin tiene como objetivo estratégico de mediano/largo plazo mantenerse como un actor central en, por lo menos, el segmento eléctrico o, en su defecto, las acciones desplegadas se inscriben en una lógica estrictamente financiera donde, una vez, alcanzados los niveles esperados de revalorización patrimonial de las firmas controladas, el paso siguiente será la realización efectiva de esas ganancias financieras-patrimoniales? En otros términos: ¿es intención del grupo Dolphin avanzar hacia un perfil técnico con capacidades suficientes como para constituirse en una sólida empresa eléctrica, con presencia activa en todos los segmentos sectoriales o, simplemente, se trata de un “negocio financiero” que le podría reportar ingentes ganancias patrimoniales al momento de la realización y transferencia de sus, ahora, nuevos activos? En suma: ¿el “cambio de manos” registrado en EDENOR será simplemente transitorio hasta que el fondo Dolphin decida la realización de las ganancias patrimoniales de sus activos teniendo seguramente como adquirente a firmas (muy probablemente de capital foráneo) con experiencia e intereses específicos en el negocio eléctrico? Estos interrogantes remiten, en última instancia, con ligeros matices, a la incertidumbre en torno a si la lógica del capital financiero terminará siendo determinante en términos de la estrategia del grupo Dolphin.

Si bien, por la magnitud de las operaciones de compra-venta, de reestructuración de la deuda externa, de ingresos presentes y futuros, los ejemplos de EMDERSA –con una presencia decisiva en el NOA, donde controla tres distribuidoras y participa minoritariamente en otra– y, en mucho mayor medida el del fondo Desarrollo y Gestión (50% de las tenencias de EDERSA), resultan muy distantes del que ofrece Dolphin-EDENOR, los interrogantes que se plantean no difieren sustancialmente de aquellos. La lógica financiera que, en principio, subyace en los consiguientes “cambios de manos” invita a reflexionar sobre la dudosa perdurabilidad de tales mutaciones en las configuraciones accionarias de las cinco distribuidoras involucradas.

La reciente emisión de Obligaciones Negociables por 75,5 millones de dólares por parte de las tres principales filiales de EMDERSA (EDESAL, EDELAR y EDESA), que le permitirá reestructurar su endeudamiento emerge como el primer paso del saneamiento financiero de las distribuidoras que, a la vez, obtuvieron una importante recomposición de las tarifas, que probablemente se profundizará el año próximo de llegar a un acuerdo con las respectivas autoridades provinciales en torno de la renegociación definitiva de los contratos. En ese marco, al igual que en el caso de Dolphin-EDENOR, la revalorización patrimonial de las distribuidoras bajo control de

tarifario con las autoridades nacionales. "Hoy, la empresa tiene una capitalización de mercado de u\$s 252 millones y es una de las más líquidas de la Bolsa". Por su parte, en el caso de EDENOR, el grupo pagó 100 millones de dólares por el 65% de las acciones (en el año 2001, EDF había desembolsado 800 millones de dólares por la adquisición del 45% de las acciones). Desde el ingreso del grupo Dolphin a la distribuidora, la deuda se redujo de 537 a 375 millones de dólares, al tiempo que se acordó una recomposición tarifaria con el gobierno. Al decir de Mindlin, "La empresa quedó en buena posición para salir a Bolsa, acá y en Estados Unidos", y según aseveró, algunos bancos de inversión valoraron a la distribuidora en 970 millones de dólares (incluyendo sus pasivos). En todos los casos, ver edición de El Cronista Comercial del 26 de mayo de 2006.

EMDERSA podría constituirse en suficiente aliciente como para encarar un nuevo “cambio de manos” de las respectivas tenencias accionarias. Por su parte, la reciente irrupción del fondo Desarrollo y Gestión en EDERSA, donde comparte el control accionario con Camuzzi, respondería a la misma lógica. En este sentido es posible que, a partir del saneamiento financiero de la firma y potenciales resultados positivos en materia de renegociación tarifaria, dicho fondo de inversión intente realizar las potenciales ganancias patrimoniales. Al respecto, cabe resaltar que, en su momento, la propia Camuzzi mostró sumo interés en adquirir las tenencias accionarias de la subsidiaria de PSEG que, finalmente, quedaron en manos del fondo Desarrollo y Gestión.

