

tua actualment mig milió d'euros i els accionistes són alemanys.

L'aigua envasada és un negoci en alça, sobretot si la climatologia es converteix en un aliat tan valuós –com ha estat aquest estiu passat, amb una onada de calor que ha enlairat les vendes de les

empreses del sector–, i amb molt recorregut, si comparem els 110 litres per persona i any de consum a l'estat espanyol amb els 189 litres d'Itàlia o els 141 de França. I també, evidentment, en plena transformació, per mà de grans empreses com Nestlé, que fa més de trenta

anys que treballa en el sector de l'aigua envasada, i que fa escassament tres anys va treure al mercat Nestlé Aquarel, per convertir-la en la “primera marca d'aigua europea”. Aquest projecte vol trencar amb la tradicional segmentació territorial del mercat.

## Directe a l'aixeta

**L'**alternativa al consum d'aigua envasada és el consum de l'aigua que surt per l'aixeta. L'abastiment d'aigua és un servei de titularitat pública, tot i que la gestió cada cop més està en mans privades. A Catalunya, prop del 90% de la població rep l'aigua de gestores privades, ja siguin empreses cent per cent privades o empreses mixtes, en les quals l'Ajuntament i un operador privat es reparteixen la propietat. La majoria són clients d'alguna de les quatre grans empreses del sector: el líder, el grup Aigües de Barcelona (Agbar), seguit amb molta distància per Aqualia (una secció de Fomento de Construcciones y Contratas, FCC), Companyia d'Aigües de Sabadell (CASS) i Aigües de Catalunya (una empresa participada per Aigües de València, amb especial força a Lleida i Tarragona). Si bé la gestió d'aigua dels municipis catalans ha tingut tradicionalment un fort component d'iniciativa privada, aquesta tendència s'ha accentuat en els darrers anys. Els estudis de l'Agrupació de Serveis d'Aigua de Catalunya (ASAC) així ho posen de manifest: els municipis que s'encarreguen directament de la gestió del subministrament d'aigua potable a Catalunya van passar de 32 (amb més de 530.000 habitants) el 1997 a 16 (amb 416.000 habitants) l'any 2000. En canvi, augmenten les empreses mixtes, les concessions i altres modalitats de gestió indirecta.

Una situació semblant es dona al País Valencià, on les empreses principals que es dediquen al subministrament d'aigua són de caràcter mixt, amb una titularitat compartida per l'ajuntament i un accionari privat. És el cas d'Aigües de València, que disposa de la concessió del subministrament de l'aigua en la capital valenciana des del 1890, actualment participada en

**El preu de l'aigua potable varia encara, avui dia, de manera important entre unes i altres poblacions, segons els costos que han d'afrontar les empreses distribuïdores per fer arribar l'aigua fins a l'aixeta. No és el mateix treure aigua dels pous o dels embassaments, que haver de dessalar aigua del mar, com fan a Palma des del 1999 (imatge de la dreta). L'aigua dessalada és cinc vegades més cara que la natural.**

un 20% pel consistori valencià i la resta en mans d'un grup d'inversors privats, en què destaquen el grup francès Bouygues i Saur, amb un 33% cadascun, i el Banc de València, amb un 20%. El mateix model segueix el grup aigües d'Alacant, un dels principals distribuïdors del País Valencià, amb una mitjana anual de 40 milions de metres cúbics, participat en un 50% per l'Ajuntament d'Alacant i l'altre 50% pel grup Agbar.

Balears és l'excepció que confirma la regla, segons Cristòfol Sastre, administrador de l'Empresa Municipal d'Aigües i Clavegueram de Palma, Emaya. "A les Balears té un pes molt important la macrocefàlia de Palma, que concentra un 40% de tota la població balear i el 60% de la població de Mallorca. Per tant, s'ha de parlar de Palma i la resta." A la capital balear, la distribució d'aigua potable està en mans d'Emaya, propietat cent per cent de l'Ajuntament de la ciutat. També a Calvià, el segon municipi quant a importància turística, el servei és de titularitat pública, a través de la societat Calvià 2000, propietat de l'Ajuntament. "A la resta sí que hi ha molta empresa privada, però són molt petites, d'àmbit local, fins i tot de caràcter familiar. És cert que darrerament han començat a penetrar empreses privades més grans, que agafen certes concessions, com Ferrosar i Cadagua (del grup Ferrovial) o Agbar. Però és un fenomen bastant recent, dels darrers cinc anys."

