

# RECONFIGURACIÓN DEL MERCADO PETROLERO INTERNACIONAL

Por: Alejandro Montufar Helu Jiménez

📍 AMPES, Veracruz, 26 de febrero del 2026





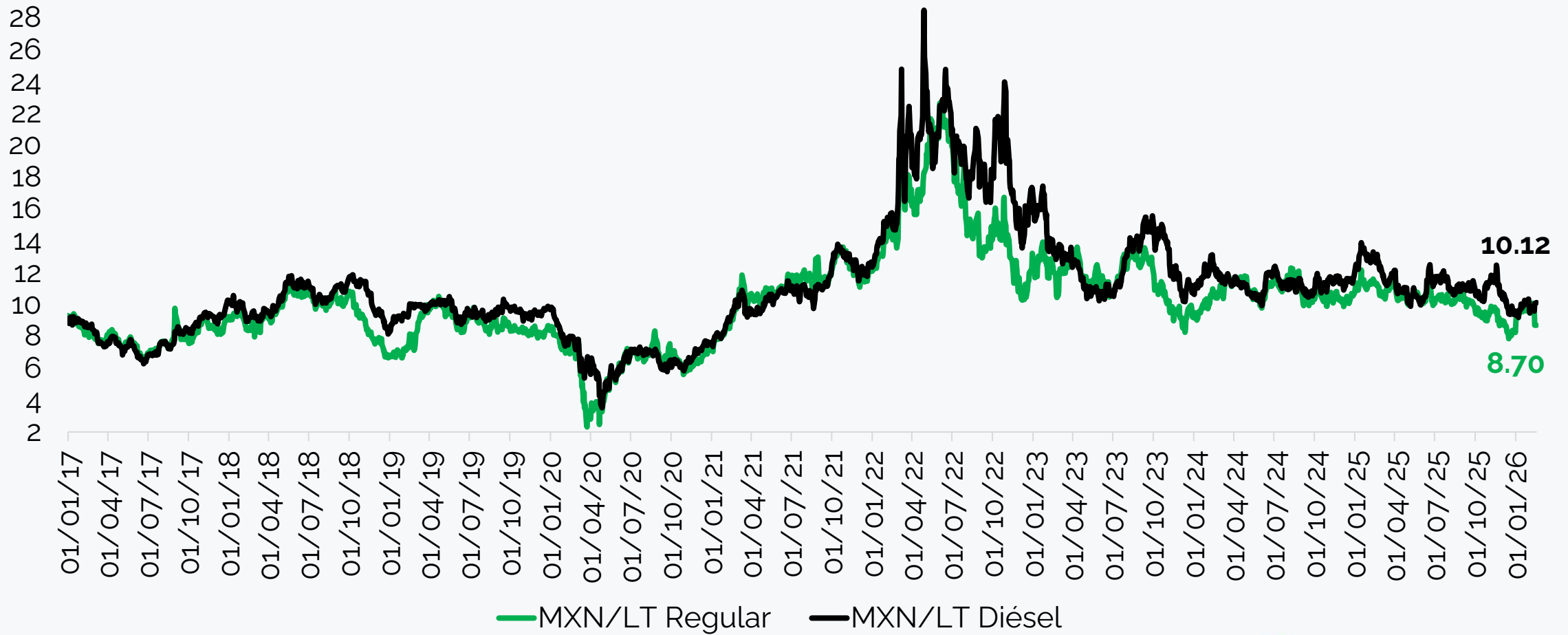
# ÍNDICE

1. Comportamiento internacional
2. Comportamiento nacional
3. Reconfiguración nacional
4. Autorizaciones de importación
5. Dinámicas competitivas
6. Perspectivas de mercado

