

## OPINIÓN

“El 2009, el Banco Mundial publicó un estudio en el que se analizó el desempeño de 141 empresas de agua en 48 países en desarrollo de 1973 al 2005. La evidencia es contundente en favor de aquellas operadas bajo algún esquema privado. Estas lograron 12% más de conexiones residenciales de agua potable que las estatales y 19% más de cobertura de desagüe”. Editorial de El Comercio **Mitos al agua**/5 de octubre del 2012

EDITORIAL

# El agua más cara

## Se necesita un cambio radical en Sedapal.

Hace algunos días, el presidente del directorio de Sunass, Fernando Momiy, anunció que se espera que a partir del 2015 se implemente una nueva tarifa de agua que permita que cada persona pague distinto de acuerdo a su situación económica.

La medida anunciada por el señor Momiy es importante. Pero no creamos que solucionará el problema de los más pobres. Y es que ella beneficiará solo a aquellos ciudadanos que tengan acceso a la red de agua potable, pero los más necesitados no tienen acceso a dicha red. En Lima, 30% de los ciudadanos se ven forzados a comprar el agua de fuentes informales; por ejemplo, de camiones cisterna, pagando precios hasta 12 veces más altos que las tarifas de Sedapal. Eso hace que en las zonas más pobres de la capital se pague más por el agua que en distritos como, digamos, Miraflores o San Isidro.

Por eso, el Gobierno debería empezar a tomar acciones que permitan que Sedapal lleve su red a las zonas más pobres de la ciudad. Es cierto que esta empresa ha anunciado que espera realizar

inversiones superiores a los S/.8.000 millones de aquí al 2016 a fin de alcanzar el 100% de cobertura. Sin embargo, es difícil no tener dudas sobre su capacidad de cumplir sus promesas. No solo porque muestra graves problemas de ejecución (el año pasado solo pudo ejecutar S/.266 millones de los S/.414 millones que tenía en su presupuesto para inversión) sino también porque la historia de Sedapal es, a fin de cuentas, similar a la de la mayoría de empresas estatales: instituciones mal manejadas por estar condenadas a no tener dueño alguno que busque llegar a más personas y usar mejor sus recursos para aumentar sus ingresos.

Esta característica es la que llevó a Sedapal a acumular una deuda por S/.3.000 millones que el Estado luego tuvo que asumir. Y la que la hace perder anualmente el 40% del agua que produce (el equivalente a S/.230 millones). Y la que originó que el año pasado la tubería principal de uno de los distritos más populosos del país se desgastase hasta el colapso (cosa que no debía sorpren-

der a nadie, ya que en dicha zona había tuberías que no se habían cambiado hace 40 años). ¿Cómo se puede esperar, entonces, que invierta S/.2.000 millones por año de aquí al 2016 de manera responsable y eficiente?

Ir más atrás en la historia tampoco favorece a Sedapal. De 1994 al 2006, por ejemplo, la ampliación de la cobertura de agua potable en Lima aumentó solo en 20%, mientras que la cobertura de electricidad y telefonía (sectores cuyas empresas habían sido privatizadas) aumentaron en 56% y 168%, respectivamente. Es sintomático, además,

que mientras de 1994 al 2006 las tarifas de telefonía y electricidad cayeron en 8% y 2%, las del agua (aún en manos públicas) subieron en 47%.

El problema de Sedapal, por lo demás, se repite en las otras 48 empresas estatales de agua. Según un reciente informe de la ONG Contribuyentes por Respeto, debido al pésimo funcionamiento de dichas empresas, el Perú ocupa el penúltimo y último lugar en la región en acceso a saneamiento mejorado y a fuentes mejoradas de

**INCLUSIÓN**  
**El Gobierno debería empezar a tomar acciones que permitan que Sedapal lleve su red a las zonas más pobres.**

agua, respectivamente. Además, su ineficiencia las lleva a que diariamente lancen al mar un volumen de aguas servidas que podrían llenar 1,58 veces la Vía Expresa.

Las privatizaciones en países vecinos, vale la pena mencionarlo, han sido positivas. En Chile, por ejemplo, Aguas Andinas de Santiago ha tenido experiencias diametralmente opuestas a las de Sedapal. Como ha indicado la mencionada ONG, hace diez años ambas empresas tenían un número similar de conexiones, pero hoy la chilena ofrece 20% más conexiones, tres veces más tratamiento de aguas servidas, menos de la mitad de densidad de roturas de redes y 29% mayor medición. Todo esto logrando una rentabilidad patrimonial 23 veces mayor y a un costo operativo por conexión 52% menor que Sedapal.

Si el Gobierno quiere que se expanda la red de Sedapal en beneficio de los más pobres, debería empezar a considerar privatizarla o entregarla en concesión. El sistema actual ha fracasado en muchos sentidos, incluyendo la expansión de la red, y no debemos olvidar que el agua más cara es la que no se tiene.