**Cada vegada més grans.** Aquest és també un sector afectat per la concentració empresarial, que es va iniciar molt tímidament en els anys seixanta però que des dels vuitanta s'ha accelerat. El sector ha vist com els estàndards de qualitat exigits per les normatives autonòmiques, estatal i europees augmenten, fet que ha dut a una tecnificació i professionalització més grans. "Es tendeix a obtenir uns volums crítics, a partir dels quals la gestió és més rendible, és més factible l'especialització, és més fàcil tenir accés a la tecnologia", assenyala Antoni Piera, president d'ASAC, la principal patronal del sector a Catalunya, que agrupa unes vuitanta empreses. "L'abastiment d'aigua és un negoci més aviat estable, que no passa pels alts i baixos que sí que te-



JOAN CELIA

nen altres tipus de negocis, com la construcció. A més, la tarifa està regulada i necessita unes autoritzacions públiques, primer passa pels ajuntaments i després per la comissió de preus del govern autonòmic. Està molt controlat i permet que les empreses tinguin un marge raonable." Però amb això, les grans empreses del sector no n'han tingut prou, i paral·lelament al procés de concentració al qual s'ha assistit també han aprofitat per diversificar el seu negoci i així poder créixer no solament distribuïnt aigua sinó fent-se càrrec del cicle integral de l'aigua, que inclou actuacions en clavegueram i gestió de depuradores. És el cas d'Aigües de Barcelona, que, a part de subministrar aigua a 836 municipis de tot l'estat, amb una població censada d'11,5 milions d'habitants, també s'encarrega del servei de clavegueram en 278 municipis i treballa en depuració d'aigües en 396 municipis, a través de la gestió de 500 plantes de depuració. En la mateixa línia hi ha Emaya, per a la qual el servei d'aigua potable (captació, tractament i distribució d'aigua) representa un 43% de la facturació, mentre que la resta del negoci es reparteix entre tractament d'aigües residuals, residus sòlids, neteja de carrers i altres petits serveis.

L'especialització és un grau, i també el volum. La raó està en l'esforç inversor que reclama el servei? Segons Lluís Martínez Camps, director de la secció

d'Abastament d'Aigua d'Aigües de Barcelona, "quan parlem de Catalunya, de l'estat espanyol i en general d'un país europeu, lògicament no estem tractant grans inversions en desenvolupament i extensió de la xarxa perquè ja existeixen. L'orientació llavors es basa a fer inversions en millora des del punt de vista tecnològic, i una gestió molt afínada del manteniment i de la conservació per evitar avaries i interrupcions del servei. El consumidor cada dia és més exigent, i si fa vint anys tothom entenia que ens podríem quedar sense aigua un dia perquè alguna cosa havia passat, avui dia és inacceptable." A Agbar, el volum d'inversions que es realitzen cada any són determinades pel volum d'amortitzacions previstes, fins i tot una mica per sobre. Per a aquest any, la xifra d'inversions està en 40 milions d'euros, amb unes amortitzacions d'uns 36 milions, sobre una facturació del voltant de 190 milions d'euros. I un marge industrial del 7%.

**Aigua més cara, per què?** L'estructura de costos varia bastant segons el territori, de la mateixa manera que varia el preu del metre cúbic d'aigua que surt per l'aixeta entre unes poblacions i altres. "En igual prestació de serveis i igual nivell de cobertura de costos, els preus només s'haurien de diferenciar en el que és la compra de l'aigua —explica Lluís Mar-

**Consum i preu d'aigua corrent a l'estat espanyol**

Consum mitjà d'aigua a les llars (litrés / habitant / dia)  
■ 2000 ■ 2001

Preu mitjà total de l'aigua (euros/m<sup>3</sup>)  
■ 2000 ■ 2001

Distribució del preu sanejament - captació - distribució



Font: Institut Nacional d'Estadística // Gràfic: V. PRIETO

tínez Camps—; evidentment, en les conques del nord d'Espanya l'aigua és molt barata i a les conques mediterrànies és molt cara, perquè n'hi ha menys, s'ha de tractar més i es necessiten més infraestructures perquè la disponibilitat de l'aigua està molt allunyada. Nosaltres tenim embassaments a Sau, Susqueda i la Banelles, que només veiem quan estem gairebé arribant a Andorra, i per portar-la fins a Barcelona necessitem molts tubs. En alguns casos aprofitem l'aigua de riu i ho fem a Sant Joan Despí o a Abrera (Baix Llobregat), en plantes que són relativament prop del punt de consum. Però aquesta aigua no és la més òptima: ja ha patit uns processos de transformació industrial i porta unes càrregues contaminants que requereixen una recuperació més intensa." Al nord d'Europa quasi tota l'aigua és subterrània, és a dir, de millor qualitat. En canvi, a Espanya representa un percentatge molt baix, entre un 10 i un 15%. La majoria són aigües superficials, que s'han de tractar més. Per a una empresa subministradora, la compra d'aigua representa entre un 25 i un 30% dels seus costos. I a les Balears aquest és un cost encara més considerable.

