

Costo del Ejemplar
\$25.00

SECTOR GASOLINERO

Onexpo

Sonora, A.C.

Nov-Dic 2017 // Edición 40



Onexpo Nacional y Actores del Sector Firman Código de Ética





ATiO
GROUP

**EL COMBUSTIBLE MUEVE AL MUNDO,
ATiO MUEVE AL MUNDO DEL COMBUSTIBLE.®**

Tecnología de punta para la **automatización y control** en el suministro de combustibles

ATiO® Group y sus soluciones le ofrecen:

- **Automatización de su negocio con ControlGAS®** consintiendo a sus clientes con **servicios de alta tecnología**, al mismo tiempo que cumple sin esfuerzo con todas las regulaciones del sector
- Optimización de su operación con **los mejores equipos de ATiO® Hardware Solutions**, complementando nuestros sistemas y poniendo a su alcance el poder de potenciar su productividad



CONTROLGAS



www.gtsoluciones.com.mx

ventas@gtsoluciones.com.mx

Matriz: Col. Centro, Los Mochis, Sinaloa. +52 (668) 818 1483

Sucursal: Zona Rio, Tijuana, B.C. +52 (664) 634 2357

Buzón de Sugerencias. Queremos hacer equipo contigo. Si tienes alguna sugerencia que nos ayude a mejorar nuestro servicio, te agradecemos enviarla al correo: buzon@gtsoluciones.com.mx



Strategic
Partner

Microsoft Partner
Gold Application Development



Código de Ética del Sector Gasolinero

Estimados amigos lectores, siento mucho gusto poder dirigirme a ustedes en esta cuadragésima edición de la Revista Onexpo Sonora, que coincide con el inicio del 2018, un año que nos presenta el hecho de que el día 1º de julio próximo tendremos elecciones en alcaldías, diputaciones, senadurías federales y en la Presidencia de la República. Hasta la fecha, en lo que respecta a la Presidencia del Ejecutivo Federal, las encuestas han favorecido al partido y candidato de la izquierda. He observado que las preferencias electorales entre los miembros de nuestro gremio son variadas. La conclusión a la que llegamos es que como siempre, el pueblo tendrá a los candidatos que se merece.



Con respecto al contenido de esta revista, considero que se trata de un excelente trabajo que contiene información de lo ocurrido en el evento de la Zona Occidente en Mazatlán, Sinaloa; las conferencias de la Junta de Trabajo de Onexpo en Querétaro; la apertura de gasolineras ARCO en Hermosillo; Junta de Trabajo y Conferencia Magistral en Hermosillo y otra valiosa información relativa a los precios de las gasolinas.

En seguimiento a mi mensaje de fin de año dirigido a los compañeros gasolineros en la Junta de Trabajo que tuvimos el día 7 de diciembre pasado, me complace observar que en las últimas fechas, los empresarios gasolineros se han puesto "las pilas" y han estudiado todo lo relativo a los cambios que se han venido gestando desde el inicio de la presente administración federal, la cual está a un año de concluir. Los compañeros nos hemos preocupado por conocer la existencia y funcionalidad de los órganos de control gubernamental como la CRE, ASEA, Cofece, Secretaría del Trabajo, Protección Civil y otras como la Profeco, siempre con la meta de cumplir con la normatividad en todos sus ángulos.

Con respecto al tema de los precios, el Lic. Roberto Díaz de León, Presidente de Onexpo Nacional, en un mensaje de inicio de año, manifestó su confianza en que las fluctuaciones o cambios en el precio de los combustibles no sean abruptos, esto con base a sus observaciones en la conducta gubernamental durante los últimos 11 meses previos al fin de año.

Señaló que el día 30 de noviembre de 2017 se presentó el hecho histórico cuando entraron en vigor las normas que permiten a las estaciones determinar los precios con base a la oferta y la demanda.

En el marco de la apertura de mercado, Onexpo Nacional logró la suscripción de un Código de Ética. En dicho acto, toda la representación de Onexpo en la República y otros actores importantes del sector, establecieron el compromiso de respetar dicho Código con sus principios y valores importantes que se exponen en www.onexpo.com

En el ámbito local, durante el mes de enero de 2018, ya se ha observado la apertura de varias estaciones de servicio de la marca CHEVRON y ARCO que vienen a ser mudos testigos de la implementación de los cambios anunciados.

Siento que el aspecto MÁS IMPORTANTE en torno a esto es el hecho de que se tienen que estrechar los lazos de unidad entre los empresarios gasolineros; por lo tanto me complace invitar a todos los empresarios gasolineros a continuar acercándose a ONEXPO SONORA, A.C., ya que son tiempos que llaman a la unidad y al fortalecimiento de nuestra agrupación, toda vez que la información que estaremos recibiendo siempre la compartiremos y pondremos a la mano de todos.

Con mis mejores deseos de éxito y buena salud en este 2018 y siempre,

Lic. Luis Horacio Muñoz Santini,
Presidente,
Onexpo Sonora, A. C.



- 3** Carta del Presidente
Código de Ética del Sector Gasolinero

- 6** Expertos
Conferencia en Hermosillo: "Negociación de Contratos y Determinación de Precios en E.S."

- 8** Galerías Fotográficas
Junta de Trabajo de Fin de Año en Hermosillo

- 10** Responsabilidad Social
Entrega Onexpo Sonora Donativos

- 14** Noticias
Llega ARCO a Hermosillo

- 18** Onexpo Nacional
Onexpo Nacional y Actores del Sector Firman Código de Ética

- 21** Onexpo Nacional
Conferencia Kalibrate: "Las 7 Claves del Éxito para Estaciones de Servicio"

- 22** Galerías Fotográficas
Cierre de lujo en #MeetingByOnexpo

- 26** Expertos
Leonardo Kourchenko en Querétaro
"Panorama Político-Económico de México 2018"

- 28** Expertos
Panel Oilnova. Comparten la Experiencia Española

- 30** CRE
SIRETRAC: A punto de entrar en vigor

- 32** Onexpo Nacional
"Finito" López: "A Dios Rogando y con los Guantes Dando"

- 32** CRE
Congreso Regional en Mazatlán: NOM-016-CRE-2016



**CONSEJO DIRECTIVO
ONEXPO SONORA, A.C.**

Lic. Luis Horacio Muñoz Santini
Presidente

C.P. Jesús Alberto Ramos Sosa
Vicepresidente

Lic. Eleazar Fontes Moreno
Secretario

Tesorero
Lic. Francisco Javier Rivera Elizondo

DIRECTORIO

Ing. Martín E. Pérez V.
Gerente General y Comercialización

María Violeta Machiche
Asistente Administrativa

LCC Ana Fontes
Vocera
Editora
Fotografía
Página Web
Manejo de Redes Sociales

L.D.G. Alejandra Bárcenas M.
Arte y Diseño

Revista Onexpo Sonora es una publicación trimestral del sector gasolinero sonorense, impresa en Color Express de México, S.A. de C.V.

Onexpo Sonora, A.C. cuenta con oficinas ubicadas en Veracruz número 239-D, Plaza Holiday Inn, colonia Country Club, en Hermosillo, Sonora, México.

Tels. (662) 210-04-75, 210-05-66 y 210-35-75. Correo: anafontes748@gmail.com y martinperezvidal@hotmail.com

Está permitida la reproducción parcial o total de contenidos, siempre y cuando sea citada la fuente. El contenido de los artículos es responsabilidad de sus autores y no refleja, necesariamente, la postura u opinión de la revista o de esta organización. El contenido de la publicidad es responsabilidad de los anunciantes, Onexpo Sonora, A.C. no responde por los productos o servicios ofrecidos en dichos anuncios.



Con alta tecnología de uso rudo **CONTROLA**,
ADMINISTRA, **REDUCE** tus **GASTOS** y
TRANSPARENTEA tu información.

