

Costo del Ejemplar
\$25.00

Marzo 2019 // Edición 44



ONEXPO

SONORA



**DESABASTO DE COMBUSTIBLES
NO AFECTÓ GRAVEMENTE
A SONORA**





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.



gtsoluciones.com.mx
ventas@gtsoluciones.com.mx

Matriz: Los Mochis, Sinaloa, Col. Centro+52 (668) 818 1483
Sucursal: Zona Río, Tijuana, B.C. +52 (664) 634 2357



CONTROLGAS[®]



Strategic
Partner

Microsoft Partner
Gold Application Development



Nuevos Retos en 2019

Apreciables amigos gasolineros:

Con gusto los saludo deseando bienestar y éxito para todos, sus familias y sus empresas. Como todos ustedes saben, a finales del 2018 y al inicio de este 2019, el Presidente Andrés Manuel López Obrador dio inicio a una lucha histórica en contra del crimen organizado en el robo de combustibles a PEMEX. Por tal motivo, muchos de nuestros negocios y los consumidores finales tuvieron que enfrentarse a bajos inventarios o retrasos en el suministro de gasolinas y diésel. De inmediato, Onexpo Nacional y Onexpo Sonora salimos a dar la cara a los medios de comunicación y ante nuestros clientes para explicar los motivos y dejar clara nuestra más enérgica postura en contra del llamado huachicol, delito que a todos nos afecta, porque como acertadamente lo indicó el Presidente: El combustible es de todos los mexicanos.



Recordamos que ya en el año 2004, el Lic. Gertz Manero (actual Fiscal General), había lanzado la voz de alarma al entonces Presidente Vicente Fox de que se estaba dando el robo de combustibles equivalente a \$25 mil millones de pesos en un solo año. Como resultado de ello, los reflectores se enfocaron hacia el empresario gasolinero señalándolo injustamente como el responsable de dichos faltantes; de allí que se establecieron fuertes medidas de sanción hacia nuestro gremio, obligándonos a instalar equipos nuevos de dispensarios a nuestra costa, con una estrecha vigilancia en el área de controles volumétricos. Era claro que se había desviado la atención de la verdadera fuente de los faltantes, que no era precisamente el empresario gasolinero, como ya salió a relucir... La verdad de dichos faltantes no se reveló en aquella época por razones inexplicables.

Ahora, con la actual lucha histórica, Sonora fue casi privilegiada con retrasos controlados, en comparación con la grave situación de desabasto que sufrieron el Estado de México, Guanajuato y Jalisco, entre otros y si bien es cierto que algunas estaciones de servicio en Sonora sufrieron retrasos en la proveeduría, sí pudimos atender a nuestros clientes en la medida posible. De todo este conflicto podrás informarte en esta edición de nuestra revista, esperamos sea de tu agrado.

Nota aparte merece Meeting by Onexpo, durante el cierre de fin de año, evento que se realizó en la ciudad de San Luis Potosí, donde algunos empresarios sonorenses tuvimos la oportunidad de asistir. Fue interesante compartir comentarios sobre el desarrollo económico de nuestras regiones con el Gobernador del Estado, el Lic. Juan Manuel Carreras López, quien nos acompañó en la cena de clausura, junto con su fina esposa, Sra. Lorena Valle. Muchas gracias por compartir sus experiencias con nosotros y con nuestro Presidente nacional, Lic. Roberto Díaz de León. Sobra decir la importancia de asistir a estas reuniones de Onexpo, por lo que esperamos contar con tu presencia en la siguiente edición que será en Veracruz, en junio de este año.

