

**Aguascalientes, Ags., de agosto de 2015.**

**Versión estenográfica del Panel número Uno, durante la Reunión Nacional de Infraestructura Hidráulica.**

**Presentador:** Les voy a presentar en este momento a quienes están acompañándonos esta tarde en este panel, el licenciado Luis Felipe Alcocer Espinoza, Subdirector General de Infraestructura Hidroagrícola de la CONAGUA; nos acompaña también el ingeniero Rafael Ávalos Domenzain, Gerente de Fortalecimiento de Organismos Operadores de la Subdirección General de Agua Potable, Drenaje y Alcantarillado de CONAGUA; agradecemos la presencia del ingeniero José de Jesús Benítez Arias, Director de Infraestructura Hidráulica y Portuaria (ICA); como Presidente de este panel el licenciado Alejandro Ramírez Sánchez, Coordinador Ejecutivo de la CMIC y quien estará como moderador de este tema en este panel el Arquitecto Salvador Reséndiz Ruiz, Vicepresidente Ejecutivo de Mi PyMES.

Agradecemos a los panelistas y le cedo la palabra al arquitecto Salvador Reséndiz, moderador de este panel.

**Arq. Salvador Reséndiz Ruiz:** Antes que todo agradecerles a todos y cada uno el que estén aquí con nosotros.

Para nosotros es importantísimo este tema y para la Cámara Mexicana de la Industria de la Construcción, agradecerle a nuestros panelistas.

Vamos hacerlo muy dinámico, sobre todo con el diagnóstico que ya tenemos hecho tanto en la Cámara, como en la misma CONAGUA en este tema y los especialistas.

Yo quisiera antes de dar el uso de la palabra, a cada uno de ellos dar una pequeña semblanza de su trayectoria.

El licenciado Luis Felipe Alcocer Espinoza es Licenciado en Derecho y cuenta con estudios de Maestría y Doctorado en Administración Pública por la Universidad Anáhuac, asimismo ha cursado el Diplomado en Aspectos Jurídicos del Comercio Exterior en el ITAM;

antes de haber sido nombrado subdirector general de Infraestructura Hidroagrícola de la CONAGUA, se desempeñaba como Director General del Organismo de Cuenca Golfo Norte; asimismo, ha sido Subsecretario de Educación Media Superior y Superior del Gobierno de Tamaulipas; Rector de la Universidad Tecnológica del mismo Estado; Subdelegado de Administración del ISSSTE en la misma entidad federativa; así como Secretario Particular del Director General del Instituto Politécnico Nacional, entre otros cargos.

Bienvenido y muchas gracias por tu asistencia.

El ingeniero Rafael Ávalos, Ingeniero Civil egresado de la Facultad de Ingeniería de la Universidad Nacional Autónoma de México; más de 20 años en el sector hidráulico, particularmente en la CONAGUA coordinando la operación de diversos programas nacionales de apoyo al mejoramiento en la prestación del servicio de agua potable y saneamiento, como son PROMAGUA, PRODER y PROME, entre otros; actualmente desempeña el cargo de Gerente de Fortalecimiento de Organismos Operadores y principal impulsor de las sesiones público-privadas en el sector.

Muchas gracias y bienvenido.

Como representante del sector privado tenemos al ingeniero José de Jesús Benítez, es Ingeniero Civil por el Instituto Tecnológico de Estudios Superiores de Occidente; ha tomado cursos de educación continua en el Instituto Panamericano de Alta Dirección de Empresas (IPADE); la Escuela de Negocios del Tecnológico de Monterrey y del Instituto de Empresas Business School en España; se ha desarrollado en proyectos de construcción en el sector energético, portuario y petrolero; en la actualidad es Director de Proyectos Concesionarios de Infraestructura Hidráulica y Portuaria de Empresas ICA.

Bienvenido Pepe.

Sin más preámbulo, le daría el uso de la palabra a nuestro primer panelista, al licenciado Luis Felipe Alcocer.

**Lic. Luis Felipe Alcocer Espinoza:** Muchísimas gracias.

Muy buenas tardes tengan todos ustedes.

Primero que nada, quiero saludar a todos los que me acompañan en este panel, a todas las personas que vienen de la Cámara Mexicana de la Industria de la Construcción, de todos los rincones del país, a mis compañeros de la CONAGUA, y sobre todo, el agradecimiento a la Cámara por esta invitación.

Quiero iniciar de manera muy general abordando el tema de la Subdirección General, cuáles son nuestras visiones estratégicas, luego voy a hablar muy brevemente de cómo estamos en el país, con qué infraestructura contamos y, sobre todo la parte que me pidieron que platicara era el interés de las PyMES y Mi PyMES en el tema de las APPS.

Yo quiero mencionarles que en la Subdirección General de Infraestructura Hidroagrícola no contamos con ninguna APP. Entonces nuestra área de oportunidad es realmente muy interesante, porque ahora sí que estamos listos para poder arrancar en este sentido.

Y estamos en un estado donde ya se mencionó en la conferencia magistral que dio el maestro Ramírez de la Parra, en el Distrito 001, el pionero, el más antiguo y el más tecnificado del país. Entonces qué mejor que en un Estado donde se puede ver este tipo de inversiones y donde puede obviamente ser interesante la participación privada.

Como visión estratégica tenemos que incrementar la productividad y el uso eficiente del agua para lograr una mayor producción agrícola y avanzar en la seguridad alimentaria del país.

Alentar mediante la modernización y tecnificación de la superficie bajo riego una agricultura competitiva, rentable y sustentable, que mejore la calidad de vida en el medio rural.

Disminuir sustancialmente las condiciones de riesgo y vulnerabilidad de la población a las que están expuestas sus actividades económicas y los ecosistemas frente a los efectos de eventos hidrometeorológicos extremos.

Asimismo, coadyuvar en la recuperación del balance hídrico nacional, reduciendo los acuíferos sobreexplotados mediante la tecnificación del riego y medición de volúmenes. Que es el caso concreto de este distrito 001.

Incrementar el uso de agua residual tratada en la población agrícola. Ese es un tema que tenemos que trabajar muy de la mano con todos los usuarios, con todos los productores.

Concretar un modelo de financiamiento e impulsar proyectos vinculados al sector de energía renovable que contemplen la participación de los sectores público y privado y lograr una coordinación institucional eficaz entre los tres órdenes de gobierno y alentar un amplio esquema de participación ciudadana.

Estas son visiones estratégicas muy en lo general.

¿En qué condiciones nos encontramos como país?

Ahí pueden ver comparado con otros países del mundo que México tiene una disponibilidad hídrica muy por debajo, por ejemplo, de Colombia, Chile, Brasil, Argentina y España.

Esto va en relación que somos en quinto país con mayor superficie de riego en el mundo. Entonces, por un lado, tenemos una baja disponibilidad hídrica y por el otro tenemos una superficie muy alta de riego. Por lo que esto nos obliga a modernizar y tecnificarnos para ser más eficientes.

Y vuelvo al tema del Distrito 001, que es un ejemplo claro, que yo creo que es algo que tenemos que replicar en el resto del país.

Esta es nuestra superficie total en el país. En distritos de riego tenemos 3.3 millones de hectáreas, en unidades de riego tenemos 4.2 y en distritos de temporal tecnificado tenemos 2.8. Esto nos suman 10.5 millones de hectáreas que tienen que ver con la CONAGUA, de un total de 22 millones de hectáreas que hay en el país.

Pero lo interesante es que con menos del 50 por ciento de la superficie se genera el 80 por ciento de la producción nacional.

Entonces de esto la importancia de los distritos de riego, de los distritos, unidades y del temporal tecnificado y de la importancia de poder invertir y mantener en condiciones óptimas toda esta infraestructura.

Estos son los distritos de riego. Tenemos 82, 29 de ellos con una superficie menor a 10 mil hectáreas, 38 entre 10 mil y 50 mil hectáreas, 12 con superficie mayor a 50 mil, pero menor a 100 mil y siete de arriba de 100 mil hectáreas, pero debajo de 250 mil. Esto nos da 3.3 que ya hicimos mención.

