



AGUA Y TIERRA EN AMÉRICA LATINA: ESTRATEGIAS GLOBALES Y POLÍTICAS

John Wilkinson

Working Paper nº 11, Julio de 2010



www.plataformademocratica.org

Agua y Tierra en América Latina: Estrategias Globales y Políticas

John Wilkinson¹

Introducción

Este documento coloca el foco sobre las actuales tendencias que consideran el agua y la tierra como recursos estratégicos escasos. Esta es una tendencia mundial, y mientras nuestro foco estará centrado sobre América Latina, vamos a situar los acontecimientos de este continente, en un contexto global. Detrás del agua y la tierra, hay preocupación por los alimentos, combustibles, energía y minerales, provocada por el rápido y sostenido crecimiento de un cada vez mayor número de países del mundo en desarrollo. La consecución de estos recursos implica estrategias que ponen en duda algunas de las tendencias clave asociadas a la globalización.

Existe una fuerte interconexión entre el despertar de grandes países en desarrollo y el creciente carácter estratégico de un conjunto de recursos naturales, sean éstos minerales, alimentos, combustibles, energía o agua. Desde los ´70 nos hemos acostumbrado a poner el foco sobre las estrategias económicas para la diferenciación del producto y la segmentación del mercado. La creación de valor agregado, más que el acceso a materias primas, se convirtió en el objetivo de las estrategias económicas. El valor agregado fue crecientemente visto más relacionado con “inputs” inmateriales (conocimientos), y se introdujo la noción de “desmaterialización” (FAST Report, 1984). Otros analistas describieron este proceso como la conversión de una economía basada en la cantidad a una basada en la calidad (Allaire & Boyer, 1995). Dentro de esta dinámica, los países en desarrollo fueron alentados a promover “exportaciones no tradicionales” con el potencial de “enriquecer” materias primas mediante la integración de actividades generadoras de valor agregado (UNIDO, <http://www.unido.org/index.php?id=6706>).

Ahora sin embargo, nos vemos enfrentados al resurgimiento global de una economía con la mira puesta en la necesidad de productos básicos a una escala sin precedentes. Pero esto no constituye un simple retorno a los viejos patrones de comercio e inversión en productos básicos. Muchos de los valores que han llegado a ser asociados con productos de calidad especial, junto con los mecanismos para identificar y garantizar tales valores (sistemas de certificación), están siendo ahora ampliados a la producción y comercialización de productos básicos. Este es en particular el caso de la introducción de criterios sociales y medioambientales en el cálculo económico. Los movimientos sociales que han surgido alrededor del comercio justo, los productos orgánicos, y nichos similares de mercado, están ahora poniendo sus energías en la sustentabilidad de estos nuevos *commodities* globalizados (Wilkinson, 2009).

¹ Agradezco a Selena Herrera, COPPE/UFRJ, por las valiosas investigaciones realizadas para éste trabajo

Las estrategias que actualmente están poniéndose en marcha para acceder a estos recursos, desplazan progresivamente la centralidad del libre comercio, en favor de acuerdos bilaterales o regionales, cuando no volviendo a los modelos coloniales de antaño. Una definida característica de estos países emergentes, es la de ser estados con un poder altamente concentrado. Dentro de la escala de tiempo relevante, las instituciones democráticas difícilmente son el principio organizador de un número importante de estos países – China, Rusia, Irán, y países del Medio Oriente – y democracias tales como Brasil, tienen cada vez más un sesgo fuertemente ejecutivo. Una mayor regulación, mayor presencia del estado en los que son percibidos como sectores estratégicos, los condicionamientos de inversiones y contratos a gran escala sobre transferencia de tecnología, todos introducen importantes modificaciones a la anterior dinámica de la globalización.

Hace veinticinco años se pensó que un nuevo paradigma tecnológico, combinando biotecnología, nuevos materiales y microelectrónica, llevarían a una declinación de la importancia de las materias primas tradicionales, en la medida en que éstas llegaron a ser crecientemente intercambiables o sustituibles (Goodman, Sorj y Wilkinson, 1987). Esta misma perspectiva, está hoy ligada a las promesas de la nanotecnología, cuya maduración, sin embargo, es aún medida en décadas, independientemente de las reacciones impredecibles de la sociedad, tal como ocurrió con los transgénicos. En la brecha entre las incumplidas promesas de anteriores predicciones tecnológicas, y el aún no alcanzado potencial de los nuevos pretendientes tecnológicos, las existencias de materias primas han venido a compartir el centro del escenario con el universo inmaterial del internet y los flujos del conocimiento. No obstante, ni siquiera estos flujos inmateriales, son inmunes a la nueva lógica de control, que sucesivamente, China, Irán y Rusia, han inducido a restringir más que a garantizar el acceso a los estratégicos recursos del internet.

Dentro de este marco más amplio, discutiremos primero la aparición y la significación del agua y la tierra como recursos estratégicos escasos, antes de centrarnos en su importancia en Latinoamérica y las tendencias de la inversión extranjera asociada, así como las iniciativas políticas relacionadas, que ellas están provocando.

Agua y Tierra como Recursos Estratégicos Escasos.

Resulta apropiado analizar agua y tierra conjuntamente por la simple razón de que un 70% del uso del agua dulce está destinado a irrigación agrícola. Al mismo tiempo, cada uno tiene especificidades que requieren consideración por separado. En el caso del agua, otros usos centrales incluyen el consumo humano, la industria, la producción de energía, y el agua como sistema estratégico de transporte, fuente de alimento y de placer. Cada forma de uso tiene su propia serie de externalidades y así como la escasez aumenta, lo mismo sucede con el potencial de conflicto por las diferentes reivindicaciones de uso.

Para este artículo son relevantes tres fuentes de agua – aguas superficiales bajo la forma de ríos, aguas de lluvia y fuentes de agua subterránea o acuíferos. Resulta asimismo importante distinguir entre tres tipos de aguas – azules, verdes y grises – desde un punto de vista analítico. Azules son aquellas que están en estado líquido, (y son típicamente afectadas por procesos físicos) y que eventualmente se salen de la cuenca. Aguas verdes son aquellas en estado líquido, que se pierden por evaporación en su zona de captación, ya sea exudadas por la vegetación o evaporadas por cuerpos de agua abiertos y otras superficies, y escapan de su cuenca en forma gaseosa. Si el uso de la tierra cambia, la proporción de aguas azules y verdes también puede cambiar (Falkenmark, 2003). Las aguas grises son aguas dulces que son contaminadas durante el proceso de producción de un producto.

La desalinización de los mares, principal fuente de agua del planeta y que constituye el 97.5% de la disponibilidad total de agua, ya es una opción relevante en contextos específicos, pero no es aún globalmente significativa en términos de estrategia de negocios ni de políticas de gobierno, dados sus altos costos y su dependencia de combustibles fósiles.

El uso del suelo, es análogamente, objeto de múltiples y conflictivos reclamos. Identidades colectivas han sido predominantemente definidas en términos del reclamo de territorios. Reservas naturales, parques, reformas agrarias, zonificación de producción, son todas respuestas a conflictivos reclamos por tierras, involucrando a las comunidades tradicionales, la biodiversidad, los campesinos y pequeños agricultores y la agricultura moderna. La urbanización y sus adjuntos sistemas de transporte, amenazan a cada una de las conflictivas demandas anteriormente citadas, acelerando el desalojo de las tierras agrícolas precisamente en el momento en que se están generando crecientes demandas sobre la agricultura, como consecuencia de la transición a una dieta de proteína animal en algunos países en desarrollo. Importantes extensiones de tierra deben ceder lugar al agua a medida que son construidas represas, en respuesta a las crecientes necesidades del consumo de agua de la vida urbana.