Muchas Gracias,

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

6 Lic. Roberto Díaz de León
"Líder del Año"

7 Reunión en
Palacio de Gobierno



8 Centro de Convenciones de S.L.P.
Se Viste de Fiesta para
#MeetingByOnexpo

12 Evento de Clausura
en el Centro de las Artes de S.L.P.

14 Se Requiere Aprobación de la
CRE para Ceder, Rentar o Vender



16 Empleados y Colaboradores,
Piezas Clave para Estaciones de
Servicio

18 Desabasto de Combustibles
no Afectó Gravemente
a Sonora

20 "La Mejor Forma de Prever
el Futuro, es Crearlo":
Paola Rojas



22 Antonio Pérez Pérez:
El reto: Sobrevivir a los Cambios
en un Mercado Abierto

28 Abraham Levy en
#MeetingByOnexpo
"Un Golpe de Remo
a la Vez"

32 Ofrecen Talleres a Personal
Administrativo de las E.S.



CONSEJO DIRECTIVO ONEXPO SONORA, A.C.

Lic. Luis Horacio Muñoz Santini
Presidente

C.P. Jesús Alberto Ramos Sosa
Vicepresidente

Lic. Óscar Mendoza López
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

LDG Alejandra Bárcenas M.
Diseño Editorial

Parte de ilustración de portada e interiores:
<a href="https://www.freepik.com/free-pho-
tos-vectors/background">Background vector
created by macrovector - www.freepik.com/</
a>

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
TRANSPARENTE 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

🔍 TOMA DE MUESTRA

🔍 TEMPERATURAS
DE DESTILACIÓN

🔍 AZUFRE

🔍 TEMPERATURA
DE INFLAMACIÓN

🔍 RON
MON
INDICE DE
OCTANO

🔍 GRAVEDAD
ESPECÍFICA

🔍 INDICE DE
CETANO

Nicolás Bravo #718 Col. Centro
Ciudad Obregón, Sonora.
Tel: (644) 179 95 96 | Cel: (644) 198 07 30
info@mexcomlaboratorio.com
www.mexcomlaboratorio.com

MEXCOM
LABORATORIO

ema
LABORATORIO DE ENSAYO
ACREDITADO Q-0971-131/18

CRE
COMISIÓN
REGULADORA
DE ENERGÍA

Laboratorio de análisis de
Combustibles
Cumple con la
NOM-016-CRE-2016



Lic. Roberto Díaz de León “Líder del Año”

Por Redacción

Durante el Encuentro Internacional de Energía México, la revista Oil&Gas reconoció al Lic. Roberto Díaz de León como “Líder del Año”, de manos de la embajadora de Reino Unido en México, Corin Robertson.

El Presidente de Onexpo Nacional recibió tal distinción “por sus aportaciones al sector y por los avances significativos que han impactado positivamente a la industria energética a lo largo de su carrera”.

También fue galardonado por su trabajo al frente de Onexpo Nacional, donde ha promovido una nueva cultura empresarial, la cual busca competir en un mercado abierto; y por haber promovido y llevado a cabo la firma del código de ética que compromete a los actores del sector de hidrocarburos líquidos a competir sin afectar a sus clientes finales.

En su discurso de aceptación, Díaz de León aseguró:

“Recibo este reconocimiento con un enorme gusto, pero también con plena conciencia de lo que representa en estos tiempos tener una responsabilidad directiva, sobre todo en este momento en que Onexpo Nacional está en un proceso de consolidación y con una presencia importante en los 32 estados del país”.

Añadió que este país es más grande que sus problemas: “Apuesto a la lucidez, a la cautela y al sentido de responsabilidad de quienes ejercen liderazgo en las empresas, en los organismos sectoriales privados y del servicio público”. ●



Información y fotografías cortesía Revista Onexpo Nacional.

Reunión en Palacio de Gobierno

Por Ana Fontes

Dirigencias de Onexpo Sonora, Onexpo Nacional y Onexpo Hermosillo se reunieron recientemente con el Secretario Lic. Miguel Pompa Corella, a quien expresaron su disposición de trabajar en equipo con el Gobierno estatal.



Asistieron a la cita el Lic. Luis Horacio Muñoz Santini, Presidente de Onexpo Sonora; Lic. Enrique Félix Robelo, Secretario de Onexpo Nacional; y Lic. Gaspar Ortiz, Presidente de Onexpo Hermosillo.