# Comportamiento internacional

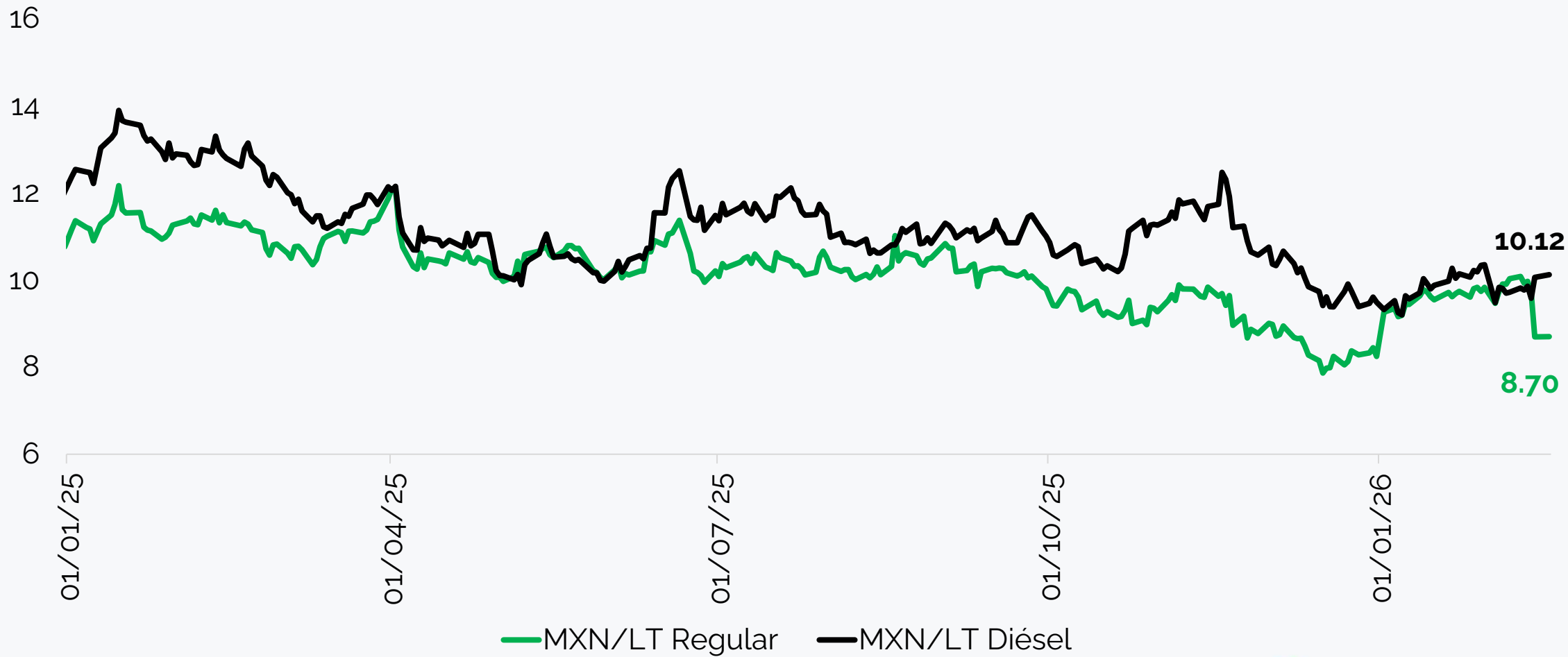


# Precios internacionales 2017 a 2026



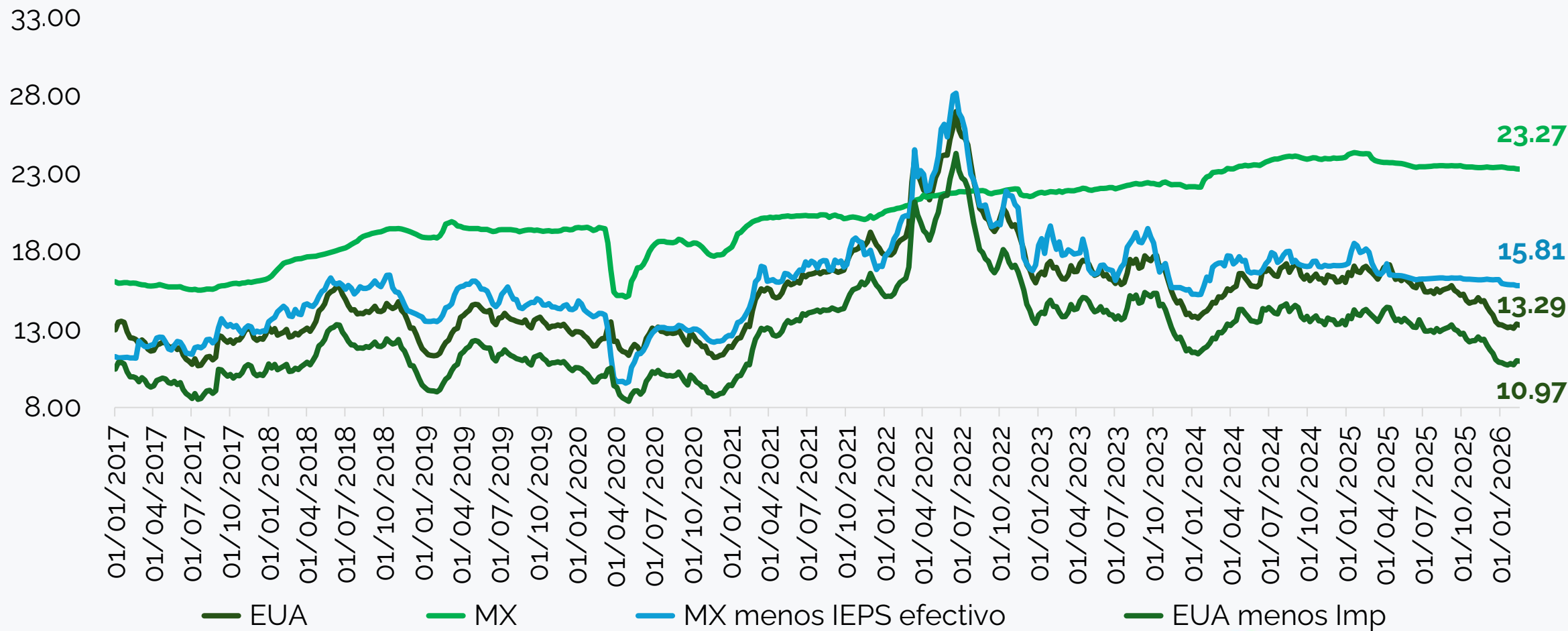
Período comprendido entre el 1 de enero de 2017 y el 17 de febrero de 2026.

# Precios internacionales 2025 a 2026



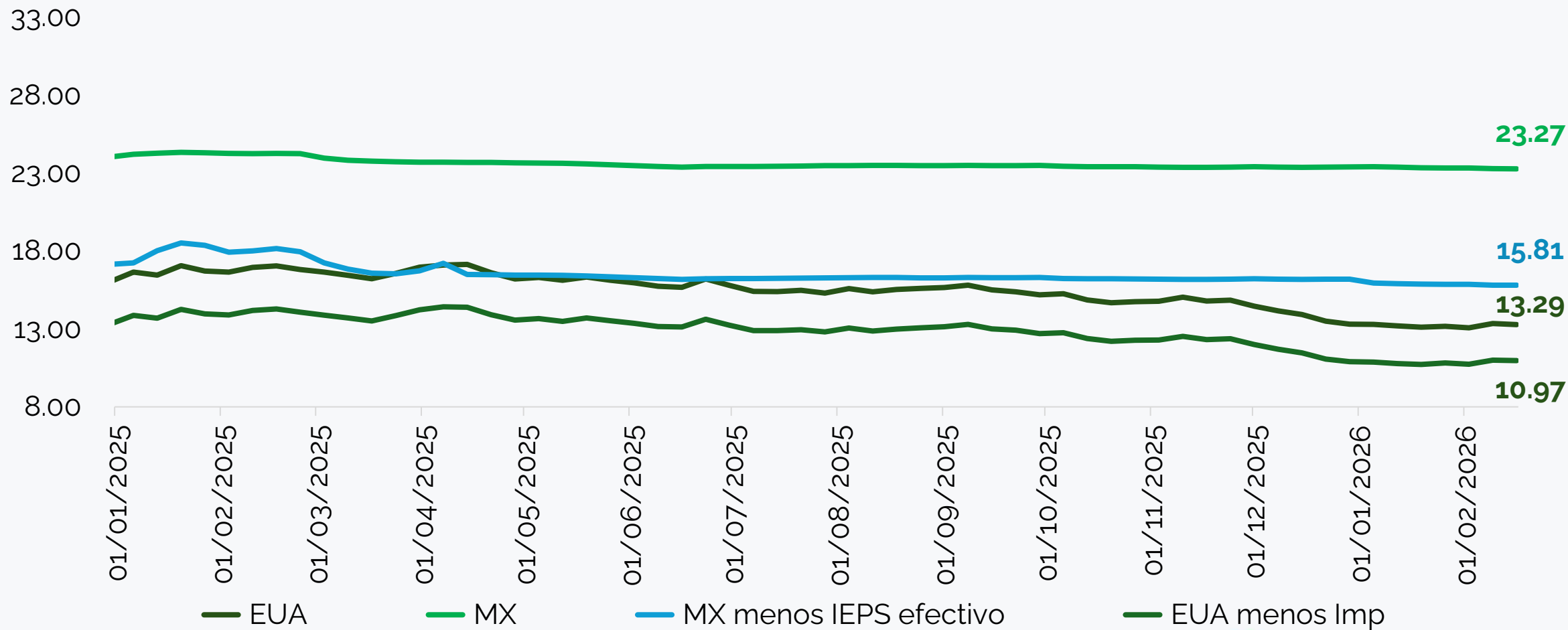
Período comprendido entre el 1 de enero de 2025 y el 17 de febrero de 2026.

# Precios EUA-MX de gasolinas 2017 a 2026



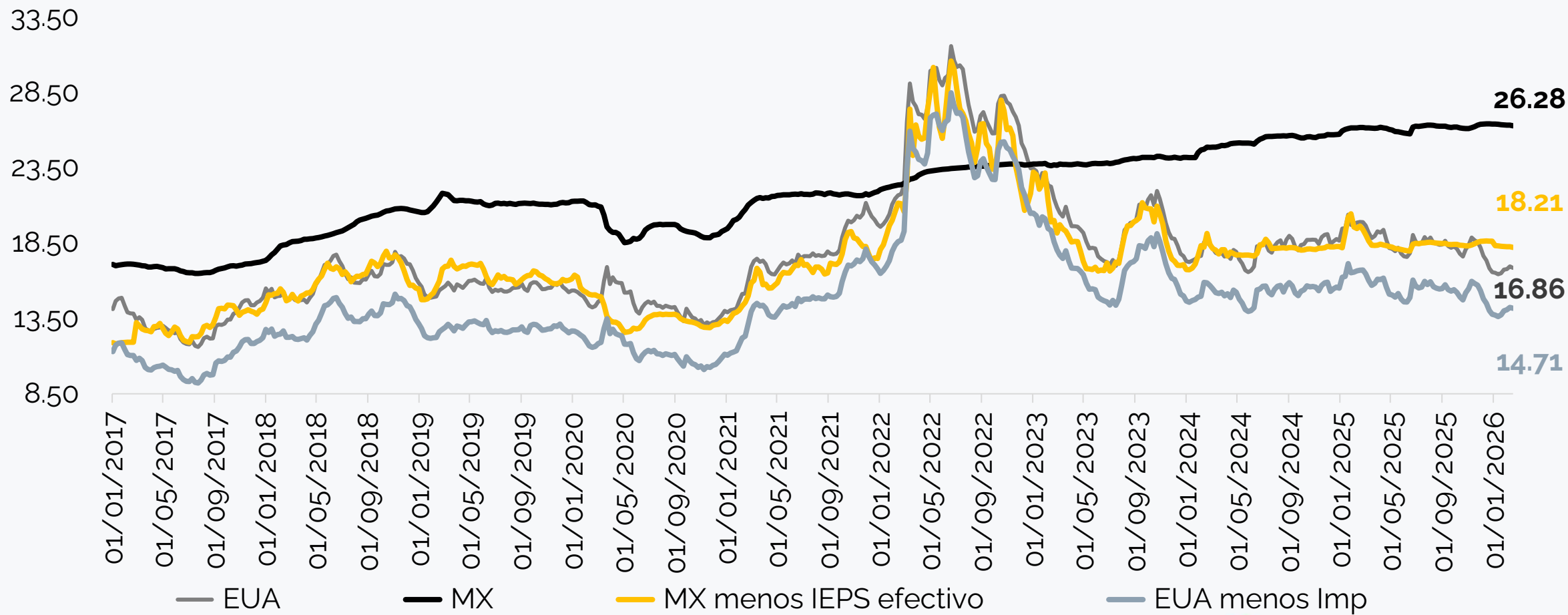
Período comprendido entre el 1 de enero de 2017 y el 17 de febrero de 2026.

