

El trasvase del Ródano, o como se mercadea con un río

Lluís Basteiro
Enginyeria Sense Fronteres

9 de julio de 2008

Publicado en Diagonal

La idea de llevar agua del Ródano a Barcelona nació, como no podía ser de ninguna otra forma, de Aguas de Barcelona, hace ya casi 15 años. Lo primero que se debía hacer era, lógicamente, convencer al concesionario de las aguas del Bajo Ródano, BRL. Un concesionario que, por fortuna para AgBar, se trataba de un operador semiprivatizado. Concretamente, con una más que notable participación de Saur-Buygues, una de las cinco grandes multinacionales mundiales del sector del agua. La primera, ya lo sabemos, es Suez, propietaria junto con La Caixa de Aguas de Barcelona.

Y a Saur, la propuesta le pareció más que interesante. El negocio era redondo : aprovechar con fines mercantilistas la concesión de un bien definido como patrimonio de Francia. Los estudios para el trasvase se repartieron a cada lado de los Pirineos : la parte francesa la estudió la propia Saur, y la catalana cayó en manos de Proser, una ingeniería del grupo FCC y, por tanto, prima hermana de Aqualia, el segundo operador privado de agua del estado español, después de AgBar. Así pues, el proceso de trasvase del Ródano nacía con fuerza, con la enérgica implicación de Aguas de Barcelona y Saur, y con un trabajo de lobby bien planificado y relativamente efectivo. Hasta que el Gobierno del PP comenzó a plantear su Programa Hidrológico Nacional, que apostaba por sacarle todo el jugo al Ebro.

La alternativa del Ródano se fue diluyendo, hasta que una oportuna y exagerada sequía la ha devuelto a la actualidad. Como primera medida de emergencia, esta primavera, hemos tenido un primer anticipo del trasvase con los buques cargados con agua del Ródano, directamente del puerto de Marsella y de las instalaciones de Aguas de Marsella. ¿Y quién es Aguas de Marsella ? Se trata de un operador privado, 50% de Suez y 50% de Vivendi, los gigantes del ramo que controlan dos tercios del mercado mundial del agua. Vamos, que Suez nos ha cargado el agua en el puerto de Marsella, y luego nos la ha vuelto a cobrar en los grifos de Barcelona. Una buenísima operación de márketing para mostrarnos cómo el Ródano viene, y cómo puede venir en el futuro, al rescate de Barcelona. Por otro lado, se trata de una opción puramente mercantilista, muy propia del presidente y director general de Aguas de Marsella, Loïc Fuchon, quien a su vez preside el Consejo Mundial del Agua. ¿Y qué es el Consejo Mundial del Agua ?

Pues se trata del principal think tank que impulsa la privatización del agua en el mundo, y organizador de los Foros Mundiales del Agua que, cada tres años, se empeñan en fijar políticas dirigidas a considerar que la mercantilización del agua es la mejor herramienta para alcanzar el acceso universal al agua. Una concepción claramente errónea si se tiene en cuenta los acontecimientos de los últimos diez años en América Latina, por poner un ejemplo. Recientemente, ha visitado Barcelona Jean-Louis Blanc, ex directivo de BRL, y actualmente director comercial de Suez, invitado por el lobby conservador catalán que está presionando con la opción del Ródano. Como no podía ser de ninguna otra forma, Blanc ha cantado las excelencias del trasvase del Ródano.

Y, además, no se ha ahorrado decirnos que, para tirar adelante el proyecto, Catalunya deberá garantizar la amortización de las obras en 21 años, lo que supondrá comprar cerca de un hectómetro cúbico diario durante este periodo, aproximadamente el consumo de Barcelona. Así es como se hacen los negocios.