

Todo cambió

En los últimos años la comercialización minorista de combustibles cambió completamente. Márgenes, productos, clientes, servicios, inversiones, son algunos de los parámetros que muestran una diferente realidad en este dinámico sector del *downstream*.



Foto: Temas YPF



Foto: Temas YPF

La desregulación petrolera de 1991 también fue la causa de la transformación del sector minorista del comercio de hidrocarburos. De esta manera, la ubicación y cantidad de los puntos de venta de estos productos dejaron de ser manejados por el Estado, para instalarse —siempre de acuerdo con las leyes vigentes— en el sitio que cada empresario minorista considerara oportuno para atender al mercado.

Más seguridad, menos contaminación

Simultáneamente, los requisitos de seguridad para instalar y mantener Sistemas Subterráneos de Almacenamiento de Hidrocarburos (SASH), así como el incremento de la rigurosidad de las inspecciones, provocaron un incremento en los costos fijos de las estaciones de servicios. Hoy las esta-

ciones de servicios son cada vez más seguras y menos contaminantes, pese a algunos resabios de la época anterior que están desapareciendo.

Este aumento en el costo de la operación cotidiana fue seguido de otros, entre los cuales se cuentan las renovadas exigencias de las compañías de bandera, sea haciendo hincapié en la seguridad de la instalación y los procedimientos, sea en cuanto a la imagen dada por el negocio a sus clientes.

Responsabilidad empresaria creciente

Ninguna de ambas exigencias es menor o caprichosa; el énfasis en la seguridad está dado tanto por la conciencia ambiental del público, por la mayor responsabilidad asumida por las empresas en la conservación del medio ambiente, como por el convencimiento —dado por ejemplos como el Amoco

Cádiz, Bophal, Guadalajara— que cualquier reacción ante inconvenientes en ese rubro será mucho más costosa que la prevención sistematizada.

Al mismo tiempo, la competencia entre estaciones de servicios creció, al eliminarse la obligatoriedad de comercializar los combustibles a precios preestablecidos y desaparecer también otras barreras artificiales.

Cambio de objetivos

La necesidad de adecuación a las premisas mencionadas conllevó una mejora tecnológica en los puntos de venta minoristas, los cuales al mismo tiempo estaban percibiendo desde tiempo atrás que su razón de ser, la atención a automotores, estaba siendo reemplazada por el requerimiento de sus clientes, las personas, de recibir más y mejores servicios, lo cual cada vez más acentuado, definió otras carac-

GOMA ALSINA S.H

Artículos de GOMA para la industria del petróleo y gas

DISTRIBUIDOR OFICIAL DE

DUNLOP ARGENTINA S.A.

Correas industriales.

Mangueras industriales.

Planchas de goma..

Artículos para seguridad industrial.

Juan D. Perón 2368 (Valentín Alsina 1822) Buenos Aires -Argentina
Tel.: 208-4707 / 209-2471/72 e-mail gomaalsina @spsarg.com.

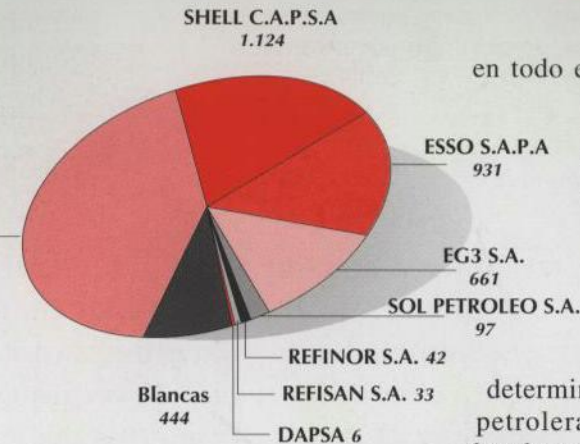
terísticas del cambio en las estaciones.