En temporal tecnificado tenemos 23 distritos en el país, únicamente en nueve Estados de la República y aquí tenemos alrededor de tres millones de hectáreas en el país.

¿Qué infraestructura tenemos, con qué contamos?

Tenemos en total de presas de todos los usos cinco mil 400; dos mil 173 son de almacenamiento, que tienen que ver con el tema Hidroagrícola, cuatro mil 121 presas derivadoras, 41 mil 981 pozos profundos, 89 mil 600 kilómetros de canales, de los cuales el 62 por ciento está en tierra y el 34 por ciento están revestidos y cuatro por ciento entubados.

Aquí hay un tema importante en la conducción de riego en canales a cielo abierto. Tenemos pérdidas de alrededor del 43 por ciento. Por eso la necesidad de revestir y modernizar toda nuestra infraestructura para obviamente cada vez ser más eficientes y poder tener menos pérdidas del recurso agua, que como todos sabemos, cada vez es más escaso.

Quiero hablarles muy brevemente de los compromisos de gobierno, de los compromisos que hiciera el licenciado Enrique Peña Nieto en su campaña, que hiciera con los mexicanos.

Somos la segunda institución que más compromisos tiene de todo el gobierno, por debajo de la Secretaría de Comunicaciones y Transportes.

La CONAGUA tiene 34 compromisos de gobierno y en el área de Hidroagrícola que me toca estar al frente tenemos nueve.

El proyecto hidrológico para proteger a la población de inundaciones y aprovechar mejor el agua en Tabasco, mejor conocido como el PROTAB, rehabilitar y modernizar el distrito de Riego Pánuco, Unidad Pujal Coy, en San Luis Potosí que está próximo a concluirse en el mes de noviembre.

La construcción de la Presa de Almacenamiento “La Maroma”, en San Luis Potosí, que pretendemos iniciar ya el próximo año.

La rehabilitación y modernización de los distritos de riego del Estado de Tamaulipas.

La construcción de la Presa Santa María, para apoyar las actividades productivas del Sur del Estado de Sinaloa.

La elevación de los bordos del Canal Principal Humaya, para incrementar su capacidad y apoyar los cultivos de temporal en el Norte de Sinaloa.

La construcción de bordos en Sinaloa para incrementar nuevas superficies de riego.

Se está apoyando la modernización del campo en Zacatecas, con la sustitución de cinco mil equipos electromecánicos y la modernización de los canales de conducción de agua en las unidades de riego ahí en ese estado.

Uno que ya está cumplido, que es establecer un programa emergente de rescate y explotación de mantos acuíferos para mitigar los efectos de la sequía en Sinaloa. –Este ya está cumplido-

Quería nada más dar un breve recuento de estos compromisos. Muchos de ustedes los conocen en sus estados.

Hay dos proyectos muy importantes que se les da el carácter de compromiso presidencial, que es el Canal Centenario, en Nayarit y la Presa “Chihuero”, en Michoacán.

Vamos a hablar, que esto yo creo que es lo que más les interesa a ustedes, de los proyectos y obras que tenemos en la Subdirección General de Infraestructura Hidroagrícola.

Miren, estos son los tipos de proyectos que se hacen. Generalmente estos proyectos se licitan en los organismos de cuenca y en las direcciones locales.

Algunos cuando son proyectos muy grandes los hacemos en las oficinas centrales, pero generalmente este tipo de proyectos se licitan en los organismos y en las direcciones locales.

Hacemos proyectos de factibilidad técnica de proyectos de inversión, de diseño de presas, de diseños de zonas de riego y temporal tecnificado, diseños electromecánicos, geotécnica y cimentaciones y rehabilitación de presas y monitoreo estructural.

Hago la aclaración de que se hacen en los organismos de cuenca y en las direcciones locales, porque ayer, yo creo que en todas las mesas en las que participaron, no sé si todos ustedes pudieron participar en las mesas, pero ahí se habló concretamente del convenio que se firmó este año entre la Comisión Nacional del Agua y todas las empresas que están afiliadas a la CMIC, puedan participar en las obras que ejecuta la Comisión Nacional del Agua.

Entonces es importante mencionar que se tiene que tener esa vinculación de sus delegaciones con nuestras direcciones locales y nuestros organismos de cuenca. Esto es lo que hacemos en proyectos.

Lo que hacemos en obras. Principalmente del tipo de obra que hacemos en infraestructura Hidroagrícola, es conservación y operación de presas y estructuras de cabeza. Aquí rehabilitamos y mantenemos en condiciones de servicio y seguridad hidráulica las estructuras... las presas y plantas de bombeo a cargo de la Subdirección General.

En cuanto a infraestructura para la protección de áreas productivas y centros de población, se protegen centros de población y áreas

productivas contra inundaciones mediante la construcción de bordos, espigones y estructuras, así como la rectificación, encausamiento y desazolves de causes.

Y en infraestructura de riego se crean nuevos distritos y unidades de riego mediante la construcción de presas de almacenamiento, de presas derivadoras, sistemas de riego y drenaje y plantas de bombeo y la rehabilitación, modernización y conservación de la infraestructura de riego y temporal tecnificado.

¿Cómo hacemos esto y a cargo de quién están estas obras?

En cuanto a la ejecución de obras. Aquí creo que es un tema muy importante y quiero ser un enfático aquí.

Hay dos tipos de obra en infraestructura Hidroagrícola. Ya más adelante van a hablar de la parte de agua potable.

Hay las obras que están a cargo de la CONAGUA y hay las obras que están a cargo, que transferimos el recurso a las asociaciones civiles de usuarios en los distritos y unidades de riego.

¿Cuáles hacemos nosotros?

Las que están a cargo de CONAGUA son con recursos fiscales y las que están transferidas a las asociaciones civiles, son subsidios, que ya también habló el Director General hace un rato acerca de esto.

¿Qué hacemos generalmente en la CONAGUA y lo ejecutan los organismos de cuenca y las direcciones locales?

Se hacen obras de rehabilitación y modernización, de infraestructura de riego y de temporal tecnificado, revestimiento, entubamiento, desazolve y conservaciones de canales y drenes, drenajes parcelarios, sifones, nivelaciones de tierra y trazos de riego, rehabilitación de pozos profundos, modernización de sistemas de bombeo de pozos agrícolas, modernización de estructuras de control y medición y asesoría técnica, capacitación a usuarios y técnicos de la CONAGUA.



Todo esto se hace de acuerdo a la Ley de Obras Públicas y se hacen mediante licitaciones públicas o invitaciones a cuando menos tres.

Es importante definir qué es lo que hace la CONAGUA y qué es lo que hace también las asociaciones civiles de usuarios.

Que ahí también yo les sugeriría que tengan este acercamiento con dichas asociaciones.

Si tienen duda de esto pueden acudir a nuestros directores locales y a nuestros directores de organismos de cuenca y ahí se les puede orientar para que ustedes puedan obviamente participar en este tipo de licitaciones que hacen los usuarios.

Y la parte que se transfiere a los usuarios es para rehabilitación y modernización también de la infraestructura Hidroagrícola y aquí hay una mezcla de recursos un 50 por ciento de recursos federales y hasta un 50 de los usuarios.

Hay casos en donde los gobiernos estatales participan, no en todas las entidades federales los Estados le ponen recursos.

Cuando es así generalmente ponen el 20 por ciento, el 30 los usuarios y el 50 la federación.

Cuando el Estado entra se hace a través del FOFAE correspondiente en el Estado. Y si es los usuarios únicamente, se hace a través de los comités hidroagrícolas.

Estas son algunas de las acciones que estamos llevando a cabo por regiones y esto lo quise poner por regiones para que cada quien pueda ver más o menos ver lo que se está haciendo en su región.

