

ENTREVISTA

“Este año ALUR alcanzará capacidad plena de producción de biodiesel y en 2016 de etanol”

El Ing. Manuel González, Gerente General de la empresa, destacó a VERDE que casi se triplicaron las ventas de harina de soja y en 2015 se producirán 150.000 toneladas. Además explicó los acuerdos comerciales que realizan con el sector productivo para abastecerse de materia prima y adelantó que para la próxima campaña de verano se lanzará un plan para maíz. Subrayó que 2014 fue el cuarto ejercicio con resultados positivos, lográndose una facturación de US\$ 207 millones y una utilidad de US\$ 8 millones.



“

“Estamos entrando al mercado con una harina de soja de muy buena calidad, muy homogénea y pareja”

-¿Cómo viene trabajando ALUR en sus diferentes unidades de negocios?

- Este año está dando un salto cualitativo y cuantitativo interesante. A fines del año pasado empezó a operar la planta de Cousa y más que se triplicó la capacidad de procesamiento de soja principalmente, lo que nos permitió aumentar la oferta de harina proteica. Estamos entrando al mercado con una harina de soja de muy buena calidad, muy homogénea y pareja. Estará disponible a lo largo de todo el año con un buen precio y eso nos permitirá tener una buena colocación. Casi triplicamos las ventas que teníamos y eso permitió un cambio importante desde el punto de vista cuantitativo, con una sustitución fuerte de las importaciones.

-¿Cuánto se piensa producir de harina de soja?

- Este año prevemos producir más de 150.000 toneladas de harina de soja, considerando volúmenes de COUSA y ALUR.

-¿Y cuánta soja están demandando para llegar a eso y también para la producción de biodiesel?

- Hay que ver cómo se combinan los volúmenes de Cousa y los nuestros. Solo ALUR estará procesando unas 150.000 o 160.000 toneladas de soja.

-¿Cómo viene la producción de biodiesel en el Sur?

- El año pasado crecimos 30% en la producción de biodiesel y este año volveremos a crecer, llegando casi a los 60 millones de litros de biodiesel. Tendremos un nuevo crecimiento y eso volverá a generar una mayor oferta de harinas proteicas. Así que habrá alimento disponible todo el año.

-¿Esa producción de biodiesel qué porcentaje de corte marca?

- Es un 7% del consumo de gasoil.

-¿Se piensa en incrementar esa tasa de corte?

- Estamos haciendo estudios. En otros países como Argentina, Colombia y Brasil están trabajando en B10, o sea en 10% de mezcla de biodiesel. Nosotros lo que haremos es evaluar técnicamente esa posibilidad. Estamos trabajando con flotas exclusivas con 20% de biodie-

sel. Es el caso de CUTCSA y de otras empresas transportistas, también con nuestra propia flota en Bella Unión estamos haciendo pruebas. Queremos estar técnicamente seguros y en caso que haya un incremento de porcentaje lo queremos hacer con ANCAP y tomando todas las precauciones técnicas.

-¿O sea que ya casi están trabajando a capacidad plena?

- No del todo. Tendremos un uso de la capacidad cercana a 80%, dependiendo del consumo de gasoil. Todavía tenemos capacidad ociosa y por eso estamos evaluando dos caminos: ir a flotas cautivas que consuman mayor porcentaje de biodiesel, como la experiencia que tenemos con CUTCSA, o mayor utilización de biodiesel en el gasoil. Son dos alternativas que estamos estudiando en conjunto con la Dirección Nacional de Energía, con URSEA y con ANCAP.

-¿Cómo sigue la proyección de actividades?

- El otro cambio importante que tenemos para este año es lo que está pasando en Paysandú, con la nueva planta industrial que está operando hace ya algún tiempo. Tiene una capacidad de producción de 70 millones de litros al año y este año producirá unos 40 millones de litros y permitirá que ANCAP pase, junto con el alcohol de Bella Unión, de 5% a 10% de mezcla de alcohol en las naftas. También se genera la producción de alimento animal, con un piso anual a plena capacidad de 60.000 toneladas de DDGS, que es una harina proteica, con fibra, energía y proteína. Es un muy buen alimento que antes se importaba, que los productores ya lo conocen y que se están vendiendo en el mercado con buena aceptación en feedlots y en lechería. Creemos que tiene muy buen potencial.

-¿Cuánto grano se demandará para la producción de bioalcohol y sus derivados?

