Al alza

Ante un aumento en la demanda y una limitada capacidad de refinación, el volumen y el valor de las importaciones de combustibles continúan creciendo.

(Valor de importación de petrolíferos, millones de dólares)

	2010	2011	DIFERENCIA	VARIACIÓN (%)
enero	1189.4	2162.2	972.8	81.79
febrero	1406.1	1695.6	289.5	20.59
marzo	1752.0	2519.5	767.5	43.81
abril	1728.8	2647.5	918.7	53.14
mayo	1658.2	2938.2	1280.0	77.19
Promedio	**1546.9**	**2392.6**	**845.7**	**54.67**

(Volumen de las importaciones de petrolíferos, miles de barriles diarios)

	2010	2011	VARIACIÓN (%)
enero	457.2	696.2	52.27
febrero	600.6	573.3	-4.55
marzo	624.1	675.8	8.28
abril	622.3	664.7	6.81
mayo	595.8	727.5	22.10
Promedio	**580**	**667.5**	**15.09**

Fuente: Pemex

Ven caro refinar en el País

Sube 54% la compra petrolífera

› Importa Pemex 11.5% más gasolina de enero a mayo de este año

REFORMA / Staff

En los primeros cinco meses del año, Pemex importó petrolíferos con un valor de 11 mil 963 millones de dólares, cifra que representa 54.3 por ciento más de lo que se compró de enero a mayo del año pasado.

De acuerdo con los Indicadores Petroleros de la paraestatal, de enero a mayo de este año, se importaron 669 mil 700 barriles diarios de petrolíferos, un incremento de 15.4 por ciento respecto a los 580 mil barriles del 2010.

Dentro de los petrolíferos se ubican el gas licuado, las gasolinas, el diesel y el combustóleo.

En el caso de las gasolinas, la importación en volumen registró un aumento del 11.5 por ciento, al alcanzar 398 mil 300 barriles por día en promedio en los cinco primeros meses del año.

El incremento en las importaciones se refleja en un mayor subsidio por parte del Gobierno a los consumidores de estos energéticos, lo que impacta de manera importante a las finanzas públicas, indicó Gabriel Pérez, académico de la Universidad Panamericana.

Lo anterior se debe, según el profesor, a que los combustibles se compran a precios de mercado internacional, pero se venden en México a un precio controlado.

"Los subsidios de la gasolina son los más regresivos porque están beneficiando a la gente de mayores ingresos", señaló.

Pérez agregó que la falta de modernización e inversión en el sector petrolero en México es lo que ha ocasionado que Pemex se vea obligado a importar más petrolíferos.

El País debe explotar sus ventajas comparativas e invertir más en exploración y menos en refinación, consideró el especialista.

"No es negocio transformar el petróleo mexicano en gasolina, es muy costoso, el margen de ganancia es muy poco.

"Para que el impacto sea menor en las finanzas de la paraestatal, hay que meterle velocidad en la exploración y explotación de petróleo en aguas profundas para revertir el decaimiento de la producción de pozos como Cantarell", aseveró.

Por su parte, Fabio Barbosa, investigador del Centro de Estudios Económicos de la UNAM, dijo que la gran esperanza de Pemex en lo que respecta a la producción en aguas profundas se encuentra frente a la desembocadura del Río Bravo, en la costa al norte de Tamaulipas, donde se tienen localizadas 25 áreas petrolíferas.

"En este momento hemos de tener unos 400 pozos en el proyecto Cantarell, de los cuales, la mitad están cerrados porque en lugar de aportar crudo, están aportando agua", añadió el especialista.

Critican nuevo régimen de gas

› Creen distribuidores que el plan de venta de gas limitará la competencia

Alejandra Buendía

La Comisión Reguladora de Energía (CRE) ha diseñado un nuevo esquema con la intención de mejorar la eficiencia del sistema de transporte y suministro de gas natural, pero también haría más costoso que nuevas empresas entrarán al mercado mexicano, sostuvieron distribuidores.

