

Editorial

Amarga Competencia

Ernesto Sepúlveda Villarreal
página 1

*Flujos de capital privado y calificaciones
soberanas a mercados emergentes*

Enrique González González
página 7

El mercado del agua industrial

Luis Antelmo Saucedo López
página 14

*Investigación y desarrollo, innovación y
nuevas formas de comercialización ante la
apertura comercial : el caso de sector
mueblero de Jalisco*

Graciela López Méndez
Socorro Araceli Montes Reyes
página 17

*Índice de precios al consumidor
correspondiente a septiembre y
octubre de 2001
*página 23**

Entorno Económico

Luis Antelmo Saucedo López*

El análisis de los usos del agua en el área metropolitana de Monterrey normalmente se enfocan a los usos domésticos comerciales y de servicios, que absorben el grueso de los consumos en esta zona.

El consumo doméstico comercial y de servicios para el año 2000, se puede ubicar en aproximadamente 330 millones de metros cúbicos anuales.

En este ensayo se analiza el mercado del agua industrial en el área metropolitana de Monterrey, las características de las principales fuentes de agua, su estructura, precios, y las transformaciones que están ocurriendo en este sector.

El análisis pone énfasis en el papel de los servicios de Agua y Drenaje de Monterrey (SADM) y la creciente importancia de la paraestatal en este mercado.

Tradicionalmente los usos de agua de la industria no se analizan de manera específica; sin embargo, en este mercado están ocurriendo cambios importantes que a continuación se detallan para ubicar el panorama general de las importantes transformaciones que pueden ocurrir en este mercado en los próximos años.

Los usos de agua industrial en el área metropolitana de Monterrey para principios del año 2000, se ubicaron en aproximadamente 120'000,000 de metros cúbicos anuales.

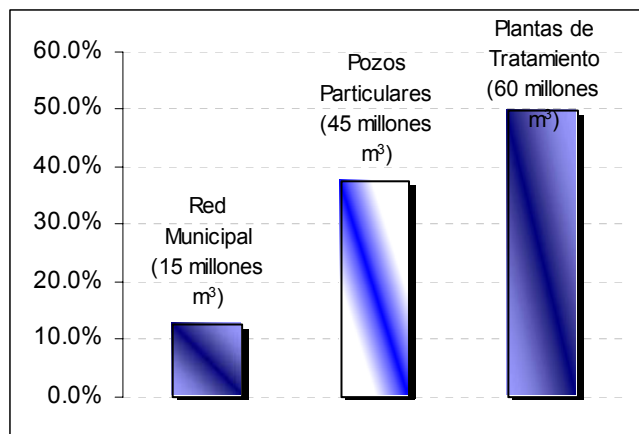
El mercado del agua industrial tiene grandes proveedores de este recurso a las empresas: la Comisión Nacional del Agua, que cubre aproximadamente el 37.5% (45 millones de metros cúbicos) del mercado al autorizar la explotación de pozos; alrededor de 14 plantas de tratamiento privadas cubren aproximadamente el 50% (60 millones de metros cúbicos) de los requerimientos de industrias; y el restante 12.5% (15 millones de metros cúbicos) es cubierto por los servicios de Agua y Drenaje de Monterrey.

Los servicios de Agua y Drenaje son, para el año 2000, el proveedor menos importante en este mercado, la razón principal para explicar esta posición es simple y responde a la estructura actual de los precios de los diferentes tipos de agua.

El agua tratada tenía para este año un precio de alrededor de 4.25

* El autor es egresado de la Facultad de Economía, UANL en 1969. Realizó estudios de postgrado en la Universidad Estatal de California en Northridge. Actualmente es maestro de tiempo parcial en la Facultad de Economía, U.A.N.L.

**CUADRO 1: USOS DEL AGUA EN LA INDUSTRIA DEL
ÁREA METROPOLITANA
(VOLUMEN ANUAL CONSUMIDO, AÑO 2000)**



Fuente: Estimaciones propias

pesos por metro cúbico, el agua de pozo que autoriza la Comisión Nacional del Agua se ubica en un precio de alrededor de 6.75 pesos el metros cúbico, mientras que el precio promedio del agua de la red municipal está en alrededor de 12 pesos por metro cúbico.

El mercado del agua industrial, sin embargo, está cambiando radicalmente, el endeudamiento que asumió la SADM al construir 3 grandes plantas de tratamiento le permite procesar alrededor de 8 metros cúbicos por segundo, lo que la convierte en una empresa que tiene capacidad para producir 250 millones de metros cúbicos de agua tratada al año, cantidad que es más del doble del monto de metros cúbicos que consume para el año 2000 el sector industrial del área metropolitana, aproximadamente 120 millones de metros cúbicos.

Ante este panorama, los servicios de Agua y Drenaje pueden obtener inferencias inmediatas.

