

Costo del Ejemplar
\$25.00

SECTOR GASOLINERO

Onexpo

Sonora, A.C.

Junio 2018 // Edición 42



ONEXPO 2018
CONVENTION & EXPO



**PETRO
SEVEN**



SUNOCO





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



AMLO y las Expectativas del Sector Energético

Queridos amigos, con gusto me dirijo a ustedes desde esta privilegiada tribuna en esta edición número 42 de nuestra revista Onexpo Sonora, con un calor casi infernal, que nos ha presentado temperaturas récord en todo el Estado de Sonora. Pudiera pensarse que tal vez éstas sean producto de la efervescencia política producida por los comicios del día 1º de julio. El resultado por todos conocido es que el nuevo Presidente electo es el Lic. Andrés Manuel López Obrador y su partido político Morena, que en toda la República Mexicana, en todos los niveles, Presidencia, Senaduría y Diputaciones Federales (en el ámbito federal) y en las candidaturas de los estados y municipios, lograron un triunfo contundente y arrollador. A raíz de ello, todos nos encontramos a la expectativa y consideramos que si habremos de guiarnos por el discurso pronunciado por López Obrador la noche del domingo 1º de julio, debemos confiar en una postura franca y conciliadora del virtual Presidente para que gobierne para todos y se haga buena labor en la continuación exitosa de los reformas generadas en el sexenio pasado. Nuestro deseo es que el dicho de que *"los pueblos tenemos los gobernantes que nos merecemos"* se aplique para bien de todos en todos los ámbitos.

En cuanto al contenido de esta revista, resulta importante mencionar el gran impacto que tuvo la Convención #Onexpo30, llevada a cabo en Cancún, Quintana Roo, la cual reflejó tres décadas de trabajo intenso de convenciones exitosas en pro del gremio gasolinero.

En toda la duración de la misma, el tiempo fue exitosamente aprovechado en fructíferas conferencias de categoría universal que se encuentran perfectamente narradas en el contenido de esta revista en un resultado que se describe como altamente productivo y que nos lleva a conocer estos tiempos de cambios y ajustes en nuestra actividad primordial. En nuestra galería de fotos (páginas 20 y 21) se expone pictóricamente la presencia de todas las entidades comerciales nacionales e internacionales que están deseosas de ser incluidas en el gusto y planes de los empresarios gasolineros mexicanos. Particularmente fue satisfactorio observar en el grupo de empresarios gasolineros sonorenses, como siempre, tuvo una participación exitosa en esta convención. En especial, se hizo notorio el empuje y entusiasmo realizado por nuestro amigo Enrique Félix, ex Presidente de Onexpo Sonora y actual Secretario de nuestra agrupación nacional.

Finalmente, deseo aprovechar este espacio para agradecer a la Lic. Myrtha Alvarado Verdugo, actual Presidenta de Canaco-Servytur en Hermosillo, por sus finas atenciones brindadas como excelente anfitriona en la junta sostenida en el local que ocupa dicha Cámara en Hermosillo el pasado 25 de mayo del presente año. En dicha junta correspondió a un servidor dar el mensaje de bienvenida para los expositores de Petróleos Mexicanos Transformación Industrial que encabezó el Lic. Yamil Kuri Alonso, Subgerente Regional de Ventas-Occidente de la paraestatal. En su presentación, el Lic. Kuri explicó las bondades de la Franquicia Pemex e invitó a los empresarios gasolineros a continuar con la franquicia por ser las más conocedora e importante del sector.

Muchas Gracias,

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





6 Segunda Reunión del CEO: Anuncian Convenio con el Consejo de la Comunicación

7 Presenta PEMEX su Oferta
de Valor

8 Panel Regulatorio,
Reglas Claras para Competir
en un Mercado Abierto

12 Estrategias de Ventas en Redes
Sociales: Permite pasar del Me
Gusta, al Me Compra



14 "Vender más, a más
Personas, por más Dinero
y más Eficientemente"

16 "2018... y lo que Sigue": Macario
Schettino en #Onexpo30

18 Onexpo 2018 Convention & EXPO en
Cancún : Piden Certidumbre Jurídica,
Diálogo Sostenido y Desregulación



22 "Desafíos de Recursos
Humanos para E.S."

24 Agenda Energética
De aquí al 2024

25 Ya no se Requieren Electrónicos:
Modifican Identidad e Imagen de
Preciadores del Manual PEMEX



29 Espectacular Cena de
Clausura en #Onexpo30

30 Presentación Oficial de
ONEXPO App

32 Nando Parrado, Sobreviviente
de Los Andes, Sugiere Seguir
Intuición para Salvar Negocios



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.

**ControlNet®**Combustibles y Servicios
Controlados en RedCon alta tecnología de uso rudo **CONTROLA,**
ADMINISTRA, REDUCE tus GASTOS y
TRANSPARENTA 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 flotas****Facturación Web****Sistema de lealtad de clientes frecuentes**SUC. GUADALAJARA
✉ info@controlnet.com.mx
☎ (33) 3134 5400SUC. HERMOSILLO
✉ ventas.hmo@controlnet.com.mx
☎ (662) 250 1616

controlnet.com.mx

Somos el **equipo multidisciplinario** de profesionales
que te asesora para cumplir con las obligaciones
ambientales y de seguridadINTERDISCIPLINARIO DE
MEDIO AMBIENTE Y ECOLOGÍA**IMAE te ayuda a regularizar tu estatus de cumplimiento:**

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

PROTECCIÓN CIVIL
SONORAAGENCIA DE SEGURIDAD,
ENERGÍA Y AMBIENTE

proyectos@imae.com.mx

Atardecer #4 Col. Santa Fe, Hermosillo, Sonora
Tel. (662) 3028580Estrella Cefeida #33, Coyoacán, Cd. de México
Tel. (55) 3223 5881**COESSON**

Consultoría Especializada de Sonora

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

Programas Internos
de Protección CivilPlanes de
ContingenciaDiagnósticos
de RiesgoNormas de
Higiene y Seguridad
de la S.T.P.S.Capacitación a Brigadas
de Protección Civil y
SimulacrosCOMITÉ DE SEGURIDAD Y SALUD
SUBSECRETARÍA DEL ESTADO DE SONORASECRETARÍA DEL TRABAJO
Y PREVISIÓN SOCIALALEJANDRO CABRERA RANGEL
DIRECTOR GENERAL
cabrera1313@hotmail.com
Cel. 6621.265.275ING. RAYMUNDO SANTOS GLEZ.
DIRECCION TECNICA
raymundo.santos@hotmail.com
Cel. 6621.839.063AV. JOSE CARMELO No. 171, ENTRE GRAL. PIÑA Y ALDAMA,
COL. BALDERRAMA TEL. OFICINA (662) 301 5755



Segunda Reunión de CEO

Anuncian Convenio con el Consejo de la Comunicación en Cancún

Por Ana Fontes

Con el objetivo de refrendar su compromiso con la calidad, servicio a los consumidores y certeza jurídica dentro del sector energético, ante la nueva realidad de la industria en México y en el mundo, se llevó a cabo la segunda reunión del Consejo Empresarial, durante Onexpo 2018 Convention & Expo, donde se contó con representantes de 42 grupos de empresarios de combustibles y 24 marcas de gasolinas y diésel.

