

Capítulo 14

AGBAR

En la última década ha invertido en Chile cerca de 3.000 millones de dólares en tratamiento de aguas.

Hoy en día la tasa de cobertura de tratamiento de aguas residuales en Chile es plena, cuando hace 14 años, antes de la privatización, se situaba en el 20%.

“Chile, un marco regulatorio estable y atractivo para el inversionista extranjero”

Por **Josep Bagué Prats**

CFO y Secretario General de AGBAR

En el momento de la privatización de las empresas de agua en Chile existía ya en vigor un marco legal, en cual se ha mantenido prácticamente inalterado hasta nuestros días, que daba una alta claridad y transparencia a los inversionistas interesados en participar en el proceso de privatización. Sin duda, tanto el marco legal en sí mismo, como su estabilidad a lo largo de estas décadas, ha sido uno de los elementos clave del éxito que ha tenido la industria en su constante desarrollo.

Podríamos señalar que dicho marco regulador se basó básicamente en cuatro principios. En primer lugar, en la creación de una entidad pública (Superintendencia de Servicios Sanitarios) que actuaría como agente regulador de las empresas prestadoras de los servicios, y por tanto estableciéndose una clara diferenciación entre regulador y prestador del servicio. En segundo lugar, en el mantenimiento a lo largo del tiempo del propio marco legal, realizando pequeños cambios necesarios a la evolución de los servicios, pero respetando los principios básicos y dando con ello seguridad jurídica a los prestadores del servicio. El tercer principio, es el establecimiento de una reglas de fijación tarifaria que tomaran como referente el desempeño económico de una empresa modelo, es decir, de aquella cuya prestación del servicio se realizada optimizando constantemente sus medios, y por tanto maximizando su eficiencia. Finalmente, la regulación continuó manteniendo un determinado nivel de subsidios orientados a garantizar la solvencia a la hora de atender la facturación de los servicios sanitarios por parte de las rentas más desfavorecidas. Estos subsidios, directos al usuario y tutelados por los gobiernos locales, permitieron no sólo minimizar la insolvencia sufrida por las empresas prestadoras de los servicios, sino adicionalmente crear una cultura ciudadana

de pago del servicio, con grandes resultados a largo plazo al ir fidelizando a los clientes, y todo ello gracias a una ayuda directa que no distorsionaba la tarifa general.

Los objetivos perseguidos por la regulación fueron varios, como veremos a continuación, pero pueden resumirse y sintetizarse en uno: modernizar la industria sanitaria del país. Más específicamente, la reforma del sector fue una invitación a la incorporación del capital privado a la gestión de este servicio básico, logrando con ellos las mejores prácticas y la mejor tecnología mundial, orientando el servicio a una mejora continua que permitiera incrementar los índices de cobertura del servicio, especialmente en lo referente al tratamiento de aguas residuales. Al mismo tiempo, se buscaban inversores que en el proceso de modernización del sector no sólo lo hicieran financieramente hablando sostenible, cubriendo sus necesidades de inversión con sus propios recursos, sino que incluso fuera atractivo para el mercado financiero, haciendo de las empresas sanitarias una alternativa de inversión tanto en el mercado de deuda como en el mercado bursátil, permitiendo todo ello al Estado focalizar sus esfuerzos inversores en otros aspectos.

Dicho marco regulatorio quedó articulado básicamente a partir del Código de Aguas y dos leyes generales, la reguladora de los servicios sanitarios, y la que permitió la creación del regulador del sector, la Superintendencia de Servicios Sanitarios. El Código de Aguas, como marco general, estableció los posibles usos de los derechos de agua, su transmisión y adquisición, así como el registro de propiedad de los mismos. La Ley General de Servicios Sanitarios, y su posterior desarrollo reglamentario, determinaron las condiciones en las que deberían prestarse los diferentes servicios sanitarios, así como las relaciones a establecer entre regulador, prestadores del servicio, y clientes. Finalmente, la ley de la Superintendencia de Servicios Sanitarios dio pie a la constitución del órgano regulador de la industria, detallando sus diferentes competencias, y dotándola de los medios necesarios para cumplir con los objetivos que en la misma ley se le atribuían.

En estos momentos el sector sanitario chileno tiene una dimensión económica, en términos de facturación, de más de 1.500 millones de dólares. El progresivo incremento de los servicios, especialmente en materia de tratamiento de aguas servidas gracias a la constante inversión en construcción de nuevas infraestructuras, y su oportuna traslación a tarifas, unido a un constante crecimiento de la demanda han permitido alcanzar la anterior cifra de negocio. La inversión del sector en la última década se acerca a los 3.000 millones de dólares, mostrando el gran esfuerzo realizado en mejora del servicio a través principalmente de la incorporación de nuevas instalaciones. De este modo, si 14 años atrás, en el momento de la privatización del sector, éste mostraba niveles de cobertura de tratamiento de aguas residuales entorno al 20%, hoy en día se han alcanzado tasas de plena cobertura, algo inédito en el entorno geográfico sudamericano, y sólo al alcance de unos pocos países desarrollados.

