

**S**ou president des del juliol. Com ha estat aquest temps?

—Sóc vice-president d'Aigües de València des del 2002; de manera que ja coneixia l'empresa i em limite a continuar el que ja havíem iniciat.

—Quins són els objectius que teniu marcats a Aigües de València?

—El primer objectiu era pacificar l'accionariat i constituir un accionariat fort. Això ja ho hem aconseguit. Ara, volem consolidar-nos al País Valencià i expandir-nos a tot l'estat espanyol, començant amb les zones limítrofes.

—Parleu de pacificació. Hi havia les aigües revoltes, a Aigües de València?

—Si més no a la premsa.

—I a l'empresa?

—Era un accionariat complicat, en què hi havia un grup francès [Saur] amb interessos diferents dels que teníem nosaltres, i diversos accionistes espanyols, sense un objectiu comú. Aquest grup ha esdevingut un sol accionista, Inversions Agval, que té el 60% de les participacions i marca la doctrina.

—Per què el consell d'administració no vol deixar-hi entrar Suez, tot i que té el 33% de les accions?

—El consell d'administració no s'hi oposa, a deixar-hi entrar Suez. L'òrgan per a nomenar conseller és la junta general, i no es reunirà fins al juny o al juliol. Suez pot esperar-se a la junta del juny o instar que se'n convoque una, cosa que encara no ha fet.

—I quan arribe el moment, i ells es proposen, quina serà la posició d'Agval?

—Ho veurem llavors. Actualment, Suez té el 90% d'Agbar; per tant, són competència directa. Que entre la competència dins de la teua empresa és complicat. Totes les qüestions de què tractes no poden ser conegudes per la competència.

—Com interpreta Agval que Suez comprara per un preu molt superior al real (208 euros per acció, quan un altre pretendent, la constructora Rover-Alcisa, n'oferia 158) el 33% de les accions?

—No ho entenem. Caldria demanar-ho a ells. Des del meu punt de vista, els ha faltat bona cosa d'informació. Potser pensaven que després d'aquell paquet podien comprar-ne un paquet més gran.

## “Les intencions de Suez a Aigües de València no són gens pacífiques”

Eugenio Calabuig (Castelló, 1959) és president del Grup Aigües de València, companyia de referència i principal subministradora d'aigua al País Valencià. L'empresa, controlada en un 60% per capital valencià, veu amb recel la entrada inesperada en l'accionariat de la multinacional francesa Suez, soci de referència d'Aigües de Barcelona.

No saben que, a banda, l'únic que hi havia era un sol accionista i que, per tant, no hi havia lloc per a ells. És a dir, o compren tot el paquet o no compren res. M'imagino que van voler entrar ací amb l'objectiu de tenir Agbar per un costat i Aigües de València per un altre, però no van adonar-se que davant hi havia un accionista, Agval, amb el 60% que no es vol vendre.

—Si han pagat 208 euros per acció, no sembla que estiguen disposats a ser simplement uns convidats de pedra...

—Les intencions són molt bones, però... primer, informa't bé abans de comprar, parla amb els socis i avalua fins a quin punt pots col·laborar-hi. El que no és normal és que l'empresa que és competència directa nostra entre a gestionar ací, perquè aleshores ens convertiríem en una filial i prou.

—No hi ha dissensions entre els quatre socis d'Agval en la negativa a vendre?

—És que no n'hi pot haver. Dins de nosaltres mateixos, som un. Som un accionista que s'anomena Inversions Financeres Agval i veiem les coses molt clares. En algun moment podria haver-hi opinions diverses dins el consell d'Agval, però de portes enfora tenim l'obligació de tenir-ne només una.

—Fins i tot si es presenta una oferta de 208 euros l'acció?

—No hi ha risc de fuga. És o tots o ningú, perquè ho hauríem d'aprovar...

—I tots?

—Crec que tampoc. Puc dir el que jo sé, però jo crec que no. Caldria o bé arribar a un acord entre Agval i Suez per vendre-li totes les accions. I la meua posició [com a representant de Facsa], en aquest supòsit, seria que no. L'altra opció seria que algun dels socis d'Agval venguera totes les seues accions. Però perquè a Suez li resultara útil la compra, hauria de comprar els paquets de tres dels socis d'Agval (Boluda, Lubasa i Facsa) o el paquet del Banc de València més un altre. I això és molt complicat.

