

Abstract *Privatization of water management and spatial governance in the Spanish Mediterranean Arch*

In a so conflictive and complicated area for the water management as the Spanish Mediterranean Arc, a process of privatisation of traditionally public urban water management is taking place. And it is a process led by global corporations. It is necessary to take into account this process within the debates on the New Water Culture because of the deep consequences that may have over the territorial governance.

Key words: water privatisation, integral water management, Spanish Mediterranean Arc, territorial governance.

Sumari

Introducció i objectius: les claus del debat	L'incipient càrter de l'aigua de l'arc mediterrani espanyol
Delimitació del model territorial de l'àrea d'estudi: l'arc mediterrani espanyol	Lògiques comunes i implicacions d'aquest procés globalitzador per al govern i planificació del territori a l'AME
La dificultat de gestionar l'aigua a l'arc mediterrani espanyol	A tall de conclusió
L'arribada a l'AME dels «senyors de l'aigua»	Bibliografia i fonts d'informació
La gestió privada del servei a l'AME	

Introducció i objectius: les claus del debat

En el present treball, tractem d'analitzar i descriure els processos de privatització dels serveis de gestió municipal i mancomunada de l'aigua per part de grans multinacionals amb interessos en sectors molt dispars, però sobretot lligats amb el món de la construcció en l'àmbit de l'arc mediterrani espanyol. En aquest article, ens plantegem tres objectius essencials:

- Mostrar de manera descriptiva els processos de privatització de serveis urbans de subministrament d'aigua al llarg de l'arc mediterrani espanyol (d'ara endavant, AME).
- Analitzar qui hi ha al darrere d'aquestes empreses privades de gestió de l'aigua i com actuen.
- Apuntar alguns arguments que alimenten la tesi segons la qual, malgrat l'heterogeneïtat de contextos polítics, econòmics i socials existents als territoris de l'AME, hi ha unes lògiques espacials i econòmiques comunes a aquests territoris lligades a l'actuació d'aquestes empreses.

Els dos primers objectius tenen un caràcter més de descripció i anàlisi, tant d'agents privatitzadors com de processos de privatització de l'aigua a l'AME, mentre que el tercer entra més en el terreny de la discussió teòrica sobre la gestió urbana de l'aigua, reivindicat com un dret humà i social ciutadà a la Declaració Europea per una Nova Cultura de l'Aigua, (FNCA, 2005). En aquest

cas, volem, per un costat, demostrar que moltes de les tendències privatitzadores i molts dels impactes beneficiosos i perjudicials que aquestes comporten no són un particularisme local d'una comunitat autònoma o d'un municipi determinat, sinó que tenen molts elements en comú i, per l'altre, que, malgrat la diversitat de territoris existents a l'àrea d'estudi en la qual ens centrem i el *maremàgnum* de xifres, filials, interessos, empreses privades, públiques i mixtes que gestionen l'aigua de tots aquests municipis, hi ha com una lògica espacial amagada a primera vista en la implantació de serveis privats de l'aigua al llarg de tot l'AME, una lògica sempre connectada amb els interessos d'acumulació de capital, a més, en aquest cas, un capital més global i exogen que no pas local i endogen d'unes empreses molt concretes.

Delimitació del model territorial de l'àrea d'estudi: l'arc mediterrani espanyol

El present treball se centra en una àmplia zona d'estudi, com és tota l'àrea de l'arc mediterrani espanyol. No cal ocultar que es tracta d'una delimitació que és més present en els documents i en la ment dels planificadors i tècnics del territori que no pas en la realitat. Es tractaria d'un eix de desenvolupament que conformaria, juntament amb la costa blava i el litoral italià fins al *Mezzogiorno*, el famós «arc llatí». Una característica comuna de les economies d'aquest AME seria l'especialització en sectors industrials madurs, com ara el moble, les joguines, les sabates, el marbre, el tèxtil o els productes metàl·lics, juntament amb una desenvolupada agricultura d'exportació (Campo de Dalías —Níjar—, horta de Múrcia i Oriola, plana de València, Penedès, Maresme...) i un consolidat sector turístic clau en el tema que ens ocupa. La personificació d'aquest eix el tindríem en una infraestructura de transport, com és l'AP-7, que recorre tot el litoral mediterrani des d'Almeria fins a la Jonquera. Si ens basàrem estrictament en aquesta infraestructura per delimitar l'àrea de treball, aleshores aquest eix acabaria al terme de Puerto-Lumbreras, a Múrcia, on es desdobra en l'A-92, cap a Sevilla, i la N-320, que continua pel litoral amb molt menys trànsit. Com sempre que es vol modelitzar un territori, hi ha una gran diferència entre el model i la realitat. Per començar, aquest eix és més un «arxipèlag» d'àrees metropolitanes, ciutats mitjanes i centres turístics que no pas un continu territorial. Hi ha àmplies zones, com ara el Baix Ebre, el Baix Maestrat i part del Camp de Cartagena, on aquest dinamisme i aquesta concentració d'activitats, comerç i trànsit no es dona, i, per contra, hi ha zones, com ara el litoral d'Almeria, que no se solen incloure en aquest eix, que són en estos moments de les àrees més dinàmiques de tot el litoral mediterrani. Juntament amb això, hi ha grans pols industrials i de serveis, com ara Múrcia, Elx, Oriola o Tortosa, que no estan directament en el litoral però que formen part d'aquest eix, igual com no podem oblidar la presència d'una metròpoli emergent encara que descohesionada, com l'AMV, i una altra, més cohesionada però de rang mitjà dins l'escala europea, com és Barcelona. Per totes aquestes raons, l'àrea d'estudi recull tots els municipis amb litoral inclosos els

de la província d'Almeria, alguns de prelitorals xicotets, com ara Finestrat o Camarles, o grans, com ara Múrcia o Tortosa, que, malgrat que no tinguin litoral immediat, participen en les dinàmiques territorials que analitzarem al llarg del treball, i, per últim, el fenomen metropolità de València i Barcelona. Lògicament, amb el temps i l'espai de què disposem, no podem arribar a un grau de concreció gaire alt en l'anàlisi, però sí que podem, amb els elements de què disposem, tractar de reconstruir aquest procés de privatització en aquest context d'un territori semiàrid i aventurar quines conseqüències té o pot tindre.

Per centrar la qüestió, les figures següents situen i descriuen l'àrea d'estudi de manera succinta.

No cal insistir en el tipus de model territorial i de poblament intensiu característic del Mediterrani, car és ben conegut per tothom: un model amb molta densitat de trànsit, activitats i població en els primers quilòmetres de litoral i amb una gran demanda de recursos variables estacionalment en el cas de l'aigua, amb un rerepaís que, excepte en algunes zones concretes, com ara les àrees metropolitanes, sol estar poc poblat. A partir d'aquest model completament desequilibrat des del punt de vista territorial, ix el problema de la disponibilitat de recursos de tot tipus, des de sòl urbanitzable fins a tota mena de productes i recursos, com ara l'energia elèctrica i l'aigua.



Figura 1. Mapa esquemàtic de l'àrea d'estudi.

Figura 2. Dades territorials bàsiques de l'àrea d'estudi.

Subàrees	Nombre de municipis		Quilòmetres de costa		Superfície	Habitants			Nuclis principals		
	Total	%	Total	%		Total	% prov.	% tot.	Total	% prov.	% tot.
Almeria	20	5,3	259	14,3	2.072	23,61	13,2	316.962	56,06	3,42	Almeria, El Ejido, Roquetas, Dalías
Múrcia	10	2,6	274	15,6	4.294,3	37,95	27,37	829.394	65,34	8,96	Múrcia, Cartagena, Lorca, Àguilas
Alacant	29	7,7	244	13,9	2.463,95	42,35	15,7	1.012.117	62	10,93	Alacant, Elx, Torrevieja, Oriola
València	19	5	135	7,7	486,2	4,5	3,09	1.061.932	45,76	2,38	Gandia, Sagunt, Sueca
AMV	51	13,6	—	—	616,34	5,7	3,92	1.266.632	54,6	13,7	València, Torrent, Paterna
Castelló	18	4,8	139	7,9	854,94	12,9	5,45	332.558	64,17	3,6	Castelló, Vila-real, Benicarló
Tarragona	32	8,5	278	15,8	1.005,379	15,95	6,41	408.685	60,62	4,41	Tarragona, Reus, Tortosa
Barcelona i RMB	170	45,3	161	9,2	3.236,2	41,87	20,6	4.673.648	91,31	50,47	Barcelona, Sabadell, Terrassa
Girona	26	6,9	260	14,8	660,1	11,17	4,20	197.867	31,1	2,13	Sant Feliu, Palamós, Palafrugell
Total	375	100	1.750	100	15.473,133	—	100	1.0136.584		100	

Font: INE.

