



Ciudad de México, 20 de enero de 2020

Versión Estenográfica de la Conferencia de Prensa ofrecida por funcionarios de la Comisión Federal de Electricidad, llevada a cabo en el Auditorio del propio organismo.

Luis Bravo Navarro: Muy buenas tardes a todos los compañeros de los medios de comunicación.

Como siempre, agradecer su presencia en esta convocatoria que hacemos y la verdad que reconocer el trabajo que hacen, cada vez que los convocamos, siempre están aquí, siempre están atendiendo nuestras convocatorias, situación que agradecemos de verdad.

Aprovechar antes de iniciar con esta conferencia de prensa, desearles un feliz año a todos los compañeros de los medios de comunicación.

Agradecerles, no hubo oportunidad de hacerlo el año pasado, agradecerles toda la cobertura que le dieron a lo largo del año a las actividades de la Comisión Federal de Electricidad, y gracias a ustedes tuvimos un alcance muy importante, se dieron a conocer cosas de enorme relevancia que, insisto, agradecemos.

Y el día de hoy la convocatoria es que como ustedes saben, desde el inicio de esta Administración nosotros por mandato del Director General Manuel Bartlett y a su vez, desde luego, el mandato presidencial, ha habido métodos para transparentar todo lo que tiene que ver con el ejercicio en términos generales de la Administración de la Comisión Federal de Electricidad.

Ha habido cambios sustanciales, radicales, se ha generado una ingeniería de mercados que ha permitido, precisamente, que Miguel López haya hecho licitaciones de enorme relevancia que han significado ahorros muy, muy importantes para la Comisión Federal de Electricidad.

Todos estos mecanismos atienden, insisto, el mandato presidencial de transparentar todos y cada uno de los procesos de licitación y evitar la especulación que de pronto se da en algunos medios de comunicación.

El ejercicio de hoy es, precisamente, para eso. Hoy vamos a hablar en relación al tema del proceso de licitación de los vehículos, que tanta expectativa ha causado y que además hay mucha especulación en ese sentido.

Y, precisamente, hemos recibido la instrucción del Director General, Manuel Bartlett, para que Miguel explique de manera muy clara y muy precisa cómo fue el proceso de licitación y todos los resultados y los ahorros que ha de representar este ejercicio para la Comisión Federal de Electricidad.

Les dejo la palabra, les dejo en compañía de Miguel López.



Gracias, Miguel. Buenas tardes.

Miguel Alejandro López López: Muchas gracias, Luis. Muy buenas tardes a todos.

Agradecer que se hayan dado cita en esta conferencia de prensa, que queremos sea un ejercicio de completa transparencia, de que todos nuestros procedimientos cuenten con la trazabilidad, con la máxima publicidad y que todas las preguntas que hay en torno a este concurso, a este procedimiento que llevamos a cabo dentro de la Comisión Federal de Electricidad puedan ser resueltos.

Entonces, nos permitimos preparar unas láminas para ir explicando en tres etapas qué es lo que quisimos hacer con este servicio de arrendamiento de vehículos, la primera etapa considera el porqué, el dar una respuesta al por qué arrendar vehículos en algún momento, como recordarán, también dimos una conferencia de prensa porque se había dado una supuesta denuncia en la conferencia matutina del Presidente en el que se decía que la CFE estaba haciendo arrendamientos de vehículos, contraviniendo la instrucción y la normativa de la Presidencia de la República y aquí dejamos claro que eso no era así, que todos los vehículos que tenemos arrendados tienen que ver con nuestros procesos sustantivos, tienen que ver con las actividades que se desarrollan en todas las áreas de la CFE.

La segunda parte es platicarles qué es lo que hicimos con este concurso, cuáles fueron las diferencias con el concurso pasado que llevó la administración anterior y decirles cuáles son los principales resultados que tenemos con este concurso.

Entonces, si me ayudan, por favor, la que sigue.

Bueno, la Comisión Federal de Electricidad requiere de vehículos con características tipo sedán, pick-up, camiones con equipo para poder atender las actividades que se llevan a cabo en distribución, transmisión, generación, el caso de suministro básico y algunas actividades de apoyo para el Corporativo.

Las principales actividades que tienen estos vehículos son de vigilancia y supervisión, que es el caso de seguridad física, como saben, tenemos una amplitud de kilómetros de líneas de transmisión y distribución que requieren de vigilancia diaria.

Tenemos también trabajo en sitio para el caso de la Dirección Corporativa de Ingeniería e Infraestructura de Proyectos, la (DCIPI), el caso de transmisión, de distribución, quienes también desarrollan trabajos de supervisión de obra, traslado de material y apoyo a proyectos vinculados a actividades de distribución, que son las transformaciones que también llevan a cabo en estos vehículos para, en algunos casos, incluir cajoneras o algún activo, un equipo especial para poder desarrollar sus actividades del día a día.

En el caso de los sedán, está vinculado a transporte de personal, atención a clientes, vigilancia y supervisión y lectura de mediciones. Esas son las cuatro principales actividades que desarrollan los vehículos tipo sedán.



Entonces, esto nos ayuda a resolver la primera, el primer cuestionamiento, ¿por qué hacer un arrendamiento integral? Tenemos la necesidad de tener estos vehículos vinculados a sus procesos sustantivos y por lo tanto, requerimos como parte de los insumos diarios que necesita la Comisión Federal de Electricidad en estos vehículos para poder ser mucho más eficientes en nuestras actividades diarias.

¿Por qué un arrendamiento integral? Por ahí nos han cuestionado que por qué no hacer la compra directa de vehículos y por qué ir por el caso de arrendamiento.