El nuevo Régimen Permanente de Ventas de Primera Mano (RPVPM) de gas natural, que se pretende implementar el próximo año, contempla la reserva en la capacidad de los gasoductos por parte de clientes directos de Pemex, así como sanciones en caso de no consumir el volumen reservado.

Pero aunque uno de los objetivos del nuevo esquema es incentivar la competencia en la comercialización del hidrocarburo, Agustín Humann, presidente de la Asociación Mexicana de Gas Natural (AMGN), considera que la entrada de nuevas empresas que quieran vender gas natural -dentro o fuera de la zona geográfica donde actualmente ya existe un distribuidor con permiso de comercialización-, podría resultar ineficiente o muy costosa.

"No vemos como pudiera generarse una economía en costo de transporte si alguien solicita conectarse a una red de distribución para de ahí llevar un gasoducto hacia alguna zona fuera de la que tiene autorizada el distribuidor", señaló Humann.

Sin embargo, Gerardo De Santiago, vicepresidente ejecutivo de Sempra Pipelines & Storage, que maneja la distribuidora Ecogas, en Chihuahua, aseguró que la red de distribución de Ecogas (una de las empresas con mayor mercado en el País), cuenta con la capacidad disponible para dar entrada a otros comercializadores y que el nuevo régimen debió haberse implementado desde hace años.

"Vemos con mucho optimismo que 15 años después de la apertura de la industria (a la participación privada), finalmente se adopten las mejores prácticas a nivel internacional", afirmó el vicepresidente ejecutivo.

En lo que sí coincidieron Humman y De Santiago es que el nuevo esquema resolverá en gran medida la saturación del Sistema Nacional de Gasoductos (SNG) de Pemex y le dará orden al mercado de consumo.

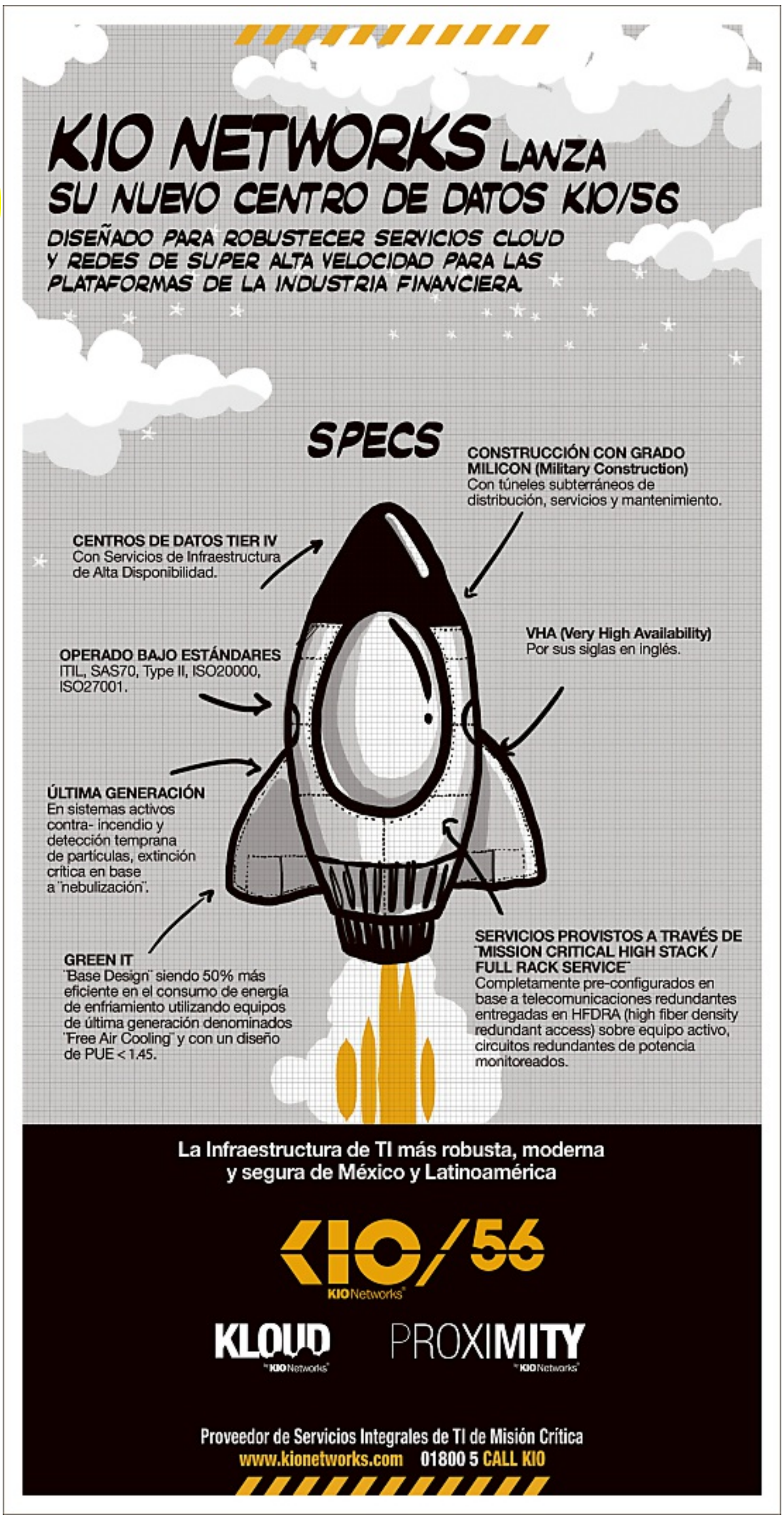
"Los problemas actuales de restricción de suministro van a agudizarse... hasta que no se implemente el RPVPM y se incentive el uso racional y el desarrollo del sistema de transporte de gas natural", dijo De Santiago.

