LITORALPRESS

Fecha: 18-05-2026
Medio: La Prensa de Curicó
Supl. : La Prensa de Curicó
Tipo: Noticia general
Título: "En el último año se ha invertido en promedio cerca de 20 mil millones de pesos para reforzar todo lo que es la producción de agua potable"

Pág. : 4
Cm2: 655,8
VPE: $ 848.012

Tiraje: 4.200
Lectoría: 12.600
Favorabilidad: No Definida

VÍCTOR BUSTAMANTE ULSEN, GERENTE GENERAL DE NUEVO SUR:

"En el último año se ha invertido en promedio cerca de 20 mil millones de pesos para reforzar todo lo que es la producción de agua potable"

El gerente general de Nuevo Sur, Víctor Bustamante Ulsen, también reveló que brindarán asistencia técnica a los servicios sanitarios rurales a través del Gobierno Regional para mejorar su cobertura y condiciones.

● Señaló que el cambio climático ha traído problemáticas en términos de turbiedad, ya que las lluvias antes eran bastante parejas, pero ahora, en poco tiempo, llueve mucho, por lo cual la compañía ha tenido que ir mejorando su capacidad productiva y sus sistemas ante este tipo de eventos.

POR MARÍA FRANCISCA GARCÍA BASCUÑÁN
FOTOS EDUARDO CORVALÁN MUÑOZ

TALCA. Oriundo de Concepción, en el Maule desde hace dos años, Víctor Bustamante Ulsen, es el gerente general de Nuevo Sur. Su experiencia en la empresa es amplia (23 años), donde ha ejercido tanto en el área operacional como comercial, por lo cual conoce profundamente su funcionamiento, lo que han tenido que enfrentar por el cambio climático, el trabajo para mejorar sus estándares y los desafíos a futuro.

En este período a cargo, ya conoce las comunas del Maule y a sus autoridades, con quienes ha fortalecido su relación, con el objeto de que la compañía se convierta en un aporte al desarrollo regional. En lo personal, demuestra abiertamente el orgullo que tiene de su hija de 26 años, llamada Florencia, que es doctora y está haciendo su especialidad, mientras trabaja en Chillán, así como también reveló que viaja constantemente desde Talca a Santiago donde tiene a su pareja y hace lo mismo hacia su ciudad natal, con el objeto de reencontrarse con su familia.

Actualmente, Nuevo Sur, está compuesta por 194 personas, así como también por muchos contratistas, quienes tienen a cerca de 3.000 personas trabajando en diferentes áreas productivas, redes, tratamientos y temas comerciales, sumado a todo el soporte del equipo colaborativo, que está en Concepción, de la matriz Essbio, por ende, considera que hay un soporte súper importante a la gestión de la región.

¿Cómo han sido estos dos años de trabajo en el Maule?

"Hago un balance bastante positivo en general de estos dos años. Principalmente, en la empresa, lo que nosotros tenemos bien claro, es nuestro rol dentro de la región, que es básicamente continuidad y calidad 24-7, ojalá sin discontinuidades ni problemas de nuestros clientes y en eso hemos trabajado".

¿Cuáles serían estos problemas?

"Son discontinuidades, cortes de suministro, vastas presiones, rebasa de agua servida o problemas en las boletas, pero en general, hemos ido avanzando bastante bien en todos esos ámbitos, con muchas inversiones, particularmente en lo que es producción y redes de tratamiento, donde en el último año se ha invertido en promedio cerca de 20 mil millones de pesos, o sea 20 millones de dólares, para reforzar todo lo que es la producción de agua potable, porque el cambio climático ha traído varias problemáticas en términos de turbiedad, lluvias que antes eran bastante parejas, ahora en poco tiempo llueve mucho, por lo cual la compañía ha tenido que ir mejorando su capacidad productiva, mejorando los sistemas ante eventos de turbidez extrema, también sensorializando la producción de los tanques. Hoy ya tenemos prácticamente 100%..., eso nos permite manejar muy bien los niveles de regulación de acumulación de agua, además de potenciales eventos de discontinuidad".

¿Qué ha pasado con las redes de distribución y recolección?