En la región Noroeste, por ejemplo, en cuanto a modernización de infraestructura se están llevando a cabo entubamientos del Canal Principal Alto, en Nayarit, en el Distrito 043, entubamientos en el Valle del Carrizo, en Sinaloa; la elevación de los bordos del Canal Humaya, como la lo dijimos, en Sinaloa; hay otras áreas que estamos haciendo ahí, estamos ampliando superficie de riego, se está construyendo, yo

creo que muchos de ustedes conocen el proyecto de la Presa Santa María.

Y una vez que se termine, bueno, pues va a tener también su zona de riego ahí, aproximadamente 24 mil hectáreas; igual se está llevando a cabo en Baja California la construcción del Canal Principal "4 de Abril".

En Sinaloa vamos a iniciar la construcción de uno de los bordos que es compromiso de gobierno, "Los Otates", para una superficie de 300 hectáreas.

Asimismo, en el "Canal Centenario", en Nayarit, que se está llevando esta obra también muy importante para incorporar 43 mil hectáreas nuevas de riego.

En la región Noroeste, en Baja California se están llevando a cabo dos presas para recarga de acuíferos y para control de avenidas, la Presa "La Palma" y "La Higuera". De hecho en "La Higuera" se está concursando ahí para la obra del año.

En la región Norte, pues estamos trabajando en la parte de Durango, Chihuahua, Tamaulipas y Zacatecas. Como ya se menciona la parte de Zacatecas en la sustitución de cinco mil pozos y sus equipos; en Tamaulipas se está haciendo la rehabilitación y modernización de todos los distritos de riego en el Estado; en Chihuahua se están también ahí haciendo obras en el Distrito 89; en Durango en el 17.º

No voy a entrar a detalle, así nada más quería que vieran qué se está haciendo en cada una de las regiones.

En Chihuahua se está llevando a cabo la construcción de la Presa Piedras Azules; "La Rocheachi" que ya está prácticamente concluida y la de "Casas Grandes".

Para modernizar infraestructura en San Luis Potosí, como se mencionó, es compromiso presidencial la rehabilitación y modernización del distrito que ya está ya próximo a concluir en noviembre.

En Guanajuato se está también trabajando en el Distrito 85.

En la región Occidente, en Jalisco, Colima y San Luis Potosí también, como ha se mencionó, “La Maroma”, se están construyendo algunas presas principalmente también en canales, drenes y estructuras y caminos de operación, que generalmente esa es la parte que nosotros llevamos a cabo.

En la región Centro, en México y en Querétaro, también se está trabajando en todos estos proyectos que ahí pueden ustedes verlos en la pantalla.

Vamos a terminar con la parte del PROTAB en Tabasco, que son obras que se están haciendo cuando estaba en campaña el señor Presidente hizo un compromiso muy importante. Bueno, en toda esta parte de Chiapas se va a llevar a cabo la construcción de un nuevo Distrito de Temporal Tecnificado “Jesús Diego” y se trabaja básicamente caminos, drenes, bordes y estructuras. Eso es la parte fuerte de Hidroagrícola.

Igual en Chiapas y Campeche, Tabasco y Veracruz, seguimos con la parte de caminos drenes y bordos, ampliación en zonas de riego.

Aquí está la parte del PROTAB, que es el Proyecto Hidrológico para Proteger a la Población de Inundaciones y aprovechar mejor el agua.

Aquí se está llevando a cabo limpieza y desazolve de las causas, rectificación y encausamiento de ríos y arroyos y la construcción de bordos y muros de protección, escotaduras, protecciones marginales, entre otras obras de protección.

Aquí, por dar un ejemplo, el próximo año se estarán invirtiendo alrededor de mil millones de pesos. Entonces son obras muy importantes, son obras que ejecuta la Dirección Local, en este caso, por ejemplo en Tabasco y que es importante que se acerquen a las oficinas de la CONAGUA en nuestras regiones.

A nivel central la Subdirección General –hago la aclaración- no licita obras, todo lo hacemos a través de nuestros directores locales y de nuestros Directores de Organismos de Cuenca, por eso la importancia de que acudan con ellas, es una instrucción que tenemos de nuestro

Director General, que todos firmen los convenios. Hay algunas entidades donde todavía no se ha podido lograr la firma de esos convenios.

Entonces es importante que las delegaciones respectivas de la CMIC puedan hacer esta tarea de reunirse con la CONAGUA y en aquellas entidades donde estén batallando yo me pongo a sus órdenes, pueden echarme un telefonazo y vemos la forma de que se firmen y se lleven a cabo estos convenios, para que obviamente puedan participar todas las empresas que están afiliadas a la CMIC.

Era importante aclarar el tema, yo sé que el de este panel es la APPS y por eso inicié diciendo que en la parte Hidroagrícola no tenemos ninguna APPS y es una gran área de oportunidad para poder iniciar.

Tenemos unos inversionistas en Tamaulipas que están interesados en asociarse para la rehabilitación y modernización del Distrito 025. Y la verdad nosotros estamos abiertos. Únicamente hay que cumplir con todos los requisitos y que el esquema esté bien armado para poderlo arrancar.

Yo creo que este puede ser el parteaguas para que en la parte Hidroagrícola cada vez haya más.

Por mi parte es todo lo que tenemos en esta presentación y estoy para servirles con cualquier aclaración.

Muchísimas gracias.

**Arq. Salvador Reséndiz Ruiz:** Muchas gracias, Luis.

Este tema se metió en este panel, porque la verdad, el área de oportunidad es muy importante para las empresas afiliadas a CMIC en todo el país.

De los más de 10 mil afiliados el 97 por ciento de las empresas son Mi PyMES y pueden acceder fácilmente con su infraestructura y con toda su capacidad técnica y la especialidad que tienen para abordar este tipo de obra pública.

Para nosotros es un tema también importantísimo, aunque no sea de APPS, porque en forma inmediata podemos con la buena voluntad que existe de parte de la CONAGUA, de su director y de ustedes como subdirectores, como bien lo dijiste ayer en las mesas de trabajo, se van a reunir las comisiones mixtas bimestralmente, se van a levantar minutas, vamos a llegar a acuerdos y no nada más se trata de obtener una obra y de participar. Claro que queremos eso, claro que queremos participar, pero también queremos coadyuvar con la CONAGUA a que se hagan en tiempo y forma y se desarrollen todos estos programas.

Sabemos que los presupuestos nunca alcanzan, pero también sabemos que se deben de ejecutar en tiempo y forma y no devolver recursos que en algunos sectores se realiza.

Y entonces nosotros vamos en conjunto con ustedes para promover la eficiencia en la ejecución de la obra pública.

Cuenten también con nosotros, estamos haciendo nuestras partes.

La apertura que nos están brindando, no se van a arrepentir, tenemos, insisto, más de 10 mil empresas en todo el país que pueden participar y aportar su experiencia a este tipo de contratos y ejecución de obra.

**Lic. Luis Felipe Alcocer Espinoza:** Y aparte, como se mencionaba, el tipo de obra que hacemos yo creo que encaja perfectamente con las PyMES.

Digo, hay grandes obras, por ejemplo, la construcción de una presa, por ejemplo en el caso de “Santa María” que se está llevando a cabo ahorita en Sinaloa, es una de las obras más grandes que tenemos ahorita en la CONAGUA, sino es que es la más.

Pero la parte de la rehabilitación y modernización, ahí es donde pueden entrar perfectamente, que son básicamente revestimiento de canales, desazolves, caminos, bordos. Ahí es donde pueden entrar muy bien la parte de las PyMES y Mi PyMES.

Entonces yo creo que las condiciones están dadas.

Yo insisto, aquellos Estados donde estén teniendo problema, yo me pongo a sus órdenes, me reitero en serio en ese sentido.

Hay un documento firmado, que ya firmó nuestro Director General con el Presidente, y bueno, pues hay que bajarlo.

Y que esas Comisiones Mixtas se den en un muy buen sentido.

**Arq. Salvador Reséndiz Ruiz:** Muchas gracias, Luis. Te tomamos la palabra y te agradecemos mucho tu participación.

Por causas de fuerza mayor, Luis nos va a tener que abandonar, también lo deja el avión.

