

Jenning Perry

Socialización de la Energía Eléctrica

(De la revista «Colliers», traducido y resumido
por el Ingeniero electricista Fernando Zavala A.)

El 15 de agosto de 1939 la organización Federal TVA (Tennessee Valley Authority) adquirió de la Commonwealth & Southern Corporation, las centrales eléctricas, subestaciones y líneas de transmisión en US. \$ 44.728,000; y los municipios o sus cooperativas, los sistemas de distribución y líneas rurales en US. \$ 33.696,000.

La operación efectuada tenía por objeto suministrar energía TVA a bajo precio, tal como lo habían pedido numerosas votaciones. Las autoridades locales acababan de invertir la suma de 33 millones de dólares en un negocio del que no entendían nada y sobre cuyo resultado sólo el tiempo podría pronunciarse.

Desde el momento en que el último cheque cambió de manos, comenzaron las tribulaciones de los alcaldes y presidentes de cooperativas, quienes iban a tener que hacer frente a dos problemas: un futuro dudoso y una opinión pública pesimista. El rendimiento, se decía, tenía que disminuir con la operación pública y el sistema estaba destinado al fracaso; los empleados exigirían demasiado, se perdería el beneficio de la supervigilancia experta de la Compañía Central y, por último, la energía pública iba a ser, según creían ciertas personas, «socialista».

Ha transcurrido un año desde que el Sistema de la Commonwealth & Southern fué disgregado en 35 unidades locales. ¿Cuáles son los resultados? ¿Cómo se han cumplido los pronósticos de los consumidores?

Acabo de terminar una investigación en el territorio que era servido por la Compañía de Electricidad T. E. P. C^o. y que abarca una extensión de 200 millas entre las ciudades de Nashville y Chattanooga, lo que me ha permitido examinar los informes oficiales de operación de las municipalidades y cooperativas. Todas estas agencias distribuidoras compran energía de TVA, con tarifas al por mayor aproximadamente de un 25% más bajas que los costos anteriormente fijados por las compañías privadas, y la venden a precios fijados por un contrato de 20 años con TVA. El contrato obliga a los municipios y cooperativas a utilizar los excedentes de entradas en la reducción o eliminación de recargos a los consumidores y después, en la reducción de las tarifas.

Al final del año Fiscal encontramos lo siguiente: que cada una de las 24 municipalidades que participaron en la compra declaran un beneficio neto (después de deducir gastos de operación, amortización y fondo de reserva) que va de US. \$ 818,498 para la ciudad de Nashville a US. \$ 7,256 para el pueblecito de Lexing-

ton, siendo la entrada líquida total de las municipalidades para este período, superior a dos millones de dólares.

En lo que se refiere a las 11 cooperativas, todas menos tres han tenido substanciales beneficios. Las cooperativas son grupos de consumidores organizados bajo las leyes de bienestar general del Estado, con el único propósito de distribuirse energía ellos mismos. Su número de socios varía entre 1,000 y 6,000 consumidores que viven en su mayoría en distritos rurales. Ante la ley aparecen como corporaciones privadas.

Examiné el balance anual del pueblo de Shelbyville, donde el Gerente del Sistema Municipal, lleno de entusiasmo, me detalló las siguientes cifras que hablan por sí solas: Entradas netas US. \$ 53,041, dos veces más de lo que necesitábamos para cubrir nuestra emisión de bonos; invertido US. \$ 30,000 en una nueva planta y construido una línea circular alrededor de todo el pueblo.

El sistema de Shelbyville está dejando a un lado este año US. \$ 5,000 como «equivalencia de impuestos», los que deposita en los fondos generales de la ciudad. Esto corresponde a la cantidad que la ciudad acostumbraba recibir como impuestos pagados por la compañía particular que operaba el mismo sistema, cosa de la cual podemos tomar especial nota si consideramos que la «pérdida de impuestos por la comunidad» era uno de los argumentos más oídos en los primeros tiempos del TVA y que aun hoy día es una fuerza poderosa en las controversias sobre propiedad pública.