En las instalaciones del hotel Moon Palace Cancún, Salvador Villalobos, Presidente Ejecutivo del Consejo de la Comunicación La Voz de las Empresas, anunció la firma de un convenio con Onexpo Nacional, donde se establecen bases de colaboración conjunta entre ambos organismos. El objetivo es crear un movimiento social inspirador que promueva la participación de los actores de la sociedad civil, invitando a la población a informarse y a conocer las ventajas y beneficios de la eficiencia y apertura del sector.

Villalobos añadió que el sustento de esta campaña se basa en el reconocimiento de que la eficiencia energética y la apertura de mercados a la población, traen grandes beneficios a

la población, siendo ésta una industria con liderazgo que detona la generación de empleos y un sector que deja huella en la realización de su trabajo con excelencia.

Se espera, abundó el Presidente del Consejo de la Comunicación, un verdadero movimiento social que contará con la participación activa de empresas, Gobierno, organizaciones sociales civiles, escuelas y universidades, lo cual habrá de generar un verdadero cambio social y legítimo, a través de una proactiva campaña de comunicación mediante la implementación de una estrategia de difusión incluyendo medios tradicionales y alternos.

El Consejo de la Comunicación es un organismo de la iniciativa privada sin fines de lucro. A partir de su fundación hace 50 años, ha realizado campañas de interés nacional a través de los medios de comunicación, orientadas a influir positivamente en el ánimo y los hábitos de la sociedad mexicana. ●



El objetivo de este acuerdo: invitar a la población a informarse y a conocer ventajas y beneficios de la eficiencia y apertura del sector.



Presenta PEMEX su Oferta de Valor

Por Ana Fontes

Empresarios gasolineros agremiados a Onexpo Sonora se reunieron con representantes de Petróleos Mexicanos (PEMEX) Transformación Industrial para conocer los beneficios y la oferta de valor de la marca.

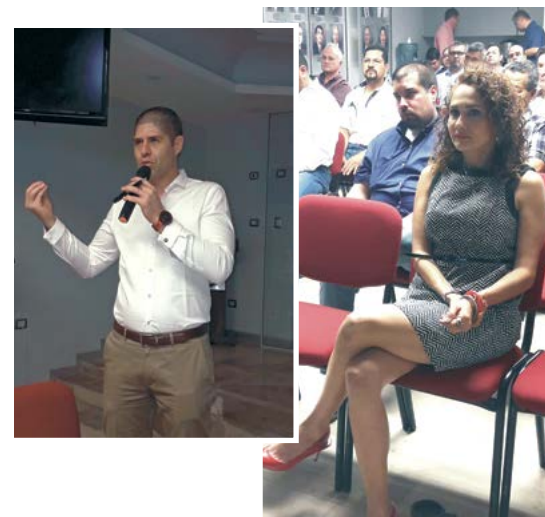
La reunión se llevó a cabo el pasado 25 de mayo en las instalaciones de Canaco-Servytur Hermosillo, contando con la anfitrionía de la empresaria gasolinera Myrtha Alvarado. El Lic. Luis Horacio Muñoz Santini, Presidente de los gasolineros del Estado, fue el encargado de dar la bienvenida, mientras que el Lic. Yamil Kuri Alonso, Subgerente Regional de Ventas de Occidente, presentó los nuevos esquemas comerciales 2018.

Dijo que la Franquicia PEMEX cuenta con 26 años abasteciendo a sus franquiciatarios, lo que los convierte en la marca con mayor conocimiento del sector en México. Esto incluye: refinación (producción de la molécula); conocimiento técnico y operativo (modelo de franquicia); transporte y almacenamiento reservado para asegurar disponibilidad del producto; conocimiento del mercado (cobertura nacional); comercio internacional (PMI filial); y altos estándares de seguridad que son referencia internacional.

Yamil Kuri Alonso expuso que PEMEX cuenta con diversos esquemas comerciales, entre los que se encuentran:

1. Menudeo- bandera blanca sin marca, sublicencia de productos con la marca y franquicia PEMEX.
2. Mayoreo- comercializador independiente sin marca y distribuidor asociado con marca.

El Subgerente de Ventas enumeró otros beneficios: clústeres de acumulación de volumen para acceder a descuentos; mejoras de procesos para nuevos franquiciatarios; calidad de los combustibles PEMEX; 73 laboratorios móviles certificados por la Entidad Mexicana de Acreditación (EMA); aditivo de desempeño con tecnología propia; programas de mercadotecnia; nueva imagen de las estaciones de servicio; campañas de publicidad; plataforma digital comercial; Guía PEMEX 2.0 (app para iOS y Android); programas promocionales; capacitación y asesoría; evento anual de la franquicia. ●



Para acceder a la presentación completa, favor de comunicarse con Violeta Machiche en Onexpo Sonora, al 01 (662) 2103575 ó al correo: yamil.kuri@pemex.com

Panel Regulatorio en Cancún

Reglas Claras para Competir en un Mercado Abierto

Por Ana Fuentes

Las reglas claras del juego de la libre competencia en el mercado mexicano de combustibles fueron expuestas de viva voz por los principales actores reguladores del sector, durante Onexpo 2018 Convention & Expo, en Cancún, el pasado mes de mayo.

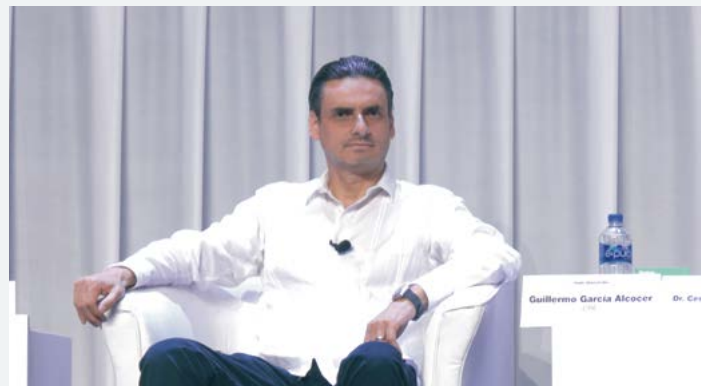
Guillermo García Alcocer, Comisionado Presidente de la Comisión Reguladora de Energía (CRE); Jimena Marván, Jefa de Planeación, Vinculación Estratégica y Procesos de la Agencia de Seguridad, Energía y Ambiente (ASEA); César Hernández, titular de Planeación, Vinculación y Asuntos Internacionales de la Comisión Federal de Competencia Económica (Cofece) y Lorena Rosas, Directora de Petrolíferos de la Secretaría de Energía (SENER), disertaron sobre aspectos normativos y cualitativos de los órganos representados.

García Alcocer habló sobre las inversiones a lo largo de la cadena de valor en extracción y exploración de las rondas 1, 2 y 3; gas natural, gas LP, petrolíferos y electricidad.

Dijo que la inversión estimada es de \$318 mil millones de dólares y la inversión comprometida es de \$188 mil millones de dólares (\$12 mil mdd adicionales al cierre de 2017); un total de 137 empresas de 21 países, de las cuales 51 son mexicanas, las cuales han ganado contratos para el desarrollo de proyectos de hidrocarburos y electricidad.

El Comisionado Presidente argumentó que en México las gasolineras dan servicio a 10,560 habitantes por estación de servicio, mientras que en Estados Unidos, la cifra es de 2,677 personas por E.S.

