



Ciudad de México, a 26 de junio de 2019

Versión estenográfica de la Conferencia de Prensa ofrecida por Miguel Ángel Alejandro López López, Coordinador de Administración y Servicios de la Comisión Federal de Electricidad, realizada en el Auditorio de la CFE.

Lic. Luis Bravo Navarro: Muchas gracias.

Buenos días a todos los compañeros de la prensa, bienvenidos y agradezco como siempre el favor que nos hacen al acompañarnos, al asistir a esta convocatoria.

Como ustedes saben, el motivo de esta reunión es presentarles en un momento más a quién celebró las licitaciones en relación a un tema que ha estado mucho en la agenda de los medios de comunicación, de ustedes, que es precisamente la licitación de los wathhorímetros, así se llaman, los medidores.

Decirles con todo respeto que el día de hoy en esta Conferencia de Prensa estaremos única y exclusivamente abordando el tema de medidores. Les quiero presentar al doctor Miguel Ángel Alejandro López López, quien es el Coordinador de Administración y Servicios de la Comisión Federal de Electricidad, quien nos hará una presentación, porque es importante explicar muchas cosas que se dan por primera vez, las estará explicando el doctor López, cómo fue esta licitación y los pormenores y los detalles que se fueron presentando.

Luego de la presentación estaremos abiertos a las preguntas que tengan, insisto, única y exclusivamente en relación al tema de los medidores, los otros temas serán materia de otra reunión.

Con ustedes Miguel Ángel Alejandro López López, adelante, Miguel, buenos días.

Dr. Miguel Ángel Alejandro López López: Buenos días.

Muy buenos días a todos por su presencia, muchas gracias por asistir a esta rueda de prensa que quisimos dar en torno a un tema que sabemos ha causado como mucho ruido, en que ha venido trabajándose en muchas columnas toda la semana y que había como algunas cosas que no quedaban claras, entonces creo que este es el momento de que dejemos claro qué pasó con este proceso de licitación, entonces todo lo que quieran saber de esto, con todo gusto buscaremos atender sus dudas.

Pero hagamos una pequeña presentación para contarles un poco la historia de lo que nos ha tocado vivir en estos días.

¿Qué fue lo que cambió? y esto creo que es muy importante que se señale.

¿Cómo se venían haciendo los procedimientos de adjudicación por parte de la CFE? Casi siempre las llamadas dicen eso, las investigaciones de condiciones de mercado se hacían a través de cotizaciones.



¿Qué implicaciones tienen las cotizaciones? Que en empresas tal vez chiquitas no tiene tantos efectos, pero cuando estamos hablando de la cuarta empresa más importante de este país, de acuerdo a lo último que dijo Expansión, pues pueden mover incluso mercados.

Entonces, una cotización puede servir como uno de los insumos, pero no puede ser el único insumo que se tome para llevar a cabo un proceso licitatorio o para llevar a cabo un proceso de análisis pormenorizado del mercado.

Entonces, eso es lo que se venía haciendo y se estaban tomando algunos tipos de concursos como el de llamado sobre cerrado, que se planteaba un precio base de descuento y sobre eso, lo que a veces le dicen el *when shot* cada quien asumía cuál podía ser su posible máximo descuento y que también eso no nos permitía saber hasta dónde podía pujar el mercado de acuerdo a las condiciones propias del mercado de wathhorímetros.

¿Qué es lo que hicimos para esta ocasión y que consideramos que es un proceso emblemático y que tendrá que ser la buena práctica de los procesos que se llevan a cabo dentro de la Comisión Federal de Electricidad?

Llevamos a cabo un estudio de mercado, pero que no solamente consideraba las cotizaciones, sino que iba a buscar entender cuáles son todos los elementos que convergen y que hacen que el mercado de los wathhorímetros tenga fluctuaciones.

Entonces se hizo un análisis de mercado con otras características, se buscaron cuáles eran las posibles relaciones de causalidad que podrían tener efectos en los mercados, cuáles podían ser los elementos que iban a pegar a partir de los insumos propios de los wathhorímetros o de los medidores y entenderlos cómo se iban a comportar a través del tiempo.

Y eso nos permitió dar un acercamiento a un precio de lo que ahondaban estos medidores dentro del mercado.