La empresa paraestatal cuenta ahora con un recurso abundante, una infraestructura más amplia que las plantas privadas y un recurso de precio bajo; así, SADM puede convertirse en un importante proveedor y obtener una gran parte de los recursos que la Comisión Nacional del Agua, Entidad Federal, recauda por derechos de

agua de pozo, aproximadamente 250 millones de pesos anuales, competir con las plantas de tratamiento privadas, que reciben alrededor de 240 millones de pesos de sus usuarios y cubrir con agua tratada parte de los aproximadamente 180 millones de pesos que Agua y Drenaje proporciona a las industrias a través de la red municipal.

Los números de esta paraestatal no son alegres, no es descabellado que la institución en los próximos 4 ó 5 años pueda convencer a las empresas de comprar dos metros cúbicos por segundo, aproximadamente 60 millones de metros cúbicos anuales, proceso que beneficiaría principalmente a los industriales privados y de paso le permitiría a la paraestatal obtener alrededor de 260 millones de pesos que definitivamente le ayudarían a pagar su deuda y de paso quitarle una rebanada del pastel a la CNA y liberar agua potable de la red municipal.

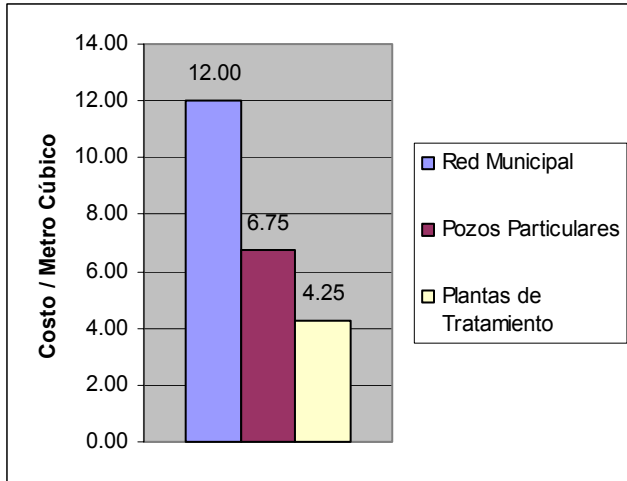
Los elementos anteriores explican, en parte, porque Agua y Drenaje de Monterrey invertirá 2,400 millones de pesos en la construcción de obras hidráulicas y de drenaje pluvial, mantenimiento e infraestructura para los años 2002 y 2003.

Un monto de aproximadamente 1,000 millones será destinado a obras hidráulicas que ayudarán a resolver hasta un 50% de la problemática de drenaje pluvial en el área metropolitana de Monterrey.

El cambio en la cultura del agua en el sector industrial substituyendo agua de pozo y de la red municipal por agua tratada es una necesidad inaplazable.

Un porcentaje importante de los usos del sector industrial pueden realizarse con agua tratada, este proceso, que es necesario acelerar, liberaría agua potable de la red municipal y de agua de pozo que administra la CNA para dedicarla a las nuevas industrias y al crecimiento de la demanda de agua para consumo doméstico.

**CUADRO 2: ESTRUCTURA DE COSTOS,
FUENTES ACTUALES
(AÑO 2000)**



Fuente: Estimaciones propias

Los servicios de Agua y Drenaje de Monterrey pueden convertir así la amenaza de una alta deuda pública en plantas de tratamiento, en una bendición y una fuente de recursos importante que puede modificar de manera significativa la estructura de este mercado.

¿Qué obstáculos tiene la propuesta de vender agua tratada?

Existen dos muy importantes, pero ambos tienen solución si se buscan las respuestas. Primero: esta agua debe enviarse a Tamaulipas; esto puede ser negociado y aunque se paguen indemnizaciones a los agricultores del distrito 026, vender agua tratada a la industria es más rentable que dedicarla a la agricultura.

Segundo: La venta de agua tratada por la paraestatal puede generar una competencia desleal con el sector privado; esto no es necesariamente correcto, esta agua tratada es un recurso público y la paraestatal puede ser un participante más en el mercado y el estado debe reglamentar y asegurar la apertura y competencia de todas las empresas involucradas.

Es necesario destacar, sin embargo, que la información sobre este mercado es muy limitada y constituye un área donde es cada vez más importante generar estudios mas amplios y a mayor profundidad.



Centro de Estudios Económicos y Sociales del Pacífico Asiático
Facultad de Economía
Universidad Autónoma de Nuevo León

**SUSCRÍBASE AL
BOLETÍN DEL CEESPA**

Emisión quincenal con un resumen de noticias sobre los fenómenos políticos que afectan al desarrollo y la integración económica del Pacífico Asiático. Contiene además un panorama de los negocios en la región y algunos indicadores estadísticos básicos.

Se distribuye vía Internet y el precio de suscripción anual es de \$400 pesos.

Para mayores informes, puede comunicarse al correo electrónico: rkawabat@ccr.dsi.uanl.mx

o consulte la página electrónica: www.uanl.mx/UANL/Escuelas/Facultades/fe/ceespa/index.html

Gratis en la suscripción de este Boletín obtendrá las "Lecturas del CEESPA". Estudios breves sobre temas específicos con enfoques económicos. Los análisis cubren un espectro variado sin metodologías uniformes.

