



JUNTA DEPARTAMENTAL DE RÍO NEGRO



PAISAJE INDUSTRIAL
Fray Bentos

ACTA 54

PRESIDE EL SEÑOR EDIL

RAÚL H. BODEANT
Presidente

Sesión extraordinaria de fecha 24 de marzo de 2017

Acta 54

En la ciudad de Fray Bentos, el día 24 de marzo del año 2017, siendo la hora 19:30, celebra reunión extraordinaria la Junta Departamental de Río Negro.

TEXTO DE LA CITACIÓN:

La Junta Departamental de Río Negro se reúne el día **viernes 24 de marzo de 2017**, a la **hora 19:30**, en sesión extraordinaria, a efectos de considerar el siguiente:

ORDEN DEL DÍA

- Recibir al Directorio de UTE a efectos de considerar temas referentes a la nueva matriz energética.

Fray Bentos, 22 de marzo de 2017

LA SECRETARIA

ASISTENCIA

Asisten: los siguientes señores Ediles:

TITULARES: Mercedes Cuervo, Guillermo Techera, Antonella Sburlati, Julio Dimitrioff, Carlos Nobelasco, Washington Laco, Hernán Godoy, Edén Picart y Hugo Hornos.

SUPLENTES: Luis Massey (c), Lilián Pascual (i), Luis Laquintana (c), Eduardo Secco (c), María Cáceres (c), Jacinta Flores (c), Juan Serres (c) y Álvaro Falcone (c).

Durante el transcurso de la sesión ingresan a Sala los señores Ediles titulares: Irma Lust (19:50), Milton Lambatov (19:50), Alberto Rivero (19:50), Hilda Dantaz (19:50), Ángel Monardo (19:50), Marcelo Casaretto (19:50), Daniel Villalba (19:50), Fernando Quintana (21:05), Jorge Burgos (21:14); y los señores Ediles suplentes: Carolina Casarez (19:50) (i), Silvia Zeballos (19:50) (i), Richard Ferreira (20:29) (i), y Noelia Cantti (21:27) (i).

Faltan: CON AVISO: Ruben Di Giovanni, Margarita Long, Álvaro Lanusse, José Almirón, Gustavo Meyer, Julio Martínez, Horacio Prieto, Eduardo Lorenzo, Ramiro García y Daniel Porro.

SIN AVISO: Édison Krasovski y George Kennedy.

Invitado: Presidente de UTE Dr. Ing. Gonzalo Casaravilla.

Secretaría: Laura Vittori (Secretaria) y Mabel Casal (Subsecretaria).

Taquígrafos: Marcelo Sartori, Marcia Matera, Lorena Demov, Mónica Grasso y Lucía Pereyra.

SR. PRESIDENTE. Buenas noches. Estando en hora y número damos comienzo a la sesión.

Tiene la palabra la señora Edila Sburlati.

SRA. ANTONELLA SBURLATI. Moción que se realice un cuarto intermedio hasta que lleguen los representantes del Directorio de UTE que vamos a recibir.

SR. PRESIDENTE. Se pone a consideración la moción presentada por la señora Edila.
(Se vota).

Afirmativa. 17.

(Así se procede).

SR. PRESIDENTE. Señores Ediles, una vez finalizado el cuarto intermedio retomamos la reunión extraordinaria dando la bienvenida al Presidente del Directorio de UTE; espero que este tiempo que ha estado en Fray Bentos haya sido de su agrado.

Tiene la palabra, señor Edil Massey.

SR. LUIS MASSEY. Muchas gracias. Buenas noches.

El agradecimiento al Director por la amabilidad de haber concurrido a esta Junta Departamental a charlar sobre esta temática que dejaron planteada los integrantes del sindicato de UTE (AUTE) cuando estuvieron por aquí. En esa oportunidad no estuve presente sino que concurrió mi compañero Almirón, quien hoy por razones particulares no puede estar presente.

Esta Junta Departamental ha considerado que así como se escucha a una parte siempre se debe escuchar a la otra, por eso es la invitación que se le cursó al Directorio adjuntando la versión taquigráfica de lo que se había planteado en aquella reunión.

Para ser rápido, voy a empezar con algunas preguntas que surgieron precisamente de esa reunión con el sindicato. No sé cuál es el mejor mecanismo, si hacer todas las preguntas y después contestarlas o ir contestando una por una. A mi criterio sería mejor hacer una pregunta, dar la respuesta y así sucesivamente.

SR. PRESIDENTE. El planteamiento que me hace el señor Presidente es el siguiente: él trajo una presentación –que podrán ver todos los Ediles– en la que puede haber respuestas a varias de esas preguntas; posteriormente sí abrir el debate al seno del plenario mediante las preguntas que quieran hacer los señores Ediles.

(Se procede a la proyección de imágenes).

SR. PRESIDENTE DE UTE. Muchísimas gracias por recibirnos.

Voy a mirar la presentación a través de mi teléfono porque no llego a leer lo que aparece en las pantallas desde acá.

Cuando recibimos la invitación le dimos una gran importancia porque para nosotros es parte de nuestra función explicar qué estamos haciendo, por qué y poder comunicar a los dueños de la empresa...; ustedes son representantes de una parte importante de los dueños de la empresa. En particular en este departamento hay 55.000 habitantes por lo que tenemos registrados 21.000 clientes y en ese sentido es importante trasladar esa información de la mejor forma.

Vamos a tratar de ir mostrando dónde estamos y hacia dónde vamos, después quedo absolutamente a disposición para las preguntas que quieran formular.

Comencemos, por favor.

De lo que vamos a hablar es del tema de la matriz eléctrica, el cambio de la misma y qué estamos haciendo en UTE como empresa para seguir suministrando esto que hoy en día se ha convertido más que en un servicio eléctrico en una responsabilidad porque hoy estamos brindando un elemento tan importante como lo es la educación, la salud, la seguridad, etcétera. En definitiva, la energía es un derecho.

La política energética que tenemos afortunadamente ha logrado un consenso bastante amplio. Cuando se firmó el acuerdo multipartidario en 2010 estaban los cuatro partidos con representación parlamentaria –ahora tenemos algunos partidos más–, pero básicamente tenemos un muy amplio consenso a nivel político, académico y empresarial de que estamos en la política energética acertada. Estamos haciendo lo que corresponde y conviene a Uruguay, y hoy voy a intentar mostrarles qué es exactamente eso.

También es verdad que UTE en este contexto es simplemente el brazo ejecutor. Somos la empresa eléctrica del país y somos el brazo ejecutor, pero atrás de esta política... Esta no es la política de UTE sino la política nacional, es la política concertada, acá trabajaron infinidad de organismos; en particular podemos decir fundamentalmente desde el Poder Ejecutivo la Dirección Nacional de Energía, el Ministerio de Industria y Energía, etcétera; también hay una mirada integral porque cuando trabajamos en temas de inclusión lo hacemos con el Mides y cuando trabajamos en el tema financiamiento con el Banco de la República. Evidentemente el sector eléctrico da para todos y para trabajar en equipo, y en cuanto a dimensiones tiene hay mucho para hacer en conjunto. Esto es un trabajo en equipo.

El otro día contaba que hicimos la transformación de Uruguay en cuanto a la instalación de energía eólica, se llenaron los caminos de camiones... Bueno, acá están bastante acostumbrados a tener camiones, pero la verdad es que la cantidad de camiones que hubo asociados con la energía eólica fue realmente importante durante tres años; ustedes saben bien lo que es ver pasar un camión, eran camiones de 50 metros, un

camión atrás de otro 100 metros, imagínense, ustedes lo deben conocer. De hecho, llegaron los generadores al propio puerto de Fray Bentos –ustedes lo vieron– y nunca llegó ni salió en una nota de prensa una queja o algo que se le parezca porque esto se consiguió como una transformación de la que todos participamos.

Adelante.

Ni qué hablar del contexto. Simplemente para tener claro: Uruguay es un pequeño país entre dos monstruos desde el punto de vista eléctrico –Argentina es diez veces más grande, Brasil mucho más–, por lo tanto en este tema tenemos mucha historia de cómo se desarrollaron los diferentes sistemas.

En algún momento Uruguay jugó a traer energía de Argentina, quedamos *colgados del plumero* y tuvimos que pararnos en la cancha y decir: ¿cómo vamos a garantizar el abastecimiento energético? En ese sentido tuvimos que reflexionar sobre aquello de traer gas de Argentina o energía eléctrica –de hecho estamos trayendo parte importante de nuestra energía de Argentina– y ahí dejamos de hacer inversiones en Uruguay; todo eso en el 2004 cayó y nos agarró absolutamente desguarnecidos. Eso había que replantearlo, y eso fue lo que hicimos.

Adelante.

Esta presentación queda a disposición de ustedes, por supuesto, por cualquier aclaración que pueda surgir.

Ese dibujo lo que dice es que la generación hidroeléctrica –lo que está en celeste– es variable, puede ser –lo que está en vertical en esas curvas es la cantidad de energía– muy poquito o mucho.

La demanda es lo que sube en horizontal. El tema es que estábamos llenando la demanda con lo que está en naranja y eso era combustible líquido, era petróleo, y a medida que subía la demanda más petróleo, subía la demanda, más petróleo. (ld)/ Y además, si nos venía un año seco, el petróleo era todo lo que está a la derecha, si nos venía un año húmedo era mucho menos. Estábamos al garete, realmente estábamos en un problema muy complejo.

La otra cosa –adelante, por favor– es que además todo eso naranja dependía del barril de petróleo, esa curva –seguramente nadie ve nada–, pero claramente el petróleo y saber cuánto va a valer el petróleo es casi como ir a la ruleta. Evidentemente no dependía de nosotros, es una información externa que tomamos y estábamos en problemas.

Adelante. Cuando juntamos esos dos efectos, esa curva en verde muestra cómo venía aumentando y aumentando el costo de generación de energía eléctrica, esa curva termina allá por el año '12, o sea, eran las previsiones de cómo veníamos porque ¿qué pasa? Se había terminado la hidráulica, no había más, subía la demanda y cada vez más petróleo, más petróleo, más petróleo. Pero la peor de esas curvas es la roja, la roja dice que con un 5 % de probabilidad nos podía pasar eso si venía seca o el barril de petróleo se escapaba a U\$S 140 como se escapó en el año 2009. Por tanto, el valor esperado era lo verde, pero el nivel de susto era lo rojo y en algún momento en el año 2006-2008-2009 nos agarró el susto y nos partió al medio. En el 2012 también nos agarró el susto, nos agarró muy mal parados porque todavía no habíamos hecho el cambio de la matriz eléctrica.

En ese sentido se planificó –adelante, por favor–, básicamente se consideraron todas las alternativas y casi con un cálculo matemático se buscó el óptimo. Y el óptimo

país buscado para garantizar el abastecimiento, para tener mínimo costo y además enclave soberano por aquello que les decía de que habíamos quedado colgados del plumero, es el resultado que se ve en la siguiente transparencia en el cual uno ve en el correr de los años –el último año «allá» debe ser del 2035, no veo bien–... la línea roja es la demanda que crece y crece y básicamente ahí lo que tenemos dibujado es cómo evolucionó el sistema. La hidráulica es lo celeste que siempre está y la vamos a disfrutar por las inversiones que hicieron nuestros mayores. El combustible fósil, el petróleo, el gas, es lo que está en gris y se achica mucho; lo que crece en verdedito claro es la eólica y también crece la biomasa.

Eso fue lo que se planificó, esa es la matriz, la nueva matriz eléctrica. Incluso pueden observar la exportación, que es lo que está en azul y sale por arriba de lo rojo. Quiere decir que el diseño ya prevé que hay eventualmente excedentes, que como la región era complicada lo valoramos muy bajo pero ahora estamos tratando de obtener el mejor beneficio para toda la sociedad, para toda la demanda eléctrica.

En definitiva, esto es lo que se planificó allá en el 10, 11, 12, pusimos primera, cuatro por cuatro y tratamos de hacerlo rápidamente porque se nos hacía la noche, y eso es literal, si no preguntente a los vecinos hermanos argentinos qué pasa si no se hacen las inversiones y se tiene la energía... todos los días les estamos mandando carretillas de energía porque efectivamente tienen un problema porque no pudieron hacer la transformación que por suerte en Uruguay logramos.

Adelante, por favor. Este sí que no pretendo que lo vean –no se ve nada–, pero ¿cuál es el concepto que hay acá? Hay 28 estudios que yo conozco en este momento de cuál es la matriz eléctrica a futuro y todos sistemáticamente teniendo en cuenta todas las hipótesis del barril de petróleo, de la demanda, del negocio, del intercambio regional con gas, con gasoil, o sea, tengamos regasificadora o venga el gas de Argentina o tengamos gasoil, todas las hipótesis, todos los estudios muestran que el futuro es que a medida que crezca la demanda –eso que está «ahí» son los años– la solución va a ser más incorporación de eólica y solar, por supuesto teniendo el respaldo térmico, las máquinas térmicas que tenemos para poder usar bien todo eso y optimizando el sistema.

Adelante. «Ahí» tenemos un dibujo hasta el año '50, la térmica es lo que está abajo, la eólica es lo verde subiendo, lo amarillo es la solar. «Ahí» los colores no me ayudan porque me está faltando la hidráulica –algún problema hubo con los colores–.

Adelante, por favor. Hay una cosa que es bien importante, ¿por qué Uruguay puede hacer esto?, en el mundo se preguntan por qué lo podemos hacer. Entre otras cosas porque tenemos un Río Negro que tiene un lago, Rincón del Bonete, que es capaz de almacenar casi el 20 % de la energía que se consume en el año en el Uruguay. Eso es una capacidad de filtrado muy grande que nos permite manejar muchas energías renovables variables como son la eólica, solar, fotovoltaica. Eso es parte de las cosas que por suerte tenemos y que en otros lugares del mundo no las tienen, por eso es que a veces nos dicen: ¿cómo pueden hacerlo?, bueno, a esto ya lo teníamos, aprovechamos lo que teníamos y lo estamos aprovechando muy bien.