Posterior a ello decidimos que no tendría que hacerse un concurso, más que fuera a través de subasta y no a través de sobre cerrado, porque nos parecía que todavía podía haber ciertas condiciones que se podían diseñar en el pliego de requisitos que trabajamos junto con la llamada área requirente, que en este caso es Distribución, para que buscáramos obtener todavía mejores condiciones.

Y agregamos un elemento que es completamente innovador, que es el llamado suministro simultáneo.

¿De qué se trata el suministro simultáneo? Se trata que no se le asigna todo al mejor precio, sino que dentro del estudio de mercado y dentro del ahorro que teníamos proyectado podíamos estar en la posibilidad de fortalecer aquellas pequeñas empresas, de tal manera que pudiéramos en un futuro obtener mejores condiciones porque estamos enfrentando a un mercado que está menos concentrado.



Entonces por ello se decidió el que se incorporara esta figura del suministro simultáneo.

El estudio de mercado, ¿qué consideró? Fueron todos los elementos o todos los componentes que se encuentran dentro de un medidor, es decir, desmenuzamos un medidor y dijimos “cuáles son todos los elementos que se requieren para su construcción, cuáles son los posibles costos de administración a los que se enfrentan las empresas”, y a partir de ello tuvimos un primer acercamiento, hicimos análisis de costo de transporte, análisis de todos los complementos del medidor, como el aro de seguridad, los pernos de seguridad y analizamos también el comportamiento de los llamados futuros para los insumos a los que tiene que acceder este medidor.

Eso nos permitió tener un precio de salida mucho menor al que se estaba viniendo observando en las llamadas cotizaciones. Y ahorita verán un poco cómo es eso.

¿Quiénes fueron los participantes que tuvimos dentro de este concurso?

Fueron principalmente seis, pero de los cuales únicamente cinco calificaron técnicamente. El caso de IUSA, Conymed, Protecса, Electrometer y BP Energía Sustentable.

Falta una oferta mancomunada, en el cual participaba la empresa Holley; sin embargo, al ser de nacionalidad china, no fue posible poder contar con su participación, derivado que se tomó la decisión de hacer este concurso bajo tratados internacionales a partir de la decisión de un grupo revisor, que es parte de las decisiones colegiadas que tiene la Comisión Federal de Electricidad para hacer las revisiones de los pliegos de requisitos.

¿Cuáles fueron los resultados ahora sí de nuestra subasta?

Primero. Tuvimos un precio de salida mucho menor al de las cotizaciones. Y aquí están las 64 partidas que salieron a concursarse. De la uno a la 16, tenían que ver con los demás medidores monofásicos de autogestión; de la 17 a la 32, los bifásicos de autogestión; de la 33 a la 48, los medidores monofásicos básicos, que fue, cabe señalar, la partida que tuvo mayor competencia y que fue la que permitió también tener algunos promedios que ahora les mostraremos, pero incluso para algunas de las partidas adquirimos medidores en cerca de 522 pesos, cuando el precio de salida fue de 678 pesos, si no mal recuerdo. Y el medidor de energía eléctrica bifásico básico.

Para el caso del medidor de energía eléctrica monofásico, el 83 por ciento queda a manos de IUSA y Electrometer se queda con el 17 por ciento.

Para la partida 17A32, el 82 por ciento Conymed y 18 por ciento Electrometer.

Para los medidores de energía eléctrica monofásico básico, 94 por ciento se queda con IUSA y el 6 por ciento con Protecса.



Y el medidor de energía eléctrica bifásico básico, el 82 por ciento Conymed y el 18 por ciento con Electrometer.

¿Qué nos permitió esto? Tener un elemento histórico.

Les platicaré ahorita, primero en términos de los precios.

El poder haber hecho un estudio de mercado con la sofisticación con la que se hizo, nos permitió tener precios mejores a los que se tuvo acceso en 2015.

Veán cómo se comporta la curva de precios de estos medidores, que es medidor bifásico de autogestión. Se llegó a pagar en 2017 cerca de dos mil pesos por estos medidores y para este concurso el precio promedio al que estamos teniendo acceso es de mil 424 pesos, casi poco más de 500 pesos menos por cada uno de estos medidores.

Para el caso de los medidores monofásicos de autogestión ocurrió lo mismo, se observa la misma tendencia de 2015 y se logró reducir estos precios por debajo de los mostrados en 2015.