En contraposición a la lógica del capital financiero que parecería prevalecer en los ejemplos precedentes y, aunque en una muy inferior escala y alcances, las estrategias desplegadas por algunas transnacionales en materia de operaciones de compra de tenencias accionarias en el ámbito de la distribución eléctrica se inscriben en la centralización del capital en sus subsidiarias locales. Tales son los ejemplos de AES Corporation y Camuzzi. En el primer caso, a partir de la adquisición de la participaciones en el capital de EDELAP, EDEN y EDES en poder de PSEG derivaron en el control total de las mismas (excluido, obviamente, el 10% correspondiente a los trabajadores –Programa de Propiedad Participada–) por parte de AES. En el segundo, Camuzzi hizo lo propio en EDEA a partir de la compra de la participación que tenía la inglesa United Utilities International Limited. En paralelo a la presentación de sendas demandas ante el CIADI, (suspendida en el caso de AES Corporation), al asumir la propiedad plena de sus filiales locales fortalecen sus respectivas capacidades de gestión empresarial y, en ese marco, en las consiguientes renegociaciones de los contratos. En ese sentido, todo indicaría que es intención de ambos grupos empresarios, con vasta experiencia en el sector⁷⁰, continuar desarrollando sus actividades en el país, a partir del propio fortalecimiento del grado de control sobre el capital social de sus filiales. Ello no parecería estar dissociado de las perspectivas que presenta el sector energético, en general, y el eléctrico, en particular (creciente demanda interna, con las consiguientes posibilidades de acceder a condiciones relativamente favorables en la respectiva renegociación de los contratos⁷¹).

No obstante, en el caso de AES Corporation, el intento de renegociar la deuda de buena parte de sus filiales locales (no solo en el campo de la distribución eléctrica) a partir de la transferencia del 90% de las tenencias accionarias al fondo de inversión Ashmore a cambio de la deuda en poder de este último, se encuentra pendiente de aprobación por parte de las autoridades provinciales. La posibilidad cierta de que dicha

⁷⁰ En lo relativo a la transnacional Camuzzi, se trata de su presencia activa en la actividad gasífera (Camuzzi Gas del Norte y Camuzzi Gas del Sur), el transporte de energía eléctrica (TRANSPA S.A.). Cabe resaltar que también es accionista de Aguas de Balcarce y Aguas de Laprida.

⁷¹ Al respecto cabe resaltar que, atendiendo a la posición oficial de restringir, en todo lo posible, los incrementos tarifarios que incidan sobre los usuarios residenciales, en las cuatro distribuidoras los porcentuales correspondientes a tales usuarios sobre el total de la energía facturada en 2004 son, de acuerdo a información de la Secretaría de Energía, relativamente bajos (41,5% en EDES; 43,0% en EDELAP; 29,4% en EDEN, y 36,0% en EDEA).

operación pueda verse frustrada –ante las exigencias impuestas por la provincia–, incorpora un cierto margen de incertidumbre en cuanto a la estrategia financiera que finalmente adopte la energética estadounidense.

Por último, las dos restantes operaciones de “cambios de manos” registradas en el campo de la distribución de energía eléctrica, aquellas que involucran la transferencia del control accionario por parte de empresas transnacionales (Houston Energy Inc. en Santiago del Estero, y EDF y Saur International en Mendoza) a empresas locales de las respectivas jurisdicciones, invitan a reflexionar en torno de ciertos riesgos futuros en cuanto al desempeño de sendas distribuidoras, asociados a, por un lado, la inexperiencia sectorial de los nuevos actores y, por otro, muy particularmente en Santiago del Estero, los estrechos vínculos de los actuales concesionarios con núcleos centrales del poder económico y político provincial.

