

## AGUA POTABLE Y SANEAMIENTO: TRES CAMINOS

La situación actual de los servicios de agua potable y saneamiento en el Perú es crítica. ¿Qué puede ocurrir si no se hace nada, y qué opciones hay para mejorarlos?

Por: *José Ignacio Beteta, director gerente de Contribuyentes por Respeto*

¿Imagina levantarse un día y no encontrar agua en ninguna parte? En el Perú casi nueve millones de personas no tienen acceso a agua potable, y sin embargo nuestras cuencas nos proveen con aproximadamente 5,500 litros al día por familia cuando el consumo promedio de una no pasa de 250.

Un dato crucial: el costo real que asumen las familias que adquieren agua de fuentes alternativas (camiones cisterna, por ejemplo) es el precio del agua más el tiempo que gastan en conseguirla. En promedio, estas familias -según la encuesta ENDES- pagan alrededor de 43 soles por m<sup>3</sup> de agua: 27 veces más de lo que paga un hogar con conexión a la red.

¿Qué hacer? Para el que está “dentro” del sector, los mitos no existen. Por un lado, se puede hablar de privatización, pero no es tan fácil como se piensa. Por otro lado, las empresas públicas de servicios de saneamiento (EPS) están en general quebradas. Los que quieren defender el sistema estatal utilizan experiencias exitosas del extranjero, y los que quieren defender el modelo privado también. Es crucial que nuestros candidatos tengan propuestas claras en este ámbito.

### PRIMER CAMINO: PRIVATIZAR

Pensemos un momento en la privatización del sistema. Imaginemos que una EPS en Ayacucho, a 3,500 msnm, por ejemplo, pasa a manos privadas. ¿Qué variables tendría que analizar la empresa? Dimensiones del territorio a gestionar, proyección de crecimiento poblacional, comportamiento migratorio, la brecha de infraestructura que debe cubrir con su capital, hasta dónde puede elevar las tarifas (retorno a la inversión), nivel proyectado de facturación, y por supuesto, cómo le irá en las relaciones con la comunidad en todo el proceso.

Cualquier empresa que quiera hacerse de una EPS, expandirse y desarrollar nuevos “mercados” para el negocio, deberá tener una espalda financiera bastante grande. Sin embargo, el control tarifario no le permitirá ser más audaz o flexible en su inversión. Por otro lado, mientras más grande fuera el territorio administrado, quizás los costos de incrementar las conexiones y prestar el servicio sean menores, pero mientras más reducido sea el territorio, menores serán las posibilidades de lograr economías de escala.

¿Podría la empresa expropiar con la facilidad con la que lo hace el Estado?, ¿podría detener el robo de tuberías cuando la justicia

no es siquiera eficiente en este tema? De esta forma, o el ciudadano sufre por un mal servicio, o la expansión de ese servicio se estanca por falta de capital para invertir.

### SEGUNDO CAMINO: SEGUIR CON LO MISMO

Si el camino privado merece una evaluación mucho más fina, definitivamente la opción de seguir con el modelo actual es inviable. Las EPS, en su mayoría, están en “rojo”, sus funcionarios son muy mal pagados, no alcanzan las metas que se les plantea, brindan un servicio deficiente y, quizás lo más grave, no mejoran ni expanden la infraestructura destinada al tratamiento de efluentes. Esto último es algo que impacta realmente no solo en la salud, sino también en el medio ambiente.

Son más de 1,400 distritos los que no están al alcance de las EPS, los cuales reúnen a esos casi 9 millones de peruanos que no tienen acceso a servicios de saneamiento básico. El Estado no puede subsidiar dicha deuda eternamente, y si lo hace, lo hace con nuestros impuestos.

### TERCER CAMINO: EL DE LA ALIANZA Y EL

#### DIÁLOGO

Ante la dificultad de implementar la “soñada” privatización y, por otro lado, la ineficiencia flagrante del sistema público, la ciudadanía encuentra sus propios caminos. Y generalmente estos caminos se basan en la construcción de alianzas a partir del diálogo.

En primer lugar, muchos gobiernos locales reciben apoyo de la empresa privada en el diseño de expedientes técnicos de agua y saneamiento. Esto garantiza generalmente la calidad del expediente y, por lo tanto, que pueda superar las diversas instancias de evaluación dentro del SNIP.

En segundo lugar, muchas empresas deciden apoyar a un gobierno local con la obra completa, “llave en mano”. Si bien es cierto la empresa no se compromete a cubrir el mantenimiento de la obra (algo que podría ser una carga económica impredecible o una latente fuente de conflictos), la deja lista para que autoridades comunitarias y públicas se encarguen del mismo.