Desde la antigüedad, el agua ha sido considerada como recurso estratégico, e incluso ha caracterizado la naturaleza de algunos estados como en las llamadas “sociedades hidráulicas”, basada en sistemas centrales de irrigación, o en la centralidad de la red de canales, como en el caso de de 10.000 km. que permitió la consolidación del estado en la antigua China. Los conflictos a causa del agua, son igualmente antiguos. De acuerdo al Mapa Cronológico del Conflicto por el Agua (www.worldwater.org/conflict/map) el primer litigio fronterizo acerca del desvío de aguas, en la frontera Lagash- Ummur se remonta al año 2500 AC. En el Código de Hammurabi han sido incluidas leyes acerca del agua. La represa del río Tigris comenzó en 1720 AC. Cuando el agua no era la causa de disputas, era frecuentemente un instrumento de guerra o una forma de castigo a través de la inundación deliberada de ríos y la destrucción de los sistemas de irrigación.

La íntima conexión entre tierra, agua y alimentos, comida y combustible, está captada en la noción de “agua virtual”, un término cada vez más usado en el comercio agrícola para medir la cantidad de agua requerida para producir un cultivo específico. Al igual que con la huella de carbono para el calentamiento global, la necesidad de contar con una huella hídrica, se plantea como una respuesta necesaria frente a la escasez de agua. La centralidad de la escasez de agua en las estrategias del comercio global de productos básicos, se ve reflejada en la negociación de contratos bilaterales de suministro de largo plazo entre estados o empresas estatales. Es también una de los principales motivadores, por parte de muchos estados con escasez de agua, a la inversión directa en las tierras de países ricos en recursos en Asia, Africa y Latinoamérica.

En el sector privado, los tradicionales operadores globales están ampliando sus inversiones, en un intento de asegurarse el control sobre los mercados globales emergentes de biocombustibles, y en el contexto en el cual, alimento, comida y combustible se vuelven intercambiables. Sin embargo, su posición de liderazgo ya no es más indiscutida, y ahora enfrentan la competencia de otros actores globales en tan diversas áreas como el petróleo, y las industrias del automóvil y la construcción. Pero el fenómeno más reciente, y que está cambiando la naturaleza de éstas inversiones estratégicas, ha sido la entrada de fondos globales, a menudo asociados con protagonistas de la economía de alta tecnología y las finanzas especulativas. Proyectos provenientes de estas fuentes han sufrido un duro golpe a la luz de la crisis de 2008-2009, pero seguramente tendrán una influencia clave en los mercados de tierras y productos básicos en el próximo período.

Hemos identificado una importante convergencia entre tierra y agua como recursos estratégicos, responsables de promover nuevas aproximaciones al comercio y a la inversión, junto con una mayor participación del sector público. Al mismo tiempo, cada uno de estos recursos tiene sus especificidades, y esto ha sido particularmente notable en el caso del agua. El suministro de agua para consumo final incluyendo agua potable y saneamiento, se ha vuelto un tema cada vez más central en los países en desarrollo, dada la explosión de la urbanización. Este servicio ha sido tradicionalmente identificado con el sector público, en consonancia con la concepción del acceso al agua como derecho básico, y por lo tanto, como bien público. A raíz de la crisis de la deuda y su reestructuración en los países en desarrollo, organizaciones multilaterales (Banco Mundial, BID), presentaron la privatización de estos servicios como la solución al acceso a los servicios de agua, lo que fue frecuentemente impuesto en el marco de la renegociación de la deuda.

Hasta entonces poco conocidas, las empresas hídricas líderes en el mundo, cuyo origen a menudo se remonta a fines del siglo XIX, se convirtieron en figuras familiares para los consumidores, los gobiernos y las organizaciones de la sociedad civil, movimientos en América Latina, y en países en desarrollo de otros contextos. Un pequeño número de empresas trasnacionales, europeas en gran medida, controlan el mercado del agua y los servicios sanitarios: Suez (F), Veolia (F), RWE Thames Water (G), Bouygues (F), Bechtel (US, IT, UK), TECVASA-Cana de Isabel II (Esp.), Águas de Portugal y Águas de Bilbao. Un breve perfil de cada una y de su participación en América Latina es suministrado como anexo al final de este artículo. Como veremos, la privatización del agua y los servicios sanitarios en un considerable número de países de América Latina, en el altamente politizado contexto del pago de la deuda al FMI, condujo a importantes conflictos políticos y a la aparición de movimientos sociales vinculados con el tema. En consonancia con una tendencia creciente de las empresas que participan en los recursos estratégicos, estas empresas hídricas se organizaron en asociaciones y desarrollaron campañas globales para identificar la privatización de los servicios hídricos como la solución a la crisis del agua. Como contraposición, surgió una contra-agenda comprometiendo movimientos sociales y redes de ONGs (Pigeon, Hall y Lobina, 2009). La transformación del suministro de agua, anteriormente público, en mercados, surgió como un asunto muy discutido, y uno de cuyos resultados ha sido una flexibilización de la polaridad público-privado, a favor de modelos híbridos, de los cuales SABESP, el Cuerpo Sanitario y de Agua de Sao Paulo, ha sido presentado como modelo (BID, 2006).

En los países en desarrollo, la ineficiencia de los servicios de suministro de agua, abrió el camino a la aparición de un mercado de agua envasada. Al principio fue dirigido, en gran medida, a consumidores urbanos pobres, sin acceso directo al suministro público, y era vendida en grandes contenedores. La declinante confianza en la calidad del agua del grifo, así como variadas estrategias internas del mercado de los refrescos, (segmentación, alternativas más saludables que las de los refrescos azucarados), han visto una explosión en ambas, agua mineral (directo de la fuente), y mineralizada (reciclada). Dominado inicialmente por firmas locales, el mercado ha sido tomado y desarrollado globalmente por protagonistas de los sectores de refrescos y bebidas – Nestlé, Danone, Coca-Cola y Pepsi Cola. Todos los recursos de la floreciente industria de la salud han sido movilizados para promover este mercado, y el agua es ahora un objeto a ser llevado como un monedero o un teléfono celular. Dado que el tema del agua es cada vez más importante en el orden del día de los movimientos sociales, no resulta sorprendente que las críticas dirigidas a la privatización de los servicios hídricos, se hayan derramado incluso sobre las campañas contra el agua envasada y a favor del agua de grifo. Hasta la fecha sin embargo, éstas han

sido más intensas en Europa y los EE.UU., mientras que el tema del agua pública/privada y de los servicios sanitarios, ha estado en el centro de la atención en los países en desarrollo.

Veremos ahora estos temas tal como se presentan en el contexto latinoamericano, si bien debe quedar claro que cada vez más, tratamos con tendencias y movimientos globales. De acuerdo con la forma en que el tema se ha planteado en Latinoamérica, consideraremos las políticas, discusiones, conflictos y transformaciones en el suministro del agua y los servicios sanitarios, ya que redefinen las prioridades en el comercio agrícola y las inversiones. No obstante, en primer lugar, es importante proporcionar un perfil de la tierra y el agua en Latinoamérica, en comparación con otros continentes, así como también en términos de la distribución interna de estos recursos entre los países y sub-regiones de América Latina.