# Precios EUA-MX de gasolinas 2025 a 2026



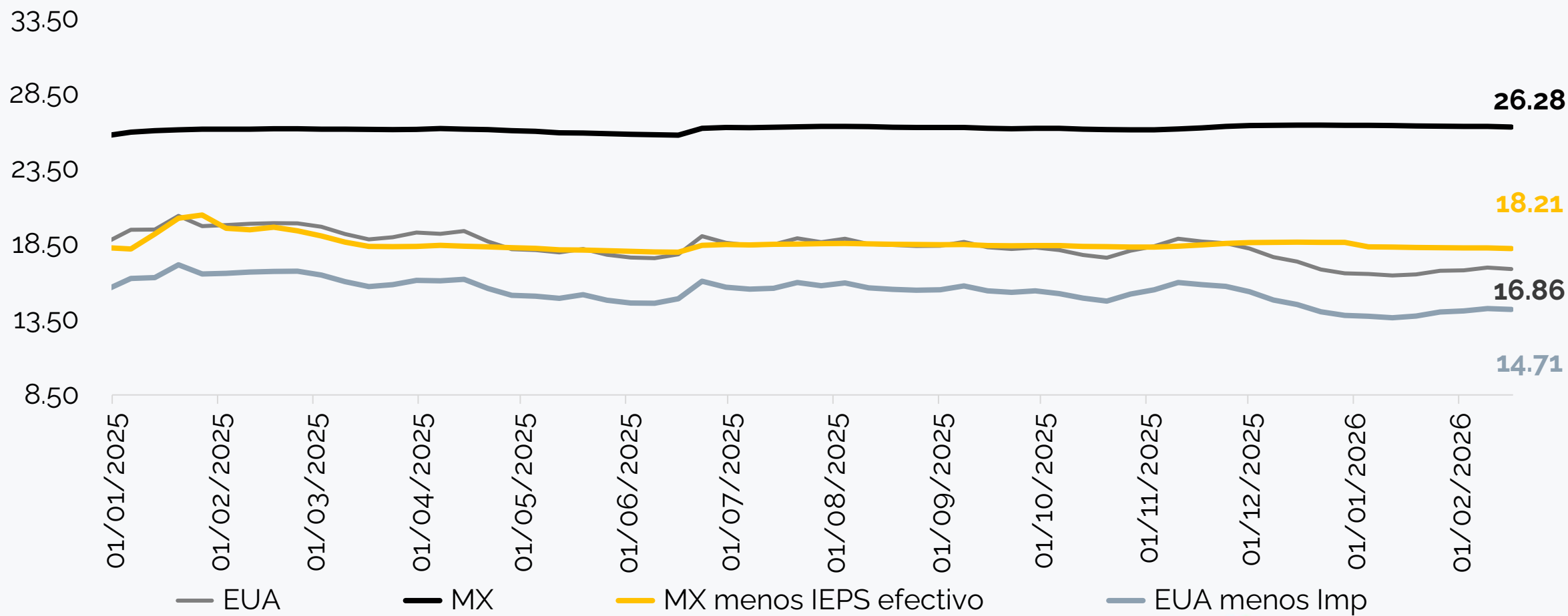
Período comprendido entre el 1 de enero de 2025 y el 17 de febrero de 2026.

# Precios EUA-MX de diésel 2017 a 2026



Período comprendido entre el 1 de enero de 2017 y el 17 de febrero de 2026.

# Precios EUA-MX de diésel 2025 a 2026



Período comprendido entre el 1 de enero de 2025 y el 17 de febrero de 2026.