"Hemos ido también todos los años, reforzando y reemplazando cerca de 15.000 metros de red, en los puntos más áridos donde tenemos problemas de discontinuidad y de rebases, además de donde hay dificultades de presión y eso ha ido mejorando mucho el servicio. En estos últimos años hemos tenido una baja importante en la cantidad de clientes sin discontinuidad de este servicio".

Usted habló de inversiones ¿Cuáles han sido sus focos?

"Producción, redes y también tratamiento de agua servida, por ejemplo, en este último hemos invertido de esos 20.000, en promedio como 6.000 a 7.000 dependiendo de las plantas. Ahora, estamos haciendo ampliar la planta de Yerbas Buenas, este año comienza la planta Talca y varias otras plantas dentro de la región, que también se están ampliando y eso básicamente, ayudará al crecimiento de las ciudades".

LITORALPRESS

Fecha: 18-05-2026
Medio: La Prensa de Curicó
Supl. : La Prensa de Curicó
Tipo: Noticia general
Título: "En el último año se ha invertido en promedio cerca de 20 mil millones de pesos para reforzar todo lo que es la producción de agua potable"

Pág. : 5
Cm2: 661,1
VPE: $ 854.757

Tiraje: 4.200
Lectoría: 12.600
Favorabilidad: No Definida

Asimismo, recalcó que ya tienen casi listas las acciones del Plan Invierno, que tiene más de 130 acciones a ejecutar, tanto de producción, redes, tratamiento y también los medidores.

COBERTURA

Volvamos al servicio ¿Cuál es la cobertura que tiene la empresa en la región?

"Dentro del mundo urbano, tenemos casi todas las localidades, son 32 y son 30 comunas, pero, por ejemplo, Vichuquén no depende de nosotros, ya que lo hace de tres servicios sanitarios rurales que dependen de la DOH, del MOP y del Estado. En general, del millón 100 mil personas que existen en la región, de acuerdo con el último censo, en promedio, nosotros atendemos entre 750.000 a 800.000 personas del radio urbano y eso prácticamente es la cobertura de Agua Potable, de casi 100%".

Y qué pasa con las zonas rurales ¿Ustedes trabajan con ellas?

"Nosotros del año 2021 al 22, perdimos el contrato de asistencia técnica con la DOH y eso fue con la Ley 20.998 que se formuló en el 2019 y se ejecuta entre el 2019 y el 2022, así que ahí, nosotros dejamos de prestar este servicio, pero el año pasado firmamos un convenio con el Gobierno Regional para volver hacerlo a través de su financiamiento, que si bien posee recursos finitos, es un gran apoyo a los servicios sanitarios rurales, donde el Maule es la segunda región en Chile con más de ellos".

¿Qué incluirá está asistencia técnica?

"Todo, desde los diseños, la planificación y también la operación de la planta en el caso de agua potable, agua servida, además hacer infraestructura, conservarla y hacer interconexiones, entonces hay una serie de acciones en general, diseños, obras y procesos de licitación, porque nosotros somos expertos en eso. Fuimos siempre la unidad técnica, entonces eso ya lo tenemos bien armado en el Gobierno Regional. De hecho, la última semana de mayo, vamos a tener una reunión, en la cual se va a incorporar la DOH y la Subdere, para tener todos los entes sectoriales que dan soporte, ayuda y tienen financiamiento para los servicios sanitarios rurales. Creo que es un tremendo avance para la región, porque estaba bien desconectada la identidad sectorial con el mundo privado".

DESAFÍOS

¿Cuáles cree usted serán los principales desafíos de este 2026?

"Lo primero, asegurar continuidad y calidad de servicio a todos nuestros clientes del territorio operacional, disminuir estas brechas de servicio que mencionaba anteriormente, reducir la cantidad de discontinuidades, mejorar la presión en algunos sectores y bajar también todos los reclamos comerciales por boletas mal cobradas, que en el fondo son desafíos en la calidad de servicio, que es propio de lo que hacemos y ahí estamos avanzando fuertemente ya con datos duros. Y, por otra parte, avanzar en algo que si bien no somos los responsables, pero sí lo hacemos, de acuerdo a la sostenibilidad de la compañía y de la región, que es avanzar en este tema del mundo rural para mejorar la cobertura de los servicios sanitarios rurales, que es muy baja acá en la región, un 48% agua potable y un 17% saneamiento, de lo cual dependen prácticamente 300.000 personas, entonces es muy importante avanzar en ese ámbito, donde tenemos todas las capacidades técnicas para apoyar en ese ámbito".