Perspectiva Comparativa de Tierra y Agua en América Latina

En comparación con África y Asia, Latinoamérica se ha convertido en un foco privilegiado de comercio e inversión en cada uno de los tres segmentos citados anteriormente. Como veremos en el caso de ambos, tierra y agua conjuntamente, Latinoamérica se encuentra en una posición muy favorable. Su alto nivel de urbanización y rango medio de ingresos la han vuelto particularmente atractiva para la comercialización de agua y servicios sanitarios, y su alto consumo per capita de refrescos, la convierte en un objetivo clave para inversiones en agua envasada.

El BID, que conjuntamente con el Banco Mundial, es uno de los arquitectos de las inversiones en servicios hídricos en Latinoamérica, pone de relieve las ventajas de la región en su hoja de datos sobre el agua (BID, 2009). Con solo el 8% de la población mundial, Latinoamérica tiene el 31% de las reservas de agua dulce del planeta, donde sólo Brasil, tiene más del 20%. Esto le ha dado a la región una serie de ventajas competitivas. El agua proporciona el 68% de la electricidad de la región, en comparación con un promedio global del 16 %, y hasta la fecha solamente el 30% de su potencial ha sido explotado. Latinoamérica puede aprovechar la demanda global de sus recursos minerales, porque se puede valer de las enormes reservas de agua que requiere la minería. Su disponibilidad de agua también explica la posición de liderazgo de América Latina en la exportación de alimentos, la que se ha duplicado en la última década, mayoritariamente en base a la agricultura de secano.

Por otra parte, es probable que los suministros de agua sean las primeras víctimas del cambio climático a medida que los fenómenos meteorológicos extremos – sequías, huracanes e inundaciones – se vuelven más frecuentes. Los glaciares andinos se han reducido un 30% a través de los últimos 30 años y pueden desaparecer para el 2030. Las sequías han causado y continúan causando una seria reducción en el suministro de energía eléctrica en Brasil, Argentina, Chile, Perú, Venezuela y Ecuador. La expansión de la minería en Chile y Perú está amenazada por problemas de acceso al agua. La agricultura también está siendo afectada por sequías, como en el caso de Argentina, que perdió 1.5 millones de cabezas de ganado y la mitad de su cosecha de trigo en 2008. Por lo tanto en América Latina, las crisis de suministro de agua tienen un impacto inmediato en el funcionamiento general de la economía.

Adicionalmente, la disponibilidad de agua es, en gran medida, un fenómeno sudamericano. México tiene diez veces menos agua dulce per capita que el promedio regional y las islas del Caribe son deficientes en ríos. Según Barlow y Clarke (2004), la ciudad de México depende

ahora de acuíferos para el 70% de su suministro de agua, los que son consumidos mucho más rápido de lo que son repuestos. La desertificación también está avanzando en Sudamérica y los autores arriba mencionados consideran que el 25% de Latinoamérica está caracterizada como árida o semi-árida. Veloces y muy altos niveles de urbanización /metropolización, también están amenazando el acceso a los suministros de agua. Las filtraciones infraestructurales se estiman en más del 50% promedio en la mayoría de las grandes ciudades, siendo uno de los argumentos a favor de la privatización de los servicios hídricos, lo que sumado a los crecientes niveles de contaminación, está llevando a la búsqueda de fuentes más lejanas, con mayores costos. En algunas ciudades se ha debido recurrir al racionamiento.

Según Barlow y Clarke (2004) los recursos disponibles de agua dulce de la región permitirían 110.500 pies cúbicos de agua per capita/annum, pero la distribución altamente regresiva del ingreso en la región implica que el residente promedio tenga acceso a únicamente a 1.010 pies cúbicos por año, menos de la mitad que el promedio europeo y un cuarto del promedio norteamericano. El BID calcula que 85 millones de personas de la región no tienen agua en sus hogares y 115 millones carecen de saneamiento. Muchos de los que reciben agua, lo hacen unas pocas horas al día. El agua de grifo en general no es potable, lo que lleva a una generalizada dependencia del mercado de agua envasada.

A la luz de los debates acerca de la compatibilidad entre los biocombustibles y la seguridad alimenticia, la Oficina Latinoamericana de la FAO y CEPAL realizaron un estudio acerca de la disponibilidad de tierras en América Latina (FAO/CEPAL, 2007). Este estudio pone de relieve, que la región registra un aumento en la producción de alimentos, mayor que el promedio y una proporción mayor que el promedio en la exportación de alimentos, comparada con otras regiones. El suministro de energía alimenticia per capita es positivo en el caso de casi todos los países. Los países centroamericanos, dependientes del maíz, son los que parecen estar en mayor riesgo. Brasil, Bolivia, Argentina, Colombia y Uruguay son considerados los países con mayor potencial para expandir la frontera agrícola y suministrar una mezcla de 5% etanol (E5) de caña de azúcar o maíz para la producción local de gasolina, sin afectar la producción de alimentos. En el estudio se calcula que habiendo logrado suficiente producción para E5, Brasil aún tendrá un potencial de 30 millones de hectáreas en el caso de expandir el cultivo de la caña de azúcar, y de 13 millones de hectáreas en el caso del maíz. Argentina, por su parte, tendría 25 millones de hectáreas en el caso del maíz y 7 millones en el caso de la caña de azúcar. En el caso del biodiesel de aceite de palma, Brasil aún tendría 45 millones de hectáreas de frontera cultivable, pero escasamente alguna si se sembrara soja. Argentina, por otra parte, cultivando soja aún tendría unas 22 millones de hectáreas disponibles. El estudio concluye: “Existe la percepción general, que la tierra cultivable está totalmente ocupada, o que existe un pequeño margen para la expansión sobre la base de nuevos cultivos. Los datos acerca de Latinoamérica y el Caribe demuestran por el contrario, que existe un gran potencial para aumentar la superficie de tierra cultivable”. (p 8, FAO/CEPAL, 2007.)

La información suministrada por UNICA (2008), la organización que representa al sector de la caña de azúcar del centro-sur de Brasil, es particularmente llamativa. Se calcula el total de la tierra arable de Brasil en 340 millones de hectáreas, de las cuales únicamente 63 millones se dedican a la agricultura. Unas 200 millones de hectáreas están destinadas, de manera muy extensiva y con baja productividad, a cría de ganado, muchas de las cuales estarán disponibles para la agricultura cuando la productividad aumente. Aún así, 77 millones de hectáreas, más que todas las dedicadas actualmente a la agricultura, están disponibles para su incorporación a la producción. Otros continentes (África), y regiones, (Europa Oriental y

Asia Central), también tienen importantes fronteras agrícolas que se están convirtiendo en objeto de la inversión de ricos recursos de capital, en países pobres. Sin embargo, otras fronteras pueden volverse disponibles como resultado del cambio climático global.

No obstante, la disponibilidad de la combinación de tierra y agua en Sudamérica, y la competencia por negocios agrícolas, convierten a la región en un objetivo privilegiado para nuevas inversiones en productos agrícolas básicos.