Estaciones de Servicio
Transportistas
Autoconsumo
Gobierno

En tu gasolinera además **INCREMENTA** tus **VENTAS**,
diferenciándote de la competencia:

Administración y control en piso
Controles volumétricos
Control de flotillas
Facturación Web
Sistema de lealtad de clientes frecuentes

SUC. GUADALAJARA
info@controlnet.com.mx
(33) 3134 5400

SUC. HERMOSILLO
ventas.hmo@controlnet.com.mx
(662) 250 1616

controlnet.com.mx



EL PRIMER ADITIVO
ECOLÓGICO
PARA GASOLINA Y DIÉSEL

REDUCE EMISIONES CONTAMINANTES

AHORRA COMBUSTIBLE

SI TÚ EMPIEZAS,
EL MOVIMIENTO EMPEZÓ.

CONVIERTE TU VEHÍCULO EN EL INICIO DEL CAMBIO.

SE PARTE DE
**UN NUEVO
MOVIMIENTO**

GREENROAD
AKRON

Conferencia en Hermosillo

"Negociación de Contratos y Determinación de Precios en E.S."

Por Ana Fontes



Con muchos los factores que influyen en la determinación del precio óptimo de un litro de gasolina o diésel. Entre éstos, el empresario debe tener en cuenta ciertas variables como las comerciales, económicas y operativas.

Así lo explicó Antonio Pérez, socio Director de Fuel Marketing Consulting México, quien estuvo en Hermosillo el pasado 7 de diciembre para ofrecer su conferencia "Negociación de Contratos y Determinación de Precios en E.S.". La reunión se llevó a cabo en el hotel Araiza Inn, hasta donde se dieron cita alrededor de cien empresarios gasolineros de todo el Estado.

Para recibir al conferencista invitado estuvo el Lic. Luis Horacio Muñoz Santini, Presidente de Onexpo Sonora, quien pidió a los empresarios agremiados aprovechar la oportunidad de conocer a fondo este tema. El maestro de ceremonias fue el Lic. Eleazar Fontes Moreno, Secretario de nuestra agrupación.

Antonio Pérez explicó que precio óptimo es el equilibrio entre las necesidades de volumen, margen y utilidades de la estación de servicio y los beneficios, precios y satisfacción del cliente.

Las variables comerciales incluyen: Calidad del producto, posicionamiento de marca y oferta comercial. Las económicas: Precio de compra, costos de imagen y aportaciones. Las variables operativas son: Decalaje de compra, operativa y garantía de suministro.

Durante su conferencia, Antonio Pérez agregó que debido a la entrada en vigor de las reformas constitucionales, el mercado tiene necesidades de cambio, lo cual conlleva modificaciones y adaptaciones de la cultura y estructura empresarial, así como la profesionalización de la gestión.



El ponente reflexionó también sobre los siguientes aspectos:

¿Está el empresario preparado para operar en un mercado abierto?; ¿Se conoce el funcionamiento de estos mercados?; ¿Sabe usted cuáles son los diferentes tipos de contratos que aplican las petroleras?; ¿Se dispone de información necesaria para afrontar una negociación en condiciones idóneas?; ¿Estamos listos para comenzar a fijar el precio diferenciado en cada estación?; ¿Tenemos una estrategia de precios bien definida? y ¿Tenemos una actitud de fijación de precios adecuada para competir?



Antonio Pérez aseguró que en la aplicación del precio óptimo, el empresario deberá tomar en cuenta qué quieren los socios; cómo es su empresa; cuál es su estrategia empresarial; cómo es su red y su mercado.

Explicó que también se deberán considerar los tipos de contratos de suministro que describió a continuación:

- 1. Exclusividad de suministro: Son contratos a mediano y largo plazo que contemplan la totalidad del consumo y que tienen una fórmula de costo de productos determinables.**
- 2. Red abanderada: Margen fijo, precio-costo y precio de venta recomendado.**
- 3. Compra-Venta/ Spot: Contratos de oferta puntual de suministro con un precio determinado.**



RECOMENDACIONES:

Antonio Pérez dijo que el precio se establece sobre las fórmulas referenciadas a cotizaciones de mercados internacionales y se utilizan en mercados liberalizados y maduros, por lo que será necesario tomar en cuenta los siguientes aspectos para determinar el precio óptimo de cada litro de combustible:

- **Analice su punto de venta.**
- **Asesórese y escuche a terceros.**
- **Diseñe su plan de negociación.**
- **Comience la negociación ya.**
- **Deje constancia por escrito.**
- **Sea coherente y flexible.**
- **Cada estación de servicio tiene su mercado y sus condiciones propias.**
- **Buena gestión de compras y optimización de stocks.**
- **La petrolera es la comisionista.**
- **Rodéese de los mejores profesionales.**
- **El margen se calcula con la venta, no con la compra.**
- **Es un trabajo difícil y se necesitan conocimientos del tema.**
- **Es un trabajo que antes no se hacía y ahora sí.**
- **Se deben dedicar recursos humanos y técnicos a esta tarea.**
- **Es una forma de comunicarse con el cliente.** ●

PUBLICITA BIEN TUS PRECIOS

GENERA CONFIANZA

PRECIOS IMPARES PARA BAJADAS

SENSACIÓN DE BARATO

PRECIOS PARES PARA SUBIDAS

SENSACIÓN DE CALIDAD

UTILIZA TERMINACIONES EN 4 Y 9

AUMENTA LA UTILIDAD

REPERCUTE RÁPIDAMENTE LAS SUBIDAS

MAXIMIZA LOS MÁRGENES

TRASLADA GRADUALMENTE LAS BAJADAS

MINIMIZA LAS PÉRDIDAS



Junta de Trabajo de Fin de Año en Hermosillo







Entrega Onexpo Sonora Donativos

Por Ana Fontes

El Lic. Luis Horacio Muñoz Santini, Presidente de Onexpo Sonora, se reunió con miembros de la prensa estatal y nacional para anunciar la firma de un Código de Ética suscrito el día 30 de noviembre del 2017, en la ciudad de Querétaro, Querétaro, por disposición y acuerdo de Onexpo Nacional, A.C. y aplicable a todos los empresarios gasolineros asociados a dicho organismo. Esto dentro del marco de #MeetingbyOnexpo, magno evento del sector gasolinero nacional.

Dijo que la histórica reunión en Querétaro, empresarios gasolineros de todo el país y de las 36 diferentes marcas de productos relacionados con el ramo en México, se comprometieron por escrito a participar en el nuevo mercado nacional de combustibles, a raíz de la Reforma Energética: "Dentro de un marco de integridad y respeto que considere precio, calidad y servicio en beneficio del consumidor".

Entrega de Donativos

Durante su reunión con los medios en Hermosillo, Muñoz Santini hizo entrega de dos donativos en especie en vales de gasolina por \$15 mil pesos cada uno a Grupo RETO Hermosillo, A.C. y Cruz Roja de Hermosillo.

Por Grupo Reto recibió la voluntaria Rocío Pellegrini y Alma Irene Salazar, fundadora y Presidenta de dicha organización, quien explicó que con este recurso habrán de dar servicio de transporte y apoyo a alrededor de 6 mil personas que padecen de cáncer en Hermosillo, así como a sus familiares.

Por Cruz Roja de Hermosillo recibió Juan Mazón, quien estuvo acompañado de algunos miembros voluntarios de la institución. Mazón aseguró que con este donativo, las ambulancias podrán prestar un mayor número de servicios y traslados dentro de la ciudad. ●

- **Grupo Reto.** Recibieron la voluntaria Rocío Pellegrini y Alma Irene Salazar, Presidenta.
- **Cruz Roja de Hermosillo.** Recibió Juan Mazón, Presidente.





PROSERVI

Asesoría del Pacífico
S.A. DE C.V.

Somos una Unidad de Verificación aprobada por ASEA (Agencia de Seguridad Energía y Ambiente) con la función de Supervisar las etapas de diseño, construcción, operación y mantenimiento de estaciones de servicio para almacenamiento y expendio de diesel y gasolinas.