- Con este plan de sorgo recibiremos en el entorno de 130.000 toneladas en esta zafra, todo bajo contrato porque es un sorgo particular, bajo en taninos, y no hay una oferta en el mercado que se pueda comprar. Nos orientamos por tener entrega asegurada de sorgo bajo en taninos, que no es el mismo que va para alimentación animal porque este se hace específicamente para la producción de alcohol. Es un grano que tiene sus diferencias. La idea es que el volumen del año que viene sea similar. En la planta de biodiesel demandaremos unas 160.000 toneladas de soja, o sea que manejaremos más de 300.000 toneladas de granos, porque a eso hay que agregarle canola (colza) y algún otro cereal que se pueda comprar. Después lanzaremos un plan de maíz, probablemente para la próxima zafra de verano. Lo conveniente para el productor es estar cerca de Paysandú. Nosotros pagamos un precio puesto en planta y es el productor el que toma la decisión si le conviene o no el negocio en función de la distancia. Habrá que ver en función de la capacidad de producción de maíz que tenga el suelo del productor y la distancia de la planta.

-¿El sorgo de dónde proviene?

- De unas 40.000 hectáreas se hicieron bajo contrato, que se fija por hectárea y no por volumen. Se acuerda un rendimiento con el productor que se compromete a entregar el resultado del cultivo. La ventaja es que si tiene algún evento climático que le afecte el rendimiento no está obligado a cumplir lo acordado, hacemos un monitoreo y evaluamos si se cumple. Lo otro es que tiene un precio mínimo. Si bien tiene un precio que está vinculado al mercado, le aseguramos un piso que le permite un retorno por la venta de ese grano. En otros granos no existe esa posibilidad.

-¿Cómo se llega al precio piso?

- Con nuestros técnicos que están en las áreas agrícolas hacemos una evaluación de los costos de cultivo y vemos cuánto hay que invertir en fertilizante, flete, siembra, gasoil, etc. Y en base a los costos del cultivo establecemos el costo de producción por tonelada, y tratamos de ofrecer un precio que garantice ciertas condiciones de rendimiento, por lo menos un empate del cultivo. Lo que se busca es que refleje los costos reales. Así tratamos de tener el dato lo más cierto posible de cuánto puede costar.

-¿Y cuánto puede vender el productor con ese precio fijo?

- Puede vender todo el contrato. Tiene un precio vinculado a la Cámara Mercantil de Productos del País, que es el cierre del contrato, y otro precio vinculado al FOBing de grano y puede tomar la decisión o esperar a que finalice la zafra. Hoy estamos en una situación donde se ejecutará el precio piso, porque el precio de mercado está por debajo. En todas las zafas anteriores no se había alcanzado el precio mínimo. Depende de cada zafra. Este año el precio de la Cámara Mercantil venía por encima de US\$ 180 por tonelada y ahora estamos con un precio por debajo.

-¿Están conformes con ese mecanismo o piensan cambiarlo?

“

Este año volveremos a crecer, llegando casi a los 60 millones de litros de biodiesel”

- Creemos que alguna mejora se le puede hacer para ir a algo más parecido a lo que tenemos en otros cultivos, donde el precio esté más vinculado al precio FOB del maíz regional y darle la posibilidad al productor que fije un precio. Que nosotros podamos tomar coberturas y que de esas coberturas se pueda establecer un precio mínimo para el productor. Seguiremos con la lógica de precio mínimo porque defiende al cultivo y ayuda al desarrollo del sorgo de bajos taninos, que no es tan abundante en Uruguay y asegura la construcción de una cadena agroindustrial que funciona. Obviamente que siempre buscaremos costos competitivos y a la hora de fijar los precios mínimos también estamos viendo la realidad del mercado.

-¿Hay algún objetivo de superficie de sorgo?

- En el nivel de ahora está bien porque cumple con nuestras necesidades. Cada año evaluamos un mix adecuado de materias primas y lo más cercano es darle más participación al maíz.

-¿Qué cantidad de hectáreas de maíz les gustaría tener?

- No lo tenemos resuelto aún.

-¿Cuál es el objetivo de la incorporación del maíz?

- Siempre apuntamos a la diversificación de las materias primas ante un evento climático, plagas, alteración de sistemas comerciales. Queremos tener la posibilidad de rotar hacia uno u otro cultivo. El maíz es un cultivo que generalmente se utiliza para la producción de alcohol y tenemos que ir monitoreándolo a ver cómo se adapta a nuestra industria.

-¿El precio cuándo lo definen?

- Generalmente los planes de verano los lanzamos en agosto.

-¿Cómo viene el panorama de canola para este año?

- Estamos en el momento de cierre de contratos. Deberíamos tener un volumen superior al del año pasado pero aún falta para hacer una estimación exacta.

-¿Cuántas hectáreas de canola se sembraron el año pasado?