En la reunión se expusieron las preocupaciones del gremio gasolinero por la situación de retraso en el flujo de combustibles, la cual no llegó a agravarse en Sonora como ocurrió en otros estados mexicanos. Se habló también de la violencia que sufren las estaciones de servicio; la aplicación efectiva del estímulo fiscal en las empresas fronterizas del ramo; y la lucha contra el robo de combustibles o huachicol.

Muñoz Santini se refirió a la situación por la que atraviesa Petróleos Mexicanos (PEMEX).

“Nos interesa tener este acercamiento por el tema del abastecimiento, el cual ha sido de mucha controversia; queremos saber qué está sucediendo y qué se está haciendo al respecto. Como gremio también nos preocupa la seguridad en las estaciones de servicio, lo cual ya se está viendo constantemente en el centro sur del Estado”.

El Secretario Pompa explicó que el Gobierno del Estado ha estado en comunicación constante con PEMEX, aunque aceptó que la información no

ha fluido en su totalidad. “Estamos preocupados porque no nos dan mucha información pero ellos sostienen que no habrá problemas de desabasto; además los hemos estado viendo en cuanto a situaciones de seguridad”.

Enrique Félix se refirió al decreto federal de estímulos fiscales en la región fronteriza norte.

“Ya hay estados que lo están aplicando, pero Hacienda no ha establecido las reglas claras. PEMEX no está facturando con el 8% del IVA, por eso en la frontera de Sonora, los gasolineros no están aplicando este porcentaje porque se descapitalizarían”.

En respuesta, el Secretario de Gobierno aseguró que el Gobierno del Estado está dispuesto a apoyar y a mediar ante las dependencias federales.



También propuso reuniones de trabajo para tratar este y otros temas de interés para el gremio gasolinero.

En su oportunidad, Gaspar Ortiz pidió al Secretario Pompa Corella, gestionar el apoyo adecuado para asegurar el sistema de ductos de PEMEX, para evitar el constante robo en los tramos de Guaymas-Hermosillo y Guaymas-Ciudad Obregón.

También habló sobre el agradecimiento de Onexpo Hermosillo a la actual Presidenta Municipal Célida López: “Ella se puso las pilas’ contra el movimiento ‘Resistencia Civil Pacífica HMO’. Con el debido respeto, ellos actuaron para detener a la gente y evitar los atropellos al negarse a pagar el importe total de sus consumos de combustibles en nuestras estaciones de servicio”.

En la reunión también estuvo presente el Subsecretario Luis Carlos Soto. ●



Centro de Convenciones de S.L.P.

Se Viste de Fiesta para #MeetingByOnexpo

Por Ana Fontes

El Centro de Convenciones de San Luis Potosí se vistió de fiesta el pasado mes de diciembre para recibir a cientos de empresarios del gremio de los hidrocarburos líquidos en el tradicional #Meeting organizado por Onexpo Nacional.

Durante la ceremonia de inauguración, el Lic. Roberto Díaz de León, Presidente de la organización, dio la bienvenida a los participantes, empresarios y patrocinadores a su ciudad natal y dijo que por primera ocasión, se ofrecería capacitación a mandos medios y a encargados de despacho en las estaciones de servicio; alrededor de mil empleados administrativos, contables, incluso despachadores, participaron en este gran esfuerzo de mejora continua del sector.

Díaz de León añadió que esta fue la segunda ocasión que #Meeting sale de la Ciudad de México. En el 2017 se realizó en la Querétaro.

El Secretario de Desarrollo Económico, Lic. Gustavo Puente Orozco, en representación del Gobernador Juan Manuel Carreras López, dijo sentirse

orgulloso de que el Centro de Convenciones sea utilizado para dar realce a eventos como #Meeting y explicó que en los últimos 4 años, la entidad ha crecido por encima de la media nacional.

En su oportunidad el Alcalde de la ciudad, Xavier Nava Palacios, aseguró: "Estamos muy contentos, la organización Onexpo es muy seria, la más grande de México. Sean bienvenidos, San Luis Potosí los recibe con los brazos abiertos".