Adelante. Esta curva, yo les había dibujado la primera parte hasta el año 2012, fíjense lo que pasó. Fruto del cambio de la matriz eléctrica –la verde que venía subiendo y subiendo– generamos una bajada y estos son los millones de dólares que gastábamos por año para comprar energía, combustible, etcétera. La verde es cómo en valor

esperado para un año normal y para un petróleo normal de acuerdo a las previsiones –aquella ruleta que teníamos por ahí–, cómo va a evolucionar lo que vamos a gastar en el sector eléctrico en compra de energía. Pero fíjense lo que es la roja, la roja se iba a los quintos infiernos, y fíjense en el 2012 tuvimos la suerte de que nos quedamos en el puntito «ese que está ahí» en el medio y tuvimos un costo de U\$S 1.500.000.000 costo abastecimiento de la demanda, U\$S 500.000.000 más de lo que habíamos previsto a principio del año, pero podría haber sido U\$S 1.000.000.000 más –te puedo asegurar que yo no estaba acá porque al 2012 no lo hubiese pasado, de alguna forma hubiese saltado yo como responsable porque estaba al frente de UTE, no era responsable porque bueno, por lo menos hacía muy poco que estaba en la empresa y no era posible atajar ese problema en forma más rápida de lo que lo pudimos hacer generando el cambio de la matriz eléctrica–.

En definitiva, «esa» foto –después mírenla con detalle cuando la tengan más cerca– ese es el ADN del cambio de la matriz eléctrica. En verde logramos bajar los costos y salimos del susto de qué pasaba si venía una sequía. Hoy si viene una sequía sí tenemos un pequeño sobrecosto, es la diferencia entre la verde y la roja –bien a la derecha de la curva–, para eso tenemos el fondo de estabilización.

Fíjense, en definitiva, bajamos como U\$S 500.000.000 el costo abastecimiento de la demanda, o sea, la plata que teníamos que gastar para comprar energía, petróleo, para poder garantizar el abastecimiento de la demanda.

Adelante. Eso se transformó a partir de la necesidad de incorporar eólica, se hicieron diferentes estrategias en una fuerte incorporación de eólica y nosotros en tres años pasamos de que el 1 % de toda la energía eléctrica generada en Uruguay, incluidas las plantas de UPM y Montes del Plata que generan energía eléctrica, o sea, metiendo en la cuenta incluso la cogeneración industrial del porte que estamos hablando, pasamos del 1 % a un 22 % cerrado al año que viene, y este año vamos a cerrar un 31 %. Ese valor es un valor muy grande –créanme– a nivel de lo que está pasando en el mundo. Y eso está funcionando, hemos tenido momentos en los que casi que al 100 % de la demanda la damos con eólica y funciona, hace 10 años se decía que eso era imposible. Era cuestión de poner a nuestros técnicos a trabajar, hoy el Despacho Nacional de Carga está gestionando esto y al mismo tiempo, mientras estamos gestionando lo nuestro, le estamos mandando energía a Argentina o a Brasil.

Adelante, por favor. El resultado final –por ejemplo– para el año 2016 fue: 55 % hidráulica, 22 % eólica, 19 % biomasa –ahí están Montes del Plata y UPM, es importante eso–, tenemos ya la solar que descuenta con un 1 % y tenemos la térmica de tan solo un 3 %, en realidad fue todo de exportación a Argentina, casi que el año pasado fue 100 % renovable.

Adelante, por favor. «Esos» dibujos son medio esotéricos, pero en definitiva muestran cómo estamos gestionando y la variabilidad que tenemos. La demanda es esa curva azul –rayita–, entonces en la curva de más arriba por ejemplo tenemos la demanda que es día a día –ahí tenemos uno, dos, como siete días, una semana–, lo rojo de abajo es la generación de Salto Grande, lo celeste que sigue es la eólica –es una semana de muy poco viento–, después tenemos lo verde que sería la generación del Río Negro y después la térmica y como ven que la térmica está pasándose por arriba de la demanda –era la raya azul– es que estamos exportando a Argentina en esa semana. La semana de abajo es una semana que teníamos menos agua en Salto Grande, teníamos poco viento,

teníamos el Río Negro y estábamos prendiendo térmica para Uruguay, por eso lo amarillo está por debajo de esa línea azul, estamos con la térmica...

Adelante, por favor. Ahí tenemos la parte linda cuando tenemos viento. En algunos momentos verán que casi toda es eólica, soplando lindo y buen agua, o sea, agua por todos lados y eólica y eso es por ejemplo casi lo que pasó el año pasado. (lp)/

Adelante, por favor. Ahí tenemos la parte linda cuando tenemos viento, en algunos momentos verán que casi todo es eólica, soplando lindo y agua por todos lados y eólica, eso es –por ejemplo– lo que pasó el año pasado.

Adelante, por favor. También fotovoltaica, esas dos fotos que están abajo son parques fotovoltaicos que están en Artigas y en Salto, imagínense ustedes acá muy cerca en Young tienen un par de plantas fotovoltaicas y la que está a la izquierda abajo, son 140 hectáreas de paneles fotovoltaicos y vamos a tener como 200 megavatios instalados.

Adelante, por favor. Eso a la distancia se ve poco pero también es lo que es la micro generación, o sea que en la casa alguien instala paneles fotovoltaicos para generar energía, abastecerse parcialmente e incluso venderle a la UTE, eso está pasando desde el año 2010 hay como siete megavatios para relativizar en el Uruguay, instalados en el orden de 4.000 megavatios, hay siete de ellos que son en modalidad renovables; para tener una idea en número de lo que estamos hablando.

Adelante, por favor. Evidentemente que todo esto necesita inversiones y lo que estamos viendo ahí es una en los años del 2010 al 2019, de cómo ha sido la inversión por todo concepto, tanto pública como no pública en el sector eléctrico. Ahí vemos esa especie de ola en la cual una vez que se tomaron las decisiones empezaron a aumentar los niveles de inversión por años y cuando terminaba el período anterior ya habíamos llegado al máximo y eso empezó a bajar en función de que se venían haciendo todas las cosas que se planificaron.

Fíjense que la suma da en el orden de unos U\$S 7.000.000.000 y algo en los 10 años que están ahí considerados y créanme que eran vitales para no estar en condiciones como las que conocemos en el barrio de no tener energía, no tener redes eléctricas y hoy estar planificando el racionamiento del apagón en vez de estar planificando dónde se instalan nuevas industrias o cómo podemos gestionar todo esto.

Adelante. Éstas pasémosla rápido porque es el detalle por cada una de las áreas de generación, transmisión, distribución, no aporta mucha información; sí es importante ver que efectivamente sí hubo una inyección de inversión histórica en UTE. Si uno mira ahí, la inversión que hizo UTE como empresa estatal durante los quinquenios de principio de siglo al 2004, del 2005 al 2009, 2010 al 2014 y del 2015 a 2019, fíjense que después de la última crisis veníamos... en cinco años UTE no llegó a invertir –si no veo mal– U\$S 289.000.000; en el 2005 a 2009 se empezó a despertar la UTE, pasamos penurias realmente, 2006, 2008 y 2009 con sequías, ahí se trató de salir a recuperarse y se instaló Punta del Tigre, se empezaron a recuperar las redes, realmente estábamos en problemas.

En el primer período que nos tocó estar al frente de UTE logramos una inversión histórica porque realmente se nos estaba haciendo la noche, el último año complicado

fue el 2012 y en este período más conocido –probablemente todos lo tengan en el recuerdo– la gran discusión que se dio respecto a cuál era el espacio fiscal que teníamos de inversión, logramos U\$S 1.400.000.000 como empresa estatal, es la mayor inversión de empresa pública en este momento en el Uruguay y hay algo así como unos U\$S 500.000.000 que están siendo invertidos también en el sector eléctrico por parte del sector no estatal, por privados; evidentemente que todo en función de la necesidad del sistema pero esa es la realidad.

Adelante. Esta sí que no se ve pero básicamente la información que tenemos –yo no llego a ver y no sé lo que ven ustedes–, pero sí hay unos conceptos que son importantes y ya ni mirando la gráfica les digo que aquí había un tema, les estoy mostrando que en el período UTE invirtió –en los dos quinquenios– en el orden de unos U\$S 3.000.000.000, un valor histórico. Para instalar la eólica que había que emplazar que son del orden de esos 1.300 o 1.400 megavatios que resultaron de la planificación, estamos hablando de un monto equivalente. Yo les puedo asegurar que UTE planteó: «lo podemos hacer, lo queremos hacer». Evidentemente que la respuesta fue que el espacio que tenemos es este y le buscamos la vuelta. Le buscamos la vuelta y si hubiésemos tenido el espacio lo hubiésemos hecho como UTE, algo hicimos como UTE, por supuesto que tuvimos que ir al mercado a comprar energía y buscamos procesos competitivos transparentes y logramos precios realmente competitivos, tuvimos una participación importante de inversión privada pero como no queríamos quedar afuera también inventamos un *leasing* y ahora tenemos en Salto uno por el cual estamos alquilando máquinas para convertir viento en energía eléctrica, eso nadie lo hizo en el mundo, lo hicimos porque queríamos, teníamos hambre de tener el control del sector de generación también y le encontramos la vuelta, y como no nos era suficiente le buscamos la vuelta y desarrollamos parques eólicos y fuimos al mercado de valores; capaz que algunos de ustedes acá presentes compraron en el fideicomiso Pampa o fideicomiso Arias, o el proyecto sociedad anónima Areaflin el de Valentines, eso fue algo así.

En este momento podemos decir que tenemos en el orden de 15.000 socios entre los tres proyectos que se asociaron con UTE para participar en el cambio de la matriz eléctrica, eso fue porque le buscamos la vuelta y de esos proyectos UTE, o sea ustedes, o sea nosotros somos el 20% de esa inversión.

Al final del día de cómo se organizó el mercado eléctrico y cómo se desarrolló el cambio de la matriz eléctrica, el 94% de la energía eólica que se genera en el país es de UTE, porque la genera o porque la compra, por supuesto que después la transmitimos y la distribuimos a todos nuestros clientes, la comercializamos; pero también es muy importante para nosotros como empresa era muy importante, estar en el medio del negocio y al final del día si uno mira la cuenta desarrollamos 500 y pico de los megavatios que se instalaron en el Uruguay; el 34% de los megavatios generados en el Uruguay los desarrolló personal de UTE, algunos son propios y otros no, como los de Pampa, Arias y Valentines en los cuales tenemos un 20%, pero los desarrollamos, los operamos, los vamos a operar y mantener y estamos en el frente de batalla con nuestra gente haciendo que eso pasara; y también fue muy importante que pasara; en determinado momento los inversores estaban viendo que sí, que no, siempre tirando de la cuerda para ver si consiguen algo más, les dijimos: «Muchachos, si no lo hacen ustedes lo hacemos nosotros.» Y saben qué, se hicieron casi todos los parques, nos fue bien.

Adelante, por favor. En definitiva el Uruguay se ha transformado en que cada lugar, cada rincón del país tiene algo; ustedes tienen bastante de esas cosas aquí evidentemente y el Uruguay se ha transformado en un paradigma de generación distribuida, renovables, térmicas, redes e interconexiones, todo eso armónicamente coordinado por la UTE, está en funcionamiento y es quien nos garantiza de ahora y en más lo que es el abastecimiento de la energía eléctrica.

Adelante, por favor. Eso tiene que ver con un dibujito muy interesante que muestra lo complejo que se está convirtiendo esto en el cual aquello de la generación en la punta de la línea, la transmisión y la demanda en Montevideo o en las ciudades, se terminó; ahora esto es generación distribuida, son redes inteligentes, es el transporte eléctrico, esto realmente está divertido –soy ingeniero electricista y por eso digo que está divertido– desde el punto de vista de la tecnología que uno tiene que incorporar, las cosas que tiene que hacer para que esto funcione, créanme que funciona y es lo que está pasando en el mundo y Uruguay hoy se ha convertido en una vidriera de la realidad, es un laboratorio de la realidad, ¡es un laboratorio de la realidad! Tenemos un tamaño el cual a veces nos ayuda y podemos mostrar algo que en el mundo alguno diría que es un prototipo y Uruguay sería el 100% prototipo porque está funcionando en Uruguay todo esto a la vez de forma armónica.

Adelante. Por eso, asociado con el cambio de la matriz eléctrica, con la disponibilidad de energía variable y con esos excedentes que yo les decía de diseño que existen... uno tiene que buscar formas de optimizar lo que es la gestión de la demanda, eso que hace muchos años que tenemos que es la tarifa inteligente de doble horario, triple horario, tiene que ver con que la gente consuma en los momentos en que las redes no están sobrecargadas, etcétera; ahora le agregamos una dimensión más, además de cuidar las redes eléctricas tenemos que lograr que la gente consuma en los momentos en que tenemos energía y no tener que mal venderla –por ejemplo– en la región, eso es gestión de la demanda desde el punto de cuidar las redes y optimizar la generación. (ms)/ Por eso hicimos lo que está no hace mucho tiempo: el Plan Recambio de Termotanques. ¿Por qué? Porque queremos que la gente tenga termotanques eficientes ya que a partir de que poseen esa capacidad de consumir energía eléctrica y almacenarla en el agua caliente, nos permite hacer gestión de la demanda. Y es un gana-gana, no tenga ninguna duda.

Adelante.

También hemos hecho ofertas de oportunidad. Ese fue un plan piloto del año pasado por el cual le decíamos a 34 industriales que vinieron a «jugar» con nosotros... A veces digo esas palabras, pero no, no jugamos... Un plan piloto justamente es para aprender, y aprendimos juntos y todas las semanas les decíamos: «en estas horas del día, tales días, tengo energía, si tú la tomas cuando yo planifico que la tengo te la vendo más barata» y le hacíamos hasta un 60 % de descuento. Aprendimos muchísimo y ahora estamos pensando cómo generalizamos eso para todo Uruguay y en particular para el consumidor medio.