La mayor confiabilidad de los automotores, su menor consumo de combustibles, los lapsos de cambio cada vez más prolongados —de lubricantes, neumáticos, baterías y otros repuestos—, la mejor calidad de todos sus componentes, la mayor comodidad brindada por los habitáculos, sumados, determinan una menor cantidad de visitas de los autos a las estaciones. Por ello, y para mantener vivo el negocio, se debieron volcar los servicios hacia los conductores. De esa manera, surgieron una cantidad importante de nuevos negocios, independientes del mercado tradicional, que comienzan a tener cada vez mayor ingerencia en el desarrollo de la estación de servicios.

Más factores para el cambio

Los factores que impulsan el cambio no se agotan allí: el mercado automotor argentino comenzó una expansión que promedia unos 300.000 vehículos/año en el último lustro, mientras que entre los conductores se nota también una creciente proporción de mujeres y jóvenes.

Tanto unas como otros, en general nuevos visitantes de las estaciones, se sienten más cómodos en lugares limpios, claros, bien iluminados, de servicio rápido y amable. Esas necesidades fueron inmediatamente incorporadas por el resto del mercado y se transformaron en el estándar para las



Fuente: IAPG

estaciones actuales, ya muy alejadas de los meros despachos de combustibles tan comunes pocos años atrás.

Hoy las estaciones muestran artículos y servicios sumamente variados y cada vez más alejados de los rubros tradicionales: comidas, bebidas, teléfonos, fax, lavaderos de ropa, banca electrónica, juguetes, ropa, calzado... y la lista continúa.

Petroleras y minoristas

Las empresas petroleras reconocieron estos fenómenos antes que nadie y comenzaron a trabajar en sus redes, actualizándolas e incorporándoles los negocios de conveniencia.

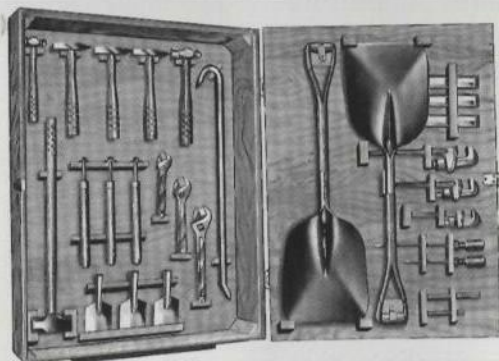
Además, y si bien lo hacían desde décadas atrás, la desregulación hizo que las grandes petroleras profundizaran su intervención en el negocio minorista. El ejemplo más cabal de ello está dado por YPF, que por medio de su controlada OPESSA, opera una cantidad creciente de estaciones

en todo el país, captando una parte del mercado. Así sigue el parámetro de las estaciones operadas por empresas controladas por Shell.

Las grandes, las chicas y las blancas

En la República Argentina, el cambio fue determinado por las tres empresas petroleras principales: YPF, cuya bandera ostentan unos 2.500 negocios, cerca de la mitad de todas las estaciones del país, Shell y Esso. Por su parte, al aunarse bajo la bandera de EG3, los operadores de las ex estaciones Isaura, Puma y Astra cuentan con una porción cercana al 10% del mercado. Otras banderas han surgido en algunas regiones: tales como Refinor, San Lorenzo y Rhassa, acompañando a otras menores ya presentes en el mercado, como es el caso de Sol. Una parte de las estaciones sin contrato con ninguna bandera, eligió trabajar de esta forma, transformándose entonces en una estación blanca, que adquiere sus productos sin depender de ninguna petrolera. Esto es posible gracias a la desregulación, que permite importar y exportar combustibles. De hecho, buena parte de los combustibles que expenden las estaciones blancas provienen del exterior, puesto que en general, las petroleras líderes no venden combustibles sino a aquellos que los comercializan en sus propias redes.

Ampco Safety Tools



DE LUCA E HIJO S.A.

Solamente Herramientas
de primera calidad

Llaves de golpe y Herramientas según plano

HERRAMIENTAS
ANTICHISPAS



Nuequén 1694/98 - (1406) Buenos Aires
Tel.: 632-7474 - Fax: 632-7713