Después del corte de listón, la comitiva realizó un recorrido por las instalaciones de la muestra empresarial en el piso de exhibición, donde más de 60 proveedores de la industria expusieron lo más novedoso en productos y servicios para visitantes y clientes potenciales. ●





Punto de Encuentro del Sector de los Hidrocarburos Líquidos







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



Evento de Clausura en Centro de las Artes de S.L.P.

Por Ana Fontes

Gratos momentos de convivencia vivieron empresarios gasolineros durante la cena de fin de año de Onexpo Nacional, evento de clausura de #Meeting, realizada en el Centro de las Artes de San Luis Potosí, ubicado en el corazón de la ciudad.

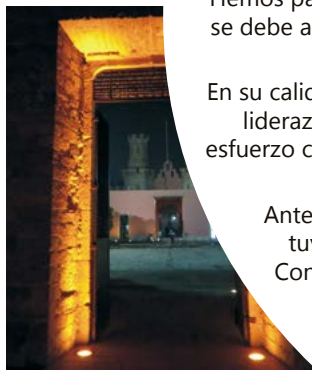
La celebración estuvo presidida por la dirigencia nacional y contó con la anfitrionía del Lic. Roberto Díaz de León, quien dio la bienvenida a los presentes y al Gobernador de S.L.P., Juan Manuel Carreras.

"Hemos pasado días de trabajo muy excepcionales, lo cual ha sido muy productivo y esto se debe a las grandes facilidades y todo el apoyo que nos entregó nuestro Gobernador, Doctor Juan Manuel Carreras", dijo Roberto Díaz de León.

En su calidad de Secretario de la agrupación, el Lic. Enrique Félix reconoció el incansable liderazgo de Díaz de León, "quien nos trae trabajando día con día y gracias a este esfuerzo culminamos este evento con mucho éxito, esperamos disfruten de la cena y del show".

Antes de concluir con las intervenciones personales y discursos, los asistentes tuvieron la oportunidad de conocer los siguientes eventos: Onexpo 2019 Convention & Expo, en Veracruz, del 5 al 7 de junio y #Meeting, en Oaxaca, la última semana de noviembre.

Para cerrar con "broche de oro", los asistentes tuvieron la oportunidad de disfrutar del estilo e interpretación de la cantante española Ana Torrojas, quien deleitó a los presentes con sus éxitos musicales. ●





Se Requiere Aprobación de la CRE Para Ceder, Rentar o Vender

Por Ana Fontes

De acuerdo a la Comisión Reguladora de Energía (CRE), vender, rentar o ceder los derechos de una estación de servicio, requiere trámites específicos que deberán ser aprobados. Así lo explicaron Blanca Estela Porfirio Castillo y Edgar Flores Coronel, durante #MeetingByOnexpo en San Luis Potosí.

A continuación, una lista de requisitos básicos para obtener dicha aprobación, cuyo marco normativo es el Artículo 53 de la Ley de Hidrocarburos:

- Ceder, vender o enajenar sin permiso de la CRE, puede ocasionar sanciones de acuerdo a esta normatividad;
- La sesión de derechos solo podrá realizarse de acuerdo a vigencia y si el cedente (otorgante) ha cumplido con todas las obligaciones como titular de un permiso de expendio de petrolíferos;
- Se deberán cumplir con las obligaciones previstas en los títulos de los permisos en los artículos 48, 44 y 45 del reglamento, donde se establecen los plazos y requisitos para solicitar una modificación de permisos;
- Si dichos procedimientos implican la modificación de su título de permiso: debe hacerse la solicitud pertinente, debe estar vigente y estar al corriente de todas obligaciones; el institucionario debe cumplir con los requisitos previos para ser titular de un permiso.
- De conformidad con el Artículo 45, este proceso tiene un plazo de 90 días hábiles,

como aquí se desglosa: la Comisión evalúa la solicitud; en un plazo de 10 días hábiles se hace una lista de pendientes; se le hará llegar un oficio para admisión a trámite en caso de cualquier faltante; si el cedente no recibe dicho oficio significa que la evaluación continúa y que al día décimo primero, su solicitud quedaría admitida a trámite. Toda información al respecto se publica en la web de la CRE.