Aprobación ASEA UN05-005/17

Acreditación EMA ES-013

Tel. oficinas: 1.-(449) 239 7833 / 2.-(449) 239 7804
Ecuador no. 912, Fracc. Santa Elena. C.P. 20230,
Aguascalientes, Ags.

direccion@proserviasesoria.com.mx



**¡ANÚNCIATE
CON NOSOTROS!**

**Cubrimos
Todo el Estado
Publicidad Efectiva**

www.onexposonora.com

Tels. (662) 210-04-75, 210-05-66 y 210-35-75

Veracruz 239-D, Plaza Holiday Inn, Col. Country Club, Hermosillo, Sonora, México

Touch Pay^{MR}
Gas Service System

Sistema administrativo y control de gasolineras

**"EQUIPOS DE ALTO DESEMPEÑO CON EL
COSTO DE INVERSIÓN MÁS BAJO.....
GARANTIZADO!"**

- Blindaje para su estación: evite Multas mediante el seguimiento puntual de las nuevas normas, usando tecnologías de automatización de bitácoras en RED, móviles y en la nube.

- App para el personal técnico
- Acceso WEB para las autoridades competentes: Bitácora electrónica en tiempo real (CRE, ASEA, PROFECO, PEMEX)

- Sistema de fidelidad basado en Redes Sociales (Tarjeta de puntos Virtual, Servidor Generador y controlador de promociones, ediciones campañas)

- Tecnología de punta (App Android, Impresoras Móviles, Estadísticas en tiempo real, Reporte Automatizado para la CRE, Factura global al público en general, genera la póliza de ingresos, seguimiento de cobranza)

- Robustez (Interface a prueba de todo, propietaria y certificada ante el CENAM, evite perdidas por tiempos muertos de operación de su estación)

- Servicio, soporte, Reparación, Venta e Instalación atendido por personal altamente especializado

- Soporte en sitio personalizado 24/7 y Chat en línea.

- Crédito y planes de pago,

- Equipos de alto desempeño con el costo de inversión más bajo garantizado



SOPORTE TÉCNICO 24/7



Desarrollo de Soluciones Tecnológicas S.A. de C.V.

Desarrollo de Soluciones Tecnológicas SA de CV
San Gonzalo 77, Hermosillo, Son. touchpay@hotmail.com Tel. 52 662 250 9519

www.dstec.com.mx



Liberty Fianzas

Liberty Fianzas y Onexpo Nacional

Socios comerciales respaldando desde hace mas de 15 años de Operaciones Afianzamiento.



Líder en la emisión de Fianzas de Suministro

- ✓ **Experiencia y cobertura nacional**
- ✓ **Capacidad para grandes Montos de Afianzamiento**
- ✓ **Marca de Prestigio Internacional**
- ✓ **Socio Comercial de Onexpo Nacional**
- ✓ **Tarifas Especiales**

Amplio respaldo a empresarios, ante las nuevas oportunidades de la Reforma Energética

Almacenamiento
y Transporte

Estaciones de
Servicio

Distribuidoras



Liberty
Fianzas

antes ... Primero Fianzas

www.libertyfianzas.com





Llega ARCO a Hermosillo

Por Redacción

El pasado 21 de diciembre entró en operación en Hermosillo, la primera gasolinera ARCO de Andeavor (Antes Tesoro Corp.), empresa estadounidense ganadora de cupos para almacenaje, traslado de gasolina y diésel en Sonora y Baja California, dentro del proceso de liberalización de los precios de combustibles.

La gasolinera Los Valles, ubicada en bulevard Navarrete número 134 de la colonia Valle Grande, dejó de vender combustibles PEMEX y empezó a despachar las primeras gasolinas importadas desde Texas a través del puerto de Guaymas, las cuales se transportan posteriormente a Hermosillo por el sistema de oleoductos de Petróleos Mexicanos.

ARCO Valles ofrece gasolina Regular y Premium de calidad TOP TIER, combustibles que son mezclados con un aditivo de alta calidad, el cual ayuda a limpiar las partes internas del motor, evitando acumulación de depósitos dañinos.

ARCO, cuya matriz está ubicada en San Antonio, Texas, abrió otras gasolineras más en Hermosillo durante el mes de diciembre, la segunda está ubicada en la calle Gastón Madrid; la tercera en la colonia El Bachoco y otra más en Bulevard Kino y Revolución; abrirán otras 6 más en enero y durante el 2018, planean estar operando 400 gasolineras más en Sonora y Baja California. ●

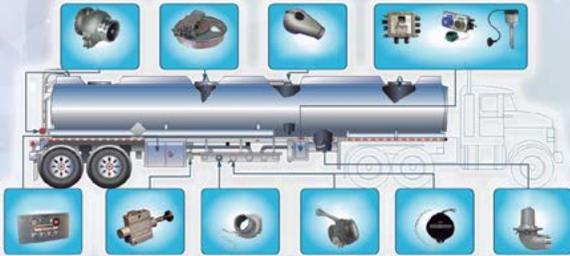




einsa

Equipos industriales del noroeste, S.A. de C.V

TODO NUESTRO EQUIPO A TU SERVICIO



Wayne
FUELING SYSTEMS

OPW

Hydrex

**GILBARCO
VEEDER-ROOT**

Bennett

MPI

FILL-RITE

CIVACON

GUMEX

www.einsa.com.mx

Contáctenos en:

LADA 01-800 215-4241

Correo: ventas@einsa.com.mx

Querétaro: (442) 243 07 33

Cd. de México: (55) 26 15 43 26

Matriz Los Mochis: (668) 812 96 12

Mazatlán: (669) 940 56 19

Culliacán (667) 712-2092

Obregón (644) 417-6846

Hermosillo (662) 212-0811



GOESSON

Consultoría Especializada de Sonora

UEPC-EE-0045-2012 | UEPC-EC-0073/2012 | IPC/SON/00011



Programas Internos
de Protección Civil



Planes de
Contingencia



Diagnósticos
de Riesgo



Normas de
Higiene y Seguridad
de la S.T.P.S.



Capacitación a Brigadas
de Protección Civil y
Simulacros

CEDES
COMITÉ DE ECOLOGÍA Y DESARROLLO
SUSTENTABLE DEL ESTADO DE SONORA



STPS
SECRETARÍA DEL TRABAJO
Y PREVISIÓN SOCIAL



ALEJANDRO CABRERA RANGEL
DIRECTOR GENERAL
cabrera1313@hotmail.com
Cel. 6621.265.275

ING. RAYMUNDO SANTOS GLEZ.
DIRECCION TECNICA
raymundo.santos@hotmail.com
Cel. 6621.839.063

AV. JOSE CARMELO No. 171, ENTRE GRAL. PIÑA Y ALDAMA,
COL. BALDERRAMA TEL. OFICINA (662) 301 5755

DISTRIBUIDORA ROGA

UNIFORMES Y CALZADO INDUSTRIAL



TODO PARA SU ESTACIÓN DE SERVICIO

Contamos con:
Pantalón, Camisa, Bata, Gorra y Calzado

Gacela

Dickies

BOYAS DE CALIDAD
D'MAGNO
INDUSTRIAL

Surtimos en Todo el Estado

Camisas de vestir y polos en gran gama de colores.

Tel/Fax (662) 213.39.13 y 208-7333

Hermosillo, Sonora

MEXCOM

LABORATORIO

Laboratorio de análisis de Diesel y Gasolinas
Te ayudamos a cumplir con la NOM-016-CRE-2016



INDICE DE
OCTANO



AZUFRE



TEMPERATURAS
DE DESTILACION



TEMPERATURA
DE INFLAMACION



GRAVEDAD
ESPECIFICA

Para mayores informes: mexcom_laboratorio@hotmail.com

Tel: (644)179 95 96 / Cel: (644) 198 07 30



PERMISOS:
 - Expendio de petrolíferos.
 - Transporte.
 - Almacenamiento.
 - Distribución.
 - Comercialización.
 - Reportes estadísticos, y mensuales trimestrales y anuales.

ESTUDIOS:
 - Impacto Ambiental (IP, MIA, ETC)
TRAMITES:
 - Registro residuos peligrosos.
 - Licencia Ambiental Única.
 - Cedula de Operación Anual.