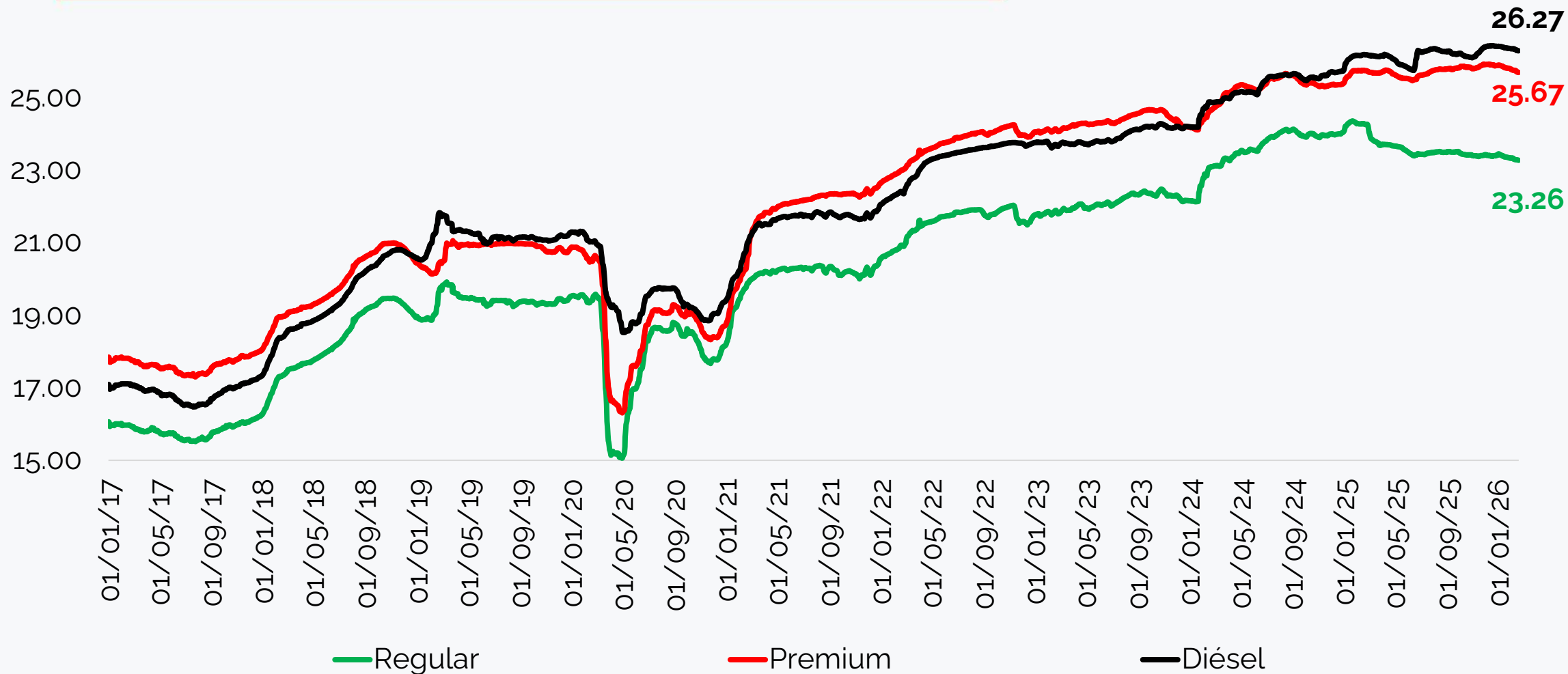
# Comportamiento nacional



PETRO **PI**  
Intelligence®

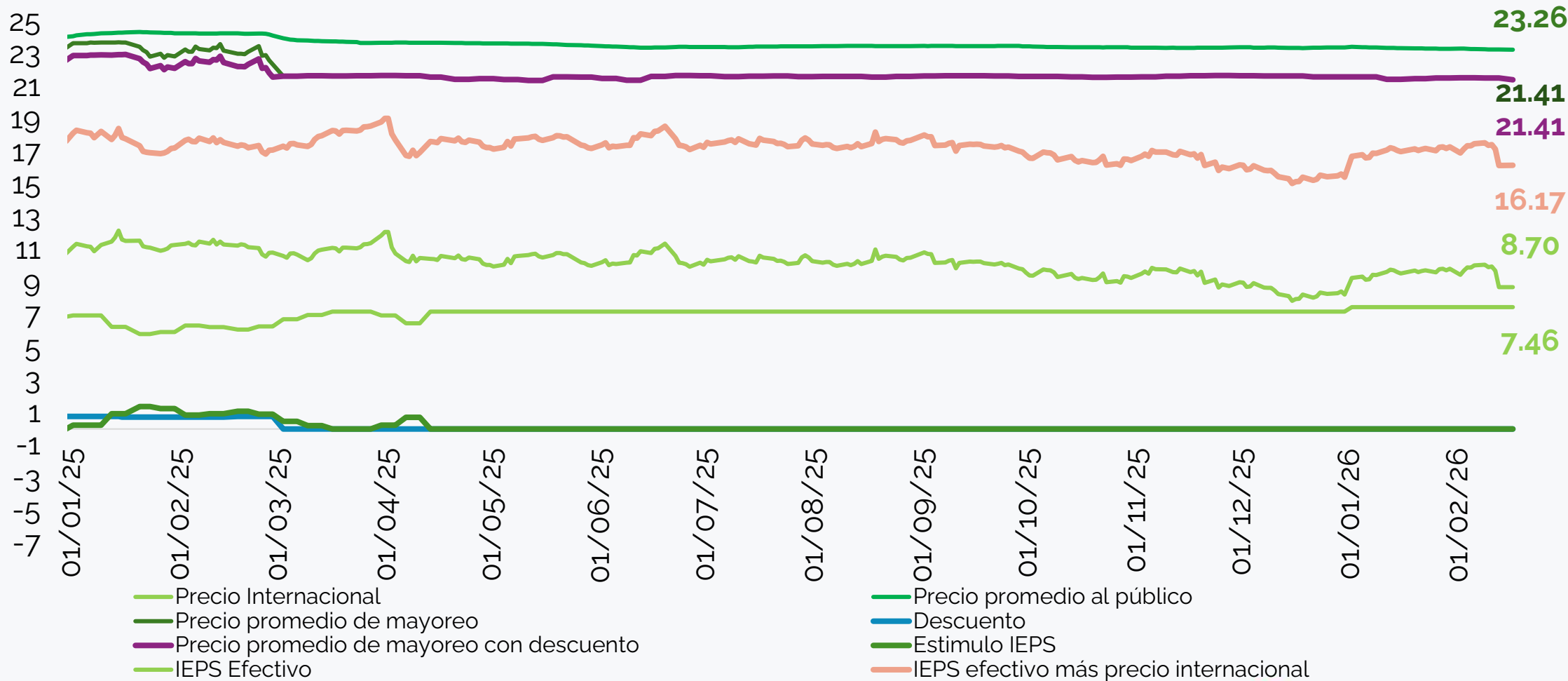
 **ampes**

# Precios nacionales 2017 a 2026



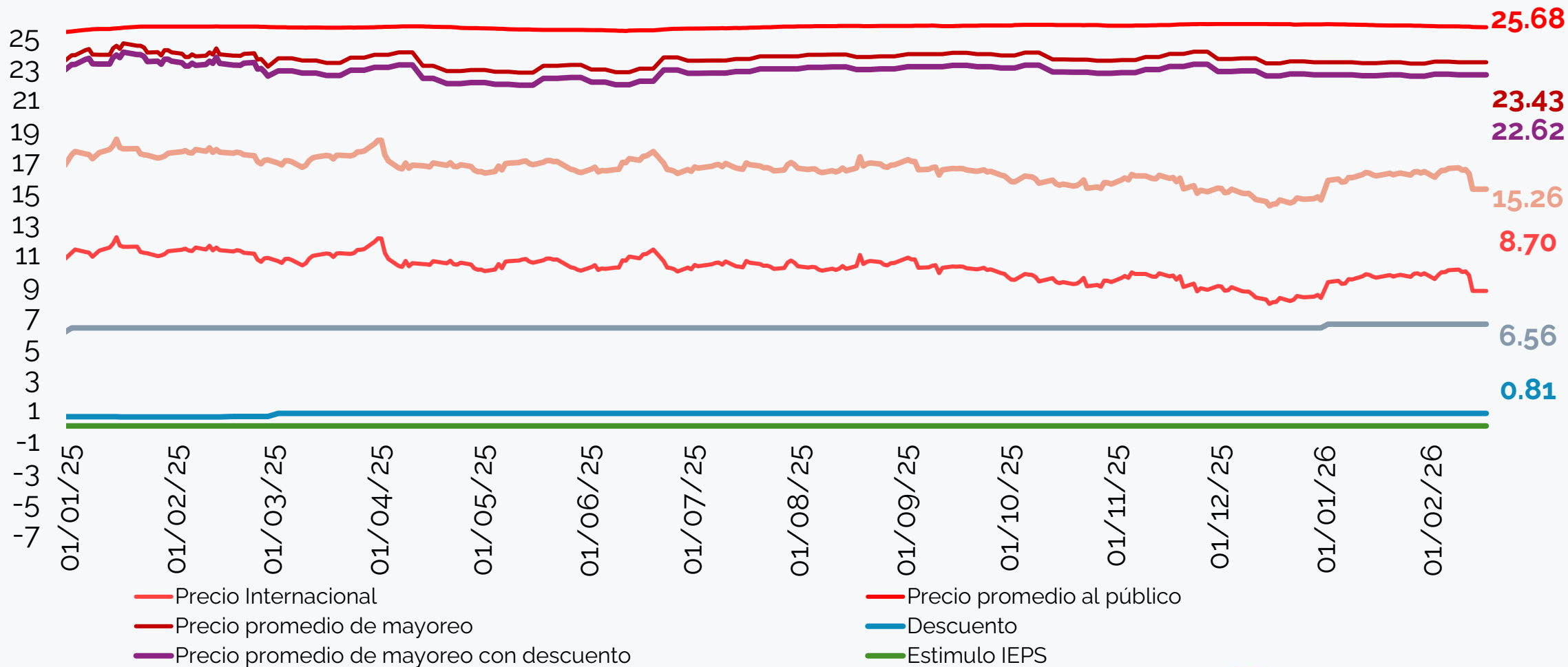
Período comprendido entre el 1 de enero de 2017 y el 18 de febrero de 2026.

# Precios nacionales: gasolina regular 2025 a 2026



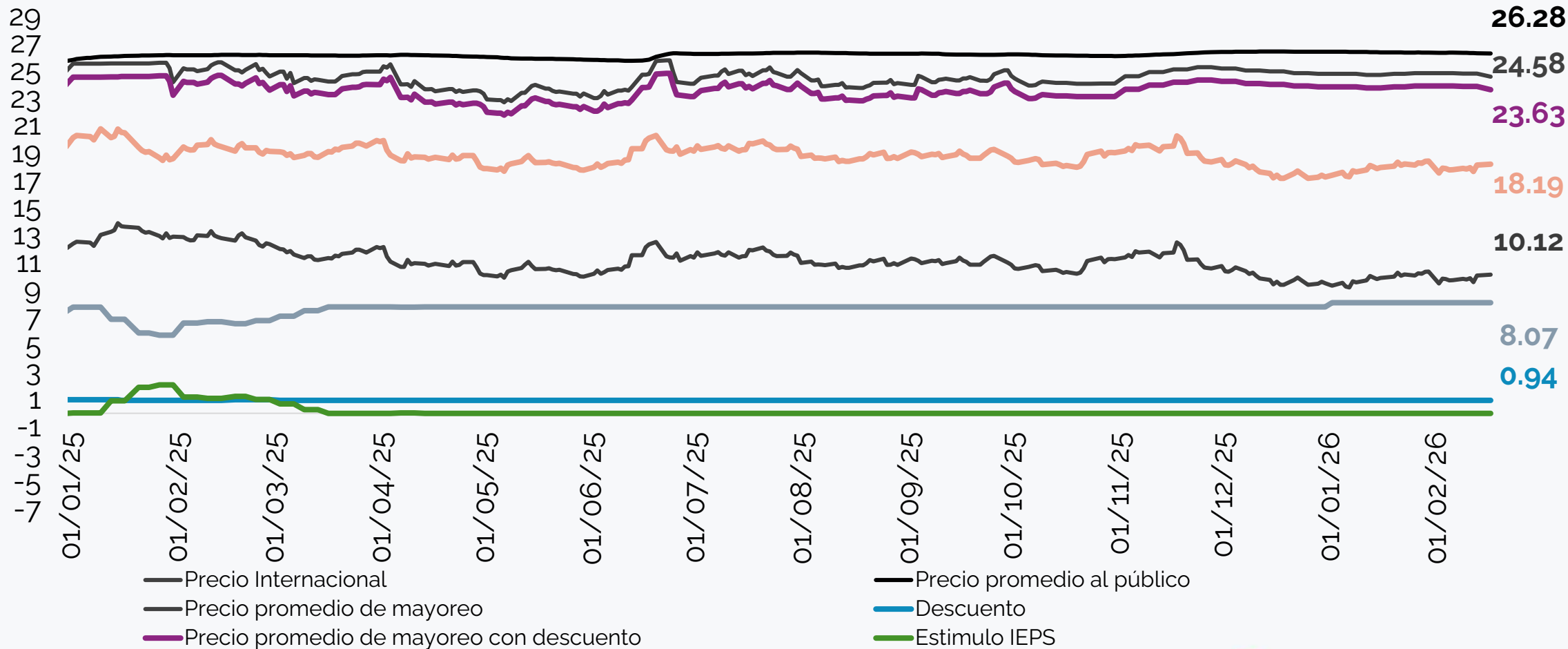
Período comprendido entre el 1 de enero de 2025 y el 17 de febrero de 2026.