- Fueron unas 14.000 hectáreas.

-¿El precio base en cuánto está este año?

- Lo ajustamos a US\$ 440 la tonelada. Estaba en US\$ 500 y bajó.

“

“En la medida que se ejecuten las inversiones y se logren los volúmenes de producción estaremos consolidando la empresa”

-¿Después la paramétrica funciona como en los demás granos?

- Correcto. Como el precio está vinculado a commodities como harina de soja o aceite de soja, tenemos la posibilidad de usar coberturas en la bolsa de Chicago. Eso es fundamental para no tener el impacto del uso del precio mínimo.

-¿Cómo vienen los números de ALUR?

- Dentro de lo esperado. El año 2014 fue el cuarto ejercicio con resultados positivos. Decimos que en la medida que se ejecuten las inversiones y se logren los volúmenes de producción estaremos consolidando la empresa; fue lo que logramos en los últimos años.

-¿Cuánto está facturando ALUR?

- En 2014 facturamos US\$ 207 millones y tuvimos una utilidad de US\$ 8 millones, que entendemos que es razonable. Lo que hacemos es en la medida de ser más eficientes o de tener mayor volumen de producción. Trasladamos todo eso a una reducción de los precios de los biocombustibles. En diciembre bajamos entre 20% y 25% el costo de biodiesel para ANCAP, y la planta de Paysandú permitirá bajar cerca de 30% el precio del etanol.

-¿Cómo están los precios de esos productos si los comparamos con los demás países de la región o con Estados Unidos?

- Es complicado hacer ese análisis porque en cada país se aplican mecanismos de subsidios distintos. Por ejemplo: un productor de biodiesel de Estados Unidos por cada litro que le vende a la petrolera de determinado mercado recibe además un certificado estatal que después lo vende. Por lo tanto el precio que se ve en pizarra es uno, pero el productor recibió 30% o 40% más a través de un certificado que lo vende en el mercado y que lo paga el estado. Lo mismo pasa en otros países. Argentina vende biodiesel pero tiene una retención de 35% de los granos, o sea que compra el grano 35% más barato, y eso representa 85% del costo de la elaboración del biodiesel. Todo eso en Uruguay no se da. Ese apoyo se da a través del precio y es por eso que vemos que los precios locales son más caros que los de otros países. El biodiesel de Brasil generalmente es 30% o 40% más caro que el de Argentina, sin embargo tiene una escala de producción muy grande y muy eficiente en soja y otros granos. Esto se explica por esos mecanismos de retenciones. Nosotros por lo general nos comparamos con Brasil en biodiesel porque tienen reglas más parecidas a las de Uruguay.

-¿Qué diferencia de precio tienen Uruguay y Brasil?

- No lo recuerdo, pero estamos más caros. Hay que entender que recién en 2014 logramos escalas de producción que son comparables a nivel internacional.

“

“En la medida que los resultados se den seguiremos trasladando la reducción de precios de los biocombustibles a ANCAP”

-¿Y cuándo se alcanzará la capacidad plena?

- Este año la alcanzaremos en la producción de biodiesel y el año que viene en etanol en Paysandú. Dentro de un año, con las plantas andando y con la experiencia generada en la producción, podremos ver dónde estamos parados. Lo que sí logramos fue reducir los precios de venta a ANCAP. En la medida que los resultados se den seguiremos trasladando la reducción de precios de los biocombustibles a ANCAP.

-¿Qué se puede esperar de ALUR en el corto plazo?

- La consolidación de estas plantas industriales y de estos nuevos mercados. ALUR pasará a ser junto con Cousa el productor más importante de alimento animal en Uruguay. Habrá un cambio de paradigma en el mercado, algo que estamos siguiendo muy de cerca. Creemos que desde el punto de vista de la producción animal habrá cambios incluso con la instalación de feedlots cerca de la planta de Paysandú, porque está la posibilidad de que se genere algún tipo de cluster vinculado a la producción de alimento animal. En Paysandú se puede hacer alimento húmedo o seco. El alimento húmedo puede sustituir hasta 40% de la alimentación base húmeda del ganado en feedlot, eso es muy importante en términos de alimentación y creemos que habrá un muy buen potencial para que se instalen corrales cerca de la planta.

-¿La exportación de harina de soja es un camino que se piensa explorar?

- El proyecto fue concebido pensando en exportar, no el 100% pero sí los excedentes del mercado local. Hicimos una experiencia el año pasado, cuando exportamos en contenedores, y apuntamos a tener una corriente continua de exportaciones aunque sean pequeñas en volumen, para tener canales comerciales que nos permitan vender los excedentes de harinas proteicas desde Montevideo. •