Ninguna ciudad ha sufrido una pérdida de impuestos. Actualmente y en la mayoría de los casos, las entradas asignadas por las Municipalidades son superiores a las recaudadas anteriormente, contrariamente a los sistemas privados que se basaban en tasaciones correspondientes a más o menos los dos tercios del valor de las propiedades.

Conversé igualmente con Mr. Maupin, un cajero del People's National Bank, que fué elegido miembro del Directorio en el Sistema Municipal Shelbyville. Me describió cómo, para evitar la «politiquería», se habían elegido directorios por acto de legislatura o por los gobernantes de la ciudad; cómo habían construido una nueva escuela de US. \$ 80,000 con el exceso de entradas y cómo pensaban comprar también la planta de agua potable para dirigirla en conjunto y ahorrar gastos administrativos.

Después de haber visto Shelbyville, un término medio para el Estado de Tennessee desde el punto de vista de consumo de energía, estudiemos Nashville, una ciudad relativamente grande con 55,000 consumidores. Aquí el Directorio está formado por cinco personas con las siguientes ocupaciones: un operador de radio, un agente de seguros, un corredor de la bolsa, un vendedor de harina y un corredor de arriendos. Hasta hace un año ninguno de estos hombres podía distinguir un kilowatt de un kilociclo.

Felizmente, la Compañía adquirida se encontraba bien organizada, de manera que han seguido siendo los mayores contribuyentes de la ciudad, depositando en la Tesorería cada mes la suma de US. \$ 21,000.

Mr. J. E. Cannes, Presidente del Servicio Municipal, en un anuncio que hizo con motivo del primer aniversario, publicó las siguientes cifras: la ciudad, después de haber rescatado US. \$ 600,000 de los bonos emitidos con el fin de ahorrar inte-

reses y de haber depositado US. \$ 665,000 para rescatar los bonos restantes, tiene una entrada líquida de US. \$ 818,000. Las tarifas residenciales fueron reducidas de un término medio de 2,64 cents. por KWH a un término medio de 1,99 cents. por KWH, y mientras las residencias de EE. UU. por lo general sólo usan 900 KWH al año, el término medio de Nashville para su primer año de TVA fué 1,800 KWH, dos veces el término medio de la nación. También la residencia término medio de EE. UU. pagó 105% más por su energía, es decir, 4,07 cents. por KWH comparada con solamente 1,99 cents, para el afortunado Nashville.

Como lo he expresado, hasta ahora todas las Municipalidades han demostrado su capacidad, siendo el común denominador entre ellas el contrato uniforme con TVA. Este contrato interviene cada vez que el Servicio Eléctrico comienza a tener ganancias excesivas y obliga a las Municipalidades a reducir sus tarifas, en beneficio de los consumidores. Actualmente, la mayoría de las ganancias son empleadas en el pago de las plantas, ampliación de instalaciones y rescate de bonos, pero cuando todo esto haya sido cancelado, se presentará una dura prueba a los miembros del directorio, quienes seguramente se sentirán tentados a depositar parte de las ganancias en la Tesorería de ciudad con el fin de Ayudar a los Alcaldes y Municipales a reducir las contribuciones.

Las cooperativas son una clase aparte y han visto la luz para servir al más tosco de los individuos, al campesino del Sur.

Las ciudades compraron negocios instalados y sistemas de distribución en servicio, con un buen número de consumidores. Tomaron en otras palabras, todo lo que valía la pena adquirir. El resto lo tomaron las cooperativas, las que se encontraron con la ardua tarea de construir nuevas líneas para servir aquellos lugares donde las perspectivas eran las más pobres. Hubo algo noble respecto a las cooperativas en su comienzo, y todavía lo hay.

La más pequeña de ellas, la de Lincoln, ha sido financiada por TVA y aun se encuentra atrasada en sus pagos, aunque el déficit anual de operación ya ha sido reducido de US. \$ 4,402 por año a US. \$ 1,333. El Gerente de esta Cooperativa, un dinámico joven llamado Kenneth Metcalf, está constantemente en contacto con sus consumidores y mensualmente les distribuye boletines incitándoles a hacer un mayor uso de la electricidad. Ha llegado así a aumentar el consumo medio residencial de 39 KWH por mes durante 1936 a 86 KWH por mes durante 1940.

