



PARLAMENTO

DEL URUGUAY

CÁMARA DE REPRESENTANTES

Secretaría

XLIX Legislatura

**DEPARTAMENTO
PROCESADORA DE DOCUMENTOS**

Nº 1835 de 2024

S/C

Comisión de Industria,
Energía y Minería

UNIÓN AUTÓNOMA DE OBREROS Y EMPLEADOS DE LA COMPAÑÍA DEL GAS

Solicitud de audiencia

Versión taquigráfica de la reunión realizada
el día 3 de julio de 2024

(Sin corregir)

Preside: Señor Representante Gabriel Tinaglini.

Miembros: Señores Representantes Sebastián Cal, Nino Medina y Martín Melazzi.

Invitados: Por la Unión Autónoma de Obreros y Empleados de la Compañía del Gas, señores Alejandro Acosta, Pablo Sequeira y Martín Guerra.

Secretario: Señor Guillermo Geronés.

Prosecretario: Señor Carlos Curbelo.

=====

SEÑOR PRESIDENTE (Gabriel Tinaglini).- Habiendo número, está abierta la reunión.

La Comisión da la bienvenida a una delegación de la Unión Autónoma de Obreros y Empleados de la Compañía del Gas, integrada por los señores Alejandro Acosta, Pablo Sequeira y Martín Guerra.

SEÑOR ACOSTA (Alejandro).- Agradecemos que nos hayan recibido. Ya estuvimos en la Comisión de Legislación del Trabajo y nos parecía oportuno intercambiar con esta comisión. No sé si todos saben -no tienen por qué saberlo-, pero como sector del gas natural estamos en una situación de apenas sobrevivencia desde hace varios años.

Allá, en el año 1995, se optó por concesionar el servicio público de gas por cañería, que en ese momento solo involucraba la capital del país, y se planteó que era necesaria esa privatización, que justo se concretó en la transición del gobierno de Lacalle Herrera y Sanguinetti, ese 19 de enero, porque se veía que era el mejor camino para desarrollar ampliamente el servicio de gas por cañería. En ese momento, se producía gas a partir de nafta que nos vendía Ancap, en la rambla Sur, y había unos 45.000 usuarios. El último presidente de la Compañía del Gas, doctor Cono Crucci, afirmaba públicamente que, a partir de esa privatización, iban a bajar las tarifas, se iba a expandir el gas en cantidad de usuarios e iba a ser como un revulsivo. Lo cierto es que la apuesta que involucró a esa privatización era la incorporación del gas natural y el único proveedor de gas natural que todavía tenemos es Argentina. En ese momento, allá en los años 90, nosotros, como trabajadores, a partir del trabajo que hicimos con compañeros de Argentina, sosteníamos que no era viable tener un único proveedor de la materia prima. No había posibilidades de mantener esto en volúmenes de gas, y estamos sujetos a la variación de precios que quisiera el único proveedor. Cuando uno tiene un único proveedor y no tiene otra alternativa, tiene que acomodarse a lo que ese proveedor quiere. En ese momento, se descartó esta opción; inclusive, se hizo la concesión del servicio de gas natural para el interior, que después quedó en la empresa Conecta, en ese momento, encabezada por Unión Fenosa, y a nivel de Montevideo, encabezado por Gas de France. A partir de los 2000, cuando se introdujo el gas natural en Uruguay, que se hablaba que por el gasoducto Cruz del Sur iban a pasar 5 millones de metros cúbicos por día y que esto iba a ser un revulsivo y que iba a generar un cambio de la matriz energética, se hicieron las obras; en el esquema que todavía tenemos allá en la empresa hay un mapa de los años 90 de los gasoductos existentes y los gasoductos proyectados. Todavía tenemos en línea punteada la extensión de este gasoducto Cruz del Sur que llegaba hasta Montevideo, ahora llega hasta el Pinar, y se dirigía hacia el sur del Brasil. Ese era el gran mercado consumidor. Nosotros, como estamos en el medio entre Argentina y Brasil, caíamos en la volada. Al poco tiempo en que se instala el gas natural acá y sustituye al gas manufacturado, se dio el peor escenario que nosotros preveíamos. Quedamos sin volumen de gas; el volumen de gas que se nos pasa es un acuerdo político que se ha mantenido por décadas con diferentes gobiernos de distintos signos políticos e ideológicos, porque en sentido estricto Argentina, como es deficitaria, no tendría que pasar una molécula de gas a ningún mercado externo. El caso es que a Chile le cortó totalmente, en su momento, los envíos de gas. Por eso, Chile recurrió a dos regasificadoras, allá en el norte. En el caso de Uruguay, como el volumen no le representa demasiado, se mantuvo por acuerdos políticos. Al mismo tiempo, los precios que se planteaban, que iban a ser de entre US\$ 3 y US\$ 5 el millón de btu, que es una unidad térmica que se utiliza para la medición calórica, que representa unos 27 o 28 metros cúbicos cada millón de btu, llegamos a tener picos de 30 y pico de dólares o US\$ 40. Por lo tanto, este sector desde hace décadas está condicionado por volumen y

por precio, lo que impide un desarrollo importante. A esto hay que sumarle que el país ha ido en otro sentido. El país, por acuerdos multipartidarios, tiene un fuerte hincapié en el desarrollo de la energía eléctrica y, sobre todo, en la incorporación de las energías renovables, como la fotovoltaica, que se suma a lo que ya era la hidráulica y la eólica fundamentalmente.