¿Bien Público o Necesidad Pública? La Cuestionada Construcción de un Mercado de Servicios Hídricos

El agua apareció en el orden del día internacional, en la Conferencia de las Naciones Unidas sobre el Agua, en Mar del Plata en 1977, cuando este recurso fue definido como bien común. Sin embargo, en 1992, en la Conferencia Internacional sobre Agua y Medio Ambiente, preparatoria de la Cumbre de la Tierra, de Río, el cuarto de sus Principios Rectores ponía énfasis en que “el agua tiene un valor económico en todos sus usos competitivos y debiera ser reconocido como un bien económico”(Declaración de Dublín, 1992). Fue esta visión, la que que influyó a los promotores del Banco Mundial y el BID para la privatización de los servicios hídricos de América Latina en los '90, frecuentemente en el contexto de la renegociación de la deuda, y en cercana articulación con las transnacionales líderes en servicios hídricos, que hemos enumerado anteriormente. América Latina fue un objetivo atractivo para tal emprendimiento, precisamente por el alcance de su urbanización y la presencia de una gran clase media en sus mayores ciudades.

Las constituciones debieron ser reformadas para permitir que las privatizaciones, consiguieran los cambios radicales que la creación de un mercado de servicios del agua implican. Pero también fue necesario intentar redefinir los valores asociados al agua para legitimar su reposicionamiento como un bien económico. Como con la redefinición de muchos otros mercados crecientemente abiertos a consideraciones éticas, sociales y medioambientales, la construcción de un mercado global de servicios hídricos implica, además de las innovaciones jurídicas y constitucionales, una compleja movilización de actores cívicos y políticos. Los intereses empresariales no se limitaron a presionar sobre gobiernos y organizaciones multilaterales, sino que se convirtieron en activos promotores de éstos mercados. En 1996 fue fundada por el Banco Mundial, la Asociación Mundial del Agua, y el Consejo Mundial del Agua fue creado por las transnacionales de servicios globales del agua (www.worldwaterpouncil.org). Apoyándose en la Declaración de Dublín, se han movilizado como un movimiento cívico (casi un movimiento social) para dominar el orden del día global, a través de la organización de un trienal Foro Mundial del Agua, que se reunió por primera vez en 1997 (www.worldwaterforum.org). A su paso, han surgido como reflejo de la aún controvertida naturaleza de éste mercado emergente, un programa de lucha en su contra, y un Foro Alternativo.

Las privatizaciones comenzaron a principios de los '90, dominadas por las principales transnacionales francesas Suez y Veolia, directamente o a través de sus numerosas empresas conjuntas y subsidiarias, particularmente la española (Agbar).² Los resultados han variado mucho de país en país, por lo que muchos factores pueden ser identificados, el estado preexistente de los servicios públicos de agua y saneamiento, el marco constitucional y contractual, los niveles de pobreza urbana, consideraciones políticas y culturales y el

² Tal vez el relato más completo de éstas privatizaciones se encuentre en *Water Privatisation and Restructuring in Latin America, 2007*, E. Lobina & D. Hall, PSIRU, 2007

contexto macroeconómico. Chile, a la fecha, parece haber sido el más exitoso y de largo alcance. Además de tener un clima favorable a las soluciones de mercado por parte de su espectro político, factores positivos parecieran incluir, una cuidadosa preparación de las condiciones institucionales y el establecimiento de servicios eficientes estando aún bajo control público. Podría pensarse en Argentina, que inició las concesiones en 1993 pero las revocó en 2006, para proporcionar una confirmación negativa de la experiencia chilena, hasta el punto que persiste un fuerte sentimiento anti-mercado en relación a los servicios públicos tradicionales: el marco institucional fue visto como defectuoso, la transferencia de responsabilidades no tuvo una fase de transición planificada, y el clima económico era más inestable.

El movimiento social de masas del 2000, que derogó las privatizaciones en Cochabamba, Bolivia, por otra parte, parece el resultado de imponer soluciones de costo total en un contexto en el cual la gran mayoría de los usuarios no estaría en condiciones de convertirse en clientes. Una situación similar ha influido probablemente en las reacciones de otros países – Honduras, El Salvador, Perú, Puerto Rico, y Ecuador. Uruguay ofrece un caso particularmente fascinante, hasta el punto que la oposición a la privatización en este país parece ser un fenómeno político cultural visceral. Aquí, la movilización de masas, forzó un plebiscito sobre el tema, que fue votado en contra de la privatización. (Bell, B., J. Conant, M. Oliveira, C. Pinkstaff & P. Terhorst, 2009). En México, donde los servicios de agua urbanos están en situación crítica, sucesivas reformas constitucionales y legislativas han creado condiciones favorables a la privatización, la que ha avanzado con relativamente escasa oposición. Los críticos sugieren que nuevas tácticas por parte de las empresas de agua – segmentación de mercados y subcontratos – son responsables de este éxito (Marrero, 2005). Esto fue facilitado por el lanzamiento del Programa para la Modernización de las Compañías de Administración del Agua, (PROMAGUA), en el 2001, por el gobierno mexicano con el apoyo del Banco Mundial y el BID. En el lapso de un año, “se habían firmado acuerdos con 28 de los 30 estados de México, incluyendo 678 municipalidades que comprendían al 70% de la población urbana del país”. Contrastando con esto, en Brasil, las privatizaciones han avanzado relativamente poco, en gran medida a causa de las confusas disposiciones reglamentarias aún en vigor (Barlow y Clarke, 2004). El éxito de algunas estrategias alternativas, sea el modelo participativo desarrollado en Porto Alegre, que se ha convertido en una referencia de la “agenda alternativa”, o la experiencia de SABESP mencionada anteriormente y promovida por el BID, la que sin dejar de ser pública, se ha capitalizado a si misma, recaudando a través de acciones en las Bolsas de Valores de San Pablo y Nueva York, también pueden constituirse en factores que lo impidan.

El nivel de oposición a las privatizaciones a mediados de los '90, llevó al colapso de muchas iniciativas y a la retirada de empresas líderes de una serie de países de América Latina. Existe un movimiento organizado de oposición al dominante Consejo Mundial del Agua y su Foro Mundial del Agua, contra los cuales se organiza el Foro Alternativo del Agua (www.alternatifsuforumu.org/en) y está en proceso de consolidar un movimiento global en torno al tema “Otra Gestión del Agua es Posible”. Una de las que componen este movimiento es RED VIDA compuesta por 43 organizaciones de base de 16 países de Latinoamérica(www.laredviva.org). Frente a la polarización entre el agua como bien público y el agua como un bien económico, Movimiento de Diálogos acerca del Agua surgió en 2002 para promover iniciativas de los grupos interesados a nivel nacional con el fin de definir un nuevo terreno común en la gestión de los servicios hídricos. Por su parte, Suez, Vivendi y otras grandes corporaciones del agua, dejaron en claro que la continuidad de su presencia al frente de los servicios hídricos de países en desarrollo, depende de la garantía

sobre los costos totales de operación y la provisión de programas subsidiados para los consumidores urbanos pobres.