La dificultat de gestionar l'aigua a l'arc mediterrani espanyol

Al llarg del segle XX, a l'AME, ha funcionat, en la planificació dels recursos hídrics, el que Worster anomenava «la Sagrada Trinitat» entre ciència, capital i Estat per formar una societat hidràulica, una societat totalment dependent dels recursos hídrics exògens canalitzats i emmagatzemats provinents de rius i d'aqüífers a voltes molt llunyans del litoral mediterrani (Worster, 1994). En moltes zones de la Península, com al Mediterrani, l'aigua és més un híbrid o un producte cultural que no pas un de natural (Swyngedouw, 2004), atès que l'aigua, des que naix, quasi sempre està ja contaminada, canalitzada, comercialitzada o explotada per a algun ús humà. Des del punt de vista de la nova cultura de l'aigua, des de començaments del segle XX i basant-se en els discursos regeneracionistes de Joaquín Costa, en la planificació del recurs ha predominat una cultura hidràulica de gestió governada per tecnòcrates enginyers que, per tal

de solucionar eixos dèficits d'aigua entre conques, dedicaven la gran majoria dels esforços a dissenyar polítiques d'augment de l'oferta del recurs, especialment mitjançant la construcció de canals de transvasament i grans embassaments. Aquesta concepció de la planificació sectorial d'un recurs és hui encara dominant i forma part d'una cosmovisió molt més àmplia qualificada de modernista o productivista, en la qual l'aigua seria un recurs, un actiu financer essencial per al desenvolupament de les conques, un factor productiu, en definitiva (Aguilera Klink, 1999).

Dos aspectes que han marcat la història de la gestió del recurs han estat les dificultats de provisió per desajustament entre oferta i demanda i els conflictes que se n'han derivat. Sempre s'ha argumentat i s'ha defès la necessitat de «repartir» l'aigua, perquè hi ha llocs on en sobra i d'altres on en «falta». El «problema» de l'aigua s'agreuja a la zona d'estudi per la forta estacionalitat de les precipitacions (concentrades en la tardor i en la primavera), en contrast amb les demandes (pics de demanda turística a l'agost i durant tot l'estiu per a molts conreus de regadiu a causa de l'alta evapotranspiració). Amb aquesta lògica de solucionar el problema només augmentant el subministrament del recurs, el resultat que podem trobar hui és gairebé el mateix mapa de conques amb dèficit estructural i conjuntural que el de fa cent anys, però amb magnituds de dèficit i de capacitat d'emmagatzemament diferents. Des d'aleshores, el procés que s'ha seguit, ha estat com el principi de vasos comunicants. A mesura que s'ha anat posant més aigua a nous reservoris per al consum humà, n'ha augmentat el consum paral·lelament, fins que s'ha conformat una societat totalment hidràulica, on grans ciutats com Alacant depenen quasi exclusivament de recursos de transvasament, una societat de l'escassetat hídrica, de forma que la seva gestió podia constituir, amb determinades condicions (contractes de gestió llargs, absència de competència i control poc exigent durant el període de gestió, regulació dels preus a l'alça...), un negoci molt lucratiu, com finalment ha esdevingut.

El segon aspecte que cal destacar sobre la gestió de l'aigua és el referent als conflictes territorials que se n'han derivat. Es tracta de conflictes que han nascut fruit de l'opinió de molta gent de l'existència de greuges comparatius entre territoris a l'hora de gestionar el recurs, tant si es considera actiu financer com si es considera actiu ecosocial dins de la visió de la nova cultura de l'aigua i també de la dicotomia entre discursos productivistes i postproductivistes de caire més ambientalista, com ara, per exemple, els de la nova cultura de l'aigua. A la figura 3, en veiem uns quants d'existents des de la dècada de 1980.

Amb aquesta figura, volem mostrar la varietat de conflictes que hi ha hagut a l'AME durant les últimes dècades. Dins de la dinàmica que segueix un conflicte que podem dividir en una escala ascendent (en primer lloc, denúncia de grups ecologistes i de diverses ONG; en segon lloc, declaracions de partits polítics i governs locals; en tercer lloc, creació de plataformes cíviques, i, finalment, grans manifestacions i actes de desobediència civil), sense cap mena de dubte el cas del PHN és el més famós i el que més impacte ha tingut, però no és l'únic. Per això, hem recollit sis casos més de conflicte amb una intensitat i

Figura 3. Casos de conflictes territorials lligats amb l'aigua des de la dècada de 1980.

Casos de conflicte i característiques	PHN	Programa AGUA i transvasament Xúquer-Vinalopó	Guerra de l'aigua de Barcelona (1990 -1999)	Canal Tajo-Segura	Guerra de l'aigua de Dénia (1985)	Conflicte de la Vall de Laguar (2004)	Conflicte de la dessaladora de Carboneras
Constitució de plataformes	X	X					
Manifestacions massives	X	X	X				
Denúncies i accions de grups ecologistes	X	X					X
Actes greus de desobediència civil	X		X		X		
Força implicació de governs autonòmics	X	X	X	X			
Força implicació de governs i sectors locals	X	X	X	X	X	X	X

Font: elaboració pròpia a partir de les hemeroteques dels diaris *El Mundo* i *Levante*.

una resposta popular molt diferents. Enumerant-ho ràpidament, direm que, primerament, el conflicte del PHN no resolt encara té una escala territorial molt àmplia. Al principi, es crea una plataforma de reacció al projecte, però evoluciona fins que esdevé proactiva tot vinculant-se amb la nova cultura de l'aigua, que organitza tot tipus de reunions, aplecs, manifestacions, denúncies etc., tant a les Terres de l'Ebre com a l'Alt Pirineu o a Saragossa. Rep molt de suport per part de grups ecologistes. En contrapartida, els governs valencià i murcià es manifesten a favor del PHN sota el lema «Agua para todos» i organitza manifestacions a favor del PHN a València i Múrcia. Com ja se sap, finalment, aquest conflicte passa a un segon pla quan el govern socialista arriba al poder i deroga el PHN, això no obstant, hui en dia roman encara sense resoldre. En comparació, un altre conflicte ressenyat es troba hui més o menys latent, consisteix en la reivindicació, tant per part de governs locals com de la majoria del Parlament de Castella-La Manxa, de posar data de caducitat al transvasament del Tajo al Segura. Es tracta d'un conflicte que encara no ha passat de les institucions al carrer, però que és molt probable que ben prompte ho faça. Com a tercer conflicte assenyalat, està la famosa «guerra de l'aigua» de Barcelona, com a conseqüència de la pujada de fins a un 40% de les tarifes de l'aigua a l'AMB des de 1990 i que va finalitzar amb la creació de l'Agència Catalana de l'Aigua després que desenes de milers de famílies es negaren a pagar-ne el nou rebut (Saurí, 2003). També situem el nou conflicte arran del minitransvasament del Xúquer al Vinalopó, que, de moment, disposa del

suport de nombroses ONG i grups ecologistes, així com de bona part de les poblacions de la ribera del Xúquer. Els dos conflictes següents són més desconeguts però igualment importants. Es tracta de la pugna entre agricultors i poblacions de la muntanya alacantina i poblacions del litoral per l'aigua. Els uns la demanen per a l'agricultura i per desenvolupar un turisme rural residencial i els altres per evitar el col·lapse del turisme de sol i platja, motor econòmic regional. En el cas del primer, que, concretament, va enfrontar les poblacions de Pego i Dénia l'any 1985, es va arribar a la crema de vehicles i instal·lacions de la companyia de Dénia per part de la gent de Pego pel «robatori» d'aigua d'aquesta població. Hui el conflicte s'estén a gairebé les dues Marines entre la muntanya i el litoral. Per últim, hem volgut assenyalar un conflicte de moment només denunciat per algun grup ecologista i que té relació amb les dessaladores. El cas més cridaner és el de la dessaladora de Carboneras, de les més grans d'Europa, amb un gran consum d'electricitat que prové d'una central tèrmica nova instal·lada al costat que es va ubicar al mig del parc natural del cap de Gata, un dels últims indrets semiverges del Mediterrani espanyol i que en aquests moments volen ampliar per atendre la creixent demanda agrícola i urbana d'Almeria. D'aquesta manera, podríem continuar enumerant més i més conflictes, però el que volem que quede clar és fins a quin punt aquest recurs vital és hui font de confrontacions entre territoris, ideologies i institucions.