Para el caso del bifásico básico, no se ve muy claro aquí, pero también el precio bajó de cerca de mil 15 pesos que se compraron en el 2018, en esta ocasión se llegaron a comprar en promedio en 855 pesos.

Y lo mismo ocurre para la cuestión de los medidores monofásicos básicos, que es la que les digo tuvo mayor competencia, fue una subasta que tenían 30 minutos dentro del tiempo normal, pero podría haber prórrogas en función de darle la oportunidad a todos los participantes de poder volver a pujar, entonces en algunas partidas logramos adjudicar en 522 pesos, para medidores de 522 pesos, con respecto al año pasado, que se compraron en casi 700 pesos.

Tenemos otro elemento histórico dentro de esa licitación, por primera vez en la historia tenemos cuatro concursantes adjudicados, y esto lo permitió el que saliéramos con un suministro simultáneo.

Antes por lo regular existían únicamente dos participantes, que eran los que se quedaban con el 100 por ciento de la licitación, para esta ocasión son cuatro las empresas que tendrán contratos con la Comisión Federal de Electricidad.

Y eso nos parece que va a ayudar, va a buscar fortalecer el que un mercado que se encuentra muy concentrado, porque hay que decirlo, se empieza a desconcentrar y que estas empresas pequeñas que se quedaron con estas pequeñas partes, pues empiecen a capitalizar, de tal manera que el próximo año pueda empujar de una mayor manera.

La idea también de hacer análisis de mercado desde otra perspectiva, va pasar porque la Comisión Federal de Electricidad va buscar a toda medida y a toda costa, las mejores condiciones para las empresas, porque son las mejores condiciones para el Estado, porque tenemos que operacionalizar un artículo que casi siempre lo tienen



de membrete, que es el 134 constitucional y que el objetivo de esta licitación fue ese, buscar las mejores condiciones para la empresa y lo logramos de manera exitosa.

¿Por qué decimos que lo logramos de manera exitosa? Con los precios que adquirimos tenemos o consideramos un ahorro máximo de casi 600 millones de pesos, de poderse haber gastado con los precios de 2018, cerca de 3.3 miles de millones de pesos, ahora únicamente sí se puede gastar como máximo 2.7 mil millones de pesos, lo que implica un ahorro de casi 600 millones de pesos y que nos parece es lo que le denota a este concurso la característica de ser un concurso exitoso que cumplió con el objetivo de garantizar las mejores condiciones para la empresa y que también puso un granito de arena en fortalecer a las pequeñas empresas que quieren ser proveedoras de la CFE.

Creo que en un inicio lo comenté, queríamos que este proceso fuera emblemático, porque a partir de ahora así vamos a ser absolutamente todos los concursos, vamos a buscar siempre las mejores condiciones para la empresa y vamos a buscar que todos los que hay mucho, las empresas dentro del sector empresarial muchas veces dicen. No, no hay que venderle a las empresas del Estado, porque ya están dirigidas. Aquí no va existir absolutamente nada de eso.

Muchas gracias.

Lic. Luis Bravo Navarro: Muchas gracias, Miguel.

No sé si los compañeros de la prensa tienen alguna pregunta.

Por favor dónde está la gente que tiene el micrófono. Angi, gracias. Aquí de este lado.

Pregunta: Hola, buenos días. Diana Gante, de Reforma.

¿Nada más preguntar por qué BP no llevó ninguna de las partidas? Muchas gracias.

Dr. Miguel Ángel Alejandro López López: En el concurso estaba acreditado para participar, sin embargo, me puedo imaginar que fue una estrategia propia de la empresa en términos de los costos de los que ellos enfrentaban y entonces no pujaron o alguna de las pujas en las que hayan participado no fueron suficientes para competir con los demás concursantes.

Pregunta: Buenos días.

También preguntar. Edgar Cid, de la Revista Expansión.

Obviamente hay una investigación abierta por la COFECE justamente por los hechos sucedidos por las licitaciones de años pasados, justamente porque había, hay indicios de que hay una relación directa entre las empresas CONIMER y IUSA, a final de cuentas vemos que hoy están ganando la mayor cantidad de la partida y viendo que directamente la CFE está buscando también promover la competencia a



través de esto, ¿cómo es que se puede lograr viendo que realmente puede existir esta colusión, incluso entre estos participantes y que siguen ganando procesos?