Se hizo un pequeño análisis costo-beneficio, se encontró que los principales beneficios del arrendamiento están ligados a que se pueden obtener a ahorros considerables al no tener que contratar servicios adicionales, tales como el mantenimiento, la administración de la flota, las refacciones, todo el sistema de geolocalización, las pólizas de seguro.

Además, creo que podemos aprovechar, dado que para la Comisión Federal de Electricidad, a pesar de que tiene una economía de escala importante en la adquisición de estos vehículos, no podemos aprovechar del todo las economías de escala que tienen las empresas que están dedicadas a esto y los convenios que tienen ya con las armadoras. Es un proyecto que estamos pensando en el largo plazo se pueda instaurar en la CFE, sobre todo en búsqueda de modernizar todo el parque vehicular.

Y el precio que se paga por el servicio de arrendamiento nos parece que puede otorgarnos condiciones favorables porque es un precio fijo que va a quedar a lo largo de cuatro años; la temporalidad de este servicio o que se encontró era óptima para este servicio es de cuatro años, porque se puede aprovechar en la mayor parte de la vida útil del vehículo, dado que la vida útil de estos vehículos tiende a ser un poco más reducida porque son vehículos de trabajo, vehículos operativos que recorren una cantidad importante de kilómetros y, por lo tanto, su desgaste es mucho mayor.

El parque vehicular que tiene la CFE actualmente es de 36 mil 971 unidades, principalmente son unidades propias, son 26 mil 745 unidades propias y teníamos 10 mil o tenemos actualmente 10 mil 226 arrendadas. Como verán la mayor parte son unidades propias.

Parte de los resultados que dimos en la conferencia pasada mencionábamos que la mayor parte de nuestras unidades son previas al contrato de arrendamiento que tuvo la CFE de 2014. Entonces, al igual que muchas de las áreas que hemos mencionado de la CFE, que dejaron de tener inversión, el caso de las unidades de transporte terrestre cumplen con este supuesto y realmente hemos visto que muchas de nuestras unidades, incluso el mantenimiento es más claro que el propio valor comercial de esa unidad.

Entonces, estamos asumiendo que se requiere también la modernización del parque vehicular y estamos pensando cuál tiene que ser la mejor estrategia. Para este caso, el caso de los vehículos arrendados que ya existían y que por lo que ahora queremos optimizar este parque vehicular, consideramos que el concurso que hemos tenido



para este año cumple con las necesidades que ya se tenían y cumplen también con las nuevas políticas de optimización de este parque vehicular.

Este es el tipo de vehículos que tenemos, son camionetas pick-ups vinculadas a actividades de supervisión también para el mantenimiento de las líneas de transmisión, vemos que las características son características de vehículos del trabajo con llantas sí especiales porque los terrenos a los que acceden estos vehículos tienden a ser algunas pendientes o terrenos fangosos, entonces sí requieren algunas características especiales.

Buscamos que estas características especiales bajo ninguna circunstancia fueran a dirigir un concurso o fueran a ir definiendo a un posible proveedor de estas camionetas o de estos vehículos. Entonces, esto será parte de lo que les explicaremos un poco más adelante, pero como verán son vehículos, por decirlo de alguna manera, comunes y corrientes, son vehículos que se utilizan, por ejemplo, con este gancho de carga que es también para abrir brecha o para abrir algunos pendientes.

En alguno de los casos este es uno de los vehículos que se le conoce como chasis, es un vehículo de tres y media toneladas en el que se les coloca el equipo de grúa con el que la EPC Distribución es la que hace mantenimiento en toda la red de distribución.

Y estos son los vehículos sedanes, son vehículos austeros. Mantuvimos este tipo de vehículos porque lo que buscamos es que cumplan con su actividad sustantiva que es la de transporte de pasajeros, medición, no requieren de más allá que el aire acondicionado o alguna otra cuestión específica para su funcionamiento.

¿Cuál fue el primer paso que tomamos par a este concurso de arrendamiento? Buscamos realizar un diagnóstico del parque vehicular arrendado.

¿Y cuáles fueron los principales hallazgos que obtuvimos?

Observamos que dentro de este contrato de arrendamiento existían unidades arrendadas y tipo SUV y sub-blindadas, que estaban vinculadas a apoyo al cargo.

Este cargo se dio por finalizado en diciembre de 2018, por lo que actualmente la CFE no cuenta con un solo vehículo de apoyo al cargo.

Los vehículos de apoyo al cargo es cuando a algún director, a algún coordinador o algún subdirector como uno de los beneficios del puesto se le otorgaba una camioneta que estaba a su completa disposición.

Actualmente los vehículos que tenemos tienen la necesidad de pernoctar aquí, incluso ya se emitieron lineamientos.

También estamos en búsqueda de regularizar toda esta situación y que la mayor parte de nuestros vehículos sean de carácter operativo o material de trabajo, es decir, sí se requiere para tener transporte dentro del edificio para el servicio de



mensajería, pero bajo ninguna circunstancia se tiene que asumir como propio estos vehículos.

No existían perfiles de los vehículos de acuerdo a la actividad principal del área. Es decir, encontramos que algunas camionetas tipo pick-up, 4X4 doble cabina, estaba realizando actividades de mensajería.

Entonces, consideramos que ese tipo de elementos estaban provocando que tuviera sobrecostos la Comisión Federal de Electricidad, por lo que uno de los principales hallazgos de este diagnóstico es que tenemos que ir vinculando los vehículos por cada una de las actividades que desarrolla éste.