—No obstant això, parlem de l'empresa mundial més potent en el negoci hídric. Per tant, parlariem d'un soci tecnològic i de capital molt important i amb capacitat per a fer progressar l'empresa. Per què us oposeu a deixar-lo entrar?

—En primer lloc, un accionista, per si mateix, pot ser bo o dolent. Per a ser bo, hauria estat normal que haguera entrat informant la resta d'accionistes i consultant sobre la conveniència de l'operació. Ací no hi ha hagut consulta prèvia. Amb la qual cosa, Suez ha deixat les seues intencions prou clares, i no són



Eugenio Calabuig, president d'Aigües de València des del mes de juliol, en substitució del navilier Vicente Boluda.

gens pacífiques. Per una altra banda, al meu mercat natural, que és el País Valencià, Suez no m'hi aportarà res. Al mercat de l'estat espanyol, crec que han arribat fins on han pogut amb Agbar; per tant, dubte que ens hi puguin aportar res. Però sobretot és de lògica: si ací tenen el 33% de les accions i a Barcelona el 50%, la cosa més normal és que ho aporten a Barcelona i no ací. Com a soci tecnològic, no crec que pugui aportar res que no coneguem.

—**I Agbar podria comprar el 33% de les accions que té Suez?**

—Ho podria fer. Falta que ens el vulguen vendre. Un altra cosa és que el preu que estem disposats a pagar és el preu que val, i no 208 euros.

—**Aigües de València té la mida suficient en l'àmbit internacional i estatal?**

—El mercat internacional no el preveiem. En l'àmbit estatal és clar que com més gran, més bé hi competeixes. Una alta cosa és a costa de què pots engrandir-te. Si és en canvi que la competència en el meu mercat, no em serveix. Nosaltres apostem per l'empresa, i de fons no ens en faltaran. Darrere nostre hi ha el Banc de València i, si cal fer una ampliació —cosa que no és prevista— es farà.

—**Seria bo o desitjable d'arribar a aliances estratègiques o fins i tot a**

**una fusió amb una empresa com Facsa, que domina el mercat de l'aigua a Castelló?**

—Això, en principi, podria ser una bona solució, però per a això cal la voluntat de Facsa i d'Aigües de València. A mi, créixer amb empreses amigues i ampliar mercat em sembla una idea fenomenal, però cal comptar amb la política de totes dues empreses. Siga Facsa, siga Aigües de l'Horta o siga què siga.

—**Fer alguna adquisició és damunt la taula?**

—Puc dir-te que no es descarta com a mesura de creixement. Em sembla un creixement natural tal com està el mercat de l'aigua avui dia.

—**Us preocupa l'entrada d'Agbar a Castelló, a la població de Cabanes, teòric mercat natural de Facsa, una empresa amiga?**

—És una situació un poc estranya. Jo no tinc clar que hi hagen entrat. L'adjudicació ha estat objecte de recurs per part de Facsa. És un poble menut, la viabilitat de l'adjudicació a Agbar i Marina d'Or es basaria en l'aprovació del PAI Mundo Ilusión... Jo no hi veig problema.

—**Aigües de València té por d'Agbar?**

—Agbar és el competidor més fort que tenim. És molt gran i funciona

molt bé. Però a mi no em fa tanta por Agbar, una companyia del sector, com empreses noves procedents del sector de la construcció que no hi entren amb un criteri d'empresa d'aigua, sinó d'empresa constructora. Et rebenten el mercat, agafen concursos de qualsevol manera, han de renyir amb l'ajuntament per apujar tarifes. Tenen un concepte diferent del de l'aiguader pur.

—**Fa poc heu celebrat el desè aniversari d'Aigües de Catalunya. Amb quin objectiu es va engegar aquesta empresa?**

—En principi, l'objectiu era desembarcar en un mercat natural com Catalunya. Si Agbar ve cap ací, la cosa lògica és que responguem. Entrar a Catalunya sota el nom d'Aigües de València era molt complicat pel fet de ser un mercat molt tancat. Aleshores vam fer una societat amb una empresa catalana, Comsa. L'aventura va funcionar, i ja oferim subministraments a Tarragona, Girona, Lleida... És complicat perquè és el mercat natural d'Agbar, però anem fent. De moment, hem aconseguit que ens escolten i puguem presentar ofertes coherents. I si som millors ens donen la concessió i si no, ens quedem sense.

V. Tena