- Si la Comisión encuentra algo por subsanar, enviará un oficio de prevención al propietario, el cual se entrega y tendrá 30 días hábiles para que se responda.
- La solicitud deberá estar acompañada del respectivo pago por aprovechamiento antes de iniciar formalmente la solicitud. El monto es establecido por la Secretaría de Hacienda y Crédito Público.
- El cedente deberá enviar un escrito libre donde explique su intención sobre dicho trámite.
- El solicitante debe entregar comprobante de su registro ante la Fiscalía de Parte Electrónica, si no, el trámite no procederá. ●

Mayores informes en: <https://www.gob.mx/cre>





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
- Auditorías 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

Empleados y Colaboradores, Piezas Clave Para Estaciones de Servicio



Por Ana Fontes

Es de suma importancia estar a la altura de lo que piden los clientes, quienes por lo general son prioridad para empresarios y empresas, sin embargo, también hay que tomar en cuenta al cliente interno: el equipo de colaboradores, despachadores y empleados en general.

Jacinto Llorca, experto en venta al menudeo en España y autor del libro "Cómo vender más en tu tienda en una semana", se presentó durante #Meeting de Onexpo Nacional, en el Centro de Convenciones de San Luis Potosí.

Dijo que por lo general, los empleados no son realmente tomados en cuenta, lo cual es un error, porque son quienes se enfrentan al cliente final, son los que dan la cara. De ahí la importancia de hablar de frente con los colaboradores, preguntarles directamente qué esperan de la empresa y decirles claramente qué se espera de ellos. Esto evitaría confusiones, agregó Jacinto Llorca, ya que de la completa integración del colaborador depende la satisfacción de los clientes, quienes sostienen el negocio y pagan los sueldos.

Puso como ejemplo al despachador en las estaciones de servicio, quienes no agregan ningún tipo de valor a la

venta. Se necesita, dijo el conferencista, "a esa persona que tiene ese brillo en los ojos, a quien le gusta estar en contacto con los clientes y con los consumidores para que realmente se produzca una venta. El que vende también está vendiendo una imagen, su actitud y su profesionalidad. Necesitamos tener equipos que comprendan que esto es la senda que necesitamos para hacer cosas importantes".

Llorca aseguró que actualmente se vive una época de transformación: la reacción tardía supone muchas veces la extinción. "Tenemos un industria sensible y quien a precio mata a precio muere. Ser el más barato implica en alguna forma, reconocer que son especialmente malos... ¿dónde está el valor que le estamos aportando como organizaciones? ¿qué estamos haciendo por nuestros clientes? ¿dónde está el valor diferencial que nos permite el mercado en cada momento?", cuestionó.

"Estamos en un momento crucial de la historia de nuestro sector, tenemos que ser ambiciosos. No se trata de vender lo que se tiene sino de tener lo que se vende. La venta de combustibles es una estación de servicio, representaría el menor de los ingresos: se puede agregar una tienda de conveniencia, centro de lavado, clínica veterinaria, un pequeño centro médico para atender ciertas urgencias, tintorería, etc.

"Hay que saber qué es lo que los clientes quieren encontrar en nuestro punto de venta y aquí es donde es muy importante que tengamos muy bien accionados todos los sistemas a nuestra disposición. Ahora la rentabilidad está en otros sectores, campos y nichos".

Jacinto Llorca añadió: "Yo diría que vender es facilitar; es conseguir que las cosas ocurran en un mercado y en un mundo en el que no importa lo que vendemos sino cómo lo estamos vendiendo.

"Hay que explicarles qué es lo que están comprando; y qué estamos ofreciendo para que no nos confundan con otras propuestas. Es un concepto bastante abstracto, lo que sí tengo claro es que el único árbitro validado para decidir qué es valor es el cliente".

Llorca hizo referencia a la aportación de Peter Drucker, quien fuera consultor y profesor de negocios, tratadista austriaco y abogado de carrera, también considerado el mayor filósofo de la administración del siglo XX.