Las condiciones comerciales posteriores al GATT, también han introducido un importante factor de complicación en la ecuación de la privatización. El GATT define “aguas, incluyendo las naturales (agua natural común de todo tipo que no sea agua de mar), o aguas artificiales y aguas aireadas” como bienes. Incluye además, servicios hídricos como parte del sector de los servicios y extiende los derechos del inversor definidos en el capítulo 11 a ambos, bienes del agua y servicios. El acuerdo del NAFTA incorpora estos principios que fueran consolidados dentro del WTO (Barlow, 2001). Incluye además, la medida precautoria de “trato nacional”, que posibilitaría a todas las empresas de los países del NAFTA la ejecución de cualquier servicio contratado con una oferta competitiva. Esta medida podría socavar la viabilidad de las estrategias de administración del agua, basadas en regímenes de participación que involucren a empresas locales, ya que se opone a un trato preferencial de los actores locales. La denegación del “trato nacional”, volvería vulnerable a un gobierno local, frente a una amenaza de demanda por parte de empresas de cualquier otro país del NAFTA. Sin embargo, las disposiciones del NAFTA entran en vigor una vez que el agua se ha convertido en objeto de alguna forma de privatización. El FTAA va más allá que el NAFTA, y si bien este acuerdo aún no ha sido aprobado, sus principios constituyen la base de muchos acuerdos bilaterales que han sido firmados entre los EE.UU. y países latinoamericanos individualmente, así como con el acuerdo regional CAFTA. Particularmente importantes aquí, son los Tratados de Inversión Bilateral (BITs) que toman como modelo el Acuerdo Multilateral de Inversión (AMI) propuesto por la OECD pero derrotado en 1998 como consecuencia de la oposición global conducida por organizaciones no gubernamentales (ONGs). Bechtel inició una demanda contra el gobierno boliviano en el marco de esta disposición, por su oferta de compensación por inversiones en la fallida privatización de los servicios hídricos de Cochabamba.

El Mercado de Agua Envasada y a Granel

El mercado de agua envasada, como se mencionó anteriormente, ha sido un foco de más atención en Europa y los EE.UU. desde el punto de vista de los conflictos y los movimientos sociales que reflejan la mayor presencia del consumidor politizado. Sin embargo en América Latina, también se ha vuelto blanco de la oposición, dado que la importancia del segmento del agua mineral significa que los actores globales, Nestlé, Coca Cola, y Pepsico, están comprando y, se dice, secando fuentes de agua claves, que además de abastecer a las comunidades locales, constituyen también, frecuentemente, las bases de la industria del balneario y del ocio.

El agua virtual ha sido el foco principal de las discusiones del comercio de productos básicos, pero el agua a granel se está volviendo cada vez más objeto de comercio, a través de la construcción de acueductos, cañerías, buques cisterna o enormes bolsas selladas, las mayores de las cuales puede contener dos millones de litros, remolcadas a través de los océanos o a lo largo de vías navegables. En muchas regiones del mundo, Asia, el Medio Oriente y países mediterráneos, dicho comercio ya es una realidad o está siendo planificado, como en el caso de la Red Europea de Agua que distribuirá agua extraída en los Alpes por el sur de Europa.

En las Américas grandes planes para transferir agua de Canadá a los EE.UU. han sido objeto de debates, tales como el proyecto del GRAND canal conectando la Bahía James con los

Grandes Lagos, y de allí al cinturón norteamericano y la North American Water and Power Alliance (NAWAPA), lo que implica la construcción masiva de obras hidráulicas para el beneficio de 35 estados americanos. Protestas públicas no han permitido hasta la fecha que éstas propuestas prosperen. El mercado de exportación de agua por buque cisterna, también parece ofrecer enormes oportunidades para los hídricamente ricos Canadá y Alaska, con embarques ya en curso hacia Asia y el Medio Oriente. Columbia Británica ha prohibido este comercio, y en forma similar, otras provincias han retenido las concesiones, pero el lobby industrial es extremadamente fuerte. Alaska, por el contrario, se ha convertido en la primera autoridad que permite la exportación a escala industrial de agua a granel (Barlow, 2001).

En Sudamérica el comercio de agua a granel no ha suscitado aún semejante atención. En 2001 Bolivia aprobó la Ley de Exportación de Agua para suministrar agua desde el Potosí a las compañías mineras chilenas. En el Cono Sur, las transnacionales líderes están extendiendo su control sobre los suministros de aguas subterráneas, pero son empresas locales las que actualmente lideran las exportaciones de agua envasada. ABINAM, (la Asociación Brasileña de las Industrias del Agua Mineral), proyecta que Brasil, actualmente el cuarto mayor productor de agua envasada del mundo, estará exportando en el 2014, 2 billones de litros(www.newscomex.com.br/mostra_noticia.php?codigo=2833). No obstante, en el largo plazo, la atención estará puesta cada vez más en el acuífero Guaraní, la mayor reserva del mundo de agua dulce subterránea transfronteriza, compartida entre Brasil, Argentina, Paraguay y Uruguay. Un proyecto para el Desarrollo Sustentable y Protección Ambiental del Acuífero Guaraní está actualmente en curso financiado por el Banco Mundial y la OAS (OAS; 2005). Se espera que proveerá la base para instituciones comunes de gestión, ya sea bajo la forma de un tratado, como en el caso de los Tratados Transfronterizos Para la Cuenca del Río de las Plata y la Cooperación Amazónica, ya sea para un acuerdo de administración conjunta.

La Demanda de Tierra en América Latina

Grupos de personas alarmadas han llamado la atención hacia la compra de grandes extensiones de tierra por parte de inversionistas con intenciones aparentemente no productivas en lo inmediato, y con frecuencia explicadas en términos de protección del medio ambiente. Las secciones anteriores dan motivos para sustentar la tesis de que los intereses del agua pueden estar detrás de algunas de estas inversiones. Sin embargo, la mayor parte de las inversiones recientes han sido explícitamente productivas, y destinadas a los combustibles, alimentos, comida y el sector forestal. Este movimiento representa un cambio en las estrategias tradicionales de la agroindustria, que han sido de concentrar sus inversiones dentro del campo de la agricultura, controlando así la actividad agrícola desde la distancia. Una segunda diferencia, es que tales inversiones no están más limitadas a los tradicionales intereses del agro, sino que incluyen a corporaciones globales de un amplio rango de diferentes sectores: petróleo, automóviles, construcción. Tal vez la característica más novedosa de estas inversiones haya sido, sin embargo, la presencia de fondos globales de inversión por un lado, e inversiones por parte de estados ricos en capital y pobres en recursos, por otro, ya sea directamente o a través de sus empresas líderes.

El fenómeno de apropiación de tierras, puesto en evidencia frente al mundo por parte de organizaciones no gubernamentales y los medios, se convirtió en una preocupación central para las instituciones multilaterales, así como para sus comités de expertos, a raíz de los aumentos de precio de los alimentos en 2007-2008. ONGs tales como GRAIN (2008), se concentraron en la forma en que tales inversiones expulsan a los pequeños agricultores y

toman el control de las mejores tierras y escasean aguas, para la exportación de alimentos básicos o combustibles desde países con aguda inseguridad alimenticia. Muchos de estos países, tienen escasa o ninguna capacidad estatal como para regular éstas inversiones. La FAO, el IFC y la OECD, por otro lado, sin dejar de reconocer éstos peligros, han puesto el foco sobre los potenciales beneficios de éstos ingresos de capital y tecnología y la necesidad de establecer códigos de prácticas que rijan dichas inversiones. El Instituto Internacional de Investigación de Políticas de Alimentos (IFPRI), desarrolló un mapa interactivo para seguir estas inversiones y que muestra que a escala global, están fuertemente concentradas en Asia y Africa. En su informe de 2009, IFPRI calcula que entre 15 y 20 millones de hectáreas ya han sido adquiridas (von Braun & Meinzen-Dick). Tendencias similares podemos encontrar en el caso de América Latina, pero éstas deben estar situadas dentro de una visión más amplia de la creciente centralidad de éste continente en alimento, comida, combustible y materias primas forestales.