Davant aquest panorama descrit, en què, segons la vella cultura de l'aigua, estem davant una zona de dèficit estructural en el qual el desenvolupament regional es pot frenar si no s'hi aporten més recursos i on el que hi ha són profunds conflictes de tot caire i quasi tots sense resoldre, semblaria a priori un context poc favorable a l'entrada del mercat i de les multinacionals de l'aigua. No obstant això, malgrat tots aquests conflictes i problemes, l'AME és segurament l'àrea de la península Ibèrica on més ha penetrat el capital privat per gestionar l'aigua, a més, es tracta d'un capital global i, per tant, amb moltes alternatives d'inversió. Per què eixa aposta tan ferma per a aquesta zona tan conflictiva? Com poden fer negoci si assumim que la mercaderia en qüestió, és a dir l'aigua, és tan escassa i tan difícil de gestionar i on se suposa que hi ha limitacions legals al lliure mercat de l'aigua? Quines implicacions pot tindre aquesta «invasió» d'empreses privades globals?. En la segona part del treball, tractarem tant de descriure aquest procés de penetració com d'abordar aquestes qüestions.

L'arribada a l'AME dels «senyors de l'aigua»

Quan parlem de gestió de l'aigua per a consum urbà i industrial, que és el tema del treball, en realitat estem parlant de cinc activitats diferents: captació, potabilització, distribució, clavegueram i depuració. Aquest procés varia en funció dels tres grans usos urbans que hi pot haver: urbà, turisticoresidencial i industrial. El tema en el qual ens centrarem serà majoritàriament en les tres primeres activitats per al consum urbà i turístic, és a dir, captació, potabilització i

distribució. Tanmateix, cada cop més s'advoca, des de discursos de la sostenibilitat, per la «gestió integrada» del recurs, la qual cosa significa gestionar al mateix temps les cinc activitats i, per tant, en algun cas farem també menció als altres dos processos de gestió. Aquesta proposta de la gestió integrada s'ha traduït, en el nostre àmbit, en la privatització cada volta de més fases del cicle en més municipis, una privatització del recurs que no duen a terme precisament petites empreses familiars locals. Fent una jerarquia per mida d'empreses, al capdamunt, hi tindríem dues grans multinacionals franceses de l'aigua: Veolia Water i Suez. En un segon nivell, hi tindríem unes altres multinacionals de menys importància: SAUR-Bouygues, Agbar, RWE-Thames Water o la famosa ENRON-Azurix, i en un tercer nivell, hi tindríem companyies més locals: COMSA, FACSA o LUBASA, de les quals no en parlarem per manca d'espai. El nexa en comú que tenen moltes d'aquestes companyies, i amb això comencem a desvetllar part de les preguntes plantejades anteriorment, és que es tracta de grans empreses amb interessos tant en la gestió de l'aigua com en el món de la construcció (construcció d'infraestructures, promocions urbanes, electricitat, equipaments, etc.). Per tant, són en una zona conflictiva, sí, però també en una zona que viu un nou *boom* urbanístic, un creixement a més amb formes urbanes de gran consum d'aigua (cases alineades, unifamiliars, hotels amb piscina i Spa, etc.) que fomenta encara més que l'aigua siga l'or blau per la seva escassetat creixent. Desvetllem un poc qui són aquestes empreses i què fan, tant a partir de la nostra experiència com de fonts contrastades.

VEOLIA

Fins fa pocs mesos, aquesta gran empresa d'aigües era filial del gran conglomerat multinacional Vivendi, que es dedicava des de l'edició de discos fins a la gestió de parcs temàtics, com ara Port Aventura, o altres activitats, com ara telefonia, fabricació de programari, etc. El monopoli d'aquesta empresa ha arribat a ser tan gran que, l'any 2001, el sociòleg francès J. P. Joseph narra en un article la vida quotidiana d'una família de St. Etienne, el conjunt de membres de la qual estava consumint productes Vivendi en tot moment (llegint revistes, bevent aigua, jugant a l'ordinador, buscant ocupació per Internet, traient el fem, escoltant música, anant al cine...) (Barlow i Clarke, 2002). És un cas exagerat, però fins fa poc, real. En aquests moments, Veolia és una modesta empresa multinacional deslligada de Vivendi que gestiona xarxes d'aigües potables en més de cinquanta països dels cinc continents del món. En alguns de pobres, com ara Níger o el Txad, té el 100% de la gestió de la minsa xarxa nacional d'aigües. En el cas d'Espanya, no és fàcil situar aquesta empresa en l'organigrama. L'esquema és el següent: la filial a Espanya és Aqualia que anteriorment s'anomenava SOGESUR. Aquesta es dedica a la gestió integrada municipal de l'aigua, però no al manteniment de depuradores i dessaladores. Aquesta activitat encara la porta a terme una filial de Vivendi. Aqualia fou filial de FCC-Medio Ambiente, que, a la seva volta, és filial de FCC, la gran constructora espanyola que, vora mitjan dècada de 1990, va ser venuda per

Esther Koplowitz a Vivendi en una operació molt criticada pel baix preu pel qual es va fer. FCC, en la vessant de l'aigua, era filial, a la seva volta, de Générale des Eaux, grup que té la majoria de les accions de FCC, companyia francesa de gestió de l'aigua, la qual depèn de Veolia-Water Systems, que és una de les grans divisions de Veolia Environment. Altres activitats són la construcció i gestió d'infraestructures d'energia, la gestió de sistemes de transport públic, la recollida i el tractament de residus o la depuració d'aigües. Aquesta és la situació fins al 2005, moment en el qual Esther Koplowitz va recomprar les accions de Veolia en FCC. Així tenim que, durant anys, una de les majors constructores del país i una gran empresa de gestió d'aigua eren realment la mateixa. A hores d'ara, FCC ja no és controlada per Veolia, però aquesta societat, constituïda en 2002, que amb prou feines té quatre anys d'història, ja controla la gestió de l'aigua a 1.293 municipis a Espanya i actualment dona feina a 4.730 persones (Veolia, 2006). Durant els últims anys, aquesta empresa no ha estat exempta d'escàndols, segons informes de diferents institucions, com ara Public Citizen, Water Justice, Transnationale o Transnational Institute. L'any 1999, l'Oficina del Controlador de Puerto Rico denuncià PRASA, filial de Vivendi en aquella illa, per deficiències en manteniment, reparació, administració i operació de canals i clavegueram. En total, s'hi detectaren 3.181 deficiències i, a més, molts usuaris es queixaven que l'aigua no arribava a casa seva, però les factures, sí. També es va descobrir un forat de 241 milions de dòlars. Entre 1989 i 1996 es va descobrir una trama de corrupció en nombroses ciutats de l'Ile-de-France. Juntament amb les companyies Bouygues i Suez, obtingueren contractes per valor de 500 milions de dòlars per privatitzar la gestió de l'aigua a canvi de finançar un 2% de les campanyes electorals dels partits polítics principals de la regió. Malgrat tot, durant els últims anys, Veolia ha aconseguit contractes de gestió de l'aigua a llarg termini en importants ciutats com ara Tianjin (Xina), Praga, Nairobi, Tànger, Monteria (Colòmbia), regions (Onondaga County, EUA) i fins i tot països sencers, com ara el Txad o Níger (Baurlow, Clarke, 2003; Public Citizen, 2005; Transnationale, 2005).

SUEZ

Aquesta gran empresa és famosa perquè va ser la que dugué a terme la construcció del canal de Suez cap al 1869. És una gran multinacional dividida en dues grans branques: Suez Energia (generació i gestió d'energia elèctrica i construcció de plantes) i Suez Medi Ambient (gestió de RSU, construcció i gestió d'EDAR i ETAP, gestió de l'aigua...). Durant els últims anys, s'ha expandit notablement mitjançant dues estratègies típiques: associacions entre empreses o associacions publicoprivades per gestionar el cicle integral de l'aigua de grans ciutats o bé comprant accions d'una empresa que té una bona posició en una àrea i anar-la convertint gradualment en una filial seva. Això va fer Suez l'any 1999, en comprar el 70% del capital de United Water Resources. Hui és la principal empresa d'aigües de països com ara la Xina, Xile, l'Argentina, el Brasil i Espanya, si hi incloem Agbar com a filial. Encara que aquesta empresa se

sol mostrar com una de les principals multinacionals catalanes, realment funciona com una filial de Suez. Agbar és controlada en un 47,197% per la societat HISUSA, que domina Suez en un 51% i l'altre 49%, "la Caixa" i, a més, té una participació directa de l'1,449%, en una espècie de trampa legal per ocultar el domini d'aquesta empresa sobre Agbar, més encara si considerem que el gran grup de pressió següent és Torreal, que a penes en controla un 7% de les accions. Una altra prova de l'estreta relació amb el grup francès és que gran part del fenomen inversor que Agbar ha dut a terme a Sud-amèrica al llarg dels últims anys ha sigut realment utilitzant Suez com a soci inversor o fins i tot comprant a Suez filials sud-americanes, en una espècie de comerç intrafirma d'empreses d'aigua. Agbar hui té nombroses filials de l'aigua a Espanya, com ara SOREA, Hidra, Aquagest Levante, Aigües de l'Horta o Aquagest Sur (Agbar, 2005). Suez també té un nodrit historial d'irregularitats, segons les fonts esmentades anteriorment, a les quals cal afegir-hi l'Observatorio de las Multinacionales de América Latina. El 1989, el servei d'aigües de Grenoble va ser privatitzat a canvi de 19 milions que Suez pagà per la campanya electoral de l'alcalde Alain Caigon. El 1999, Northumbrian Water, filial de Suez, presentava serioses irregularitats per la mala qualitat de l'aigua. La causa era la presència d'altres densitats de ferro i manganès a conseqüència de la manca d'inversions en manteniment i, finalment, l'any 2000, la filial Aguas de Limeira, a Sao Paulo, només va invertir la meitat del capital que s'havia compromès a invertir a l'acord de concessió (7,2 milions de 14,4) perquè no s'havien apujat les tarifes (Baurlow, Clarke, 2003; Public Citizen, 2005c; Transnationale, 2005).