ESTUDIOS:
 - Evaluación de Impacto social.
PERMISOS:
 - Importación de Petrolíferos.

REQUERIMIENTOS
 NOM-005-ASEA-2016
 - Bitácoras, procedimientos, etc.

CAPACITACIÓN Y ASESORÍA
 NOM-005-ASEA-2016. / NOM-016-CRE-2016
 Inspecciones Federales a E.S., Mantenimiento Preventivo y Correctivo, Bitácoras, etc.

Asesoría en cualquier tema relacionado con ASEA y CRE.

Tel. (664) 974-3093, (664) 383-6651, Cel. (664) 124-0605
 Ave. Río Bravo no. 9470 Col. Marrón, Tijuana B.C CP. 22015
 Correo: equi.serving@gmail.com

FIANZAS Y SEGUROS PARA GASOLINERAS



FIANZAS

CRÉDITO ANTE PEMEX
 ADMINISTRATIVAS
 JUDICIALES
 FIDELIDAD

SEGUROS

DAÑOS
 AUTOS
 VIDA



Ing. Martín E. Pérez Vidal

Veracruz 239-D, Plaza HolidayCol. Countru Club, Hermosillo, Son.
 Tel. y Fax: 210.04.75, 210.05.66 y 210.35.75 Cel. (662) 139.01.84
 martinperezvidal@hotmail.com



Establecida en 1989



- Con más de 600,000 dígitos funcionando.
- Comunicación vía control volumétrico.
- Máxima visibilidad.
- Calidad insuperable: UL, IP67, SMD (resistente al agua y a temperaturas extremas).
- Accesos alámbricos e inalámbricos.
- Flexibilidad en diseño: varios colores, tamaños de dígito, control remoto inalámbrico a distancia.
- 3 años de garantía.



☎ 332 389 6199 ✉ funamuno@priceleds.com
 www.priceleds.com



¡ HACIENDO SU COMERCIO
EXTERIOR **MÁS SENCILLO!**



- 
- ▶ SEGURIDAD LEGAL EN SUS DESPACHOS
 - ▶ MÁS DE 20 AÑOS DE EXPERIENCIA
 - ▶ DISMINUCIÓN DE TIEMPOS EN SUS DESPACHOS
 - ▶ TRÁMITE DE SU ALTA EN EL PADRÓN DE IMPORTADORES Y SECTORIALES
 - ▶ CONTAMOS CON SERVICIO DE COMERCIALIZADORA
 - ▶ OFRECEMOS SEGURO PARA SU MERCANCÍA
 - ▶ SERVICIO POR LAS PRINCIPALES 28 ADUANAS DEL PAÍS
 - ▶ SERVICIO TERRESTRE, MARÍTIMO Y AÉREO

EMPRESARIO GASOLINERO

Estamos listos para asesorarlo en importación de hidrocarburos, maquinaria y equipo para su estación.

¡CON GUSTO LO **ATENDEREMOS!**

☎ (662) 285 1001
(662) 213 4200 Y (662) 213 4201

✉ gramirez@hbagenciasaduanales.com
🌐 www.hbagenciasaduanales.com

📍 Blvd. del Retiro No. 28-A Esq. Calle de la Paz Col. Valle Escondido C.P. 83207 Hermosillo, Son. Mex.



Onexpo Nacional y Actores del Sector Firman Código de Ética

Redacción y fotografías cortesía de Onexpo Nacional

Jurica, Querétaro, diciembre 1, del 2017- Convocados por Onexpo Nacional, empresarios gasolineros de 34 marcas presentes en el mercado mexicano, suscribieron un Código de Ética que propone y compromete acciones de responsabilidad social empresarial en todo el país.

Entre estas acciones están: Participar en el nuevo mercado mexicano de combustibles, consecuencia de la Reforma Energética “dentro de un marco de integridad y respeto que considere precio, calidad y servicio en beneficio del consumidor”.

El Código de Ética de siete puntos establece principios de acción que serán motivo de atención y seguimiento ante la comunidad local y la sociedad en general, según explicó Roberto Díaz de León, Presidente de Onexpo Nacional.

A la histórica reunión asistieron como testigos de honor el Secretario de Energía, Pedro Joaquín Coldwell; Comisionado de la CRE, Guillermo Zúñiga y el Director Ejecutivo de la ASEA, Carlos De Régules, así como

representantes del Gobierno Federal y de los órganos reguladores.

El Código de Ética del sector gasolinero agremiado a Onexpo Nacional enumera entre otros, los siguientes principios:

- Honradez.
- Sana competencia.
- Responsabilidad.
- Legalidad.
- Integridad.
- Ambiente.

El Código que hoy suscriben, señaló el Secretario de Energía “resulta muy pertinente pues refleja una profunda perspectiva de responsabilidad social de los proveedores de gasolinas y diésel del país y con su firma, se hace explícito el compromiso con la gobernanza al interior de este conglomerado empresarial, lo que abona a la legalidad, integridad, competencia, respeto a la sustentabilidad en beneficio de los consumidores de todo el país”.

Firmaron el Código de Ética representantes de PEMEX, Shell, Repsol, Mobil, Gulf, CEPSA, Gruges, British Petroleum, Arco, Smart Gas, Ruta, Oxxo Gas, Orsan, La Gas, Hidrosina, Eco, CombuRed, Servifácil, Petrum, Octano, Nexum, Lodemo, Islo, Gilga, Gasomax, Gas Station, Bruges, Full Gas, Redco, Octanfuel, OPB, Car-Go, Ocozocoautla y Sinergia Michoacán.

Estuvieron también como invitados especiales a #Meetingby Onexpo: Alberto Mesen Madrigal, Presidente de la CLAEC (Comisión Latinoamericana de Empresarios de Combustibles), así como Jorge de Benito, Presidente de CEEES (Confederación Española de Empresarios de Estaciones de Servicio); Mariano Aguayo Fernández de Córdova, abogado y socio Director de ETL Global; Alfredo Gómez y Alfredo Hernández del despacho de abogados Ejaso, quienes participaron en los paneles de discusión, donde aportaron su experiencia y consejos a los empresarios gasolineros mexicanos en este momento de coyuntura.



ANTECEDENTES

El sector gasolinero históricamente ha sido promotor del respeto a los valores éticos, las buenas prácticas empresariales, la capacitación de sus colaboradores, la representación y fortalecimiento de las empresas, así como la libre competencia y la observancia y cumplimiento de la legislación y regulación aplicable.

Buscamos consolidar un sector en permanente innovación y acorde a los desafíos y necesidades de la industria, por ello es importante establecer formalmente un Código de Ética del Sector Gasolinero, que impulse una serie de beneficios para la sociedad y en particular para los consumidores de combustibles en las Estaciones de Servicio.

OBJETIVO

"Ser un sector ejemplar en sus prácticas comerciales y operativas cotidianas en el servicio al consumidor"

OBJETIVO HACIA EL SECTOR

- 1.- Fomentar una industria competitiva, apegada a las mejores prácticas internacionales respetando el medio ambiente en el desarrollo de sus actividades.
- 2.- Promover la Responsabilidad Social Empresarial
- 3.- Impulsar eficientemente la formación y desarrollo del Capital Humano
- 4.- Fomentar la mejora continua e innovación en la industria

OBJETIVO HACIA LA SOCIEDAD

- 1.- Consolidar y posicionar a la industria del sector de hidrocarburos como empresas que reconocen e impulsan principios y valores éticos.
- 2.- Promover la instrumentación de principios de responsabilidad social entre las empresas de la industria.
- 3.- Contar con participantes que reconozcan e impulsen prácticas compatibles con la probidad, la honradez, la innovación y la competitividad.

PRINCIPIOS

Los principios que sustentan al presente Código de Ética del Sector Gasolinero son:

1. RESPETO

Reconocer los principios y valores de las personas y la aportación social de las empresas.

2. HONRADEZ

Conducirse con apego a la verdad, equidad y justicia considerando el bienestar de las personas y de la sociedad.

3. SANA COMPETENCIA

Participar en el mercado en un marco de integridad y respeto que considere precio, calidad y servicio en beneficio del consumidor.