"A mí me encantaría que todos tuviéramos la sensibilidad de no esperar a que las cosas ocurran, aquí voy a tomar la iniciativa para crear ese futuro que yo quiero para mi negocio y para mí las personas son sin lugar a duda, el elemento diferenciador que tenemos en cualquier organización", recalcó. ●



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



Desabasto de Combustibles **No Afectó** Gravemente a **Sonora**

Por Ana Fontes

A finales del año pasado y en los primeros meses de este 2019, algunos estados del país sufrieron una grave crisis de desabasto, sin embargo, Sonora no estuvo entre éstos, aunque sí hubo retrasos en la entrega de combustibles y diésel, debido al cierre de los poliductos en los tramos de Guaymas-Hermosillo y Guaymas-Ciudad Obregón.

Ante tal situación, el llamado de Onexpo Nacional y Onexpo Sonora fue claro: no realizar compras de pánico.

Durante ese período de tiempo, las estaciones de servicio de todo el Estado, estuvieron recibiendo sus combustibles por medio de carrotanques particulares, motivo principal de la tardanza en el abasto, situación que se fue regularizando paulatinamente, sin llegar a mayores consecuencias.

Papel importante en el conflicto fue el jugó la Gobernadora del Estado, Lic. Claudia Pavlovich Arellano, quien salió de inmediato a anunciar que su administración haría todo lo posible por mediar en esta situación, por lo que no habría desabasto en la entidad.

En igual medida, el Presidente de Onexpo Sonora, Lic. Luis Horacio Muñoz Santini, se dio a la tarea de informar ampliamente a la comunidad sobre esta situación, a través de diversos medios de comunicación.

En estas oportunidades, el dirigente estatal explicó ampliamente que el suministro de hidrocarburos llega puntualmente a la terminal marítima en Guaymas, Sonora, en buques tanque que salen desde Salinas Cruz, Oaxaca; recorren toda la cuenta del Pacífico y arriban al Estado una vez por semana.

Como se recordará, el desabasto en algunos estados del país inició debido a las acciones concretas del Gobierno del Presidente Andrés Manuel López Obrador, en su lucha por evitar más robos de combustibles o el llamado huachicol, lo cual significó substanciales ahorros desde su implementación, sin embargo, también causó pérdidas millonarias de acuerdo a versiones publicadas por diversos informativos.

Grupo Financiero Banorte anunció impactos negativos del desabasto por \$28 mil 110 millones de pesos, al mes de enero, lo cual equivaldría al 0.12% del Producto Interno Bruto (PIB).

Banorte expuso que en enero, Aguascalientes, Coahuila, Chihuahua, Ciudad de México, Guanajuato, Hidalgo, Jalisco, Estado de México, Michoacán, Nuevo León, Oaxaca, Puebla y Querétaro, los 13 estados más afectados en las primeras semanas del año, han aportado el 63.8% del PIB (La Jornada).

De acuerdo a versiones publicadas por medios locales, esta es la situación:

► En los dos últimos años, se han presentado alrededor de **280 casos de robo en Sonora.**

► Las principales fugas se dieron en el poliducto de **Guaymas-Cd. Obregón.**

► En su Reporte de Tomas Clandestinas, PEMEX publicó que el 2018 hubo **167 fugas en Sonora.**

► En todo el país se produjeron **12,581.**

► En 2018, los líderes del huachicol fueron: **Puebla con 1,815; Hidalgo, 1,726; y Guanajuato con 1,547.**

En enero, Petróleos Mexicanos (PEMEX) informó cambios en su logística de entrega, a través de transportes más seguros en Hidalgo, Estado de México, Jalisco, Michoacán, Guanajuato y Querétaro, principalmente (Forbes). De nueva cuenta, Onexpo Nacional, en apoyo a dicha logística, hizo un llamado a sus agremiados a apoyar en este proceso de desabasto con un anuncio solicitando transportes alternativos. ●



Posicionamiento de ONEXPO ante los retrasos en la distribución de gasolinas y diésel

Onexpo Nacional manifiesta su total apoyo a las autoridades federales en la necesaria y urgente tarea de abatir de manera integral la práctica del robo de combustibles en nuestro país.