RWE, ENRON-AZURIX I SAUR-BOUYGUES

Aquestes tres empreses estarien en un segon nivell en l'escala global. En primer lloc, RWE és una gran empresa de capital alemany dividida en tres grans seccions: energia, gas i aigua. Com a empresa privada de gestió de l'aigua, és el número u gràcies a l'adquisició de Thames Water al Regne Unit i als EUA i la número tres al món. A Espanya, la filial més important és Ondagua, amb presència en més de sis comunitats autònomes. És una empresa en ple procés d'expansió que treballa des de la construcció d'una dessaladora o potabilitzadora i la producció de l'energia que necessita, fins a la depuració de l'aigua que torna de la xarxa. L'any 1999, va ser partícip de la major privatització de sistemes d'aigües de la història d'Alemanya, la privatització de la gestió de l'aigua a Berlín. Malgrat la seva curta història, la seva filial Thames Water ha rebut denúncies pel malbaratament d'aigua i per filtracions en la xarxa d'aigües fecals (Baurlow, Clarke, 2003; Public Citizen, 2005).

El cas de SAUR és encara més cridaner. Aquesta gran empresa francesa d'aigües, la quarta a nivell global, des del 15 de febrer de 2005 es va deslligar de Bouygues, que és una altra gran empresa d'aigües, però ara molt més orientada a la promoció immobiliària i a la construcció d'infraestructures i es va convertir en filial de PAI Partners. Aquesta empresa és simplement una societat borsària que es dedica a moure capitals comprant i venent accions per obtenir

dre benefici borsari. No té cap relació amb el món de la gestió de l'aigua i ni tan sols amb cap activitat industrial. Hui SAUR abasteix més de 25 milions de persones en més de 30 països. A finals del 1990, va adquirir irregularment el 49% d'EGEVASA, l'empresa pública de gestió de l'aigua de la Diputació de València, ja que se'n va fer la venda per concurs públic en lloc de fer-la per subhasta, que és el mecanisme que se sol emprar en aquests casos (*Levante*, 1998). El resultat va ser una de les majors operacions de privatització de gestió d'aigües a tot Espanya. Hui, la principal filial a Espanya és Aguas de Valencia, de la qual depenen empreses com ara EGEVASA, EMIVASA (gestió de l'aigua a València), OISA o SEASA. SAUR controla el 33% de l'empresa, mentre que uns altres grans accionistes són Bancaixa (19,11%), l'empresa constructora i d'aigües FACSA (13,17%), la naviliera Boluda (11,44%) o la promotora i constructora LUBASA (9,8%)

La gestió privada del servei a l'AME

Totes aquestes empreses, excepte la desapareguda ENRON, autèntics senyors de l'aigua al món, han desembarcat a tota la zona d'estudi. Malgrat que, com hem vist, es tracta d'una zona conflictiva i d'escassetat. Però podem trobar diferents explicacions a aquest fenomen. En primer lloc, cal tindre en compte que l'escassetat del recurs és un argument perfecte per a l'acumulació del capital i l'expansió dels mercats (Bakker, 2001), ja que pot donar peu a pujades de tarifa amb arguments ambientalistes, a argumentar en favor de la privatització per guanyar en eficiència d'ús, a ampliar les expectatives de negoci amb la construcció de dessaladores i pous i en alguns contextos a incrementar el preu de l'aigua simplement perquè és una mercaderia escassa. Tot això no passaria en un context d'abundància. En segon lloc, l'aliança existent a Espanya entre empresa pública i privada és immillorable per a la segona. Les confederacions públiques paguen les grans obres de captació i canalització, mentre que les multinacionals només s'encarreguen del manteniment de la xarxa, que representa un cost ínfim en relació amb el de les grans obres. A l'hora de finançar grans obres com les previstes en el PHN, les multinacionals no apareixen per enlloc, malgrat que després la possibilitat de fer negocis amb actuacions indirectes, com ara la construcció i el manteniment de dessaladores o la compra d'energia elèctrica per al bombeig de l'aigua, és molt gran. La clau es troba en el fet que aquestes multinacionals tenen molt d'interès a instal·lar-se a l'AME, perquè realment poden fer molt negoci amb altres activitats, com ara la gestió de RSU, la promoció immobiliària al litoral, la construcció de tot tipus d'infraestructures, la gestió i construcció d'EDARS, etc. És, per tant, un territori molt atractiu per a aquest poderós grup de pressió del ciment, l'aigua i l'electricitat, que van agafades de la mà (Arrojo, 2003). A més, un altre factor que hi ha a favor és la incapacitat dels municipis, sobretot els del litoral, de finançar i mantindre les xarxes municipals d'aigua al ritme en què van aprovant plans parcials. Els problemes d'ineficàcia de la gestió pública a causa de manca de recursos econòmics i tècnics i la deixadesa en la gestió, han instal·lat una cul-

tura de la privatització del recurs com a solució als problemes de gestió municipal. Com veurem més avant en les implicacions i en l'impacte del procés, hui ens trobem amb municipis en els quals una mateixa empresa multinacional amb les seves filials i empreses accionaries gestiona l'aigua potable, les aigües fecals, construeix el clavegueram, gestiona els residus urbans, és la promotora immobiliària principal, construeix la dessaladora i la depuradora municipals i les gestiona, i fins i tot està relacionada amb un banc molt present al municipi que gestiona hipoteques i crèdits per a la compra d'eixes promocions construïdes. Ens podem preguntar: «Qui governa més el municipi, l'ajuntament o l'empresa?».

L'incipient càrtel de l'aigua a l'arc mediterrani espanyol

Aquest càrtel de l'aigua esdevé possible a partir de la instauració del nou tipus de desenvolupament informacional caracteritzat per la ciutat fragmentària (Gandi, 2004), en el qual, amb la crisi de l'Estat de benestar a Europa, assistim a un procés creixent de privatització d'esferes públiques, una de les quals és l'aigua, que passa de ser un dret per al ciutadà a una mercaderia per al consumidor, una mercaderia que es troba en mans de grans conglomerats empresarials de capital estranger de caire global que entra en aquest mercat lentament des dels anys vuitanta, després d'una llarga fase durant el franquisme de control municipal de les aigües, que és quan es construeix la majoria de les infraestructures de l'aigua hui existents. Es tracta d'un procés global en el qual aquestes grans empreses es constitueixen com a *lobby* empresarial que pressiona institucions com ara l'FMI, el BM o el Fòrum Europeu de Serveis perquè propugne la liberalització dels serveis de l'aigua com a solució, tant a les crisis de pressupostos dels municipis, com a l'aixecament de les economies dels països pobres.

Els gràfics de la figura 4 mostren les tipologies de gestió existents a Espanya i a l'AMÉ. Ens referim a la gestió de l'aigua, és a dir, a la seva captació, potabilització i distribució. La captació es refereix tant a la captació directa d'un aquífer o d'una dessaladora com a la indirecta, d'un canal de gestió pública. La fase de clavegueram és l'única que encara sol romandre en mans dels municipis, tot i que, amb la nova «gestió integral», cada cop és menys comú, i la de depuració és gestionada, en més d'un 90% dels municipis, per empreses com ara SEARSA (Agbar), UTE SAV-DAM, FACSA o Aqualia (Veolia).