En sus proyecciones sobre el desarrollo de los mercados de materias primas agrícolas globales hasta el 2016, USDA (2007) pone de relieve la persistente caída relativa de los EE.UU. y el corrimiento de la frontera global de la producción agrícola al Cono Sur, impulsada fundamentalmente por las demandas de las economías emergentes, lideradas por China.

Mientras que las novedosas características del fenómeno mundial de apropiación de tierras, por lo tanto, ha sido identificado como el resultado de una preocupación por asegurarse los alimentos básicos, por parte de países dependientes de importaciones, menos confiados en el funcionamiento de los mercados globales, después de las alzas en los precios de los alimentos en 2007-2008, las inversiones en América Latina, particularmente en Sudamérica, están motivadas por la atracción que ejerce el creciente rol de esta región en la agricultura mundial, los productos de la pesca, y los mercados de productos básicos derivados de la silvicultura, a los cuales se debe agregar también, el emergente mercado de los créditos del carbón.

Un dramático ejemplo de la especificidad de las inversiones en tierras en América Latina es proporcionado por la migración de agricultores del medio oeste de los EE.UU., así como también de Europa, hacia las regiones de la nueva sabana del Brasil, particularmente, del Estado de Bahía. Brazil Iowa Farms, con 247 inversores, adquirió en 2005, 11.000 acres en esta región listos para la siembra. La tierra en Bahía era, según el portavoz David Kruze, seis veces más barata que en Iowa, y el capital recaudado en los EE.UU. mucho más barato que en Brasil (Markets, Markets, 2005). Cientos de agricultores de los EE.UU. se han establecido en Brasil, financiados por firmas como AgBrasil, una compañía norteamericana dedicada a la promoción de inversiones norteamericanas en las fronteras de la sabana brasileña (www.agbrazil.com). Firmas similares, tales como BrasilAgro, que compran tierras de labrantío y las equipan con infraestructura, proporcionando granjas llave en mano a posibles inversores, están surgiendo en Brasil.

Según INCRA, cuatro millones de hectáreas de campo están registradas a nombre de extranjeros. Sin embargo, muchos terratenientes no registran sus nacionalidades, y el presidente de INCRA, Rolf Hackbart, piensa que el número real es al menos tres veces el de la superficie registrada. Un estudio del Banco Central reveló, que al menos un tercio del total de la inversión directa extranjera (IDE) del 2002 al 2008, se invirtió en actividades relacionadas con el agro. La preocupación por los niveles de inversión extranjera en tierras, ha llevado a presionar por nueva legislación. La legislación existente sobre el tema en Brasil, se remonta a 1971 y se concentra primariamente en el inversor individual y no considera el

rol desempeñado por firmas inversoras y fondos (Saldanha, 2009). Cuando quedó claro que la nueva legislación implicaría largas negociaciones, se propuso la implementación de medidas provisionales, pero para principios de 2010, esto aún no ha sido puesto en práctica.

Sin embargo, la oleada de tales inversiones, previa a la crisis de 2008-2009, estuvo muy relacionada con las expectativas en cuanto a la aparición de los mercados mundiales de agrocombustibles, caña de azúcar para etanol, soja o aceite de palma para biodiesel, dominado por Brasil, pero conjuntamente con Argentina, un importante exportador de soja para biodiesel a Europa. Debido a la naturaleza de la materia prima, que comienza a perder su contenido de azúcares dentro de las 24 horas de cosechada, las inversiones en azúcar y en etanol envuelven al mismo tiempo, industria y agricultura. El sector del azúcar de caña brasileño, hasta ese momento ampliamente controlado por capital local tradicional, se vio expuesto a oleadas de inversión de cuatro fuentes diferentes:

En primer lugar, los operadores mundiales que habían sido hasta entonces activos únicamente en cereales y aceites, sintieron la necesidad de ampliar sus intereses al azúcar, sector del etanol (Bunge, ADM, Dreyfus). Más abarcantes en energía y agroquímicos, algunas corporaciones también se convirtieron en inversores clave (Esso, British Petroleum, Odebrecht, DuPont, Dow, Monsanto). Sin embargo, lo novedoso en esta ola de inversiones, fue la presencia de bancos de inversión, y fondos (el Grupo Carlyle, Soros, Goldman & Sachs, Breco, Clean Energy Brasil, Infinity Bioenergy, Bioenergy Development Funds). Y finalmente gobiernos, que directamente o a través de empresas estatales, también participaron en negociaciones (Japón, China e India). La crisis financiera de 2008-2009, puso a un número de éstas inversiones en espera, y condujo a una grave crisis en el sector azucarero en sí, incluyendo muchas bancarrotas, y resultando en una aceleración de la concentración, favoreciendo también a un número de empresas nacionales tales como Cosan. Sin embargo, el éxito con que las economías emergentes han manejado la crisis, está conduciendo a la renovación de estas inversiones.

La preocupación brasileña por desarrollar un mercado de etanol global, ha llevado a inversiones en otros países de Latinoamérica, particularmente aquellos con acuerdos bilaterales o regionales con EE.UU., lo que permite a Brasil evitar la tarifa proteccionista sobre sus exportaciones a USA. En este punto, Brasil halló un aliado en la red de la Florida, encabezada por el gobernador Jed Bush, lo que llevó a la creación de la Comisión Internacional de Biocombustibles, para la creación de un mercado global de biocombustibles sobre la base de etanol de azúcar de caña y particularmente para la promoción de inversiones en los países firmantes del CAFTA, Caribbean Free Trade Agreement (Acuerdo Caribeño de Libre Comercio), (Hollander, 2009). Colombia, Perú, El Salvador, Guatemala y República Dominicana se convirtieron en blanco de inversiones en biocombustibles.

Se ha despertado una reciente preocupación política, a causa de la adquisición extranjera de tierras, por efectos del mercado global de biocombustibles, la crisis de los precios, la participación de los productos alimenticios básicos en el comercio mundial, y las perspectivas de un crédito global del carbono. Una imagen completa de la inversión extranjera directa en tierras de Latinoamérica, también debería tomar en cuenta el desplazamiento de las inversiones en negocios agrícolas de los EE.UU. a México, a raíz del acuerdo de NAFTA y las varias olas de inversión provocadas por la promoción de exportaciones no tradicionales, sean productos del mar en Centroamérica, Brasil y Chile, vino en Chile y Argentina, o frutas frescas en varios países. Asimismo se debería tomar en cuenta nuevas formas de control indirecto de las tierras, a través de la coordinación de las cadenas globales de valor (CGV), por parte de nuevas empresas comerciales y minoristas

mundiales. Finalmente, la inversión extranjera en silvicultura, se ha acelerado especialmente en el Cono Sur, con tasas de crecimiento del doble de las del Hemisferio Norte.