3. Reflexiones finales

La alteración radical del contexto operativo en el que se desempeñaran las empresas privadas prestadoras de servicios públicos privatizados durante la vigencia plena de la Convertibilidad supone cambios no menos significativos en sus estrategias. La desdolarización y desindexación de las tarifas dispuestas por la Ley N° 25.561 y el dilatado proceso de renegociación de los contratos afectó el desempeño económico de las “privatizadas”, mayoritariamente controladas al momento de la sanción de la Ley de Emergencia por firmas transnacionales. Más aún cuando en los años precedentes la recurrencia a financiamiento externo a tasas muy por debajo de las locales –y, en ciertos casos, por encima de los requerimientos reales en materia de inversión– se constituyó en un denominador casi común a todas ellas; aunque en especial para las empresas de capital extranjero, a favor de su relativamente fácil acceso a condiciones preferenciales en los circuitos financieros internacionales. Ante el nuevo escenario macroeconómico, la capacidad de repago de dichas deudas se tornó prácticamente nula y el generalizado ingreso a situaciones de *default* convirtió a la dimensión financiera en un problema de difícil resolución. Los intentos por transferir a los Estados nacional y/o provinciales su endeudamiento con el exterior se vieron frustrados al tiempo que, a pesar del cuasi congelamiento tarifario, la mayor parte de las empresas privatizadas continuaron obteniendo excedentes operativos –de donde se infiere la exorbitancia de las tasas de rentabilidad obtenidas en los años previos–. No obstante ello, su interés por seguir operando en la Argentina se vio naturalmente más que menguado tanto por los alicaídos ingresos en moneda fuerte como por las señaladas dificultades financieras.

Con diversos matices según jurisdicciones, sectores de actividad, características y especificidades de los respectivos procesos de renegociación de los contratos, tal es el escenario en el que se inscribe el desempeño de la casi totalidad de las “privatizadas” en la post-convertibilidad. Sin embargo, la preeminencia de firmas de capital extranjero en los distintos consorcios responsables de la prestación de los servicios y la consiguiente posibilidad de recurrir a tribunales arbitrales internacionales en defensa de sus intereses (esencialmente el CIADI, aunque también el UNCITRAL), incorpora un elemento de particular trascendencia en la instancia de renegociación y/o en la formulación de la estrategia a desplegar ante este nuevo y distinto contexto operativo. La política desarrollada por el gobierno nacional a principios de los años noventa en cuanto a la firma de múltiples Tratados Bilaterales de Inversión (TBIs) devino, casi diez años después, en un componente insoslayable del proceso de negociación así como también en la decisión de muchas transnacionales de abandonar –total o parcialmente– sus operaciones en el país y apostar a un laudo favorable a sus intereses. Nótese que en general, los montos demandados superan toda lógica económica.

En ese marco, de considerar los servicios de provisión de agua potable y cloacas y la distribución de energía eléctrica que se encontraban bajo responsabilidad de empresas privadas al momento de la sanción de la Ley de Emergencia Económica se constata que sobre un total de 32 firmas responsables de las respectivas prestaciones

en 22 casos se registraron “cambios de manos” en las tenencias accionarias y en 20 de ellos las empresas desplazadas –por venta de sus participaciones o por re-estatización– son de capital foráneo. Asimismo, la mayor parte de ellas, así como otras que continúan desarrollando su actividad en el país, han presentado demandas en tribunales arbitrales internacionales por los presuntos perjuicios derivados de la Ley de Emergencia Económica. Así, en diversas operaciones, algunos grandes grupos transnacionales (como Suez, de Francia; PSEG, Houston Energy Inc. o Azurix de los EE.UU.; la inglesa United Utilities International Limited) han dejado de operar en el país mientras que otros han reducido sustancialmente su presencia en el mismo (Electricité de France o Saur International).

Si bien la intensidad de los “cambios de manos” emerge como un fenómeno común a ambos sectores, la naturaleza y características de los mismos revelan profundas diferencias. Como se desprende del conjunto de las consideraciones precedentes, en las que se pasó revista a las principales peculiaridades de los “cambios de manos” operados en el ámbito de la provisión de agua potable y saneamiento, por un lado, y de la distribución de energía eléctrica, por otro, pueden reconocerse algunos elementos o denominadores comunes a ambos sectores (en especial, el desplazamiento de empresas extranjeras, sea por la re-estatización de los respectivos servicios o por la transferencia de sus tenencias accionarias), así como también diferencias no menores, muy particularmente en torno del tipo de actores que emergen como la contracara de las transnacionales desplazadas y por los interrogantes que devienen del nuevo perfil empresario de buena parte de los prestadores.