# Precios nacionales: gasolina premium 2025 a 2026



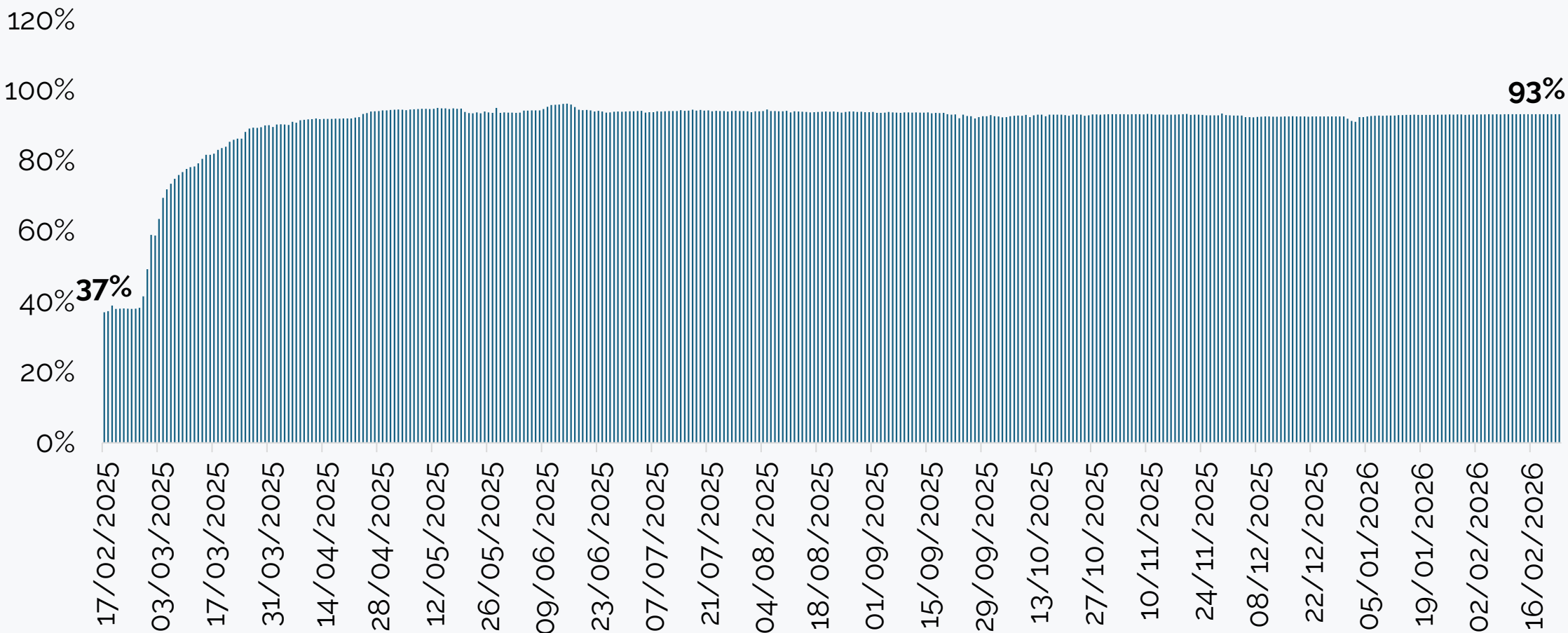
Período comprendido entre el 1 de enero de 2025 y el 17 de febrero de 2026.

# Precios nacionales: diésel 2025 a 2026



Período comprendido entre el 1 de enero de 2025 y el 17 de febrero de 2026.

# Evolución del Pacto Voluntario



Período comprendido entre el 17 de febrero de 2025 y el 23 de febrero de 2026.

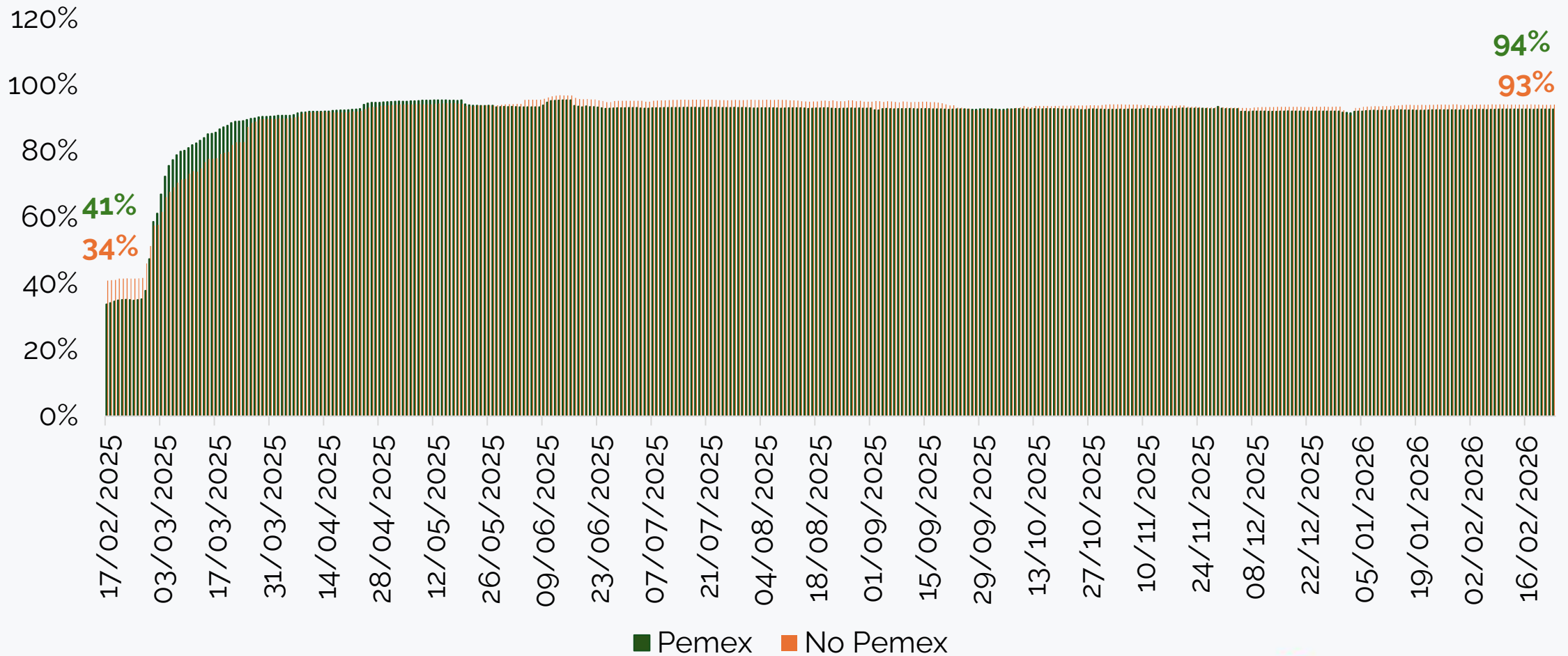
# Evolución del Pacto Voluntario por entidad federativa

ESTADO	03-mar	29-dic	05-ene	12-ene	19-ene	26-ene	02-feb	09-feb	16-feb	23-feb
	Inicio	Semana 43	Semana 44	Semana 45	Semana 46	Semana 47	Semana 48	Semana 49	Semana 50	Semana 51
Aguascalientes	32%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%
Baja California	88%	98%	98%	98%	98%	98%	98%	98%	98%	98%
Baja California Sur	20%	74%	74%	74%	74%	74%	74%	74%	74%	74%
Campeche	25%	95%	95%	95%	95%	95%	95%	95%	95%	95%
Chiapas	65%	98%	98%	98%	98%	98%	98%	98%	98%	98%
Chihuahua	70%	91%	91%	91%	91%	91%	91%	91%	91%	91%
Ciudad de México	93%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%
Coahuila	55%	94%	94%	94%	94%	94%	94%	94%	94%	94%
Colima	51%	99%	99%	99%	99%	99%	99%	99%	99%	99%
Durango	60%	82%	82%	82%	82%	82%	82%	82%	82%	82%
Guanajuato	38%	96%	96%	96%	96%	96%	96%	96%	96%	96%
Guerrero	52%	98%	98%	98%	98%	98%	98%	98%	98%	98%
Hidalgo	81%	99%	99%	99%	99%	99%	99%	99%	99%	99%
Jalisco	54%	89%	89%	89%	89%	89%	89%	89%	89%	89%
México	87%	99%	99%	99%	99%	99%	99%	99%	99%	99%
Michoacán	46%	93%	93%	93%	93%	93%	93%	93%	93%	93%

