

ENTREVISTA

ECONOMÍA

Ángel Simón: «Menos impuestos y burocracia ayudarían a los emprendedores»

• PRESIDENTE DE AGBAR



07 de abril de 2013. 10:39h **R. L. Vargas.** Madrid.

- Recién nombrado responsable de la actividad de agua de Suez Environment en la zona euro, ¿asume el cargo como una oportunidad o como un regalo envenenado por los problemas que atraviesa Europa?

–Siempre son las dos cosas. Las crisis dan oportunidades. Tenemos dos países muy consolidados, España y Francia, que nos sirven de plataforma de crecimiento e innovación, y otros como Inglaterra, Italia o Chequia, en los que podemos desarrollarnos. Europa es nuestra plataforma de crecimiento, nuestro oficio, nuestro conocimiento, y presenta oportunidades de crecimiento.

–¿Cómo fue el año 2012 para Agbar?

–Las cosas fueron bien porque estamos territorializados. Estamos en España, Latinoamérica y Estados Unidos y, por eso, cuando en unos países las cosas dejan de ir bien, otros te compensan. La globalización es muy importante. Además, no sólo estamos hablando de la distribución de agua, sino también de la venta de servicios, que es para lo que creamos Aqualogy, que representa el 35% del volumen de ventas de Agbar.

–¿Qué perspectivas tienen para este año?

–El objetivo es mejorar el resultado. Evidentemente, nuestro centro de negocio es Europa, y aquí ya hemos demostrado nuestra capacidad de resistencia. El resto de los territorios son los que deben aportar el valor positivo. Será un año de crecimiento, aunque no espectacular.

–En España, según los expertos, hay suficiente agua para todos, pero cada cierto tiempo se desata alguna «guerra del agua». ¿Qué falla?

–El asunto del agua es de ámbito global y local. En España hay agua para todos, bien porque los cauces fluviales bien regulados y bien gestionados lo permiten, o bien porque allí adonde no llegan los cauces fluviales o los subterráneos hay desaladoras. Pero tenemos un problema de gobernanza. Si esta gobernanza general se hiciera de manera positiva, en lo local podríamos resolver los problemas. Nunca he pensado que el agua fuera motivo de conflicto, pero lo es. Pero en España tenemos la gran posibilidad de que el agua sea otro de estos elementos que nos articulen. El agua puede y debe ser un elemento articulador.

–¿Es, entonces, un problema político?

–Como a veces sucede en España, las cosas se han extralimitado. En un determinado momento, parecía que debíamos optar por los trasvases o por las desaladoras, y no hay que tomar una decisión de este tipo. Lo que hay que hacer es estudiar el problema en su dimensión global y aplicar las soluciones, que técnicamente son inmejorables, de las mejores que hay en el mundo, y que ya hemos aplicado. La capacidad está demostrada y lo que falta es una buena gobernanza. Es un problema de entendimiento de las administraciones porque el agua no tiene que ser un motivo de batalla y de planteamiento partidista, sino un motivo de acuerdo. En el agua no debería haber ideología.

–¿Se necesita un nuevo plan hidrológico?

–El problema no es redactar un nuevo plan hidrológico, el problema es contar con los acuerdos necesarios para que el plan hidrológico pueda llevarse a cabo.

–El precio que pagan los consumidores por el agua en España no cubre los costes totales del sistema. ¿Hay que subirlo?

–Cuando hablamos de los costes del sistema, hay que entender que la directiva marco europea también incluye el buen estado de los cauces de agua. Hay un debate sobre si el agua es más cara cuando se gestiona de manera privada que cuando lo hace la administración pública. No es cierto. En países como Alemania o Dinamarca, donde la gestión es pública pero se incorporan todos los costes del sistema, el agua está a precios de cuatro euros el metro cúbico. En el nuestro no llega a dos euros para el ciclo integrado. Es obvio que muchos de los problemas que tenemos, con una repercusión de ese coste, podrían mejorarse.

–¿Habría entonces que duplicar el precio?

–No se puede duplicar de golpe. Hablábamos antes del plan hidrológico, y en ese plan deberíamos definir qué infraestructuras crear, los modelos de gestión, cómo financiarlos y cómo debe responder el precio del agua a los costes. También tendríamos que definir qué sectores queremos subvencionar, pues entiendo que haya algunos que se quieran subvencionar y que otros deben ser competitivos desde un punto de vista industrial y, por lo tanto, desde el punto de vista de los costes.

–Las privatizaciones en sectores como el sanitario están levantando mucha polémica. ¿La de la gestión del agua mejora el servicio?