En efecto, en el caso de **aguas y saneamiento**, los incumplimientos empresarios y sus casi generalizados comportamientos oportunistas frente a un servicio esencial para la calidad de vida de la población, “obligaron” a las autoridades nacionales y de algunas jurisdicciones provinciales a su re-estatización. Claro que el interés de las empresas transnacionales por continuar al frente del servicio ha menguando en un escenario donde las elevadas y dolarizadas tasas de beneficios se “derrumbaron” junto con la Convertibilidad. Como se señaló, los actuales requerimientos en materia de inversión (expansión, calidad, medio ambiente, etc.) son de tal magnitud que la problemática de su financiamiento emerge como un tema de muy difícil resolución para el sector privado. Más aún cuando los nuevos potenciales usuarios y buena parte de los actuales se encuentran en condiciones económicas que inviabilizan la recurrencia a incrementos tarifarios como principal fuente de financiamiento de las imprescindibles obras a encarar. Ello se ve agravado ante la sensibilidad social frente a un servicio básico con un impacto central en términos de salud pública. Será misión de las nuevas empresas públicas la de encarar una gestión estratégica guiada por criterios de eficiencia social y sustentabilidad económica y ambiental de largo plazo.

En contraposición, en el ámbito de la **distribución eléctrica**, el tema de la cobertura del servicio (e, incluso, la calidad del mismo) no emerge como un problema crucial en términos sociales. Asimismo, los requerimientos de inversión fija, con posibilidades ciertas de recuperación –en un lapso “razonable” para los estándares bajo los que se desenvuelve la actividad privada en el país– no son comparables con los del sector de

aguas y saneamiento. Incluso, las potencialidades del negocio para el sector privado son mucho mayores que en aquél ante una economía que crece al 9%, y donde el reconocimiento oficial de posibles problemas de desabastecimiento tiende a ofrecer posibilidades ciertas de una renegociación integral de tarifas que no resulte desfavorable para los intereses de los concesionarios (aunque su recomposición recaiga –como hasta el presente– sobre los usuarios no residenciales). Sin embargo, en la actual instancia de la fase post-convertibilidad, donde aún la dimensión financiera asume un papel determinante y decisivo en cuanto al potencial saneamiento de aquellas firmas que se endeudaron fuertemente con el exterior hasta fines de 2001, no resulta casual la irrupción de fondos de inversión que, a favor de su sólida ingeniería financiera pueden aprovechar, al decir de M. Mindlin (Dolphin), las oportunidades que ofrecen “quienes quieren vender sus activos en *default*, incluso, muy por debajo de su valor, con tal de sacarse el problema de encima”⁷². Por el contrario, a pesar de las potencialidades de crecimiento de la demanda de energía eléctrica, las incertidumbres que devienen de la inexistencia de una estrategia oficial consistente, transparente y sustentable en el sector energético en general, y en el de la propia distribución eléctrica, en particular, parecerían operar como una limitación a la irrupción de nuevos agentes con experiencia e interés de largo plazo en el sector, que pudieran estar en condiciones de reemplazar a aquellos que, ante los nuevos escenarios macroeconómicos, decidieron abandonar –o minimizar– sus actividades en el país.

En definitiva, en la post-convertibilidad se desarrolló en ambos sectores un intenso proceso de transferencias de capital que involucró a un gran número de empresas prestadoras. El predominio del Estado como responsable directo del servicio de agua potable y saneamiento y la emergencia de los fondos de inversión –locales y extranjeros– en el sector de distribución eléctrica son las transformaciones más destacadas tras el desplazamiento de gran parte de las empresas transnacionales. Como resultado, nuevos y viejos actores económicos se conjugan en la prestación de dos servicios con profundo impacto en la población y que deberán lidiar con los desafíos pendientes y las herencias de la década anterior.

⁷² Ver edición de El Cronista Comercial del 29 de mayo de 2006.

Anexo 1. “Cambios de manos” en el servicio de agua potable y saneamiento⁷³.