Quant a les principals empreses a nivell espanyol, en primer lloc destaca Suez-Agbar, que subministra aigua al 54,35% dels usuaris d'Espanya. A banda de la gestió integrada de l'aigua, té negoci en assegurances de salut, transport, construcció, instal·lació i manteniment de plantes, etc. A la zona d'estudi, té la gestió integral de ciutats com ara Palamós, Salou, Barcelona, Badalona, Alacant, Benidorm o Cartagena. La segona empresa en nombre de municipis subministrats és SAUR, que, mitjançant la filial Aguas de Valencia, gestiona ciutats com ara València o Gandia. En tercer lloc, hi hauria Aqualia, filial de Veolia, que, a banda de posseir negoci en construcció d'infraestructures i des-

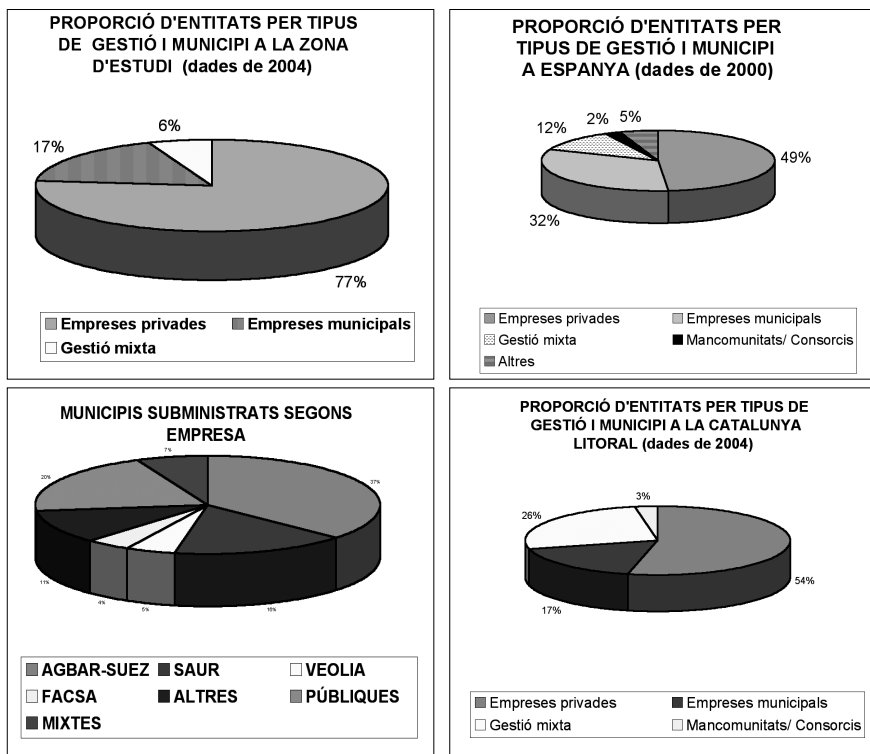


Figura 4. Tipologies de gestió de l'aigua a Espanya i a l'AME.

saladores, gestiona la distribució d'aigües en municipis com ara Dénia, Torroja, Almeria o Mazarrón. També hem resumit amb una gràfica el tipus de gestió dominant en els municipis litorals de Catalunya. Veiem que, a grans trets, la situació és equiparable a la resta de la zona d'estudi, encara que amb una major importància de la gestió mixta municipal i amb la modalitat de gestió en consorcis i mancomunitats, que, malgrat que sí que existeixen en moltes altres zones, solen dedicar-se sobretot a la captació d'aigües, més que no pas a fer-ne la distribució.

A continuació, passem a detallar un poc més les característiques d'aquest procés de mercantilització a l'arc mediterrani.

El sud-est

a) El cas valencià

Alacant

Al litoral de l'especulació turística, la gestió de l'aigua pareix més complexa. Si hi peguem una ullada general, ens trobem una estructura empresarial prou

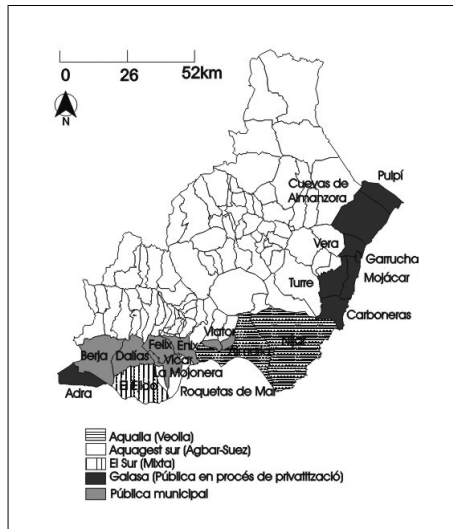


Figura 5. Gestió de l'aigua en municipis d'Almeria.

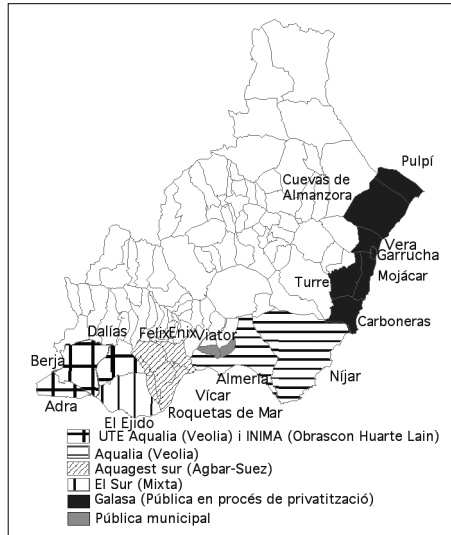


Figura 6. Gestió d'estacions depuradores. Font: elaboració pròpia a partir de webs d'ajuntaments i empreses.

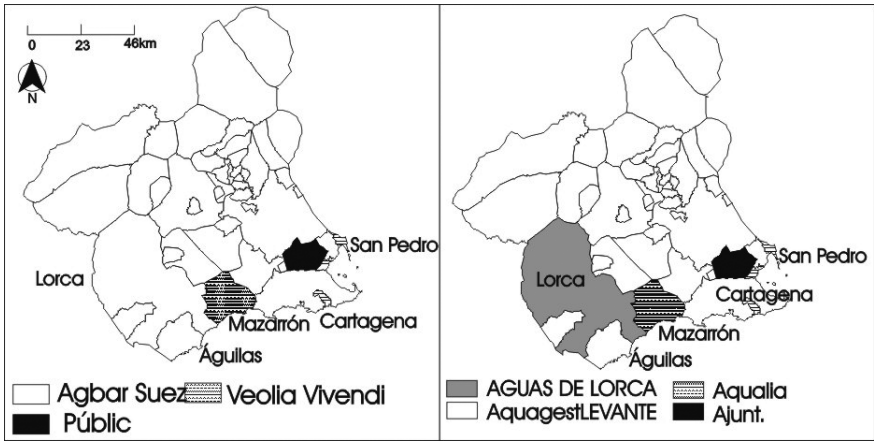


Figura 7. Empreses que gestionen l'aigua al litoral murcià i multinacionals a les quals pertanyen. Font: elaboració pròpia a partir de webs d'ajuntaments i empreses.

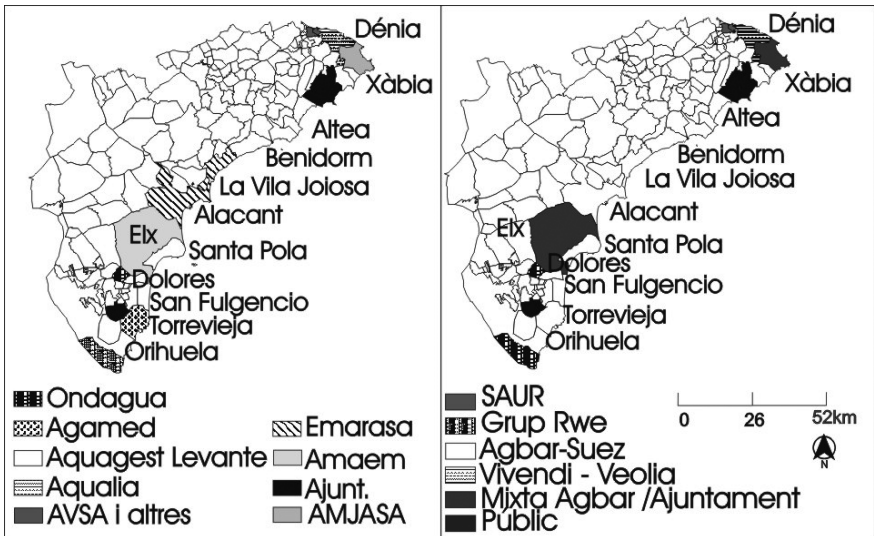


Figura 8. Empreses que gestionen l'aigua al litoral alicantí i multinacionals a les quals pertanyen. Font: elaboració pròpia a partir de webs d'ajuntaments i empreses.