En tercer lugar, el mecanismo de obras por impuestos (Oxi) permite que una empresa, individualmente o en consorcio, financie y ejecute proyectos previamente elegidos por el gobierno local para luego recuperar el

monto invertido con cargo al impuesto a la renta de tercera categoría. El modelo es cada vez más exitoso y el Estado podría mejorar su regulación para que sea más atractivo y fácil de implementar.

### ALGUNAS RECOMENDACIONES

La privatización ya se da, en líneas generales, en la gestión de diversas EPS. La mayoría de ellas subcontrata a privados para obras de construcción, reparación y mantenimiento, e incluso al delegar la cobranza de recibos. Estas empresas contratistas llegan al 60% en el caso de Sedapal. Quizás la clave se encuentre en esta ruta.

¿Por qué no se plantea, por ejemplo, la privatización del tratamiento de aguas residuales? ¿Podría generar resistencia que una empresa se encargue del tratamiento de las aguas servidas? Esperamos que no. Digamos que nadie podría manifestar que el acceso universal al agua sucia sea un derecho humano.

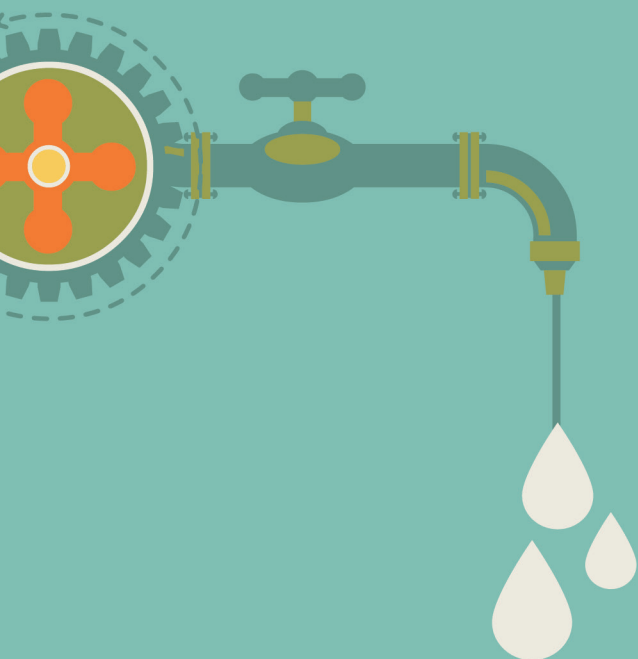
Segundo. De nada sirve seguir creando estructuras. La superposición y amplia cantidad de entidades que tienen algún tipo de competencia en el tema (más de 15) es una traba no solo burocrática, sino que dispersa estrategias y conlleva gastos inadecuados, yuxtaposición de funciones y comunicación aislada o desarticulada.

En tercer lugar, es necesario incrementar los salarios de los funcionarios de una EPS con cargo a cumplimiento de metas y objetivos. El sueldo de un gerente en una EPS pequeña no supera los S/5,000, mientras que el de quienes lo acompañan, tampoco pasa los S/3,000. Con sueldos así, ¿cómo se puede tener profesionales de nivel que realmente puedan gestionar un negocio tan complejo?

Hay mucho por hacer, pero si no se hace rápido el futuro no será tan auspicioso. Es crucial que nuestros candidatos tengan propuestas claras en este ámbito.

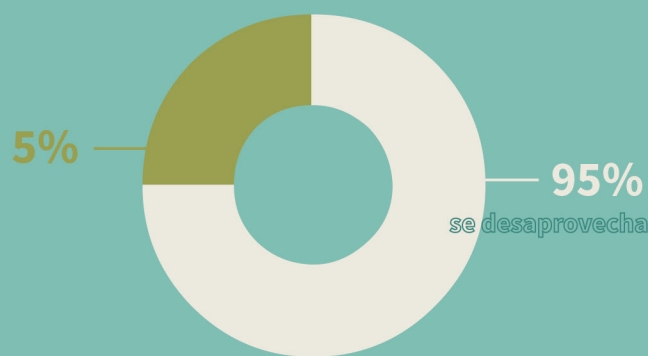
**>>Son más de 1,400 distritos los que no tienen acceso a servicios de saneamiento básico. El Estado no puede subsidiar dicha deuda alternativa.**

# Recomendaciones para el sector saneamiento en el Perú



El error: es común confundir el **agua** (recurso natural) con el **agua potable** (servicio que implica un proceso productivo).

Solo la cuenca del Pacífico genera 22 veces el requerimiento diario de agua, el cual **no es aprovechado**.



## ¿Qué falta?

Más infraestructura. En el sector la brecha asciende a

**US\$12,200 millones**

Faltan recursos en las EPS. Solo cobran S/.1.00 de cada S/.4.00.

La cuenca del Pacífico produce **5,500 litros** por hab./día, cuando el consumo máximo es 250 litros por hab/día.