"Existen 11,973 estaciones de servicio operando en México, de las cuales 2,839 (24%), operan bajo 33 nuevas marcas. En cuanto a importaciones, de enero a marzo de 2018, 21 empresas privadas importaron el 0.6% de las gasolinas. Además, 66 compañías particulares y dos personas físicas han importado el 9.1% del diésel".



Las reglas del juego son:

- El nuevo modelo de contrato de comercialización de gasolinas y diésel aprobado por la CRE otorga mayor responsabilidad a PEMEX Transformación Industrial (TRI), esto brinda mayor flexibilidad e incentiva la inversión gracias a la planeación anticipada.
- El 14 de mayo de 2018, la CRE notificó a PEMEX Logística, la aprobación de la tarifa mínima para la Temporada Abierta en las zonas de Topolobampo, Juárez, Cadereyta y en frontera norte.
- En abril de 2018, el Congreso de la Unión aprobó una reforma a la Ley Federal para prevenir y sancionar los delitos cometidos en materia de hidrocarburos. Al respecto, el artículo 22 bis de esta ley faculta a la CRE para imponer medidas de prevención cuando en el ámbito de sus atribuciones advierta que una persona realiza actividades reguladas sin permiso o no acredite la adquisición lícita de los hidrocarburos.

Fuente: www.gob.mx/cre

ASEA, MODELO REGULATORIO CONSISTENTE

Jimena Marván habló sobre los resultados operativos de la ASEA: 30 instrumentos regulatorios publicados; fortalecimiento del enfoque preventivo de las inspecciones y sanciones; 27 mil trámites evaluados y una política jurídica que privilegia la no litigiosidad.





La ASEA, añadió Marván, cuenta con un modelo regulatorio consistente, cuya misión es garantizar la seguridad de las personas y la integridad del medio ambiente, brindando certidumbre jurídica, procedimental y de costos en el sector hidrocarburos.

“Los objetivos hacia adelante consisten en la formalización de los procesos internos; optimización de diversos reglamentos; sustentabilidad financiera y consolidación de la cultura ASEA”.

Fuente: gob.mx/asea

COFECE: “UN MÉXICO MEJOR ES COMPETENCIA DE TODOS”

César Hernández enumeró los objetivos de la Comisión: prevenir estructuras anticompetitivas; corregir estructuras; sancionar conductas y cuidar las reglas del juego

Algunas de las acciones en materia de competencia en el mercado de combustibles, dijo Hernández, consisten en realizar investigaciones sobre colusiones en gasolinas y gas LP; concentraciones; funciones de abogacía; opiniones oficiales sobre construcción y operación de estaciones de servicio; determinación de precios al público de diésel y gasolinas, así como exclusividades.

Fuente: www.cofece.mx.

SENER, PANORAMA GENERAL

Lorena Rojas de la SENER señaló que los mercados de combustibles en México tienen una apertura exitosa con oportunidades de competencia a lo largo de la cadena de valor; incentivos a la inversión para la creación de un mercado al mayoreo y garantía de suministro con la política de almacenamiento

Agregó que México es un destino competitivo a nivel mundial para atraer inversiones de energía y petróleo y mostró los resultados obtenidos: 9 licitaciones concluidas, 107 nuevos contratos y 70 nuevas empresas, 33 de ellas son mexicanas.

“En tan sólo tres años, México transformó su industria de petróleo y gas, pasando de ser un monopolio estatal a la libre competencia, con 71 empresas de E&P, incluyendo PEMEX; 61 empresas de transporte por ducto

y almacenamiento de gas natural y petrolíferos; 26 fletadores (shippers) en ductos de gas natural y petrolíferos y 43 nuevas marcas de estaciones de servicio.

Lorena Rojas aseguró que hay 22 descubrimientos privados por un total de 3.4 miles de millones de barriles de petróleo equivalente, ubicados frente a las costas de Tabasco; además el descubrimiento más reciente de PEMEX asciende a 1.5 miles de millones de barriles de petróleo, el más importante en los últimos 15 años, lo cual equivale al 6% de las reservas del país.

Otra información importante es:

- La importación de gasolina creció a una tasa media anual del 11% en los últimos 17 años.
- La importación de diésel tuvo un crecimiento promedio anual del 14% del 2000 al 2017.
- Hay elementos para un mercado abierto y competido con liberación de precios, acceso a infraestructura e información y seguridad en el abasto.
- En el mercado de gasolinas, PEMEX sigue siendo la principal franquicia de venta al público con 9,096 estaciones de servicio (76%), de un total de 11,973 gasolineras.
- Importación de petrolíferos: 332 permisos de gasolina y 457 permisos de diésel vigentes.
- Koch, Andeavor y Exxon ya importan gasolina y diésel para su comercialización; 96 compañías han importado al menos una vez.
- La política de almacenamiento de petrolíferos promueve el desarrollo de infraestructura: De 3 a 5 días de suministro para 2020; hasta 13 días de suministro para 2025; requerimiento de 19.6 millones de barriles para 2025.

Fuente: SENER.

Todos las conferencias de #Onexpo30 tuvieron a Mauricio Candiani como maestro de ceremonias, empresario del sector servicios y conferencista de negocios. ●





**¡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



**FABRICAMOS TUS NECESIDADES
EN ACERO INOXIDABLE**

- MÓDULOS / KIOSKO ELECTRÓNICO
- MUEBLES • EXPENDEDORES
- CUBIERTAS • GABINETES
- ¡Y MÁS!

**CUALQUIER
REQUERIMIENTO
A TU MEDIDA**

www.equiposelsol.com

(662) 285 0692, (662) 285 0696

CARRETERA A NOGALES KM. 3.5 COL. SAN LUIS



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



Estrategia de Ventas en Redes Sociales

Permiten Pasar del Me Gusta

Por Ana Fontes

Los secretos sobre el manejo de las redes sociales fueron revelados por Octavio Regalado, durante su conferencia "Pasar del me gusta al me compra: cómo llevar clientes a tu estación de servicio", durante #Onexpo30, en Cancún.

Regalado, quien es fundador de la empresa neolonesa inteleKia, empresa especializada en servicios de internet, habló sobre verdades fundamentales del marketing digital: "Las empresas no están en las redes sociales para hacer amigos, sino para generar resultados de negocios".

Dijo que clientes y proveedores de servicios quieren y necesitan estar conectados; las personas han dejado de ver hacia arriba (anuncios espectaculares)

para mirar hacia abajo (sus celulares). "En promedio, revisamos nuestro Smartphone 150 veces al día. Por eso, la oportunidad está en la palma de nuestras manos".

Octavio Regalado explicó que en México, 85 millones de personas tienen cuentas de Facebook: 51% son mujeres, el resto, hombres. Las edades de los usuarios son: 31% de 25 a 34 años; 29%, de 18 a 24; 16 %, de 35 a 44, entre otros.

Instagram cuenta con 21 millones de cuentahabientes, de los cuales, el 53% son mujeres, el resto hombres. Las edades de los usuarios varían, principalmente de los 18 a 24 años (40%) y de los 25 a los 34 (30%), etc. Esto obliga al empresario gasolinero, agregó Octavio Regalado, a voltear sus ojos hacia la nueva realidad de marketing: Las redes sociales.