Todo «esto» son cosas que vienen, que están «acá».

Adelante, por favor.

Es sobre un plan piloto: el del termotanque inteligente. En 800 hogares vamos a poner de alguna forma remota, evidentemente con tecnología, el *timer*. Si alguno de ustedes tiene Tarifa Inteligente sabe que hay que tratar de no consumir energía entre las 17:00 y las 23:00. Ahora ¿qué pasa un domingo en el que tengo energía a las 19:00, las redes están descargadas porque no hay mucho consumo ese día y le estoy diciendo a la gente que apague el calefón? Capaz que está esperando a las 23:00 para poder calentar el agua y yo le digo que no, que en forma automática le voy a habilitar que pueda prender el calefón, que es precio barato en esa hora en que normalmente no es barata la energía porque es tarifa doble horaria, y se lo prendo en forma automática. Por supuesto que si el agua está caliente el calefón no va a prender, pero si el agua está fría se va a prender en un momento en el que le sirve al cliente porque en definitiva paga la tarifa barata y me sirve a mí –y cuando digo «a mí» es a ustedes, a la UTE– porque estoy colocando energía que si no voy a malvender.

Eso es gestión de la demanda. Eso es lo que estamos haciendo. Ese plan piloto empieza ahora, dentro de muy poquito. Hemos elegido dos departamentos, Montevideo y un barrio de Paysandú, hay 200 y 200 y después 400 en función de los que se adhirió en la página web que por supuesto tienen calefones de 60 o más litros. Esto es voluntario.

Adelante.

Con «esto» quiero ir mostrando el tema del transporte eléctrico. ¿Por qué tenemos la mayor flota de transporte eléctrico de Sudamérica? Primero, porque es un negocio; y segundo, porque es el futuro. Hoy tenemos 60 camionetas, la mayor flota de autos eléctricos en Sudamérica con la Renault Kangoo, en la cual prestamos el servicio eléctrico. En todo Uruguay tenemos como 750 transportes, o sea que nuestra flota es una parte pequeña pero en definitiva estamos en camino.

También hemos financiado el desarrollo del taxi eléctrico. Ya hay cuatro, ahora vamos a dar el pase a 20 y realmente la cuenta cierra muy bien. Ya hay un ómnibus eléctrico en Montevideo funcionando.

Este es el futuro. En esto estamos trabajando, atrás de cada una de estas cosas estamos con la Dirección Nacional de Energía, la Intendencia de Montevideo... y también hay algunas experiencias por acá cerca. Hay un ómnibus eléctrico creo que en Flores o en Florida... En Flores.

Adelante, por favor, y vamos terminando.

Simplemente «esto» es un poco a prospectiva hacia el futuro. «Eso» es la red eléctrica, es la red de recarga de autos eléctricos que va a haber en Uruguay. Ahora estamos en la primera fase, lo que llamamos «la línea verde», que va entre Colonia y el Chuy, con cargadores de autos eléctricos a corta distancia para que esto se desarrolle. Y a futuro, la segunda etapa, es esa malla que se ha diseñado para que haya cada 60 kilómetros en todos los lugares, va a terminar habiendo una red de recarga, la primera red de recarga que va a poner UTE para los autos eléctricos.

Esto es algo en lo que hay que tener mucha paciencia. En energía todo demora muchos años –todo demora muchos años–. Uno planifica y después la realidad es mucho más diversa que lo que planificó, pero lo que uno tiene que tener claro es cuál es el objetivo, a dónde va, y tiene que tratar de avanzar y avanzar en ese objetivo. No tenga ninguna duda de que después del cambio de la matriz eléctrica el transporte va a ser la siguiente transformación revolucionaria, convertir el transporte en eléctrico, y será de evolución porque va ser lento. Ahí es donde tenemos terrible oportunidad porque

además poseemos una buena cantidad de recursos renovables y sabemos cómo gestionarlos, el sector eléctrico sabe cómo gestionar la variabilidad que tiene para beneficio de todos nosotros.

Adelante.

«Esta» sí que no se ve nada, pero cada uno de esos renglones describe de alguna forma tecnologías, tarifas inteligentes, gestión automática de generación...

Bueno, podría hablar un buen rato respecto a qué quiere decir cada uno de esos renglones, pero lo que les quiero decir es que en UTE, en el sistema eléctrico uruguayo, tenemos aplicadas todas las tecnologías habidas y por haber en el mundo de lo que son las mejores prácticas, por supuesto a nuestra escala. Pero además, a muchas de ellas las desarrollamos nosotros, por ejemplo, el sistema de gestión de distribución, en donde tenemos todos los móviles telecomandados y controlados desde cinco estaciones distribuidas en Uruguay, la más cercana a aquí es la de Paysandú, pero hay otra en San José, otra en Montevideo, otra en Maldonado... –me está faltando una pero ya me voy a acordar–. Ese sistema fue desarrollado 100 % acá en Uruguay.

Entonces, lo que les quiero decir con esto es que de alguna forma UTE se está transformando en lo de las redes inteligentes... UTE es una red inteligente. Y fíjense que lo que está pasando en el mundo es que como los sistemas eléctricos incorporan energías renovables y cada vez son más complejos, necesitan incorporar tecnología. Pero el mundo en alguna época, en particular en los '90, fue separando el negocio entre generación, transmisión, distribución y comercialización y el tema es que hoy la incorporación de tecnologías –que son inversiones importantes– con el tema de la variabilidad del recurso y todo eso que les decía de optimizar las redes en el momento en que tenemos energía, hace que el generador trate de optimizar la generación, el transmisor la transmisión, el distribuidor la distribución y el comercializador la comercialización.

Hay tecnologías que proyectan sobre todas las cadenas del sector y no se están poniendo de acuerdo. El año pasado estuve en Hamburgo en una Conferencia Internacional de Energía Eólica, la mayor, y también era un congreso de energía eólica europeo, el más importante sobre energía eólica, y lo abrió el Vicecanciller alemán; además, si serán inteligentes los alemanes que es el Ministro de Economía y Energía, o sea que el mismo Ministro es de Economía y Energía. Y decía él: «Tenemos que incorporar las energías renovables porque es el futuro. Tenemos por tanto que cambiar la reglamentación. Tenemos que cambiar la forma en que se hacen los negocios. Tenemos un problema...» Yo miraba y estaba preocupado pero por gestionar eso, porque ya teníamos todo, teníamos el cambio de la matriz, teníamos las renovables y tenemos una ventaja –somos pequeños, es verdad–: si hay una tecnología que sirve y no importa en qué lugar de la cadena es un solo Directorio el que toma la decisión y sale a implementarlo. Eso, tener una empresa verticalmente integrada, es una oportunidad y la estamos aprovechando. Hoy la gestión de la demanda, las redes inteligentes, esto que se está complicando mucho nos encuentra en una muy buena posición y lo logramos hacer en poco tiempo porque más allá de todas las discusiones en Uruguay se solucionan las cosas con una llamada por teléfono. Que hubo muchas discusiones, hubo muchas, con la Dirección de Energía, con el Ministerio de Economía, con la OPP, con la Dinama, con la Asociación de Importadores, con la Aduana para sacar los molinos del puerto porque estos se llenaban..., pero todo –todo– se hizo llamada por teléfono tras llamada por teléfono. Como somos un país chico pudimos hacerlo porque entre otras cosas teníamos un brazo ejecutor, que es la UTE, que logró alinear todos los patitos.

Adelante, por favor.

«Esto» es filosofía, pero básicamente tenemos que tener la precaución de que el sector eléctrico, energético... Ya dije al principio que la energía eléctrica es un derecho, así que no perdamos el control del mismo y que los Estados hagan la planificación, aseguremos que a las inversiones preferentemente las pueda hacer el sector público. Ya dije que en particular me hubiese gustado hacer todas las inversiones desde UTE pero no teníamos el espacio fiscal y eso tiene que ver con la macroeconomía, en definitiva son las reglas del juego. Pero el sector eléctrico es demasiado importante como para dejarlo a que el libre mercado lo lleve adelante. No está funcionando en el mundo. Hoy tenemos una oportunidad y lo tenemos que hacer bien, por supuesto que lo tenemos que hacer bien, tenemos que ser eficientes, tenemos que ser productivos, tenemos que hacer las cosas bien. Tenemos una oportunidad.

Piensen en lo que está pasando en el mundo: Uber maneja el transporte y no tiene un auto, Facebook maneja los contenidos y nunca escribió una línea de nada, lo mismo podemos decir con los que venden o rentan casas. No podemos dejar que eso nos pase. No podemos. Tenemos que utilizar todas las oportunidades que nos da la tecnología pero tenemos que evitar que los oportunistas *nos quieran sacar el dulce de leche de arriba de la tostada*. (mm)/ A eso lo tenemos que hacer centralizadamente y por eso está muy bueno lo que está pasando en Uruguay, porque más allá de muchas discusiones y cosas, les puedo asegurar, porque hace siete años que estoy trabajando en UTE, que desde el año 2010 siempre ha participado la oposición en el Directorio, y no diría oposición porque hemos trabajado en equipo.

Ayer fuimos al Parlamento porque hubo una convocatoria por la investigadora de la regasificadora, fuimos los cinco Directores con cinco Gerentes, entre ellos el Gerente General, Planificación, Legal, Secretario General, mostramos cómo trabajamos en equipo y les explicamos que todas las decisiones importantes las tomamos por consenso, etcétera. Las que han definido el cambio de la matriz eléctrica y las que definen las cosas que hay que hacer se están tomando con informes técnicos, con profesionalismo, y después un Directorio las analiza, hace su propia evaluación, y por supuesto que la legalidad siempre está arriba de la mesa, la oportunidad de conveniencia, el análisis de riesgo y la toma de decisiones. Eso es vital. Les puedo decir y garantizarles que en Uruguay está funcionando, estamos trabajando en equipo y estamos sacando adelante cada uno de los desafíos que tenemos para que esto funcione.

Adelante, por favor.

Cuando uno viene a un lugar como este, que es la caja de resonancia de la gente... Hasta ahora alguien podría haber interpretado que esta es la presentación en IUPI de un mercader que está tratando de vender un producto pero me siento muy republicano, con alegría de brindar un servicio que en definitiva construye ciudadanía y además suministramos energía eléctrica que es vida, que hoy en día es un derecho de la gente, es algo que nos entusiasma mucho.

Tengo que hacer referencia a cuál es el valor de una empresa pública, es claro que no tengo que explicárselos a ustedes pero de alguna forma cuando lo hago es como tener una charla en un bar, nos sentamos a conversar las cosas que compartimos y a este ámbito que no tengo que venir a explicar pero... Cuando recorro el mundo explicando qué es UTE o cómo funciona el Uruguay y cómo son las instituciones que tenemos que son las empresas públicas... Quería compartir esto con ustedes porque UTE es la que

gestiona y es una empresa pública, tenemos los beneficios a productores, industrias, le buscamos la vuelta como hicimos con el tema de los tambos el año pasado; tenemos el tema de la inclusión social, la tarifa es universal, el nivel de electrificación de 99.7 que tenemos en Uruguay ¿por qué es? Porque está UTE atrás, eso no pasa en los lugares donde el libre mercado regula que haya o no electrificación rural.

El tema de la electrificación rural ya se los comenté. La creación de la ciudadanía como valor público y empresa pública ni que hablar, el tema de medioambiente, el tema de hoy día de la equidad de género, estamos trabajando en el mes de la mujer. Vengo de Mercedes donde hicimos un acto –hicimos tres en toda la República– para homenajear a nuestras mujeres, tenemos 1.700 en UTE. Lo que hacemos y mostramos en este tema es construir valor público, ciudadanía. Este año vamos a trabajar mucho con el tema de violencia doméstica y después vamos a transmitir la experiencia que obtengamos para el resto de la sociedad.

El tema del seguro solidario es para cuando hay un temporal, vamos y reconstruimos todo, como en el caso de Dolores lo pagamos todo nosotros porque ¿al final del día la plata de dónde sale? Del mismo lugar, siempre sale de los clientes. Esos U\$S 15.000.000 que nos salieron los temporales y los 8 que nos salió todo Dolores, salió de todos nosotros. De alguna forma constituimos un seguro solidario para cuando viene la mala, ayudamos a los que les tocó el temporal. Eso porque tenemos una empresa pública que lo garantiza, el fomento de la eficiencia energética, el tema de fomento de la industria nacional, el cuidado integral del medioambiente. Antes de que existiera la Dinama, desde los años '90 UTE ya tenía un plan integral de cuidado de medioambiente, hemos recibido premios a lo largo de estos últimos 20, 25 años asociados al cuidado del medioambiente y el ejemplo que hemos dado.

El tema de la inversión en investigación. Ponemos en el Fondo Sectorial de Energía un montón de plata todos los años para que se investigue, para generar talento y conocimiento, y para la generación de puestos de trabajo de calidad. El futuro de UTE es tener trabajadores cada vez más capacitados, empleos de mayor calidad porque el futuro así lo indica.

Adelante.

Con esto termino. Básicamente si uno tuviera que identificar ahora cuáles son nuestros ejes estratégicos para el año que viene y para los próximos dos años, hasta el 19, en el que tenemos el compromiso –por supuesto hasta que me eche el señor Presidente pero tengo la expectativa de llegar al 19–, más allá de lo de todos los días, de seguir suministrando el servicio, hay que hacer todo lo que hay que hacer para que funcione pero si uno quisiera identificar nuestra preocupación como Directorio es hacer que se concreten las inversiones, eso es muy importante porque es muy fácil decir: «a esto lo hacemos así o así», pero después hay que llevarlo a la práctica, hacer el proceso competitivo, estar atrás del proveedor, hay que trabajar mucho. Y eso en particular cuando la parte importante de la inversión la tenemos que sacar de la empresa UTE para que la hagan inversores privados, tenemos que hacerlo con reglas de juego bien claras con procesos competitivos, etcétera, y es parte importante de nuestra dedicación para lograr que las cosas pasen.