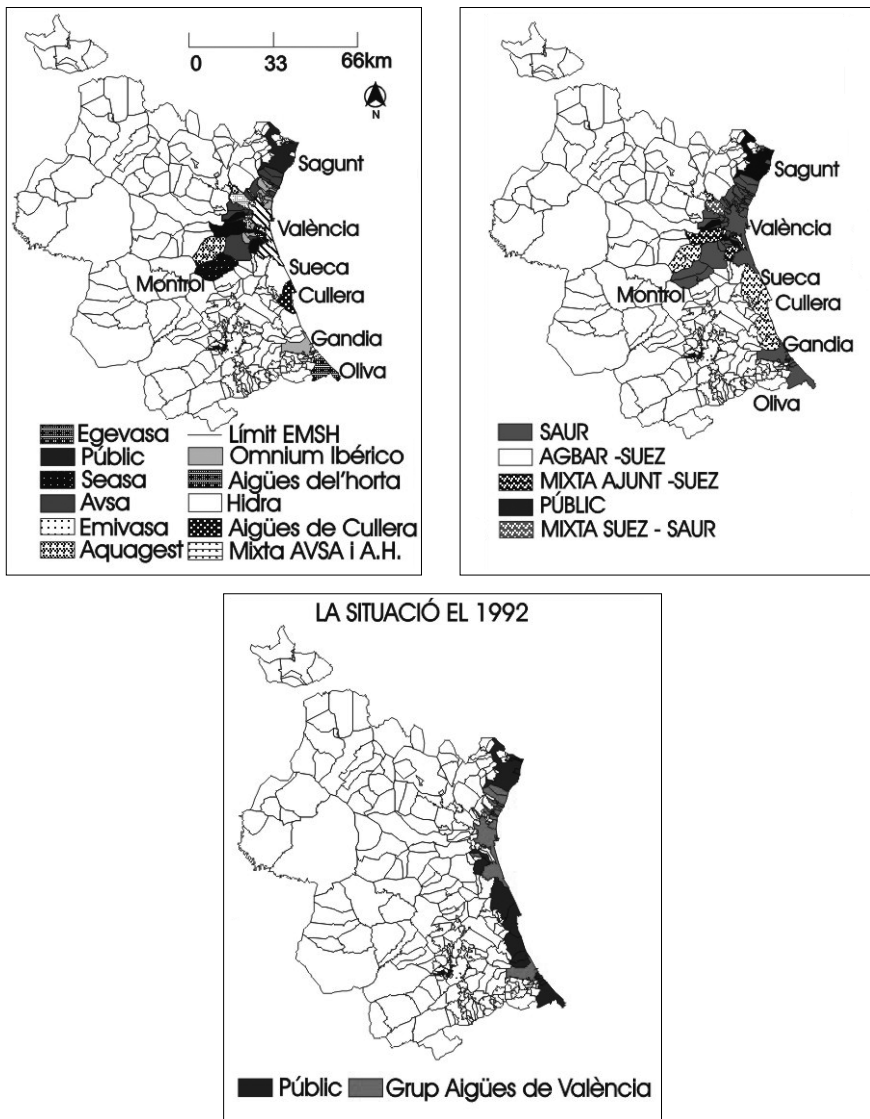


Figura 9. Empreses que gestionen l'aigua al litoral valencià i a l'AMV, multinacionals a les quals pertanyen i situació l'any 1992. Font: elaboració pròpia a partir de webs d'ajuntaments i empreses.

diversificada (figura 8) en empreses comarcals i municipals, però si investiguem un poquet més, el segon mapa mostra la realitat: el domini de nou de Suez-Agbar en la gestió directa o compartida de 19 dels 29 municipis estudiats. En un model territorial residencial extensiu en urbanitzacions, amb una gran demanda en estiu, la majoria dels municipis han optat per liberalitzar la gestió del recurs davant la incapacitat tècnica i econòmica d'assumir aquesta tasca de gestió del territori. Es donen casos com el de Xàbia, on participen fins a quatre empreses diferents des de la construcció de la dessaladora (RWE) fins a la gestió de la depuradora (Aqualia), passant per la gestió de l'aigua (el nord del terme el gestiona AMJASA pública municipal i el sud, Agbar). En el cas de la depuració, SEARSA, la filial d'Agbar, és la principal empresa en contractes de depuració, amb alguns de multimilionaris com el de Torrevieja, Altea o Benidorm. Hui en dia no queda cap municipi al litoral en què les cinc fases del cicle de l'aigua estiguen en mans públiques.

b) Litoral de València i àrea metropolitana

Un cop a la província de València, la complexitat en l'entramat de gestió continua sent prou elevat. En aquest mapa, s'hi ha integrat la informació referent a l'àrea metropolitana de València (delimitada en aquest cas segons els municipis que integren l'Entitat Metropolitana de Serveis Hídrics) i la resta de municipis del litoral. D'un total de deu empreses, incloses les públiques municipals, realment eixes estan en mans de dues: SAUR-Aguas de Valencia, que té gairebé el monopoli gràcies a operacions com ara la compra d'EGEVASA, i, en menor mesura, Agbar-Suez. Per mostrar la dinàmica del procés de liberalització del sector, s'ha inclòs un mapa de la situació de la gestió cap al 1992. Vegem el canvi substancial que hi ha hagut. En menys de quinze anys, catorze municipis han privatitzat la gestió de l'aigua i totes les que finalitzaven el contracte amb l'empresa, l'han renovat, de manera que hui només tres municipis mantenen una gestió pública del recurs. Quant a depuració, a banda de la important presència de la filial d'Agbar SEARSA, a tot l'AMV destaca l'UTE Societat d'Agricultors de la Vega i Depuració de Aguas del Mediterráneo, dues empreses que gestionen les EDAR més importants. El paper d'AVSA en la depuració hi és també destacat.

c) El cas de Castelló

A Castelló, com a zona on no hi ha tants conflictes d'interessos per l'aigua ni un pes tan decisiu del turisme de litoral (malgrat que això ha canviat últimament), encara no s'hi ha produït un gran desembarcament de multinacionals globals. Estem davant el cas de l'única província on, primerament, ja tots els serveis d'aigües municipals és privat, almenys al litoral i tret de les tres poblacions del sud, de les quals no en tenim informació, i on, segonament, existeix un monopoli per part d'una empresa de capital local: la castellenca FACSA, que es dedica exclusivament a la distribució i al tractament d'aigües urbanes. És l'última empresa amb un capital 100% local que queda a tot l'arc mediterrani espanyol i que es concentra en aquesta província i a la de Terol. Per altra

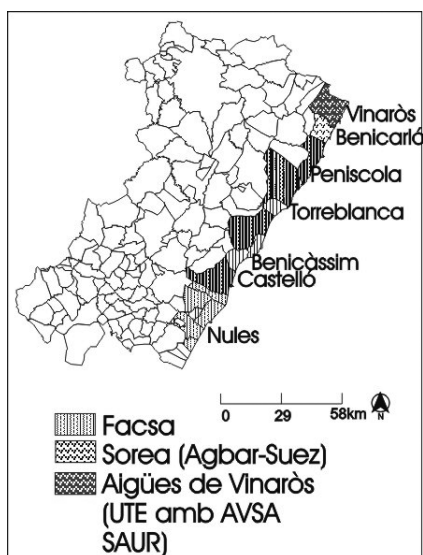


Figura 10. Empreses que gestionen l'aigua al litoral de Castelló. Font: elaboració pròpia a partir de webs d'ajuntaments i empreses.

banda, Vinaròs ens mostra, un cop més, un cas d'unió temporal de dues empreses íntimament relacionades: AVSA i SAUR.

El cas català

a) Tarragona

Aquest és un dels pocs casos on no es pot parlar encara de monopolis per part d'una multinacional o d'una altra. En destaca de nou la forta presència de Suez-Agbar, en aquest cas amb la seva filial SOREA. Les altres dues empreses que en destaquen són Veolia, amb la concessió de Tortosa, i l'empresa COMSA, que té com a filial la Companyia d'Aigües de Catalunya, filial vinculada també amb SAUR, la qual gestiona l'aigua de municipis com ara l'Ametlla de Mar o Sant Carles de la Ràpita. No cal oblidar el gran impacte que ha tingut el mini-transvasament de l'Ebre en aquestes terres. Aquest petit transvasament es va planificar per al subministrament d'algunes empreses petroquímiques del Camp de Tarragona, però amb el temps ha esdevingut una peça clau en el desenvolupament turístic d'aquesta comarca aprofitant la instal·lació de Port Aventura. Hui són més de quaranta els municipis proveïts per aquesta infraestructura, que és gestionada pel Consorci d'Aigües de Tarragona, format pels ajuntaments implicats.