1. Re-estatizaciones.

1.1. Agua y Saneamientos Argentinos S.A. Re-estatización de Aguas Argentinas S.A.

Accionista		Porcentaje acciones
Enero 2002	Marzo 2006	
Suez Lyonnaise des Eaux (Francia)	Estado Nacional	28,90
Banco de Galicia		11,11
Constructora Delta		14,44
S.G. Aguas de Barcelona S.A. (España)		21,12
Inversora Central		14,44
P.P.P.	P.P.P.	10,00

1. 2. Aguas Santafecinas S.A. Re-estatización de Aguas Provinciales de Santa Fe S.A.

Accionista		Porcentaje acciones
Enero 2002	Enero 2006	
Suez Lyonnaise des Eaux (Francia)	Estado Provincial	51,69
Banco de Galicia y Buenos Aires S.A.		12,50
Interagua S.A.		14,92
S.G. Aguas de Barcelona S.A. (España)		10,89
P.P.P.	P.P.P.	10,00

1. 3. Aguas Bonaerenses S.A. Re-estatización de Azurix Buenos Aires S.A.

Accionista		Porcentaje acciones
Enero 2002	Marzo 2002	
Azurix (EE.UU)	Estado Provincial	90,00
P.P.P.	P.P.P.	10,00

⁷³ Todos los cuadros del presente anexo se han elaborado sobre la base de información enviada por los entes reguladores provinciales y relevamientos propios.

1.4. Aguas Bonaerenses S.A. Re-estatización de Aguas del Gran Buenos Aires S.A.

Accionista		Porcentaje acciones
Enero 2002	Julio 2006	
Grupo Impregilo (Italia)	Estado Provincial	51,69
Dycasa S.A. (España)		12,50
Aguas de Bilbao Bizkaia (España)		14,92
P.P.P.	P.P.P.	10,00

2. "Cambios de manos" entre privados.

2.1. Aguas Cordobesas S.A. Transferencias del capital extranjero al local.

Accionistas	Porcentaje acciones	
	Enero 2002	Septiembre 2006
Suez Lyonnaise des Eaux (Francia)	39,30	-
Inversora Central S.A.	16,40	16,40
Banco de Galicia y Buenos Aires S.A.	10,80	10,80
S.G. Aguas de Barcelona S.A. (España)	17,20	-
Servicios del Centro S.A. -Grupo Roggio-	16,30	72,80

2.2. Obras Sanitarias de Mendoza S.A. Transferencias del capital extranjero al local.

Accionista		Porcentaje acciones
Enero 2002	Marzo 2006	
Saur Internacional S.A. (Francia)	Saur Internacional S.A. (Francia)	28,90
Azurix -Enron Capital & Trade Resources Argentina S.A.- (EE.UU)	South Water Argentina (Grupo Sielecki)	11,11
Estado Provincial	Estado Provincial	14,44
Italgas (Italia)	Italgas (Italia)	21,12
Dalvan S.A.	Dalvan S.A.	14,44
Presidente S.A.	Presidente S.A.	
P.P.P.	P.P.P.	10,00

2.3. Servicio de Aguas de Misiones S.A. Transferencias (intra-grupo) dentro del capital extranjero.

Accionistas	Porcentaje acciones	
	Enero 2002	Junio 2002
Urbaser Argentina S.A. (España)	45,00	40,00
Urbaser S.A. (España)	27,00	50,00
Dycasa S.A. (España)	18,00	-
P.P.P.	10,00	10,00

2.4. Aguas de Corrientes S.A. Transferencias (intra-grupo) dentro del capital local.

Accionista			Porcentaje acciones
Enero 2002	Junio 2002	Septiembre 2004	
Latinaguas S.A.	Ginsa S.A.	Ginsa S.A.	71,08
Emaco S.A.	Emaco S.A.	Jorge Gutnisky	18,92
P.P.P.	P.P.P.	P.P.P.	10,00

Anexo 2. “Cambios de manos” en el servicio de distribución de energía eléctrica⁷⁴.

1. Transferencias de empresas transnacionales a asociaciones de capital nacional y extranjero

1.1. Empresa Distribuidora y Comercializadora Norte S.A. (EDENOR).

Accionistas	Porcentaje acciones	
	Enero 2002	Septiembre 2006
Electricidad Argentina S.A.	51,00	-
EDF Internacional S.A. (Francia)	39,00	25,00
New Equito Ventures (EE.UU.)	-	14,00
P.P.P.	10,00	10,00

Electricidad Argentina S.A. Controlante de EDENOR.