El tema de la mejora de la productividad. No tengan ninguna duda que la defensa de las empresas públicas en particular UTE tiene que ver con la mejora de la

productividad. A buen entendedor... Cuando venimos y hablamos de muchas cosas tenemos que tener claro que si no mejoramos la productividad de las empresas públicas las mismas van a estar comprometidas. A eso lo tenemos como un norte en el que estamos trabajando muy fuertemente a todos los niveles.

El tema de la gestión del talento. Todo lo que se nos viene con los cambios, los modelos de negocios, etcétera, requiere que haya personas atrás que conciban esas ideas y las lleven adelante. Tenemos un cambio etario importante, en poco tiempo se nos van parte de los Gerentes que vinieron creciendo desde los años '90, gran transformación, que comandaron la UTE en estos años y ahora se están jubilando uno a uno, es una sangría importante de talentos por eso estamos haciendo un plan generalizado de gestión para revertir esa situación porque si no nos va a agarrar durmiendo la siesta.

Más y mejores redes inteligentes. Todo lo que es la gestión de la demanda eso es un desafío enorme, más y mejor inclusión.

Si me preguntan qué es lo más difícil que tenemos en este momento en la empresa, hablé de tecnología y de muchas cosas, todo eso se soluciona así como implantamos de golpe un montón de megavatios de eólica y está funcionando el sistema. Ahora, lograr que compatriotas que habitan el territorio, que están en la mala, que están en un problema complejo social y económico, logren volver a la regularidad, a tener vivienda, a tener condiciones dignas, a que no entren en la casa con riesgo de quedar electrocutados porque están en situaciones irregulares. En eso estamos trabajando con mucho tesón y creo que es una de las cosas más difíciles que tenemos porque es un tema social y evidentemente empresarial, tenemos que reducir las pérdidas pero también tenemos que generar –para ese conjunto de habitantes del territorio que son conciudadanos– mejorarles las condiciones de vida para que no se mueran electrocutados, para que tengan energía para la conservación de alimentos, etcétera; y eso requiere un trabajo enorme porque es un cambio cultural. Venimos de una situación que se revirtió, veníamos mejorando y en la última crisis hubo una situación muy generalizada de irregularidades, y recuperarlas cuando hay más de una generación que ha estado en una situación compleja es muy difícil pero lo estamos haciendo convencidos de que hay que trabajar y es parte de nuestra responsabilidad, así como logramos el 100 % de la electrificación tenemos que lograr un 100 % de habitantes de este territorio con energía como para tener las necesidades básicas satisfechas. (mg)/

Esto es simplemente por un tema básico de rendición de cuentas –es información que ustedes quizás hasta la conozcan más en detalle que yo–. Las obras de 2016 fueron estas: la estación Fray Bentos; la conectividad de Claldy; el tema del respaldo a OSE fue bien importante; la puesta en servicios de la estación Arroyo Grande; el anillo de Claldy; la nueva salida para la zona urbana de Young, y la construcción de tres subestaciones en Young. Creo que están todas terminadas.

Desde acá no aprecio bien, pero esas tres cosas las vamos a hacer, les dejo la información, no me animo a decir desde acá cuáles son. Se pueden imaginar que con todo el despliegue de cosas que hay en UTE... Tengo mala memoria porque las leí hoy de tarde y no las pude retener, pero esas son parte de las cosas por las cuales probablemente van a estar viendo camionetas naranjas dando vueltas; además de prestar el servicio usual.

La última es una foto que me gusta mostrar mucho. Ese es el momento de la construcción del parque Juan Pablo Terra, un parque eólico 100 % de ustedes; fue construido en tiempo récord, nos vino muy bien en un momento en que estábamos necesitando energía. Podemos recordar que en el año 2014, en determinado momento, pudimos hacer una baja en términos monetarios de la factura de energía eléctrica, entre otras cosas, este parque eólico.

Esa es una foto que sacó uno de los operarios en una mañana en la que arrancaba el montaje y es de una de las torres.

El Vicepresidente de UTE, el ingeniero César Briozzo, con quien hace siete años que estamos en Presidencia y Vicepresidencia de UTE, es muy crítico y como no está acá voy a aprovechar para decir lo que digo –él siempre se enoja cuando lo hago–: yo no soy creyente pero siempre digo que si Dios existiera debió estar probablemente tomando mate ahí y viendo cómo armaban ese aerogenerador en esa imagen media celestial que aparece.

Quedamos muy orgullosos en la concreción de este parque y es por eso que siempre nuestro la foto. Con eso termino.

No tomé el tiempo. Les pido disculpas porque traté de hablar bien rápido para aprovecharlo al máximo. Esta información queda. Pasamos a las preguntas que creo que es lo que más les interesa a ustedes; ya sean preguntas puntuales de la presentación o cualquiera que surja.

SR. PRESIDENTE. Tiene la palabra, señor Edil Massey.

SR. LUIS MASSEY. Uno también se siente orgulloso de tener una empresa como UTE, por algo la defendimos en su momento. Todos recordarán eso.

Hay cosas que en particular en la gráfica uno no las captó, no las asimiló porque van muy rápido y uno no tiene la capacidad de poder asimilar en el momento otras cosas más simples, pero no hay problema.

De cualquier manera, cuando estuvo AUTE dejó planteadas algunas cosas que uno pretende preguntarle. Si usted leyó la versión quizás algo recuerde; por ejemplo: el cambio de la política energética produjo importantes cambios, entre ellos el de la propiedad de la energía. Por 20 o 30 años UTE se comprometió mediante contratos a comprar el 100 % de la energía producida por particulares, aunque esta no la esté necesitando, por un costo de U\$S 80 el megavatio cuando la energía producida en las represas está en el entorno de los U\$S 7. La primera energía que entra es la más cara. Hubo momentos en que UTE compró energía a U\$S 80 y la vendió a Argentina a U\$S 10.

Esa sería la primera pregunta.

SR. PRESIDENTE DE UTE. Bien.

Es una pregunta que se nos hace muchas veces. Evidentemente, de alguna forma muchas de las cosas y la justificación de mi respuesta es parte de lo que hemos visto.

La energía está toda entreverada, o sea que uno no sabe exactamente cuál es cuál porque después que entra en el sistema eléctrico... Lo que uno exporta o deja de exportar o lo que se consume en realidad se entrevera y es un despacho óptimo en cada momento.

Efectivamente y –lo dije– físicamente para poder garantizar y lograr el cambio de la matriz eléctrica tuvimos que optar por comprar energía eléctrica; hemos hecho contratos que han sido ejemplo en el mundo de cómo se han hecho compras de energía eléctrica por 20 años y, justamente, como el que planificó es el Estado –como el que planificó es el Estado a través de UTE–, buscábamos tener el mínimo costo energético.

Cuando uno quiere comprar algo a un privado... Lo dije y lo puedo decir 20 veces más si es necesario: me hubiese encantado tener el espacio fiscal para haber puesto los molinos UTE. Y cuando agarré distraído al Ministerio de Economía compré el parque Juan Pablo Terra. Ba, ¿compré el parque? Cada vez que pude lo hicimos.

Lamentablemente lo que no podíamos hacer es la del *perro de Hortelano*: porque no podíamos nos quedábamos en apagón y no teníamos la energía. Y yo les dije que la optimización la hicimos nosotros, dijimos: necesitamos «tanto» de energía eólica, vamos a comprar la energía eólica más barata. Entonces al señor que le vamos a comprar energía eólica barata... Cuando uno compra un negocio, en cualquier negocio, el privado se cubre de todos los riesgos, absolutamente de todos los riesgos. Y cualquier cosa que no sabe se cubre y, ¿qué hace? Te la cobra. Entonces, imaginen ustedes cuánto nos hubiese salido la energía si le decíamos: «Mire, usted instale el molino, yo le firmo un contrato. Ahora, si yo me equivoqué o en determinado momento hay mucho viento y me baja la demanda –todas esas cosas de las que el tipo no tiene ni idea porque eso lo gestiono yo, lo gestiona el Estado–, en esas circunstancias yo no le pago». «–¡Pero yo ya puse el molino! , ¡ya lo compré!» «–No, mire, usted instálelo y confíe que yo le voy a comprar la energía». No funciona así. Los riesgos los tiene que manejar quien maneja la información, y para lograr tener mínimo costo cuando viene un inversor que no va a poner un solo peso si no tiene una garantía de que va a tener un negocio y si no no viene, lo que hace es cubrirse y nos sale más caro.

Entonces, como nosotros fuimos los que planificamos no había otro mundo –y cualquier otro mundo es irreal– de que le garantizáramos que lo que tenía que hacer el tipo era comprar un molino barato, operarlo y mantenerlo, elegir un lugar donde hubiera viento... Pero si el tipo estaba en condiciones de generar porque hizo bien su planificación, eligió un buen molino, lo operó y lo mantuvo bien, puso en el lugar donde había viento, esa es la única cuenta que yo le podía exigir, es el único riesgo que el tipo es capaz de estimar. Todo lo otro, a ver si lo voy a despachar o no, es imposible. Nadie haría una inversión en ese sentido. Eso sería ir al *spot*.

¿Qué les pasó a los que están en el *spot* ahora? Están en la lona porque, justamente, no tienen un contrato; ahora andan desesperados viendo qué hacen.

Entonces, en definitiva, la única forma de lograr hacer que eso fuera de mínimo costo era tener un contrato en el cual efectivamente si el problema es que a mí me sobraba y yo fui el que planifiqué, si el tipo está en condiciones de generar o yo le recibo la energía y se la pago... o lo que estamos haciendo es decir: «Mirá, hacé una cosa, pagá el molino», y en función de algo auditable, que lo hace ADME, que es el administrador del mercado eléctrico, le pagamos un ficto. Eso está planificado así, no hay otra alternativa.

En algunos momentos en que pueda haber mucho viento y mucha agua efectivamente, como les mostraba, el diseño del sistema tenía previsto que hubiera excedentes; esos excedentes, cuando hicimos la planificación, supusimos que los íbamos a vender a U\$S 10. Los íbamos a malvender porque teníamos que garantizar tener energía en forma soberana. Yo no podía condicionar cuánto instalaba en función de lo que me iban a comprar o vender, entonces lo hicimos casi cerrando la frontera o sea cuando me sobra me cobran barato.

Por supuesto que ahora estamos tratando de sacar más de eso. Ya no vendemos a U\$S 7, hace rato que no vendemos a U\$S 7, hace dos semanas que estamos vendiendo a U\$S 30. (ld)/ Y dicen: «Ah, ¿por qué no venden a 100?» Bueno, si yo le digo a 100 Argentina no me lo toma, es un tema de oferta y demanda. Ellos también tienen sus propios problemas hasta que los solucionen porque, claro, tienen prendidas muchas veces... tienen contratos de compra de combustible fósil, un mercado mucho más grande que el de nosotros y tienen que quemarlo para poder garantizar su propio abastecimiento y todavía no ha pasado a la racionalidad –digamos– todo lo que es el sector eléctrico argentino. Cuando pase el mercado con Argentina va a ser mucho mejor que el que tenemos ahora.

Pero estaba planificado así y no es que en determinado momento nosotros le pagamos al privado, le pagamos porque era la única forma de poder tener esa energía y evidentemente después nos hacemos cargo nosotros tratando de optimizar la generación que tenemos. Y por eso estamos trabajando en la gestión de la demanda y por eso los autos eléctricos nos van a ayudar, por eso las ofertas de oportunidad, por eso los termotanques inteligentes, todo eso tiene que ver con lo mismo. Les puedo garantizar que si no hubiésemos transformado la matriz eléctrica y si no hubiésemos hecho lo que hicimos de garantizarle al privado que le íbamos a comprar y que lo único que tenía que hacer era operar bien su aerogenerador e instalarse en un lugar donde hubiese red eléctrica –por supuesto– y viento, estaríamos con las penurias como las que pasamos en el 2012.

SR. LUIS MASSEY. ¿Se paga inclusive aquella energía que no ingresa al sistema?

SR. PRESIDENTE DE UTE. Sí. Salió un decreto por parte del Poder Ejecutivo que regularizó eso, a eso le llamamos restricciones operativas. O sea, puede haber un momento en la noche o en algún momento en que la generación sobre y nosotros elegimos qué apagamos; en algunos momentos apagamos eólica y en otros hidráulica, a eso lo decidimos nosotros en función de cuál es la situación de las redes. Pero si nosotros a un privado que le garantizamos un negocio, ahora porque nosotros estamos gestionado y nosotros somos los que planificamos, le vamos a decir: «no, mirá, ahora no», evidentemente eso no hubiese financiado los proyectos y no tendríamos hoy la eólica que tenemos y no tendríamos esos U\$S 500.000.000 de reducción del costo de abastecimiento de la demanda. Esa es la realidad. El mundo funciona con determinadas reglas y uno no puede ir contra las reglas porque si no simplemente lo que tiene son lindos principios pero no tiene nada en la realidad, se queda con las manos vacías.

SR. LUIS MASSEY. Se dijo que a fines de los '90, de acuerdo al marco regulatorio, se habían proyectado inversiones para UTE de 2.300.000 como algo imprescindible y finalizadas las obras de la convertora en Melo, unos 460.000.000 en líneas de transmisión. Luego se produce un recorte con el cambio de gobierno lo que bajó las inversiones a 1.300.000 por lo que dejó de lado esos proyectos considerados imprescindibles y esos fueron pasados al sector privado. Eso es lo que plantea el sindicato.

SR. PRESIDENTE DE UTE. Creo que esos números se han repetido acá. Nosotros hicimos una inversión histórica en 10 años de U\$S 3.000.000.000, no hay antecedentes en la historia de UTE de tanta inversión en tan poco tiempo; por supuesto que planteamos que había que hacer más inversiones, en particular en este período tenemos

del orden de otros U\$S 500.000.000 que los tenemos que sacar del espacio fiscal y por ejemplo acabamos –acabamos no porque fue en octubre del año pasado– de adjudicar una línea de transmisión en modalidad *leasing*, es la primera vez que lo hacemos en la historia de la UTE, es la mejor forma que encontramos desde el punto de vista del tiempo y reducción de costos y sí estamos comprando una línea en cuotas. La línea eléctrica que va a unir Tacuarembó y Melo la estamos comprando en cuotas, creo que son 25 años, y a los 25 años es nuestra.