Y una segunda pregunta: ¿Cómo lograr también después de que ahorita vemos a cuatro empresas que están haciendo LOM y que son licitaciones que generalmente tienen a pocos participantes, pero en otras licitaciones donde se buscan abrir a nuevos participantes, cómo es que va a ir este mecanismo abriendo puertas a que no sean cuatro, que a la próxima sean seis quizá, también a ellos les van a dar la oportunidad, o que sean siete y otra vez se va a dar la oportunidad?

Dr. Miguel Ángel Alejandro López López: Sí, bueno.

Me parece que respecto a la investigación será algo que la COFECE tendría que ser la institución que deba contestar al por qué da o cuáles son los resultados de esta investigación.

¿Nosotros qué fue lo que buscamos? Y el objetivo fue buscar los mejores precios para la CFE, lo cual -decimos desde un inicio- se logró ese objetivo.

Ahora, también se encontraba el objetivo de ir fortaleciendo y de ir armando una red de proveedores, los cuales puedan fortalecer la competencia al respecto.

Nos parece que este ejercicio también nos permitió el hacer una introspección a nuestras propias disposiciones y creo que hay muchos elementos que nosotros podemos ir cambiando para que las disposiciones puedan responder a esto que tú mencionas y que para la próxima ocasión no sean cuatro, puedan ser seis y que podamos ir buscando que quienes tengan interés en este tipo de licitaciones, pues puedan ser adjudicados con algunas partidas que sean competitivas en función de los precios, porque esos precios nunca van a ser más allá de los aceptables por nosotros.

Pregunta: Ahí para ampliar mi duda, entiendo o sería lo normal que las empresas pequeñas tuvieran precios menos competitivos si no tuvieran estructuras más, pues pueden ser más difíciles, ¿no? Uno supone que puede ser más difícil para ellos llegar a esos niveles.

Entonces el hecho de que se esté dando cada vez la apertura a empresas que mientras estén en el rango, puede ser que estén ofreciendo precios más caros que las que dominan en el mercado, es decir, cómo lograr ese equilibrio para que siga siendo la CFE logrando los mejores precios, pero al mismo tiempo pagando más para que empresas más pequeñas puedan seguir entrando en el mercado y hasta qué punto van a decir que es suficiente, que ya se logró ese objetivo de la competencia.

Dr. Miguel Ángel Alejandro López López: Sí, sí. A ver, me parece que es la esencia del suministro simultáneo. No quiere decir que fue el mismo precio, sino hay un sobreprecio que para esta ocasión lo que se marcó en el pliego de requisitos era que como máximo íbamos a aceptar un 5 por ciento por encima.

Muchas de las partidas, que fue casi la mayoría de las que entraron bajo el principio del suministro simultáneo, tuvieron sobrepuestos del 2, del 3 por ciento, lo cual nos sorprende porque todavía tenían tal vez una brecha.

Entonces quiere decir que tal vez podemos tener otro competidor que se podría quedar con este 5 por ciento y que eso le permitiría capitalizarse y ser competitivo para el otro año, porque también se trata de que estas empresas puedan ser más eficientes, que puedan innovar y que ese tipo de innovaciones se vean reflejados o tengan un efecto en los precios.

Y también, referente a lo de la COFECE, es importante señalar que nosotros, cuando revisamos todo el pliego de requisitos, nos hicimos allegar de toda la información posible y encontramos que todavía no se resuelve ésta.

Está en manos de la COFECE, por eso decía que parece que es la institución encargada de responder esa pregunta.

Pregunta: Buenos días. Alan Miranda, de REED Intelligence.

En primer lugar, a mí me gustaría continuar con el tema de la COFECE.

Yo sé que la decisión de la investigación, mejor dicho, el resultado de la investigación vendrá de ellos, pero si efectivamente se confirma que hubo colusión y simulación de competencia, habrá algún veto por parte de la CFE hacia las empresas involucradas, alguna penalización para tratar de recuperar lo que se pagó en exceso en años anteriores.

Y, por otra parte, ¿por qué se decidió hacer la licitación a través de tratados y no internacional? Tengo entendido que la empresa eliminada, precisamente en las cotizaciones que había hecho, había presentado algunas de las más bajas. ¿Esto no rompe con el criterio de tratar de obtener los precios más bajos?

Y perdón por aprovechar: ¿Van a lanzar también otras solicitudes de arbitraje contra otras empresas de ductos, además de IONOVA?