En el primer gobierno del doctor Vázquez, Gas de France entiende que ya no tiene más perspectiva, luego de haber hecho un feroz ataque a los trabajadores y a su sindicato y haber procesado la primera gran reducción drástica de personal: más de 200 y pico de trabajadores quedaron sin trabajo en ese momento por diferentes mecanismos y vías, a veces por despidos directos, incluyendo la dirección sindical, y otras veces, con retiros incentivados. Y viene Petrobras. Ahí ya se estaba hablando de la regasificadora como alternativa a esta situación que está aún hoy sin posibilidades respecto de Argentina de mandar mayor volumen y reducir precios, y se hizo la única inversión relevante en todos estos años, que fue la sustitución de toda la red de hierro fundido, que fue una de las cosas que en ese gobierno del doctor Vázquez se puso como uno de los objetivos, porque se daba la circunstancia de que esa red de hierro fundido -en algunos lugares tenía más de 100 años la forma en que estaba construida- era para un gas que era húmedo, como el gas manufacturado, pero el gas natural se lo seca. Por lo tanto, todas las juntas que tenía esa red en su gran mayoría empezaron a perder. Como luego se reconoció, Gas de France y los gobiernos de la época decían que nosotros hacíamos terrorismo cuando decíamos que el 40% del gas que traíamos de Argentina se perdía en el aire.

Resulta que ese era el promedio; había lugares en que se perdía más. Era como tirar agua a una canasta. Se hizo esa inversión; se renovó toda la red con polietileno, lo que le da por lo menos un horizonte de viabilidad entre 50 y 60 años, pero el asunto es que, luego de esa inversión y a la espera de la regasificadora, lo que después fracasó, no hay mayor perspectiva.

Creo que todos recordarán el gran conflicto de 2019 cuando Petrobras se quería ir y, por lo tanto, usaba a los trabajadores como cabezas de turco, despidiéndonos para generar las condiciones de una renegociación. Así, el segundo gobierno del doctor Vázquez, en función de que había una necesidad de solucionar este tema, acordó el retiro de Petrobras sin que hubiera demandas cruzadas, es decir, el Estado no demandaba a Petrobras y Petrobras levantaba las demandas que tenía contra el Estado. Entonces, quedamos en la órbita de la Corporación Nacional para el Desarrollo; en el caso de MontevideoGas, con el 100 % de las acciones en la CND, y una especie de contraloría técnica de Ancap, que nunca supimos bien qué era y cómo se expresaba, porque Ancap siempre ha manifestado que no tiene nada que ver con MontevideoGas. En el caso de Conecta, que es la empresa que distribuye gas en algunas localidades del interior, Ancap tiene el 40 % de las acciones, desde el momento en que se constituyó Conecta. A partir del 2019, en esta nueva situación, nosotros intentamos concentrarnos en cómo desarrollar algunas acciones que permitieran estabilizar a la empresa. Desde los años 90, cuando nos opusimos a la privatización, cuando denunciábamos qué iba a pasar con este escenario del gas natural, dependiendo solo de Argentina, a lo largo de todos estos años, hemos levantado la bandera de la defensa del servicio público del gas natural porque préstese por quien se preste es un servicio público, y que inevitablemente se da en condiciones monopólicas, porque uno no tiene posibilidad de poner cinco caños de gas en la vereda y que el usuario decida a qué caño de gas de qué empresa quiere conectarse. Las dimensiones que tenemos no son tales como para dividirnos en áreas para que sea rentable, tal como se hizo en Argentina. Por lo tanto, siempre hay condiciones monopólicas. Nosotros sostenemos que el monopolio de un privado arroja

peores resultados. Lo cierto es que Petrobras decía que teníamos déficit millonarios en dólares. Se habló de diferentes cifras, desde un millón de dólares a doce o quince millones de dólares -alguna declaración pública habló de cien millones de dólares-, y que por eso no era rentable el negocio. A partir de que Petrobras se va y se recupera una gestión, de alguna manera, vinculada a lo público estatal, si bien no somos un ente público, los balances económicos financieros empezaron a dar superávits. Hoy tenemos 120 trabajadores. Éramos 450 o un poco más en 1995. Por lo tanto, no puede sostenerse que la masa salarial está condicionando el desarrollo de la empresa. En los últimos años, hemos hecho un intento, que se ha materializado, de acordar algunas reestructuras, que también implicó, sin despidos y sin seguros de paro compulsivos, alguna reducción de personal y un rearmado de áreas. Pero la realidad que tenemos, que es la que muestra la gráfica que les acercamos, es que seguimos perdiendo usuarios. |En todo este periplo el sindicato siempre ha presentado propuestas sobre como desarrollar la empresa. No nos hemos quedado solamente en lo salarial, o en cosas por el estilo. En algún momento parecía que la regasificadora era una opción, pero después ya no lo fue. Entonces, en estos años nos hemos concentrado en ver, por lo menos, como estabilizamos la empresa y dejamos de perder usuarios porque, incluso, ahora, desde hace un par de años, el nicho de mercado al que se apostó en su momento, que era la calefacción central de edificios, tiene un competidor casi imbatible: las bombas de calor eléctricas que tienen un rendimiento de un 300 % y nosotros, aun con innovaciones tecnológicas, tenemos un 30 % o un 40 % de rendimiento. Entonces, lejos de estar a la ofensiva en ese sector estamos tratando de no perder.

Si miran lo que nosotros sostenemos acá a partir de diferentes notas, entre 2020 y 2023, hemos perdido casi 5.000 usuarios; concretamente, 3.968 usuarios, como dice la Nota 2. El año 2016 figura porque es cuando empezamos a tener datos nosotros, como sindicato. Dice "medidores instalados" porque durante mucho tiempo había toda una discusión respecto a que, por ejemplo, si tengo un edificio de 20 apartamentos y tiene calefacción central, considero que hay 20 usuarios o solo uno porque hay un solo medidor. Esa discusión casi bizantina nosotros la laudamos diciendo: "usuarios-medidores instalados". Es la forma concreta que tenemos de contabilizar.