Aseguró que las personas entran a las redes sociales buscando entretenimiento y conocer esta información le permitirá al empresario crear un modelo de negocios digital con buenos resultados.



al Me Compra



Este plan consiste en:

- Realizar una estrategia en redes sociales (elegir el tipo de redes, diseño, tipo de publicaciones, publicidad y responsables de su manejo).
- Crear comunidad con compromiso e interacción.
- Visitas al sitio web (página de aterrizaje o "landing"; blog; Whatsapp o mensajes inbox; visitas a la tienda física).
- Esto genera oportunidades, lo cual da por resultado un proceso de negocios con atención al cliente, seguimiento y cierre de ventas.

"La estrategia debe estar ejecutada por una empresa preparada, con directivos convencidos; se debe conocer el mercado; tener objetivos claros y saber qué se quiere comunicar; la interacción es publicar lo que le atañe a la gente, difundiendo lo que le interesa a la empresa; la interacción debe generar reputación, confianza y resultados".

Octavio Regalado reveló la regla de oro del mensaje, el cual debe ser: 60% del contenido debe ser casual, de entretenimiento y útil; otro 20% debe ser motivacional y el 20% restante, promocional.

Si el mensaje es mediante videomarketing, deben ser piezas cortas, de 15 a 30 segundos, si se quiere captar la atención de la gente y hay que recordar que el 85% de las personas ven el video sin sonido.

Otras herramientas de marketing digital que valdría la pena explorar son: Facebook Live; micromomentos o historias de Instagram; fidelización digital; contratación de personas influenciadoras y utilización de geomarketing.



Hay que recordar, añadió Octavio Regalado, que la publicidad es el magnificador de la marca; es importante segmentar los mercados a los que se quiere llegar; deben usarse las redes para atraer visitar al negocio local; la publicidad debe llegar a zonas geográficas específicas de la ciudad; también se puede llegar a los usuarios por correo electrónico o número móvil; esta inversión será de bajo costo si se comparan con los resultados.

Los trabajos de #Onexpo30 se distinguieron por el uso de Slido, herramienta interactiva digital que permite a la audiencia opinar, preguntar y responder encuestas a través de sus celulares. ●



"Vender más, a más Personas, por más Dinero y más Eficientemente"



Por Redacción

Sergio Zyman, el gurú de la mercadotecnia moderna y asesor de The Coca Cola Company se reunió con convencionistas participantes en #Onexpo30, evento magno del sector de los hidrocarburos líquidos. Durante su exposición, Zyman reveló sus secretos a la industria gasolinera, ante el nuevo escenario de la Reforma Energética:

- Hoy en día, las estaciones de gasolina de clase mundial ya no están en el negocio de la venta de gasolina.
- El consumidor no sabe la diferencia entre las calidades de la gasolina pero sí entre sus precios.
- Al igual que en McDonald's, la ganancia no está en el producto principal.
- La identificación de la experiencia es definida por los empleados, por ende todas las experiencias son distintas.
- Definir un proceso es la clave para el éxito.
- La estandarización de la experiencia es crítica.

Sergio Zyman dijo que es importante recordar que los consumidores están cambiando y es necesario conocerlos: Tienen derecho a elegir y pueden o no hacerlo; tienen dinero limitado para gastar y la competencia se encuentra

en todas partes; son infieles y hoy en día, la preferencia o lealtad, es más perecedera que nunca.

También tienen menos tiempo para decidir qué comprar; son más inteligentes, sofisticados, exigentes y cínicos; están cansados de la publicidad, por lo que son más difíciles de encontrar y conectar; siempre exploran nuevos destinos y plataformas de compras en la web y por suscripción; utilizan más el auto-servicio, por lo que hay menos puntos de contacto y sin interacción persona a persona y siempre están en movimiento.



Habrà que tomar acción, aseguró Zyman, y sustituir las rutinas porque éstas atrapan al empresario en una sola forma de hacer las cosas y evitan que se aproveche al máximo la energía creativa. "En un contexto de mercadotecnia hay que mantener las que funcionen y cambiar las que no".

Sergio Zyman sugirió a los convencionistas:

- La diferenciación crea valor para los consumidores.
- Los consumidores no compran en monotonía.
- Los competidores copiarán el posicionamiento del "yo también".
- La competencia se enfocará principalmente en el precio.
- Perderás ventas y los márgenes se erosionarán. ●

Los mejores consejos: "Sé diferente o estarás condenado".

"La diferenciación es la clave".

"La estrategia es prometer y entregar diferencias perceptibles en producto y servicio".



Grupo

ISG

Integración de Servicios a Gasolineras

CUMPLE EN TIEMPO Y FORMA CON LAS NUEVAS REGULACIONES

Con un solo proveedor y en mensualidades

- Informe Preventivo
- Licencia Ambiental Única
- SASISOPA
- COA
- Dictamen de la NOM-005 Operación y Mantenimiento
- Dictamen de la NOM-016 Calidad de los productos
- Auditorias mensuales basadas 100% en la NOM-005-ASEA-2016
- Laboratorio acreditado para el muestreo de los combustibles

No busques más, lo que tu estación necesita a 12 meses sin intereses!



CONTACTO

Lic. Carlos García
Director Comercial

📞 (664) 387-3587

✉ cebreros_02@hotmail.com

🌐 www.isgbc.com

“2018... y lo que Sigue”

Macario Schettino en #Onexpo30



Por Ana Fontes

De la realidad actual mexicana, expectativas de crecimiento y nuevos rumbos digitales habló el politólogo y conferencista Macario Schettino en Cancún.

Con su singular y divertido estilo, Schettino pidió darle vacaciones a la Virgen María y ponerse a trabajar, ya que ante la incertidumbre, crisis, angustias y desconsuelos, el pueblo mexicano acude con demasiada frecuencia a esta divinidad.

Este es un país donde abundan las ilusiones, dijo, “porque entender nuestra realidad es muy complicado, así que simplificamos: pensamos que lo que conocemos es todo lo que hay; estamos más atentos a las amenazas que a las oportunidades e imaginamos que hay alguien detrás de todo lo que ocurre”.

Es por esto, explicó Schettino, que a los mexicanos les cuesta tanto trabajo comprender las transformaciones. “Entendemos lo conocido, no lo que viene; percibimos los riesgos, no las ganancias y suponemos que todo es para beneficio de alguien más”.

Habló de las grandes transformaciones en México y a nivel mundial y dijo que el cambio tecnológico destruye empleos, aumenta la desigualdad y promueve el populismo. También hizo un comparativo de las formas de comunicar del siglo anterior y de éste.

Recordó que el siglo XX fue masivo y se producía como nunca antes; los mensajes eran simplificados; se festejaba el sentimiento y se trataba de hacer lo que “llenaba” al ser humano.

En el XXI, recalcó, el mundo entró de lleno al uso y manejo de las redes sociales, lo cual permitió las realidades alternativas, sobre todo cuando más de 4 mil millones de personas tienen celulares Smartphone en las palmas de sus manos, tecnología que les permite conectividad pero a la vez “nos deja bloquear a quienes no piensan lo mismo que nosotros, lo cual no puede ocurrir en la

política”. Empieza a surgir la inundación de información, la dispersión y el aislamiento y surge el concepto YOLO “You Only Live Once” (Sólo se vive una vez).