No existían criterios de asignación y distribución de vehículos a las distintas áreas, es decir, cada una de las empresas hacía una solicitud, pero esta solicitud no estaba vinculada a algún tipo de criterio, lo cual hemos modificado para las solicitudes de arrendamiento de este año.

No estaban identificadas de manera adecuada las características también de los vehículos.

Así como comenté hace unos minutos, el caso de la mensajería también ocurría. El caso de vigilancia y supervisión donde teníamos pick-ups de ocho cilindros que pueden tener un mayor gasto en combustible, cuando esta actividad se puede desarrollar con pick-ups de cuatro y seis cilindros, en función únicamente del tipo del terreno del que se habla.

Entonces, este diagnóstico nos dio pie a transformar el concurso que requeríamos para el 2020. Y estos son los principales cambios, los queremos hacer de su conocimiento.

El concurso del 2014 fue un convenio marco; un convenio marco que no se desarrolló incluso dentro de la Comisión Federal de Electricidad, lo desarrolló el Gobierno Federal, y a partir de este convenio marco había convenios de adición y cada una de las dependencias gubernamentales se adhería a este contrato, ya con los precios que se obtenían.

¿Cuáles eran las características de este convenio marco? Eran ocho partidas, lo que desde nuestra perspectiva acortaba la competencia.

Nosotros decidimos salir por 42 partidas. Estas 42 partidas tenían criterios de carácter regional, buscando aprovechar también la distribución de las armadoras que hay en nuestro país y también buscar darle la oportunidad de participar a aquellas agencias regionales o aquellas arrendadoras regionales que puedan tener una ventaja competitiva en alguna región en específico.

Salimos a licitar sedanes y pick-up, a diferencia del convenio 2014, donde había sedan, pick-up, los vehículos de chasis, que es donde se montan las grúas; motocicletas, suv y suv blindadas, en este caso solamente se licitaron o se concursaron sedan y pick-up.



Se concursaron, en lugar de 10 mil 314 unidades, este concurso salió por 9 mil 856 unidades.

La actividad sustantiva de estos vehículos es de carácter operativa, ya se eliminó los vehículos de apoyo al cargo, como lo comenté a un inicio, y la distribución dentro de estas partidas es regionalizada.

En el convenio marco se obtuvo una distribución centralizada, lo que también encareció el que se pudieran trasladar vehículos de un punto a otro.

El tipo de concurso que se llevó a cabo en el 2014 se considera como precio máximo de contratación, que es el área encargada de desarrollar el concurso define un precio máximo al cual contratar y quien se encuentre por debajo de este precio es un concursante que entra dentro del precio máximo de contratación y se le otorga al que otorga el menor precio.

Sin embargo, consideramos que este tipo de concursos evita o no permite que se puedan obtener mejores condiciones al que nosotros definimos, que es un precio base de descuento. Es decir, señalamos cuál es el precio a partir del cual los concursantes tienen que dar al menos el 1 por ciento de descuento, entonces tiene más características de una subasta el precio base de descuento al precio máximo de contratación, donde los participantes no conocen cuál tiene que ser el punto de partida.

¿Quiénes fueron los participantes? Tuvimos nueve participantes dentro de este concurso, aquí los pueden ver. De estos nueve participantes, siete cumplieron la evaluación técnica, es decir, cumplieron con todos los elementos que se definieron dentro de nuestro pliego de requisitos; dos no cumplieron, el caso de Casanova Vallejo, hubo tres causales por las cuales no cumplió, que fue el de definir cuáles eran las características de los vehículos que iba a ofertar en cada una de las partidas; tampoco cumplió con los elementos vinculados al servicio telefónico que tienen que tener los concursantes para dar atención a las unidades y me parece también que algunas características técnicas de los vehículos que incluyeron.

El caso de WP Financiera, que tenía todas las características técnicas para poder participar, no presentó la garantía que se solicitaba y que esta garantía es definitiva y es un elemento por el cual se tendría que rechazar una evaluación técnica.

Entonces, aun así tuvimos siete participantes que pudieron pasar a la evaluación económica, este concurso tuvo como principio el buscar la máxima participación, la máxima competencia para que la CFE pudiera tener las mejores condiciones.

Los principales resultados de la evaluación económica son estos, esas son las partidas en el que cada uno de estos cuatro concursantes mostró ser la oferta más solvente.

Como vemos, Arrendadora Móvil de México, S.A. de C.V., es el que se muestra como el concursante más solvente dentro de las partidas que pueden ver en la presentación, que todas estas partidas engloban 8 mil 903 unidades.



Tenemos también a los concursantes Lumo Financiera, Jet Bancar Renta y Valio Arrendadora; tenemos ahora cuatro proveedores para el caso de pick-ups y sedanes, cuando en el convenio marco anterior únicamente había dos participantes o dos proveedores.

¿Cuáles son los principales resultados de este concurso? Bueno, nos parece que logramos precios significativamente inferiores a los que tenía este convenio marco del 2014.

El caso del sedán se pagaba un precio diario y todos estos son precios diarios, de 333 pesos. Para este concurso en promedio el sedan básico cuatro cilindros tendrá un costo diario de 162.34 pesos, todo es sin IVA.

El caso del sedán mediano son 349 pesos versus 162.34 que se pagarán a partir de ahora; la Van de pasajeros de 8 a 15 pasajeros, cuatro cilindros, se pagaron en 2014 de 616 pesos, ahora se pagarán 410.91 pesos; el caso de Van de carga de cuatro cilindros, de 644 pesos a 340 pesos; la Van de carga de seis cilindros, de 677 pesos a 416.

Este es el caso de las pick-ups, vemos que la pick-up doble cabina 4X2, de cuatro cilindros, tenía un precio dentro de este convenio de 501 pesos, ahora el precio que pagará la Comisión Federal de Electricidad será de 246.64 pesos diarios.

