

## Un ejemplo a seguir

**Fuente:** Portafolio, jueves 12 de febrero de 2009.

Sección: Editorial - opinión

Alma Rocío Balcázar, Coordinadora Sector Privado

Corporación Transparencia por Colombia

Cuando hace unos días Planeación Nacional presentó el compendio de proyectos que servirá para hacerle contrapeso a la crisis económica internacional, fue llamativo el peso que tendrá el sector de agua. De acuerdo con las cifras oficiales, la ejecución de planes de infraestructura departamentales y de otras obras se llevará recursos por 2,2 billones de pesos de las arcas oficiales, sin contar los 1,1 billones que gastarán las empresas públicas y privadas. Semejante suma debería servir para concluir una paradoja, como es que en uno de los países con más recursos hídricos del mundo, una parte importante de su población no cuenta con buenos servicios de acueducto y alcantarillado.

Parte de la explicación que dan los conocedores del tema, es que la actividad se presta para actos de corrupción, pues es difícil auditar trabajos que a veces se hacen en el lecho de un río o en lugares agrestes. Por ese motivo es necesario destacar el desarrollo que se le está tratando de dar a un acuerdo firmado hace tres años, cuando 95 por ciento de las empresas fabricantes de tuberías en Colombia, agremiadas en Acodal, firmaron voluntariamente un documento para prevenir posibles trampas.

Dicho pacto, el primero de estas características en el país, ha permitido que compañías que son competencia entre sí, se sienten en una misma mesa a definir mejores prácticas comerciales y concertar, sin salirse de lo legal, reglas de juego claras para manejar sus mercados y prevenir la ocurrencia de lacras que se quieren desincentivar.

El tema central que ocupa hoy a las empresas firmantes del acuerdo, cuyo cliente estratégico son las entidades estatales, son los descuentos irracionales que se han venido manejado en el mercado y que en ocasiones han llegado hasta 60 por ciento sobre los precios de lista. Esta diferencia entre el valor de referencia y el de venta, distorsiona el mercado y en muchos casos genera sobornos en la cadena de intermediación, pues algunos compradores que pueden tener la intención de enriquecerse ilícitamente, se interesan más en los descuentos que en la calidad y el precio de los tubos.

Ahora se trata de reducir la franja mencionada, aprovechando el espacio generador de confianza que posibilita el pacto ya hecho. Eso es bien diferente a hacer acuerdos de precios, pues la práctica de competencia desleal se presenta precisamente en el espacio que dejan los descuentos para el soborno.

El tema es de particular interés porque involucra un servicio público de alto impacto social en el país. En Colombia la cobertura de servicios de acueducto y alcantarillado es aún muy deficiente.

Aunque entre 1996 y 2003 se destinaron 11.7 billones de pesos al sector, los índices son desalentadores: sólo 35 por ciento de los municipios del país cuenta con agua apta para el consumo, con lo cual unos 12 millones de colombianos que viven en

ciudades y pueblos no pueden beber del agua de la llave. Por otro lado, si la cobertura del servicio de acueducto urbano es de 91 por ciento, la de acueducto rural tan solo llega a 55 y la de alcantarillado rural a 28 por ciento.

De otra parte, los recursos destinados a la compra de tubería en el país son 30 por ciento del presupuesto total de la inversión en saneamiento básico, la cual puede ascender entre 2006 y 2010 a 8.2 billones de pesos. La magnitud de los dineros que se mueven en este sector, articulada desde el Ministerio de Ambiente, Vivienda y Desarrollo Territorial a través de los Planes Departamentales de Agua y Saneamiento, hace que todos los esfuerzos por manejar de manera transparente tanto las negociaciones como las prácticas propias de este mercado, sea una manera de aumentar la eficiencia social y de alcanzar mayor cobertura en el servicio de acueducto y alcantarillado en el país.

Con descuentos razonables, el riesgo de corrupción puede desaparecer y los recursos que se liberan pueden destinarse a mayor cobertura en los servicios. Es valiente la actitud de estos empresarios que, aún a riesgo de perder participación en el mercado, buscan soluciones de fondo para sanear un mercado que parece viciado de prácticas deshonestas.