Para dar la discusión planteamos: en invierno serían 20 usuarios y en verano, que la calefacción central no se usa, no tendríamos 20 usuarios. O sea, es como muy loco discutirlo en esos términos. Ya la hemos laudado en esa parte; no queremos cerrarnos a discusiones vanas.

Entonces, lejos de haberse revertido, o estabilizado, en estos últimos años, es decir, a partir de que sale Petrobras de la gestión, se ha incrementado la tendencia descendente del número de usuarios. Esto tiene que ver con el precio, costos, hacia los usuarios, principalmente, cuando es un uso. El gas natural tiene básicamente tres usos: uno de cocción de alimentos, cocina o anafe; otro de cocción y agua caliente sanitaria, por ejemplo, un calentador de gas para ducharse; y el tercer uso incorpora estos dos; calefacción.

Nosotros somos relativamente competitivos con los dos usos. El problema es que hay otras condicionantes estructurales que tienen que ver con como se construyen edificios. Ustedes van a ver todos los edificios promovidos con beneficios fiscales y notarán que la gran mayoría no tiene gas.

Hemos intercambiado este tema y hemos pedido un ámbito bipartito que no sea solo una hora de negociación en la que nosotros decimos cuáles son las preocupaciones y la empresa nos responde: "Estamos atendiendo el tema" o "Tenemos planes comerciales". Es cierto. Acá no puedo evitar decir que muchas de las cosas que decíamos cuando

estaba Petrobrás era: "Tenemos que ofrecer equipos gratis; promociones; descuentos para tratar de incorporar usuarios o que no se nos vayan". Y nos decían que no. Pero luego que se fue Petrobrás y se empezaron a instrumentar, pero lo cierto es que después de dos años no ha tenido mayor resultado. No hemos logrado decir: "Dejamos de perder usuarios mínimamente".

¿Qué sucede? Esto tiene un doble impacto. Por eso también fuimos a Legislación del Trabajo. En primer lugar, lo más inmediato para nosotros es que una empresa que sigue perdiendo usuarios en algún momento se va a plantear qué pasa con los trabajadores. Nadie tiene trabajadores por semestre. Ya hemos perdido muchos puestos de trabajo y no queremos seguir perdiéndolos, primero, por nuestras propias familias y, segundo, porque a nivel país, más allá de que parezca una pequeña partecita, seguir sumándole pérdida de puestos de trabajo porque cierran empresas y se reducen plantillas laborales, no parece ningún acierto. Nadie que esté al frente del país quisiera decir que está bien. Después se dará la discusión sobre cómo se encara una cosa y la otra, pero nadie va a decir que está bueno que se pierdan puestos de trabajo. Ahora, lo cierto es que en este sector vamos camino a seguir perdiéndolos.

Y lo segundo es que en cualquier escenario el actual gobierno intentó -primero en la LUC y, después, lo sacó de ahí y lo puso en el Presupuesto quinquenal- unificar ambas empresas y concesionar nuevamente el servicio por 30 años, o sea, reprivatizar. Nosotros entendemos que es un camino que por dos veces se demostró fracasado: con Gaz de France y con Petrobrás, con gobiernos de la actual coalición de gobierno y con gobiernos del Frente Amplio. O sea, no estamos hablando de la discusión de los noventa respecto a qué puede pasar, sino de lo que ya pasó: en diferentes escenarios este servicio privatizado no tiene mejor escenario, pero al mismo tiempo preguntamos qué va a hacer el país con este sector; ¿lo deja morir, que no jorobe y quede recostadito ahí en una esquina? Nosotros sabemos que -cosa que en conversaciones oficiosas nos han confirmado- no se ha caminado hacia la reprivatización porque no había nadie interesado en agarrar eso. O sea, tenés poco volumen de gas y altos precios, bueno, es la ecuación perfecta para que todo el mundo salga corriendo. Ahora bien, esto es responsabilidad del Estado; esto es un servicio público que hoy está donde está.

Con la actual Dirección de Montevideo Gas hemos intentado generar instancias para ir hacia nuevas iniciativas que permitan revertir la pérdida de usuarios. Por ejemplo, hoy en la red actual tenemos un dato -que quizás haya que actualizar- que hace unos años habíamos estimado: hay 30.000 o más bocas ociosas. Esto significa que en muchos edificios tenemos instalaciones para 10, 15, 20 usuarios y tenemos 3 o 4 consumidores; a veces, 1.

La instalación está. Hoy tenemos las condiciones técnicas para que, si se revisa esa instalación y hay una pérdida hasta cierto volumen, se pueda reparar sin tener que construir una nueva, sin tener que picar paredes, lo cual en muchos edificios es imposible. Tenemos la capacidad como para ver la posibilidad de instalar dos usos, pero lo cierto es que hoy Montevideo Gas tiene tres vendedores; lo cierto es que hace dos años la empresa dijo que el 80% de los uruguayos consume a través de las redes sociales, por lo tanto, la campaña solo iba a ser por las redes sociales. Lo cierto es que no logramos levantar.

Nosotros esperamos a ver qué funcionaba de todo esto; lo cierto es que no funciona; lo cierto es que hace más de 6 meses que le estamos planteando a la empresa rearmar la estrategia comercial y eso no funciona. Ellos mismos reconocen que por algún motivo no les está funcionando lo que pensaron. Capaz que nos siguen viendo como que somos los laburantes que tenemos que conformarnos con discutir algunas cosas y con

otras -los ingenieros o el título que tengan- son ellos los que saben. Pero lo cierto es que muchos de nosotros llevamos más de 30 años en la empresa. Hemos pasado por diferentes circunstancias; algunos hasta fuimos echados por ser dirigentes sindicales, pero bueno, creemos que el sindicato ha demostrado que siempre ha estado preocupado no solo por las reivindicaciones puntuales, sino también por el futuro del sector.