Luis, muchas gracias por tu participación y por todo tu apoyo.

Le entrega un reconocimiento nuestro Vicepresidente Nacional.

Le cedo el uso de la palabra al ingeniero Rafael Ávalos, para que haga su presentación. Adelante, ingeniero.

**Ing. Rafael Ávalos Domenzain:** Primero que nada, a través de mi conducto al ingeniero Oscar Hernández López, Subdirector General de Agua Potable de Drenaje y Saneamiento de CONAGUA, les ofrece una disculpa, era él quien inicialmente iba a dar esta presentación, pero por cuestiones de trabajo lo citaron de última hora en Hacienda precisamente para lo que está muy de moda ahora el Presupuesto Base Cero.

Entonces tiene que estar en la Ciudad de México al rato para defender lo que nuestro Subdirector General comentó hace rato, perdón la expresión, no nos arranquen ni un quinto y podamos seguir impulsando los grandes retos que se tienen en materia hidráulica.

Quiero agradecer la oportunidad aquí a Alejandro, a la Cámara Mexicana de la Industria de la Construcción la oportunidad de poderles presentar en qué situación está el subsector al inicio de la presente administración, qué pretendemos hacer al término de la misma, con qué acciones lograr las metas.

Les voy a hablar también muy brevemente del PROMAGUA. Es un programa que maneja la CONAGUA, la que impulsa la participación del sector privado.

Les platicaré brevemente en qué consiste un esquema de asociación público-privada, las inversiones que requerimos para el término del sexenio, algunos proyectos que ya están en construcción y en operación, se están construyendo no necesariamente bajo la Ley de APP, pero sí un esquema similar que son los CPS, los Contratos de Prestación de Servicio. Y finalmente, les voy a platicar de ciertos proyectos que podrían ser susceptibles para arrancarse con esquema de APP.

Inicio mi presentación.

Como les comentaba inicialmente, al inicio de la presente administración encontramos que nos encontramos con una cobertura en agua potable del 92 por ciento, esto incluye la parte urbana y la parte rural, en alcantarillado una cobertura de casi el 91 por ciento y en saneamiento 47.5 por ciento. Eso es de los retos, por eso está en rojo, que tenemos por eliminar en un momento dado y que crezca esta cobertura.

Para el 2018 en materia de agua potable tendremos que incrementar en un par de puntos porcentuales la cobertura en beneficio de más de 8 millones de pesos de habitantes, principalmente en los cinco Estados que están viendo ustedes en la pantalla que son los que tienen mayor rezago a nivel nacional en cobertura de agua potable, que es Guerrero, Oaxaca, Chiapas, Veracruz y Tabasco, el Sureste del país.

Para poder en un momento dado lograr esta meta pues tenemos diferentes programas que permiten apoyo para que los organismos operadores puedan invertir recursos y poder ir incrementando la cobertura, como es el caso del APASO, que todo mundo conoce, el PROSAPIS, tenemos el programa con el que voy a hablar en unos momentos, tenemos también el PROME, tenemos el PRODER, todos con diferentes reglas de operación y con diferentes estructuras financieras.

Y aquí quisiera hacer un paréntesis muy rápido, antes de que se me olvide.

Cabe señalar que los recursos que se consideran subsidios, en el caso de que van hacia el sector de agua potable, los ejercen ya sean los Estados, los Municipios o los organismos operadores.

Nosotros no ejercemos recursos ni en Oficinas centrales, ni en las Direcciones Locales, ni Organismos de Cuenta.

En materia de alcantarillado pretendemos llegar al término de la administración a un 93 por ciento, el mismo número de habitantes que agua potable del orden de ocho millones de pesos, incrementar nuestra fuerza a estos cinco Estados que tienen rezago grande en este aspecto.

En materia de saneamiento, que es la siguiente, ahí pretendemos incrementar a un caudal tratado y llegar a 135 metros cúbicos por segundo y tener una cobertura del 63 por ciento a nivel nacional.

Aquí vale mucho la pena, y creo que pudiera ser un potencial muy grande para las Mi PyMES la rehabilitación de las plantas existentes, que tenemos demasiadas en el país, que en algún momento se construyeron, iniciaron su operación y por falta de recursos de los organismos operadores se han ido parando, están abandonadas, son un Elefante Blanco.

Yo creo que ahí es donde pudiéramos pensar en algún esquema de APP para la pequeña, mediana y micro industria, porque hay plantas pequeñas, donde la mediana y la pequeña industria pudieran de acuerdo a su capital financiar la rehabilitación de estas plantas, operarlas y mantenerlas.

Entonces obviamente la instrucción en la presente administración es de no construir plantas nuevas, excepto cuando haya sumamente alguna necesidad, como es el caso de la planta de tratamiento de La Paz, Baja California, que es un compromiso del señor Presidente Enrique Peña Nieto.



De ahí en fuera la instrucción es incitar toda la inversión a la rehabilitación de las plantas existentes que no están operando.

¿Qué acciones pretendemos hacer para poder lograr las metas para cumplir el final de esta administración?

Obviamente alinearnos con lo que establece el Plan Nacional Hidráulico, de preservar y mitigar las acciones que vamos a implementar y que haya una gobernabilidad de los recursos hídricos.

Esto obviamente lo podemos lograr propiciando efectivamente la participación de la iniciativa privada para poder mejorar la cobertura de los servicios.

Como les comentaba al principio, uno de los programas que maneja la Subdirección General es el PROMAGUA, es el que impulsa la participación del sector privado y tiene como objetivo, como ahí mismo lo dice, participación privada, incrementar la cobertura y las deficiencias de los organismos operadores, acceso a tecnologías de punta y poder lograr una autosuficiencia en la prestación del servicio.

Este programa, el acceso nada más es para localidades mayores a 50 mil habitantes. Sin embargo, para el año que entra vamos a “echar a volar un programa nuevo” que va a sustituir al PROME. El PROME es el Programa de Mejoramiento de Eficiencias que está financiado parcialmente con recursos del Banco Mundial.

En el presente ejercicio se termina ya el préstamo que tenemos con el banco y el año que entra iniciamos un nuevo programa que se va a llamar PRODI, es el Programa de Desarrollo Integral.

Este programa va a ser financiado ahora con el BID, el Banco Interamericano de Desarrollo, va hacer un préstamo de 200 millones de dólares a ejercerse a cinco años.

Con este programa pretendemos que haya continuidad en las acciones que los organismos operadores ejercen. Lo que queremos evitar los brincos que hay en las administraciones de los organismos operadores.

Lo que hemos observado es que cada año nos presentan en los diversos programas federalizados acciones aisladas, que no tienen ninguna continuidad.

Y con este nuevo programa pretendemos hacer PDI.

¿Qué van a ser los PDI?

Van a ser Planes de Desarrollo Integral. Vamos a orillar a que los organismos operadores firmen un convenio de voluntades donde nos presenten un PDI a corto y mediano plazo.

De tal manera que de inicio del programa nosotros podamos y ellos mismos sepan qué van a ejercer y qué van hacer en los próximos tres o cinco años.

Yo pongo el ejemplo más sencillo, micromedición.

Algún mecanismo operador requiere adquirir e instalar 50 mil micromedidores, pero obviamente no tiene los recursos suficientes para en un año adquirirlos e instalarlos.

Entonces la idea es decir: Bueno, los compro y los adquiero a lo largo de tres o cinco años y con la adquisición de los mismos a lo mejor voy a incrementar en dos, tres, cinco puntos mi índice de micromedición y por tal motivo mi facturación y mi cobro.

La idea es que al segundo año y si hay un cambio de administración en el organismo operador, no llegue el nuevo director y diga: "No, pues ahora quiero perforar un pozo o ahora quiero comprar un sistema de facturación. Y ya los micromedidores, pues no, ya no quiero eso".

No es la idea, porque entonces no se están viendo los resultados y no se están cumpliendo las metas.

Aquí lo que pretendemos innovar con este programa, es que muchas veces organismos operadores por falta de recursos de la contraparte no pueden acceder a los programas.

