

Retroceden 53% ventas de Premium

► Refiere experto que la gente olvida el impacto ambiental ante su economía

Alma Hernández

En los últimos 4 años las ventas de la gasolina Premium cayeron 53 por ciento, debido principalmente al aumento de 28 por ciento en su precio, de acuerdo con cifras oficiales.

Víctor Suárez, vicepresidente de la Onexpo Nacional, dijo que el aumento en el precio de la Premium y el diferencial que se ha presentado respecto a la Magna ha provocado que la primera prácticamente esté dejando de venderse.

“La diferencia de precios entre la gasolina Magna y la Premium hace que los consumidores opten por la primera, pues es más barata”, destacó.

En 1996 se introdujo este tipo de combustible en el mercado mexicano, como una medida para mejorar la calidad del aire, pues no contiene plomo.

De acuerdo con el Sistema de

Información Energética, de mayo de 2006 a igual mes de 2010, el volumen de ventas de esta gasolina pasó de 120 mil, a 56 mil barriles diarios.

En octubre de 2006, la Premium costaba 790 pesos por litro, pero ahora tiene un precio de 9.90 pesos por litro, frente a los 8.36 pesos de la Magna.

Odón de Buen, consultor en Cambio Climático y Energía, evaluó que la diferencia está matando la intención de generar un impacto ambiental porque a la gente le importa primero su economía.

“Si al Gobierno le importase también más la cuestión del impacto ambiental, pues no diferenciaría precios de tal manera, y si no fuese tan significativo como lo es ahora habría quien optaría por la Premium.

“La gente también percibe más la compra de gasolina Premium porque daña menos su motor”, destacó.

Suárez añadió que las gasolineras desarrollaron infraestructura calculada para ventas de Premium mayores.

“Hay capacidad instalada que está abandonada”, expresó.

Según los criterios de la Franquicia Pemex, una gasolinera debe tener capacidades iguales para el almacenamiento de gasolina tipo Premium y Magna, tanto en tanques subterráneos como en

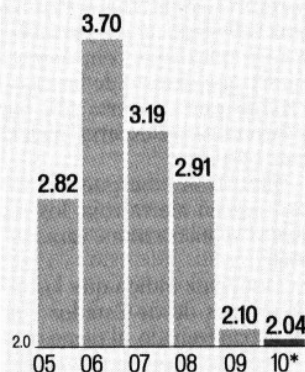
bombas despachadoras.

El empresario añadió que 95 por ciento de las ventas de una gasolinera es por Magna y diesel, mientras que el restante 5 por ciento es de Premium.

Por ello solicitaron a Pemex Refinación que les surta pipas con la mitad, sólo 10 mil litros, ya que tardan hasta un mes en venderla.

Descenso obligado

El precio por litro ha aumentado y el valor de las ventas internas de Premium presenta una tendencia a la baja. (Promedios mensuales, miles de millones de pesos)



*Cifras de enero-mayo
Fuente: Pemex

