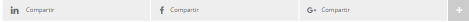


CON ESTACIONES DE SERVICIO PROPIAS

Petroperú evalúa volver a la venta minorista de los combustibles

La empresa pública buscaría contar con grifos propios con el fin de evitar mayores alzas en los derivados del petróleo, aunque requeriría una normativa para ello.



Petroperú. Realiza análisis técnico legal para retorno a grifos. (Fotos: GEC)

ELIAS GARCIA / 02.05.2019 - 05:00 AM

La empresa estatal **Petroperú** analiza retornar a la actividad de comercialización minorista de combustibles derivados del petróleo a través de estaciones de servicio, tal como lo hacía hasta antes de la privatización fragmentada de esa empresa pública hace casi 30 años.

Así se desprende de las declaraciones que, a comienzos de semana, dio a Gestión el entonces presidente y hoy gerente general de Petroperú, **Esteban Bertarelli**, que indicó que esa empresa está haciendo un estudio para ver si Petroperú puede salir a vender combustibles de manera minorista en general, y no solo GLP como se había especulado semanas atrás.

Si bien hay más de 600 estaciones de servicio afiliadas a la marca Petroperú, a través de la Petrored, Bertarelli recordó que son grifos privados, y sugirió que Petroperú –que hoy, además de ser refinador, es vendedor mayorista– debe contar con grifos en forma directa como una forma de evitar mayores alzas en los precios a nivel minorista.

No obstante, remarcó que el retornar a la comercialización directa al público no es tarea fácil, pues requerirá el contar con mayores recursos propios de la empresa, y además se tiene que hacer un análisis técnico legal, pues requerirá una normativa para ello. *“Estamos haciendo el estudio, lo evaluamos y, una vez que esté listo, lo vamos a lanzar”*, anotó.

En todo caso, indicó que realizar la venta minorista de derivados ayudará mucho a rentabilizar a la empresa, *“y también a que los precios no se eleven”*.

Impactos

No obstante, **Aurelio Ochoa**, expresidente de Perupetro, consideró que un posible retorno de Petroperú a la venta minorista, por su dimensión, no resultaría tan lucrativa para la petrolera estatal, si bien sí puede permitir modular los precios, de forma que a nivel minorista se trasladen las variaciones en los precios de referencia internacional, como hace **Ecopetrol** de Colombia, que también opera grifos.

Por su parte, exfuncionarios de Petroperú, que pidieron no publicar su nombre, consideraron que sí puede resultar rentable a esa firma la venta minorista, como sucede hoy con su competencia.

Afiliación de grifos

Según el reporte del primer trimestre de Petroperú, la empresa estatal mantiene una red de 650 estaciones de servicio afiliadas a marzo del 2019, distribuidas a nivel nacional en las 24 regiones del país.

Para que una estación de servicio pueda afiliarse a la Petrored solo debe acercarse a Petroperú y realizar su solicitud. Luego le petrolera del Estado realiza una visita al lugar donde se ubica el grifo y si es que cumple con las condiciones firma un convenio. Las estaciones de servicio independientes no hacen ningún pago a Petroperú por este convenio.

Por el contrario, se benefician con un precio que tiene un descuento sobre el que se ofrece en sus plantas mayoristas. Asimismo, Petroperú se hace cargo de la instalación de todos sus emblemas en la estación de servicio, así como el pintado de la misma y la entrega de los uniformes para el personal que atiende al público.

Según el dueño de una de las estaciones afiliadas a Petroperú, que prefirió mantener su nombre en reserva, estos beneficios son similares a las que ofrecen otras cadenas privadas para la afiliación de estaciones independientes. La diferencia es que la empresa estatal no pide un monto de venta mínimo para mantener los beneficios.

Mercado interno

En el primer trimestre del 2019, Petroperú tuvo un ingreso por ventas en el mercado interno y externo de US\$ 1,066 millones, menor en un 6% al del mismo periodo del 2018, con un 88% de las ventas concentradas en el mercado nacional. Es así que los ingresos por ventas nacionales llegaron a US\$ 938 millones entre enero y marzo, una reducción de 6%, que es US\$ 59 millones menos que hace un año.