Aquí vamos a dar oportunidad para que esa contraparte de recursos que tiene que poner el organismo operador lo pueda financiar el sector privado.

Entonces, vuelvo nuevamente a que ahí puede haber un muy buen campo de oportunidad para que empresas medianas y pequeñas pudieran en un momento dado ellos financiar la adquisición de estos micromedidores, llegar a un consenso con el organismo operador y la recuperación de la inversión que va hacer el privado pudiera ser en base a resultados. Yo adquiero, yo te instalo los medidores, pero dame la oportunidad que yo mida y pueda emitir la boleta. Y tú organismo operador cobras y en función de lo que vayas cobrando, me vas pagando para que yo vaya recuperando mi inversión.

Yo creo que va a ser un programa que si nos permiten los organismos operadores comprometerse a que haya continuidad en las acciones, pudiera haber mucha cabida para las Mi PyMES.

Las asociaciones público-privadas tienen sus antecedentes. Se publicó hace un par de años la Ley de Asociación Público Privadas, casi un año después se publicó su Reglamento, obviamente con sus propios lineamientos.

Como lo dice ahí en la lámina, son instrumentos que combinan recursos públicos y privados para alcanzar metas que beneficien a todos los actores que participan en ellas.

El único proyecto que se ha licitado bajo este esquema en México y que todo mundo lo conoce, es el famoso "Proyecto del Acueducto Monterrey Seis". De ahí en fuera, todos los proyectos que están operando o en construcción bajo estos esquemas, como les dije al principio, contratos de prestación de servicios.

¿Por qué surgen?

Para mí lo más importante de esta lámina, surgen por los recursos federales limitados. Necesitamos buscar una fuente adicional de recursos para poder hacer una combinación perfecta y a la falta de recurso federal y a lo mejor al acceder a algún recurso de alguna banca comercial caro, pues pudiera ser que a lo mejor a lo largo del

tiempo salen mucho mejor que la iniciativa privada pueda invertir en este tipo de proyectos.

Obviamente surgen para financiar proyectos de gran envergadura, fortalecer a los organismos operadores y que haya una sinergia de los recursos públicos y privados para el desarrollo de la infraestructura hídrica.

¿Qué objetivo tiene principalmente una acción pública-privada?

Pues que le demos un mayor valor al dinero, el enfoque integral en la contratación, el desarrollo del proyecto sea más rápido y especializado que la transferencia del riesgo lo asume totalmente el sector privado y se liberan recursos públicos.

Los requisitos para poder hacer un esquema de este tipo, es contar con un estudio de impacto ambiental, esto lo establece el Artículo 14 de la Ley de APP, el contar con un estudio de rentabilidad, una asociación del capital privado con el público, la viabilidad económica y financiera del proyecto y hacer un estudio de la comparación del costo del proyecto público, con el costo del proyecto que se ejecutaría bajo el esquema de APP, lo que se conoce como “valor for money”.

¿Qué ventajas?

Pues seguridad jurídica para las partes de los servicios públicos, seguridad en los derechos de vía, previos e inmuebles necesarios para los proyectos, la solución de controversias técnicas por expertos y contar con los recursos necesarios para las necesidades actuales.

Vamos con esto a satisfacer las demandas de los servicios y obviamente aprovechar la capacidad y experiencia con la que cuenta el sector privado.

Como ya lo comentaba Luis Felipe, se tienen en la CONAGUA 34 compromisos de gobierno, de los cuales 25 caen en la Subdirección General de Agua Potable, Drenaje y Saneamiento.

Tenemos el enorme compromiso de construir cinco acueductos, seis sistemas integrales de agua potable, siete obras de drenaje, dos desalinizadoras, tres plantas de tratamiento y dos túneles.

En la presente administración se pretende invertir 56 por ciento más respecto al periodo 2007-2012, se pretenden invertir del orden de 300 mil millones de pesos. Ahí en la lámina ustedes pueden observar en cada uno de los componentes, ya sea agua potable, alcantarillado, drenaje pluvial y tratamiento, las inversiones que se pretenden ejercer en la presente administración.

Las requeridas de aquí al resto del sexenio del orden de 50 mil millones de pesos, incluye ya la participación del sector privado, un gran reto la parte de alcantarillado, agua potable.

Les voy a dar tres ejemplos muy rápido de proyectos que están bajo este esquema. Está la Planta de Tratamiento de Agua Prieta, con una capacidad de ocho mil 500 litros, trata del 80 por ciento de las aguas residuales de la zona Metropolitana de Guadalajara, el promotor es la Comisión Estatal y su estructura financiera fue de un 39 por ciento de apoyo del FONADIN a fondo perdido y el 61 por ciento de capital de riesgo del privado. La inversión es del orden de dos mil 600 millones de pesos.

El Acueducto "El Zapotillo", en León, Guanajuato, los Altos de Jalisco, esta obra inició en octubre pasado, lleva del orden de entre cuatro y siete por ciento de avance, más menos. Tiene una capacidad de cinco metros cúbicos por segundo.

Pueden ustedes observar también la estructura financiera, 47 por ciento de aportación del FONADIN, el proyecto tiene un valor del orden de los siete mil millones de pesos.

La Planta de Tratamiento de Atotonilco, la planta más grande en Latinoamérica va a tratar 23 metros cúbicos por segundo, lleva un 95 por ciento de avance.

Va a costar 10 mil millones de pesos. Ahí el FONADIN nos aportó el 49 por ciento a fondo perdido y el 51 lo va a poner el sector privado.

Lo que yo creo que todo mundo estaba esperando es la siguiente lámina. Aquí son algunos de los proyectos susceptibles, no estoy diciendo que todos vamos a lograr en un momento dado poderlos financiar bajo este esquema, créanmelo, no es fácil, no es fácil armar un esquema de acción público-privada. Ahí está la muestra del “Proyecto Monterrey Seis”.

Es un megaproyecto, yo estoy totalmente convencido que si se logra llevar a cabo, que es lo más seguro, es un proyecto que puede ser el preámbulo para que muchos otros Estados puedan adoptar este esquema, y no me refiero desde donde van a llevar el agua a Monterrey, me refiero al esquema que fue el primero, insisto, como ya lo repetí, que se licitó bajo la Ley de Asociación Público Privado.

Tenemos el Acueducto “El Purgatorio”. Este es el más susceptible que pudiéramos licitar. Se tiene en programa que para el mes de noviembre pudiera la Comisión Estatal de Agua de Jalisco es quien es el promotor de este proyecto, estamos trabajando muy de cerca con ellos, con el FONADIN, en el mes de septiembre se somete al Comité para ver hasta cuándo se pudiera acceder el porcentaje de apoyo por parte del Fondo y por ahí del mes de noviembre pudiera estar lanzándose la convocatoria para este Acueducto y que va a conducir cinco metros cúbicos por segundo para abastecer a la zona Metropolitana de Guadalajara.

Como segundo lugar, y que ya ha hizo mucho énfasis mi Director General, tenemos las plantas de tratamiento y las lagunas del aeropuerto.

Ahí son cinco lagunas, que una vez concluyéndolas se van a poder mediar del orden de 39 millones de metros cúbicos de agua de lluvia. Actualmente se tiene una capacidad de regulación, como lo dijo el Director General, de 13 millones de metros cúbicos.

Las plantas de tratamiento son 21 plantas que se pretenden construir. El orden del gasto total de estas 21 plantas es de 550, 600 litros por segundo.

Le hicimos la solicitud al FONADIN para ver si nos puede apoyar con recursos para iniciar con los estudios previos.

Vamos a armar los paquetes, todavía no se tienen estructurados y si se van hacer APPS de 10, de cinco, tres, cuatro, apenas estamos viendo cuál pudiera ser el mejor esquema, inclusive a lo mejor para que haya cabida para algunos bloques de plantas para la pequeña industria.

En el caso de las dos plantas que se van a rehabilitar, ahí el esquema de la acción público-privada sería para la operación y mantenimiento de las mismas.

Tenemos una desaladora y el Acueducto en Hermosillo.