Eso es lo que estamos haciendo porque queremos que las cosas pasen. Lo que no puede pasar es que porque digo: «ah, no tengo el espacio fiscal, no la hago», no, no tengo el espacio fiscal y busco la vuelta. Y de vuelta, peleé y batallé en su momento cuál era el espacio fiscal que se le iba a otorgar a UTE y –como dije hace un rato– el mayor espacio fiscal en el Uruguay otorgado a una empresa pública es el que tiene UTE de U\$S 1.400.000.000; lo vamos a ejecutar hasta el último dólar, estamos siendo controlados hasta el último dólar y nosotros cada vez que podemos nos pasamos un dólar más y ahí estamos presionando; pero créanme que efectivamente estamos haciendo algunas inversiones por fuera del espacio fiscal, o sea, están siendo realizados por privados y esa es la realidad.

SR. LUIS MASSEY. Se supone que UTE va a crecer...

SR. PRESIDENTE. Perdón, señor Edil. Tiene la palabra la señora Edila Sburlati.

SRA. ANTONELLA SBURLATI. Gracias, señor Presidente.

Por una moción de orden. Para pedir un cuarto intermedio de cinco minutos para dar comienzo a la sesión ordinaria del día de la fecha.

SR. PRESIDENTE. Se pone a consideración.

(Se vota).

Afirmativa. 26.

(Se procede).

(Finalizado el cuarto intermedio, se retoma la sesión extraordinaria).

SR. PRESIDENTE. Retoma la palabra el señor Edil Massey.

SR. LUIS MASSEY. Decía antes del corte que se supone que UTE va a crecer, nuevas redes y varias cosas más, ¿eso implica que va a crecer el número de funcionarios al generar mayor cantidad de servicios o esos servicios podrían ser tercerizados? (lp)/

SR. PRESIDENTE DE UTE. Esa es una muy interesante pregunta porque estamos en un momento bien particular en el cual por un lado aumenta el servicio, porque en un promedio del 2%, las redes eléctricas, la cantidad de clientes, la expansión de las redes crece o sea que eso –incluso en crisis– el sector eléctrico crece, en cualquier parte del mundo y en particular en Uruguay, o sea que es claro que vamos a necesitar instalar más líneas, más transformadores, más subestaciones; con eso se diría que se necesita más gente, pero también al mismo tiempo y en particular en estas épocas están apareciendo muchísimas tecnologías y justamente el sector eléctrico no es ajeno a eso, entonces eso

sustituye al trabajo humano, ese es un tema en el cual no voy a abundar mucho más porque es la realidad.

Nosotros hace años que en realidad venimos bajando las tercerizaciones respecto a lo que teníamos hace cinco años atrás, hoy tenemos menos tercerizaciones, tenemos un poco más de funcionarios, la verdad que hemos incorporado en estos últimos años. Pero también lo que pasó es que casi un 20% del personal cambió, se fueron muchas personas de mayor edad con lo cual entraron muchachos jóvenes y ahí calibramos de primera mano aquello que yo decía hace un rato de la productividad, entonces a la misma vez está aumentando el servicio eléctrico, entonces parece que necesitamos gente. Por otro lado tenemos un cambio etario, hay aumento en la productividad, hay baja en la cantidad de personas y por otro lado tenemos que la incorporación de tecnología para tener un mejor servicio, etcétera, hace que necesitemos menos gente. ¿Cuál es la ecuación resultante final? Depende de la intensidad con que se den esos tres factores, yo les puedo asegurar que desde el punto de vista de UTE, cualquier prestador de servicios, el núcleo duro del negocio lo quiere tener con trabajadores propios porque es un tema de poder realizar y garantizar el servicio de mejor forma.

En particular yo siempre –hace siete años que estoy en UTE– escuché con mucho orgullo todo lo que fue la historia del relacionamiento de la empresa con los trabajadores y hoy tenemos un convenio laboral que reconoce que brindamos un servicio público y que tiene que solucionar las cosas como el tema de los servicios esenciales, el tema de la continuidad de los servicios, el tema de las guardias gremiales para que eso funcione, yo creo que es un ejemplo a nivel nacional histórico, AUTE es un sindicato histórico pero además en ese tema en los años '90 se acomodó muchísimo lo que es la gestión, la responsabilidad y todo, y claramente podemos garantizar el servicio, evidentemente que con la negociación laboral que corresponde en el marco de lo que es la negociación colectiva, pero garantizando el servicio.

Pero la pregunta que usted me hace es bien compleja porque depende de la velocidad con que cada uno de esos tres factores se pueden dar, yo –en todo caso– lo que le puedo dar es una percepción, pero no sería muy serio porque después la misma se transforma en un titular y eso se transforma en como que está sellado, pero créame que es un tema complejo, desde el punto de vista de la visión nuestra todo lo que podamos hacer con recursos nuestros es lo mejor, pero este partido se juega con la productividad, entonces podemos analizar todo lo que se pueda analizar –en particular el tema ingreso de personal–, pero la productividad está en juego y hay un montón de oportunidades de mejora. Las tenemos que trabajar en forma responsable entre todos los que tenemos responsabilidad de prestar el servicio.

SR. LUIS MASSEY. En cuanto a las tarifas. Se dice que la tarifa familiar es la más cara de la región, en cambio la de los grandes consumidores es muy baja, como que la familiar –en última instancia– está subsidiando a la de los grandes consumidores. De 1990 al 2016 ha habido un crecimiento desmedido de la tarifa residencial mientras que la de los grandes consumidores se ha mantenido igual que en los '90. Esa es la percepción o el estudio que hizo el sindicato, digo estudio porque en realidad nos dejaron un estudio y toda la documentación que ellos elaboraron.

SR. PRESIDENTE DE UTE. Nuevamente voy a dar una respuesta que no es concluyente, pero si voy a dar información que es cierta.

En los años '90 efectivamente se hizo –por determinadas estrategias que se tenían en el momento– un muy fuerte subsidio al sector industrial, se dolarizó la tarifa y se les mantuvo y ahí tuvieron un beneficio muy importante, eso por allá por el año... después de salir de la crisis, para que no se interprete que estoy tratando de decir que es del 2005 porque algo pasó en el país, pero años después de que se salió de la crisis se comenzó a ver cómo revertir esa situación y efectivamente había un subsidio importante, y cada ajuste tarifario –lo viví en carne propia hace siete años– siempre se ajusta en un numerito un poquito más grande al sector industrial del sector residencial y en particular un poquito menos al sector de servicios; el sector de servicios fue el que históricamente más subvencionó al sector industrial.

La convergencia es compleja por dos razones, primero porque tiene que ver con la competitividad y cuando uno analiza el tema de que el trabajo en Uruguay depende de que se hagan inversiones, eso es algo que se discute porque vienen las empresas y analizan los costos y no es tan fácil andar moviendo esas tarifas hacia arriba porque siempre se arman muchas discusiones, muchas inversiones vienen y averiguan, entonces el tema de la competitividad productiva tiene que ver en muchos casos con el costo de la tarifa. Pero por otro lado también se ha dado... entonces por ese lado uno diría que la voy moviendo medio viendo cual es el valor, tendríamos que ir más rápido en la convergencia de ir sacando ese subsidio que todavía subyace, pero por otra parte tenemos el tema de la competitividad de la exportación y de la producción, porque si no, nos importan los productos porque no los producimos a precios competitivos, esas son las reglas del mercado.

Por otro lado lo que también está pasando es que las tarifas tratan de representar los costos y como lo que se ha transformado más o en forma más importante con el cambio de la matriz eléctrica es que han bajado los costos de generación; cuando uno calcula los costos reales comprendidos entre generación, trasmisión, distribución y comercialización, costos reales de acuerdo a la cantidad de funcionarios que tienen, a la cantidad de inversión que tiene en redes de trasmisión y distribución; cuando se hacen los costos reales, cuanto más cerca uno esté de la generación –o sea que esté en más alta tensión, más beneficio tiene por el cambio de la matriz. ¿No sé si me explico?

El que está en la línea de distribución en la punta, allá en 220 voltios, allá abajo; recibe el beneficio de la generación –que es importante pero recibe menos beneficios porque la trasmisión y la distribución cambia muy poco, la hemos mejorado pero no tanto. Ahora el que está conectado en alta tensión, en 150 kilovoltios, casi que recibe todo el beneficio de la reducción del cambio de la matriz eléctrica, porque no tiene que pagar los costos de trasmisión o muy poca parte y nada de distribución y nada de comercialización. Entonces el tema es que la transformación, si uno mira y de acuerdo a como hace las cuentas y demás... todos los grandes académicos hacen las cuentas, etcétera, en realidad esa convergencia ya se la está comiendo el cambio de la matriz.
(ms)/

De cualquier forma, es verdad que a nivel residencial tenemos las tarifas más altas de lo que me gustaría. No tenga ninguna duda. Y por eso estamos trabajando en ese sentido *a brazo torcido*. Por eso ahora, cuando estamos pensando en ofertas de oportunidad y en tratar de pasar esas ofertas de oportunidad a la gran demanda nuestra, que es la residencial, tenemos que buscar con ingenio cómo lograr llevar la mayor cantidad de beneficios justamente a esa demanda, que es donde tenemos el problema

que usted marca. Pero mucha magia no podemos hacer porque si aumentamos los costos en forma ficticia respecto a lo que corresponde, ya que bajaron los costos de generación, estamos atentando además contra lo que es la producción industrial o la competencia, la competitividad, que en definitiva está asociada al trabajo. Es un balance. Al final la cuenta la cierra la gente.

Una de las satisfacciones que uno puede tener es que podemos discutir mucho respecto a políticas macroeconómicas, de dónde sale la plata, etcétera, etcétera, pero sale de la gente, de eso no hay ninguna duda. Y lo bueno –al menos yo duermo muy tranquilo todas las noches– es que la plata queda en hacer inversión o la transferimos al Poder Ejecutivo para que haga políticas públicas, pero no se la queda nadie para comprar un cuatro por cuatro.

Entonces, ahí es en donde en realidad la gran autonomía que tenemos las empresas públicas es en la productividad, en bajar los costos, en buscar la forma de tener la tecnología adecuada, en tener trabajo digno, en todo lo que tiene que ver con la parte operativa del negocio, y es en donde tenemos las oportunidades que destaco, que son las que estamos trabajando todos los días.

Pero, efectivamente, tenemos un problema en la tarifa residencial y estamos esforzándonos en bajar los costos para que sea cada vez más competitiva. En la región estamos más altos que algunos países. En la tarifa industrial estamos competitivos con la región. Y como el mayor impacto de la reducción de la matriz eléctrica se da en los grandes clientes es muy difícil poder hacer mucha magia, porque si no estaríamos yendo a lo que marca la ley, que dice que las tarifas tienen que representar los costos. Uno, por ejemplo, puede mover un poco cómo se hace la asignación de los costos fijos, pero mucha magia no puede hacer.

SR. PRESIDENTE. Tiene la palabra el señor Edil Massey.

SR. LUIS MASSEY. De mi parte una última pregunta y desde ya le quedo muy agradecido por todas las respuestas que me ha brindado.

Recién dijo que había o que hay un buen relacionamiento con el sindicato AUTE; no obstante, ellos plantean que UTE viola y desconoce acuerdos firmados con el gremio y el Ministerio de Trabajo debido a los recortes.

SR. PRESIDENTE DE UTE. Bien. Cuando me refiero a un buen relacionamiento no me refiero a que estemos comiendo asado todos los días, me refiero a que tenemos una mesa de negociación tal cual marca la Ley de Negociación Colectiva, nos sentamos con respeto entre las partes, intercambiamos información, negociamos tal cual lo dice esa Ley, y le puedo garantizar que por lo menos en los últimos siete años hemos llegado a muchísimos acuerdos como también hemos logrado unánimemente tener desacuerdos. Pero esa es la relación normal entre un Directorio y el sindicato de los trabajadores.

Creo que podemos mostrar cosas muy positivas que se han logrado en beneficio de UTE y de sus trabajadores y por eso la calificaba de buena.

Respecto a valoraciones, respecto a que se han violado o no se han violado cláusulas acordadas, voy a actuar en forma muy respetuosa de lo que es la negociación colectiva y solo me voy a referir a la pregunta que usted me hace sobre el tema que me consta que está arriba de la mesa y que tiene que ver con el ingreso de personal. No me voy a referir a lo que yo pueda considerar que son violaciones sistemáticas que pueda

tener o no el sindicato AUTE, no voy a referirme a ninguna de ellas porque no conduce a nada y voy a tratar de contestar su pregunta.

Básicamente, la denuncia del sindicato se refiere al tema del ingreso de personal. Efectivamente, en el período pasado, en el marco de un acuerdo que se hizo asociado a la reestructura que estaba en curso, se manejó determinada información sobre cuál era la plantilla objetivo con determinadas hipótesis de crecimiento de la demanda, de la evolución del mercado, de las inversiones, etcétera; era una plantilla objetivo bien optimista desde el punto de vista de las hipótesis que teníamos en ese momento. Suponía entre otras cosas, por ejemplo, la reducción de tercerizaciones, la reducción de horas extras, etcétera, etcétera.

La realidad es que desde que firmamos eso en el 2013 hasta estos años han cambiado muchísimas cosas: la demanda creció más lento, el mundo se enfrió, hubo que tomar decisiones desde el punto de vista macroeconómico, hubo lineamientos muy claros en ese sentido por parte del Poder Ejecutivo y, efectivamente, estresaron voluntad de ingreso de personal y aquello que estaba firmado en su momento con determinadas hipótesis, al cambiar tanto estas y los presupuestos por los cuales se había firmado, hizo que tuviéramos que revisar necesariamente en qué se transformaba en la realidad actual.