La pick-up doble cabina de seis cilindros, de 630 pesos a 411, y la pick-up doble cabina 4X4 seis cilindros, de 665 a 465.03 pesos. Lo mismo ocurre con la pick-up cabina sencilla, que pasa de 531 pesos a 385.68.

Esta tabla lo que nos señala es también el ahorro que se tiene de hacer cambios en las características de los vehículos; teníamos muchos vehículos, ocho cilindros que tenían un gasto significativo de combustible y que cuando se platicó con las áreas, muchas de ellas nos habían comentado que habían regresado los vehículos ocho cilindros porque el gasto del combustible era significativo y que realmente se tenían incluso muchas de ellas paradas por los nuevos lineamientos en términos del gasto del combustible.

Entonces, buscamos hacer mucho más eficiente estos vehículos al volverlos seis cilindros, dado que lo que se hizo de nuestro conocimiento es que lo importante para estos vehículos es la tracción, es decir, que estos vehículos puedan ser 4 X 4 para que puedan entrar en algunos terrenos que son de difícil acceso y no tanto el cilindraje o que tiene que ver con la potencia propia del motor.

Bueno, ¿esto a qué nos llevó? Nos llevó a tener un ahorro de 755 millones, casi 756 millones por año. El convenio marco del 2014 implicaba un pago de casi 2 mil millones de pesos anuales, ahora con este concurso y con los resultados que les hemos mostrado tendremos un pago de mil 173 millones de pesos, lo que representa un porcentaje de ahorro de ahorro del 40 por ciento con respecto al concurso que se dio en 2014.



Nos parece que este ahorro junto con el de medidores, que también lo hemos señalado aquí, resultan significativos para los fines que tiene la Comisión Federal de Electricidad para hacer una entidad mucho más eficiente, que busque las actividades que tiene de garantizar las obligaciones que tenemos también con la sociedad, y nos parece que el hacer público estos resultados va acompañado de que se pueda dar toda la información al público en general y que vean cuáles son los resultados y el avance de tener procedimientos que no tienen vinculado ningún acto de corrupción, que tienen la máxima publicidad y que todas las áreas de la CFE estamos aquí presentes para poder dar explicaciones sobre este concurso.

Entonces, rompiendo un poco los mitos que se han dado y que creo que alguna de la prensa ha retomado como que este concurso es un concurso desfavorable, el convenio marco del 2014 consideró una adquisición de cerca de 15 mil vehículos; el argumento por el cual se dio este o el que se utilizó para que se hiciera de manera centralizada era que supuestamente se estaba buscando el obtener mejores condiciones al tener 15 mil vehículos en juego. Bueno, bajo ninguna circunstancia eso se dio.

El recuadrado rojo es el concurso que sacó hace unos meses la Oficialía Mayor de Hacienda, y vean cómo en cualquiera de los dos escenarios, tanto para la CFE, como la Oficialía Mayor tenemos precios sumamente inferiores o significativamente inferiores al convenio marco del 2014.

El concurso de la Oficialía Mayor fue por poco más de seis mil vehículos, este concurso que nosotros sacamos fue de 9 mil 800 vehículos, lo que nos permite aprovechar de mejor manera las economías de escala y tener ahorros más significativos.

Sin embargo, lo que queremos dejar claro es que incluso separados estos dos procedimientos los precios que se obtuvieron son mucho menores que los que se tenían en un convenio marco que sin duda fue un convenio no favorable para la Comisión Federal de Electricidad.

Los resultados obtenidos, como lo habíamos dicho, son un ahorro de 755 millones de pesos, casi 756 millones de pesos al año. Se eliminaron los vehículos de apoyo al cargo y se optimizaron las características de los vehículos arrendados, a fin de que se cubran las necesidades que tiene la CFE al menor costo posible y aumentó el número de proveedores que suministran a la CFE.

Creo que con esto sería todo por mi parte en términos de la presentación y estamos atentos a todas las preguntas que pueda haber.

Luis Bravo Navarro: Gracias, Miguel.

Antes de pasar a las preguntas, este ahorro, hay que decirlo, representa una cifra superior a los tres mil millones de pesos por los cuatro años, es decir, son cifras que reflejan de manera importante y contundente los procesos de transparencia y los procesos de ahorro que ha representado la creación de esta área de adquisiciones y la Gerencia de Inteligencia de Mercados.



No sé si tienen alguna pregunta los compañeros de los medios.

¿No hay ninguna? Okey.

Sí, aquí hay una.

Pregunta: Gracias. Edgar Aguirre, de Expansión.

Me quedó duda. Había una lámina donde habían puesto el número de unidades de la mejor empresa que habían optado para las partidas.

Al final ganó esos ocho mil y pico unidades; si así fue.

Y también en general cómo va el ejercicio del presupuesto que se refiere obviamente al área de adquisición y arrendamiento de otro tipo de bienes, incluido también todas las áreas que tú ves, Miguel, durante 2019.

¿Cómo fue el presupuesto? Si es que no también se retrasó justamente por toda esta ingeniería y todas estas novedades que has puesto a las licitaciones.

Miguel Alejandro López López: Claro que sí Edgar.

Estos son los resultados que tuvimos de la evaluación económica y asumimos que este es el concursante más solvente dentro de esto.

Tenemos que está vinculado que dio el mejor precio. Entonces, estos son el número de unidades que se dan para cada una de las partidas, entonces es así como lo mencionas.

Para el caso del área, presentamos también creo que el 23 de diciembre, cuáles fueron los ahorros que hemos tenido o se tuvieron a lo largo de todo el 2019.