La empresa Gas Natural México declinó dar alguna declaración sobre el nuevo régimen y sus implicaciones.

¿Nuevo panorama?

La CRE propone un régimen de ventas de primera mano que contempla:

- **Separación de actividades,** como distribución y comercialización, en cadena de suministro.
- **Obligación de acceso** abierto en servicios transporte, almacenamiento y distribución.
- **Regulación** de actividades monopólicas (ventas de primera mano, transporte, distribución) y promoción de competencia (comercialización, comercio exterior).
- **Elección** de fuente de suministro y contratación de gas y transporte de manera agregada o desagregada.



Invierte más en TI el sector hotelero

Sandra Reyes

Con conexiones de red en las habitaciones y sistemas de selección de vinos, que de manera inteligente ofrece información en tiempo real de la cava, el Hotel Presidente Intercontinental en la Ciudad de México y otros en la industria, están aumentando su inversión en tecnología y redes inalámbricas.

El Barómetro del Mercado de la Hotelería 2011 de Motorola Solutions reveló que el 56 por ciento de los hoteles en el País planea incrementar sus inversiones en tecnología móvil con el fin de brindar un mejor equipamiento a su fuerza laboral, aumentar la eficiencia operativa y acrecentar la experiencia del cliente.

Alberto Moreno, director de Desarrollo de Negocios, Manufactura y Hospitalidad en Motorola Solutions, dijo que la finalidad es mejorar las ventas, la productividad y aumentar la satisfacción del huésped.

"Los hoteles están invirtiendo en tecnologías móviles para respaldar las aplicaciones orientadas al cliente, que mejoran la atención al huésped mediante la administración del correo electrónico inalámbrico, el registro de huéspedes o asistentes, la toma de pedidos o el pago directamente desde la mesa", comentó.

"Ya no estás limitado a un contacto eléctrico; lo que están buscando es soluciones inalámbricas que den cobertura tanto interior como exterior, que puedan ofrecer al huésped seguridad, acceso a internet, pero también puedes usar aplicaciones operativas", destacó.

El directivo de Motorola Solutions destacó que México ha evolucionado en red inalámbrica debido al esfuerzo de compañías que dan servicio de acceso a internet con enlace inalámbrico.

Consideró que existe un crecimiento del 20 por ciento en la inversión en aplicaciones de infraestructura de alta velocidad en red inalámbrica.