Dr. Miguel Ángel Alejandro López López: Bueno, yo te contesto la uno y la dos; la tres, aquí nuestro Director de Prensa que nos diga por dónde.

A ver, mira, cuando tú estás hablando de una resolución de la COFECE, lo que está buscando son las llamadas prácticas monopólicas, que esas prácticas monopólicas se pueden dar por colusión, se pueden dar por barreras del mercado que está poniendo la propia empresa, como a veces vender por debajo incluso de costos para reventar a la competencia, entonces es algo que tiene que resolver la propia COFECE y que ella tiene que tener dientes para desconcentrar estos mercados. No somos una entidad regulatoria nosotros.

Por eso, pensando en eso, nosotros lo que dijimos es: Tenemos que ir por los mejores precios, pero por precios que nosotros vamos a definir y que tenemos todos



los elementos para defenderlos. Y tan estuvimos en lo cierto que ninguna partida se declaró desierta y que fueron tomadores de precios.

Entonces me parece que habría que separar esa situación, o sea, cuáles son las competencias de cada uno de los trazos.

Nosotros creemos que nuestro granito de arena pasa por aceptar los sobrepuestos para el suministro simultáneo, para que también estos mercados vayan paulatinamente desconcentrándose.

Eso es con respecto a la COFECE.

La segunda...

Lic. Luis Bravo Navarro: Déjame decir algo.

Perdón, es importante señalar lo que está comentando Miguel, hay que separar esto y decirlo tal cual.

El balón está en la cancha de COFECE, la Comisión Federal de Electricidad está en espera de ese dictamen, de esa resolución por parte de la COFECE y, mientras tanto, las licitaciones tienen que darse bajo las condiciones que está marcando la ley.

Y toda vez que la propia COFECE, haga o emita una resolución, son ellos quienes tendrán que sancionar y como órgano regulador, dictar a la CFE qué es lo que procedería, ¿no? no podríamos especular en ese sentido, pero por lo pronto la vida y la licitaciones de CFE tienen que seguir corriendo.

El manual está en la cancha de COFECE.

Y te parece el otro punto, el segundo punto referente al concurso que se fuera dentro o fuera de tratados.

Mira, esto fue algo que se discutió dentro del llamado grupo revisor y entonces cómo parte de la estrategia también de acceder a todas las mercancías que tenemos como insumos, porque compramos muchísimas de las mercancías que utilizamos para la generación, para la transmisión, para la distribución, pasa porque tú vayas sopesando cuál es la bolsa de qué tienes que ir cumpliendo dentro de países con los que tienes tratados y con los que no.

Entonces, fue parte de esa estrategia, considerábamos que con los precios que estábamos buscando, bastaba para que dejáramos una bolsa reservada para otros momentos necesitar lanzar estos concursos fuera de tratados.

Lic. Luis Bravo Navarro: ¿Alguna pregunta más?

Por aquí hay una más.



Pregunta: Buenos días. Guillermo Cruz, de Quinto Poder.

¿Se considera cambiar alguna norma para que en el futuro estas licitaciones se pueda considerar que sea internacional abierta y que no sean las mismas empresas las que siempre participan? Digo, entiendo y sería una segunda pregunta que en este caso lo importante fue tener precios bajos y que son las empresas que están, pero finalmente ganaron la del mismo empresario y la del familiar que siempre ganan y que se han visto beneficiados durante años, entiendo que está en la cancha de la COFECE, pero tomando en cuenta que ha pasado durante años, ¿hay la posibilidad de que haya empresas internacionales que en otras circunstancias puedan participar y ofrecer mucho mejores precios en el futuro o no se considera modificar las normas que se pueden modificar y en realidad ofrecer mejores beneficios a la Comisión?

Dr. Miguel Ángel Alejandro López López: Me parece que esto que comentas es importante en términos de qué es lo que nos brindan los propios estudios de mercado.

Vamos hacer una revisión profunda de toda la normativa y creo que esa es uno de los compromisos que nos queda de este procedimiento, porque a lo mejor tú decías: Oye, se puede hacer esto. Pero es que la norma a lo mejor no te deja. Pues bueno, entonces podemos discutir la norma y entonces podemos ir buscando atender todo eso.

Pero sí tiene que verse como que la CFE no solamente compra medidores, compra muchos elementos y muchos de esos elementos los tienen que hacer garantizando las mismas condiciones, por ejemplo, tus países con los que tienes firmados tratados y en algunos otros tienes que salir por propia estrategia de compra de la CFE.

