



Conagua y SFP: para muestra basta un botón

■ *El gobierno promueve las prácticas monopólicas en el país.*

Mientras el presidente **Felipe Calderón** ha enarbolado el impulso a la competencia y el fin de las prácticas monopólicas, algunas prácticas de las dependencias de su administración hacen pensar que no siempre se tienen todos los puntos sobre las íes.

Fijese el casito que nos encontramos en la Conagua de **José Luis Luege Tamargo** y que fue validado por su órgano interno de control, que encabeza **Agustín Ramírez Ramírez**, pues cada vez que con un enorme esfuerzo pequeños y medianos empresarios logran ganar concursos donde participan normalmente las grandes empresas, les dan en reversa de una manera por demás sorprendente.

Nos cuentan que en la industria del cloro hay dos empresas que se reparten el mercado: Industrias Químicas del Istmo (Iquisa) del Consorcio Cydsa, que preside **Tomás González Sada**, o la otra es Mexichem de **Antonio del Valle**, que venden el cloro a la mayor parte de los organismos de agua aunque lo hagan a precios tres veces superiores a los de Estados Unidos.

Resulta que este año, un par de empresas nuevas, pequeñas, se asociaron para concursar en una licitación de la Conagua y

ofrecen el cloro de gas a ocho dólares en promedio (se vende a cuatro dólares en Estados Unidos), por lo que ganaron de frente a Iquisa que cotizó a 12 dólares, para ofrecer el cloro de gas al organismo de Cuenca de Aguas del Valle de México.

El concurso se falló el 14 de septiembre de 2010, y nos cuentan que ganó Química Jomar con un contrato de 33 millones 383,421 pesos, pues reduce en tres millones 297,128 pesos la propuesta de Iquisa.

Como consecuencia se firmó el contrato el 23 de septiembre.

Pero ¡oh sorpresa! Iquisa presentó una inconformidad, que fue admitida por **Celso Castro Vázquez**, titular del área de responsabilidades del órgano interno de control de la Comisión Nacional de Aguas, inconformidad que fue notificada a Química Jomar indicándole que no cumplía en dos puntos:

El Primero, “estar inscrito en el Instituto del Cloro Americano”, pese a que las bases no lo pedían, sólo el “cumplir con las normas del mismo” y, segundo, el que “no cumplía con

las normas Mexicanas del Cloro, situación curiosa porque en la junta de aclaraciones se les dijo que tenían que presentar la certificación NSF (National Sanitary Foundation) ya que no hay certificaciones mexicanas. Química Jomar presentó la certificación del fabricante que es Rod Química, dado que es quien certifica.

Evidentemente Iquisa, gracias a los “acomodos” de la inconformidad en el órgano interno de control, logró mantenerse como proveedor único en Cuenca de Aguas del Valle de México donde ha entregado el cloro de gas en los últimos 25 años, aunque su contrato implique pagar 25 por ciento más contra el presupuesto nacional.

Debo comentar que con la entrada de Rot/Jomar, Iquisa tuvo que bajar su precio, porque haciendo uso de su “influyente” posición como único proveedor por tanto tiempo, pedía para este contrato 46 millones de pesos por año, ya que ellos vendieron en 2008 a 40 millones de pesos, con todo y que la planta la tienen en Ecatepec y no tienen el costo del flete de traerlo desde Monterrey, lo que muestra el tamaño del negocio y la renta del dinero



Continúa en siguiente hoja

Fecha 18.01.2011	Sección Dinero	Página 5
----------------------------	--------------------------	--------------------

público que se puede estar llevando Iquisa.

Sin embargo, a pesar de haber ganado derecho y entregar las certificaciones, pues encontraron algo que se interpreta y no necesariamente está en las bases y, como resultado, llegó el fallo del OIC en contra de los chiquitos y solicitando que se repongan el fallo a favor de Iquisa, organismo que amplía los puntos de inconformidad de dos a cuatro. Total, les revirtieron el concurso a favor de Iquisa desde el órgano de control, lo cual ha generado inconformidad en compradores y usuarios.

El 23 de diciembre, y el 15 de enero le tuvieron que entregar el contrato a Iquisa. Evidentemente al secretario de la Función Pública le interesa este tema, porque la economía de los compadres y con una ayudadita, pues es natural que ganen los de siempre aunque vendan más caro. En ocasiones de hecho, usan a los chiquitos para torcerles la mano y bajar los precios pero evidentemente lo hacen a costas de descapitalizar y desplazar la exigua competencia. Triste, ¿no?

De Fondos a Fondo

■ Fíjese que la sucesión de **Ignacio Deschamps** en la presidencia de la Asociación de Bancos de México (ABM) se ha puesto más que interesante, al grado de que se están conformando toda clase de propuestas para impulsar una tercera candidatura que medie y no confronte.

■ Vitro, que preside **Adrián Sada**, de plano se lanzó contra sus acreedores disidentes y de paso criticó la negativa del juez de darle luz verde a su solicitud de Concurso Mercantil aún sabiendo los esfuerzos que ha realizado la empresa que vive una complicada etapa que por cierto se dice lista para enfrentar cualquier situación porque su objetivo sigue siendo no dejar de operar.

En el mercado del cloro, hay dos empresas que se reparten las licitaciones de la Conagua.