



HIDROCARBUROS

EURO 6 EN ESPERA

Los continuos retrasos de Petroperú en la implementación de la tecnología necesaria para producir combustibles de calidad Euro 6 obligarían al Ministerio de Energía y Minas (Minem) a postergar la implementación de esta normativa sobre emisiones contaminantes.

El objetivo es no afectar más la situación financiera de la petrolera estatal. "Es lamentable que, como la refinería no puede cumplir con los planes establecidos, la norma siga postergándose", opina José Mantilla, expresidente de Perupetro.

En 2019, Petroperú anunció que a partir de 2021 tendría la capacidad de producir combustibles con menor cantidad de azufre, pero los retrasos para poner en marcha la Nueva Refinería de Talara y las dificultades para arrancar la unidad de Flexicoking han complicado los avances para iniciar la producción antes del 1 de octubre, fecha prevista para que entre en vigencia la norma.

La infraestructura recién estaría lista en 2027, según ha estimado el presidente de Petroperú, Alejandro Narváez. Aunque los especialistas son menos optimistas respecto a los plazos. "Inicialmente se

estimó que demorarían más o menos cuatro años. Eso significa que recién en 2029 podrían producir combustibles con estándares Euro 6", explica el expresidente de Petroperú, César Gutiérrez.

A raíz de estos retrasos, el Minem tendría que postergar la entrada en vigencia de la norma. Si esta empezara a aplicarse, a Petroperú no le quedaría otra opción que paralizar la Refinería de Talara e importar combustibles Euro 6, ya que estaría impedido de producir Euro 4. "Ya no podría aprovechar los mayores márgenes del Flexicoking", resalta Gutiérrez. Eso impactaría directamente en las

La entrada en vigencia del Euro 6 complicaría las metas de Petroperú

proyecciones de Petroperú y complicaría que alcancen la meta de lograr un ebitda positivo este año.

La decisión de aplazar la normativa Euro 6, sin embargo, no evitará que la petrolera estatal pierda mercado, pues varias mineras ya están comprando combustibles de esta calidad para cumplir con las metas de descarbonización de sus matrices. "Se lo van a comprar a otros jugadores que ya lo están importando, como Exxon Mobil, Valero o Repsol", señala el socio de CMS Grau, Eduardo Guevara. Esta revista contactó a Petroperú para la elaboración de este artículo, sin respuesta hasta el cierre de esta edición. (ASU)

INDUSTRIA

"Pusimos en *stand by* los planes en EE.UU."

Franco Guazzotti, gerente general de Grupo Hidráulica, revela que la coyuntura arancelaria detuvo sus planes de expansión en EE.UU. Y en Bolivia están reduciendo las operaciones.

¿Cómo le ha ido a Grupo Hidráulica en el 1T25?

A nivel consolidado, incluyendo todas las empresas del grupo, crecimos 16.7%. Los *drivers* que han empujado el crecimiento son que la minería está teniendo mejores números que el 2024. Y agro e industria han marcado una diferencia en los números con respecto al año pasado, pero más por acciones que tomamos internamente que por el mercado en sí mismo.

¿Qué tipo de acciones tomaron?

En el agro hemos robustecido nuestro portafolio de productos. Y desde 2024 empezamos a hacer algunos proyectos pequeños de llave en mano; es decir, ya no solamente brindamos o suministramos productos, sino que ahora también hacemos algunos proyectos de instalación de sistemas de red de tuberías. Eso aumenta el *ticket* y aumenta la participación con los clientes. En la industria, antes manejábamos todo lo que eran empresas manufactureras, y ahora hemos empezado a entrar al negocio de gas, lo que ha permitido ampliar la facturación.

¿Estos resultados van en línea con su meta de facturar US\$24.9 millones al cierre del año?

Sí. Con Grupo Hidráulica, que es la empresa más importante del grupo, estamos proyectando facturar entre US\$10 millones y US\$11 millones. Nuestras otras cuatro empresas también proyectan un crecimiento interesante, pero la diferencia realmente la estamos planteando con nuestra nueva empresa, Integral Pipeline Solutions, que la formamos este año y todavía no factura nada. Es una empresa que está apuntando a proyectos de mayor envergadura, en el rubro minero y petrolero, con cotizaciones de siete cifras. En este momento, tenemos tres clientes a los que estamos cotizándoles soluciones.

¿Sigue en pie su plan de ingresar a Estados Unidos?

Este año pensábamos abrir en EE.UU., pero por la coyuntura política arancelaria hemos puesto en *stand by* los planes de inversión. Estamos evaluando si empezamos este año o el próximo. Y con Bolivia pasa algo parecido. Hemos puesto 'paños fríos' en el país. Como no tienen dólares, no nos pueden pagar. (AÑO)



Grupo Hidráulica