

Frena Pemex competencia gasolinera (Reforma 21/05/19)

Frena Pemex competencia gasolinera (Reforma 21/05/19) Karla Omaña Cd. de México (21 mayo 2019).- Para mantener su mercado cautivo, Petróleos Mexicanos (Pemex) comenzó a dar descuentos por volumen a grupos gasolineros del País, lo que inhibe la competencia y le genera pérdidas económicas. Mediante estos "incentivos", desde febrero de 2018, Pemex premia a aquellos grupos gasolineros que más volumen de combustible adquieran y por más tiempo. A raíz de la apertura energética, la petrolera del Estado empezó a ofrecer descuentos de hasta 80 centavos por litro; hoy es de 46 centavos por litro para la gasolina regular. En enero pasado, la Comisión Federal de Competencia (Cofece) advirtió que la magnitud de sus descuentos, además de incentivar a sus clientes a proveerse de ella por años, en algunos casos provocaría pérdidas a Pemex. La pérdida pudo haber sido de hasta 660 pesos por metro cúbico respecto al volumen ofrecido. El tope de ganancia que puede tener la firma energética -con estos descuentos- es de 500 pesos por metro cúbico. "Los descuentos aplicados durante 2018 pudieron ser incluso mayores a su tope de ganancia permitido", advirtió la Cofece. Además, dijo que, sin un mínimo de demanda anclada, es difícil que los privados se comprometan a importar gasolina o construir infraestructura, salvo que sea para atender las necesidades de Pemex. El sistema de descuentos de Pemex funciona por contrato: con clientes mayoristas o comercializadores, como OxxoGas, PetroSeven o Hidrosina, quienes son los principales comercializadores de combustible. En ambos esquemas se tiene la posibilidad de amarrar un contrato hasta por tres años. Grupos regionales relacionados con la venta de combustibles en el País dijeron que, con los descuentos ofrecidos por volumen, Pemex detonó la creación de "clubes de compra" con los que dio paso a la figura de comercializadores quienes han generado gran concentración en el mercado. "Ello genera distorsión en el mercado porque si estás compitiendo con OxxoGas, que tiene la posibilidad de obtener el más alto descuento, te deja en desventaja", declaró un empresario gasolinero que solicitó el anonimato. Sin embargo, algunas firmas han empezado a construir su propia infraestructura para no depender del combustible de Pemex. "Pemex tiene el precio más competitivo y con un descuento así de agresivo es una barrera de entrada muy alta en el mercado, porque es difícil que alguien pueda acceder a través de importación directa a los precios que está dando Pemex", acusaron gasolineros. Según Cofece, 76 por ciento de las gasolineras del País operan bajo franquicia Pemex y el resto bajo otras marcas, pero con gasolinas compradas a la empresa del Estado, como Hidrosina, o las importan directamente, como Arco.