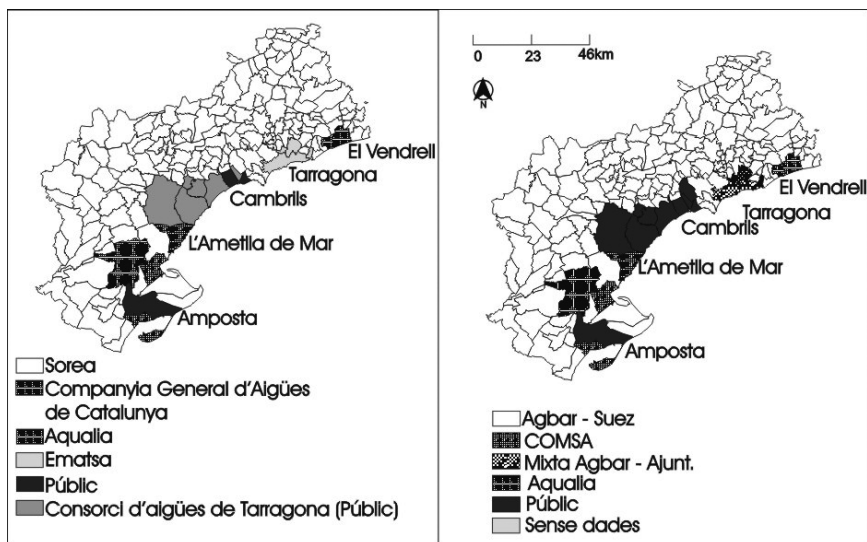


Figura 11. Empreses que gestionen l'aigua al litoral de Tarragona i grans empreses que hi ha al darrere. Font: elaboració pròpia a partir de webs d'ajuntaments i empreses.

b) Barcelona

El cas de Barcelona i la RMB (s'hi han representat els municipis que són a l'Entitat Metropolitana de Medi Ambient) constitueix el millor exemple d'un monopoli per part d'una sola multinacional: Agbar-Suez, que, en l'actualitat, gestiona la xarxa d'aigües potables del 73% dels municipis de la Regió Metropolitana de Barcelona juntament amb els municipis litorals que s'exclouen, la resta es tracta de municipis gestionats per altres empreses públiques, privades o mixtes. Però el predomini d'Agbar s'estén també al negoci de la depuració, on, mitjançant la seva filial SEARSA i d'altres, manté un monopoli paregut. L'única empresa pública que roman en aquest camp és Depurbaix, del Ministeri de Medi Ambient. Fins i tot la gestió del sistema de clavegueram de Barcelona i alguns municipis de la primera corona ha sigut privatitzat i la gestió ha passat, com no podia ser d'altra manera, a una nova filial d'Agbar.

c) Girona

Amb el darrer cas, el de Girona, tornem a un model territorial litoral totalment basat en el turisme d'urbanitzacions i xalets disseminats. Això, unit a la difícil orografia de la Costa Brava i que es tracta de municipis generalment petits, fa molt difícil la gestió de les xarxes d'aigües potables. Es pot observar que una modalitat prou comuna és la gestió mixta, tant en el cas d'empreses participades per l'ajuntament i l'empresa privada, com casos en què una part

del municipi la gestiona l'ajuntament i l'altra una empresa. De nou, Veolia i Agbar-Suez són les empreses més representatives. Malgrat que es tracta d'una zona prou turística, encara hi ha quatre municipis amb una gestió pública de l'aigua.

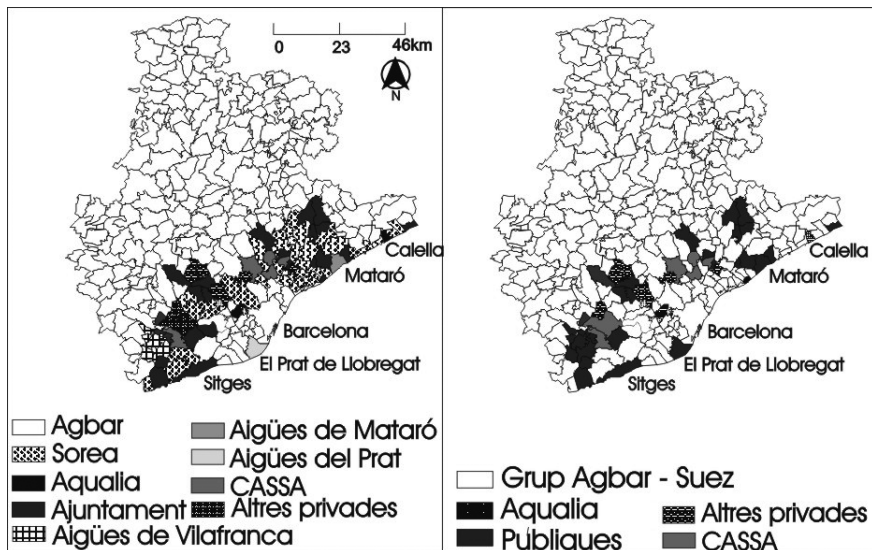


Figura 12. Empreses que gestionen l'aigua al litoral de Barcelona i a l'AMB i grans empreses que hi ha al darrere. Font: elaboració pròpia a partir de webs d'ajuntaments i empreses.

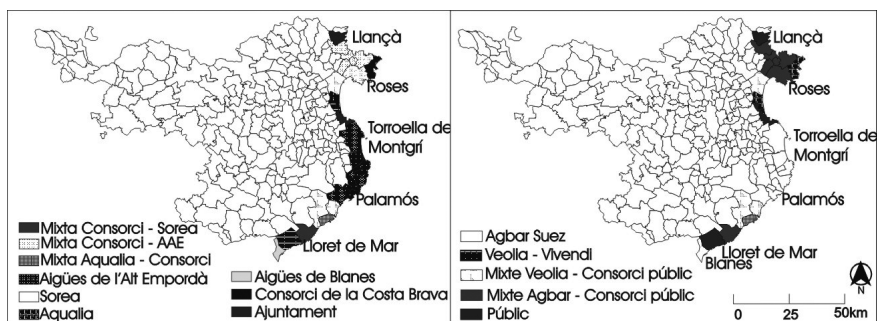


Figura 13. Empreses que gestionen l'aigua al litoral de Girona i grans empreses que hi ha al darrere. Font: elaboració pròpia a partir de webs d'ajuntaments i empreses.

Lògiques comunes i implicacions d'aquest procés globalitzador per al govern i planificació del territori a l'AME

Mentre que en una empresa pública l'objectiu primordial és, o hauria de ser, el subministrament d'aigua de qualitat a tot el municipi o comarca, en una empresa privada l'objectiu primordial és fer benefici amb un servei bàsic. Això comporta moltes voltes polítiques de retall de costos que afecten els treballadors i fins i tot la qualitat de l'aigua i, per descomptat, apujada de les tarifes (recordeu el cas de la guerra de l'aigua a Barcelona), a voltes sota l'argument que es tracta d'una política d'estalvi. Per a molts treballadors, la privatització va comportar acomiadaments, congelació de sous, anul·lació de la retribució per hores extres, retalls en les prestacions socials, introducció de treball temporal i augment de la jornada laboral (Public Citizen, 2005b i 2005c). Encara que a totes les empreses es ven una imatge d'entitat sostenible, oberta i preocupada pel medi ambient, la realitat sol ser ben bé al contrari. Moltes empreses són autèntiques societats secretes que no donen informació fàcilment sobre el seu procés de gestió, la qual cosa dificulta enormement qualsevol treball sobre el recurs, i que solen cometre algunes irregularitats ambientals. Mentre la multinacional RWE de gestió de l'aigua defèn obsessivament el seu «compromís seriós amb el medi ambient i el desenvolupament sostenible de cada membre de l'executiva de l'empresa» (RWE, 2006), en agost de 2004 era acusada d'haver contaminat el riu Tàmesi amb més de 600.000 m³ d'aigua contaminada d'una depuradora (Public Citizen, 2005b; Harsono, 2005).

En tenir la «gestió integrada» i com que l'ajuntament no pot o no vol supervisar el treball, en molts casos, hi ha una gran falta de transparència i de control, la qual cosa dona lloc a pràctiques irregulars, com ara no depurar tota l'aigua per estalviar costos (Dénia), desfer-se dels fangs de la depuradora abocant-los a un bosc (Riba-roja de Túria), crear abocaments de residus sobre terrenys sense permís que contenen grans aqüífers (Olocau), (Del Romero, 2005), realitzar abocaments perillosos no detectats com el de mercuri a l'Ebre, etc.

Un altre problema creixent de les empreses privades és que cada volta són menys especialitzades i petites i més globals i heterogènies. Això vol dir que les polítiques de l'aigua a un municipi cada volta es decideixen més lluny i per part de persones que cada volta tenen menys a veure amb el sector i a les quals només els interessa el benefici ràpid. L'entrada a borsa, on s'especula amb les empreses al casino global, comporta molta incertesa per a un sector que necessita estabilitat., un exemple clar és el d'ENRON o el de SAUR, que s'ha comprat bàsicament per especular. Es tracta d'empreses tan grans que no se sap ben bé on hi ha els seus límits. Una empresa com Veolia pot ser la mateixa que capte, potabilitze, subministre i depure l'aigua, però, a més, la que construeixca la planta depuradora, la que fabrique els filtres de la depuradora i les conduccions, la que reculli i tracte fem al municipi, la que edifique i promocióne una urbanització junt a la platja o a un parc temàtic i un aparcament per a un centre comercial proper. Amb l'arribada d'empreses privades, però, també és cert

que ha millorat en molts municipis la gestió de l'aigua i s'ha reduït el nombre de fugues, i fins i tot per a determinats casos pot ser un bon sistema de gestió, però més per la ineficàcia de les administracions local i autonòmica en la gestió de l'aigua que no pas per les virtuts de la multinacional, que també pot ser ineficaç i cometre irregularitats.