Otras características de la comunicación del siglo XXI son:

- Plataformas que permiten producir al gusto del cliente.
- La política “masiva” deja de ser útil: hay que entrar a los nichos o islas.
- El mensaje se simplifica aún más y se asocia a los sentimientos como el miedo y el enojo.
- Los derechos se amplían y multiplican, dejando de ser universales para ser de nicho.
- El sentimiento de “entitlement” es hegemónico: todos merecen.

Macario Schettino argumentó que hoy en día, en la política y los procesos electorales, quienes ganan también pierden porque también obtienen problemas y en México, los más graves son la impunidad, la crisis fiscal y el tema educativo pero ¿hacia dónde vamos?, cuestionó.

“Hay tres opciones: seguir como vamos e intentar reducir la corrupción; apostar por un régimen nuevo, tal vez parlamentario o restaurar el viejo régimen, a través de una nueva elección”. ●





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



Ofreciendo nuestra experiencia y calidad en servicios de asesoría en comercio exterior, que le permita incrementar la competitividad de su negocio y fortalecer sus servicios en el sector energético.

 (662) 285 1001
(662) 213 4200 Y (662) 213 4201
 www.hbagenciasaduanales.com

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



Onexpo 2018 Convention & EXPO en Cancún

Piden Certidumbre Jurídica, Diálogo Sostenido y Desregulación

Por Ana Fontes

Acontinuar el diálogo sostenido en busca de soluciones y del crecimiento del sector y a considerar las propuestas de Onexpo dentro de las agendas nacionales, invitó el Lic. Roberto Díaz de León, durante la ceremonia inaugural de la trigésima convención de esta agrupación, en el hotel Moon Palace Cancún, del 16 al 18 de mayo.



Fotografía cortesía Revista Onexpo Nacional.

El Presidente de Onexpo Nacional pidió a los órganos reguladores gubernamentales y a la empresa franquiciante: reducir la sobre-regulación que no genere valor; ofrecer esquemas sólidos de negocios que den certidumbre jurídica y económica al empresario gasolinero; y continuar invirtiendo para aumentar capacidades de almacenamiento, distribución, transporte y venta de hidrocarburos líquidos en México.

En el presidium estuvieron además Pedro Joaquín Coldwell, Secretario de Energía; Carlos González, Gobernador de Quintana Roo; Roberto Campa Cifrián, Secretario del Trabajo y Previsión Social, además de representantes de los 42 grupos empresariales de combustibles y 24 marcas extranjeras que ya están presentes en el mercado mexicano.

Durante su discurso de bienvenida, Díaz de León aseguró que incluso en el entorno adverso que ha enfrentado el



sector, el gremio gasolinero ha logrado permanecer para transformarse de frente a la abierta competencia de las marcas que llegaron al país.

En su participación, Pedro Joaquín Coldwell concedió a Onexpo Nacional el rol principal dentro del cambio energético de un país que ya está viendo los beneficios de millonarias inversiones gracias a la Reforma Constitucional, mientras que Carlos González, Gobernador de Quintana Roo, dio la bienvenida a los convencionistas participantes y dijo que #Onexpo30 habrá de contribuir a la profunda reflexión sobre los modelos de producción energética y nuevos patrones de consumo. Posteriormente, Coldwell tomó protesta al Consejo Directivo

de Onexpo Nacional reelecto recientemente.

En este evento, Onexpo Nacional firmó convenio de colaboración con la Secretaría del Trabajo para mejorar las condiciones laborales de los empleados de las estaciones de servicio.

Una vez concluida la ceremonia, se procedió al tradicional corte de listón y recorrido oficial por el piso de exhibición de 144 mil metros cúbicos, donde más de 500 stands de alrededor de cien empresas ofrecieron sus productos y servicios, a más de 2 mil visitantes. En #Onexpo30 se ofrecieron 15 conferencias, 6 paneles temáticos y dos talleres. ●





Piso de Exhibición en



Convention & EXPO





Panel en #Onexpo30

“Desafíos de Recursos Humanos para E.S.”

Por Ana Fontes

El empleado que despacha las gasolinas, esa persona que recibe y atiende al cliente, es una de las piezas claves e importantes de una estación de servicio.

Esto de acuerdo a las opiniones de expertos durante #Onexpo30 en Cancún, contando con la participación de Damián Pizá, de Cinemex; Mónica Ortiz, de Lixil; Ana Zepeda, del grupo GIN y Mauricio Reynoso, de Amedirh.

En la actualidad, explicó Mónica Ortiz, muchas empresas centran su atención en los aspectos tecnológicos y estratégicos, sin embargo dejan de lado cómo lograr los objetivos de la organización. **“La gente es el factor determinando para que estas estrategias funcionen”.**

Ana Zepeda presentó los resultados de una encuesta realizada por el grupo GIN, aplicada a un total de 76 empleados de estaciones de servicio. Estas fueron las principales conclusiones:

El 73% cuenta con prestaciones, mientras que el 27% no; los ingresos promedios diarios son de \$400 y \$800 pesos doblando turno. Los empleados de las gasolineras disfrutan el ambiente laboral, los horarios flexibles y el poco estrés, sin embargo, respondieron



los encuestados, en las estaciones de servicio se fomenta poco el trabajo en equipo (15%), incremento de ingresos (5%) y la promotoría del servicio (15%). El resto (65%) respondió que ninguna. A la pregunta: ¿Existe posibilidad de crecimiento laboral?, el 58% respondió que sí, el restante 42% dijo que no.

Mauricio Reynoso precisó la importancia de perfilar cada puesto antes de reclutar, mientras que Damián Pizá habló sobre los pasos que deben implementarse para obtener los objetivos deseados:

- Organización de la empresa.
- Seleccionar a los mejores elementos y motivarlos.
- Capacitación, supervisión y evaluación continua. ●





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

Agenda Energética

De aquí al 2024

Extracto de Texto Cortesía
Revista Onexpo Nacional

Está definido quién estará encargado del Poder Ejecutivo Federal durante los próximos seis años. Andrés Manuel López Obrador deberá velar por el desarrollo de nuestro país y ofrecer la certeza jurídica que abone a la creación de valor por parte del empresariado de los hidrocarburos líquidos para ofrecer a los usuarios el mejor de los servicios.

Lo que espera el sector es que en efecto haya certeza jurídica y regulatoria que hace tiempo se viene pidiendo y que el nuevo Gobierno fomente y promueva la inversión necesaria en infraestructura para hacer realidad la Reforma Energética...

Además es indispensable que el nuevo Gobierno garantice certeza en el ámbito fiscal; mientras por un lado controla precios, no directamente en el retail pero sí en el mayoreo, también influye en ellos a través del IEPS y al suavizar los impactos de costos en otros países.

GENERAR INFRAESTRUCTURA

Por lo anterior es ineludible una alineación de la política hacia la generación de infraestructura.

La estrategia de PEMEX de ofertar descuentos por volumen favorecerá únicamente a los grandes grupos.

ALMACENAMIENTO

Hoy es posible que se unan varios gasolineros pequeños para comprar por volumen y alcanzar la provisión requerida pero ¿Cómo harán después para cumplir con la exigencia de 5 días de

almacenamiento estratégico? ¿De dónde obtendrán el financiamiento?...