Fue un poco más de cinco mil millones de pesos y tiene que ver con todas las características que se han reformado en los procedimientos de contratación.

Ya además de eliminar un componente que se tenía de manera importante que era la corrupción dentro de estos procedimientos que siempre generaba sobrecostos a la Comisión Federal de Electricidad, lo que se ha buscado también es buscar estructurar el concurso, de tal manera que lo que se propicie sea una mayor competencia para que se puedan obtener mejores precios y mejores condiciones para la CFE.

Entonces, llevamos alrededor dentro de toda la Comisión Federal de Electricidad ocho mil procedimientos al año, estos ocho mil procedimientos al año, parte de los cambios también ha sido la estructuración de una nueva área de supervisión que va a estar muy presente en todos los procedimientos que lleven a cabo las empresas productivas subsidiarias o aquellas áreas contratantes que están al interior de la República y que son parte también de la CFE. Entonces, esos son como los principales resultados que hemos tenido.



En términos del gasto, creo que la CFE tiene como una posición un tanto mezclada. Es decir, si bien tiene un carácter de una empresa productiva del Estado y que, por lo tanto, tiene cierta lógica presupuestal.

Ya no podemos también caer sobre eso en términos de decir: "Hay un subejercicio", no. ¿Por qué? Porque muchas veces la partidas que se definían en el presupuesto pueden tener una reducción por los ahorros, no necesariamente porque hay un subejercicio.

Te voy a dar un ejemplo, el caso de medidores, se había puesto en esa partida que se iban a gastar 3 mil 200 millones de pesos, pero hicimos un procedimiento, que aquí se dio a conocer, y se dijo que bajo ninguna circunstancia podíamos gastar más de 2 mil 600 millones de pesos, dados los precios y las cantidades que salimos a concursar.

Entonces, esos 600 millones que quedarían así, tal vez se puedan ver como subejercicio que no lo son; en realidad es un ahorro que nos permite ser más eficientes y que esos 600 millones se destinen a otra de las áreas que sea o que requiera de atención por parte de la CFE.

Entonces, los ahorros bajo cualquier circunstancia son elementos de eficiencia dentro de la empresa que nos permite atender tal vez prioridades que no habían sido atendidas, por eso la importancia de tener procedimientos así de transparentes y que sean muy competitivos.

Luis Bravo Navarro: Antes, aquí primero y después allá, por favor.

Pregunta: Gracias. Rebecca Conan, de Argus Media. Yo tenía una pregunta acerca de la negociación con TC Energía, acerca de sus gasoductos.

¿Nos podría informar en qué está la negociación? En septiembre del año pasado nos habían dicho que el tema ya estaba por resolverse, ellos también decían en noviembre, diciembre que pensaron que iban a cerrar las negociaciones el año pasado, pero no sabemos en qué anda y cuáles son los temas que todavía están parando este acuerdo.

Luis Bravo Navarro: Bueno, el tema de TC Energía corresponde a Miguel Reyes, él es quien tiene la información respecto a este asunto.

No tengo en este momento los datos precisos, no quisiera caer en algún dato que no fue preciso, las pláticas siguen, las cosas van caminando muy bien.

Creo que el ejercicio de haber negociado los gasoductos y de haber concentrado las compras de combustibles en TC Energía ha significado, significó un ahorro importante y seguirá siendo un beneficio para la CFE.

Pero no contamos con datos precisos, insisto, con mucho gusto podremos convocar a su titular, a su Director General, Miguel Reyes, y con mucho gusto podríamos hacer esas precisiones.



Pregunta: Gracias. Y nada más para acabar, hablando de licitaciones, ¿Ya tienen fecha para la licitación del gasoducto, la interconexión con Mayakan?

Luis Bravo Navarro: Es lo que te digo, todo lo que tiene que ver con TC; digo, con CFE Energía, lo estaremos abordando con Miguel Reyes.

Pregunta: Okey. Gracias.

Luis Bravo Navarro: Aquí.

Pregunta: Buenas tardes. Carol García, de El Economista.

Mencionas que uno de los principales componentes que ha ayudado a los ahorros es el combate a la corrupción. Quisiera saber si hay algunos empleados, funcionarios destituidos o sancionados, si tienen algún número de trabajadores a quienes se haya, no sé, vinculado a algún proceso, por un lado.

Y por otro, Luis, el año pasado, entre un año y otro, por lo menos la tarifa uno para consumidores domésticos, entre un año y otro subió 4.5 por ciento, por encima de la inflación cuando, bueno, la promesa era que no iban a subir por encima de la inflación.

Entonces, quisiera saber a qué se debieron estas alzas tarifarias, porque es la tarifa elemental, y si va a continuar así la tónica durante la Administración.

Gracias.

Luis Bravo Navarro: Bueno, la instrucción del Presidente es no mover las tarifas, no subir las tarifas. Esto es un tema que depende de suministro básico.

Nosotros lo que hemos procurado siempre para atender, ustedes que son prensa muy especializada, convocar a los especialistas en cada tema, en el sentido de las tarifas yo quisiera precisar esos datos, hay que revisar esos datos, si subieron o no subieron, porque a partir de ciertas medidas que se han tomado, que tienen que ver con muchas cuestiones de la actividad, tanto de distribución como de suministro básico, habría que revisarlas. Pero insisto, se ha conseguido de manera importante que en la mayoría de los lugares en la República Mexicana no se suban las tarifas y además, en aquellos lugares donde hay ciertas variaciones o posibles variaciones, hay que revisarlas.