Accionistas		Porcentaje acciones
Junio 2002	Septiembre 2004	
EDF Internacional S.A. (Francia)	Dolphin Energy	90,00
	IEASA	10,00

1.2. Empresa Distribuidora de Electricidad de La Rioja (EDELAR), Empresa Distribuidora de Electricidad de Salta (EDESA) y Empresa Distribuidora de San Luis S.A. (EDESAL).

EDELAR y EDESAL.

Accionista	Porcentaje acciones
EMDERSA	100,00

EDESA.

Accionista	Porcentaje acciones
EMDERSA	90,00
P.P.P.	10,00

⁷⁴ Todos los cuadros del presente anexo se han elaborado sobre la base del Ente Nacional Regulador de la Electricidad (ENRE), entes reguladores provinciales y relevamientos propios.

Empresa Distribuidora Eléctrica Regional S.A. (EMDERSA). Controlante de EDELAR, EDESA y EDESAL.

Accionista		Porcentaje acciones
Enero 2002	Septiembre 2005*	
GPU Argentina Holdings Inc. (EE.UU.)	Coinvest S.A.	40,00
	Nextar S.A. (EE.UU).	60,00

* Antes de pasar a manos de Coinvest y Nextar, entre abril de 2003 y septiembre de 2005, los fondos de inversión del HSBC y JP Morgan tomaron el control accionaria de la empresa.

1.3. Empresa de Energía de Río Negro S.A. (EDERSA).

Accionista		Porcentaje acciones
Enero 2002	Junio 2006	
Camuzzi Argentina S.A. (Bélgica-Luxemburgo)	Camuzzi Argentina S.A. (Bélgica-Luxemburgo)	50,00
Sociedad Austral de Electricidad S.A. -SAESA- (Chile)	Desarrollo y Gestión	50,00

2. Transferencias de empresas transnacionales a las “burguesías provinciales” de las respectivas jurisdicciones provinciales.

2.1. Empresa de Distribución de Electricidad Mendoza (EDEMESA).

Accionista	Porcentaje acciones
SODEMSA	51,00
Estado Provincial	39,00
P.P.P.	10,00

SODEMSA (controlante de EDEMESA).

Accionistas	Porcentaje acciones		
	Enero 2002	Abril 2003	Junio 2004
EDF Internacional S.A. (Francia)	45,00	60,00	-
Saur Internacional S.A. (Francia)	15,00	-	-
IADE S.A.	-	-	60,00
Medinvert S.A.	40,00	40,00	40,00

MEDINVERT (accionista de SODEMSA).

Accionistas	Porcentaje acciones		
	Enero 2002	Abril 2003	Junio 2004
Crédit Lyonnais (Francia)	70,00	-	-
EDF Internacional S.A.	-	70,00	-
IADE S.A.	30,00	30,00	100,00

2.2. Empresa Distribuidora de Electricidad de Santiago del Estero S.A. (EDESE).

Accionista		Porcentaje acciones
Enero 2002	Enero 2006	
Reliant Energy Santiago del Estero -Houston Energy Inc.- (EE.UU.)	Gustavo Ick	26,41
	Néstor Ick	25,31
	Banco de Santiago del Estero S.A.	10,13
	Otros accionistas menores	28,16
P.P.P.	P.P.P.	10,00

3. Compra-venta de tenencias accionarias entre empresas transnacionales.

3.1. Empresa Distribuidora La Plata S.A. (EDELAP), Empresa Distribuidora de Energía Norte S.A. (EDEN) y Empresa Distribuidora de Energía Sur S.A. (EDES).

3.1.1. EDELAP

Accionistas	Porcentaje acciones	
	Enero 2002	Julio 2003
AES Corporation* (EE.UU.)	60,00	90,00
PSEG Operating Argentina S.A. (EE.UU.)	30,00	-
P.P.P.	10,00	10,00

* La participación de AES Corporation se realizaba indirectamente mediante otras firmas controladas por AES (Camilla Ltd., La Plata Holdings Inc., etc.).