Volviendo al usuario urbano. ¿Cuándo pueden ellos recurrir a Nuevo Sur?

"Generalmente, los puntos de contacto con los usuarios son a partir de atención y requerimientos, que gran parte son reclamos. Tenemos canales de contacto a través de nuestras oficinas, nuestro fono cliente, WhatsApp, Instagram y todas las vías de canales digitales. En general, existe un muy buen mecanismo para recibir, procesar y gestionar esos problemas y los tiempos de respuesta son muy buenos. También los hemos ido mejorando, de tal forma que exista una cercanía, seamos súper resolutivos y cercanos al momento de resolver un problema. Por otra parte, también hay otro punto de contacto importante, en los clientes que se están incorporando, son las famosas factibilidades de los servicios, que existen en forma digital y presencial, donde los tiempos de respuesta son acordes a lo que establece la regulación, de tal forma que generalmente vamos respondiendo bastante rápido".

En algunos meses llega el invierno. ¿Ustedes realizan más acciones en este período?

"Nosotros tenemos dos instancias bien marcadas del año, que son estacionales. Está el plan verano y el plan invierno, donde existe toda una preparación y en este caso, ya tenemos casi todo listo. Yo diría, que está en un 99%. Tenemos más de 130 acciones a ejecutar en las diferentes instalaciones, tanto de producción, de redes, de tratamiento y también los medidores, con actividades que son técnicas. En la producción, por ejemplo, está la limpieza de las captaciones, la mantención preventiva de nuestras plantas, tener todos los generadores dispuestos en las plantas ante corte eléctrico. En redes, tener también modelada hidráulicamente la red ante eventos de lluvia. En recolección, todas las limpiezas preventivas, que se hacen a través de los camiones hidrojet combinados. En tratamiento de agua servida, también tener identificados los puestos inundables, de tal forma, tener una recuperación rápida ante cualquier corte o discontinuidad de las plantas. Y en la parte comercial, también un llamado a los clientes más comunicacional, a que cuiden los nichos de los medidores, a que los resguarden para que, ante una potencial helada, no tengamos rotura. Y la línea más importante es que en la compañía tenemos un equipo de gestor de emergencias, donde cada uno tiene su rol súper definido, entonces, como se dice en términos futbolísticos, el equipo juega de primera".

¿Y qué ocurre en el plan Verano?

"En verano, obviamente, los consumos se elevan. En algunos sistemas, estamos mucho más apuntados que en otros, por ejemplo, en el secano costero de Curicó, en el secano costero de Linares-Constitución, hay zonas en las cuales hay sequías, entonces en esos lugares, hacemos un llamado al consumo eficiente del agua a todo nivel, de forma que los niños, los adultos y los mayores lo entiendan. Se aborda el consumo eficiente de la ducha, evitar lavar el auto, no desperdiciar agua en el lavado de los platos, por ejemplo. Y si hay un ilícito, que informen a la compañía.

Por otra parte, también tenemos un programa que iniciamos este año, que estamos haciendo en los colegios, que se llama Sello del Agua, que busca que los establecimientos hagan iniciativas para el cuidado del agua en sus instalaciones".

Finalmente ¿Tiene algún mensaje que quiera dar a la comunidad?

"Lo primero, es que somos una empresa que está súper vinculada con los diferentes ámbitos de acción, no solamente con el mundo urbano del cual pertenecemos nosotros, sino con las autoridades, con nuestros clientes, que es la sociedad civil y también, con todos los entes sectoriales más incumbentes de nuestra región, de tal forma de ir colaborando al desarrollo económico de la región e ir mejorando las brechas. Y ahí, tenemos una agenda con el Gobierno Regional, una con Serviu que ha sido clave, porque apalanca el crecimiento de la región y también, obviamente, con nuestro principal regulador y fiscalizador que es la Superintendencia de Servicios Sanitarios, con los cuales trabajamos para tener los servicios mucho mejores en nuestra región, así que mi mensaje es que estamos súper claros en nuestro rol, qué es acercar la continuidad y la calidad del servicio 24-7".