Entonces, nosotros estamos abiertos a revisar en función de las necesidad concretas, porque también hay que decirlo, no siempre las condiciones son las mismas al momento en que sales a comprar, hay elementos que se van modificando y que uno tiene que sopesar en términos de los riesgos geopolíticos, de los riesgos políticos, de los riesgos económicos, todos los elementos que juegan y que se tienen que ver en un estudio de mercado, que tal vez -me atrevo a decirlo- eso no existía y que ahora tiene que existir, porque es lo que juega en una economía, y sobre todo en economías de mercado. Son todos los elementos que están involucrados.

Entonces del estudio de mercado te tiene que arrojar cuáles son todos los elementos que van a jugar para que tú puedas decir “mi mejor estrategia para adquirir estos precios tiene que ser un tratado, ya sea fuera, dentro o bajo tratados, tiene que ser un tipo de concurso de subasta, por precio de descuento, puede ser otro tipo de formatos”, o sea, podemos tener varios formatos, pero eso nos lo va a dar también las condiciones propias del mercado, porque son elementos vivos, no son elementos estáticos.

Tal vez esta discusión sobre los medidores no será la misma de la que tengamos el próximo año, a lo mejor ya salió un elemento político como es la resolución de la COFECE; la COFECE puede señalar algo que nosotros debemos de acatar y entonces eso nos cambia la estrategia para buscar ese suministro.



Pregunta: Gracias. Buenos días.

Ulises Juárez, de la revista Energía a Debate.

Algunos miembros industriales...

Lic. Luis Bravo Navarro: Ulises, un favor, te puedes pegar un poco más el micrófono.

Gracias.

Pregunta: Algunos miembros participantes del mercado de energía solar fotovoltaica, concretamente de la generación distribuida, han comentado que la Comisión Federal de Electricidad está poniendo algunas trabas -entre comillas- para la interconexión de privados; bueno, de la gente hacia la red.

Mi pregunta no va tanto por ahí, sino en este escenario más o menos adquirieron, licitaron medidores que pueden, de dos pasos y más o menos cuántos...

Dr. Miguel Ángel Alejandro López López: Bidireccionales.

Pregunta: Exactamente.

¿Cuántos adquirieron, cuántos licitaron o qué porcentaje, si nos pudieran dar?

Gracias.

Dr. Miguel Ángel Alejandro López López: Claro.

Es muy buena tu pregunta, Ulises, te voy a decir por qué; porque es uno de los elementos que me faltó comentar sobre el pliego de requisitos y sobre los cambios que vimos.

Cuando analizamos cuáles eran las necesidades del área veíamos cuáles eran los componentes y las funcionalidades de cada uno de los medidores.

¿Qué buscamos? Hacer una caracterización de nuestra necesidad, porque primero necesitamos saber qué necesitamos para poder decir "vamos a buscar en el mercado eficientemente lo que necesitamos".

Entonces sí está considerado, que es la parte de los llamados medidores de autogestión, que tiene esta funcionalidad de la bidireccionalidad para cuando los hogares tienen paneles solares o requieren de esta función; sí, pero no se licitó como en otros años que era casi la mayoría esos y que podías tener una capacidad instalada, subocupada, porque tal vez las condiciones concretas de donde estabas instalando esos medidores no eran adecuadas o no podían cumplir con su objetivo.

Es como los llamados medidores AMI, estos inteligentes de corte remoto; pues sí, pero también hay que entender las condiciones del país, hay que entender las



condiciones de las necesidades de cada de las áreas, las necesidades regionales, todos estos elementos estuvieron en juego al momento de tomar las decisiones.

Entonces fue por eso que se decidió que el 80 por ciento de lo que íbamos a pedir iban a ser medidores básicos y el 20 por ciento los medidores de autogestión que tenían que servir para suplir en caso de algún fallo o de alguna necesidad de remplazo de estos medidores con estas funcionalidades o en caso de la bidireccionalidad.

Está 80-20, o sea, 80 por ciento básicos; 20 por ciento, autogestión.

Lic. Luis Bravo Navarro: Hay alguien más de este lado, es de El Sol de México.

Pregunta: Sí, gracias.

Soy Juan García Heredia, de El Sol de México.

Una precisión, tal vez no escuché, ¿cuántos medidores compró la Comisión Federal de Electricidad en esta licitación? Quisiera saber esa cifra.