Es una desaladora de 750 litros por segundo.

Tenemos la ampliación de la desaladora de Los Cabos en 200 litros por segundo.

Los dos que siguen están medio en pañales. Se van a contratar los estudios para ver en qué consistiría la rehabilitación del Acueducto, el DIM de Lázaro Cárdenas. (Desarrollo Industrial Marítimo)

Este par de acueductos los opera actualmente CONAGUA, pero ya los recursos escasos que tenemos en la CONAGUA pretendemos que pudieran ser muy factibles de que pudieran rehabilitarse y que la operación y el mantenimiento pudieran hacerlo un privado.

Entonces estos dos estamos en estudios para ver en qué consiste la rehabilitación.

Tenemos la ampliación de la Planta de Tratamiento del "Ahogado", 750 litros adicionales, actualmente opera con dos mil 250.

Tenemos el Túnel "San Gaspar", que este túnel la planta de tratamiento de Agua Prieta actualmente, aunque tiene la capacidad de tratar 8.5 metros cúbicos, actualmente nada más le llegan seis.

Con la ampliación de este Acueducto de 2.5 metros cúbicos pudiera ya la Plan Agua Prieta trabajar a su capacidad total.

Y un par de mix, el de Guadalajara y el de Mazatlán.

El de Guadalajara ya va muy avanzado, “El Chiapa” está muy interesado en impulsarlo, ya se entregó el estudio-diagnóstico de planeación integral y de ahí ya se derivan las acciones que pudieran priorizarse para poder establecer el MIT de Guadalajara.

Y por último, tenemos el “Acueducto Temascaltepec”. Sería un Acueducto de cinco metro cúbicos por segundo para poder llevar agua al Valle de México.

Yo les agradezco su atención y estoy a la orden para cualquier duda o aclaración.

Muchas gracias.

**Arq. Salvador Reséndiz Ruiz:** Muchas gracias, Rafael.

Yo quisiera comentarte que es muy valiosa tu participación, pero aparte de tu ponencia más valiosa también, considero, tu participación en las mesas de trabajo del día de ayer.

Como lo comentaste, estabas con el conocimiento de todos los programas que traes, estabas viendo la posibilidad de cómo pudieran participar las Mi PyMES.

Hoy se está viendo el cómo sí pueden participar, con esa voluntad política que hoy trae el nuevo Director de la CONAGUA y todo su gran equipo de trabajo, en donde también tenemos que incluir a toda la infraestructura que tienen las Mi PyMES en el país.

Hoy hablaste ahorita en tu presentación, hablaste de dos temas que pueden ser importantes para nosotros y podemos ir desarrollando en las Comisiones Mixtas, con todas las Direcciones Locales y los Directores de Cuenca, el de las plantas de tratamiento, que bien lo dijiste, el de los organismos operadores a través de los medidores.

Y la otra también que nosotros tenemos que hacer la tarea para el financiamiento con la banca de desarrollo.



Hoy NAFIN y BANOBRAS no voltea hacia las Mi PyMES y también estamos en esa lucha y en lograr esa apertura que también existan recursos para los micro, pequeños y medianos empresarios en ese aspecto.

Entonces yo te quiero agradecer, posteriormente al final, y ya tiene nuestro Vicepresidente algunas respuestas que irán encaminadas a nuestro tema.

Y mientras yo le daría el uso de la palabra a Pepe, para que exponga su tema.

Adelante Pepe.

**Ing. José de Jesús Benítez:** Gracias. Buenas tardes a todos.

Antes que nada agradecer la oportunidad de participar en este foro.

Yo quiero aprovechar para hacer algo un poco ilustrativo, del otro lado de la cancha tratar de cerrar la pinza, lo que pretende promover el gobierno y cómo la iniciativa privada podemos incursionar y trataré de ser más específico hacia lo que es el área de las Mi PyMES.

Yo creo que hay un área de oportunidad muy importante para que se pueda aprovechar este proceso.

Como ya mencionaba el Presidente de la Cámara, Gustavo Arballo, tenemos una Ley de APPS que no se conoce o que no se usa.

Entonces yo creo que lo más importante es que tenemos que conocerla para que podamos sacarle provecho a la ley.

Rápidamente van a ser tres puntos esenciales, quiero platicarles lo que es la base de un Proyecto APP.

Es difícil no repetir quizá algunos contextos o conceptos del mismo tema que se han hecho en las exposiciones anteriores, pero trataré de hacerlo de una forma muy ágil, en señalar un poquito dónde veo yo la oportunidad de las Mi PyMES y el esquema sugerido, en su caso, para poderlo desarrollar.

La base inicial de un Proyecto APP realmente es muy sencillo.

Tenemos dos entidades que se vinculan a través de un contrato, que es alguna entidad de gobierno con la iniciativa privada. La iniciativa privada simplemente presta un servicio y el cliente hace el pago de una contraprestación.

Eso es algo básico, muy sencillo, pero sin embargo es importante que lo tengamos como punto de partida.

¿Cuáles son las expectativas que tienen las partes?

Por un lado, el cliente, por la expectativa que tiene es ofrecer un mejor servicio a la comunidad, eficientar costos, por supuesto.

Reducir los riesgos, ya lo señalaba Rafael Ávalos, garantizar la disponibilidad del servicio, transparentar la rendición de cuentas y, sobre todo, también aligerar la estructura organizacional del organismo.

¿En contraparte qué es lo que la iniciativa privada buscamos hacer?

Pues tener accesibilidad a dar esos servicios, a generar esa infraestructura.

Una oportunidad de negocio, por supuesto. Sino no tendría razón de ser de la iniciativa privada.

Tratamos de evitar riesgos, aunque nos los están tratando de pasar todos de este lado, pero bueno, de alguna manera tenemos que mitigarlos para que podamos hacer el mejor frente a esta situación.

Debemos de buscar siempre una garantía de pago para que esto sea atractivo.

También el proyecto debemos de tenerlo bajo un esquema que sea financiable y sobre un esquema de lo que le llamamos el “project finance”, o sea, el riesgo proyecto y asegurar los flujos del proyecto.

Y por último, pues explotar las fortalezas de cada una de las empresas especializadas, que como una característica tienen las Mi PyMES, pues al ser cada vez más pequeños se tiene un grado de especialidad más fuerte.

¿Qué es lo que cada parte debe ofrecer?

Pues exactamente lo mismo, pero desde el otro lado de la mesa. Lo que la expectativa del cliente era en la lámina anterior, eso es lo que la iniciativa privada debe ofrecer al cliente y viceversa.

La expectativa de la iniciativa privada que veíamos en la lámina ahora es lo que el cliente debe ofrecer.

De esta manera tan sencilla se tiene un punto de acuerdo, el cruzar de manera recíproca las expectativas y los ofrecimientos de las partes, es el punto de acuerdo.

Si no se logra concretar de esta forma tan clara, pues difícilmente podemos tener el “match” perfecto para poder desarrollar una APP.

¿Cuáles son las oportunidades de las Mi PyMES?

Creo que ha sido bastante sonado y repetido que el grado de especialidad es una de las fortalezas.

Yo veo también la fortaleza y es que Mi PyMES regularmente no cubren muchas extensas áreas regionales, pero justamente la presencia local es un factor muy importante, porque la actitud o la promoción que toda autoridad gubernamental busca hacer, pues es promover sus propias empresas locales para favorecer el crecimiento económico de cada una de sus localidades municipales o estatales.

Sin duda, la subcontratación siempre está a la mano. Hasta ahorita es lo que siempre se ha pensado, que la Mi PyMES solamente está avocada a tener una subcontratación al no tener acceso a proyectos de gran envergadura.

Pero lo que yo creo aquí que debemos de explotar fuertemente es la participación directa.

Un APP no es porque si soy grande puedo hacer APPS, porque incluso los proyectos grandes también requieren de la suma de varias fortalezas.

Hoy por hoy es rarísimo encontrar un proyecto que alguien por sí solo lo desarrolle.

