



08 · FAMILIA B

Concesiones de agua y cumplimiento hídrico

«Desde diciembre su concesión dejó de ser un derecho que se hereda y se vende, y pasó a ser un permiso que hay que justificar con medición: si no usa el volumen o no lo puede probar, se la pueden quitar.»

Vigente desde el 12 de diciembre de 2025 · Ley General de Aguas

Cobramos por resultados, no por entregables.

01 · LA SEÑAL VERIFICABLE

Hechos publicados, con su fecha.

- 01 El **11 de diciembre de 2025** se publicó en el DOF el decreto que expide la Ley General de Aguas y reforma la Ley de Aguas Nacionales. Entró en vigor el **12 de diciembre de 2025**, y las entidades federativas tienen 180 días para armonizar su legislación local.
- 02 El artículo 4 del texto reformado es el más duro y conviene leerlo literal: si existe riesgo de disponibilidad de agua para consumo humano o doméstico, la Autoridad del Agua, previa valoración técnica, disminuirá o cancelará el volumen de agua concesionada.
- 03 Las concesiones ya no pueden transmitirse libremente entre particulares. El derecho dejó de ser un activo negociable.
- 04 La ventana de prórroga se acortó: la solicitud se presenta dentro de los últimos tres años de vigencia del título y, en todo caso, con al menos seis meses de anticipación al vencimiento. Antes eran cinco años.
- 05 La reforma al artículo 29 Bis 3 fortalece la caducidad por no uso: se mantiene la cuota de garantía de no caducidad, pero el concesionario solo conserva el título sin usar el agua si justifica la prórroga de ese plazo ante la autoridad, y únicamente hasta por dos ocasiones.
- 06 Los permisos de descarga pasan a tener la misma duración que el título de concesión y su prórroga se sujeta a las mismas reglas de temporalidad y terminación.

5 referencias verificables · cada una enlaza a su publicación original en spartane.ai/sectores/08/ · verificadas al 20 de septiembre de 2026

LO QUE YA HACEN LOS QUE VAN DELANTE

El cambio se vio primero donde el agua se convierte en precio: en las operaciones de compraventa de empresas. Los despachos ya están incorporando condiciones suspensivas ligadas a la obtención o reexpedición de títulos, porque un comprador no paga por una planta cuyo volumen puede caducar. Lo que eso significa para el dueño que no está vendiendo nada: su título ya es un elemento de valuación, y el expediente que lo sostiene —medición, reportes, cumplimiento fiscal— es lo que decide si vale o no.

EL COSTO DE LLEGAR TARDE

Es el único sector de la cartera donde el costo de llegar tarde puede ser el cierre de la planta, y por eso no se dramatiza: se cuantifica. El número es el volumen concesionado en metros cúbicos multiplicado por lo que cuesta reponerlo por pipa o por agua tratada de tercero, más el valor de lo que esa planta produce con ese volumen. Ese cálculo lo hace el dueño en la reunión, con su título delante.

02 · EL SECTOR POR DENTRO

Cómo gana y cómo pierde valor un concesionario de agua

La unidad es el metro cúbico concesionado. No genera ingreso por sí mismo: sostiene la operación que sí lo genera, y su pérdida la detiene.

LAS UNIDADES DE MEDIDA

Volumen concesionado	contra volumen usado
Medición	por punto de extracción
Derechos pagados	y su conciliación
Calidad de la descarga	contra el límite
Vigencia de títulos	y prórrogas
Costo por metro cúbico	tratado

DÓNDE SE LE VA EL MARGEN

Volumen concesionado no usado que se puede perder
Diferencias entre medición y declaración
Sanciones por descargas fuera de límite
Prórrogas que vencen sin tramitarse
Costos de tratamiento sin control por proceso
Horas reconstruyendo historial ante una revisión

Anatomía del costo del agua en una operación

COMPONENTE	QUÉ LO DETERMINA	DÓNDE SE FUGA
Título de concesión	Volumen, uso y vigencia	Su pérdida detiene la operación
Extracción	Pozo o toma, con medición	Medición sin registro continuo
Derechos	Pago por volumen	Diferencias contra lo medido
Uso en proceso	Consumo por unidad producida	Desperdicio sin causa
Tratamiento	Planta propia o tercero	Costo que crece sin control
Descarga	Permiso y parámetros	Desviación detectada por la autoridad antes que por la empresa

La asimetría del régimen. El agua cuesta poco comparada con el producto que permite fabricar, y por eso se administra con poco cuidado. Pero el día que el título se discute, el costo de no poder demostrar su uso no es el del agua: es el de la operación que depende de ella.

03 · EL SISTEMA QUE YA EXISTE

Lo que cambia, y cómo se mide.

EL NÚMERO QUE SE MUEVE

Volumen concesionado en riesgo, en metros cúbicos y en valor, y porcentaje del reporte sustentado con medición verificable.

LO QUE EL SISTEMA PRODUCE	LO QUE EXISTE PARA CERRAR
Título y sus condiciones. Volumen, uso, vigencia	Volumen concesionado no usado que se puede perder
Medición de extracción. Por punto y periodo	Diferencias entre medición y declaración
Declaración y pago. Volumen declarado	Sanciones por descargas fuera de límite
Monitoreo de descarga. Parámetros por muestreo	Prórrogas que vencen sin tramitarse
Expediente ante revisión. Historial completo	Costos de tratamiento sin control por proceso

Lo que usted gana

El expediente deja de armarse a mano	Cada paso queda registrado con su autor y su fecha en el momento en que ocurre, no la semana en que alguien lo pide.
Responde el mismo día, no en tres semanas	Cuando la autoridad, el cliente o el auditor pidan la evidencia, sale completa y en el formato en que la piden.
Ve el número mientras todavía puede corregirlo	Se calcula sobre volumen concesionado contra volumen usado de esta semana, no sobre el cierre del mes pasado.
Los cambios entran en la sesión	Si algo no refleja cómo opera usted, se ajusta ahí mismo. No hay orden de cambio ni una cotización nueva.

Cobramos por resultados, no por entregables.

Se paga contra ese número, el que su dirección ya mide. Podemos sostener ese trato por cuatro razones:

- Diecinueve suites construidas, una por industria.
 - Con las mejores prácticas de la industria dentro.
- Con la regulación de su sector dentro y vigilada.
 - Con los cambios en la sesión, no en órdenes de cambio.



Entre al sistema ahora mismo.

Abre con datos de ejemplo y con la vista que usted elija, sin registro: spartane.ai/suites/08/
Agendar la demostración: calendly.com/spartane · WhatsApp +52 55 4165 5572 · sales@spartane.ai