Para rematar esta intervención inicial que se ha vuelto un poco larga, el planteo a la Comisión de Industrias así como también a la Comisión de Legislación del Trabajo es que desde el Parlamento ayuden a ver qué vuelta le encontramos a esto. Sabemos que estamos en un año electoral; sabemos que ahora es cuando los diferentes partidos han salido de sus internas y tienen para adelante una campaña, pero también, a pesar de que parezca que este sector no es relevante, hay una responsabilidad. Y tiene que ver con qué pasa con el gas natural, con las dos empresas que hoy lo distribuyen y con los puestos de trabajo porque más allá o más acá una empresa que pierde los usuarios, de los cuales depende, va a terminar en el peor de los escenarios y es lo que nosotros desde hace años no queremos.

Esta es la idea y estos datos son simplemente un resumen muy ajustado de la situación. Por supuesto que estamos abiertos a contestar cualquier pregunta y a trabajar -si así lo entienden- con ustedes, como parte de uno de los Poderes del Estado, para ver qué soluciones se pueden encontrar.

SEÑOR REPRESENTANTE MELAZZI (Martín).- Compartimos la preocupación. Sin duda, el mundo es cambiante, el usuario es cambiante. Quisiera saber si tienen algún relevamiento de la pérdida de estos usuarios, o sea, qué dicen ellos, para qué tipo de calefacción se pasan. Si bien uno piensa hacia dónde irían, la pregunta va hacia ustedes.

También compartimos plenamente el tema del proveedor y acá viene la segunda pregunta: ¿hay posibilidad de tener otro tipo de proveedor? ¿Qué costo tendría si el gas viene desde más lejos? Entiendo que la cañería está, que la inversión se hizo, pero como ustedes dicen, hoy hay un tema de oferta y demanda donde el consumidor si entiende que tiene un sistema de calefacción diferente, a un precio menor, emigra hacia otro tipo de calefacción, lo cual es entendible.

Simplemente, quería consultar esto porque me interesa saber cuál es el motivo por el que el consumidor se va, si efectivamente es por precio y hacia dónde emigra. Cuando en los edificios existe calefacción central, me imagino que de no utilizarse el sistema de gas, se usará el de aires acondicionados.

También pediría que se explique un poquito mejor lo que tiene que ver con la bomba de calor eléctrica. Imagino que no es lo que uno entiende como losa radiante; debe ser un sistema de calefacción distinto. Me gustaría que expliquen mejor de qué se trata porque ustedes dijeron que es un poco lo que ha suplido al gas.

Gracias.

SEÑOR REPRESENTANTE CAL (Sebastián).- Ha sido muy clara la exposición de la delegación. Muchas gracias.

Realmente, estoy en conocimiento de que su situación es complicada desde hace mucho tiempo y la verdad es que no se ve un horizonte muy prometedor, desde el tema de importación de gas, tema de precios. Lo único que podría vislumbrar alguna situación de que el sector de ustedes cambie es esa permanente esperanza que todos los uruguayos tenemos de empezar a explotar en algún momento, es decir de que se puedan encontrar yacimientos de gas, y demás. Ahí sí creo que realmente cambiaría la situación. Hoy se están haciendo exploraciones *offshore*, o están próximos a empezar a hacerlas.

Imagino que los 138 trabajadores de Montevideo Gas deben estar más expectantes que nadie.

Simplemente a modo de información -tal vez ya lo dijeron y no me quedó claro- quisiera saber cuál es el promedio de lo que gasta un hogar, una familia de 5 personas, con ustedes, equiparándolo a energía eléctrica y demás. No sé si tienen algún comparativo. Puede ser que si hacemos el comparativo tampoco sea muy prometedor. Imagino que por eso debe ser la pérdida de usuarios, o sea, está directamente relacionada con el precio. Como bien sabemos, las familias son los mejores contadores y cuando se bajan de un servicio es porque ya sacaron todas las cuentas de que por otro lado les cuesta más barato. Seguramente, ustedes tienen el número más claro.

Muchas gracias.

SEÑOR PRESIDENTE.- Capaz que es mejor terminar la ronda de consultas.

Me surge una inquietud. Quisiera saber si hay precios diferenciales; no se nombró a la industria; digamos, quisiera saber si la industria utiliza esto y si hay precios diferenciales por el tipo de consumidor.

Por otra parte, usted me ha expresado que no hay una política, no solamente para ganar usuarios, sino para retener los que están, los que sistemáticamente vienen dándose de baja. En la última rendición, por lo que dice aquí, son \$ 86.290.000 de ganancia en 2023. Esto es ganancia neta, por lo que entendemos.

SEÑOR ACOSTA (Alejandro).- En realidad, es el balance económico financiero que da ese superávit.

Lo segundo es el tema de la industria. El problema es que al tener poco volumen hay imposibilidad de tener lo que se llama los contratos firmes, es decir, en invierno, que hay mayor consumo en Argentina, esos contratos se interrumpen. Por lo tanto, tenemos pocas industrias asociadas al servicio. El problema es que tenemos las dos variables juntas, poco gas o insuficiente, y altos precios. Si tuviéramos una sola de esas variables podríamos ver cómo jugar con el tema, pero al tener las dos y a su vez el hecho de que los contratos de los grandes consumidores sean interrumpibles, no hay posibilidad de sostener que ese sea el gran sector de desarrollo porque, en realidad, una incorporación masiva de gas natural tendría esa posibilidad, si uno viera todo el esquema general de la matriz energética.

