Excélsior (Sitio)

2024-06-19

Se venden 340 mbd de huachicol cada día; misma capacidad de Dos Bocas

Autor: Nayeli González

Género: Nota Informativa

https://www.excelsior.com.mx/nacional/se-venden-340-mbd-huachicol-al-dia-igual-que-dos-bocas/1658196

El crimen organizado comercializa en el país cerca de 340 mil barriles diarios de combustibles ilegales, volumen similar a la capacidad de procesamiento de la refinería de Dos Bocas.

Esta cifra representa al menos 30% del mercado, una situación que tiene un impacto negativo en la competitividad y desarrollo del sector gasolinero, así como pérdidas para el sector privado y la recaudación fiscal.

En conferencia, representantes de la Organización Nacional de Expendedores de Petróleo (Onexpo), aseguraron que ésta no se trata sólo del combustible que roban de los ductos de Petróleos Mexicanos (Pemex) sino también el llamado huachicol fiscal, es decir, el producto que entra de contrabando con otra razón social, así como las mezclas ilegales que se realizan a lo largo de la cadena de valor y que sobre todo se vende en los puntos de autoconsumo.

Sobre esto, Jorge Mijares, presidente de Onexpo, dijo que sí existen "importaciones sospechosas", por lo que han tenido reuniones con la Secretaría de Energía (Sener) quien ha buscado resolver este problema, así como el resto de los pendientes que tiene el sector.

Roberto Díaz de León, expresidente de la Onexpo, aseguró que estos delitos sí han sido combatidos por el gobierno federal, de lo contrario el problema sería aún mayor de lo que se registra actualmente.

En el marco de la Convención y Expo Onexpo 2024, el directivo también reconoció que aun cuando se ponga en marcha la refinería de Dos Bocas, México no podrá ser autosuficiente en combustibles por lo que se mantendrán las importaciones para poder abastecer la demanda.

Al cuestionarlos sobre la posibilidad de que la Comisión Reguladora de Energía (CRE) desaparezca como parte de las reformas propuestas por el ejecutivo, los directivos consideran que los órganos reguladores deben conservar su autonomía para garantizar la competitividad de los mercados.

Creemos que habrá diálogo y seguramente tendremos participación activa".

Para Marathon Petroleum, México es un mercado en el que planean aumentar hasta en 50 por ciento el volumen de combustible que importan desde Estados Unidos, pues su estrategia de negocios no sólo se enfoca en la distribución para estaciones de servicio, sino a empresas privadas, flotillas, entre otros segmentos.

En entrevista con Excélsior, José Rivera, director senior de Latinoamérica para la empresa, comento que actualmente cuentan con capacidad para almacenar combustibles en tres terminales en Sinaloa, Nuevo León y Guanajuato, sin embargo, consideran que en los siguientes años habrá mayores oportunidades con en otras terminales.

Esto les permitirá aumentar el volumen de productos que traerán al país, y con ello la oferta al mercado.

Es por ello que esperan un aumento de 50 por ciento para los siguientes dos o tres años.

Marathon importa a México desde sus refinerías en Los Ángeles, El Paso, Galveston Bay y Garyville, mediante diversas herramientas logísticas, pues su producto se mueve por tierra en autotransporte de carga, ferrocarril e incluso por mar en barcos.

Somos la empresa de refinación más grande de Estados Unidos, con presencia en la costa oeste y también en el Golfo de México, también tenemos refinerías en la frontera con México. Tenemos la flexibilidad de poder surtir al país desde diferentes puntos".

Dijo que por el momento ya distribuyen combustibles a 277 estaciones de servicio en México, de las cuales 226 son de la marca Arco, aunque esperan aumentar este número en el mediano y largo plazo.

Por otro lado, Paulo Esteban Alcaraz, director de Asuntos Públicos para México de Marathon Petroleum, dijo que, ante el cambio de gobierno, el directivo reconoció que existen algunos pendientes que deben atenderse lo antes posible como lo es la adecuación de la infraestructura carretera, de aduanas, entre otros.

Considera que esto permitirá tener costos más competitivos en favor de los clientes finales.

Por Nayeli González.

CONSULTA AQUÍ LAS NOTICIAS DE ÚLTIMA HORA

*mcam