Hay la instrucción precisa del Director Bartlett de revisar los casos que sean, tantos casos sean necesarios.

Aquí de este lado.

Pregunta: El tema de los funcionarios, si se han despedido, si se han destituido, demás.



Miguel Alejandro López López: A ver, creo que por parte de la Coordinación y todo esto, hemos buscado que todos los procedimientos que se llevan, porque cada vez que entramos a un concurso, nosotros tenemos que revisar también los anteriores, sin ser la unidad fiscalizadora, por eso tenemos a una unidad, que es la auditoría interna y también la unidad de Responsabilidades. Todo lo que está de nuestra parte desde la entrega-recepción y todo esto, se ha buscado turnar al área responsable, la verdad desconozco el número de sanciones y esto dado que no somos un área que se encargue de hacer el castigo a un funcionario, esa es la unidad de Responsabilidades.

Pregunta: Gracias, buenos días. Ulises Juárez, de la revista Energía Debate. Gracias por la invitación.

Una pregunta. No sé si tengan ya un balance más o menos calculado de cuántos ahorros ha tenido la Comisión Federal de Electricidad con las nuevas políticas de austeridad; mencionabas, por ejemplo, Miguel, de los cinco mil millones de pesos, en fin, no sé si tienen algún monto global en todas estas medidas, por ejemplo, de los vehículos, de los medidores, en fin. ¿Cuántos ahorros ha logrado la Comisión Federal de Electricidad en este primer año de gobierno?

Gracias.

Miguel Alejandro López López: Mira, todo 2019, desde que se echó a andar la nueva estructura, todos los cambios también de las disposiciones generales, nos han permitido obtener un ahorro para el caso 2019 únicamente, un poco más de cinco mil millones de pesos. Este es uno de los primeros concursos que se llevan a cabo en el 2020 y si hacemos la suma de este concurso sin querer mezclar peras con manzanas es un ahorro anual de 756 millones de pesos.

Si tomamos la vida de todo el contrato es un ahorro de más de tres mil millones de pesos. Entonces, la idea es o un poco los objetivos que nos ha puesto nuestro director general, es que todas las adquisiciones que tenga la CFE tienen que buscar garantizar las mejores condiciones, y hablar de las mejores condiciones sí tenemos como un referente, que es entender cuál es el mercado, cuál es la situación que se está dando en el promedio de mercado y a partir de eso ir buscando cómo estructuramos concursos o cómo tenemos estrategias para poder obtener mejores condiciones.

Entonces, estos cinco mil millones son de este primer año 2019, habría que agregarle tal vez para hacer todo el recuento de 2019 más lo que llevamos de esto, estos 756 millones que se van a vivir en todo el 2020, porque esto apenas es el resultado, va a entrar en funcionamiento este contrato como tal a partir del mes de abril.

Pregunta: Qué tal, buenas tardes. Nayelli González, de Excélsior, Grupo Imagen.

Quiero preguntarle, creo que lo acabas de comentar, pero a ver si nos puedes dar un detalle acerca de cuánto planean ejercer este año en cuanto a compras en la CFE y cuál podría ser tal vez el posible ahorro que esperan tener para este 2020.



Y también me gustaría preguntar cómo van, no sé si tú puedas contestarme esto, pero cómo van estos proyectos de cogeneración en las refinerías de PEMEX y las mini-hidroeléctricas que esperan convertir con CONAGUA o si en algún momento nos puedan dar información de cómo van esos proyectos.

Gracias.

Miguel Alejandro López López: A ver si tomé bien la foto.

¿Cuánto esperamos el ahorro?

Tenemos datos agregados de cuánto gasta más o menos la Comisión Federal de Electricidad. Ya hemos hablado de que en insumos, y cuando hablamos de insumos hablamos de combustibles, servicios generales, insumos también como refacciones, el caso del arrendamiento, el aseguramiento, son cerca de 250 mil millones de pesos lo que la CFE eroga anualmente.

De estos 250 mil millones de pesos, cerca de 180 mil millones están vinculados a los combustibles, es la parte más importante. Y por eso el que ahora se haya situado a un comprador por excelencia o preferente que es el caso de CFE Energía, y ahí también estamos buscando tener ahorros importantes.

Me parece que el doctor Miguel Reyes ya ha anunciado ahorros importantes en la compra consolidada y una mayor planeación para el caso del GNL.

Entonces, creo que valdría la pena que se hablara más en estos ahorros para el caso de combustibles.

Los 70 mil millones restantes están vinculados a los servicios generales, a mantenimiento, a todo esto.

¿Qué es lo que pasa por la Coordinación de Administración de Servicios o por la Gerencia de Abastecimientos?

Aquellos procedimientos que son arriba de los 20 millones y los que son inferiores a los 20 millones, pues pasa por casi todas las áreas que están en las EPCs y todo esto.

Entonces, de esos 70 mil millones con esta estrategia que queremos plantear, nos hemos puesto una meta de ir buscando el reducir cerca del 10 por ciento de estos 70 mil millones.

Es uno de los objetivos que queremos lograr a lo largo de esta administración, digamos, es como el piso, no quiere decir que sea el techo.

Pero estamos en búsqueda de dar mayores resultados y que todos los concursos tengan, como lo hemos dicho, la máxima transparencia y publicidad para que se conozca cuál es la estrategia y cuáles son los resultados que estamos dando.



Pregunta: (Fuera de micrófono).

Luis Bravo Navarro: ¿Sobre qué? Perdón.

Pregunta: (...) sobre PEMEX y CONAGUA.

Luis Bravo Navarro: Eso está caminando, se está llevando a cabo, depende del área de generación, de operaciones.