Cuando se nos plantean algunas de esas preguntas, evidentemente, no manejamos todos los datos ni todos los números, porque no dirigimos la empresa y porque no se comparten todas las informaciones. Lo que sí es cierto es que cuando hablamos de un solo uso, que sigue siendo la mayor cantidad de usuarios, solo cocina, no hay una competitividad de precio. En todo caso, lo que puede haber en ese caso es confort, es decir, no me pasa que me quedo sin gas un domingo a las 10 de la noche y no sé qué hacer porque no tengo a nadie que me lleve la garrafa y no tengo lugar para tener dos o tres garrafas en reserva.

La empresa ahora está haciendo una inversión de más de US\$ 1 millón en un nuevo software que se apunta como comercial porque tiene que ver con algunas acciones desde la atención al usuario, pero en realidad está apuntando a sustituir puestos de trabajo, tareas rutinarias que uno hoy hace. Cuando se recibe el informe de los trabajadores que instalan medidores, cocinas o reparan cañerías o tienen escapes hay una información que se pone en un papel y eso hay que pasarlo al sistema informático. Por ejemplo, ese software va a sustituir todas esas tareas. Y no tenemos seguridad de qué pasa con esos trabajadores. Entonces, la apuesta de la empresa viene por ese lado,

es decir, cómo utilizo ese superávit para generar inversiones para seguir ahorrando por el lado de la mano de obra. Entonces, nosotros lo que decimos es, menos puestos de trabajo, ¿le hace bien al país?; que haya más trabajadores uruguayos que no tengamos sustento, ¿le hace bien al país? Bueno, por eso es que tenemos que enfocarnos en cómo revertimos una pérdida de usuarios que haga sustentable el sector y que al mismo tiempo no tengamos siempre la presión sobre la cantidad de trabajadores asociados. Allá, por el 2011, vino el presidente de Petrobras, no de Petrobras Uruguay, sino de todo Petrobras. Lo primero que nos dijo fue que para ellos esta empresa con 50 personas funcionaba. En ese momento éramos 230. Entonces, si lo único que vamos a hacer es poner el foco en cómo reducimos puestos de trabajo no parece ser que sea esa la opción que se quiera. Ahora, lo único que vemos como señal en este momento, aparte de esas acciones comerciales a nivel de redes, que no han dado resultado, reconocido por la propia empresa, es que la inversión que se hace ahora es para ver qué tecnología puede eliminar puestos de trabajo. Yo no lo dije, porque capaz que eso es más parte del área laboral, pero lo que hemos planteado es acordar que esto no va a reducir el número total de puestos de trabajo, sino que en todo caso deberíamos recolocar trabajadores en otros sectores.

Esto de la exploración *off shore* y todo lo demás, bueno, no voy a decir lo que pienso totalmente porque no corresponde en un ámbito de estos, pero es un cuento. Es como decir, "Bueno, como en el sur de Brasil, en la plataforma marítima hay formaciones" -porque no es que haya depósitos, sino que hay roca a determinada profundidad que puede contener gas en burbujas y que si se rompe puede extraerse- "busquemos aquí". Pero es una tecnología que es carísima. Brasil es el que tiene los pozos más profundos y los mayores en su plataforma marítima; es el país que tiene más experiencia en esto. Es una inversión que, aparte, también es a muy largo plazo.

Por otra parte se dice: "Bueno, Vaca Muerta". Bueno, Vaca Muerta sigue requiriendo inversiones muy millonarias y no estamos hablando de menos de 10 años para que tenga Argentina capacidad de exportar porque este país tiene un déficit que hace que tenga que incorporar gas natural licuado a sus regasificadoras en invierno y a su vez consume gas de Bolivia. O sea, no es autosuficiente. Por lo tanto, también cuando se habló en su momento de traer gas de Bolivia pasando por el sistema de distribución de Argentina, está todo lindo, pero si viene una molécula de gas no la voy a pasar para Uruguay. Y si pasa por Uruguay voy a cobrar el peaje que entienda. Para entender las cosas -porque a veces según el signo político que tengamos les cargamos más las tintas o menos-: con gobiernos kirchneristas, con Macri o con el actual gobierno nos pasa exactamente lo mismo, ya que ellos definen el precio. Muchas veces el precio final está asociado, no solo al gas, que compran más caro, que es la base, sino al precio del gasoil en el mercado de Estado Unidos en determinado período; la alternativa para nosotros es decir: "Ta, no te compro". Si no compro, no tengo gas; 35.000 usuarios sin gas y 138 trabajadores, incluido el gerente general, sin trabajo, de un día para el otro. O sea, estamos presos. El enfoque tiene que ser otro; tenemos que concentrar nuevas acciones que permitan estabilizar el número de usuarios y, por lo menos, darle cierta viabilidad. Inclusive, lo que vemos a futuro es que llega un punto en que es un quiebre; no es necesario que lleguemos al usuario cero. Después que se pasa la caída, determinado nivel, la marcha atrás es muy difícil. Debemos tomar acciones ahora, que tienen que ver con esto de cómo nosotros generamos condiciones para ser competitivos, que ya lo somos en el sector del agua caliente sanitaria; ahí somos relativamente competitivos con la electricidad; tenemos un cargo fijo de \$ 600. El diputado Cal hablaba de familias de cinco personas; las familias típicas nuestras son de tres, a veces cuatro. Con una garrafa de gas, que no pagás ese cargo fijo.... Bueno, ahora se ha encarecido el GLP, pero muchas