Conclusiones

Tierra y agua están cada vez más entrelazados como recursos estratégicos escasos, tan es así, que el presidente de Nestlé, Brabeck-Letmathe, sostuvo que la así llamada apropiación de tierras debiera llamarse apropiación de aguas.³ El trazado de políticas, por lo tanto, debe reflejar esta convergencia. Al mismo tiempo, cada fuente mantiene sus características específicas a las que el diseño de políticas debiera permanecer atento. Cualesquiera que sean las propias conclusiones acerca de los méritos o riesgos de las compras de tierras por extranjeros, queda claro que las legislaciones atinentes al acceso a tierras deben reflejar la diferencia entre compras individuales y corporativas. De igual modo, las experiencias en la privatización de los servicios hídricos han puesto de manifiesto los límites de las estrategias de costo total y la necesidad de planificar políticas híbridas que tomen en consideración, no solamente la necesidad del agua, sino el derecho al acceso a la misma para todos. Del mismo modo, se deberán elaborar políticas atinentes al comercio global emergente del agua a granel, particularmente relevante en el caso de los países del Cono Sur que comparten el acuífero Guaraní.

Como hemos visto, América Latina está favorecida con ambos, tierra y agua, si bien éstos están desigualmente distribuidos a lo largo y ancho de la región, particularmente éste último, que está concentrado en el sur. Simultáneamente, es tal vez, el continente más vulnerable a tendencias negativas que afecten estos recursos, dado que todos los aspectos de su economía están organizados en términos de la ventaja comparativa que estos recursos ofrecen en términos de energía, agricultura, silvicultura y minería. Si bien nos hemos concentrado en las sinergias positivas entre agua y tierra, la caracterización de tres tipos de aguas – azul, verde y gris – debiera alertarnos sobre los peligros de la mutua degradación de estos recursos. A medida que más tierra es puesta en producción intensiva en el marco de sistemas agrícolas aún fuertemente dependientes de insumos químicos, amén de la amenaza a la escorrentía de las aguas superficiales, puede haber un impacto irreversible sobre el agua subterránea, la que se está convirtiendo en una fuente imprescindible de agua potable.

Los conflictos por el agua y la tierra han tenido lugar, hasta la fecha, entre estados. La expansión de la frontera agrícola, activó conflictos entre los negocios agrícolas e indígenas, campesinos o comunidades de pequeños agricultores, los que condujeron a demandas por la demarcación de territorios, reforma agraria, y políticas que favorecieran el modelo de explotación familiar. A su vez, la preocupación por el medioambiente llevó a legislar acerca de reservas y zonificaciones. El desborde de la frontera agrícola sobre países vecinos, fue fuente de conflicto puntual no sistemático. En el caso del agua, los conflictos se centraron en la privatización de los servicios hídricos, frecuentemente a nivel local, cobrando raramente dimensión nacional, como en el caso del plebiscito en Uruguay. Propuestas para la movilización de los recursos hídricos para el transporte como consecuencia directa del avance de la frontera agrícola, también se volvieron importantes focos de conflicto sobre una amplia base regional, en el caso de los Cerrados y las fronteras amazónicas en Brasil.

³ Según Brabeck-Letmathe: “Las compras no fueron sobre la tierra, sino sobre el agua. Porque con la tierra viene el derecho a extraer el agua ligada a ella; en la mayoría de los países, un programa gratuito puede ser la parte más valiosa de la oferta.” <http://www.oxfamblogs.org/fp2p/?cat=42>

Los conflictos entre estados fueron escasos. Hemos mencionado las tensiones a causa del agua entre Bolivia y Chile, provocadas por las demandas de agua de este último generadas por la expansión de su minería. Hubo asimismo tensiones entre Brasil y Argentina por la construcción de la represa de Itaipú, y dificultades en la negociación de las tarifas de la energía provista por esta represa entre Brasil y Paraguay. Por otra parte, se ha establecido un acuerdo entre estados, para la gestión de la cuenca del Río de la Plata entre Brasil, Argentina y Paraguay, y otro similar para la gestión de la cuenca del Amazonas. Un desafío clave para el futuro, será la consecución de un acuerdo similar para la gestión, no de aguas superficiales, sino de aguas subterráneas, particularmente el acuífero Guaraní. Este acuífero se vuelve más importante a medida que el agua subterránea se torna más necesaria para el consumo urbano de agua y a medida que crece la presión global por el desarrollo de un mercado mundial de agua a granel.

Un abanico de diversos asuntos puede exacerbar las tensiones en el corto plazo, el derretimiento de los glaciares, las inversiones en transporte acuático en la región amazónica, y las inversiones expansionistas en biocombustibles de Brasil, en Centroamérica y el Caribe. Todo esto, primará sobre la capacidad de llevar a cabo negociaciones regionales en las que agua y tierra deben ser consideradas cada vez más, como un recurso híbrido que requiere de políticas integradas, si bien cada elemento continuará generando sus propios problemas y conflictos específicos, para los que se deberán planificar y negociar políticas

Referencias bibliográficas

ABINAM, www.abinam.org

Allaire, G. & R. Boyer, *La Grande Transformation*, Econômica, Paris, 1995.

Barlow, M. *Blue Gold: The global water crisis and the commodification of the world's water supply*, 2001, Third World Traveller.

Barlow, M. & T. Clarke, *The Struggle for Latin America's Water*, North American Congress on Latin America, 2004.

Bell, B., J. Conant, M. Oliveira, C. Pinkstaff & P. Terhorst, *Chainging the Flow: Water Movements in Latin America*, Food & Water Watch/Other Worlds/Reclaiming Public Water/Red VIVA/Transnational Institute. 2009

BID, *Investment in Latin American Water Companies*, 2006, Speech, New York Stock Exchange, October 26, 2006.

BID, *Latin America: water crises require bold investments and strategic alliances*, IDB President says, Washington, Nov 25, 2009

BID, Fact Sheet – Water: a threatened resource in Latin America and the Caribbean, Washington, Nov 17, 2009

CEPAL FAO, *Oportunidades e Riscos do uso da Bioenergia para a Segurança Alimentar para a America Latina e o Caribe*, Santiago, Chile, 2007

Dublin Statement, *International Conference on Water and the Environment*, Dublin, 1992

Falkenmark, M., “Water Cycle and People: water for feeding humanity”, *Land Use and Water Resource*, 3. 3.1-3.4, 2003.

FAST Report, DGXII, European Commission, Brussels, 1984.

Goodman, D., B. Sorj & J. Wilkinson, *From Farming to Biotechnology*, Blackwell, 1987, London.

GRAIN, *Food Crisis and the Global land Grab*, <http://farmlandgrab.org>

Lobina, E. & D. Hall, *Water Privatization and Restructuring in Latin America*, Public Services International Research Unit, Business School, University of Greenwich, 2007.

Marrero, C. R., *Water Privatization in Latin America*, IRC Americas, www.americaspolicy.org

Pigeon, M., D. Hall & E. Lobina, *Controlling the Agenda at WWF - the multinationals' network*. www.corporateeurope.org

Polanyi, K., *The Great Transformation*, 1944.