# Evolución del Pacto Voluntario por entidad federativa

ESTADO	03-mar	29-dic	05-ene	12-ene	19-ene	26-ene	02-feb	09-feb	16-feb	23-feb
	Inicio	Semana 43	Semana 44	Semana 45	Semana 46	Semana 47	Semana 48	Semana 49	Semana 50	Semana 51
Morelos	32%	99%	99%	99%	99%	99%	99%	99%	99%	99%
Nayarit	88%	66%	66%	66%	66%	66%	66%	66%	66%	66%
Nuevo León	20%	99%	99%	99%	99%	99%	99%	99%	99%	99%
Oaxaca	25%	86%	86%	86%	86%	86%	86%	86%	86%	86%
Puebla	65%	99%	99%	99%	99%	99%	99%	99%	99%	99%
Querétaro	70%	98%	98%	98%	98%	98%	98%	98%	98%	98%
Quintana Roo	93%	6%	6%	6%	6%	6%	6%	6%	6%	6%
San Luis Potosí	55%	99%	99%	99%	99%	99%	99%	99%	99%	99%
Sinaloa	51%	84%	84%	84%	84%	84%	84%	84%	84%	84%
Sonora	60%	97%	97%	97%	97%	97%	97%	97%	97%	97%
Tabasco	38%	98%	98%	98%	98%	98%	98%	98%	98%	98%
Tamaulipas	52%	99%	99%	99%	99%	99%	99%	99%	99%	99%
Tlaxcala	81%	98%	98%	98%	98%	98%	98%	98%	98%	98%
Veracruz	54%	99%	99%	99%	99%	99%	99%	99%	99%	99%
Yucatán	87%	89%	89%	89%	89%	89%	89%	89%	89%	89%
Zacatecas	46%	91%	91%	91%	91%	91%	91%	91%	91%	91%

# Cumplimiento nacional del Pacto Voluntario por imagen comercial



Período comprendido entre el 17 de febrero de 2025 y el 17 de febrero de 2026.

# Márgenes a nivel nacional: gasolina regular 2025 (\$/L)

Estado	2024	2025	2026*
Aguascalientes	1.69	2.15	2.32
Baja California	0.55	1.21	1.46
Baja California Sur	2.85	2.46	2.71
Campeche	2.58	2.19	2.46
Chiapas	1.91	2.00	2.26
Chihuahua	-0.63	0.56	0.87
Ciudad de México	2.07	1.98	2.22
Coahuila	1.63	1.88	2.03
Colima	1.81	2.12	2.29
Durango	1.94	2.30	2.41
Guanajuato	1.71	2.09	2.26
Guerrero	2.45	2.21	2.33
Hidalgo	1.60	1.81	2.02
Jalisco	1.93	2.17	2.41
Estado de México	1.59	1.84	2.09
Michoacán	2.08	2.22	2.40
Morelos	1.61	1.97	2.22
Nayarit	2.03	2.38	2.47
Nuevo León	3.29	2.18	2.35
Oaxaca	2.48	2.33	2.48
Puebla	1.58	1.78	2.00
Querétaro	1.25	1.75	2.03
Quintana Roo	3.60	2.91	3.18
San Luis Potosí	2.21	2.18	2.40
Sinaloa	2.01	2.18	2.42
Sonora	0.79	1.49	1.66
Tabasco	1.71	1.84	2.16
Tamaulipas	-1.40	-0.03	0.29
Tlaxcala	1.48	1.67	1.97
Veracruz	2.03	1.92	2.22
Yucatán	2.75	2.16	2.41
Zacatecas	1.93	2.30	2.47



Con tecnología de Bing  
© GeoNames, Microsoft, TomTom

Regular -0.03 2.91

PETROPI  
Intelligence®

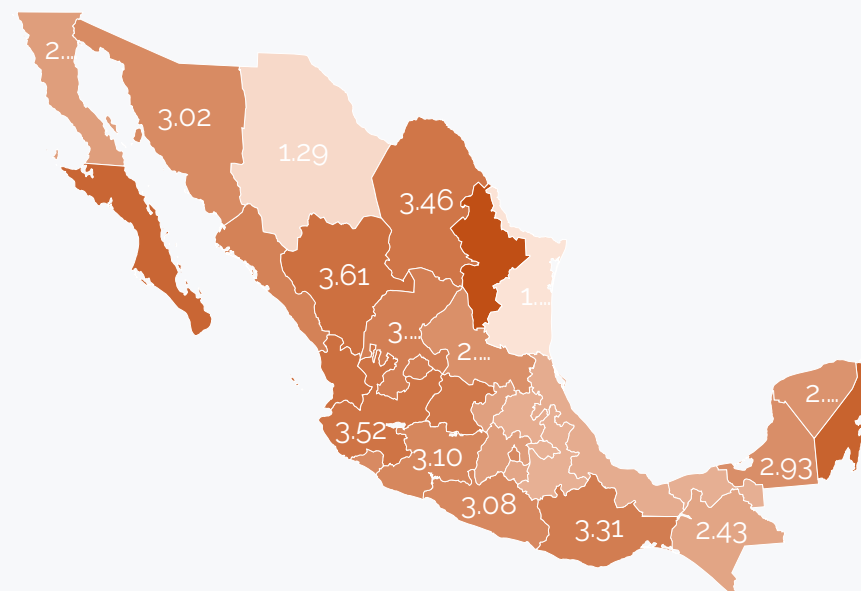
ampes

\*Período comprendido entre el 1 de enero y el 18 de febrero de 2026.

Período mostrado en el mapa: de enero a diciembre de 2025.

# Márgenes a nivel nacional: gasolina premium 2025 (\$/L)

Estado	2024	2025	2026*
Aguascalientes	2.52	3.27	3.70
Baja California	1.65	2.59	3.10
Baja California Sur	3.51	3.81	4.30
Campeche	3.36	2.93	3.52
Chiapas	2.54	2.43	2.93
Chihuahua	-0.11	1.29	1.84
Ciudad de México	2.84	3.05	3.59
Coahuila	2.73	3.46	3.81
Colima	2.53	3.03	3.49
Durango	2.59	3.61	3.97
Guanajuato	2.81	3.43	4.04
Guerrero	2.94	3.08	3.49
Hidalgo	2.13	2.25	2.74
Jalisco	2.52	3.52	4.00
Estado de México	2.30	2.60	3.09
Michoacán	2.53	3.10	3.53
Morelos	2.14	2.41	2.96
Nayarit	2.53	3.60	3.97
Nuevo León	4.18	4.33	4.70
Oaxaca	3.20	3.31	3.88
Puebla	2.13	2.19	2.67
Querétaro	2.01	2.54	3.14
Quintana Roo	4.18	3.90	4.37
San Luis Potosí	2.72	2.91	3.39
Sinaloa	2.64	3.21	3.89
Sonora	1.73	3.02	3.44
Tabasco	2.46	2.20	2.76
Tamaulipas	0.01	1.07	1.55
Tlaxcala	2.05	2.16	2.77
Veracruz	2.56	2.27	2.81
Yucatán	3.38	2.82	3.41
Zacatecas	2.48	3.26	3.77