Cristòfol Sastre, administrador d'Emaya, explica que en els últims tres o quatre anys l'estructura de costos del subministrament d'aigua potable a la ciutat de Palma ha variat molt a causa de la dessalació d'aigües. "Mallorca ha deixat de ser una regió que es podia subministrar amb recursos naturals, a través de la captació d'aigua subterrània, i hem passat a haver de dependre, en part, de des-

salar aigua de mar. I l'aigua dessalada costa com a mínim cinc vegades més que una aigua natural." El preu de l'aigua varia segons els tractaments que necessiti rebre per esdevenir potable, recorda Sastre: "Agafar aigua de les fonts és gratuït. Cal fer-li un petit tractament i prou. Dels pous, s'ha de treure des d'una determinada fondària, s'ha de bombar i hi ha un consum energètic, però el tractament és barat perquè l'aigua subterrània normalment no està contaminada i no necessita tractaments específics. En canvi, l'aigua dels embassaments és aigua superficial, porta molta matèria en suspensió i el tractament és més car. I de dessalar l'aigua de mar, no en parlem. Una aigua de mar pot portar entre 11 o 12 grams de sal per litre. De tot això, se'n fa una mescla, que depenent de la pluja surt o més car o més barat. El que passa és que a les Balears normalment tenim anys humits cada cinc o set anys."

El Govern balear va posar en marxa la primera planta dessaladora d'aigües de la badia de Palma el 1999 "per fer front a un problema gravíssim de qualitat d'aigua, ja que l'aigua que se subministrava era salada". Però fins que va entrar en funcionament, Sastre recorda la decisió de posar en marxa l'any 1998 l'operació vaixell, que consistia a portar tres vegades la setmana un vaixell carregat d'aigua de l'Ebre des de Tarragona fins a Mallorca. "Va ser una ruïna. Ens vam haver d'endeutar en 28,85 milions d'euros, que els pagarem fins al 2006, i que, evidentment, repercuteixen en les tarifes." A les Balears, les distàncies són curtes entre els punts de captació d'ai-

gua i els d'abastiment, a diferència de Catalunya. "El problema principal és la disponibilitat de recursos i la distribució irregular al llarg del temps. Els anys que plou no podem guardar l'aigua perquè no tenim capacitat per fer-ho. I quan no plou ens en falta molta. Depenem del clima i de l'aigua que porta." En els últims dos anys ha plogut força a les Balears i això ha permès a Emaya fer un petit experiment amb l'aqüífer de s'Extremadura, en el terme municipal de Bunyola, que segons han comprovat, està completament aïllat del mar i que no pot donar problemes de salinització. El que ha fet l'empresa és infiltrar a l'aqüífer entre 6 i 7 milions de litres d'aigua per intentar reservar-la per als anys secs que puguin venir.

Sastre es mostra satisfet perquè l'increment de costos que ha hagut d'afrontar l'empresa per la dessalinització d'aigües els ha pogut repercutir en la tarifa, de manera que l'últim increment de preus, de novembre del 2001, va ser d'un 8%. "Però el 2003 hem mantingut el preu, precisament perquè ha estat un any plujós. El que està clar és que hem passat de tenir una aigua barata a una de molt cara, perquè abans simplement l'agafàvem i ara una part significativa la fabricam."

**Dessalar la mar.** Al País Valencià, les plantes dessaladores també guanyen terreny per fer front al dèficit hídric existent en les zones costaneres. De moment, Xàbia ja disposa d'una dessaladora. Alacant en va inaugurar una altra el maig passat i tant a Dénia com en altres

poblacions turístiques aquesta opció s'està plantejant. Amb les millores tècniques, el preu del metre cúbic s'ha situat al voltant dels 0,41 euros, mentre que quan es va obrir el 1999 la planta de Palma de Mallorca el preu era de 0,63 euros. Malgrat tot, els efectes econòmics són notables. A Xàbia s'ha duplicat la factura que paguen els veïns per poder finançar la inversió en la planta dessaladora, i a Alacant la pujada esperada està al voltant d'un 25%. Tot i l'augment de costos, ja s'ha obert un debat entorn de la conveniència d'impulsar la creació de més plantes de dessalació com a alternativa al transvasament de l'Ebre. En aquest sentit, la Fundació Nova Cultura de l'Aigua, oposada al Pla Hidrològic, argumenta que, segons els seus estudis, el preu de la dessalació es podria situar en l'actualitat en 0,41 euros el metre cúbic, mentre que el cost del transvasament se situa en 0,42 euros.