Asimismo, las determinaciones asumidas por el Ejecutivo Federal y la coordinación que ha mantenido Pemex con Onexpo Nacional y sus asociaciones estatales para resolver la problemática en el suministro de productos a las Estaciones de Servicio.

Onexpo Nacional impulsa, por principio, las mejores prácticas de comercio en el mercado de hidrocarburos líquidos. Y no defiende, por lo mismo caso alguno de quienes puedan incurrir en conductas contrarias a la legalidad y al buen funcionamiento del mercado.

Las estaciones de servicio cuentan con sistemas de información cada vez más exactas e inviolables mediante los cuales los empresarios de las Estaciones de Servicio informan y cumplen sus obligaciones ante la CRE y el SAT.

En tanto se logra restablecer el nivel de suministro suficiente en las localidades afectadas, se exhorta a los consumidores a abastecerse con racionalidad, de acuerdo con una estimación de sus necesidades y evitando compras de pánico para coadyuvar así a la completa regularización del abasto y a la normalidad en el consumo de combustibles.

Como resultado de los informes recibidos de nuestros asociados en diferentes puntos del país, disponemos de las siguientes observaciones y sugerencias:

- Los programas de entrega a estaciones del interior del país y en estados de mayor afluencia turística, deben tomar en cuenta el consumo de combustibles por la mayor presencia de vacacionistas u otros factores estacionales.
- Al disminuir la venta de combustibles por el retraso en suministros --a consecuencia de los nuevos controles en el flujo de los ductos--, se advierte que quienes adquirirían gasolinas y diésel en puntos de venta clandestinos han regresado a las estaciones de servicio, situación que en varias partes ha disparado los consumos y reducido los inventarios habituales al elevarse la demanda.

CENTRO DE ATENCIÓN A SOCIOS
Gutenberg #205 Col. Anzures
Miguel Hidalgo, C.P. 11590
Ciudad de México



Tel: (0155) 5255 3838
www.onexpo.com.mx
Onexpo Nacional



AVISO IMPORTANTE

Con el fin de ayudar a Pemex en la distribución de gasolinas, a todas las compañías y propietarios de **auto-tanques** y **semi-remolques** con capacidad para transportar petrolíferos se les solicita que informen:

- Número de unidades que tengan con disponibilidad inmediata.
- Capacidad para transportar por vehículo (litros).
- Ubicación geográfica actual de sus vehículos.
- Proporcionar información de contacto.

La información anterior puede hacerse llegar a jose.manuel.siliceo@pemex.com y alberto.enrique.silva@pemex.com



Por Ana Fontes

Con profundas reflexiones humanas sobre la economía y la realidad del sector energético actual, la periodista y conductora de televisión Paola Rojas, cerró el ciclo de conferencias de #MeetingByOnexpo, en San Luis Potosí, donde habló de la importancia de la innovación y la creatividad.

“La Mejor Forma de Prever el Futuro, es Crearlo”: **Paola Rojas**

Esto no es para sorprenderse, dijo la comunicadora, sobre todo porque todo lo que se lee y escucha en prensa y medios de comunicación impresos y digitales cada mañana son malas noticias sobre el sector energético: inflación; desabasto; declaraciones contradictorias del nuevo Gobierno; y posibles “gasolinazos”.

Todos elementos de una realidad nacional e internacional que impacta no solo al sector de los combustibles sino también le pega al ánimo de los mexicanos.

“Hay que estar mejor preparados y ser más fuertes. El pánico no es buen consejero, en todo caso, no sabemos lo que va a pasar pero sí podemos trabajar en el fortalecimiento de cada una de nuestras empresas y de lo que tenemos a la mano”.

Paola Rojas aseguró que es básico apostarle a la innovación. “Cuando queremos crecer, fortalecernos y mejorar,

hay que ubicar cuáles son nuestras capacidades, potencial y las verdaderas fortalezas”.