Y otra pregunta es: Ese ahorro de 600 millones de pesos para la CFE, que dice que se lograron, ¿cómo se va a reflejar en el consumidor final? ¿Ayudará en algo para mayor exactitud en las mediciones del consumo de energía eléctrica, bajarán las tarifas, etcétera?

Y una tercera es: ¿Hay algún déficit en la renovación de medidores viejos en los hogares del país? Y, si así es, ¿cuántos son los que se necesitan sustituir?

Esa pregunta última me interesa mucho, si hay algún déficit por sustituir medidores viejos. Por favor.

Dr. Miguel Ángel Alejandro López López: A ver si capturé todas.

La primera es los montos. Aquí vienen los montos por...

Pregunta: La cantidad de medidores.

Dr. Miguel Ángel Alejandro López López: La cantidad de medidores por cada una de las partidas ahora se las pasamos, si quiere, terminando, ahora parte del equipo nos ayuda dándole los montos exactos o la cantidad de medidores que se licitaron para cada una de las partidas, porque estaban en cada una de éstas; digamos, se juntaban de la uno a la 16 en función de las regionales, que es donde tenían que entregar, entonces le entregamos la sumatoria de cada uno por tipo de medidor.

Este ahorro qué es lo que implica para nosotros, implica que se está en la búsqueda de reducir costos por parte de la Comisión Federal de Electricidad.

Como ustedes saben, la Comisión Federal de Electricidad recibe un importante subsidio por parte de Hacienda, porque los costos de generación y los costos de todo



lo que implica llegar al hogar, muchas veces son superiores a los ingresos, entonces estamos en la búsqueda de tener una empresa que va a competir, de acuerdo a lo que ha planteado el Presidente, lo que ha planteado el Director General, entonces, buscando este objetivo, estamos pensando en cómo optimizar y reducir la mayor cantidad de costos posibles, sin que eso implique reducir la calidad, reducir la cantidad de servicios y tampoco sin perder de vista el objetivo que tiene esta empresa, que también es un objetivo de garantizar un derecho, que es un derecho a la electricidad.

Entonces no somos una empresa común y corriente, también tenemos que cumplir con estos objetivos que el propio Director General ha señalado.

Pregunta: Mi pregunta fue: ¿Cómo se reflejará ese ahorro de 600 millones de pesos en el consumidor final?

Dr. Miguel Ángel Alejandro López López: A ver, es que creo que son cosas distintas; o sea, no puedo decir “de estos 600, le va tocar .2 por ciento”. No, o sea, lo que tenemos que entender es que tenemos una estructura de costos, entonces dentro de esta estructura de costos lo que estamos buscando es cada vez reducirlos más, de tal manera que primero tú puedas reducir la cantidad del subsidio que te están dando y que ese subsidio se pueda ver reflejado en más programas sociales, en otros elementos, y también que puedas llegar a una mayor cantidad de hogares.

Lic. Luis Bravo Navarro. Sí, pero aquí es importante distinguir que no tiene nada que ver el ejercicio financiero que desarrolla CFE contra lo que tiene que ver con subsidios, tarifas, etcétera.

Es decir, este ejercicio que se hizo representa un ahorro de 600 millones de pesos en relación al año anterior y que seguramente en años futuros se da. Porque lo que se está buscando y lo que siempre se buscará es en beneficio de la Comisión Federal de Electricidad.

Quien tiene que poner las reglas del juego, porque es una empresa del Estado, es a favor de CFE y CFE antes estaba en desventaja. Ahora, con este tipo de subastas que han sido muy exitosas para la CFE y donde también se están abriendo posibilidades para el mercado, pues ahí se están dando los resultados, pero no tiene nada que ver una cosa con las tarifas, para que no se confunda.

El hecho de que gane mucho o poco dinero CFE, no tiene absolutamente nada que ver con las tarifas o el consumo o los precios al consumidor final. Por ahí Televisa traía una pregunta también.

Pregunta: Una nada más, la última.

Lic. Luis Bravo Navarro: Televisa, por favor.

Pregunta: Sí, gracias, buen día.



Yo tengo tres preguntas, son un poco también relacionadas con el tema que abordaba mi compañero Juan, en el sentido de los medidores.