Les tarifes de l'aigua corrent acostumen a pujar cada any perquè els costos d'explotació són cada vegada més elevats, diuen les empreses. Els consumidors es tornen més exigents i reclamen majors garanties d'abastiment d'aigua, però també la legislació, especialment l'europea, pressiona més. En aquests moments es treballa en la transposició de la directiva marc de l'aigua, que entrarà en vigor el 2010. Aquesta norma introdueix noves exigències per obtenir la màxima qualitat de les aigües que es distribueixen, que obliga a fer tractaments més específics i a canviar els materials de les conduccions, com és la supressió de les canonades de plom. Però, a més, fa una incidència especial en la necessitat de fer una recuperació íntegra dels costos associats a l'aigua, és a dir, que els preus que paguen els consumidors per l'aigua haurien de reflectir, en major mesura, el seu preu real.

**Preus reals - preus polítics.** "Aigües de Barcelona és una empresa privada, de subvencions no en rebem cap; de transferències de capital, no en rebem de ningú; llavors, els costos de manteniment, de conservació, d'inversions, d'amortitzacions, de personal, de l'energia elèctrica, dels tractaments, etc., són costos que tenim absolutament consi-



JOSEPI PLAY

derats i enregistrats dins les nostres despeses i són les que cobreixen la tarifa de l'aigua. Ara bé, tot municipi és completament lliure de decidir que determinats serveis els paguin uns o els paguin tots, es paguin directament o indirectament. I també de decidir que, com que l'aigua és un bé de primera necessitat, surti una mica més barata del que hauria de sortir. En canvi, els guals dels cotxes o la zona blava, els apujarem més. Hi ha molts criteris, però no deixen de ser decisions polítiques allunyades del que són les forces del mercat", aclareix Lluís Martínez Camps.

L'ús de preus polítics és encara una pràctica habitual, sobretot en determinats usos com l'agricultura. La Unió Europea vol eradicar aquests preus i que la factura de l'aigua no sols tingui en compte els costos financers sinó també altres costos com els ambientals. Segons Enric Cabrera, catedràtic de Mecànica de Fluids de la Universitat Politècnica de València, "el ciutadà ha d'entendre que l'aigua és barata perquè la majoria dels costos no es reflecteixen en la factura". Actualment, els costos que més repercuteixen en el preu de l'aigua que raja per l'aixeta són els de captació, potabilització i distribució, però en el futur els increments en el rebut segurament estaran més relacionats amb els costos de depuració i tractament d'aquesta aigua que consumim,

els costos de gestió ambiental, que encara no estan plenament recollits en les tarifes.

El consum d'aigua corrent, a diferència del d'aigua envasada, tendeix a la baixa, tant en àmbit domèstic com industrial. Mentre que a Europa són normals els consums de 150 litres per habitant i dia, a la major part de Catalunya el consum mitjà està en uns 129 litres per habitant i dia, amb una tendència a la baixa d'un 4,4% en els últims tres anys, explica Antoni Piera. La tendència generalitzada es trenca en alguns territoris on el consum continua creixent, com és el cas de Palma, on Emaya preveu tancar aquest any amb un creixement mitjà del consum d'entre un 4 i un 5%. Aquesta diversitat de comportaments també té el seu efecte en les tarifes de l'aigua, segons Antoni Piera, d'ASAC, ja que "on hi ha contractació de consum fa que sigui més difícil mantenir preus més enllà d'un any". En canvi, Emaya ha decidit no apujar preus enguany. Però això no afectarà gaire els seus comptes, ja que les previsions de facturació per a aquest 2003 són un 15% superiors a l'any passat.

"L'aigua en si no costa res -sentència Antoni Piera-, però el que se li afegeix pel camí cada vegada costa més diners." Les inversions, però, no és el punt que més preocupa al sector, sinó "obtenir una major garantia de continuïtat de servei. No hi ha hagut gaires problemes en els últims anys, però cada vegada que passen dos o tres anys de sequera molts municipis tenen l'ai al cor per si han de fer restriccions. Obtinguem un nivell de garantia que ens permeti estar tranquils i que ens garanteixi que, per molt que variï el clima, tindrem el subministrament garantit", afirma Piera. Com? "Mitjançant una aportació d'aigua des del punt més pròxim on sigui possible agafar-la i tenint capacitat d'enviar l'aigua allà on sigui necessària en un moment determinat, a través de grans infraestructures. Interconnectar, a poc a poc, el país. I treballar perquè els recursos a àmbit local no es malmetin." D'aigua, de fet, no n'hi ha més de la que plou. I sense aigua no hi ha negoci.

**Bàrbara Amorós  
Alexandre Carbó**