Con tecnología de Bing  
© GeoNames, Microsoft, TomTom

Premium 1.07 4.33

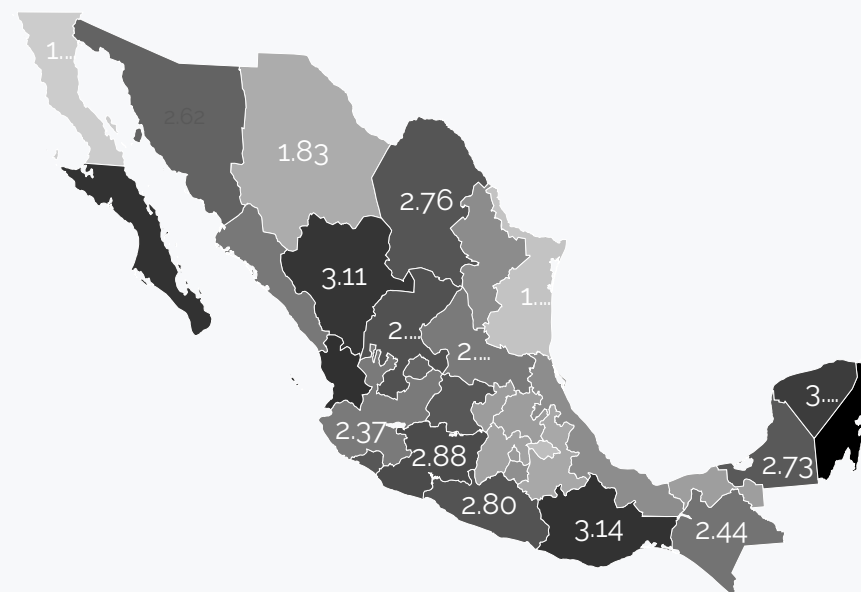


\*Período comprendido entre el 1 de enero y el 18 de febrero de 2026.

Período mostrado en el mapa: de enero a diciembre de 2025.

# Márgenes a nivel nacional: diésel 2025 (\$/L)

Estado	2024	2025	2026*
Aguascalientes	1.71	2.60	2.88
Baja California	0.69	1.48	1.75
Baja California Sur	2.89	3.15	3.35
Campeche	2.90	2.73	3.05
Chiapas	2.30	2.44	2.73
Chihuahua	0.95	1.83	2.12
Ciudad de México	2.17	2.01	2.34
Coahuila	2.13	2.76	3.03
Colima	2.06	2.75	2.94
Durango	2.11	3.11	3.41
Guanajuato	1.98	2.73	3.11
Guerrero	2.45	2.80	2.98
Hidalgo	1.71	1.99	2.29
Jalisco	2.12	2.37	2.66
Estado de México	1.77	1.93	2.27
Michoacán	2.16	2.88	3.14
Morelos	1.72	2.14	2.47
Nayarit	1.98	3.17	3.39
Nuevo León	3.13	2.18	2.29
Oaxaca	2.73	3.14	3.44
Puebla	1.71	1.87	2.21
Querétaro	1.43	2.00	2.43
Quintana Roo	3.82	3.69	3.89
San Luis Potosí	2.32	2.36	2.56
Sinaloa	1.84	2.39	2.92
Sonora	1.66	2.62	2.86
Tabasco	2.14	1.98	2.31
Tamaulipas	1.03	1.58	1.71
Tlaxcala	1.59	1.63	2.00
Veracruz	2.40	2.17	2.46
Yucatán	3.27	3.04	3.34
Zacatecas	2.01	2.82	3.16



Con tecnología de Bing  
© GeoNames, Microsoft, TomTom

Diésel  
1.48      3.69

**PETRO PI**  
Intelligence®



\*Período comprendido entre el 1 de enero y el 18 de febrero de 2026.

Período mostrado en el mapa: de enero a diciembre de 2025.

# Reconfiguración nacional



PETRO **PI**  
Intelligence®

 **ampes**

## Reconfiguración nacional



- **Adiós al mercado *spot*:** al restringir el Reglamento que las transacciones de los comercializadores y expendedores se lleven a cabo con marcas comerciales registradas, **la compraventa y expendio de combustible “unbranded” se elimina del mercado**, en detrimento del mercado *spot* (compra de combustible de corto plazo sin necesidad de contratos).
- **Reconfiguración de las rutas de suministro:** al **prohibir** el Reglamento el **transvase** entre medios de transporte y/o distribución por medios distintos a ductos, **diversos puntos de entrega han sido deshabilitados, causando una reconfiguración en las rutas de suministro**. Por ejemplo, Mexicali y Guadalajara. No se considera en el Reglamento, el transvase entre buque-tanques, lo cual sí se realiza en la práctica.
- Dicha reconfiguración también es consecuencia de la prohibición de trasvase entre plantas de distribución, lo que en la práctica elimina las ventas entre distribuidores.

# Reconfiguración nacional

- **Incertidumbre en distribución:** no existe claridad respecto de si el **distribuidor** puede vender al **comercializador**. ¿Ley vs Reglamento?

- **LSH:**

**XVI.** Distribución: Actividad que consiste en adquirir, recibir, guardar, trasladar y, en su caso, conducir un determinado volumen de Gas Natural o Petrolíferos desde una ubicación determinada hacia uno o varios destinos previamente asignados para su venta a personas Permissionarias de Expendio al Público o personas Usuarias Finales;

**Artículo 83.-** El Reglamento y las disposiciones administrativas deben establecer los términos y condiciones del permiso de Distribución de Gas Natural y Petrolíferos, los cuales deben contener, al menos las siguientes actividades y obligaciones:

- I. Adquirir Gas Natural o Petrolíferos de personas Permissionarias de Comercialización;
- II. La venta de Gas Natural o Petrolíferos a personas Permissionarias de Expendio al Público o personas Usuarias Finales;

- **Reglamento de la LSH:**

**Artículo 128.** La Distribución puede llevarse a cabo mediante Ductos, Auto-tanques, Semirremolques, Vehículos de Reparto, Recipientes Portátiles, Recipientes Transportables sujetos a presión, así como los demás medios que establezca la Comisión en la Normatividad aplicable, que incluye instalaciones para la Guarda, recepción y entrega para su venta a las personas Permissionarias de Expendio al Público o personas Usuarias Finales, o su entrega a las personas Usuarias que contraten la prestación del servicio, en términos de la Ley, del presente reglamento y demás Normatividad aplicable.

**Artículo 130.** La persona Permissionaria de Distribución solo puede vender Gas Natural o Petrolíferos conforme a lo establecido en el artículo 83, fracción II de la Ley y en este reglamento.

# Reconfiguración nacional

- **Suspensión del servicio:** mayoristas detienen el suministro a empresas de autoconsumo que no cuenten con permiso de despacho o de almacenamiento para usos propios. Existe gran incertidumbre por parte de los consumidores finales.
- **Reconversión de estaciones:** la obligación de comercializar y expender una marca registrada fomenta un nuevo acomodo en las estaciones de marcas independientes hacia marcas internacionales y PEMEX, principalmente.
- **Restricciones heterogéneas en el suministro de autoconsumo:** la heterogeneidad en las obligaciones de los permisos ha generado esquemas no igualitarios respecto a la selección del suministro.

# Autorizaciones de importación



# Actividad de importación gasolinas



Empresa	Volumen regular (litros)
ExxonMobil México	232,140,000,000
Valero Marketing and Supply de México	107,240,000,000
Tesoro México Supply & Marketing	87,041,550,000
Shell México	50,000,000,000
Alveg Distribución Química	1,836,764.60
L.E. International Fuel Supply	381,569,520
Petrotal	300,000,000
<b>Energas de México</b>	17,161,200,000

# Actividad de importación diésel



Empresa	Volumen diésel (litros)
ExxonMobil México	232,140,000,000
Valero Marketing and Supply de México	127,667,000.00
Tesoro México Supply & Marketing	87,041,550,000
Shell México	33,660,030,000.00
L.E. International Fuel Supply	343,412,568
Petrotal	84,000,000

# Actividad de importación naftas ligeras



Empresa	Volumen naftas (litros)
Centrum	ND

# Dinámicas competitivas



# Dinámicas competitivas

## ***Micropricing* dinámico en estaciones de servicio**

La implementación de un modelo de precios ajustados varias veces al día, con base en datos de ventas en tiempo real, lo que permitirá promociones personalizadas por ubicación geográfica, mejorando así su competitividad local.

# Dinámicas competitivas

## Paradores seguros

- Convertir las estaciones en puntos de descanso seguro, que sean un espacio diseñado para transportistas y viajeros combinando servicios integrales, infraestructura moderna y protocolos de vigilancia avanzada.
- Un ejemplo de esto es OxxoGas, quien implementó el primer Parador Seguro en Chihuahua.



# Dinámicas competitivas

## **Coworking en estaciones de servicio**

La conversión de las estaciones de servicio en centros de productividad para nómadas digitales, comerciales, transportistas y teletrabajadores que necesitan un lugar para trabajar fuera de la oficina tradicional durante sus desplazamientos.