Hasta donde yo sé, los medidores los pagamos también los ciudadanos, nos los descuentan, ya sea con una vivienda nueva o cuando nos lo renuevan, etcétera. Un poco la pregunta de Juan, ¿habrá a lo mejor en un mediano plazo una pequeña reducción para el costo de los medidores que pagamos los ciudadanos que se nos van a tener que renovar? Esa es una pregunta.

Del 100 por ciento de los medidores que hay en el país, ¿cuántos ya están, ya son digitales, ya están renovados? Y esta subasta que se ha hecho inédita en esta ocasión, ¿cuánto va cubrir de ese mercado? Si fuera tan amable.

Y por último, ¿si tienen calculado cómo va el índice de morosidad del cobro de medidores que pagamos los ciudadanos? porque tenemos entendido que se nos descuenta, pero muchas personas los dejan de pagar porque se les hace muy caro, si van acumulando recargos y van acumulando cantidades que de pronto la gente ya no los puede pagar, ¿hay alguna morosidad de gente que no puede pagar sus medidores? Gracias.

Dr. Miguel Ángel Alejandro López López: Creo que la parte de toda la estrategia de los medidores cómo los va cubriendo, es algo que nos podría ayudar el área de Distribución, que es el área requirente, un poco el objetivo de la conferencia fue el explicarles por qué en el proceso de compra, que fue el proceso licitatorio, se observaron ahorros y cuáles fueron los cambios que implementamos, cuál fue la concepción, cuáles fueron los elementos que introdujimos en este cambio. Pero no sé, tal vez.

Lic. Lui Bravo Navarro: En realidad y como bien dice, Miguel, los especialistas en ese tema es la gente de Distribución, que son aquellos que atienden directamente el tema.

¿Pero en una lógica muy elemental, el costo máximo de un medidor de cuánto es?

Dr. Miguel Ángel Alejandro López López: Depende.

Lic. Luis Bravo Navarro: De mil pesos, por decir algo, no sé cuánto, una cotización ahí, no impacta en la economía; bueno, eso es un punto de vista personal, a lo mejor me corrige la gente de Distribución, pero insisto, el ejercicio financiero no tiene nada que ver y si los medidores están impactando en el precio, si lo vas prorrateando en realidad el costo del medidor no impacta severamente en la economía o en el bolsillo de la gente, de los hogares.

Ya no hay preguntas, ¿verdad?

Dr. Miguel Ángel Alejandro López López: La comparación del ahorro se hizo de la siguiente manera, los precios del 2018 para cada uno de los medidores por las cantidades que ibas a salir a buscar ahorita.



¿Por qué? Porque las necesidades en ese momento son distintas a las de ahorita, entonces por eso tienes que hacer una comparativa de precios, no de cantidades.

Lic. Luis Bravo Navarro: Por eso, entonces digamos que el precio unitario promedio del año pasado se multiplicó por la cantidad...

Dr. Miguel Ángel Alejandro López López: Exactamente, exacto.

Lic. Luis Bravo Navarro: Por aquí está Diana, no te había visto, me tapaban.

Diana, de El Financiero, tiene una pregunta también.

Pregunta: Qué tal, buen día.

Sé que esto es exclusivamente para los medidores, pero creo que es súper importante el tema. Yo quiero saber sobre el tema del gasoducto marino.

Se está hablando mucho en medios y creo que no hay nada mejor que ustedes para que nos digan qué es realmente lo que está pasando.

Quiero saber qué es lo que está demandando la CFE a IEnova y TransCanada por la construcción del gasoducto, se habla que está buscando la reintegración de 900 millones de dólares, entonces no sé qué pueda comentarme al respecto.

Lic. Luis Bravo Navarro: Absolutamente nada, ese comentario le corresponde al Director General, ese y otros temas que están en la agenda, porque los gasoductos sé la relevancia que tienen, sé que también hay otros temas que se van a dar y yo les aseguro que en muy poco tiempo el Director General de la Comisión Federal de Electricidad, el licenciado Manuel Bartlett, estará fijando una postura al respecto.

No sé exactamente cuándo, puede ser mañana mismo probablemente, ¿no?

Muy bien, pues muchas gracias por su presencia. Y estaremos pendientes de todos estos temas que están precisamente en la agenda y se los haremos saber y convocaremos, en su oportunidad.

Muchas gracias.

Dr. Miguel Ángel Alejandro López López: Gracias. Buenas tardes.

--oOo--