Lo que sí les puedo decir es que ya se han implementado una serie de mecanismos y se está llevando a cabo la repotencialización de muchas de las plantas hidroeléctricas que fue parte de lo que en su momento se dijo, se comunicó.

Una de las prioridades del Presidente es precisamente fortalecer la generación que antes tuvo CFE, hoy CFE genera 54 por ciento de la energía que se consume en todo el país.

Y lo que se está haciendo es que ya hay mantenimiento en distintas plantas, independientemente de los otros proyectos. A partir de este momento se me ocurre que vamos a ir agendando una serie, hay mucho que decir en términos de resultados de lo que fue el ejercicio de adquisiciones, lo que tiene que ver con CFE Energía, lo que tiene que ver con todas las áreas medulares de la Comisión Federal de Electricidad y las medidas que se han venido tomando.

Vamos a hacer un ejercicio de reunirnos, ya nos pondremos de acuerdo, ustedes que son los ocupados, de cómo podremos ir agendando con cada una de las áreas, y me refiero a lo que tiene que ver con generación y todas sus plantas, con transmisión, lo que tiene que ver con las líneas, con distribución y con suministro básico, que tiene que ver también con lo que preguntaba Carol, de El Economista.

Entonces, creo que puede ser un ejercicio que podemos agendar para de alguna manera dar un informe preciso de todas y cada una de las actividades que se llevaron a cabo, por un lado, y por el otro también, lo que se tiene proyectado para este 2020.

Ahí al fondo. Primero las damas, Diana.

Pregunta: Buenas tardes, Diana Dante, de Reforma.

Yo solamente quisiera una precisión muy pequeñita. Esta lámina que nos están mostrando está hablando de los principales resultados del concurso, pero ¿Ya son los resultados?, o como lo menciona ahí, es resultado de la evaluación económica y lo que consideran más viable a las cuatro empresas más viables o ya es el fallo.

Gracias.

Miguel Alejandro López López: Gracias Diana.

Mira, estos son los resultados que obtuvimos en la evaluación económica, obviamente vienen, tiene que darse el resultado por partida, simplemente queríamos



ya dar el conocimiento cuál va a ser los elementos que tenemos hasta ahorita evaluados y hoy mismo se da todo el fallo.

Entonces, ya está programado el día de hoy y está vinculado a lo que vamos a presentar.

Es decir, lo que se presentó ahorita no va a ser distinto a lo que viene vinculado al fallo.

Pregunta: Perdón, ¿ya no cambiarían los montos de los ahorros y todo esto que nos presentaron?

Miguel Alejandro López López: No, esos montos ya están calculados, digamos, vinculado a los resultados que hemos obtenido hasta ahorita.

Es decir, tienes dos pasos previos a un fallo, que es la evaluación económica y la evaluación técnica.

Entonces, estos dos elementos son tus insumos para dar este fallo, a menos que, o sea, lo que puede ocurrir dentro de una evaluación económica cuando tienes otro tipo de concurso, como es el caso de un precio máximo de contratación, es que digas cuáles son los concursantes que no son solventes económicamente, dado que tienen una propuesta por encima de este precio máximo de contratación.

Para el caso del precio base de descuento, todos son conocedores de cuáles son y, entonces, hay un criterio definido para tener la adjudicación.

A partir de esto ya se dio a conocer esta evaluación económica, donde el concursante, la oferta más solvente es el que ves en pantalla.

Pregunta: Buenas tardes, Luis, Miguel. Arturo Solís, de la Revista Forbes.

Quisiera saber por qué está concentrado en una sola empresa, es casi el 90 por ciento del arrendamiento, que nos dieras los detalles, solamente el precio o qué les hizo falta a los otros participantes.

Miguel Alejandro López López: Pues mira, creo que tuvimos un concurso bastante competido y eso ya es público en términos de la evaluación económica.

Ahí vienen los resultados específicos para cada una de las partidas y podrás ver que no hubo diferencias tan significativas para el caso del arrendamiento.

¿Por qué no hubo diferencias tan significativas?

Está vinculado que es un mercado que tiene como insumos muy claros, muy definidos y que estos insumos pueden ser costeados.

¿Qué es lo que pueden hacer las diferencias?



Las llamadas economías de escalas que pueden tener unos u otros o unas u otras empresas. Es decir, tal vez la empresa en la que yo estoy ofertando estos vehículos tiene un convenio conmigo que me cobra tanto, entonces eso es lo que puede hacer una diferencia sustantiva.

¿Por qué está concentrado?

Nosotros no buscamos el dar como cuotas por empresas. Tú tienes que definir un concurso que garantice la máxima competencia y bajo esa premisa tú estás buscando tener el mejor precio.

Entonces, tiene que ver con condiciones específicas de cada uno de los mercados. En algún momento en otros concursos nos han cuestionado de por qué adjudicamos a una empresa o a otra, y lo que decimos es: “bueno, nosotros no somos ningún ente regulador de la competencia”.

Incluso, si nosotros dijéramos: “tú no participas”, estaríamos violando un principio de competencia porque no somos ninguna autoridad frente a los mercados como para regularlos.

En este caso lo que buscamos es hacer un concurso con la mayor apertura posible, y cuando hablamos de apertura queremos decir que se buscan eliminar algunas barreras de mercado o algunas características que puedan dirigir a un participante en específico.

Y a partir de eso cada uno de los concursantes tiene que estructurar la estrategia que mejor le convenga.

Tal vez unos dicen: “a mí lo que me conviene es en estas partidas irme al suelo porque puedo recuperar en ésta, porque tengo una ventaja competitiva”, el caso de las penínsulas que es de difícil acceso o de difícil llegada para el caso de los vehículos.