Paralelo a este pequeño grupo tenemos la «Duck River Association, tercera cooperativa de los EE. UU. en número de socios, y que fué creada y organizada por su actual Presidente Mr. E. O. MacLain, quien luchó desde el comienzo por la autorización de servir un territorio apreciable, logrando así extender líneas en cinco departamentos. La Cooperativa de «Duck River», cuenta ahora con 5,779 socios. El financiamiento del año 1939 se hizo posible gracias a US. \$ 79,295 pagados en cuotas anuales de diez dólares y recaudadas mediante un recargo de amortización de un centavo por KWH hasta 100 KWH por mes.

La mayoría de las cooperativas venden incorporaciones en esta forma, cobrando recargo por amortización, el que deberá ser devuelto tan pronto como la cooperativa comience a equilibrar su presupuesto.

Recientemente la Administración de Electrificación Rural «REA», lanzó la idea de la línea a US. \$ 8.50 por milla, es decir, la posibilidad de construir líneas en

aquellos distritos que produzcan una renta de sólo US. \$ 8.50 por milla. La mayoría de los miembros de las cooperativas y aun los jefes del TVA, se muestran pesimistas a este respecto ya que anteriormente las compañías privadas consideraban 18 dólares como un *mínimum*, y la creación de líneas de a 12 dólares por TVA fué tildada de revolucionaria.

Como dijimos al comienzo del artículo, de las 11 Cooperativas, sólo tres: Cumberland, Lincoln y Tricountry no han dejado ganancias. Esto tiene muy preocupados a los ingenieros de TVA, ya que al no poder cancelar sus empréstitos con REA, se verían en la necesidad de alzar las tarifas y es aquí donde TVA teme que la gente exclame regocijada: ¡Se acabaron las tarifas bajas! Como siempre, verían los dos o tres fracasos e ignorarían todos los triunfos.

Conversando con Mr. J. A. Kong, Jefe Ingeniero de Distribución de Energía para TVA, oí de la justificación «social» del nuevo *mínimo*. Estoy seguro que dará resultados—me dijo—después de todo es solamente su primer año y han comenzado de la nada. No se trata de ganar dinero como generalmente creemos; se trata de equilibrarnos a largo plazo y entonces invertir las ganancias en el mejoramiento y abaratamiento del servicio. ¿Por qué las cooperativas no habrían de ayudar a las personas de pocos recursos? Y esto rige también para las Municipalidades. Ahora nadie trata de hacerse rico con la venta de energía; el asunto consiste en darle energía a la gente al costo. Y cuando consideramos que el consumo de energía en los siete valles del Estado de Tennessee se ha duplicado desde 1932, mientras que el aumento del país era sólo de 60%, no podemos quedar sino impresionados y cuando se nos muestra con cifras que 180,000 consumidores del antiguo territorio de la Compañía TEP C^o. están pagando este año cuatro millones de dólares menos por la energía consumida, que lo que habrían tenido que pagar si las antiguas tarifas estuvieran aún en vigencia y, al mismo tiempo, han adquirido sus Sistemas, pagado los impuestos y acumulado reservas, comprendemos por qué la abrumadora mayoría de esta gente está entusiasmada.

Sin embargo, es difícil mantener el principio de la energía al costo, y aun los Poderes Públicos encuentran dura la tarea de contener el ímpetu de obtener ganancias.

Antes de terminar esta encuesta, volví a conversar con Mr. Metcalf de la Cooperativa de Lincoln, a quien pregunté si se había decidido por fin a instalar líneas de a 8.50 dólares. Sí, me dijo, vamos a tener ciertas dificultades al comienzo, pero estoy seguro que sabremos salir de apuros. Para eso estamos aquí. Para proporcionar energía eléctrica a nuestra gente.