Mostraban algunos proyectos que se mostraban en la lámina, como Atotonilco es un proyecto muy grande, pero eso conllevó a la suma de varias empresas para poder tener esas fortalezas y concretar el proyecto.

Entonces yo creo que a cada escala debe haber una proporción para poder cerrar este tema y darle un énfasis, y por eso lo pongo de esa manera resaltada, la aparición dicta de las Mi PyMES en las APPS.

Quiero platicar un poquito, como señalaba, el otro lado de la cancha, cerrar la pinza de las intenciones que tiene el gobierno de promover las APPS y hacer esas coberturas en saneamiento, en agua potable y lo demás.

¿Qué es lo que se pudiera manejar en ese sentido?

Yo quisiera utilizar una expresión, una vez me preguntaban: ¿Oye, qué tan difícil será manejar un avión?

Le dije: Bueno, si eres piloto realmente no es tan difícil.

Entonces bajo ese esquema aquí pasa exactamente lo mismo. Si no tenemos ni idea de cómo es un APP, va a ser imposible que lo podamos poder aplicar.

Entonces esa es la primera base que debemos de tener. Debemos meternos, conocerlo y poderlo echar a andar.

Aquí trataré de poner de una forma gráfica lo que sería la estructura de un proyecto.

En el recuadro principal estoy tratando de semejar ahí con algunas letritas un consorcio integrado por medianas empresas, pequeñas empresas y microempresas. Que eso sería el consorcio pues de integración que pudiera atender de manera directa un APP.

¿Posteriormente qué viene en esta estructura?

Participa la aportación de los bancos, el vehículo que se crea para atender el proyecto y el cliente, por supuesto, que es quien otorga el Contrato de APP.

Pero yo creo que es bien importante también señalar, mencionaba hace rato Rafael Ávalos que hay una gran oportunidad de financiar esos proyectos, pero yo creo que también es importante que las Mi PyMES no se espanten en el tema de financiar, porque no es que todo el dinero lo tenga que poner la Mi PyME.

El banco si cuenta el proyecto con las características necesarias, el banco sí hace fuerte al proyecto y no depende si la empresa es grande o si la empresa es pequeña.

Claro, los bancos pues son banqueros, eso lo sabemos todos y siempre buscan tener la mayor seguridad.

Pero si cuidamos lo que tenemos al lado izquierdo de la lámina, para que el proyecto pueda ser financiable bajo el esquema de “riesgo proyecto”, realmente no hay que entregar garantías corporativas, sino hay que tener la gran fortuna debajo del escritorio para poder llegar al proyecto.

Y es que los bancos solamente piden que haya una certeza en los flujos, una estructura de capital eficiente, que ahí es donde sí tienen que trabajar las medianas y pequeñas empresas que se integren, que existan las reservas en los fideicomisos respectivos y la garantía de pago.

En ese sentido, ya se había mencionado en la primera ponencia por parte de Rafael Guerrero, las aportaciones federales que se realizan a las entidades de gobierno o los municipios o a los Estados, son la fuente que otorga garantía, no precisamente es la fuente principal de

pago, pero otorga la garantía como un respaldo y una obligación de las entidades de gobierno que son muy atractivas para los bancos.

Entonces yo creo esta es una fortaleza que se debe aprovechar, pero sobre todo la fuente primaria de pago debe de venir del servicio que se presta. Entonces esto debe estar muy claro, pero ese respaldo es importante para que la banca pueda ir hacia el proyecto.

Y bueno, ya poquito a donde sí viene el tema aquí, es que durante el periodo de inversión el banco, vemos ahí el recuadro amarillo, la disposición del crédito y el consorcio pues tendría una aportación de capital que se esperaría bajo un estándar, como un 20, 25 por ciento de la inversión total que habría que hacer y se desarrolle la infraestructura a través de la construcción donde igualmente se pueden disgregar los servicios en ese número de empresas que se han integrado.

Esa es la estructura ya una vez en el proceso de la operación. El consorcio integrado por las mismas empresas que vemos en la parte de arriba, se da la prestación del servicio, vemos ahí el fideicomiso de administración, el cliente paga por el servicio prestado y a través del fideicomiso tenemos la fuente de repago hacia el crédito y la fuente de repago a los inversionistas que hayan puesto esa aportación de capital.

Pero aquí quiero hacer un énfasis en lo que es las tarifas durante esta fase de operación y mantenimiento, al igual como se hayan determinado y agrupado las empresas de estas Mi PyMES en este consorcio, las tarifas también pueden disgregarse en porciones mucho más pequeñas, que sean acordes a las responsabilidades y obligaciones de cada una de las Mi PyMES y entonces podemos tener diferentes tipos de tarifas por cada uno de los servicios que cada una de las empresas prestan en ese sentido.

¿Qué podemos tener para esas actividades que las Mi PyMES pueden trabajar?

Me ganó un poquito la palabra Rafael sobre el tema de lo que es la medición y la facturación.

Los organismos operadores están muy ocupados en el día a día, tramitando la nómina, atendiendo proveedores, viendo algunos servicios internos, donde realmente de repente les cuesta mucho trabajo voltear al servicio que realmente están prestando.

Entonces una subcontratación de medición y facturación, me suena genial para ser un proyecto APP, donde se pueden suministrar los equipos de medición, realizar la facturación, el organismo se aligera de carga. En fin, yo creo que ustedes entienden perfectamente el área de oportunidad.

Hablábamos del tema de la cobertura, lo que es el saneamiento.

Ese tema yo creo que es una gran oportunidad, porque así como hay tantas plantas abandonadas, también hay ciudades de todos los tamaños. Entonces las necesidades del tratamiento de agua es en toda la ciudad y en todas las poblaciones, no solamente en las grandes.

Entonces en la medida que cada consorcio de Mi PyME quiera llegar acceder a esto, pues podemos tener plantas de 50 litros, de 60, de 100, 200, 300 y del tamaño que se pretenda.

Y separando actividades dentro de esa misma planta de tratamiento donde de repente uno de los integradores del consorcio pues se encarga solamente de lo que es el manejo y disposición de los lodos y esa es su área de servicio y no requiere gran infraestructura al respecto.

Igualmente otro podrá hacer fuerte en el tema de motores, equipo electromecánico, con su fortaleza, mantenimiento y operación y tener un servicio específico disgregado en toda la tarifa que de forma integral cobran todos.

Qué gran venta tenemos en ese segmento, que el acceder a este tipo de estructuras como APP, pues permite a las Mi PyMES que regularmente siempre van por contratos temporales y específicos por cuatro meses, por cinco meses, ahora tener contratos a mediano y a largo plazo.

Con eso mismo pues también pueden hacer de recursos y activos de la propia empresa para poder planear mucho mejor la ejecución de sus servicios, invertir en equipo, activos que puedan depreciarse en 10 años, en cinco años, en ocho años. Y entonces de esa manera poder ser mucho más rentables y mucho más eficientes en sus procesos.

Entonces podemos poner algunos otros ejemplos. Estos organismos operadores también tienen lo que es el tema de fugas y bacheo. Eso también puede, yo creo, conformarse bajo un esquema de APP; también podemos tener lo que es la restitución de tuberías, que es una de las grandes áreas de oportunidad, que es recuperar las aguas y entonces creo que es conocido por todos que se nos fuga mucha agua por todas las grietas que hay en todo el país, sin tratar de ser crítico en el tema.

Pero más bien aprovechemos esa área de oportunidad para generar negocio.

Creo que se pueden enunciar bastantes.

Yo lo que haría con esto es tratar de cerrar la pinza en este contexto y animarlos a que no desconozcan el uso de la APP, sino que más bien hay que meterse, hay que entenderlo y hay que tratar de integrarlo, pero sobre todo, animarlos a usarlos.

Yo creo que la propia Mi PyME es la primera que debe de decir: “Yo ¿puedo y yo quiero entrar en la APP, no dejarse fuera y decir que no tienen acceso”.

Esto sería lo que yo quería poner del lado de la iniciativa privada, hacia dónde podemos voltear.