La distribución demográfica en Chile, y su elevada concentración de la capital del país, Santiago, se traslada al sector sanitario, donde Aguas Andinas, como prestador del servicio en la capital ostenta un claro liderazgo natural atendiendo a más de 1,8

millones de clientes. No obstante, las empresas prestadoras del servicio en la región de Valparaíso (ESVAL), así como en la región de Concepción (ESSBIO), junto con Aguas Andinas, conforman el grupo de empresas grandes, a tenor de la clasificación seguida por el regulador, encabezando un grupo de empresas que se completa con las de tamaño mediano y pequeño.

Existe también una clara diferencia en el perfil de los accionistas controladores que las principales empresas del sector tienen, o han tenido en su historia reciente. De manera sintética encontraríamos en primer lugar aquellos accionistas controladores claramente identificados con el sector sanitario, al ser éste su negocio esencial. En este caso se encontraría Agbar, como controlador de Aguas Andinas, o *Thames Water*, que inicialmente fue controlador de Esval. Una segunda tipología de accionista controlador estaría en aquellos que no siendo el sector sanitario su negocio esencial, en los últimos años se han ido introduciendo en él y apostando a su futuro desarrollo, tanto en Chile como en otros países. Bajo este perfil encontraríamos al Grupo japonés Marubeni, controlador de Aguas Décima y Aguas Nuevas. Finalmente estaría el accionista de perfil plenamente financiero, como es el caso de *Ontario Teachers Pensions Plans* (OTPP) controlador de ESVAL y ESSBIO, que valora la estabilidad financiera del negocio sanitario como alternativa de inversión a largo plazo.

Cabe destacar la importancia que tiene la vinculación de la empresa con su accionista controlador en caso de que éste último sea un socio industrial, como es el caso de Agbar en Aguas Andinas, ya que al ser un experto conocedor de la industria a escala internacional, con acceso a la última tecnología disponible, así como a las mejores prácticas de gestión, aporta una transferencia de conocimiento a la empresa controlada que acelera cualquier proceso de modernización que se quiera seguir.

Aguas Andinas tiene varias características que la hacen singular dentro del mundo de las empresas de agua a nivel mundial. Algunas de estas características obedecen al modelo de gestión establecido en Chile tras el proceso de privatización, pero otras responden simplemente a la configuración orográfica privilegiada que tiene Santiago de Chile, la ciudad a la que atiende. Entre las primeras se encuentra el hecho de que Aguas Andinas disponga de concesiones vitalicias, así como la capacidad de realizar la gestión integral del ciclo de agua, compuesto por la captación de agua, el tratamiento, la distribución, la recolección del agua residual, y finalmente su tratamiento antes de la restitución nuevamente al medio ambiente. Dos son los elementos a destacar en esta concesión, en primer lugar su duración, indefinida, a diferencia de los modelos clásicos concesionales de vida útil finita, y la gestión integral de sus diferentes etapas, permitiendo ello conseguir diferentes tipos de sinergias, economías de escala o de alcance. Entre las segundas características, las relacionadas con la orografía, hay que destacar que la proximidad de la ciudad a los Andes, y el hecho de abastecerse de agua de origen nival y de alta calidad, junto con la circunstancia de que los centros de captación y de distribución de agua se encuentren en los puntos altos de la ciudad y ello permita un transporte y distribución de agua en gran medida gravitacional, lo que aporta a la empresa unas claras ventajas competitivas en términos de eficiencia energética.

Pero la evolución de Aguas Andinas a lo largo de estos años no sólo hay que circunscribirla al sector sanitario, sino que su estrategia de crecimiento y liderazgo la ha llevado a abordar de forma exitosa otros negocios, siempre relacionadas con el medio ambiente. De este modo, y a través de diferentes filiales se prestan actualmente servicios de laboratorio medioambientales, gestión de plantas de tratamiento de residuos a los sectores industriales, o la optimización energética de las plantas mediante la cogeneración eléctrica a partir de biogás generado en el tratamiento de aguas residuales.

No cabe la menor duda que todos estos éxitos en la gestión se han traducido también en el reconocimiento y confianza del mercado financiero internacional al proyecto de Aguas Andinas. A la creciente incorporación de accionistas internacionales al capital de Agua Andinas, hay que sumar la constante confianza y buena recepción que las diferentes emisiones de deuda han tenido en el mercado, así como que las acciones de la compañía coticen no sólo en el índice de referencia del mercado local (IPSA), sino también en índices internacionales como el MILA (Mercado Integrado Latinoamericano), o MSCI (*Morgan Stanley Capital International*), dando todo ello prueba de que la combinación de proyectos bien gestionados, en mercados estables y transparentes, son siempre claros atractivos para la inversión.