Hollander, G, *Power is Sweet. The Political Ecology of Sugar in the Global Ethanol Assemblage*. *Journal of Peasant Studies* 37:4, pp.699-721

Markets, Markets, 2005

OAS, *Guarani Aquifer System: Environmental Protection and Sustainable Development of the Guarani Aquifer System*, Water project Series, no 7, 2005, Washington

Saldanha, N. “Investimento estrangeiro em terras brasileiras cresce de forma veloz”, *Agronegócios*, 25th August, 2009

UNICA, *Brazil's Sugar-Cane Industry*, São Paulo, 2008,

UNIDO, *UNIDO Upgrading Program*, <http://www.unido.org/index.php?id=6706>

USDA, *USDA Agricultural Baseline Projections to 2016*, Washington, 2008

von Braun & Meinzen-Dick, “*Land Grabbing*” by *Foreign Investors in Developing Countries. Risks and Opportunities*, IFPRI, Washington, 2009

Wilkinson, J., *The Quality Turn (around) – from niche to mainstream: The New Qualification of Global Commodity Markets – the Case of Soy*, Paper presented to The (New) Borders of Consumption Workshop, Warwick University, 29th-30th May, 2009

Wilkinson, J. & S. Herrera, *Agrofuels in Brazil, what outlook for its farming sector?*. Oxfam, Brasilia, 2008

Water Conflict Chronology Map, www.worldwater.org/conflict/map

Zelizer, V. 1979). *Morals and markets. The development of life insurance in the United States*. New Brunswick: Transaction Boo

Anexo: Principales Corporaciones de Servicios de Agua y sus Operaciones en América Latina

Name	Country of Origin	Involvement in LA
Suez	Francia	A.L.: 2% de su facturación. Presente en América Latina a través de Aguas de Barcelona (AGBAR Group), en la que Suez participa con un 51% . En Argentina: Aguas Argentinas, Aguas Provinciales de Santa Fe y Aguas Cordobesas.
Veolia	Francia	Principales subsidiarias: Proactiva Colombia (Colombia), Proactiva México. También están: Veolia Water AMI (Francia) y Veolia Water India Pvt-Ltd (India). (3)
Fomento de Construcciones y Contratos	España	Veolia Water, (antes Vivendi), tiene una participación del 28% en FCC que ha diversificado sus actividades entre agua, servicios ambientales y de limpieza, bienes raíces y construcción. Todas sus empresas, que participan en la gestión de suministros y saneamiento, han sido unificadas bajo el nombre de AQUALIA.
Aqualia	España	Está firmemente comprometida con la expansión internacional, y fuera de España está presente en Italia, Portugal, Argelia, China, México, República Checa, y Polonia, ofreciendo servicios a más de 3 millones de personas.
RWE Thames Water	La empresa de servicios públicos alemana RWE está vendiendo Thames Water, la mayor compañía de servicios de agua y alcantarillado de Gran Bretaña, al consorcio Kemble Water Ltd. Por 4.8 billones de libras (\$8.9 billones). (2)	En Chile, dos empresas eléctricas participaron en la privatización de los servicios del agua; Endesa tuvo una participación en ESVAL, pero en el 2000 la vendió a Anglian Water. Iberdrola tiene una participación en ESSAL, si bien está en negociaciones con Thames Water o Anglian Water para la venta de su parte.
Bouygues	Francia	Bouygues es una compañía francesa de construcciones presente en América Latina a través de la subsidiaria Saur de obras hidráulicas, con una participación de 32% en la concesión de la compañía Obras Sanitarias Mendoza, OSM. Está también en México, a través de Bouyeges Offshore. Bouyeges está participando activamente en licitaciones de autopistas y otros proyectos de construcción en toda Latinoamérica
Bechtel	USA	Bechtel posee el 50% de International Water, e International Water posee el 55% de Aguas del Tunari; por lo tanto Bechtel tiene el 27.5% de Aguas del Tunari.
TECVASA-Canal de Isabel II	España	Presente en Latinoamérica a través de su firma Canal Extensia de la que es propietaria, conjuntamente con la firma Valenciana TECVASA. Canal Extensia es la accionista mayoritaria del Grupo de Negocios Triple A, la organización que está presente en Colombia, donde adquirió la antigua concesión de Agbar en Barranquilla, Santa Marta, Soledad y Puerto Colombia. Está también

		presente en la República Dominicana y en Samborondón (Ecuador). La expansión de Triple A en Latinoamérica, sucedió entre 2000 y 2005. Desde entonces, no hay ninguna clara indicación de una mayor expansión (1)
Águas de Bilbao		Estuvo presente en Argentina desde 1999 a través de la empresa Aguas del Gran Buenos Aires S.A. – en la cual participó a través de Dragados, Impreglio e inversiones privadas -, hasta marzo 2006, cuando la concesión fue rescindida. Aguas de Bilbao también estuvo presente en Uruguay, pero en octubre del 2005, sobre la base de un acuerdo con el gobierno uruguayo, el contrato fue rescindido.(1)
Aquafed – Federación Internacional de Operadores Privados de Aguas		Países: Brasil, Chile, Cuba, Colombia, Ecuador, México, Haití. Brasil (www.abcon.com.br/), Chile (www.andess.cl), miembros de la compañía (Agbar, Suez, Veolia,...), miembros directos o indirectos a través de su asociación nacional, operan servicios de aguas o de alcantarillados y están vinculados a la Federación.
Aguas de Barcelona (AGBAR)	España	Las empresas del Grupo incluyen: AGBAR Chile, Aguas Andinas (Chile), Aguas Cordillera (Chile), Aguas de La Habana (Cuba), Aguas de Saltillo (Mexico), Aguas Los Dominicos (Chile), Aguas Manquehue (Chile), Aguas Provinciales de Santa Fé (Argentina), Brisaguas (Chile), Compañía Hispanoamericana de Servicios (Chile), Eco-Riles (Chile), Interagbar de Mexico (Mexico), Inversiones Aguas del Gran Santiago (Chile), Inversiones Aguas Metropolitanas (Chile), Soc. Com. Orbi II (Chile). Agbar puede ser la compañía española con mayor presencia en Latinoamérica desde Suez, la principal multinacional del sector que es, conjuntamente con La Caixa , la propietaria del 46% de ésta compañía. La experiencia de Agbar fue particularmente conflictiva en Argentina, Colombia y Uruguay, de modo que abandonó la mayor parte de sus inversiones en estos países, con contratos de operación solamente en Córdoba, Argentina, y Cartagena, Colombia. El caso de la concesión de Aguas Argentinas - de la cual Suez controla el 39.93% y Agbar el 25,03%-, acordado con la Ciudad de Buenos Aires es particularmente famoso. La empresa no cumplió con ninguna de las condiciones acordadas, a pesar de un fuerte aumento de las tarifas sobre la base de sucesivas renegociaciones que ascendieron a 88.2% entre 1993 y 2001. De modo similar, los términos del contrato en Cartagena tampoco fueron respetados, en particular aquellos relativos a la extensión de la red a los distritos más pobres. A fines de 2005, Agbar reconsideró su estrategia global para Latinoamérica, y decidió reducir su presencia, concentrando sus actividades básicamente en Chile, donde considera que sus inversiones corren menor riesgo y mayores perspectivas de beneficios; es en Chile que está diversificando sus actividades comerciales. (1)

(1) http://www.miradaglobal.com/index.php?option=com_content&view=article&id=348:el-negocio-del-agua&catid=31:temas&Itemid=35&lang=es

(1) <http://www.uswaternews.com/archives/arcglobal/6germutil10.html>

(2) <http://www.aquafed.org/geography.html>