



GAS NATURAL

A l'Argentina, les empreses catalanes es troben amb la gran dificultat de la congelació de tarifes des de fa cinc anys.

Després de la tempesta

La majoria de les grans empreses catalanes encara reben les conseqüències de la crisi de l'Argentina de fa cinc anys. El principal reclam és l'actualització de les tarifes de serveis públics. Mentrestant, els guanys creixen en els sectors industrials.

Concentrades sobretot al sector de les empreses de serveis públics privatitzades durant els anys 90 del segle passat, les grans empreses catalanes amb inversions a l'Argentina no passen pas pel millor moment. Ja són enrere els temps en què el Banc Central els canviava cada peso recaptat per un dòlar, i avui les companyies han d'assumir el cost d'operar amb tarifes congelades en pesos des

de fa cinc anys. Les més convençudes han resistit el desastre de la crisi de 2002 esperant temps millors, i unes altres han quedat pel camí, com Aigües de Barcelona (Agbar), que va perdre la concessió del subministrament d'aigua potable a Buenos Aires a mitjan 2006, després d'una disputa amarga i llarga amb el govern de Néstor Kirchner. Es tracta sobretot d'empreses que operen en segments sensibles davant l'opinió

pública, i sobretot molt dependents de les bones relacions amb l'administració de torn. L'arribada de Kirchner al poder el maig de 2005 no els va obrir un camí fàcil, i encara avui bufen vents de guerra.

L'exemple d'Agbar és sens dubte el més dramàtic. El govern li va rescindir el contracte amb l'argument que no havia complert els acords dels contractes de concessió. La companyia, que operava com a socia minoritària de la francesa Suez, va defensar-se dient que perdia 80.000 euros el dia i no podia destinar excedents a obres d'infraestructura. Avui els 10 milions de clients d'Agbar són atesos per una nova empresa estatal, Aysa. "Hi ha companyies que operen en mercats pròspers, però n'hi ha que es troben molt afectades per la política econòmica del govern", explica Eduardo Becher, director executiu de la consultora BDO-Becher. "Les que tenen més dificultats són les de serveis públics privatitzats, per la fixació arbitrària de les tarifes. El problema és que el govern no sap com sortir d'aquest esquema sense produir

inflació, encara que és conscient que en un determinat moment la situació s'acabarà col·lapsant", diu Becher.

Tarifes actualitzades. Entre les regulades, hi ha Gas Natural i YPF, la filial argentina de la petrolera Repsol-YPF, amb participació de la Caixa. Gas Natural és un cas únic entre les privatitzades, perquè l'any passat va aconseguir una actualització de tarifes, que avui considera insuficient. Així ho va fer saber el seu president a l'Argentina, Horacio Cristiani, que va supeditar qualsevol inversió futura a un nou augment. "Aquesta segona etapa, que inclou un procés de revisió integral, determinarà en un termini mitjà i llarg les condicions reguladores i les condicions contractuals en un horitzó de més temps", deia l'executiu durant una trobada amb la vice-presidenta del govern espanyol, María Teresa Fernández de la Vega, que va visitar Buenos Aires. Al mateix recinte que Cristiani hi havia el president sortint d'YPF, Enrique Locutura, que es va limitar a indicar que cada dia 16.000 argentins treballaven a l'empresa que dirigeix. La petrolera no està pas de gaire bon humor, perquè es troba amb retencions a les exportacions i preus controlats als assortidors, que avui venen el litre de gasolina a 2 pesos, és a dir, menys de 50 cèntims d'euro.