Y bueno, esa es la discusión que tenemos.

También debo reconocer que el Poder Ejecutivo en función de las necesidades que explícitamente han sido hechas por parte del mismo, en particular por el Ministro de Economía, ha puesto determinados criterios sobre el ingreso de personal o reducción de personal muy exigentes; y cuando digo «muy exigentes» es muy exigentes. Yo soy parte del Poder Ejecutivo. A las batallas las doy con el Poder Ejecutivo, y créanme que di la mayor batalla posible así como la damos cuando tenemos que hacer los ajustes, etcétera. Pero una vez que el Poder Ejecutivo acuerda, como soy parte de este tengo que atenerme a las reglas del juego. En ese sentido –evidentemente– la discusión está sobre la mesa, nos puede llevar años pero en paralelo tenemos que ir solucionando cosas. Esa reivindicación está arriba de la mesa y tengo que reconocer que el sindicato AUTE sigue negociando y todos los días estamos buscando soluciones para beneficio de UTE y de los trabajadores.

Esa es la realidad.

SR. LUIS MASSEY. De mi parte muchas gracias.

SR. PRESIDENTE. Tiene la palabra el señor Edil Serres.

SR. JUAN SERRES. Buenas noches.

Agradecemos al Presidente y al Directorio de UTE por la presencia hoy en nuestra Junta Departamental.

No tenemos mucho concepto de política energética ni principalmente de cómo se gesta la matriz energética y todos los elementos técnicos que se brindaron. Aún así siempre hay algunas preguntas que van quedando.

Estuvimos escuchándolo por una hora y media y nos llamó la atención que en ese tiempo de su exposición prácticamente no hablara del sindicato de UTE. Por supuesto que el sindicato manifestó algunos conflictos, pero no era tanto con el Directorio de UTE sino que era un conflicto con las tarifas. Esa es la batalla que está dando el sindicato. Y en ese concepto de las tarifas uno de los principales elementos que queremos preguntar –hay dos que le llegan a la gente– es cuánto es el porcentaje total que recauda UTE que va a Rentas Generales, que financian el Gobierno Nacional...

Creo que ahí está el tema más importante de por qué las tarifas no bajan: porque para financiar este Estado que tenemos evidentemente hay una presión que le hacen a UTE para Rentas Generales. Y lo otro es la tarifa de diciembre, que es parte de una disminución indirecta de los salarios de los trabajadores porque por el mecanismo de la inflación indirectamente al bajar diciembre nos produce deflación y los trabajadores uruguayos a los que se nos aumenta por inflación nos vemos perjudicados ya que nos hace bajar la misma y con los aumentos de enero somos perjudicados principalmente los trabajadores privados al subir de nuevo nos suben las tarifas. (mm)/

En mi caso particular como no tengo el recibo de UTE al día, porque pertenezco a los bajos salarios de este país, no recibo ese beneficio de diciembre y aún así soy perjudicado por los aumentos salariales del año.

¿Por qué UTE está usando ese mecanismo de bajar las tarifas en diciembre y luego las sube en enero que perjudica a los trabajadores del Uruguay?

Esa es la primera pregunta.

SR. PRESIDENTE DE UTE. Tenemos unos U\$S 1.800.000.000 de facturación anual, estoy hablando del Presupuesto cerrado del año 2016, la versión de resultado del año pasado fue de U\$S 230.000.000, de ahí puede sacar una proporción. Y desde el punto de vista del balance cerrado del año 2016 el resultado contable cerrado por auditoría externa dio U\$S 404.000.000. Eso con respecto a la primera pregunta.

Con respecto al segundo tema, a UTE Premia, reconozco que en el año 2012 cuando se aplicó por primera vez efectivamente generó... Se pueden imaginar que cuando una empresa eléctrica se plantea dar un premio sobre fin de año y después se entera que el resultado de eso tuvo que ver con un ajuste salarial, en lo personal nunca lo visualicé como una posibilidad, efectivamente se puede haber dado pero lo que sí es verdad es que desde esa época a la fecha sistemáticamente al haber aplicado el mismo volumen de premio, ese efecto desapareció definitivamente. O sea, cuando el Poder Ejecutivo hace los ajustes salariales, lo hace con la inflación de diciembre a diciembre por tanto si en los dos diciembre hubo bajas, el efecto desaparece. Eso es así. Sí pasó la primera vez que se aplicó.

Le puedo garantizar y se le puedo mandar información por escrito de algún técnico explicándole que como hemos mantenido el premio todos los años ese efecto de que cambia la inflación interanual que es la utilizada como referencia, desaparece absolutamente. Eso es así, no tenga ninguna duda.

No puedo contestar algo diferente de lo que técnicamente me han informado todos los técnicos que tengo a disposición en la empresa, y que además mi propio conocimiento de economía me permite concluir.

El hecho de que el premio sea sobre fin de año, hay veces que uno dice: «pah, no hay forma, no le pego una» porque en cualquier empresa eligen fin de año para dar un reconocimiento a sus clientes, algunas dan una canasta, otras un libro, otras una agenda, a nosotros se nos ocurrió el UTE Premia pero también en el Uruguay, como es tradición, los ajustes de tarifas se hacen a partir de enero entonces... Yo la verdad... Dicen: «eliminen el UTE Premia», pero no porque es un premio para los clientes que se destacan. Está bueno poder premiar al que toma una oferta que tiene que ver con la eficiencia. O sea, es medio loco analizar las dos cosas a la vez. Reconozco el hecho de que en diciembre uno pague menos, y uno dice: «está bueno porque ese mes tiene las

fiestas, mayores gastos, y bueno ta pero después tenés el ajuste». Claro uno puede decir: «ponemos el premio en diciembre y hacemos el ajuste en marzo» pero al final el resultado es el mismo ¿tiene alguna duda? Porque como bien dije al final la plata sale de la gente, o sale antes o después. Es verdad que hay un efecto justo en diciembre baja y justo en enero sube, suben los salarios, la inflación, los costos, sube todo.

La verdad es que no tengo muchos más argumentos, evidentemente en algún momento queremos dar el premio y hay que hacer el ajuste. Dígame usted, en qué mes quiere que esas cosas pasen y después vemos si podemos acomodarlo, probablemente usted diga un mes, otro diga otro, creo que efectivamente aflojar en diciembre está bueno. Y bueno, si podemos convencer al Poder Ejecutivo que en vez de hacer los ajustes de salarios en enero los haga en marzo, capaz podemos hacer el ajuste de tarifas en marzo. A eso evidentemente no lo va a resolver UTE.

SR. JUAN SERRES. Para terminar la idea porque si no queda colgada quiero decir que los privados aumentamos de enero a diciembre. El año pasado de enero a noviembre hubo 8,70 y menos 0,55 en diciembre, eso nos llevó, a los que seguimos consumiendo la misma energía y pagamos lo mismo de UTE en todo el año, a que el ajuste salarial de los trabajadores privados –en el que me incluyo– fuera 8,10, si no hubiese sido otro. Por eso es que el efecto que produce en el ajuste salarial de los trabajadores privados es bajar el aumento en enero pero a eso no lo vamos a discutir ahora.

SR. PRESIDENTE DE UTE. Igual me comprometo a tratar de entender lo que dice porque me llama bastante la atención pero me comprometo a tratar de entenderlo y analizarlo.

SR. JUAN SERRES. Usted habló de que el 19 % de la producción de energía es de biomasa entre Montes del Plata y UPM 1. ¿Cuánto es el estimativo si empieza a producir UPM 2 en el aumento de la cantidad de biomasa? ¿UTE ha hecho un estimativo?

Y le hago otra pregunta enganchada porque se nos van los tiempos.

El represamiento del Río Negro que estaba en estudio, lo iba a hacer una empresa privada para generar energía en el Río Negro ¿en qué tema está?

SR. PRESIDENTE DE UTE. El 19 % es UPM 1 y Montes del Plata pero también hay como 60 megavatios más repartidas de diferentes plantas de biomasa. Podemos decir que de ese 19, hay un 9 y un 10 o sea que no es todo de Montes del Plata y UPM.

De acuerdo a la información que manejamos, porque no está absolutamente cerrada, la generación que podría otorgar UPM 2 es del orden de 100 megavatios. Para poner números UPM está entregando en promedio unos 40 megavatios y Montes del Plata 60 megavatios. Por tanto esta planta sería de mayor tamaño en lo que respecta a generación y si hacemos la cuenta 60 más 40 da 100 estamos hablando de que esta planta podría llegar a hacer, en el entendido de que aquel 19 era un 10 más un 9, un 10 % más de energía en los números actuales, la demanda va a seguir creciendo, esos porcentajes van a ir bajando porque en definitiva el denominador va a ir subiendo.

SR. JUAN SERRES. Lo último que pregunto porque el señor Edil Massey ya hizo la mayoría de las consultas.

¿Cuántos funcionarios tiene UTE ahora y cuántos tiene en el sistema tercerizado? ¿Tiene los datos reales?

Y lo último.

En el J 3 se está haciendo la ampliación de la reductora de esa zona, está trabajando una empresa privada pero está contra las casas de los vecinos, hicieron algunas paredes pero los vecinos estaban preocupados porque siempre se habla de la contaminación, de la emisión de rayos. Ellos me consultaban cómo podía ser que UTE ampliara una reductora ahí en plena zona urbana cuando está a 10 metros de las casas de los vecinos. (mg)/

SR. PRESIDENTE DE UTE. Actualmente tenemos alrededor de 6.700 funcionarios; en momentos en que tuvimos mayor cantidad de empresas tercerizadas andábamos en el orden de los 3.000; hoy debemos andar en los 2.500 trabajadores de empresas tercerizadas. Evidentemente, eso puede tener una variación cuando hay alguna obra puntual, como puede ser la de Punta del Tigre, que es personal tercerizado; son empresas contratadas para hacer determinada obra e inversión para UTE. Estamos hablando de lo que podría ser personal permanente de lo que es el servicio normal de tercerización. Eso no solo incluye las obras de montaje electromecánico y toda la parte de atención comercial, automatías e instalación de nichos, contadores, llaves limitadoras, etcétera, sino que también tenemos toda la parte de vigilancia, limpieza, poda, en definitiva todo lo que son las actividades que no son del núcleo central de nuestro negocio.

SR. JUAN SERRES. La planta del J 3, la reductora.

SR. PRESIDENTE DE UTE. Evidentemente voy a tomar nota de cuál es el lugar y voy a averiguar en detalle qué es lo que se está haciendo ahí. Lo que puedo decirles es muy genérico; probablemente tengo información bastante general y cierta sobre esto porque por varios años, estando en el Instituto de Ingeniería Eléctrica ya sea como Jefe del Departamento de Potencia o después como propio Director de ese Instituto, muchas veces oficiaba como parte de defensa del consumidor –si se quiere– tratando de orientar a todas las personas que se sentían afectadas en el marco de lo que es la compatibilidad electromagnética –las radiaciones no ionizantes que son las que uno recibe por las distintas redes eléctricas, microondas, celulares y de todo ese tipo de cosas de las que estamos hablando– para lo cual hay una reglamentación... No una reglamentación, sino una norma, una referencia que es la Inirc, en la que se establecen los valores de compatibilidad por los cuales uno puede estar bajo esos campos en forma permanente o en forma transitoria, y eso –les quiero decir que a rajatabla– en UTE se verifica que se cumpla con la recomendación. Eso tanto para lo que es el trabajo de nuestros funcionarios en instalaciones como para cualquier obra que hacemos.

Por supuesto que a partir de lo que me dice vamos a verificarlo. Pero no solo eso, sino que le voy a pedir a la gente de Medioambiente –esto me imagino que es de Trasmisión, que también puede ser de Distribución– que haga llegar un informe a la Junta para que sea trasladado y dé la tranquilidad de que se está haciendo bien.

Acabo de garantizar o decir que estoy seguro de que se está haciendo bien. UTE es una empresa muy grande, con miles de funcionarios, y créanme que para hacer andar un sistema eléctrico se toman miles de decisiones por día; 6.700 funcionarios, cada uno de ellos alguna decisión por día toma; toma varias por día. Para eso es que tenemos funcionarios que tienen que asumir sus responsabilidades; evidentemente estoy en una línea de mando y de responsabilidades, por tanto podemos equivocarnos y pudo haber

un error puntual pero en este tema sería una omisión imperdonable. Creo tener la confianza de que no pasó.

SR. PRESIDENTE. Tiene la palabra el señor Edil Serres.

SR. JUAN SERRES. Para cerrar.

Sería bueno, señor Presidente, que se transmitiera a los vecinos los valores porque ellos nunca saben, siempre tienen la sospecha de la posible contaminación o no, más teniendo UPM en Fray Bentos. A veces el no transmitirle a los vecinos es una preocupación para ellos. Si nos lo trasladan a la Junta Departamental nosotros se lo vamos a entregar.

SR. PRESIDENTE DE UTE. ¿Usted sabe si hubo un planteo a UTE respecto de pedir información sobre eso? Porque es usual que esto pase, es muy usual. Tenemos un equipo para mitigar esas dudas, son genuinas y puedo asegurar que cada uno de nosotros recibimos infinitamente más radiación adentro en nuestras casas que lo que producen nuestras subestaciones en los lugares donde las instalamos. Pero eso es muy genuino y pasa muchas veces o sea que es claramente comprensible, por eso me llama la atención que sea necesario que llegue hasta la Junta para que me tengan que decir que hay un problema ahí cuando hay infinitos canales previos para que sea evacuada la duda.

También sé –porque cuando estaba en la Facultad pasaba– que al vecino le cuesta creer y no cree. Ahí es donde, normalmente, cuando había una situación compleja llegábamos hasta la propia UTE, me acuerdo que contrataba la Facultad de Ingeniería para que fuera a medir y a decirle a los vecinos: «sí, efectivamente están dentro de la norma, está todo bien». Eso, llegado el caso, evidentemente es un costo que tendrá que asumir UTE porque al final del día eso es así, pero si hay que darle tranquilidad a los vecinos eso es una prioridad.

