

potable subió al 98% en las dos ciudades, y la de alcantarillado aumentó de 36% a un 65% en El Alto; y del 70% al 100% en La Paz, aunque en la zona Sur es del 85%, es decir por encima de las metas de expansión quinquenales establecidas en los contratos con la Sisab.

Las metas de calidad que hacen referencia a la calidad del agua potable, atención al cliente y continuidad del servicio también fueron cumplidas, dice el ejecutivo, e indica que el agua que distribuyen cumple las normas establecidas por la Organización Mundial de la Salud (OMS), un motivo por el que la empresa nunca tuvo problemas de contaminación en sus siete años de gestión.

Mejoras

El servicio es continuo en toda la ciudad debido a que se controla las redes de distribución, lo mismo en la zona Sur, donde antes el suministro era racionado. A partir de esta optimización, a AISA sólo se le permite incurrir en cortes de menor magnitud y corto tiempo.

En cuanto al servicio al cliente, hay cada vez mayor eficiencia porque la compañía cuenta con un reglamen-



to de atención al cliente en el que se especifica los derechos y obligaciones tanto del usuario como de la empresa.

El volumen de ventas de Aguas del Illimani se mantuvo en los últimos años en los \$us 20 millones a pesar de la migración de muchas industrias a otras ciudades y la crisis; sin embargo, el crecimiento de la empresa se centró en su expansión, que fue de más del 100%, de 110 mil conexiones a 230 mil actuales.

Logros

Gracias a la competitividad adquirida por la empresa, ésta obtuvo la certificación del ISO 9001 en proceso comercial y atención al cliente, un reconocimiento a la eficiencia total adquirida desde la lectura de los medidores y facturación, hasta la emisión y distribución de facturas, puntualiza Chávez.

También alcanzó la calificación de riesgo "A", que demuestra la solvencia económica de la empresa, una ventaja aprovechada para emitir bonos por cinco millones de dólares en el mercado de valores vendidos en su totalidad, aspecto que corrobora la confianza de los inversionistas que respaldan la gestión empresarial, añade.

Instituciones de servicio de agua potable del país

Nº EPSA	Ciudad	Nro. de Conexiones	Volúmenes facturados (m3)	Ingresos (Bs)	
		2003	2003	2003	
1	AGUAS DEL ILLIMANI	La Paz	229.114	43.367.918	132.107.865
2	SEMAPA	Cochabamba	62.851	19.713.345	49.420.776
3	SeLA	Oruro	33.186	5.633.338	12.458.896
4	AAPOS	Potosí	12.382	1.558.227	7.019.848
5	EMSABAV	Villazón	5.672	s/d	1.201.510
6	ELAPAS	Sucre	27.657	5.408.647	20.879.535
7	EMAAB	Bermejo	4.442	1.707.450	1.247.636
8	COSAALT	Tarija	22.747	8.532.369	11.472.043
9	EMAPYC	Yacuiba	7.360	1.306.088	3.171.230
10	CAPAG	Guayaramerín	4.348	853.211	2.061.803
11	COATRI	Trinidad	7.391	1.004.862	4.486.603
12	COSPAS	Ascensión de Guarayos	364	41.354	242.050
13	COOPAGAL	Camiri	4.891	499.371	2.330.622
14	COSAP	Cotoca	2.503	540.363	1.027.340
15	SEAPAS	El Torno-Santa Rita	2.512	368.824	780.517
16	LA GUARDIA	La Guardia	1.525	255.849	550.590
17	LIMONCITO	Limoncito	1.062	140.866	349.209
18	COSMIN	Minero	2.258	370.716	784.459
19	COSMOL	Montero	11.618	2.271.696	8.766.135
20	COOPAGUAS	Santa Cruz	13.473	2.346.079	4.669.849
21	COOPAPPI	Santa Cruz	7.576	1.528.687	2.687.313
22	COOPLAN	Santa Cruz	16.449	2.611.813	3.962.307
23	COOSERPAC	Santa Cruz	1.840	384.886	658.700
24	COSCHAL	Santa Cruz	2.384	439.740	763.226
25	COSPAIL	Santa Cruz	8.046	1.571.074	3.400.761
26	COSPHUL	Santa Cruz	2.533	626.833	1.343.629
27	SAGUAPAC	Santa Cruz	123.597	37.987.974	147.253.298

Fuente: SISAB

Semapa se moderniza



La empresa municipal Semapa, que brinda sus servicios en la ciudad de Cochabamba, tiene una calificación de B-; entró en un proceso de modernización para lograr una mayor calificación y reducir sus actuales deficiencias.

Su gerente general, Gonzalo Ugalde, explica que en este propósito se contrató una empresa internacional que aplica un programa de gestión empresarial con el propósito de modernizar la estructura organizacional, crear un sistema de control y administración a través de la modernización de sus equipos informáticos y capacitación del personal ante el desafío de cumplir las metas exigidas por la Sisab.

El plan empezará a ser aplicado a partir de enero, después de que la empresa lograra resolver el problema de insuficiencia de agua gracias a la optimización del manejo de las fuentes proveedoras en la que ahora se controla las pérdidas, que alcanzaban un 50%; a finales del año 2005 esta debe ser sólo del 35%.

También se recuperó y aumentó eficiencia a los pozos, permitiendo a Semapa tener mayor cantidad de agua en distribución y llegar a una cantidad más amplia de usuarios.

Ampliación

Ahora se amplía las redes de distribución y en tres años más la empresa debe realizar un total de 50 mil nuevas instalaciones de agua potable y 50 mil de alcantarillado para cumplir las metas quinquenales establecidas en el contrato de concesión, sólo entonces la cobertura será del 100%.

Todo el trabajo demanda una inversión de \$us 39 millones, pero la expansión de la red se paga rápidamente porque sólo las nuevas 100 mil instalaciones significarán

Semapa sigue un proceso de institucionalización y en los últimos tres años ha crecido en 25% en cantidad de usuarios como en dotación de agua, destaca Ugalde. Ahora, agrega el ejecutivo, se busca mayor eficiencia, por lo que se reducirá el personal, que fue incrementado en razón de los proyectos de expansión.

¿Está consciente de los riesgos que corre su empresa?

Somos el único Programa de servicios de Protección Legal que le garantiza una operación segura de su negocio.

Se beneficiará con:

- Un equipo de abogados altamente calificados
- Asesoramiento permanente en todas las Areas del Derecho
- Seguridad y tranquilidad
- Consejos oportunos para prevenir conflictos
- Ahorro de tiempo y dinero
- Planes y coberturas adecuadas a sus necesidades

Contáctenos hoy para que lo visitemos
Tel (2)243-0907
Gerencia Comercial
www.legalbolivia.com