veces, si es solo un uso y no querés el tema de la comodidad, tener la garrafa te conviene. Entonces, tenemos que poner el énfasis en los dos usos donde somos competitivos a nivel económico y allí tendríamos que concentrar los esfuerzos. Antes se decía "Como tenemos la calefacción central, vendemos tantos millones de metros cúbicos y ya está". Hoy ni en eso. No es que hoy estemos perdiendo abruptamente usuarios de calefacción central, pero lo cierto es que no estamos pudiendo crecer allí y hay cada vez más usuarios que se están replanteando el tema del costo del gas. Y vos tenés un margen en que podés trabajar ese costo, pero no mucho. Entonces, después de que planteamos durante meses a la empresa rearmar la estrategia comercial y tener otros componentes y nos han dicho que no o que el ámbito donde discutir son reuniones donde se discuten muchas cosas, resolvimos ir a otros organismos que nos permitan quizás convencer a quienes dirigen la empresa de que hay que rearmar un poco la jugada e ir por otros caminos. Digo esto porque el dato objetivo es este.

Podemos decir que en Conecta funcionan planes comerciales que en Montevideo Gas no saben por qué no funcionan, que esa es una de las cosas que se nos ha dicho: "Lo que nos funcionó en Conecta, acá no funciona y no sabemos por qué". Bueno, si no funciona, hagamos otra cosa. Entonces, el dato objetivo es que hoy estamos perdiendo.

Si viene la empresa podrá decir que calcula los usuarios de otra manera, pero no podrá decir que tenemos más usuarios que no se han perdido. Eso decíamos en la Nota 2, que el ritmo de pérdida de usuarios se ha incrementado de 2020 en adelante. Y hay múltiples factores. Uno de ellos es el tema precio y otro es que no hay una política global con relación al gas natural.

SEÑOR GUERRA (Martín).- Básicamente, la pérdida de usuarios es sobre todo en un uso, las cocinas. Es en este rubro en el que vamos perdiendo entre ochenta y cien usuarios por mes de promedio. Como son 35.000 es poco el tiempo que nos va quedando.

En cuanto a las industrias, alguna se está empezando a conectar porque les complica un poco el tema del GLP a granel porque tienen la limpieza de los tanques; hay un montón de situaciones particulares pero, tal como decía Alejandro, nos ata un poco el tema de los contratos interrumpibles. Estos contratos son una complicación porque la industria tiene que tener dos energéticos para funcionar: uno para cuando se interrumpe el otro. Es compleja la situación.

La mayoría de las bajas son económicas. Nosotros empezamos a ser competitivos en los dos usos y estamos hablando de que lo que más se nos baja es en un solo uso y, ¿a dónde se van? A una garrafa, porque no exige un montón de cumplimiento a nivel de normativa, porque el costo es mucho más bajo, ya que una garrafa dura dos meses en una familia tipo. Básicamente es eso, que algunos se dan de baja porque hay determinadas condiciones reglamentarias que no pueden cumplir, porque hay que abrir una ventilación en determinado lugar y la gente prefiere no abrirla. Y ahí viene el: "Bueno, para la garrafa no necesito nada". Son una serie de situaciones que juegan en contra de nuestro energético. Lo fundamental, nos parece, es atacar comercialmente esto, darle al usuario alguna otra posibilidad para fidelizarlo. Si bien es fiel porque es un energético limpio, cómodo, no me quedo sin gas en ningún momento, si tengo algún problema llamo a la compañía de gas y vienen al toque, lo económico es lo que más pesa en un hogar y si no damos alguna facilidad a la gente, está complicado. Y con la empresa no hemos logrado llegar a una negociación real en cuanto a esto. Así como somos parte de la empresa, podemos ser parte de las soluciones, pero no nos lo permiten. Nos dicen: "No, ta, ta, es esto; nosotros recibimos y después vemos lo que hacemos". No, no se trata de eso. Se trata de que, a ver, somos los más interesados; hace 39 años que trabajo en la

empresa; soy el más interesado porque hasta la quiero. Pero, bueno, está complicado si no hacemos algo real con respecto al usuario. Al usuario hay que darle algún beneficio, hay que darle alguna facilidad de algún tipo. Queremos conversar sobre eso y no hemos podido.

SEÑOR ACOSTA (Alejandro).- Simplemente, quiero hacer una acotación.

Durante bastante tiempo la empresa decía: "Bueno, yo pierdo usuarios, pero vendo más metros cúbicos". Nosotros cuestionábamos que un servicio público no podía ser solamente vender más metros cúbicos. Ahora, el problema es que también se complica esa parte, por lo que nosotros decíamos de la calefacción central.

Entonces, la empresa, si ustedes la citan, va a decir: "Tenemos planes comerciales. Regalamos equipos y demás". Pero no quiebra la tendencia. Por eso nosotros decimos que hay que hacer otras cosas. Y ya no tenemos esto de: "Vendo más metros cúbicos por la calefacción central". Entonces, tenemos que reorientar lo que estamos haciendo para evitar esta pérdida de usuarios.

Eso es un poco lo que nosotros hemos propuesto y, como decía Martín, no hemos tenido receptividad.

SEÑOR PRESIDENTE.- Creo que quedó pendiente lo relativo a la bomba de calor. Y me quedé pensando, por ignorancia, en el tema de que se cortan los contratos; eso implica que se corta el suministro. Entonces, ¿cómo hacen para mantener la continuidad, más allá del tema de la industria, los usuarios domiciliarios? ¿Hay reservas? Esa es la interrogante.

Otra de las consultas es sobre los volúmenes. Cuando había 41.000 usuarios, en 2016, se manejaban ciertos volúmenes. ¿Se fue achicando el volumen de los contratos o hay excedente más allá de que haya poco volumen? No sé si la pregunta está bien hecha, si se entendió.

