

NO LA CIERRES, CAMBIALA

Un plan para ahorrar agua en el DF podría reactivar el sector de los muebles de baño.

POR ZACARÍAS RAMÍREZ

El gobierno federal se mete a la ducha con las grandes firmas. En enero firmarán El Pacto del Agua, un plan para atenuar una de las mayores amenazas: el desabasto de agua.

El gobierno hará una alianza con empresas capitalinas para que instalen equipos ahorradores en oficinas y ayuden a que sus empleados lo hagan en sus hogares. La idea es que las compañías financien la compra de dispositivos de sus trabajadores y recuperen el préstamo vía nómina.

El plan abrirá un mercado de 3,000 millones de pesos (MDP) para fabricantes de dispositivos. Con el ahorro que logren los nuevos aparatos se pretende llevar agua potable a zonas que actualmente no la reciben. Se calculan ahorros por 5,000 MDP en gas usado para calentar agua en los hogares, según autoridades de la Comisión Nacional del Agua (Conagua).

Las lluvias de 2009 fueron escasas, lo que dejó las presas en niveles muy bajos. El momento crítico

co iniciará en febrero de 2010, según el gobierno capitalino.

En agosto, Conagua modificó las normas para dis-

minuir el uso de agua en inodoros, regaderas y válvulas de fregaderos y lavabos. Regaderas que ahora consumen 10 litros por minuto serán cambiadas por otras que emplean 6.5 litros, e inodoros que gastan de seis a 18 litros por descarga serán remplazados por unos que usan menos de cinco.

Al cierre de noviembre, 20 corporativos habían aceptado sumarse al pacto, asegura Alberto Esteban Marina, gerente de Normatividad de la Conagua, y 35 más evaluaban la propuesta. Entre

ellos está Wal-Mart, que tiene un plan para sustituir mobiliario de baño que le ha generado ahorros por el equivalente al consumo de 500 hogares en un año.

El plan, que durará cuatro años, incluye recursos de Nafin para financiar la compra de muebles de baño a toda la población, así como la inclusión de un subsidio y la gestión de fondos del Protocolo de Kyoto para llevar el programa a sectores de menores ingresos. Conagua negocia con fabricantes como Lamosa, American Standard y Helvex para que formen paquetes de dispositivos con 25% de descuento. "Ya presentamos nuestra propuesta, pero las pláticas aún no terminan", dice Carlos Aceves, coordinador de Mercadotecnia de la división Sanitarios de Lamosa, cuya cuota en ese mercado es de 22%. 



Fecha 22.12.2009	Sección Revista	Página 15
----------------------------	---------------------------	---------------------