Entonces, ya dejamos que sean los concursantes los que nos den su mejor estrategia y que esta estrategia se tiene que ver reflejada como las mejores condiciones para la CFE.

Entonces, en términos del que sea una empresa la que esté más conectada, pues es el resultado de la estrategia que definió esa empresa. Esa fue la premisa y si hubiéramos tal vez salido por un concurso distinto en el que hubieran sido suministro simultáneo, tal vez los resultados hubieran sido distintos; sin embargo, no se salió a este tipo de concursos, dado que vimos que los participantes que se tienen en este mercado tienden a tener condiciones muy similares; es decir, no existen las barreras de mercado que existen en otro tipo de mercados, como el caso de medidores, donde sí tienes que tener una formación de proveedores y dar espacio para que esos mercados se desconcentren.



Es un aporte que tiene la CFE en la búsqueda de desconcentrar mercados, pero como lo dije desde un inicio, no somos ninguna autoridad para poder regular la competencia o para poder decir quién puede entrar y quién no.

Luis Bravo Navarro: Perdón, yo no soy el especialista en el tema, pero sí es importante destacar que el espíritu fundamental de todas estas prácticas que se están implementando en las distintas áreas de Comisión Federal es que se acabaron los consentidos.

En muchas circunstancias se concentraban en unas cuentas empresas que históricamente habían hecho de CFE un botín y hoy la intención es abrir a la mayor cantidad de participantes o de posibles de la CFE en procesos muy claros y muy transparentes. Es eso, se acabaron los consentidos y, por ende, se acaban las prácticas de corrupción.

Pregunta: Adrián Arias, de El Heraldo de México.

Nada más unas precisiones, por favor. Hablaban de que vienen licitaciones o compra de combustible, saber si ya sabrán en específico cuánto puede ser en gas natural, cuánto se puede destinar a combustóleo.

También saber cuáles van a ser las licitaciones más importantes este año. Ya vimos que el año pasado fueron de medidores, ahorita las unidades, qué otra cosa están planeando licitar que sea trascendental de esta magnitud.

Y si pueden, por favor, volver a poner la lámina donde aparecen las ofertas de cada proveedor, nada más para registrarlo. Muchas gracias.

Miguel Alejandro López López: Hicimos un resumen porque son 42 partidas en la que son siete propuestas. Entonces, sería como saturarlos de información.

Todo eso es público, todo está en el micrositio de concursos y lo pueden descargar cualquiera de ustedes, se meten al micrositio de concursos, buscan este procedimiento de arrendamiento, el cual creo que está dentro de los más buscados y ahí pueden ver cuál ha sido la evaluación técnica, cuáles son los criterios, cuáles son todos los elementos que se consideran y la evaluación económica que también está ahí con cada una de las ofertas que se tuvieron para las partidas.

Entonces, el caso de Gas y eso lo mismo, tiene que ser una respuesta que tiene que dar CFE Energía, porque es el comercializador encargado de este tema.

¿Cuáles son las principales licitaciones que tendremos para el caso de abastecimiento? También viene, me parece, este año una segunda tanda de medidores, también tenemos dos procedimientos que se le ha dado seguimiento, que es el caso de la Red Eléctrica Inteligente, el REI, que ese lo lleva transmisión, el Programa Integral de Aseguramiento, tenemos para el caso de arrendamiento, todo el mantenimiento que se tiene que dar a las centrales y a las turbinas de los ciclos combinados y también el refaccionamiento de muchas de estas centrales.



Entonces, en lo principal que se va a licitar son esos elementos, más allá de todos los servicios generales y las cosas que tienen que salir este año, que es como cualquier otro año.

Pregunta: Buenas tardes. Israel Rodríguez, de La Jornada.

Quería conocer si hay algún tipo de conversaciones o acercamiento con la Secretaría de Hacienda para dotar de conectividad a las dos mil 700 sucursales del Banco del Bienestar que es un programa que anunció el Presidente de la República y conocer si ya hay contactos precisamente para dotar de internet a estas sedes de las nuevas sucursales de este Banco.

Gracias.

Luis Bravo Navarro: El tema de la conectividad y de la creación de CFE Internet para Todos, Telecomunicaciones Internet para Todos, es un proyecto que recién inició. Apenas hace unas cuantas semanas se aprobó su creación, fue su primera aprobación desde su junta de Consejo, su Consejo de Administración.

Y este proyecto va ir caminando de acuerdo a las instrucciones del Presidente, pero todavía hay muchas cosas que se están gestionando, que se están realizando en este momento para que vaya caminando.

Es un proyecto muy ambicioso, es un proyecto que desde el punto de vista, pese a lo que digan muchos, tiene una enorme viabilidad a partir de una serie de estudios financieros, de estudios técnicos, de estudios de viabilidad, incluso de estudios sociales que se están contemplando y que esto corre a cargo del Director y la Dirección de Internet para Todos. Son procesos que van caminando muy bien.

Y como en todos los casos, repito, vamos a ir haciendo este ejercicio para que cada uno de los temas, porque CFE es un mundo y todo el día suceden cosas y todos los días suceden cosas en CFE; lo que vamos a ir haciendo es eso, informando de todas y cada una de esas actividades.

Miguel Alejandro López López: Muchísimas gracias.

Recuerden que tenemos un compromiso para ir a Laguna Verde. Les reitero la invitación para que hagamos una visita, que nos expliquen allá cómo opera la Central Nucleoeléctrica de Laguna Verde.

Ya les estaremos enviando información para que podamos cuadrar ese viaje.

Gracias y muy buenas tardes a todos.

--oOo--