SR. JUAN SERRES. La Junta Departamental es portavoz de la inquietud de los vecinos y hoy justo que está presente el Presidente del Directorio de UTE es una buena oportunidad.

Quiero agradecer su presencia representando al Directorio por la contestación a todas las preguntas, tenemos elementos para trabajar.

Me quedó la pregunta pendiente del represamiento del Río Negro que me parece importante por la fuente de trabajo que se podría generar y por la obra en sí.

SR. PRESIDENTE DE UTE. En primera persona puedo hablar de esto porque en los últimos años estuve recibiendo los planteos, hablando con los Intendentes anteriores y los actuales y con el promotor que en forma muy activa se movió con este tema. Fuimos muy prudentes, esperamos, tuvimos el planteo en su momento de los Intendentes actuales y por escrito. Después de los correspondientes estudios técnicos hicimos una respuesta formal a los Intendentes respecto a qué condiciones, desde el punto de vista de lo que puede pagar el sector eléctrico, podíamos ayudar en esa inversión. La respuesta –no sé con qué grado de información fue trasladada al Cuerpo– en grandes términos, lo que UTE informó a los Intendentes –lo puedo manejar porque toda la información que maneja el Directorio de una empresa pública, a no ser que sea decretado confidencial es pública, ustedes me la preguntan y yo se las respondo, no hay más vueltas que eso– fue

que para poder pagar los valores que se estaban pretendiendo para financiar esa obra al menos había que esperar en el orden de los 10 años.

Por otro lado, recuerdo un número muy particular que era que si pagábamos arrancando en el año '18 –si mal no recuerdo– lo que estaba planteado en algún momento asociado con otros emprendimientos, en los cuales en otros momentos el cambio de la matriz eléctrica con otros números estaban planteados, si pagáramos esa plata –evidentemente podría desarrollar la inversión– el sobrecosto para el sector eléctrico andaba en el orden de los 40 o U\$S 48.000.000 –no lo recuerdo exactamente pero puedo hacerles llegar la información–, lo que sería un sobrecosto que debería pagar el resto de la demanda o sea todos nosotros. Esa es la información que aportamos.

Evidentemente que cada inversión tiene su momento, no tengo ninguna duda de que en el futuro esa obra va a encontrar su momento. (ld)/ Indudablemente –como les mostraba–, el futuro es incorporación de energías renovables no convencionales. Por un buen rato la más barata es la eólica y la solar fotovoltaica, pero en algún momento probablemente llegue a pasar que al aumentar la capacidad de generación en el Río Negro empiece a competir.

Lo que sí es verdad es que Sacachispas es una represa que lo que hace es aportarle más potencia a lo que podría ser Palmar, no aporta almacenamiento y créanme que hoy tenemos muy buen almacenamiento pero de acá a futuro va a ser necesario más, estoy hablando de acá a 20 años, así que tampoco una represa nos va a dar la solución a todos nuestros problemas. Pero es un proyecto que desde el punto de vista económico, de acuerdo a lo que puede pagar el sector eléctrico, va a tener que esperar.

SR. PRESIDENTE. Tiene la palabra el señor Edil Casaretto.

SR. MARCELO CASARETTO. Gracias, señor Presidente.

Quiero agradecerle al señor Presidente de UTE.

Mi pregunta es la siguiente. Yo soy de Young y allí hay varios tambos en la vuelta, es una zona de mucho tambo, y da la casualidad que ahora están cerrando muchos de ellos, de estas empresas, con lo que conlleva dejar personas sin trabajo. El costo de la energía eléctrica en los mismos es muy importante y se ha pedido una rebaja o algún costo diferencial. Quería preguntarle si hay algo estudiado sobre esta diferencia de costo y si hay alguna posibilidad o incluso algún tambo de Colonización que a veces se hace difícil mantenerlo, pagar la energía eléctrica y la renta. Mi consulta sería esa.

Gracias, señor Presidente.

SR. PRESIDENTE DE UTE. La segunda pregunta que tiene que ver con Colonización no corresponde que intente una respuesta porque no tengo conocimiento sobre lo que usted me plantea.

Ahora, respecto al tema de los tambos sí, efectivamente tenemos conocimiento de ese colectivo, de hecho UTE ha trabajado mucho con los tambos. Hace muy poquito –una semana– terminó un proyecto bien importante que hizo Conaprole que se llamaba Tambo Sustentable; trabajó con 540 tambos, se hizo una radiografía de lo que es el tema energético y se hizo un asesoramiento muy importante, y los tambos hicieron algunas transformaciones: algunas fueron simplemente elegir la tarifa adecuada o hacer compensación de reactiva que eso son cosas que se detectaron que estaban... por supuesto temas de seguridad, etcétera. Una cosa que me llamó la atención porque el año pasado tuvimos una instancia –recuerden que el año pasado el precio de la leche tuvo una baja muy importante, era bastante compleja la situación de los tambos–... A través

del Ministerio de Industria se instrumentó una quita importante a una cantidad significativa de tambos pequeños como una ayuda.

Este estudio al que hacía referencia está muy bueno, creo que si se lo pide la Junta a Conaprole que es quien lo lleva adelante... tiene muy buena información, incluso hay una página web donde se puede bajar muy buena información y los resultados de este estudio. Pero lo que sí me llamó la atención es que se había confirmado una cuenta que teníamos nosotros en su momento: en los costos de producción de leche la energía eléctrica es un 3 %, es más o menos el mismo promedio que tiene la industria en general. Evidentemente hay industrias electrointensivas en las que la energía eléctrica tiene un costo mayor, pero en el caso de los tambos el costo es el 3 %. Uno puede hacer muchos esfuerzos pero al problema de los tambos no lo vamos a solucionar con el tema de energía eléctrica.

No me lo preguntaron pero quiero decir que sí es un problema para los tambos no tener energía eléctrica de calidad y también es un problema para los que quieren tecnificarse e incorporar energía aumentar la carga, porque muchos de ellos hoy tienen una calidad de energía que cuando viene aumento de carga no tenemos redes suficientes. Decimos que ya casi tenemos el 100 % del Uruguay electrificado, pero gran parte está electrificado con lo que llamamos retorno por tierra, o sea, esa electrificación (¿...?) que tiene un solo (¿...?). Eso da para determinado nivel de carga. Pero cuando decimos: «bueno, ahora queremos una ordeñadora más grande, queremos una planta de frío más grande y además quiero poner un no sé qué para no sé cuánto» y empieza a subir el consumo; estamos teniendo un desafío muy importante.

Así como fue el desarrollo de la cuenca lechera que llevó inversiones muy importantes, también llevó una inversión muy importante el desarrollo de las cuencas del arroz para que tuvieran capacidad de bombeo eléctrico y transformó el tema energético de los productores de arroz; hoy la demanda –que me consta–... los tambos nos están pidiendo, nos está costando llevarla porque eso involucra inversiones y ustedes saben que las inversiones en electrificación rural, en electrificación en definitiva de cualquier fábrica que se instale, etcétera, en general el costo de la inversión la hace el promotor. En electrificación rural ustedes saben que UTE pone en determinadas condiciones los materiales básicos, pero eso cubre el 40, 50 % de los costos, al otro costo normalmente lo ponen los vecinos, por eso se nos complicó mucho la electrificación rural, porque ahora los vecinos que quedaban tenían condiciones económicas muy complejas por estar alejados y en el convenio interinstitucional con la OPP, etcétera, la OPP dijo: «bueno, de la parte que ponen los vecinos ponemos una parte, hasta un 40 %» y la parte que queda en el marco de un fideicomiso con el Banco de la República se llega a pagar hasta en 60 cuotas. Todo eso está disponible y si un tambo ahora quiere invertir para tecnificarse y aumentar la carga también hay que reforzar las redes y eso pasa por el mismo camino de electrificación rural que requiere inversiones en red y son inversiones importantes. Yo a veces digo que vamos para la segunda revolución de la electrificación rural, porque si queremos tener energía trifásica con capacidad para tener una actividad industrial importante es como que arrancamos de nuevo. Esto requiere inversiones, planificación, espacio de inversión, espacio fiscal, hay que hacerlo en función de las necesidades –por supuesto– pero con una (¿...?) económica que nos convoca.

No sé si contesté totalmente la pregunta, creo que no di soluciones totales porque el tema es complejo.

Cuando en un negocio no cierra la cuenta no lo soluciono arreglando algo que es el 3 %, tengo otros problemas previos. En particular por lo que pude entender en este trabajo –en todo caso para compartir información–, ahí hay un tema en la cadena que tiene que ver con el transporte y con el tema de la cadena de frío, incluso los Gobiernos Departamentales y alguna Junta Departamental como ustedes –seguramente con el tema de la caminería–... debe ser una de las cosas que más estarán teniendo, pensando la actividad productiva.

SR. MARCELO CASARETTO. Gracias.

SR. PRESIDENTE. Tiene la palabra el señor Edil Godoy. (lp)/

SR. HERNÁN GODOY. Buenas noches, señor Presidente. Buenas noches al señor Presidente del Directorio de UTE.

En primer lugar me siento realmente satisfecho –sé de su condición de ingeniero eléctrico– por las explicación de la matriz energética, la verdad que es muy entendible y será porque el tema también me apasiona que quedé verdaderamente sorprendido, gratamente sorprendido por las explicaciones que nos dio esta noche.

Yo lo voy a sacar un poco de megavatios, kilovatios, energía eólica y lo voy a transportar al lugar de donde soy. Soy de un lugar que UTE tiene 1.039 clientes en este momento, soy de Nuevo Berlín y como este es un ámbito político de discusión, muchas veces nos llegan las inquietudes de los vecinos.

La inquietud de los vecinos de mi localidad, es que desde hace ya tiempo no hay una oficina comercial de UTE, que eso implica cuando tiene que pedir un nuevo servicio o refinanciar una deuda o tiene que hacer un trámite en el que necesita ir a una oficina comercial, debe trasladarse aquí a la capital del departamento, a Fray Bentos, con los inconvenientes que eso conlleva para un ciudadano de una ciudad pequeña y que muchas veces no tiene los medios para hacerlo y si los tiene a veces pierde mucho tiempo.

Sé que eso debe ser una preocupación de UTE porque al finalizar su presentación también habló de inclusión y llegar a la máxima cantidad de clientes y por eso mi pregunta apunta a eso: ¿Cómo ve UTE la posibilidad de solucionar estos temas? Sobre todo en las localidades –que a mí me toca representar a los vecinos en esta oportunidad– como éstas que es un problema y me gustaría que se pueda encontrar una solución. Muchas gracias.

SR. PRESIDENTE DE UTE. Le agradezco la pregunta porque es un tema que nos convoca constantemente, es un planteo recurrente y la tendencia que hemos hecho en estos últimos años, justamente asociados con tratar de bajar los costos, en ese balance de tratar de prestar un servicio que deje satisfechos a nuestros clientes, era imposible mantener la situación que teníamos hace 20 o 30 años de cantidad de oficinas comerciales, etcétera porque eso requiere gente, infraestructura, etcétera que en definitiva y al final del día se paga en la factura, magia no hay.

La respuesta que en general doy en estos casos, que no es la primera vez porque es un tema que nos preocupa y nos ocupa, tiene que ver con que cada vez es menos necesario el traslado a las oficinas comerciales, hoy de cualquier celular marcando *1930 o con cualquier teléfono fijo mediante el 08001930 en forma gratuita tenemos una atención comercial que resuelve casi todo, hay poca cosa por la que se necesita ir a

una oficina comercial. Por supuesto que hay una parte en la refinanciación y cuando se requiere la firma en que efectivamente hay algunos problemas a solucionar y yo digo que la solución de esto va a ser la tecnología, no hay otra. Hoy en día las comunicaciones nos ofrecen un montón de alternativas y eso va a involucrar algunas transformaciones en algunos procesos productivos de lo que es la atención comercial pero no tengo ninguna duda que viene por ahí, porque tengo claro que no podemos sustentar, tener, con lo desarrollado que está el territorio y la cantidad de lugares que hay... y además una cosa muy interesante, hace años había un montón de familias y lugares en donde no había luz, no había energía eléctrica, no era parte de los problemas de UTE si había o no había oficina porque no había luz eléctrica y realmente Uruguay en los últimos 20 años se abocó a tener energía eléctrica en todos lados. Hay un muy fuerte subsidio –me alegro que así sea– de las zonas densamente pobladas a las zonas rurales, si UTE tuviera que cobrar las facturas de acuerdo a los costos en las zonas rurales respecto a lo que cobra en las zonas densamente pobladas, tenemos que cobrar una tarifa el doble, por suerte en Uruguay desde hace 105 años las tarifas son universales, así como el supergas es universal, etcétera y eso porque tenemos una empresa pública que está atrás de esto y eso porque tenemos un muy fuerte subsidio en electrificación rural o en la inclusión. Pero llega un momento en que la cuenta no da más, realmente tengan claro que cada vez que se rompe una línea rural allá en la punta, hay que ir a arreglarla y capaz que demoramos más tiempo que si fuera en la ciudad pero no podemos tener personal en la punta de la línea, porque ya no serían 6.700 funcionarios, necesitamos 20.000 funcionarios y eso: ¿de dónde sale?, de la tarifa.

Bueno capaz que tienen una oficina comercial o una atención más rápida cuando hay un corte pero la tarifa sale el doble, entonces evidente que hay un balance. Tengo clarísimo que tengo que demostrar la mayor empatía de que el medio rural es rudo, vaya si será duro; cuando llegamos y electrificamos un pueblo, algunas casas lo primero que hacemos es pedir perdón, porque les decimos que demoramos 105 años en ir pero la realidad es la realidad. La realidad es que el 90 % de nuestros clientes están...perdón, es al revés el 10 % de nuestros clientes están en el 90 % del territorio y ese es un problema que además me da bastante fastidio –no me malinterpreten– cuando se comparan tarifas. Muchas veces nos comparan con tarifas de un barrio de San Pablo, entonces si yo hago la cuenta lo que me sale prestar el servicio en el medio de Montevideo, ahí sí compárame con el barrio de San Pablo porque tengo toda la demanda concentrada, con redes subterráneas, si vienen temporales no tengo problemas y por ser densamente poblada la puedo hacer subterráneas, entonces está todo bárbaro.