En los primeros meses del año hubo una serie de situaciones que influyeron en este resultado de ventas. Uno de ellos es que en el periodo enero-febrero del 2019 el mercado de diésel se contrajo en 3.4% respecto al mismo periodo del año anterior. En el caso de las gasolinas se incrementado 8.5%.

Otro tema que impactó fue que en el mes de enero del 2019 las ventas de diésel industrial y residual disminuyeron respecto al mes anterior debido al cierre de la segunda campaña de pesca del 2018.

Resultado retail

El promedio de ventas a nivel retail de Petroperú en el primer trimestre del 2019 fue superior en 3% respecto al 2018. Asimismo, la participación de Petroperú en este mercado fue de 24% en este periodo.

Además, se encuentra en proceso de prueba, la implementación de un aplicativo para celular (app) dirigido a los consumidores de la Petrored y de una tarjeta de flota corporativa, los cuales beneficiarán en el largo plazo a los clientes, incentivando el consumo de los productos de la petrolera del Estado.

También se anunció que Petroperú introdujo el diésel B5 S-50 color verde en los departamentos Cusco y Puno, dirigido a los clientes retail, el cual se implementará progresivamente a nivel nacional, a fin de captar a consumidores-transportistas que prefieren este producto.

“Los importadores siguen manteniendo una política de descuentos agresiva, llegando a ofrecer descuentos superiores a los nuestros en el producto diésel B5-S50, lo cual ni siquiera está condicionado a un volumen mínimo”, afirma la empresa, que tuvo una participación de 46% en el mercado de combustibles en el primer bimestre del año.

Para Recordar

Grifos. Petroperú operaba 88 grifos hasta antes de su privatización en 1992.

Precio. El gasohol de 95 se vende en grifos de Lima a entre S/ 12 y S/ 16 el galón.

Cadenas. Las cadenas de grifos tienen el 65% del mercado de derivados.

Cambio. Desde hoy el nuevo presidente de Petroperú es Carlos Paredes.

Cifras

12%
Del total de ingresos son las exportaciones de Petroperú, que sumaron US\$ 128 millones en primer trimestre.

74.56%
De avance, al primer trimestre, tiene el proyecto de modernización de la Refinería de Talara (PMRT).

“REALIZAR LA VENTA MINORISTA DE MANERA DIRECTA AYUDARÁ MUCHO A RENTABILIZAR LA EMPRESA”.

“ESTÁ EN PERIODO DE PRUEBA IMPLEMENTAR UN APLICATIVO PARA LOS CONSUMIDORES DE LA PETRORED Y UNA TARJETA DE FLOTA CORPORATIVA”.

“PETROPERÚ INTRODUJO EL DIÉSEL B5 S-50 COLOR VERDE EN LOS DEPARTAMENTOS DE CUSCO Y PUNO DIRIGIDO A CLIENTES RETAIL”.

VEA TAMBIÉN

IDL Reporteros: Miguel Atala confiesa que dinero depositado era para Alan García

Monte Azul prevé construir terminal logístico al sur de Lima por US\$ 90 millones

Petroperú y Repsol suben precios de combustibles hasta en 1.3%, afirma Opecu

Sube diésel en S/ 0.14 y baja precio del balón de gas en S/ 0.59 por kilo, según Opecu

PetroTal planea perforar hasta cuatro pozos en el Lote 95 y producir 10 mil barriles diarios

Repsol subió precios de combustibles entre 0.5% y 1.8% por galón, afirma Opecu

Arabia Saudita no correrá al rescate de EE.UU.

Apelación de exfuncionarios de Alan García por Odebrecht se decide el martes

TAGS RELACIONADOS:

Petroperú combustibles Esteban Bertarelli Retail

LEER COMENTARIOS ()

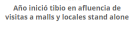
TE PUEDE INTERESAR



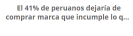
ECONOMÍA
Tiendas de descuento consolidan su presencia en la capital



EMPRESAS
Smart Brands trae franquicias de calzado brasileño y deportivo



EMPRESAS
Año inició tibio en afluencia de visitas a malls y locales stand alone



ECONOMÍA
El 41% de peruanos dejaría de comprar marca que incumple lo q...