–La Sanidad y el agua son diferentes. Cuando la gestión de un servicio de distribución de agua está en manos de una empresa privada, no significa que se haya privatizado el agua. Cuando el agua llega a casa y tienes una avería, llamas al fontanero. Y la gestión del agua es exactamente eso. Quien decide qué caudales se usan es la administración, que es la competente por la ley de aguas. Lo que hace el distribuidor es mantener los activos en función del precio que le ha dado la administración. Por eso el debate de la privatización no existe, vuelve a ser algo que se coloca en la esfera de lo político, aunque no debería estar ahí. Deberíamos centrar el debate en qué es más eficiente y qué es lo mejor para el usuario. Y punto. Estoy absolutamente en contra de las privatizaciones que se hacen para obtener financiación. Si quieres privatizar un servicio de aguas sólo para obtener dinero, creo que no es el camino. Debes dejar la gestión en manos privadas para que el fontanero haga mejor lo que tu harías en casa.

–¿Es usted también de los que piensan que 2013 será el último año de la crisis para España?

–Ojalá en 2014 seamos capaces de tener ya un repunte en la actividad y tengamos índices macroeconómicos positivos, pero creo que, lamentablemente, el asunto del empleo es muy duro y todavía no han terminado los ajustes. A mí me gustaría decir que va a mejorar, pero no soy muy optimista. Todavía tenemos que crear unas bases de economía productiva para que realmente el asunto del empleo y la competitividad como país y sector industrial mejoren. Un país es competitivo cuando tiene un sector industrial innovador. Sólo con un sector financiero o de servicios no se es competitivo.

–¿Qué reformas urge hacer?

–Deberíamos cambiar determinados tipos de percepciones sociales. Nuestros jóvenes todavía quieren ser funcionarios y no emprendedores. En este país todavía se tiene una mala visión de lo que es ser empresario, probablemente porque se ha confundido empresario con otras cosas. Tenemos que burocratizarnos mucho menos, porque crear una empresa es terrible. Tenemos que ayudar con menos burocracia e impositivamente a los nuevos emprendedores. Y probablemente deberíamos tener una concepción distinta del empleo y pensar que no hay que buscar empleo, sino ser uno mismo el que cree su propia empleabilidad. Y también Educación, Educación y Educación. Son un conjunto de medidas sociales que no sólo debe hacer el Gobierno.

–¿La deriva independentista de Mas perjudica a las empresas catalanas?

–La sede de las empresas cada vez es más anecdótica. Las empresas trabajan cada vez más en red. Existe la obligación de tener un NIF y una sede central y muchos la eligen por temas impositivos. La nuestra históricamente ha estado en Barcelona, pero tenemos una visión global. No estamos teniendo ningún problema por lo que sucede en Cataluña.

–¿Y como ciudadano que vive en Cataluña cree que Mas se equivoca al no colocar la salida de la crisis como prioridad?

–Nosotros no tenemos que pronunciarnos en cuestiones políticas, pero sí le diré una cosa. Lo que hay que hacer es dialogar y poner por delante los principales problemas. Los que nosotros tenemos son el empleo, la capacidad de creación de base productiva económica y la Educación, porque los tres están absolutamente relacionados. Y éstos son los tres problemas que realmente deberíamos tratar.

–¿Y por qué no se habla más?

–Las empresas tenemos un resultado que es el resultado neto en euros. El de los partidos es el número de diputados. Y quizá deberíamos pensar más en la atención al cliente que no en las otras cosas. [Los partidos] tendrían que guardar un equilibrio, como hacemos las empresas, entre la atención al cliente y el resultado neto y así hablarían más.

EN PRIMERA PERSONA

Ángel Simón llega sonriente a la entrevista acompañado por los responsables de comunicación de Agbar. Tras los saludos y presentaciones pertinentes, asegura un punto avergonzado que esto de las entrevistas no se le da bien, como si quisiera disculparse de antemano por lo que pudiera o, más bien, no fuera a decir. Pero lo cierto es que, metidos en materia, el presidente de Agbar no rehúye ninguna de las preguntas. Seguro y firme cuando se le interroga por las cuestiones relacionadas con su elemento, el líquido en este caso, sus respuestas son más medidas al abordar cuestiones más espinosas como el futuro de la economía española, que no ve tan halagüeño a corto plazo como otros, o la complicada situación política de Cataluña.

Ni antes, ni durante ni después de la entrevista abandona su trato afable. Y eso que la tarea que tiene por delante parece hercúlea. Hacerse cargo de la actividad del agua de Suez Environnement en Europa, con los problemas que atraviesa el Viejo Continente, no parece sencillo. Pero Simón, sin embargo, asegura que está «ilusionado» por la tarea que tiene por delante.