(Diálogos)

—Para mantener el consumo de esos 41.000 usuarios se necesita cierto volumen, y hoy tienen 34.000. ¿Se entiende?

(Diálogos)

—Digamos, más allá de que sea poco el volumen que entra, pregunto si hoy hay excedente por la baja del consumo. ¿Se entiende?

SEÑOR GUERRA (Martín).- En cuanto a las bombas de calor, lo que hacen es lo mismo que una caldera de gas: calentar agua para una calefacción central; calienta el agua y la distribuye por cañerías, por radiadores o lo que sea. Es eso.

El rendimiento de la bomba de calor es brutal y no hay manera de competir con eso, salvo que el frío sea muy importante, porque a determinada temperatura la bomba de calor no sirve. Si baja de 2 grados la temperatura afuera, la bomba de calor no sirve porque no llega a calentar lo necesario para hacer confortable un hogar. Pero, bueno, está difícil para que este país tenga esa temperatura.

En cuanto a lo interrumpible, el contrato obliga a cortar el servicio de esos contratos interrumpibles. Se cierra el servicio afuera, en el caso de una industria. Si tú tenés un contrato interrumpible, yo vengo y te cierro el servicio a ti, no cierro la red. No es que deje de venir gas al Uruguay; sigue viniendo gas, pero al que tiene contrato interrumpible se le interrumpe el servicio por determinado tiempo, hasta que Argentina habilite de nuevo. Es un tema contractual y de compromiso. ¿Se entiende? ¿Era esa la pregunta? ¿Apuntaba ahí?

SEÑOR PRESIDENTE.- Sí.

SEÑOR GUERRA (Martín).- En cuanto al volumen, hubo variación. Insistimos: la mayor pérdida de usuarios es la de los de un solo uso, que no tiene un gran volumen de consumo de gas; por eso no son interrumpibles. En algún momento, cuando se había optado por que la salida nuestra y la salvación era la calefacción central de los edificios, se empezó a vender calderas, sobre todo en la zona de Pocitos. Entonces, era "dale, dale y dale", porque eso era lo que nos iba a salvar, porque íbamos a vender más gas. Bárbaro. Pero llegó un momento en que dijeron: "No; no pueden vender más porque el volumen que viene de Argentina no es tanto. Hay que empezar a achicar. Dejen de vender calderas ahí". Ahora, cuando hay un poco más de volumen que puede venir de Argentina, tampoco podemos porque las bombas de calor nos están matando. Estamos bastante encerrados. Por eso, lo que nosotros vemos como salida -capaz que hay alguna otra que no se nos está ocurriendo- son las acciones comerciales directas, dirigidas al usuario. Ya está; la situación está difícil. Este mes perdimos 39 usuarios; de junio a julio perdimos 39 usuarios. En realidad, se perdieron más de 100, pero después se sumaron algunos pocos más y con eso la pérdida fue de 39 usuarios, en la inmensa mayoría de los casos, por los costos. Entonces, está complicado, si a esa gente que llama y dice: "No; yo no puedo con esto, si no me da algún beneficio", le contestamos: "Bueno, ta; buenas noches, señora". ¿Se entiende?

SEÑOR REPRESENTANTE MEDINA (Roberto Nino).- Buenos días.

Quiero hacerles tres preguntas.

La primera es qué instancias han tenido con el Poder Ejecutivo actual; la segunda es qué respuestas han recibido, y la tercera es si alguna área del Estado utiliza el gas.

SEÑOR ACOSTA (Alejandro).- Instancias tuvimos en este período de gobierno con el anterior ministro y quedó comprometida una reunión para ver esta situación, pero nunca se logró efectivizar. Hubo otras conversaciones con relación a otros temas vinculados a Ancap de parte de la Coordinadora de los Sindicatos de Ancap, pero sobre este tema no.

Con la nueva ministra tuvimos una reunión porque, entre otras cosas, el contrato de concesión de Montevideo Gas vence en enero del año que viene. Ya estamos en julio. Nosotros, a los dos meses de que asumió la nueva ministra, logramos tener una entrevista y se nos dijo que con respecto a ese contrato de concesión alguna cosa se iba a hacer para ver cómo se procesaba, porque, bueno, hay que tener alguna alternativa. Si el contrato de concesión finiquita, no sabemos cuál es el escenario jurídico, no sabemos si vuelve a la situación anterior de la vieja Compañía del Gas, con la ley que había en su momento, o se va a hacer otra cosa o se prorroga o lo que fuera. Eso también está ahí como una cuestión pendiente hacia el 19 de enero de 2025. Por ahora, no hemos tenido novedades. Pedimos una nueva reunión, sobre todo, para ver estos temas. Le planteamos, entre otras cosas, toda la situación del gas natural, de Montevideo Gas en particular y nuestra preocupación por no lograr tener una acción más desarrollada.

Cuando nosotros decimos que hay que dar una alternativa, por supuesto que van a venir a decir: "Sí tenemos acciones comerciales". Lo cierto es que luego de dos años no han logrado cambiar la situación. Por eso no decimos que no se está haciendo nada, pero lo que se está haciendo no está dando resultados. Entonces, hay que tomar otras medidas. Si no, hay que admitir que esta va a ser la situación y chau, y que nos jorobemos. O sea, la alternativa a no hacer nada es que esto siga así.