4. RESPONSABILIDAD

Tener la capacidad de tomar decisiones y asumir sus consecuencias para cumplir con las obligaciones asumidas.

5. LEGALIDAD

Promover la aplicación del marco jurídico y regulatorio en las actividades propias del sector.

6. INTEGRIDAD

Actuar con apego a los principios generales reconocidos por éste código.

7. MEDIO AMBIENTE

Realizar actividades profesionales congruentes con la visión de desarrollo sustentable.





Informe de Actividades del Consejo de Onexpo Nacional



Agenda Estratégica



Conceptos Rectores

- ONEXPO TALKS**
 - Blanca E. Coeto
 - Taller Regulación
- ONEXPO TEC**
 - Puebla (SASISOPA)
 - Toluca (NOM-005)
- Onexpo VINCULACIÓN**
 - Querétaro
 - Aguascalientes
 - San Luis Potosí
 - Durango
 - Campeche



+200 participantes
Sinaloa, Sonora, Jalisco, Nayarit y Durango

¿Qué ha pasado con?

- PEMEX** Presentación Nuevo Modelo de Negocio
- COPARMEX** Consejo Coordinador Empresarial
- CCE** Consejo Coordinador Empresarial
- concamin** Consejo Mexicano de la Energía
- COMENER** Consejo Mexicano de la Energía
- NOM-004** Recuperación de Vapores
Se logró que su aplicación no sea a nivel nacional y se concentrará en corredores ambientales.
- ASEA**

NACS

- Onexpo Day
- Firma de MOU
- FMN** Fuel Marketer News
- PETROLWORLD**
- Revista Estaciones de Servicio
- SRE** SECRETARÍA DE ECONOMÍA
- PRO MÉXICO**

Punto de Encuentro

Consejo Empresarial Onexpo



Talleres

- Aspectos Normativos SASISOPA
- Financiero-Fiscal Deloitte
- OPIS

Programa de Acompañantes

- Recorrido Cultural Centro Histórico Qro.
- Experiencia: Leyendas de Querétaro
- Magia y Vino - Cata de Vinos y Maridaje

Conferencias

- Dolores Santos - **OPIS**
- "El Finito" López
- Jaime Brito - **Argus**
- Ian Thompson - **Kalibrate**
- Gary Bevers - **FMN**
- Antonio Pérez - **FMC**
- Alejandro Hamlyn - **Hafesa**
- Jorge de Benito - **CEEES**
- Mariano Aguayo - **EJASO**
- Alfredo Hernández - **EJASO**
- Antonio Roldán - **Oil Nova**
- Javier Bebanz - **Oil Nova**
- Leonardo Kourchenko
- Gerardo Dueñas - **Entropía**
- Bernardo Cardona - **Deloitte**
- Miguel Llovera - **Deloitte**

Expertos Comunicadores

- Alicia Salgado
- Mauricio Candiani
- David Shields

Innovar nos da Energía



“Las 7 Claves del Éxito para Estaciones de Servicio”

Por Ana Fontes

Jurica, Querétaro.- Cómo evitar la volatilidad en los precios de los combustibles y cómo retener al cliente, fueron temas de gran interés entre los asistentes a la conferencia “Las 7 claves del éxito para las estaciones de servicio”, que ofreció Ian Thompson, Director Gerente de la División de Planificación de Kalibrate, durante #MeetingbyOnexpo.

Thompson aseguró que sin importar lo que digan las encuestas en cualquier parte del mundo, el precio es el factor más importante para el cliente a la hora de elegir dónde comprará su combustible. “Por eso, nuestro sector energético publicita sus precios como ninguna otra industria”.

Explicó que Kalibrate analiza los factores que atraen a los clientes, por ejemplo: Tamaño del terreno; características de la tienda de conveniencia; marca que manejan; instalaciones agregadas, etc. Con tal análisis se modela el volumen de ventas y de ahí resulta información clave que permite saber el por qué de la fidelidad del consumidor.

“Analizamos información del mercado de 70 millones de ubicaciones, 4 millones de puntos de información en cada mercado alrededor del mundo. Hemos hecho esto durante 40 años y sabemos cuáles son los 7 elementos que hacen que regrese un cliente”.

Las 7 claves son:

- 1. El mercado.**
- 2. La mejor ubicación.**
- 3. Buenas instalaciones.**
- 4. Operatividad.**
- 5. Buen servicio y atención.**
- 6. La mejor marca.**
- 7. Precio justo.**

Ian Thompson agregó que la última fase de desregulación ha sido de intensa competencia. Estas regulaciones han abierto las puertas del mercado energético a minoristas no tradicionales, llamados “cajas grandes”, porque así lucen sus instalaciones desde el aire: supercenters, megacenters y súper tiendas.

Estas “cajas grandes”, añadió Thompson, pueden ofrecer precios bajos porque tienen la capacidad de comprar grandes volúmenes, lo cual obliga a otros gasolineros a bajar sus precios para poder competir.

Es importante, dijo Ian Thompson, que los empresarios mexicanos no reaccionen a las bajas de precios y que no se concentren en lo que está haciendo la competencia, sino en su propia estrategia.



Ian Thompson sugirió a los empresarios gasolineros recordar:

- ▶ El mercado evoluciona inevitablemente.
- ▶ La velocidad a lo que esto pasa depende de usted.
- ▶ El precio importa, pero no debe ser el más bajo, sino el más justo.
- ▶ Convierte estrategias en tácticas: Por división, departamento, equipo y persona.
- ▶ Apégate a tu estrategia sin importar lo que haga la competencia. ●



Cierre de Lujo en #MeetingByOnexpo

Fotografía Cortesía Revista Onexpo Nacional





Es Onexpo Supermarca

Información Cortesía de Revista Onexpo Nacional

El Consejo Mexicano de Marcas entregó a Onexpo Nacional, el Sello de Certificación de Superbrands México, reconociéndola como una gran marca para el período 2017-2018, hecho que coloca a nuestra organización entre las firmas más reconocidas del país.



Cada año expertos en mercadotecnia, publicidad y relaciones públicas dan seguimiento a una lista de más de mil 500 firmas. Para calificarlas se rigen por tres criterios principales: Conocimiento de la marca, permanencia en el mercado y lealtad de los consumidores.

Manuel Nocetti Villicaña, Vicepresidente de Onexpo Nacional recibió a nombre de la organización, de manos de Juan Martínez, CEO de Superbrands México, el reconocimiento de la filial con presencia en nuestro país. ●

PROGRAPHIC
ideas simples, grandes resultados.

Nuestros equipos cumplen al **100%** con las nuevas normas exigidas por **PEMEX**.

- **TABLETAS DIGITALES**
- **PANTALLAS LED**

*Para uso exterior, totalmente herméticos.
*Cuentan con sensor de luminosidad con dos niveles de brillantez (día/noche).
*Led Full Color.
*Fácil Programación.
*Bajo consumo de energía.

100% A PRUEBA DE AGUA

VENTAS
CEL: 6623 77 00 30
6622 75 59 54
OFC: 662 220 5024
BLVD. SOLIDARIDAD
HERMOSILLO, SONORA



Más de 20 años de experiencia en análisis de lubricantes y combustibles



Desde 1993 hemos brindado **tranquilidad y seguridad** a los sectores pesquero, transportista, minero e industrial; **analizando la calidad** de los lubricantes y combustibles que utilizan para sus operaciones productivas.

Nuestros esfuerzos están enfocados en la mejora continua de nuestro **gran equipo humano**, con **Integridad y disciplina**.

Creemos bajo un estricto sentido de la **responsabilidad y respeto** por nuestros clientes, garantizando la seguridad de nuestros **resultados de manera puntual**.

Hemos logrado la **acreditación del laboratorio** de análisis bajo la norma ISO/IEC 17025:2005 de la norma ISO 9001:2008, "Requisitos generales para la competencia de los laboratorios de ensayo y calibración".