3.1.2. EDEN y EDES

Accionistas	Porcentaje acciones	
	Enero 2002	Agosto 2003
AES Corporation* (EE.UU.)	67,00	90,00
PSEG Operating Argentina S.A. (EE.UU.)	33,00	-
P.P.P.	10,00	10,00

* La participación de AES Corporation se realizaba indirectamente mediante las firmas AESEBA S.A. y AES Pampa Energy S.A.

3.2. Empresa Distribuidora de Energía Atlántica S.A. (EDEA).

Accionista	Porcentaje acciones
IEBA S.A.	90,00
P.P.P.	10,00

Inversora Eléctrica de Buenos Aires S.A. (IEBA)

Accionistas	Porcentaje acciones	
	Enero 2002	Octubre 2003 / Abril 2005
Buenos Aires Energy Company S.A. -Camuzzi Argentina S.A.- (Bélgica- Luxemburgo)	55,00	100,00
United Utilities International Limited (Ing.)	45,00	-

4. Transferencia de empresa local a asociación de capital nacional y extranjero.

4.1. Empresa de Energía de Catamarca S.A. (EDECAT).

Accionistas	Porcentaje acciones	
	Enero 2002	Abril 2006
IATE S.A.	90,00	51,00
Cía. Inversora Catamarqueña S.A. (EMDERSA)	-	39,00
P.P.P.	10,00	10,00

Referencias bibliográficas.

Auditoría General de la Nación, Resolución 185, Buenos Aires, 2003 (en <http://www.agn.gov.ar/informes/Aguas.PDF>).

Azpiazu, D., “Les privatisations en Argentine: concentration du capital et «capture» des institutions régulatrices”, en Problèmes D’Amérique Latine, l’Institut Choiseul pour la Politique Internationale et la Géoeconomie, N° 53, Paris, 2005.

Azpiazu, D. y Forcinito K., “Historia de un fracaso: la privatización del sistema de agua y saneamiento en el Área Metropolitana de Buenos Aires”, en Azpiazu, D.; Catenazzi, A. y Forcinito K., Recursos públicos, negocios privados. Agua potable y saneamiento ambiental en el AMBA, Universidad Nacional de General Sarmiento, Los Polvorines, 2004.

Azpiazu, D. y Schorr, M., Crónica de una sumisión anunciada. Las renegociaciones con las empresas privatizadas bajo la Administración Duhalde, Siglo XXI Editores Argentina, Buenos Aires, 2003.

Biagosch, A., Informe final de evaluación del proceso de renegociación de los contratos y el desempeño de la Comisión, elevado por el Dr. A. Biagosch al Ministro de Economía, Lic. R. Lavagna, 29 de mayo de 2002.

Comisión de Renegociación de Contratos de Obras y Servicios Públicos, Informe del Equipo Técnico y Análisis. Sector Agua y Saneamiento sobre el Procedimiento de Documento de Consulta de Aguas Argentinas S.A., Buenos Aires, marzo 2003 (en http://www.mecon.gov.ar/crc/inf_doc_conc_aguas.pdf).

Defensor del Pueblo de la Nación: Informe sobre el servicio de agua potable y cloacas, Buenos Aires, febrero 2003 (en <http://www.defensor.gov.ar>).

ENRE, “El seguimiento y control de las Transferencias Accionarias”, en Informe Anual, 2002-2004, (en www.enre.gov.ar).

ETOSS, Informe sobre el grado de cumplimiento alcanzado por el contrato de concesión de Aguas Argentinas S.A., Septiembre 2003.

Lentini, E.; “El impacto en la concesión de agua y saneamiento del Área Metropolitana. Un análisis preliminar”, I.A.S.P.; Seminario Los servicios públicos en el nuevo escenario económico, ETOSS, febrero 2002.

Gray, P. e Irwin, T., Allocating exchange rate risk in private infrastructure contracts, Banco Mundial, junio 2003.

Pesce, J., “El caso de la concesión del servicio de agua potable y saneamiento en la provincia de Santa Fe”, Documento de Trabajo (en prensa), Área de Economía y Tecnología, 2006.

Proyecto PICT N° 14.074, “La privatización de la distribución de energía eléctrica y de los sistemas de agua y saneamiento en el interior del país”, Agencia Nacional de Promoción Científica y Tecnológica, 2003.

Vickers, J. y Yarrow, J., Un análisis económico de la privatización, Fondo de Cultura Económica, 1991.