El tema es cuando das un servicio integral nacional y de vuelta tengo claro que hay cosas que para poder dar la misma calidad del servicio en el medio rural que en el medio de la ciudad no hay forma, no cierran los números y la respuesta –como dije hace un rato– es el tema de la tecnología, tenemos que buscarle la forma, tenemos que tratar de que no haya que hacer trámites yendo a las oficinas comerciales, en particular nos está quedando ese tema famoso de la firma. En lo que yo me comprometo es en trasladar este tema al equipo del sector comercial y a seguir intentando mejorar pero no van a haber soluciones mágicas porque no vamos a poder abrir oficinas comerciales en cada uno de los lugares en donde tenemos muy poca densidad porque al final lo que nos van a matar van a ser los números.

SR. PRESIDENTE. Tiene la palabra el señor Edil Dimitrioff.

SR. JULIO DIMITRIOFF. Gracias, señor Presidente. Gracias al señor Presidente de UTE por la presencia y comparto la satisfacción por la pertenencia al Ente del Estado, tal cual lo manifestara el señor Edil Massey en función del desarrollo, del crecimiento que ha tenido UTE.

Un par de consultas en función de lo que vertió aquí el gremio de AUTE y algunas manifestaciones que le oí a usted el lunes o martes en radio Uruguay, si no me equivoco.

Le hago cuatro preguntas creo que cortas y tal vez sea lo último, así que confío en que usted pueda responderlas rápido y sintético. En la visita de AUTE se manifestaba que el valor de la energía eólica que generan los privados anda en los U\$S 80 el megavatio y que la más barata con la que contaba UTE para la distribución es la producida por vía hidráulica que andaba en los U\$S 7; recién usted manifestó que lo más barato hoy es la fotovoltaica, desconozco si anda por debajo de esos U\$S 7. ¿Usted puede aclarar esas cifras?

Algo que también tiene que ver con ello y si entendí bien, en algún momento usted manifestó que la exportación del excedente de energía se estaba haciendo en el orden de los U\$S 7 el megavatio y eso lo han logrado subir a los U\$S 30, eso sería muy bueno pero asusta un poco si se tiene en cuenta que estamos pagando U\$S 80 por la compra de esa energía generada y gran parte de ese excedente, seguramente sea la eólica. En ese sentido usted manifestaba en radio Uruguay –creo– y si lo pudiera verter aquí también, alguna modalidad que hay específica sobre el costo de ese excedente cuando no es para consumo interno, creo que había una variante que era más bajo que lo que pagamos para el consumo interno.

Por otra parte usted manifestaba recién de la satisfacción de poder adquirir a 25 años por *leasing* una línea que terminará siendo en ese tiempo propia de UTE y de los uruguayos; consultarle sobre la vida útil de esa línea en función de que si tenemos en cuenta que la amortizamos a 25 años y entendiendo por vida útil eso que es algo que está solamente sujeto a mantenimiento y no a renovación. (ms)/

Y por último dos cositas. Una, hay Intendencias de Uruguay que a través de algunas herramientas como el fideicomiso hemos hecho un gran esfuerzo para ir hacia la iluminación led en la vía pública y esta es una de ellas y uno de los detalles que quedan por solucionar es que la potencia contratada para alimentar esas ledes sigue siendo la misma que se estaba pagando para el modo que teníamos antes, que demandaba más. En realidad, todavía falta poder bajar lo que la Intendencia le paga a UTE por la potencia contratada para poder terminar de transmitir realmente ese costo a la baja del alumbrado. Quiero saber si hay posibilidad cercana de lograr eso.

Y lo otro es que con satisfacción entendí en su exposición de Power Point que en el 2017 en Fray Bentos se va a iniciar una obra de cambiar la red de distribución de energía doméstica aérea a subterránea. Si es así ¿lo puede confirmar y abundar sobre ello esta noche aquí? ¿Es posible soñar con que en algunos años no tengamos cables sobre la cabeza en la vereda de la casa?, ¿eso incluye también la eliminación de las columnas, por ejemplo, aún sacando el servicio que toma de ello la televisión por cable?, ¿incluye también el alumbrado público?

Gracias.

SR. PRESIDENTE DE UTE. Voy a empezar de atrás para adelante porque no me acuerdo.

Respecto a lo que está en la lámina sin mirar el texto no tengo claro exactamente lo que dice, pero me comprometo a hacerles llegar un detalle mayor de lo que está en la información que les queda a ustedes en la presentación y espero no equivocarme ahora con una primera respuesta que les doy: no podríamos cambiar en un año todo lo que es el tendido subterráneo, eso es imposible; seguramente, lo que está planteado es una obra puntual y si está destacada es porque debe ser importante y de una envergadura destacable en cuanto a convertir en subterráneo determinado tendido que supongo debe ser de media tensión. Pero créame que el pasaje a subterráneo es un costo realmente significativo y lo estamos haciendo paulatinamente en función de un tema de oportunidad y conveniencia a medida que...

Les voy a contar una anécdota. Cuando entré hace siete años a UTE –venía de la Facultad de Ingeniería y constantemente participamos en peritajes por accidentes eléctricos con líneas aéreas en la vía pública– le hice el planteo al Director Operativo sobre por qué no terminábamos de poner todas las líneas aéreas con preensamblados, que son todos esos cables negros trenzados, ya que había mucho tendido tradicional. Me dijo: «*¿Cómo no, señor Presidente! ¿Para cuándo lo quiere?*». Y le contesté: «*Para cuanto antes*». Me respondió: «*Muy bien, son U\$S 350.000.000*». Entonces, le dije: «*¿Y si lo hacemos más despacio?*».

Y bueno, hace 20 años y llevamos la mitad, en 20 años terminamos.

El tema es que estas cosas son todas muy lindas pero cuestan plata. Entonces, evidentemente que lo mejor es subterráneo y ni qué hablar de la electrificación rural subterránea para que cuando vengan los temporales no se nos anden cayendo los postes. Pero hay un tema de costo-beneficio.

Comparto y me encanta no tener cables aéreos. Ahora, si uno va a Chile, a Estados Unidos, a muchos países del mundo, los tendidos eléctricos son un desastre; en particular, si uno va a Washington ¡hay que ver los cableados aéreos en donde sería un barrio residencial pituco! Yo me quedaba pensando: ¿cómo puede ser que pase eso en estos lugares? Los tipos son terriblemente cuidadosos de cada mango, de cada precio, cuidan cada uno de los dólares.

Y me pregunto: ¿por qué en UTE tenemos tantos lugares en donde hemos ido al subterráneo y hemos pagado el precio? y al final llego a la conclusión de que es porque somos una empresa pública en la que la demanda ciudadana nos presiona a hacer las cosas como quiere la gente y no tan asociado a brindar un servicio asociado a una tarifa y peleando constantemente contra esa situación.

Uruguay de alguna forma ha aceptado pagar más caro para tener mejores instalaciones eléctricas, y me alegro de ello porque son más seguras. Pero claro, de golpe no puede ser todo tan lindo como queremos porque en algunos lugares sí podemos hacerlo porque hay una densidad edilicia, etcétera, que lo permite... Vamos a tener que esperar un tiempo para que quede todo tan lindo.

Les vamos a hacer llegar la información precisa sobre eso. No podría creer que sea toda la ciudad de Fray Bentos, seguramente sea una obra, capaz está el detalle en la transparencia.

Yendo a las otras preguntas, sobre el tema de bajar la potencia contratada con las Intendencias tomo conocimiento y voy a trasladar el tema al equipo que está con el asunto del alumbrado público de las Intendencias.

Solicitar una reducción de potencia es un trámite. Seguramente, si no se pudo producir... Si bajó el consumo de potencia, bajar la potencia contratada es un trámite. Si no se ha producido es porque debe haber alguna otra razón o está en camino de hacerse. En estos últimos años se ha racionalizado tanto el alumbrado público a nivel nacional que capaz es parte de las etapas que se van cumpliendo. Se están produciendo grandes cambios en un corto período, entonces capaz que ese es un tema que está siendo gestionado en el tiempo. Pero no tenga duda de que UTE va a hacer lo que le corresponde a la necesidad del cliente y si el cliente consume menos tendrá que pagar menos potencia contratada y listo. Eso es así. Está previsto cuánto se paga por la reducción de potencia contratada, capaz que la dificultad es que las Intendencias no quieren pagar la reducción de potencia contratada. La instalación se hizo porque fue solicitada, la inversión se hizo y se paga en 30 años. Eso le pasa a cualquier cliente, si después este decide contratar menos tiene que resarcir a UTE porque realizó las inversiones por la potencia que se solicitó. No sé cuál es exactamente el caso pero lo vamos a estudiar.

Respecto al tema de la vía útil de las líneas es bastante más que 25 años y la operación y el mantenimiento la va a hacer UTE, así que van a ser operadas y mantenidas igual que lo hacemos con las restantes líneas de Uruguay y van a durar bastante más que 25 años –espero yo–. No vamos a cambiar la forma de hacer las cosas porque sea en modalidad *leasing*, las vamos a querer y a cuidar tanto como si fueran nuestras porque de hecho van a terminar siendo nuestras.

Sobre el tema de los valores, primero, el valor medio que pagamos por la energía eólica comprada anda en torno a los U\$S 67 y en algunos de los contratos –en los primeros– en el orden de los U\$S 90, pero si uno hace el valor medio estamos pagando ahora U\$S 70 por energía eólica, unos U\$S 85 por fotovoltaica y unos U\$S 110 por biomasa.

Respecto a cuánto vale la energía hidráulica uno diría que el agua no vale nada y en realidad el despacho económico al final le termina asignando un valor. Yo diría que el valor del agua está muy asociado al valor medio de la energía, y este a nivel de generación anda en torno a U\$S 50 o U\$S 60. Son curvas que creo que mostré hoy.

Entonces, los U\$S 7 a los que usted hizo referencia o que yo comenté tienen que ver con el tema de a cuánto estamos vendiendo a 2 o 3 años la energía excedentaria del sistema, que no necesariamente es hidráulica porque –como les decía– la energía se entrevera toda. Después, uno tiene que ver cómo coloca lo que sobra de la mejor forma. (mm)/ Y eso es lo que cada vez estamos colocando de mejor forma. Pero también uno tiene que tener en cuenta que el diseño que hicimos es un diseño que preveía que hubiera excedentes. Lo tuvimos que hacer así –ya lo expliqué– por un tema de garantía de abastecimiento, de soberanía, porque ya nos habíamos quemado con leche y no podíamos depender de la región.

Entonces, esa energía es por diseño excedentaria y para tener esa energía excedentaria tenemos que pagar los contratos que estamos pagando pero no es comparable el precio de un contrato para garantizar tener algo como: cuánto vale lo que me puede estar sobrando; no son cosas comparables, no hay forma de comparar; es como comparar una tarifa que es energía garantizada... Por ejemplo, la tarifa es una energía garantizada, UTE dice: «yo te instalo acá y te garantizo que vas a tener energía las 24 horas, los 365 días del año». Ese es el valor de la tarifa residencial. Eso

comparado con la energía eólica no tiene nada que ver porque la energía eólica es una energía fluctuante, a veces está y otras no. No son cosas comparables como tampoco lo es el valor circunstancial de la energía hora-hora porque en el momento que hay exceso de energía..., y alguien dice: «yo me instalo e instalo un poco más». ¿Cuánto vale lo que me viene a vender alguien que ya tengo? Nada, cero. Es lo que les pasa a los eólicos que hoy están al *spot*, que no confiaron que se iban a hacer las transformaciones de la matriz, instalaron eólica al *spot* y ahora se están fundiendo. ¿Por qué? Porque quieren venderme algo que ya tengo.

Los números son muy traicioneros, no es lo mismo comparar tarifa de un servicio eléctrico garantizado con la energía eólica o fotovoltaica de un contrato de una energía que a veces está y otra no en función de que sople o haya sol con la energía del agua que es una valorización que se hace complejiva del sistema juntando Salto Grande y todo lo del Río Negro y que al final uno lo podría correlacionar con lo que es el valor medio de la energía. Son cosas bien diferentes en las cuales cuando en todo ese sistema entreverado y complejo hay un excedente ¿de qué, de eólica, de agua, de biomasa, de fotovoltaica? Es un excedente del sistema y lo voy a poder colocar bien o mal en función de las reglas de juego que pueda establecer con los vecinos. Por eso no son cosas comparables.

Creo que fui lo suficientemente confuso como para que no se anime a preguntarme algo más. Es que es un tema complejo, hago el mejor esfuerzo pero es un tema complejo.

(Hilaridad).

Y no lo estoy tratando de confundir, le pido disculpas si no fui lo suficientemente claro.

SR. PRESIDENTE. Muy bien.

Si no hay más señores Ediles...

Tiene la palabra la señora Edila Sburlati.

SRA. ANTONELLA SBURLATI. Muchas gracias, señor Presidente.

Primero quiero agradecerle al señor Presidente Casaravilla por la buena disposición y por lo claro que fue en la noche de hoy.

Segundo quiero mocionar realizar un cuarto intermedio de cinco minutos.

SR. PRESIDENTE. Bien.

Ponemos a consideración lo solicitado por la señora Edila Sburlati.

(Se vota).

Afirmativa. 25.

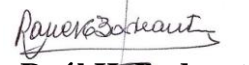
Me resta agradecer al señor Presidente del Directorio de UTE por la buena voluntad de haber llegado hasta Fray Bentos y decirle que su alocución ha sido por demás aclaratoria.

SR. PRESIDENTE DE UTE. Muchas gracias y quedo a las órdenes,

No habiendo más asuntos para tratar, se levanta la sesión. (Hora 22:23)


Laura Vittori
Secretaria

000---000---000


Raúl H. Bodeant
Presidente

