

■ Diagnóstico para el sector sanitario

Dado que el servicio de agua potable presenta ciertos elementos de economías de escala, y que existe escasa rivalidad entre competidores, su estructura industrial se aproxima a la de un monopolio natural. De hecho, una vez construida una planta de tratamiento de aguas o instaladas las redes de tuberías para abastecer cierta zona, es difícil que otra empresa superponga redes en la misma zona. Por lo anterior, la empresa instalada presenta ventajas relativas de costo y tiene poder de mercado para cobrar precios altos, dado su carácter de monopolio.

Esto ha llevado a regular la estructura tarifaria y de concesiones del sector, debido a que en una actividad monopólica, el usuario no está en condiciones de elegir quien lo atienda, ni menos exigir calidad, precio y seguridad de servicio.

Los precios fijados distinguen entre servicios de producción-distribución de agua potable y de disposición-recolección de aguas servidas, estos servicios tienen diferencias importantes en lo que se refiere a costos de instalar redes. No obstante, existen similitudes en lo que se refiere a la administración de las empresas, por lo cual,

la misma empresa concesionaria detenta la concesión global de los servicios.

El sistema global de concesión permite aprovechar economías de escala presentes en la administración de las empresas, y obtener una tarifa que no resulte onerosa a los usuarios. Otra ventaja que presenta una concesión global es que permite, estructurar empresas de tamaño óptimo. La solución de concesión global y la función regulatoria tarifaria no es simple de definir, dado que existen variables técnicas que deben tenerse en cuenta en cada caso, tales como:

Las **características del sistema de alcantarillado**. Si utilizan redes conjuntas o separadas con las de aguas lluvias, o si se requieren o no plantas elevadoras de aguas servidas para llevarlas a plantas de tratamiento.

La **cantidad y calidad de las aguas servidas recibidas en la planta**. La variabilidad que dichos parámetros pueden experimentar, tanto en la operación rutinaria de corto plazo como en el futuro, en que se pueden producir importantes desviaciones en las demandas.

Condiciones climáticas, pluviométricas, topográficas, las características de los cauces de las aguas tratadas, el potencial de

reutilización de las aguas tratadas, el precio del suelo y el precio del agua.

Y las **características de las descargas de las industrias**, tanto por sus volúmenes y calidad, como por su diversidad, de actividades y procesos que pueden desarrollarse en la zona de competencia de la planta.

Sin embargo, al margen de las dificultades que representa la fijación tarifaria en la solución de concesión global, se permite abaratar costos por las economías de escala que se generan. Otro aspecto que caracteriza al sector es la necesidad de desarrollar las actividades que aún no logran niveles óptimos de cobertura poblacional, es decir subsisten aún factores deficitarios en aspectos importantes de los servicios sanitarios, los que se presentan en bajos porcentajes de, evacuación de aguas servidas y plantas de tratamiento de éstas. Dadas éstas necesidades que no son cubiertas en forma óptima se requiere una mayor eficiencia en las empresas y lograr niveles de inversión que permitan abastecer las necesidades futuras.

Uno de los problemas que preocupa actualmente es dilucidar la estructura de propiedad de las empresas del sector. Es

decir, si organizar el sector sobre una base privada o estatal.

Un primer tipo de organización es la privatización total de las empresas de obras sanitarias la que internalizaría los riesgos de los proyectos de inversión a llevar a cabo. Tal privatización exige transparencia de información y visualizar en qué pie quedan las empresas de menor tamaño respecto de las grandes. Desde este punto de vista es inconveniente la venta total de las acciones por parte del gobierno. Toda vez que las justificaciones de la privatización no se entienden por el lado de la mayor competitividad.

Otros tipos de organización son más bien híbridas, y consisten en facilitar la incorporación del sector privado a la actividad -no 100%-, algunas de ellas ya se implementaron. Entre estas soluciones, cabe mencionar los contratos de gestión con inversión y la licitación de servicios.

Estos han tenido éxito relativo puesto que requieren de la orientación social que proporciona el Estado.

Por último, está la propiedad estatal en un 100% es absolutamente inviable dada la estructura económica actual.

Claudio Molina Mac-Kay
Académico Departamento de Contabilidad
y Gestión Financiera.