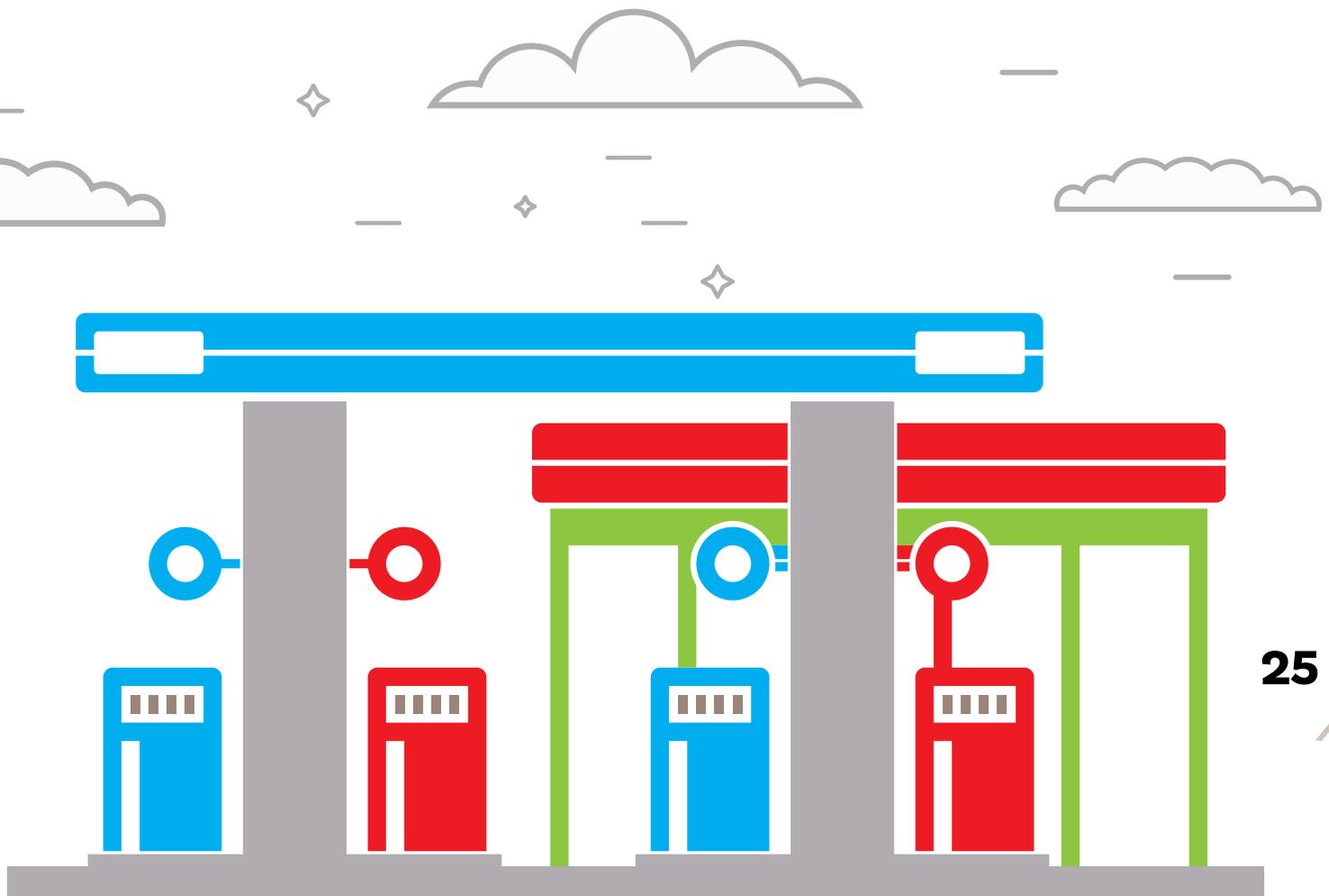




CEO de PETROIntelligence

La estación de servicio llegó para quedarse

Conforme pasa el tiempo, habrá más oferta de servicios a la hora de cargar combustible.



Aunque en México el término *estación de servicio* empezó a popularizarse a partir de la reforma energética del 2014, ya era utilizado comúnmente en otras partes del mundo para enfatizar que las gasolineras habían dejado de ser sólo un área para repostar combustible y se transformaban en pequeños “mercados” donde el consumidor podía encontrar diversas ofertas de productos.