# Dinámicas competitivas



## Tiendas de conveniencia compitiendo contra *fast-food* y especializadas por categoría de producto

- Un ejemplo de esto es la cadena de tiendas de conveniencia FULL de YPF, la cual ha superado en ventas de hamburguesas a McDonald's y dominado dos tercios del *market share* de café.
- Otro ejemplo consiste en las tiendas de la cadena BUC-CE'S, que por su gran variedad de productos se han convertido en paradores turísticos, incluido su famoso *Chopped brisket sandwich*.
- Finalmente, se observan formatos de tiendas temáticas con especialización en categorías de alto crecimiento, como postres, café y alimentos preparados, que integran autoservicio y experiencias diferenciadas para competir directamente con el *fast-food*.

# Dinámicas competitivas

## Servicios complementarios en tiendas de conveniencia

La oferta de consigna de equipaje 24/7 en tiendas:

- Reserva y pago digital del servicio.
- Ampliación del rol de la tienda como punto de servicios para viajeros.
- Solución a la escasez de casilleros en zonas turísticas, con operación continua.



# Dinámicas competitivas

## Membresía mensual en estación de servicio

- Esquema donde el cliente paga una tarifa fija mensual a cambio de beneficios exclusivos.
- Modelo que ofrece una membresía que otorga acceso a descuentos, lavados o productos sin costo adicional.



# Dinámicas competitivas

## Distintivos para verificar la calidad de los combustibles

Los programas de certificación técnica otorgan a las estaciones de servicio un distintivo en forma de holograma por cada dispensario. Este holograma incluye un código QR que, al ser escaneado, permite verificar los resultados de evaluaciones de calidad de los combustibles complementarias a las establecidas en la NOM-016CRE-2016. El objetivo de esta iniciativa es fortalecer la confianza de los consumidores y reforzar la reputación de las estaciones



# Dinámicas competitivas

## Autoservicio y digitalización de estaciones de servicio

Nuevas formas de ordenar, pagar y retirar productos están transformando la atención en las estaciones de servicio, integrando tecnología, operación y herramientas de seguridad inteligente.

- **Pedidos autónomos** mediante tótems digitales y pantallas táctiles.
- **Automatización parcial** orientada a rapidez y simplicidad.
- **Adopción gradual y selectiva según ubicación**, perfil del cliente y madurez tecnológica.
- **Incorporación de soluciones de seguridad basadas en IA**, como análisis de video en tiempo real para detectar comportamientos sospechosos y reducir robos sin afectar la experiencia del cliente.

Como ejemplo, una máquina expendedora de pizzas 24/7, con selección digital, operación automatizada y sistema de cocción rápida.

# Dinámicas competitivas

## Robustecimiento de *apps* de grupos gasolineros

- Se observa una tendencia hacia la centralización de servicios a través de las *apps* de las estaciones de servicio, integrando **transferencias, renta de autos, plataformas de movilidad, la gestión digital de citas de lavado y recargas eléctricas**, así como funcionalidades para que el usuario pueda **precomprar litros** de combustible al mejor precio disponible en su zona.
- El avance del comercio electrónico y los pagos tokenizados apunta a **experiencias de compra invisibles, donde agentes de IA pueden anticipar necesidades, preautorizar pagos y completar transacciones** en surtidores, cargadores y tiendas sin interacción manual del usuario.



# Dinámicas competitivas

## Pagos biométricos en estaciones de servicio: reconocimiento facial

- El cliente se identifica, el sistema valida la biometría en segundos y el cobro se realiza automáticamente.
- Sinergia con programas de lealtad o ecosistemas digitales existentes, siendo clave la velocidad, la seguridad de datos y la integración con los sistemas de la estación



# Dinámicas competitivas

## Tarifas dinámicas e incentivos para carga eléctrica

- Esquemas de precios diferenciados en infraestructura de recarga eléctrica, con **descuentos en horarios de baja demanda** para optimizar costos de los usuarios y reducir la presión sobre la red eléctrica.
- Transparencia de precios y **alianzas entre plataformas de movilidad** y operadores de infraestructura, facilitando la adopción de vehículos eléctricos y mejorando la eficiencia del sistema energético.



# Dinámicas competitivas

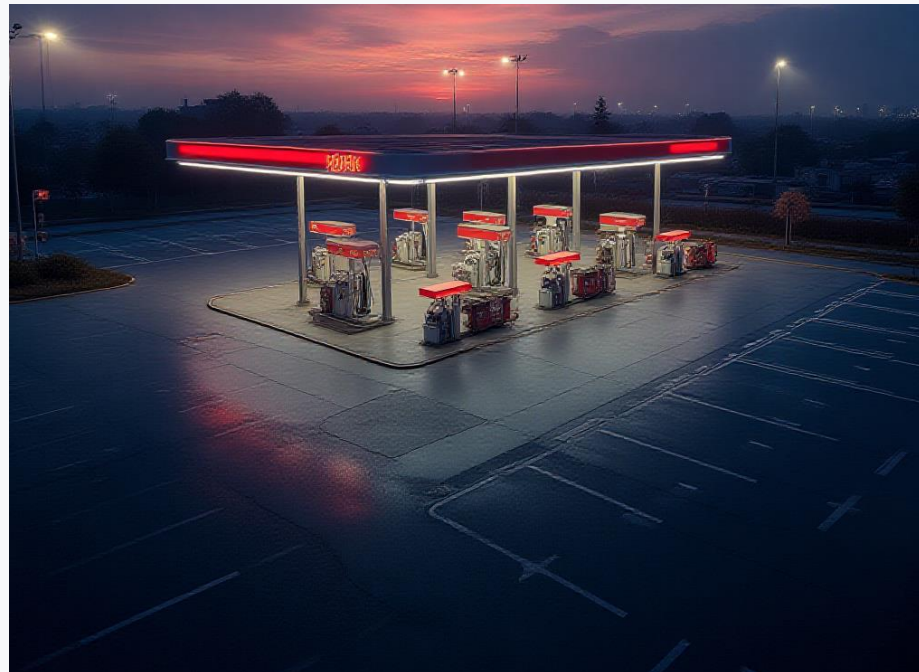
- **Programa mensual de capacitación:** ofrecer talleres breves, útiles y gratuitos o de bajo costo a sus clientes o comunidad local.
- **Podcast** del gasolinero: formato de contenido grabado o transmitido desde la estación con temas de interés local o sectorial.
- **Uso estratégico de radio en tienda:** como parte de redes de *retail media*, con programación personalizada por comunidad y momento del día para reforzar marca, mejorar la experiencia del cliente y habilitar nuevos espacios publicitarios para proveedores.



# Otras ideas para generar ingresos

## Estaciones de servicio como estacionamientos

El uso de las estaciones de servicio como espacio de estacionamiento en horarios nocturnos representa una oportunidad para optimizar su infraestructura en los periodos de menor actividad.



# Otras ideas para generar ingresos

## Publicidad en punto de carga

Integrar pantallas digitales o espacios publicitarios en los dispensadores de combustible o en espacios disponibles dentro de la estación de servicio.

## Estación *Data-Hub*

Modelo que transforma la estación en una fuente de ingresos digitales mediante el uso de datos.

# Otras ideas para generar ingresos

## Corresponsalías financieras en estaciones de servicio

Convertir la estación en punto de servicios bancarios permite al usuario retirar efectivo, hacer depósitos o pagar servicios al momento de cargar combustible. En este esquema, la comisión por operación se quedaría en la estación, en lugar de ser captada por la tienda de conveniencia.

**YPF** es un ejemplo de este método ya que amplió su **billetera digital “Dinero en Cuenta (DeC)”**, permitiendo **transferencias a terceros y pagos de servicios desde su app**.



# Perspectivas de mercado



# Perspectivas de mercado

- 1.- Estabilidad en precios.
- 2.- Recuperación de franquicia Pemex.
- 3.- Disminución de marcas independientes.
- 4.- Énfasis en servicios por baja competencia vía precio.
- 5.- Mayor competencia entre comercializadores *majors*.
- 6.- Integración vertical en grupos gasolineros hacia la importación y nuevas dinámicas de mayoreo.
- 7.- Distintivos privados de litros completos.

### **Correos electrónicos**

amontufarhelu@petrointelligence.com

---

### **Redes sociales**

Twitter: PTRIntelligence / HeluJimenez

Facebook: PETROIntelligence

---

### **Sitio web**

<https://petrointelligence.com/>