Gracias.

**Arq. Salvador Reséndiz Ruiz:** Muchísimas gracias, Pepe.

Estamos conscientes que es un reto el que las Mi PyMES puedan acceder a este tipo de programas y de proyectos.



Pero también en forma paralela nuestro Presidente ha logrado que la Secretaría de Economía voltee a nuestro sector, como un sector estratégico y porque las Mi PyMES del país ya estamos sobrediagnosticadas.

¿Qué necesitamos?

Necesitamos apoyo para certificarnos, necesitamos la capacitación, necesitamos el desarrollo tecnológico que es importante y el financiamiento.

Y entonces a través de estas gestiones se ve claro un programa de fortalecimiento del sector de la construcción en conjunto con la Secretaría de Economía, que nos va a permitir lo que ya dije, ser más competitivos, realizando con un subsidio todos y estos puntos que acabo de tocar, para que las empresas principalmente afiliadas a la Cámara sean las empresas que construyan el México de hoy.

Próximamente en las siguientes semanas les estará llegando una solicitud a cada una de sus empresas para que llenen ciertos requisitos para realizar padrones por especialidad y qué capacidad se cuenta a nivel nacional por región y local.

Lo que nos va a permitir detectar más aún nuestras fortalezas y poder participar en este tipo de esquemas nuevos que también a través de nuestras instituciones del Instituto de Capacitación de la Industria de la Construcción en nuestras 43 delegaciones se están dando los cursos de capacitación para estas APPS y a través de nuestro Instituto Tecnológico de la Construcción también ya se está dando un diplomado.

Yo creo que hemos avanzado, vamos caminando, pero ya tenemos que empezar a correr y con el apoyo del Gobierno Federal y de las dependencias ejecutoras y también con la creación de nuevos consorcios, no nada más de grandes empresas, sino de empresas Mi PyMES creo que nos queda claro que podemos participar mejor y también vamos a ayudar a crear un desarrollo económico y social más sustentable y más equitativo en todo el país.

Yo cedería con esto el uso de la palabra a nuestro Vicepresidente de Apoyo de Mi PyMES para que lea las preguntas correspondientes.

Gracias.

**Arq. Salvador Reséndiz Ruiz:** Sin duda, el marco de este evento creo que estamos llegando a algunas conclusiones bastante bien.

Aquí tengo algunas preguntas.

De acuerdo a la propuesta de la iniciativa privada, que veo ya trae un esquema muy bien analizado, muy bien estructurado, son dos preguntas.

¿CONAGUA tendrá algún esquema, alguna estructura para la participación de Mi PyMES tal y como lo ha ofrecido hoy la iniciativa privada? ¿Y en función de eso, tendrán algún banco de datos de posibles proyectos APP en el futuro?

**Intervención:** No, definitivamente no, sinceramente no habíamos visualizado en un momento dado esquemas de APP donde hubiera oportunidad para las Mi PyMES, ya que los proyectos que se han financiado con este esquema son proyectos de gran envergadura, son grandes inversiones.

Sin embargo, ya no surgió la inquietud y creemos que sí pudiera haber cabida y vamos a empezar a estudiar hacia dónde pudiera participar la pequeña y mediana industria.

Como les comentaba, yo creo que el PRODI, el programa este que les comento, ahí es donde estamos viendo con el Banco Interamericano de Desarrollo cómo pudiéramos implementar este nuevo esquema para darles cabida a todos ustedes.

**Arq. Salvador Reséndiz Ruiz:** Una pregunta que se tiene de Zacatecas.

Se tiene proyectada la “Presas Milpillás”. ¿Dónde se considera que pudiera entrar a este esquema de asociación público-privada en

colaboración con la Empresa de CMIC con agua y gobierno del Estado?

**Intervención:** Esa se la paso a mi compañero de hidroagrícola, se la contestamos vía correo electrónico.

Aprovecho también para José Antonio Ramiro Pérez, se la paso al licenciado Luis Felipe Alcocer y con mucho gusto se la hacemos llegar vía correo electrónico.

Mi fuerte es el agua potable.

Gracias.

**Arq. Salvador Reséndiz Ruiz:** Siguiendo, una muy breve.

En el tema de las plantas de tratamiento, que sin duda, es una oportunidad para Mi PyMES como ya se comentó, ¿cómo se le puede hacer para garantizar la recuperación de inversión de una empresa dado que sería un riesgo la falta de recuperación de ella?

**Intervención:** Ya como lo dijo inclusive aquí el ingeniero Benítez, como lo comentó Rafa Guerrero en la sesión anterior. Aquí es bien importante la garantía del pago para que pueda haber una seguridad en la prestación del servicio por parte del privado, ya sea la parte de operación y mantenimiento de la planta de tratamiento.

Y qué bueno que tocaron ese tema.

Para que se logre un proyecto de este tipo, y lo voy a seguir diciendo mientras me den la oportunidad de trabajar en CONAGUA, tiene que haber una voluntad política por parte de los actores municipales, estatales y directores de organismos operadores.

Y se los digo de verdad porque hemos vivido muchos casos en los que no hay... hay que llegar a convencerlos en qué consiste un proyecto de este tipo, que conozcan la ley.

Es tan sencillo, es como cuando queremos comprar una propiedad a largo plazo, pues tenemos que acudir los que no tenemos dinero, no

tenemos recurso, pues a un préstamo a una banca comercial y pues la vamos a pagar a 12 o 15 años. Es exactamente una obra de infraestructura hidráulica. El organismo operador no tiene recursos para hacerla, pues tiene que acceder y no necesariamente un banco accede en un momento dado a la participación privada quien me va a financiar la construcción y la operación a lo largo de un tiempo de esta infraestructura.

Pero eso no quiere decir que estoy privatizando la infraestructura, me estoy apalancando de otra fuente adicional de financiamiento para yo poder lograr la construcción de mi acueducto y a lo largo de la vigencia el CPS la infraestructura va a ser del organismo operador y a lo largo de ese tiempo voy a tener la oportunidad de fortalecerme para que cuando me entregue la obra a lo largo de la vigencia del contrato pueda yo ser autosustentable para poder yo con unas tarifas adecuadas poder absorber ahora la operación y mantenimiento de ese acueducto o en un momento dado, si estoy a gusto con una iniciativa privada, poder ampliar este contrato.

Pero sí es bien importante llegar a un consenso, un arreglo con el cliente para poder garantizar el pago.

Sino es uno de los elementos fundamentales para que pueda funcionar un esquema de este tipo.

¿Quién le va a querer entrar si no tienes una garantía de pago? Corres el riesgo de quebrar, ¿no?

Entonces definitivamente es un aspecto fundamental garantizar el pago a todo lo largo del proyecto.

**Arq. Salvador Reséndiz Ruiz:** Por último y a nombre de Mi PyMES que hoy representamos, satisface de verdad escuchar el reconocimiento a que parte de la fortaleza precisamente de Mi PyMES es la especialización y que no es un luchar tú a tú o como alguien lo comentó en el panel, me sobró algún recurso y lo quiero invertir en el largo plazo.

No, es que finalmente si nos agarramos de la mano la autoridad ha dispuesto ya de algunos proyectos.

Podremos hacer una buena sinergia entre las grandes compañías, hablo ICA y las grandes que van a participar en los grandes proyectos y cómo sí aprovechar las ventajas de esta Mi PyMES.

Sin duda, una parte que a lo mejor estamos débiles es en la parte económica, pero ya la gente de NAFINSA y de BANOBRAS podrían apoyarnos en ese tema.

Gracias.

**Intervención:** Muchísimas gracias.

Yo les reitero el agradecimiento a nuestros panelistas.

Les reitero el agradecimiento a todos los presidentes de nuestras delegaciones que estuvieron hoy en este panel, a todos los funcionarios.

Yo creo que nos llevamos una enorme tarea, pero sabiendo que tenemos la estructura, tenemos las ganas y tenemos los medios para poderlo lograr.

Yo les agradezco a todo mundo su atención y muy buenas tardes.

---oo0oo---