Tant Gas Natural com YPF són al punt de mira dels usuaris argentins perquè representen la cara visible de la falta de subministrament de gas i combustibles que va seguir a l'hivern més cruels últims 50 anys. L'onada polar a l'Argentina va posar en evidència la fragilitat del sistema energètic i l'evident falta d'inversions al sector. Si Gas Natural ha decidit de plantar cara a les negociacions de nous contractes, YPF ha volgut aplicar-hi cirurgia major: des de fa un any negocia l'ingrés d'un soci argentí que faci seu el 25% de les accions de la seva filial sud-americana, una forma de reduir l'exposició en un mercat que li resulta incòmode. En l'últim comunicat enviat a la borsa de Buenos Aires, YPF va informar de guanys per al primer semestre de l'any per 630 milions d'euros, un 23,3% menys que al mateix període de l'any anterior.

I per això es queden a l'Argentina? "Fan bé de romandre aquí, perquè l'Argentina no té opció i en algun moment haurà de millorar la seva institucionalitat", diu Becher. El país sud-americà ha hagut de resoldre tots els cicles de crisis amb fórmules que van posar fi a les regles de joc que donaven previsibilitat a llarg termini, cosa que ha originat improvisació i mesures arbitràries amb les quals cal conviure. "Les empreses les permeten perquè els guanys han estat importants. Però en algun moment tot es posarà a lloc i



Gas Natural va aconseguir actualitzar les tarifes l'any passat a l'Argentina.

quan passi això sens dubte marcarà la diferència", explica Becher.

Beneficis fàcils. El panorama sembla més clar si no es tracta d'empreses privatitzades. Les companyies que operen en mercats no regulats avui poden considerar-se pròsperes i els índexs de creixement del país són tan importants que és estrany que no puguin obtenir guanys. És el cas de companyies de serveis, com Áreas S.A. (restauració i turisme), els tradicionals cellers Codorniu i Freixenet, la filial de sanitaris Roca, el grup editorial Planeta (que s'ha afegit, recentment, l'argentina Paidós) o Cirsa, que administra dos casinos flotants al modern i luxós barri de Puerto Madero de la capital argentina i acaba d'afegir-se un soci argentí per

a la construcció d'un nou establiment a la ciutat de Rosario (centre-nord). O fins i tot l'operadora d'autopistes Abertis, que ha aconseguit una actualització en els valors dels seus peatges i pensa invertir 75 milions d'euros en l'ampliació de l'avinguda General Paz, un dels principals accessos a Buenos Aires. Mentre que, amb la mirada posada en l'exportació agrícola, Port de Tarragona va aconseguir el 2003 la concessió del port de Rosario, on ja ha invertit 5,6 milions d'euros.

És clar que la rendibilitat d'aquestes companyies depèn en bona mesura del diferencial obtingut per la devaluació del peso, que els permet d'exportar en euros allò que produeixen en moneda argentina. Per als qui pensen en terminis, els analistes auguren que el model canviari tindrà llarga vida, perquè "és la base de la puixança econòmica d'Argentina", segons que explica l'ex-ministre argentí Juan Llach. "Avui hi ha diversos canvis de moneda per sectors, segons els impostos que s'apliquin. Al carrer el dòlar cotitza a 3,10 pesos, però a les petrolieres els queda un dòlar de 1,90 pesos, després de pagar les retencions", diu Llach. Per al sector manufacturer, la cotització equival a 2,95 pesos, molt a prop de la cotització de mercat, i d'això depenen en bona part els èxits d'algunes de les empreses catalanes. Codorniu i Freixenet són bons exemples d'empreses que hi van arribar amb simples oficines comercials i hi van començar a produir per a aprofitar la competitivitat de la moneda. El celler de la família Raventós ha invertit a l'Argentina un total de 14 milions d'euros, una xifra que ha servit per a adquirir 306 hectàrees de terra a Mendoza, de les quals un terç han estat plantades de vinyes i on, a més, s'ha construït el celler Séptima, que elabora vins negres i blancs de gamma mitjana-alta i cava. En canvi, Freixenet va arribar l'any 1999 amb una oficina comercial, el 2003 va començar a produir amb raïms de tercers i el març de l'any passat va fer la primera collita de veremes pròpies per a l'elaboració dels vins Vent Sud i Dubois.

Federico Rivas Molina
Buenos Aires