Nosotros tenemos entre 300.000 y 350.000 metros cúbicos por día que ingresan al país, de los 5 millones de metros cúbicos que estaban previstos por día. O sea, el

gasoducto Cruz del Sur ni siquiera está siendo usado al potencial que tiene. Ancap puso mucha plata, durante quince años, para darle rentabilidad. Acá, más allá de lo que pensemos, el Estado, o sea, nosotros, siempre terminamos metiendo la guita para que los privados puedan hacer las cosas. UTE puso, en su momento, casi US\$ 20 millones para llevar el gasoducto hasta Punta Lara, que era el lugar por donde cruzaba por el Río de la Plata, y después engancharlo en Santa Ana, Colonia, para traerlo, porque no había ningún privado que lo quisiera hacer. Y Ancap, durante quince años, puso plata para asegurar rentabilidad en el gasoducto Cruz del Sur. Ya está, ya se terminó eso. Es decir, no es que el Estado no haya puesto dinero en esto, aparte de las concesiones.

En cuanto al consumo de gas del Estado -hay un montón de áreas que se han dado de baja-, es como el de cualquier otro usuario, por ejemplo, para calefaccionar; lo seguimos teniendo, pero no hace la diferencia.

Lo de los contratos interrumpibles es para los usuarios industriales. El resto de los usuarios tienen contratos firmes, y cuando deciden darse de baja es, básicamente, por las alternativas económicas. Por eso decimos que ahí es donde tiene que hacerse la diferencia.

Lo otro es lo que yo decía al pasar: hoy no hay ninguna normativa que diga que tiene que haber gas por cañería en los edificios nuevos. Entonces, nosotros planteamos a la empresa qué pasa y por qué los constructores no optan por poner gas por cañería, no optan por dar este servicio, salvo en el caso de algunos edificios que son de alta gama -no sé si está bien dicho-, en los que el valor del apartamento es tan grande que esto es casi como una especie de confort; es decir, tener gas por cañería es casi como una cuestión suntuaria que redondea el paquete de ese edificio que es top. Salvo esos casos, que son unos pocos -por ejemplo, Forum, que ahora metió unos 200 medidores, o el Joy-, muy puntuales, que tienen que ver con esa idea del confort total, la gran mayoría de los edificios que se están construyendo sobre la base de este beneficio fiscal que da el Estado -o sea, que el Estado ayuda a que se construyan- no tienen gas por cañería. Entonces, los promotores privados entienden que no es algo que tienen que desarrollar. Y cuando nosotros planteamos a la empresa qué pasa con esto, nos dice: "No; nosotros tenemos acuerdos". Pero seguramente esos acuerdos no son los suficientes como para que quien construye el edificio diga: "Tiene que tener gas por cañería". Claro, agua y electricidad tienen que tener. El gas por cañería no es algo indispensable, porque hay otros energéticos. Para poder usar una bombita de luz tengo que tener la conexión eléctrica; no hay otra chance; si no, tengo que usar un farol. Entonces, lo que nosotros planteamos es qué estamos haciendo para que eso pueda hacerse. Incluso en la vivienda promovida no está siendo una opción tener gas por cañería, y la mayoría de lo que se está construyendo es vivienda promovida. Plantearnos, una vez que está construido el edificio, que después le voy a poner gas por cañería es ilusorio.

Hace años que venimos sosteniendo esto. ¿Por qué venimos acá? Porque del otro lado lo que se nos dijo en un momento fue: "Las redes sociales son el sumun para lograr las promociones". Pasaron dos años, porque en su momento nosotros dijimos: "Bueno, vamos a esperar. Hagamos una evaluación", porque nosotros seguíamos diciendo que no era así y ellos diciendo que era así; entonces, decidimos ver qué pasaba en concreto. Lo cierto es que no ha cambiado la tendencia, más allá de que se han colocado algunas promociones, que son algunos cientos por año, mucho menos en Montevideo Gas, que está en una zona más concentrada, que en Conecta, que tiene, sobre todo, la Costa de Oro, donde está andando, un poco en Paysandú y otro poco en San José y en Colonia. Y, bueno, algo está pasando. Nosotros tenemos ideas, pero lo que se requiere es que la empresa vea qué se puede hacer; capaz que de diez ideas que tiramos los trabajadores se toma una; hay que ver qué otra se le puede sumar para cambiar la realidad. Como no

tenemos eco a nivel interno, pedimos nuevamente una reunión al Ministerio de Industria y vamos a ir al Ministerio de Trabajo, porque acá están las dos cosas: nosotros tampoco ocultamos que también queremos defender nuestros puestos de trabajo; defendemos el servicio público, pero eso incluye a los trabajadores. Entonces, además de ir a los dos ministerios -a uno ya le pedimos reunión; al otro se la vamos a pedir ahora-, recurrir al Parlamento va en esa línea. Capaz que con la participación de otros actores externos a la dirección actual de la empresa, logramos un ámbito en el que se discutan algunas de estas cosas.

SEÑOR PRESIDENTE.- Si bien nosotros solicitamos la comparecencia de la señora ministra -la reunión iba a ser este miércoles, pero quedó para el martes o para el miércoles no de la semana próxima, sino de la siguiente-, no teníamos planteado este tema. De todas maneras, ya que viene, podemos hacerle alguna consulta al respecto. El secretario me acota que podemos enviarle la versión taquigráfica de esta reunión.

La otra acción de la Comisión podría ser invitar al directorio de la empresa para conocer el otro punto de vista y saber qué han hecho.

Esos son los mecanismos parlamentarios de que disponemos. Sobre todo, podemos poner el tema arriba de la mesa y darle más visibilidad, por decirlo de alguna manera, porque para el común de la gente todo esto no está en el tapete.

Les agradecemos por haber venido y por informarnos de la realidad que se está viviendo en torno a este tema. Los mecanismos que están a nuestro alcance los vamos a poner en marcha. En ese aspecto, pueden quedarse tranquilos.

No habiendo más asuntos, se levanta la reunión.

≠