CUMPLIMIENTO DE LAS PRUEBAS DE CALIDAD NOM-016-CRE-2016

(622) 222 0500

repcion@spectrogas.com.mx

Calle Esmeralda s/n entre Naranja y Opalo Col. Guadalupe. Guaymas, Sonora, México.



Leonardo Kourchenko en Querétaro

“Panorama Político-Económico de México 2018”

Por Ana Fontes

“Que venga la competencia y la apertura de negocios, eso representa una enorme oportunidad del mercado. No debemos permitir que lo político ensucie nuestro crecimiento y desarrollo. No se dejen llevar por el ruido de las campañas, el camino del desarrollo económico que ustedes están encabezando es valiosísimo, sigan adelante”.

#MeetingbyOnexpo en Querétaro tuvo cierre de lujo con la presencia del periodista y analista político Leonardo Kourchenko, quien dictó la conferencia “Panorama Político-Económico de México 2018”, donde explicó los posibles escenarios para este año electoral; también pidió a los empresarios gasolineros no asustarse, ni alarmarse.

Explicó que éstas serán unas elecciones muy peleadas, ya que simultáneamente se elegirán 3 mil 326 cargos (INE): Un Presidente o Presidenta de la República; 64 senadurías por mayoría relativa; 32 senadurías por representación proporcional y 32 más por primera minoría. También: 300 diputaciones por mayoría relativa y 200 por representación proporcional en 30 estados mexicanos; 9 de éstos elegirán gubernaturas; en 27 se renovararán congresos locales y en otros 26, los ayuntamientos.

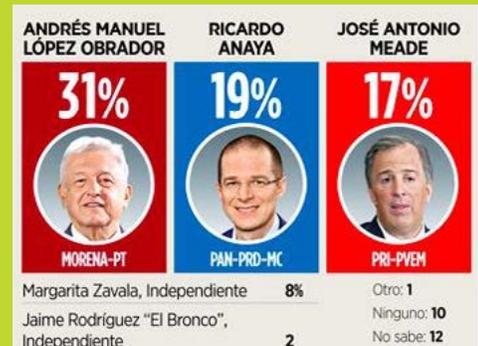
Y esto ocurre, agregó Kourchenko, en medio de un clima de incertidumbre político y social derivado de varios factores: “Desencuentro” en la

renegociación del Tratado de Libre Comercio (TLC); variaciones bruscas en paridad peso-dólar; cambio de estafeta en el Banco de México, así como índices inflacionarios superiores al 6.7% (El Financiero), al cierre de 2017.



ENCUESTA REFORMA ELECCIONES 2018

Si hoy fuera la elección para Presidente ¿Por quién votaría?

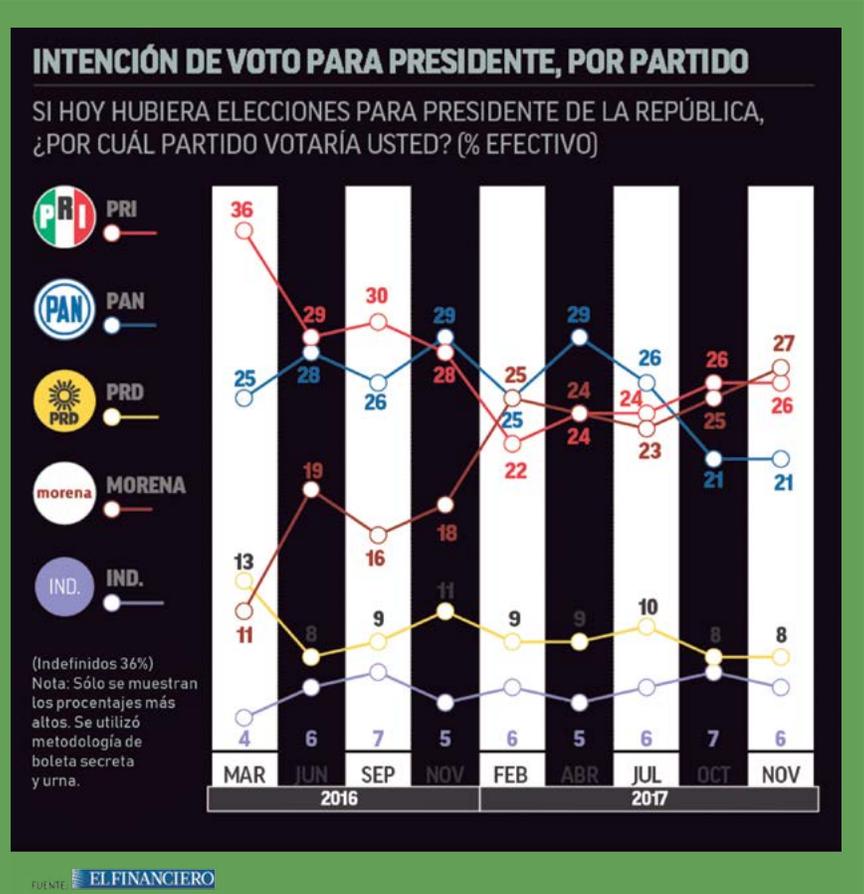


Se utilizó boleta simulada y urna.

Además, dijo Leonardo Kourchenko, hay posturas diferenciadas entre partidos políticos y candidatos. Por ejemplo, hay enojo, desencanto, rechazo y desconfianza del electorado por el Partido Revolucionario Institucional (PRI), Partido Acción Nacional (PAN) y Partido de la Revolución Democrática (PRD), mientras que los "bonos" del Movimiento de Regeneración Nacional (Morena), van a la alza.



En cuanto a las alianzas van PAN, PRD y Movimiento Ciudadano (Frente Ciudadano). También Morena, Partido del Trabajo (PT) y Encuentro Social. En estas elecciones también se verán muy fuertemente las figuras de candidatos independientes: Jaime Rodríguez Calderón (El Bronco), Margarita Zavala, Armando Ríos Piter, Pedro Ferriz y María de Jesús Patricio (Marichuy).



Leonardo Kourchenko presentó además la encuesta del periódico Reforma, cuya pregunta "Si hoy fuera la elección para Presidente, ¿Por quién votarías?", cuyos resultados publicados fueron: 31% por Andrés Manuel López Obrador; 19% por Ricardo Anaya y 17% por José Antonio Meade.

En la opinión del comunicador, nada grave o drástico pasaría si López Obrador resultara ganador en las elecciones presidenciales del 2018, ya que es el candidato más conocido porque ha recorrido el total de los municipios (2,400) y estados de la República Mexicana en tres diferentes ocasiones; el menos conocido es José A. Meade.

Leonardo Kourchenko aseguró que la guerra de López Obrador y Meade

apenas acaba de empezar. Agregó que se esperan discursos muy duros que afectarán entre otras cosas, la paridad cambiaría, lo cual no debe causar pánico entre la población y aseguró que tiene la firme esperanza de que México salga de pie de este proceso. ●





Panel Oilnova

Comparten la Experiencia Española

Por Ana Fontes

Otros países del mundo han transitado también desde modelos controlados por el Estado hacia el libre mercado y para compartir estas experiencias, los consultores Antonio Roldán y Javier Bebanz de Oilnova, presentaron la conferencia “Evolución del modelo de negocio en España y perspectivas e innovación a nivel mundial”.



Contando con la moderación de David Shields, los invitados hicieron un recuento histórico durante #MeetingbyOnexpo en Querétaro:

- En España había monopolio.
- Muy pocos revendedores.
- Concesiones de estaciones de servicio.
- Había 3.500 E.S.
- Calidad única en el mercado.
- Precios políticos.
- Servicios mínimos.

Hoy en día, hay:

- Competencia.
- Ingreso de operadores, más de 240.
- Distribuidores, más de mil.
- Empresarios en estaciones de servicio.
- Hay más de 11 mil E.S.
- Se ofrecen diferentes productos, calidades y más servicios.
- Precios de mercado según la referencia internacional.
- Fenómeno Low-Cost (Estaciones de auto servicio con descuentos de 5 a 10 céntimos de Euro por litro desde 2013).