Con el objetivo de explorar cómo se encuentra México en esta transición de gasolinera a estación de servicio, los analistas de *PETROIntelligence* se dieron a la tarea de identificar el número de negocios en

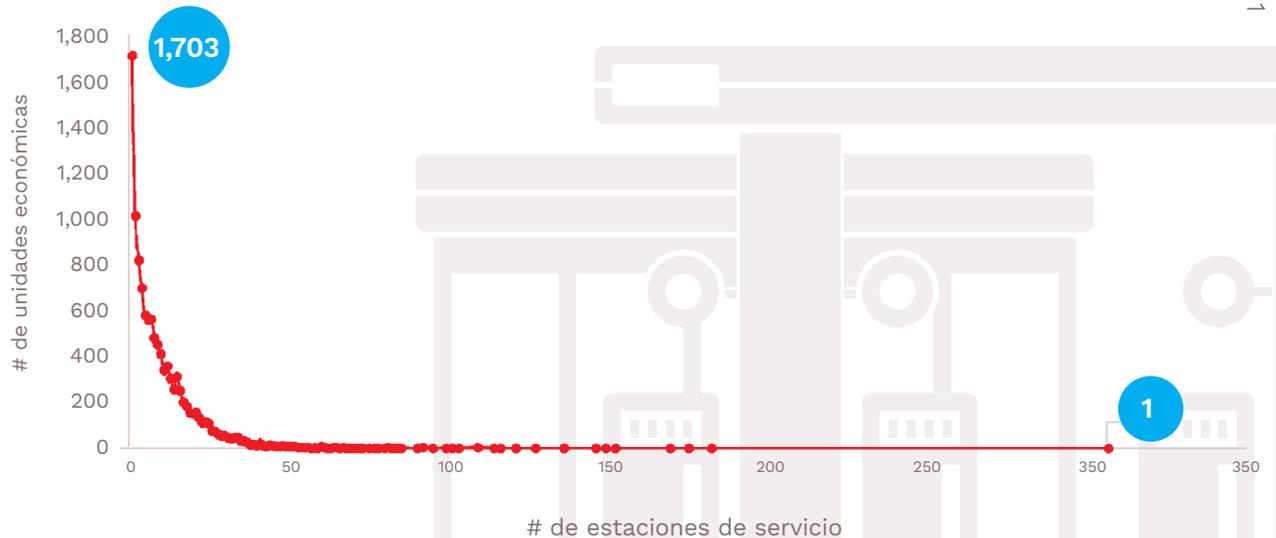
el “área” de servicio. Es necesario aclarar que se definió “área” como un círculo de 80 metros de radio.

El análisis identificó que 11,213 gasolineras tienen, al menos, una unidad económica, es decir, el 88.5% de las gasolineras son o están en “áreas” de servicio. En promedio, un “área” de servicio tiene 10 unidades económicas, además del expendio de gasolinas y/o diésel.

En el siguiente esquema es posible observar cómo se distribuyen las unidades económicas en las diversas gasolineras de México. La figura 1 muestra que 1,703 gasolineras tienen un negocio adicional al expendio en su “área” de servicio. En un caso el “área” de servicio considera más de 300 unidades económicas.

de unidades económicas en un radio de 80 metros a la redonda

FIGURA 1



Más sobre los precios negativos

A fin de explicar la razón, primero debemos tener en mente que los sistemas financieros posibilitan a las empresas fijar hoy los precios de los insumos que utilizarán mañana, a través de suscribir "contratos de futuros".

Ahora bien, dichos contratos son establecidos según el mes de entrega del producto físico, es decir, si ésta se realiza en mayo del 2020, los contratos se conocen en dicho mes. En la realidad no todos los contratos son cambiados por el producto físico, algunos se pagan en efectivo, "liquidados" o extendidos a otro mes de entrega, ya que existen compradores de futuros que no son agentes del sector de hidrocarburos, sino inversionistas de toda índole que buscan una ganancia derivada de la especulación.

La liquidación y la extensión son alternativas de acción que deben llevarse a cabo antes del *settlement* (cumplimiento legal de la entrega física del producto), el cual para efecto de los contratos de futuros del petróleo WTI (referencia de los Estados Unidos) de mayo del 2020 se concretó el 21 de abril de dicho año. Esto implica que los compradores de dichos contratos tenían que decidir, un día antes, irse al *settlement*, liquidar sus posiciones o extender sus contratos.

