


Curso	Mercados de energía: oportunidades de negocio
Tema	4. Nuevos mercados de gas y gasolinas
Subtema	4.3 Prácticas mundiales en mercados de gas y gasolinas
Componente	HTML – Situación contextualizada

Alianza estratégica

A continuación se te presenta una situación en la que aplicarás lo aprendido sobre las oportunidades de negocio en los mercados de gasolinas.



518344984/ Steppeua / iStock

Te recomendamos revisar el subtema 4.4 Oportunidades de negocios en el ámbito de petróleo, gas y gasolinas, para que puedas reflexionar antes de contestar esta actividad.

Instrucciones:

1. Lee detenidamente la situación que se presenta.
2. Elige de las opciones de respuesta aquella que consideres correcta.
3. Al finalizar haz clic en el botón **Revisar** para ver si la respuesta es correcta o incorrecta.
4. Para ver la respuesta correcta haz clic en el botón **Mostrar la Respuesta**.

Objetivo: Analizar ventajas y desventajas de un negocio prometedor en el mercado en transición de gasolinas.



[521975494] / adisa / iStock

Eres una **empresa de conveniencia** que desea acercarse a otra de **expendio de gasolina** en el nuevo mercado desregulado en México. La empresa de expendio de gasolina es extranjera, por lo que no conoce el mercado mexicano, sobre todo para operar y aprovechar una parte de su **punto de venta** que es fundamental: la tienda de conveniencia, que es donde está tu experiencia.

Tus capacidades y ventajas competitivas son, al menos:

1. Cuentas con **capital** para instalar, en **subcontrato**, la tienda de conveniencia.
2. Conoces los **contratos y permisos** de expendio de comestibles, bebidas, café, latería, así como aceites automotrices y lavado de autos con agua reciclada.
3. Puedes brindar asesoría a la empresa inversionista en gasolineras para instalarse como **permisionario ante la CRE**.

La próxima semana tendrás una reunión con el dueño de la gasolinera para presentar tu decisión, por lo que es momento de que realices un breve análisis tipo FODA en el que puedas identificar:

1. **Fortalezas.** Factores positivos con los que cuentas.
2. **Oportunidades.** Aspectos positivos que puedes aprovechar utilizando tus fortalezas.
3. **Debilidades.** Factores negativos que se deben eliminar o reducir.
4. **Amenazas.** Aspectos negativos externos que podrían obstaculizar el logro de tus objetivos.

Pregunta

A pesar de tener muchas condiciones a tu favor, has decidido realizar el análisis antes de tomar una decisión. ¿Cuál es el resultado de tu análisis?

Opciones de respuesta

- a) Encontraste que la gasolinera podría financiar a la tienda de conveniencia, ya que no requiere ningún permiso.
- b) Concluyes que dependes del éxito del permiso que obtenga la gasolinera y la capacidad de su acceso al transporte y almacenamiento de los combustibles.
- c) Descubres que tu única amenaza es que la CRE atrase los permisos para las gasolineras.
- d) Te das cuenta de que todas las gasolineras en el futuro estarán integradas a tiendas de conveniencia con su nombre.

Retroalimentación para la respuesta correcta.

En el período de implantación del mercado competitivo de gasolineras, la COFECE concluye que el cuello de botella más importante para dinamizar este mercado es que el transporte y almacenamiento de combustibles quede también abierto a la competencia. Con ello, la inversión en puntos de venta de gasolina está condicionada a que quede claramente liberado ese transporte y almacenamiento en centros de abasto en todo el país.

De otra manera, la inversión de particulares no se dará rápidamente, por lo que las tiendas de conveniencia, que son complementarias, tendrán también dificultades para operar. Es decir, el éxito de una tienda de conveniencia depende del permiso que obtenga la gasolinera y la capacidad de su acceso al transporte y almacenamiento de los combustibles.