LO MÁS IMPORTANTE: EL CONSUMIDOR

Tenemos también retos ante el consumidor como proporcionarle información clara, calidad del producto, compromiso y eficacia en el servicio.

Ahora más que nunca debemos pensar en función de las necesidades del cliente:

- Ayudarle a aprovechar al máximo el tiempo que pasa dentro de la estación de servicio.
- Ofrecerle un abasto oportuno, seguro, transparente, con calidad y auditable.
- Crear fuentes de acercamiento con el consumidor, ya que conocer de manera precisa y profunda sus necesidades, nos permite saber qué requiere.

DIAGNÓSTICO INTERNO

Esta agenda no sólo implica las relaciones con nuestros clientes externos.

Resulta de suma importancia partir de un análisis interno de cada una de las asociaciones estatales que son la base de Onexpo Nacional para obtener un diagnóstico interno y poder avanzar a la siguiente etapa; la profesionalización del sector mediante la capacitación de gerentes de asociación, presidentes de asociación y la del gremio; gerentes y administradores de estaciones de servicio

generando información clara, precisa y oportuna en temas de administración, mercadotecnia empresarial y generación de visión empresarial para dueños de estaciones de servicio.



CERTEZA EN OBLIGACIONES FISCALES

Los empresarios de hidrocarburos requieren saber qué hará el nuevo Gobierno con el estímulo fiscal, el IEPS, porque podría jugar un papel político que iría en detrimento del gasolinero: si decidiera retirarlo, la gasolina forzosamente subirá entre \$2.50 y \$3 pesos; ante la difusión que se ha hecho de que ahora los gasolineros decidimos el precio, nuestro gremio se convertirá en el culpable de tales aumentos si no se da al público información completa y precisa sobre qué son el IEPS y los estímulos fiscales.

VENTANILLA ÚNICA

Homologar la carga regulatoria para evitar duplicidad en la entrega de información, así como los costos de tal sobrecarga regulatoria, tanto en lo económico como en las horas hombre invertidas para ese tipo de trámites ante distintos organismos regulatorios.

Urge estandarizar y homologar esas regulaciones y establecer reglas de cómo se harán y en qué forma se distribuirá la información entre las distintas dependencias. En otras palabras, se requiere de una ventanilla única. ●

Ya no se Requieren Electrónicos

Modifican Identidad e Imagen de Preciadores del Manual PEMEX

Publicación de Onexpo Nacional

Recientemente se dieron a conocer las modificaciones al Capítulo 10 "Identidad e Imagen", inciso 10.6.3.8 "Precio de los productos" del Manual de Operación de la Franquicia Pemex, para incluir las características de la tableta de precios para todas las Estaciones de Servicio del país, considerando lo siguiente:

► Colocar un tablero de precios de combustibles que se ofrezcan al público en la estación de servicio: PEMEX Premium, PEMEX Magna, PEMEX Diésel y PEMEX Diésel Marino.

► El tablero será de aluminio de 2.1 mm. de espesor o de acrílico que tenga una resistencia equivalente.

► El tablero será pintado de acuerdo a como se indica en las figuras 1A y 1B

► El fondo del logo símbolo PEMEX, gasolina PEMEX Magna y la parte baja en color verde PMS 348C; para PEMEX Premium en color rojo PMS 186C; PEMEX Diésel y PEMEX Diésel Marino en color negro; la separación entre tabletas será de color blanco (White).

► Los dígitos de los precios podrán ser de aluminio de 1.6 mm. de espesor sujetados por medio de grapas o acrílico sujetados con soportes o con algún sistema mecánico, led's o electrónico que cumpla con las especificaciones que se indican en este documento.

► La tecnología seleccionada permitirá actualizar los precios de manera manual en el caso que sea utilizada en aluminio o en acrílico o a distancia en los casos que sea mecánico, led's o electrónico. Las especificaciones técnicas para los sistemas mecánico, electrónico o Led's se describen en el apartado "B" de este acuerdo.

► La tipografía de los productos (PEMEX Magna, PEMEX Premium y PEMEX Diésel y PEMEX Diésel Marino)

será Albear modificada y de los dígitos la tipografía en el caso que sea con tabletas cambiabiles será Bebas Neue.

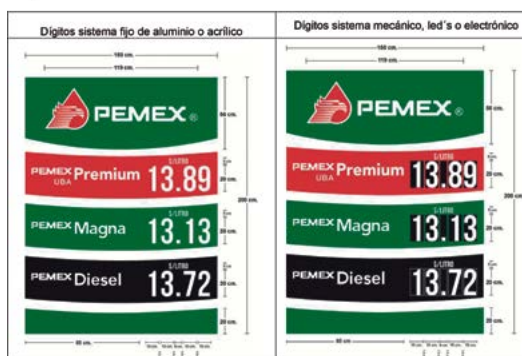
► La tipografía de los productos será de color blanco (White); sobre fondo del color de la tableta cuando sea impreso y sobre fondo negro cuando sea mecánico, led's o electrónico observando las especificaciones que se indican en este documento.

► El tablero será soportado por una estructura metálica interna (bastidor), para evitar su deformación y darle estabilidad, misma que se determinará de acuerdo al lugar que sea colocado.

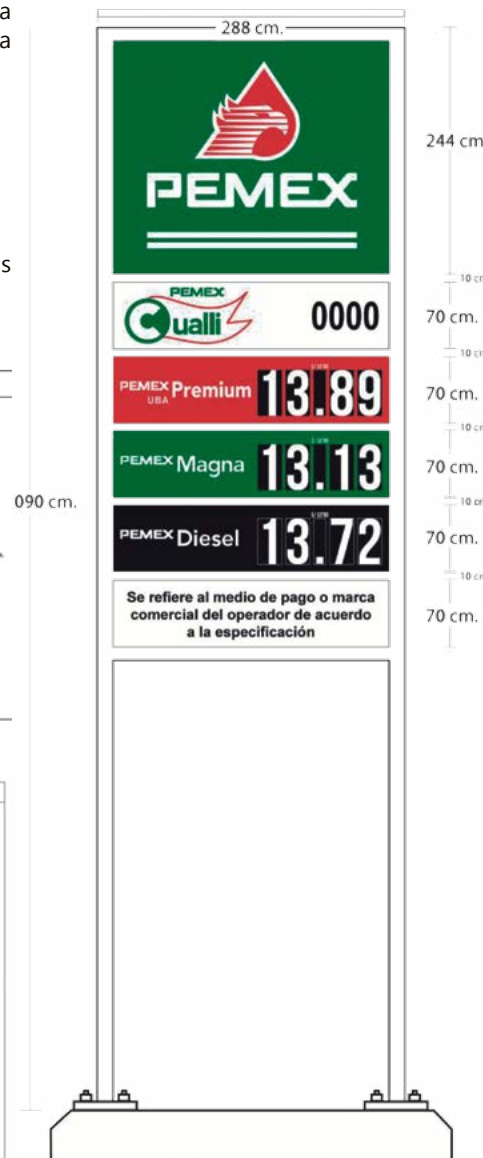
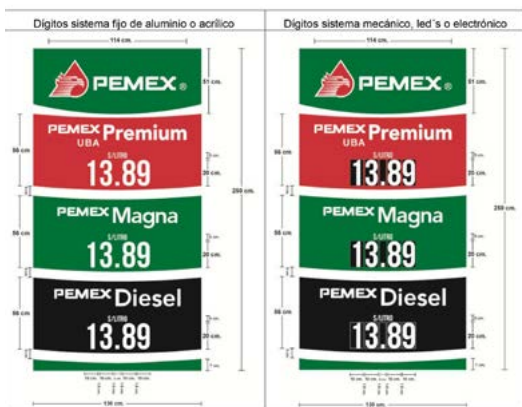
Consulte el documento completo en: <http://www.pemex.com/franquicia/cambios-manual-franquicias/identidad-imagen/Documents/TabletaPrecios.pdf>