Por el lado de los inversionistas, dado que la acción más común en el mercado de futuros es liquidar la posición (es decir, llegar a una posición "cero"), necesitaban ahora vender, en lugar de comprar, contratos de futuros por la misma cantidad de producto que esperaban recibir a fin de estar en una situación "neutra": no necesito recibir ni entregar petróleo. El problema consistió en que no había compradores para sus contratos de futuros, ya que la capacidad de almacenamiento de crudo para el mes de entrega (mayo) estará a su máxima capacidad y la demanda se prevé en niveles demasiado bajos.

¿Qué sucedió? ¡Competencia! El que hubiera muchos inversionistas oferentes de contratos de futuros ocasionó que los precios llegaran a niveles negativos a fin de que los agentes económicos aceptaran el "producto": primero se intentó regalarlo, como no funcionó, se optó por pagar para que se lo llevaran. Esta situación se agravó, ya que los compradores que



¿QUÉ ESPERAMOS PARA EL SECTOR GASOLINERO? Precios bajos de gasolina por el resto del año. Aunque el precio internacional de la gasolina no estaba disminuyendo al igual que el precio del petróleo y antes del 21 de abril se había "estabilizado" alrededor de los 4 pesos por litro (referencia FOB de Gulf Coast), al momento de escribir esta nota [22 de abril] dicho precio disminuyó más del 20 por ciento; el día 21 de abril cerró en 2.97 pesos por litro. Asimismo, los precios TAR de PEMEX aplicables al día 23 de abril tuvieron en promedio una disminución relevante en comparación al día anterior: 80 centavos por litro, en el caso de gasolina regular; 93 en premium y 1.10 en diésel.

sí buscaban tener el producto físico también se vieron en la necesidad de liquidar su posición al no tener capacidad para recibirlo, dado que no existía la demanda suficiente para venderlo. Este fue el escenario que motivó los precios negativos en el mercado de futuros; sin embargo, ¿por qué hubo precios negativos también en el mercado *spot*?

Hay que tener en mente que el mercado *spot* corresponde al "mercado de mayoreo" donde se puede ir cualquier día y comprar petróleo. Si uno es comprador de petróleo, y dado que sabe que la demanda está empezando a verse afectada y se prevé que en el próximo par de meses estará en niveles extremadamente bajos, ¿no resulta atractivo esperar un mes por un producto que no sólo será gratis, sino por el que te darán un pago por llevártelo? Ahora, ¿cómo te convence el productor para que lo compres hoy? Bajando el precio del petróleo (hasta que, como sucedió en este caso, se rompió la barrera del 0 y empezó a pagar a los consumidores para que se llevaran dicho producto).

Este fenómeno en el mercado de futuros fue la causa de los precios negativos tanto del WTI como de la MME (Mezcla Mexicana de Exportación). La MME se tasa por medio de una ecuación que promedia, con distintas ponderaciones, los valores del WTI y del Brent (referencia del petróleo en Europa). El efecto no fue de la misma escala en la MME que en el WTI por la influencia del Brent, el cual no estuvo sujeto a estas presiones financieras.

Los precios negativos fueron particulares a la expiración de los contratos de futuros del WTI de mayo del 2020, razón por la cual sólo se vieron el día 20 de abril, y no así el 21 y 22 de dicho mes (la gran cantidad de vendedores desapareció de un día para otro, ya que habían logrado evitar el *settlement*). No obstante, esto es una señal de que estamos viviendo en un contexto de precios bajos y que en mayo se prevé una fuerte caída en la demanda agregada.

Los servicios ofrecidos por dichas unidades económicas son de naturaleza diversa, donde los principales tipos son los siguientes:

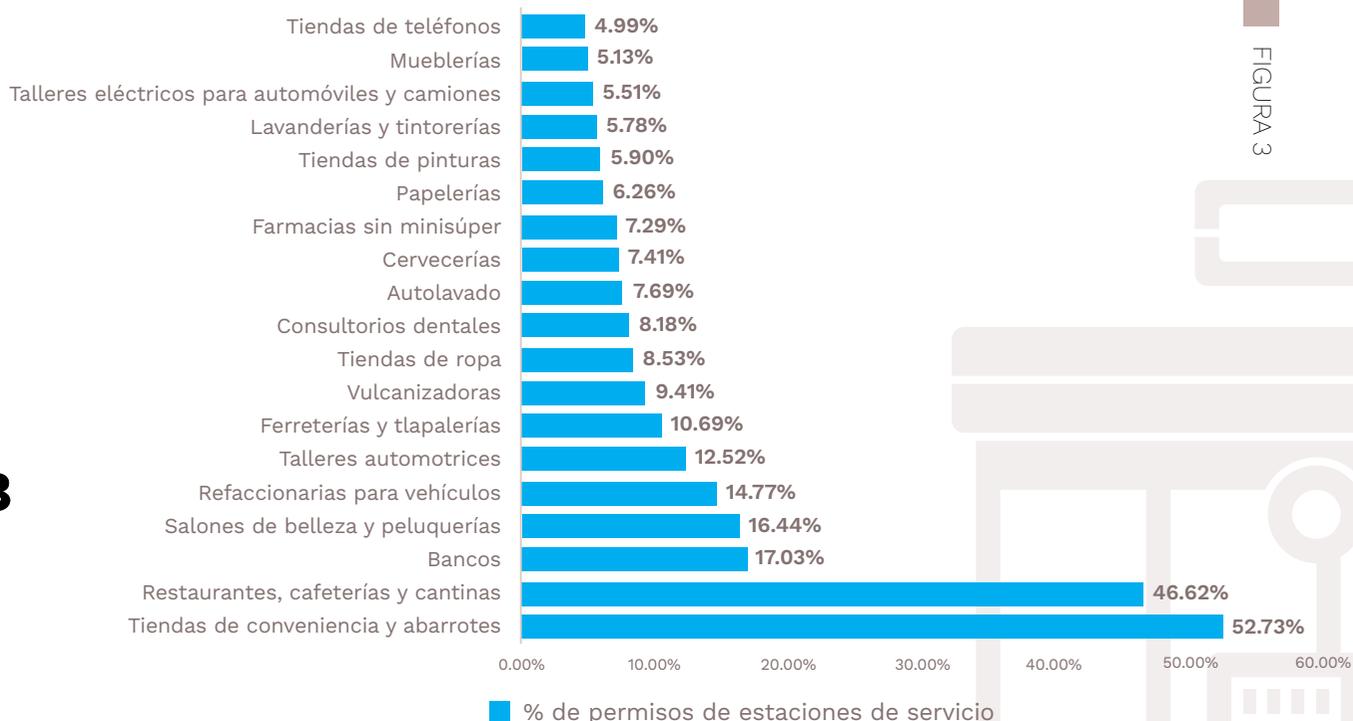
Servicios de estaciones de servicio (#)

FIGURA 2



Servicios de estaciones de servicio (%)

FIGURA 3



Con base en las figuras anteriores es posible identificar que las tiendas de conveniencia y de abarrotes son el tipo de negocio que se encuentra con mayor frecuencia en las gasolineras. De ellas, 6,683 cuentan con este servicio, es decir, más de la mitad de las 12,674 gasolineras que operan en el país.

Al respecto, el 61% (4,055) de estas unidades económicas son tiendas de conveniencia, donde Oxxo es la empresa que más ha optado por la mancuerna tienda de conveniencia-gasolinera en su estrategia comercial:

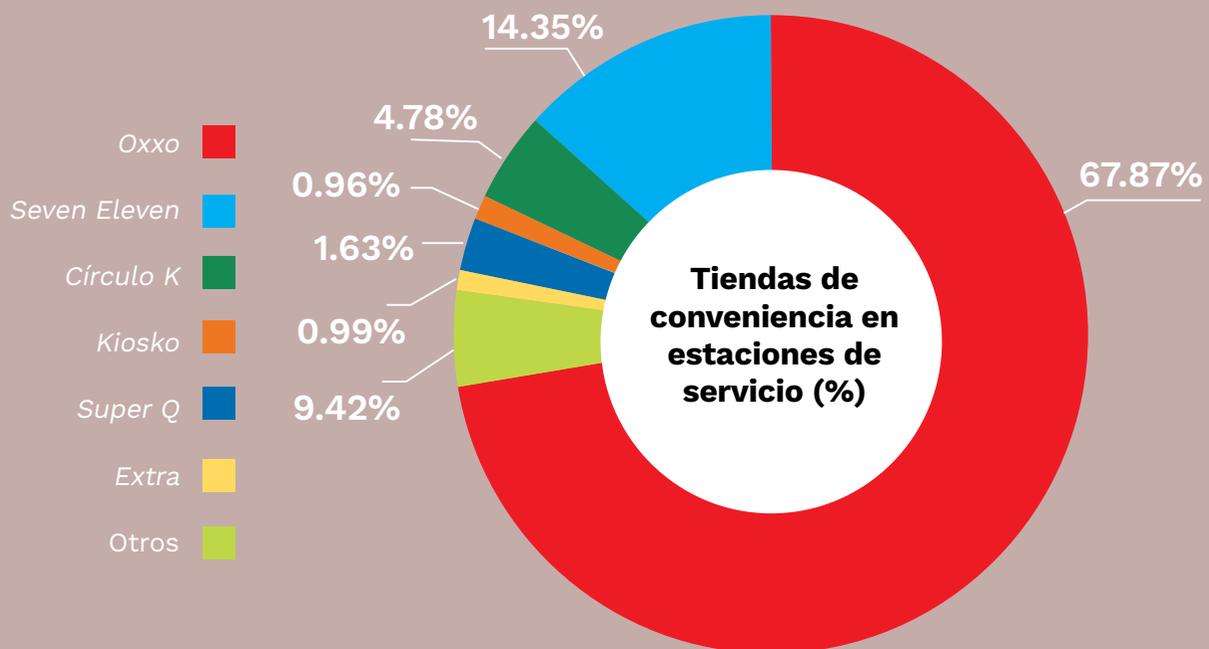
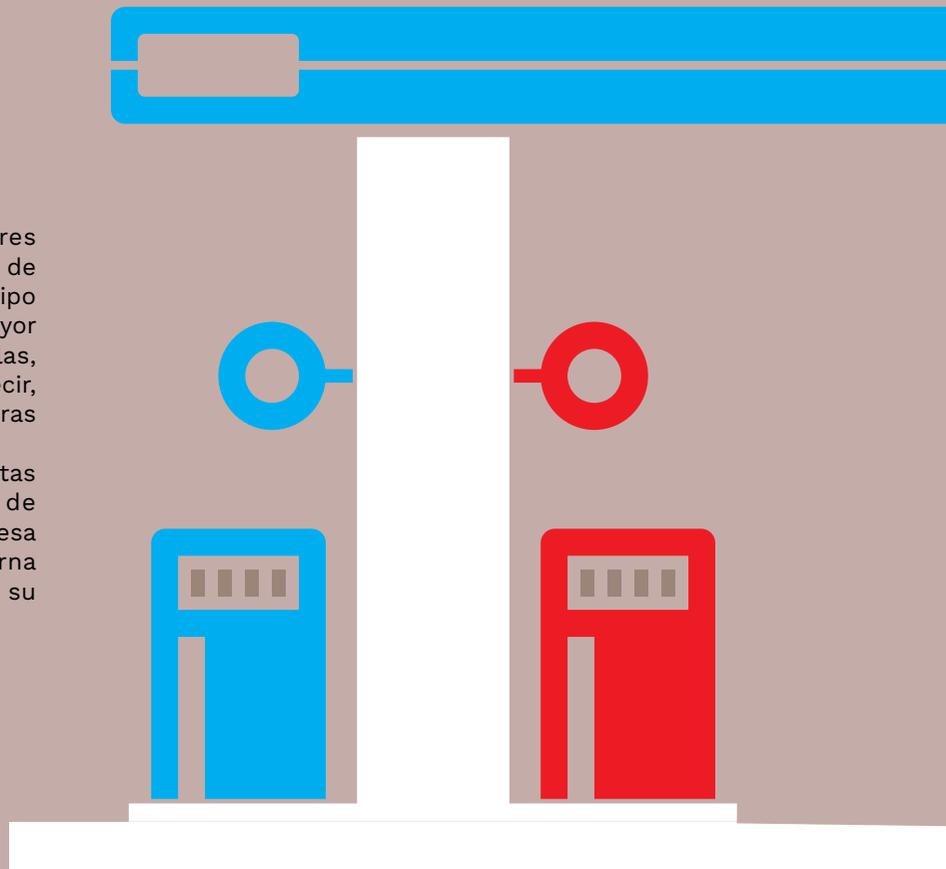


FIGURA 4

La estación de servicio es un modelo de negocio que ha llegado para quedarse; conforme pase el tiempo se irán considerando más ofertas de servicios a la hora de repostar combustibles para los vehículos. Asimismo, seguiremos viendo nuevas gasolineras situarse en plazas comerciales o en lugares con presencia de otros servicios. ❌