

El Directorio (por mayoría) de ANCAP ante el proceso de asociación integral en el negocio del cemento y cal

En el día de hoy estamos resolviendo un acto administrativo histórico al poner sobre la mesa el último recurso razonable para rescatar el negocio del cemento y la cal con la marca ANCAP.

En los últimos 15 años se ha intentado casi todo: se invirtió cifras de una magnitud nunca vista en esta empresa (aún sin retorno alguno) en dos plantas de cemento y una de cal, se procesó una cantidad de ingresos de personal proporcionalmente mayor a cualquier otra área de ANCAP, se intentó vender al exterior con infructuosas iniciativas para llegar al mercado de Paraguay, Argentina, Brasil o incluso las Islas Malvinas. Nada fue suficiente y el negocio agoniza en medio de quejas y protestas por aplicar soluciones mágicas, generando falsas expectativas y distorsionando el diagnóstico de una realidad que es cruda y terca.

Apenas asumido, este Directorio dispuso la creación de un grupo que atendiera ciertos proyectos de negocio excepcionales y de alta complejidad, entre los cuales se encontraban el cambio en el rol de ANCAP en el sector del gas licuado de petróleo y la solución definitiva a las pérdidas que, por más de dos décadas, presenta el negocio del cemento y la cal.

Poco tiempo después recibimos la noticia que el suministro de piedra caliza a la central de carbón de Candiota, acordado por un plazo de 10 años prorrogable por otro período igual, iba a ser expuesto a un proceso licitatorio muy particular, considerando el desplome de la demanda de cal en el mercado brasilero debido a la caída de la actividad económica como consecuencia de la pandemia. La pérdida del único cliente de cal de Cementos del Plata hubiera significado el cierre de la planta de Treinta y Tres. Este Directorio, gracias a la diligencia de los profesionales intervinientes, aprobó una oferta comercial que fue la ganadora de dicho proceso y extendió el suministro hasta fin de 2024.

Hoy, por mayoría, aprobamos un pliego licitatorio para encontrar un socio junto con el cual pretendemos rescatar un negocio emblemático para ANCAP y para el país y que, por error o por omisión, ha sido fatalmente descuidado. Salvar el negocio del cemento y la cal requiere superar la obsolescencia tecnológica de nuestras plantas, la baja confiabilidad mecánica de ciertos equipos críticos de producción, la consecuentemente baja eficiencia de la mano de obra por tonelada producida, los costos fijos y variables de producción y, fundamentalmente, la falta de mercado a quien poder vender lo que se produzca.



Desde que se resolvió desistir del plan de inversiones resuelto en 2007, el mercado uruguayo cambió radicalmente: mientras en 2016 había dos empresas con actividad de producción en el sector local, ahora hay cuatro; mientras en 2016 la marca ANCAP tenía básicamente un solo competidor con el que se atendía la demanda uruguaya, hoy hay cuatro. Mientras ANCAP fue perdiendo mercado de forma alarmante y de ser el dominador del mercado pocas décadas atrás, está ahora forzado a defender apenas un tercio del mercado, la competencia se hizo cada vez más eficiente, moderna y productiva.

Llegamos para hacernos cargo de los problemas y solucionarlos y los hechos demuestran que venimos enfrentando exitosamente graves situaciones que desde hace más de una década están identificadas, pero aparentemente no tenían solución. Los ejemplos más significativos que avalan esta aseveración son el contrato a cinco años con los productores de caña de azúcar en la zona de Bella Unión y la resolución de los históricos contratos en el supergás; ahora se suma este proceso de rescate de la industria del cemento y la cal que es complementario al posicionamiento de ANCAP en los negocios de combustibles sintéticos e hidrógeno, en el marco de la transición energética. Todo esto, además, cumpliendo nuestro deber principal que es proveer combustibles de la más alta calidad en cantidad suficiente y, por si fuera poco, por debajo del precio que fija el mercado.

No hay más tiempo que perder, es imprescindible rescatar el portland de ANCAP, pero con acciones concretas y efectivas, no con ilusiones o promesas desarrollistas con el dinero del negocio de los combustibles que, en definitiva, es el dinero que los uruguayos pagan por ellos.

Directorio de ANCAP