Algunas de las medidas del tablero y las partes que lo componen serán las siguientes:

Opción 1 A



Opción 1 B

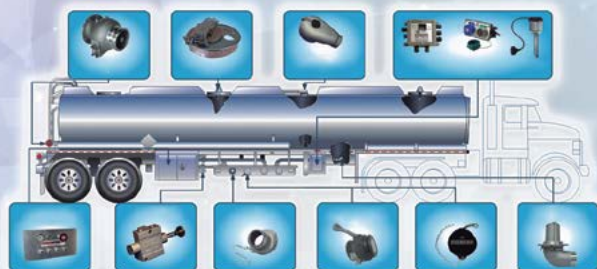




einsa

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

TODOS NUESTROS EQUIPOS A TU SERVICIO



Wayne
FUELING SYSTEMS

OPW

Fluor

GILBARCO
VEEDER-ROOT

Bentley

NUPI

FILL-RITE

CIVA CON

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
Cullacán: (667) 712-2092
Obregón: (644) 417-6846
Hermosillo: (662) 212-0811

DISTRIBUIDORA
ROGA
UNIFORMES Y CALZADO INDUSTRIAL

**TODO PARA
SU ESTACIÓN
DE SERVICIO**

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

Gacela

Dickies

NOTAS 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

FIANZAS Y SEGUROS PARA GASOLINERAS



FIANZAS

CRÉDITO ANTE PEMEX
ADMINISTRATIVAS
JUDICIALES
FIDELIDAD

SEGUROS

DAÑOS
AUTOS
VIDA

**GENERAL
DE SEGUROS**

MAPFRE

FIANZAS ASECAM, S.A.

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

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



www.petrogas.com.mx

Corporativo Inmobiliario Petrogas, S.A. de C.V.
"LA MEJOR OPCION PARA SU ESTACION"

Oficinas:

Monterrey (Matriz)
Guadalajara
Chiapas
Toluca
Chihuahua
Tijuana
Merida

Puebla
Villa Hermosa
(U.S.A.)
McAllen Texas
Houston
San Antonio



TODO EN UN SOLO LUGAR

Corporativo Petrogas S.A. de C.V.:

Av. Félix Galván No. 212 Col. Hacienda Los Morales
San Nicolás de los Garza, N.L. C.P. 66495
ventas@grupopetrogas.com.mx
Tel (81) 8305 0800 con 30 líneas
Nextel: (81) 80639148 Radio 52*7827*14
Cel: 044 81 83092280

McAllen

3200 Ash Avenue McAllen 78501
Tel: (956) 683 1616

SUCURSALES:

Guadalajara: Tels: (33) 3343 5444,
3343 4963 y 3343 4964
Chiapas: Tel: (961) 615 0050



Espectacular Cena de Clausura en #Onexpo30

Por Ana Fontes

Una noche especial para los empresarios gasolineros agremiados a Onexpo Nacional resultó la cena de clausura de los trabajos de #Onexpo30, en el hotel Moon Palace Cancún, el pasado mes de mayo.

Durante el discurso de despedida, el empresario potosino, Lic. Roberto Díaz de León, agradeció la entusiasta participación y entregó una caricaturesca estatuilla a cada miembro del Consejo, así como colaboradores especiales y organizadores de la convención.



El Lic. Enrique Félix Robelo, Secretario Nacional, anunció la firma de un convenio de salud visual con Ópticas Devlyn, el cual permitirá a los colaboradores del sector aprovechar descuentos especiales y acceder a promociones vigentes a lo largo de un año.

El convenio habrá de incluir una campaña de salud anual para mantener a los colaboradores conscientes de la importancia de cuidar la vista, para una mejor productividad en el desempeño de sus labores diarias.

Lo acompañaron en el estrado, Yannin Ventura Jaimes, Director de Convenios Privados y Preferentes de Grupo DEVLIN y Lic. Miguel Dainitín Ferreira, Presidente del Consejo de Vigilancia.

Posteriormente, los presentes tuvieron la oportunidad de disfrutar bailables regionales del Estado de Quintana Roo y la vibrante presencia de la cantante María José, quien puso el ambiente con su particular estilo musical. ●





Lic. Salvador Peynado en
Panel de Tecnología

Presentación Oficial de ONEXPO App en Cancún

Por Ana Fuentes

La Organización Nacional de Expendedores de Petróleo cuenta ya con su propia aplicación ONEXPO App disponible para descargarse en el celular del usuario interesado. Esto representa innovación tecnológica al servicio del mercado de los combustibles.

Durante su presentación en el Panel de Tecnología de #Onexpo30, su creador, el Lic. Salvador Peynado Sánchez, fundador y Director Creativo de la empresa ProInternet, explicó que esta aplicación puede descargarse gratuitamente en Google Play y en APP Store, para los sistemas operativos Android e iOS.

En su intervención, Peynado Sánchez dijo que ONEXPO App permite a empresarios gasolineros y público en general acceder a información oficial, verídica y de primera mano sobre: Noticias, Comunicados, Onexpo Vinculación, Onexpo Tec, Onexpo Talks y Revista.

Convencionistas de #Onexpo30 podrán consultar materiales, información y presentaciones especiales, sólo a través de las claves personales que les fueron proporcionadas en el evento en Cancún, el pasado mes de mayo.

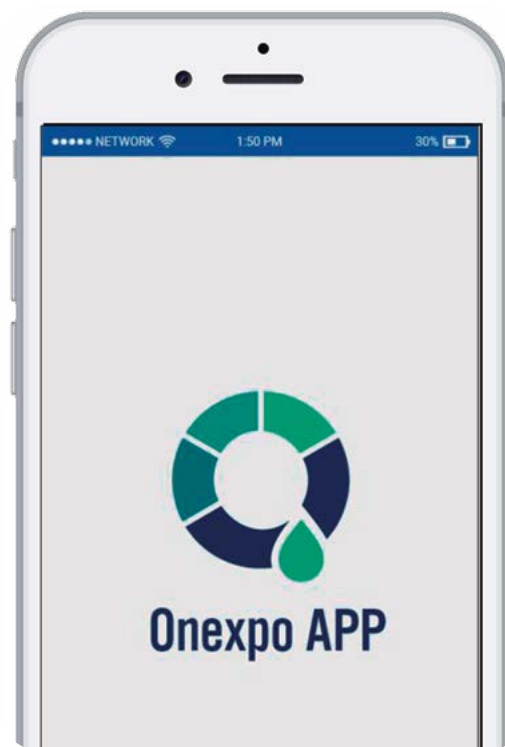
"En ONEXPO App se notifica sobre los eventos del gremio, ya sea de negocios o networking. Además, la visión del Lic. Roberto Díaz de León es que se pueda realizar la capacitación desde esta aplicación. Por ejemplo, los talleres que imparte el Dr. Víctor

Arellano sobre Sasisopa se transmitirán en streaming (distribución digital de contenido multimedia a través de una red de computadoras) o vía esta aplicación".