Tot això té unes implicacions clares en el govern i en la planificació del territori a l'AME. En la gestió sectorial de recursos clau com ara l'aigua, els ajuntaments i les diputacions cada dia hi tenen menys a dir quant a la gestió de l'aigua. L'ordenació del territori, malgrat tot el descrèdit dels governs, continua sent hui un patrimoni necessari i públic. Si parcel·les de govern tan importants com la gestió de l'aigua s'abandonen (en el sentit que se n'atorga la concessió a una empresa i l'ajuntament se'n despreocupa), si la gestió es mercantilitza, segons termes de Baker (Baker, 2001), difícilment els plans territorials promoguts per aquestes administracions tindran efecte, almenys si aquestes empreses privades no comparteixen responsabilitats en la gestió del territori i participen en l'elaboració de plans, més enllà del compliment del contracte de subministrament. La pregunta que deixem plantejada és: si cada dia la gestió de l'aigua és més d'empreses multinacionals amb interessos tant a Benidorm com a Buenos Aires, quina capacitat de maniobra li queda a l'Administració per resoldre als grans problemes de l'aigua que afecten l'AME?

Per què eixa aposta tan ferma per a aquesta zona tan conflictiva? Com poden fer negoci si assumim que la mercaderia en qüestió, és a dir l'aigua, és tan escassa i tan difícil de gestionar i en aquest lloc se suposa que hi ha limitacions legals al lliure mercat de l'aigua? Quines implicacions pot tindre aquesta «invasió» d'empreses privades globals?

A tall de conclusió

En definitiva, després del repàs fet sobre l'oligopoli que s'ha configurat a l'AME per part d'algunes (poques) empreses i sobretot per la seva actuació ací com en altres escenaris, es vol exhortar que planificadors i tècnics reflexionen detingudament sobre a qui s'està cedint la gestió d'un recurs bàsic com és l'aigua. Hui hi ha municipis litorals on l'Estat pràcticament n'ha desaparegut. L'aigua, el fem, el manteniment de platges, la neteja de carrers..., tot és en mans d'empreses privades a les quals ningú no pot votar si ho fan malament. Fins i tot des d'una postura neoclàssica, no és positiu que l'incipient mercat de l'aigua estiga convertint-se en un oligopoli en lloc d'esdevenir un mercat realment lliure. Els problemes de la gestió actual del recurs haurien de ser inclosos en els debats sobre l'ordenació del territori en els quals les empreses d'aigua també haurien de figurar compartint externalitats, ja que, cada cop més, són més importants en l'ordenació del territori. En definitiva, més control, més estudis i més cooperació entre administracions seria la clau per resoldre molts problemes de l'aigua. Un cas encara per explorar seria el de la gestió mancomunada o en consorcis. A banda de constituir un bon exercici per a la cooperació

i la governança territorial, pot ser una alternativa per als monopolis actuals. Si de veritat es vol caminar cap a una nova cultura de l'aigua, cal realitzar una profunda revisió de les relacions entre Estat i capital privat.

Bibliografia i fonts d'informació

- AA.DD. (2005). *Por un modelo público de agua: Triunfos, luchas y sueños*. Barcelona: El Viejo Topo.
- AGUILERA, F. (1999). «Hacia una nueva economía del agua: cuestiones fundamentales». A: ARROJO, P.; MARTÍNEZ GIL, F. J. (coords.). *El agua a debate desde la universidad: Hacia una nueva cultura del agua*. Saragossa: Institución Fernando el Católico, p. 49-65.
- ÀREA METROPOLITANA DE BARCELONA (2003). *El territori metropolità de Barcelona*. Mancomunitat de Municipis de l'Àrea Metropolitana de Barcelona. 175 p.
- ARROJO, P. (2003). *El Plan Hidrológico Nacional: Una cita frustrada con la historia*. Barcelona: RBA e Integral. 140 p.
- BAKKER, K. (2001). «From state to market? Water mercantilization in Spain». *Environment and Planning A*, 34, p. 767-790.
- BAURLOW, M.; CLARKE, T. (2003). *Oro Azul: Las multinacionales y el robo organizado de agua en el mundo*. Edicions Paidós Ibérica. 416 p.
- ROMERO RENAU, L. del (2005). *L'aigua al Camp del Túria: El flux d'aigua des d'una perspectiva sistèmica*. València: Institut d'Estudis Comarcals del Camp del Túria (València), 120 p.
- FUNDACIÓN POR UNA NUEVA CULTURA DEL AGUA (2005). «Declaración Europea por una Nueva Cultura del Agua». Recurs en línia: <www.unizar.es/fnca/euwater>.
- GANDY, M. (2004). «Water, modernity and emancipatory urbanism». A: LEES, L. (ed.). *The emancipatory city? Paradoxes and possibilities*. Londres: Sage, p. 178-191.
- HARSONO, A. (2005). «From the Thames to the ciliwung». Article en línia: <http://www.waterjustice.org/?mi=1&res_id=108>.
- HAUGHTON, G. (2001). «Market making: internacionalisation and global water markets». *Environmental Planning*, 4, p. 791-807.
- MINISTERI DE MEDI AMBIENT (2001). *Plan Hidrológico Nacional*. Volumen de Análisis Ambientales. Madrid. 266 p.
- OBSERVATORIO DE MULTINACIONALES EN LATINOAMÉRICA (2005). *Informe AGBAR*. Recurs en línia: <http://www.omal.info/www/todoextendido.php3?id_mot=58>.
- PUBLIC CITIZEN (2005a). *Veolia-Vivendi corporate profile*. Recurs electrònic: <<http://www.citizen.org/cmep/Water/general/majorwater/veolia/>>.
- (2005b). *RWE. Thames Water/American Water Corporate Profile*. Recurs electrònic: <<http://www.citizen.org/cmep/Water/general/majorwater/rwe/>>.
- (2005c). *Suez-United Water Corporate Profile*. Recurs electrònic: <<http://www.citizen.org/cmep/Water/general/majorwater/suez/>>.
- (2005d). *Saur Corporate Profile*. Recurs electrònic: <<http://www.citizen.org/cmep/Water/general/majorwater/saur/>>.
- SAURÍ, D. (2003). «El transvasament de l'Ebre: Recursos hídrics, identitat i equilibri territorial». A: NEL·LO, O. (ed.). *Aquí no! Els conflictes territorials a Catalunya*. Barcelona: Empúries, p. 252-273.
- SWYNGEDOUW, E. (2004). «Hybrid Waters: on water, nature and society». A: *Social Power and the urbanization of water*. Oxford University Press, p. 7-26.

- WORSTER, D. (1994). «Water as a tool of empire». A: *An unsettled country: Changing landscapes of the American West*. Albuquerque, NM: University of New Mexico Press, p. 31-53.
- ZIEGLER, J. (2002). *Los nuevos amos del mundo*. Barcelona: DestinoLibro.

Pàgines web consultades

- ACUSUR: <www.mma.es>.
- Agència Catalana de l'Aigua: <<http://mediambient.gencat.net/aca/cal/aiguamedi/inici.jsp>>.
- Aguas de Barcelona: <www.agbar.es>.
- Aguas de Valencia: <www.aguasdevalencia.es>.
- Aqualia: <www.aqualia.es>.
- EGEVASA: <www.egevasa.es>.
- El Mundo*: hemeroteca: <<http://ariadna.elmundo.es>>.
- Fomento Agrícola Castellonense: <www.facsa.es>.
- Fomento de Construcciones y Contratas: <www.fcc.es>.
- Hidra: <www.hidra.es>.
- INE (2002): *Censo nacional de población y viviendas de 2001: Resultados detallados*. Madrid. Recurs electrònic: <www.ine.es>.
- La Vanguardia*: <www.lavanguardia.es>.
- Las Provincias*: <www.lasprovincias.es>.
- Levante. El Mercantil Valenciano*: <www.levante-emv.es>.
- SOREA: <www.sorea.es>.
- Observatorio de Multinacionales en Latinoamérica (2005): *Informe AGBAR*.
- RWE AG: <<http://www.rwe.com>>.
- Suez Environment: <<http://www.suez.com/?f=1>>.
- Transnational Institute: <www.tni.org>.
- Transnationale: <www.transnationale.org>.
- Vivendi Universal: <<http://www.vivendiuniversal.com/vu/en/home/index.cfm?f=true>>.
- Water Justice: <www.waterjustice.org>.