Roldán y Bebanz explicaron que con el ingreso de España a la Comunidad Europea en 1986, se produjo el acuerdo para la desmonopolización gradual del sector. En 1993 las actividades comerciales y activos de la Compañía Arrendataria del Monopolio de Petróleos Sociedad Anónima CAMPSA (Empresa española creada en 1927 debido a la Ley del Monopolio de Petróleos), pasaron a manos de empresas privadas como: British Petroleum, Repsol y CEPESA; en el 2000 se autorizó la apertura de E.S. en hipermercados y súpermercados.



Actualmente, según las petroleras, en España se abre una gasolinera cada 36 horas, lo cual ha traído importantes resultados para cada jugador del sector:

Estaciones y grupos: Libertad de elección de compañía; posibilidad de ser independientes; mayores márgenes.

Compañías: Mayor libertad de acción; posibilidad de desarrollar soluciones de negocio sobre la red; posibilidad de desarrollar franquicias y co-brandings.

Clientes: Mayor cantidad de estaciones de servicio; mejora de servicio por competencia; precios competitivos en estaciones de servicio bandera blanca.

Estado: Sale de un sector que habitualmente es ineficiente y pierde potencial de rentabilidad del sector.

Los conferencistas de Oilnova explicaron que alrededor del mundo han ocurrido situaciones similares al proceso que vive México actualmente:

- En la mayoría de los mercados abiertos o semi-abiertos se han extinguido las viejas gasolineras.
- Está naciendo el concepto de Estaciones de Servicios con un primer enfoque en los servicios alrededor del vehículo.
- Se está evolucionando hacia servicios sobre las personas, independientemente si llegan o no en vehículo.
- No sólo se venden combustibles tradicionales (GLP, GN, Diésel y Gasolinas).

Históricamente el éxito en este mercado se ha definido por varios aspectos claves: Ubicación, precios, calidad, servicio y atención al cliente, y fidelidad. “El bono extra: Honestidad al despachar litros de a litro y hay que agregar, el cuidado al medio ambiente”, agregó Roldán.

Expertos de Oilnova Recomendamos:

1

No repetir errores que se cometieron en otros mercados:

- No reaccionar tarde.
- Subestimar o endiosar a los competidores.
- Dar por terminado un proceso que seguramente llevará años hasta lograr equilibrarse definitivamente.

2

Resolver los aspectos clave:

- Definir en qué segmentos se estará presente.
- Satisfacer los elementos que espera el cliente.
- No perder de vista los drivers de más largo plazo.

3

Incorporar tecnología de apoyo.

4

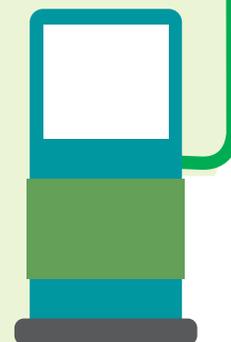
Mientras el cliente espera, hay que tratar de venderle algo más, no sólo combustibles sino otros servicios.

5

Pedir ayuda, contratar asesores y especialistas.

6

Es clave prepararse; realizar planeación estratégica; definir pilares para edificar un modelo de generación de valor sostenible en un mercado que será cambiante por un tiempo. ●





SIRETRAC: A punto de entrar en vigor

“Sistema del Registro Estadístico de Transacciones Comerciales”

Por Redacción

De acuerdo a publicaciones de la Comisión Reguladora de Energía (CRE), el SIRETRAC es un sistema de datos que registrará las transacciones de petrolíferos en México, cuyos principales objetivos son:

- Recopilar información del mercado para monitorear su funcionamiento.
- Inhibir el suministro ilícito de petrolíferos.
- Conectarse con otros sistemas, a fin de compartir información para prevenir actividades ilegales.

Estas funciones tienen fundamento legal en la Ley de Hidrocarburos (L.H.):

Art 56: Los permisos podrán revocarse por cualquiera de las causas siguientes:

XI. Realizar actividades de transporte, almacenamiento, distribución o expendio al público de hidrocarburos, petrolíferos o petroquímicos que se compruebe que hayan sido adquiridos de forma ilícita y que haya sido así determinado por resolución firme de la autoridad competente.

Art 84: Los permisionarios deberán realizar sus actividades con hidrocarburos, petrolíferos y petroquímicos de procedencia lícita

Reglamento de actividades a que se refiere el Título Tercero de la L.H.:

Art. 55: Los permisionarios estarán obligados a comprobar la procedencia lícita de sus productos.

Art. 57 y 58: La CRE emitirá disposiciones administrativas aplicables al mercado o trazado de los productos y podrá requerir información a los permisionarios relacionada con sus actividades a través de medios electrónicos.

Art 88: La CRE podrá establecer procedimientos a los que se sujetarán los permisionarios para el registro estadístico de las transacciones comerciales, volúmenes, calidad y precio.

Procedimientos

Uno de los componentes del SIRETRAC será el Reporte de Obligaciones, Reportes diarios, trimestrales, semestrales y anuales. El objetivo: Recopilar información histórica sobre la operación de cada actividad regulada, información que será enviada por los permisionarios, a través de medios electrónicos.

Una vez que los reportes trimestrales, anuales o diarios sean enviados, la información será almacenada en una base de datos centralizada para su posterior análisis. Lo mismo ocurrirá con las entradas y salidas de volúmenes y los balances de petrolíferos de los permisionarios, los cuales serán registrados en tiempo real y recopilados en una base de datos.

De acuerdo a publicación del Diario Oficial de la Federación el 8 de septiembre del 2017: http://dof.gob.mx/nota_detalle.php?codigo=5496707&fecha=08/09/2017, el SIRETRAC y su Manual estarán a disposición de los permisionarios a más tardar el 30 de marzo de 2018.

En el DOF se informa también que permisionarios y grandes consumidores deberán estar registrados en el SIRETRAC a más tardar el 30 de marzo de 2018.

El SIRETRAC está basado en el modelo peruano “SCOP, Sistema de Control de Órdenes de Pedido” y ha demostrado su eficiencia en la reducción de ilícitos en la cadena de mercado de petrolíferos. ●



“Finito” López “A Dios Rogando y con los Guantes Dando”



Por Ana Fontes

Su disciplina y determinación, así como sus altibajos personales y familiares, fueron compartidos por el boxeador mexicano Ricardo “Finito” López Nava durante su conferencia en #MeetingbyOnexpo, en Jurica, Querétaro.

“Finito” López habló además sobre sus humildes orígenes en la Ciudad de México y contó cómo tuvo que “nadar contra corriente” a los 9 años para lograr el permiso de sus padres e iniciarse en el boxeo. Nada fácil ni sencillo, recordó.

De una cosa está consciente hoy en día: Nadie puede venir a decirle que hay cosas que no puede hacer, sobre todo ahora que a sus 52 años planea obtener finalmente un título universitario.

“En la vida como en el ring hay que ponerse los guantes, levantarse y salir a luchar, porque está claro que nada en la vida es gratis”. De ahí el título de su charla “A Dios rogando y con los guantes dando”.

Hoy en día, “Finito” puede presumir tranquilamente sus logros porque le costaron. Es conductor de deportes en Televisa e ingresó al Salón de la Fama el 7 junio de 2007, fecha que recuerda con especial orgullo porque aunque se sabía buen candidato, tenía mucha competencia.

Terminó su carrera boxística invicta en 52 peleas; fue campeón mundial Peso Mínimo en el Consejo Mundial de Boxeo; obtuvo varios campeonatos de la Asociación Mundial de Boxeo y de la

Organización Mundial de Boxeo y logró el cinturón Minimosca, el cual mantuvo hasta el día de su retiro.

Como campeón, “Finito” defendió cada uno de sus títulos en 21 justas deportivas. En 2016, la cadena ESPN lo incluyó en su lista de “Los Mejores Boxeadores Libra Por Libra de los Últimos 25 Años”, ocupando el décimo lugar (Wikipedia).