Peynado Sánchez agregó que los usuarios podrán acceder a informes sobre todos los eventos de Onexpo Nacional como los Meeting, CLAEC y la Convención Anual. Agremiados a la organización tendrán el beneficio de precios preferenciales si reservan a través de ONEXPO App, por lo que invitó a los interesados a instalar, configurar, personalizar y utilizar constantemente esta aplicación.

"El empoderamiento tecnológico se hace por necesidad, no por obligación. Hay que subirse al barco de los nativos digitales. La importancia de involucrarse en un tema antes de que te sea totalmente ajeno; todos nacemos sabiendo nada, depende de nosotros el no morir ignorando todo", aseguró Salvador Peynado, quien cuenta con 20 años de experiencia en proyectos de diseño y desarrollo de herramientas para internet.

En el Panel de Tecnología también participaron: Selene González, de la CRE; Diego Marcos, de OilNova-Westport Energie y Sebastián Figueroa, de FullGas. ●



 **LÍDERES EN MANTENIMIENTO
GASOLINERO**



**9 AÑOS GENERANDO
PROYECTOS DE ÉXITO**

Héctor Terán Terán No. 2179 Col. Televisora Tel. 686 561 46 09
amayorquin@ingeniasi.com.mx Cel. 686 124 74 34

NUESTROS SERVICIOS

IMAGEN EXTERIOR DE NEGOCIOS
ILUMINACIÓN COMERCIAL DE ALTO IMPACTO
ANUNCIOS LUMINOSOS
ESCENOGRAFÍA
EQUIPAMIENTO DE TIENDAS Y NEGOCIOS
EXHIBIDORES PERSONALIZADOS
INSTALACIÓN Y DISEÑOS EN PANEL DE ALUMINIO
PROYECTOS DE IMAGEN CORPORATIVA
SEÑALÉTICA INDUSTRIAL

ESPECIALISTAS 
EN INNOVACIÓN COMERCIAL

 **SpectroGas**
Laboratorio de Gasolina y Diesel

**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.

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

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

 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".


ema
entidad mexicana
de acreditación, a.c.

**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.

Nando Parrado, Sobreviviente de Los Andes

Sugiere Seguir Intuición para Salvar Negocios

Por Ana Fontes



Parrado narró la experiencia de 40 pasajeros y 5 tripulantes que abordaron el vuelo 571 de la Fuerza Aérea Uruguaya; el momento del accidente, la avalancha y la muerte eventual de 29 pasajeros.

Fue su intuición lo que le salvó la vida en octubre de 1972. Esta misma intuición es la que Parrado sugiere a los empresarios gasolineros. "La intuición me salvó también en los negocios y la seguí siempre... sigan su intuición, ténganse confianza y decidan".

El empresario y conferencista uruguayo Nando Parrado dictó emotiva conferencia en #Onexpo30 y fue ahí donde narró la terrible odisea que ha marcado el resto de su vida. Los recuerdos están todavía frescos, confesó a un público más que atento y dispuesto a conocer de primera mano la historia paso a paso.

Parrado narró cómo fue la experiencia de los 40 pasajeros y 5 miembros de la tripulación que abordaron el vuelo 571 de la Fuerza Aérea Uruguaya, en el Aeropuerto Internacional de Carrasco, el momento del accidente y la avalancha que sepultó y la muerte eventual de un total de 29 pasajeros, entre ellos, su madre y hermana. El avión se había estrellado en un risco de la cordillera en Mendoza, Argentina, a 3,500 metros sobre el nivel del mar.

El joven Nando Parrado, de 21 años, era en aquel entonces uno de los miembros del equipo de rugby Old Christians, agrupación que se dirigía a Santiago de Chile para participar en competencias deportivas. Parrado y el resto del equipo eran estudiantes del colegio Stella Maris.



Fotografía: Nando Parrado Twitter

A los pocos días, relató, el frío era insoportable y la comida empezó a escasear; los sobrevivientes decidieron cómo habrían de continuar con vida. Tuvieron que enfrentarse entonces al miedo más primitivo del hombre, el hambre, por lo que más pronto que tarde, tuvieron que hacer el compromiso de donar sus propios cuerpos en caso de fallecer con la misión de alimentar al resto.

En la desesperación y condiciones climáticas adversas, un pequeño grupo de sobrevivientes logró cruzar Los Andes siguiendo el curso de un río, hasta que encontraron a quien pedirle desesperada ayuda. Finalmente, después de 69 días en las peores condiciones, ocurrió el rescate. Sólo 16 lograron sobrevivir. ●



Banda El Recodo en #Onexpo30



PETROIL

DISTRIBUCIÓN DE COMBUSTIBLES



PONIENDO AL MUNDO EN MARCHA

GRUPO PETROIL

Somos una empresa 100% mexicana dedicada a la venta y distribución de combustible al mayoreo. Atendemos diversos sectores económicos de cada una de las regiones donde tenemos presencia. Todos nuestros productos cuentan con el respaldo y la calidad de PEMEX Refinación.

PRODUCTOS

- Gasolina Magna y Premium
- Diésel automotriz
- Diésel industrial bajo en azufre DIBA
- Diésel marino
- Combustóleo pesado
- Asfalto
- ULSD (Importado)
- IFO / 180
- IFO / 380

60 AÑOS DE EXPERIENCIA EN EL MERCADO.



www.petroil.com.mx
01 800 EN ORDEN

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 procesos y bitácoras en RED, dispositivos móviles y en la nube.

• Plataforma digital para integración y seguimiento del SASISOPA.
• App para el personal técnico.
• Acceso WEB para todos los usuarios involucrados: Alta dirección, Representante técnico, Jefes de área. Bitácora electrónica en tiempo real.

• 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 pérdidas 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



El Aliado Tecnológico
de su Gasolinera



Beneficios I-Gas

- Aumento en ventas
- Mejor servicio al cliente
- Ahorro en gastos administrativos
- Mayor control y eficiencia en las operaciones



Lo más nuevo

GasoPay

- Pagos con tarjetas bancarias
- Venta de tiempo aire
- Facturación
- Terminal inalámbrica



Monitor de Precios de la Competencia

- Facilita su estrategia de precios
- Reciba alertas en tiempo real

I-Gas Cloud Facturación

- Autofacturación a través de la web
- Simplifica la operación de su estación

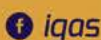
Tableros Preciadores **HPM LED**

Modernice la imagen de su gasolinera
con los nuevos tableros preciadores LED



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

ventas@igas.com.mx



igas



igasmx

www.igas.mx



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!



Wayne
FUELING SYSTEMS

Tres puntos clave para marcar diferencia en un mercado muy competido

1

La avanzada tecnología y las ventajas del dispensario **HELIX 6000** dejarán atrás a su competencia.



2

Preciadores **HPM Led** son de llamar la atención: ¡Mayor luminosidad y menor consumo de energía!



3

El Sistema de Recuperación de Vapores **HEALY** cumple con la norma a todo vapor, sin evaporar sus utilidades.



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