Al finalizar su conferencia, “Finito” López hizo entrega de su Guante de Oro a Onexpo Nacional, obsequió que fue recibido por el empresario sonorenses Enrique Félix, actual Secretario de esta organización. Otros asistentes ganaron también guantes de box como cortesía del pugilista invitado por Akron. ●

A continuación, algunas de las frases más emblemáticas de “Finito” López durante su reunión con empresarios gasolineros en Querétaro:

1. “Cada mañana agradezco a Dios despertar y bañarme con mis propias manos... muchos no pueden hacerlo”.
2. “No se triunfa con sólo echarle ganas, hay que tener actitud positiva, capacitación estratégica y ejecución efectiva”.
3. “En México se burlan de tus sueños. Debemos desechar esa actitud de nuestras vidas”.
4. “La palabra disciplina tiene tres vertientes: Dedicación, constancia y responsabilidad”.
5. “Lo más importante no es triunfar, sino mantenerse. Todo trabajo queda siempre atrás, cada día tenemos que dar más”.

(Frases cortesía de Revista Onexpo Nacional).



Congreso Regional en Mazatlán

NOM-016-CRE-2016,

Especificaciones de Calidad

de los Petrolíferos

Por Redacción



Fotografía cortesía Onexpo Sinaloa

Dentro de los trabajos del Congreso Regional Gasolinero Zona Occidente 2017, que se llevó a cabo en Mazatlán, el pasado 24 de octubre, el Dr. Víctor Hugo Arellano Benítez, Gerente Técnico de Servicios al Asociado e Imagen de Onexpo Nacional, presentó las últimas reformas a la Norma Oficial Mexicana NOM-016-CRE-2016, Especificaciones de Calidad de los Petrolíferos.

Dijo que con fundamento en el Artículo 51 de la Ley Federal sobre Metrología y Normalización único, se modifican los numerales 3.18; 4.1 en su cuarto párrafo; Tabla 1, añadiéndose la observación (5); Tabla 4, agregándose las observaciones (1) y (2); Tabla 5, modificando la obligación adicional (1); Tabla 6, al

modificar las propiedades "aromáticos", "olefinas" y "oxígeno", su obligación adicional (4) y al agregar la obligación adicional (7); 4.3; 5.1.3, al modificar su inciso B.

También 5.1.4, agregando un cuarto párrafo; 5.1.5, al agregar un segundo párrafo, y 6.2, agregando un segundo párrafo; se adiciona el numeral 3.39 y se elimina la obligación adicional (2) de la Tabla 7, de la Norma Oficial Mexicana NOM-016-CRE-2016.

Por motivos de espacio, se recomienda obtener el documento completo en: tecnico@onexpo.com.mx ●





Somos el **equipo multidisciplinario** de profesionales que te asesora para cumplir con las obligaciones ambientales y de seguridad



IMA E te ayuda a regularizar tu estatus de cumplimiento:

- + Impacto Ambiental
- + Informe Preventivo
- + Residuos Peligrosos
- + Análisis de Riesgo
- + NOM-005-ASEA-2016
- + LAU
- + COA
- + Suelos Contaminados
- + Seguimiento Mensual
- + Capacitación de Personal
- + Programa de Protección Civil
- + Seguridad e Higiene
- + Gestión con Autoridades



proyectos@imae.com.mx

Atardecer #4 Col. Santa Fe, Hermosillo, Sonora
Tel. (662) 3028580

Estrella Cefeida #33, Coyoacán, Cd. de México
Tel. (55) 3223 5881



Lideres en Mantenimiento Gasolinero

9 años
Generando
proyectos
de Éxito



Especialistas En innovación e imagen comercial

Nuestros servicios

- Imagen exterior de negocios
- Iluminación comercial de alto impacto
- Anuncios Luminosos
- Equipamiento de tiendas y negocios
- Exhibidores Personalizados
- Instalación y diseños en panel de aluminio
- Escenografía
- Proyectos de imagen corporativa
- Señalética industrial.

320 Gasolineras

Nos avalan como líderes en estructuración y mantenimiento de gasolineras en el noroeste del país

LOS CAMBIOS SIEMPRE SON BUENOS



ingenia imagen de negocios

● Héctor Terán Terán No. 2179 Col. Televisora Tel. 686 561 46 09
Cel. 686 124 74 34

● amayorquin@ingeniasi.com.mx



El Aliado Tecnológico de su Gasolinera

- Innovación Constante
- Soporte Técnico Profesional 24/7
- Cumplimiento con la Normatividad

Beneficios de I-Gas

- Aumento en Ventas
- Mejor Servicio al Cliente
- Ahorro en Gastos Administrativos
- Mayor Control y Eficiencia en las Operaciones



TABLEROS ELECTRÓNICOS

Modernice la imagen de su gasolinera con los nuevos Tableros Preciadores LED

- Facilidad y comodidad para cambiar los precios desde el control volumétrico.
- Excelente visibilidad de precios en días soleados y lluviosos.
- Tableros a prueba de agua.



01(668)816-21-60
01 800 702-24-35

ventas@igas.com.mx • www.igas.mx

f Igas | t igasmx | LinkedIn Igas

“¡Nuestras pistolas SAE son grandiosas!...”



¡pero su precio no!”

No cargue con el precio de las marcas, pues estas pasan desapercibidas para el 99.9% de sus clientes; en cambio, el 100% de ellos sí perciben la eficiencia de su servicio.

Por eso, a pesar de que la marca **SAE** ha ganado a pulso un buen prestigio, mantenemos nuestra filosofía de ofrecerle la más alta funcionalidad al menor precio... no solo en pistolas despachadoras de combustible, sino en una cada día más extensa línea de productos y accesorios para su Estación de Servicio.

Pistolas • Mangueras • Registros • Equipo para pipas
• Accesorios para dispensarios



MONTERREY

Tel. 01 (81) 8375 7970, 64 y 72, 8372 4214, 9560 y 4805
www.rnb.com.mx
monterrey@rnb.com.mx

PUEBLA

Tel. 01 (222) 236 3461, 236 1585, 236 1809
puebla@rnb.com.mx

MÉXICO

Tel. 01 (55) 5586 2494, 5586 6892
mexico@rnb.com.mx

VERACRUZ

Tel. 01 (229) 921 2564 y 921 2768
veracruz@rnb.com.mx

TUXTLA

Tel. 01 (961) 671 8147, 671 8148 y 146 4059
tuxtla@rnb.com.mx

HERMOSILLO

Tel. 01 (662) 213 1641 y 213 1772
hermosillo@rnb.com.mx

MÉRIDA

Tel. 01 (999) 925 3839
merida@rnb.com.mx



¡Mayor calidad al mejor precio!



¡Nunca más será el mismo!

El horizonte de las Estaciones de Servicio cambia cada día...

Nuevos competidores, retos, tecnologías y estrategias mercadológicas caracterizan el actual campo de batalla por el mercado nacional; ahora más que nunca los competidores requieren aliados que aporten experiencia, conocimiento del mercado, mente abierta y propositiva, equipos y servicios de calidad, para una operación óptima y altamente competitiva.

Corporación RNB se reporta lista para integrarse a su equipo para dar la más exitosa de las batallas; desde un proyecto atractivo en todos los sentidos, hasta el más completo y rentable equipamiento, con el mejor de los soportes técnicos.



Corporación RNB, S.A. de C.V.
Todo para su Gasolinera®
www.rnb.com.mx

MONTERREY Tel. 01 (81) 8375 7970, 64 y 72, 8372 4214, 9560 y 4805 • www.rnb.com.mx • monterrey@rnb.com.mx

PUEBLA
 Tel. 01 (222) 236 3461,
 236 1585, 236 1809
puebla@rnb.com.mx

TOLUCA
 Tel. 01 (722) 171 2881
toluca@rnb.com.mx

TUXTLA
 Tel. 01 (961) 671 8147,
 671 8148 y 146 4059
tuxtla@rnb.com.mx

HERMOSILLO
 Tel. 01 (662) 213 1641
 y 213 1772
hermosillo@rnb.com.mx

MÉRIDA
 Tel. 01 (999) 925 3839
merida@rnb.com.mx

VERACRUZ
 Tel. 01 (229) 921 2564 y
 921 2768
veracruz@rnb.com.mx