No se puede dudar del ingenio y creatividad del mexicano. “Basta con echarle un vistazo a los memes y podríamos reírnos de nuestras desgracias; podemos aprovechar los momentos para improvisar y reaccionar con una creatividad apabullante y muy divertida”, señaló y puso como ejemplo su propia situación marital. Dijo que lejos de negarlo, acepta que “prácticamente se enteraron de su situación todos los terrestres”. Lo que sí reprueba públicamente, añadió, es la misoginia (rechazo a la mujer), de la cual fue víctima.

Es precisamente esa creatividad del mexicano la que puede ser la herramienta perfecta, aunque tendría que utilizarse de manera productiva. “De entrada debemos fortalecer nuestra creatividad, que de acuerdo a muchísimos estudios, crece cuando aumenta la autoestima y ahí sí es común que se tengan carencias”.

CREATIVIDAD SISTEMATIZADA ES IGUAL A INNOVACIÓN

“La innovación es ese talento para poner la creatividad al servicio de la investigación para desarrollar productos y servicios que representan una contribución para facilitar la vida de las personas. Esto implica disciplina, trabajo y aplicar un método para implementarlo en nuestras empresas. La fuerza está en las ideas y en pensar diferente. La existencia de la tecnología abre un montón de posibilidades que podemos aprovechar, pero que además puede aprovecharse de nosotros si no lo hacemos nosotros primero”.

Rojas comentó que es importante que las empresas sean creativas a la hora de respetar la paridad de género y la inclusión de personas con capacidades diferentes como un valor, porque entre más contrastante haya en los perfiles de quienes conforman la empresa, mayor será la productividad y el crecimiento, y más amplio el conocimiento.

Es importante pensar diferente y aceptar nuevas formas de trabajar, como la economía colaborativa, la cual se describe en internet como la interacción

humana en medios y plataformas digitales, con el fin de obtener ganancias para todos. Colaborar beneficia a todos.

También es importante la pluralidad. “Es importante que sepamos generar un entorno que fomente la creatividad, que sea un espacio en el que fluyan las ideas y para que esto ocurra, hay que aplicar técnicas que vayan más allá de la distribución física del espacio de trabajo.



De entrada debe de haber seguridad psicológica; que quien tiene una idea se sienta con la tranquilidad de compartirla”.

Paola Rojas aseguró que todo cambio puede representar un gran reto y también una oportunidad educativa para crecer.

“La adversidad puede estar afuera y la incertidumbre también, pero por más incierto que sea el exterior, si ustedes trabajan en la certeza hacia el interior, podrán superarlo y aprovecharlo, mejorarlo y revertirlo a su favor. De esa misma forma me parece que podemos abrazar la realidad, lo que sea que se nos presente y pensar en esta posibilidad de que el futuro no tiene por qué sorprendernos.

“Y si ustedes querían que yo les hablara de proyecciones para el sector energético, les digo: ¿cómo hago yo proyecciones si no hay claridad con respecto a nada y lo que tenemos son anuncios contradictorios por parte de un Gobierno que además se sentó hace una hora y media y no termina de ponerse de acuerdo?, pero lo que sí puedo hacer es decirles que el mejor modo de prever el futuro es inventarlo, ¿qué tal si cada quien se construye el suyo?”, sugirió. ●

“La adversidad puede estar afuera y la incertidumbre también, pero por más incierto que sea el exterior, si ustedes trabajan en la certeza hacia el interior, podrán superarlo y aprovecharlo, mejorarlo y revertirlo a su favor”: Paola Rojas.



Antonio Pérez Pérez **El Reto: Sobrevivir a los Cambios en un Mercado Abierto**

Por Ana Fontes

“¿Cómo operar en un mercado abierto y no morir en el intento?” fue la conferencia ofrecida por Antonio Pérez Pérez, socio y director de Fuel Marketing Consulting México, en el Centro de Convenciones de San Luis Potosí.

La respuesta: el éxito o el fracaso de dichos intentos dependerán de la inventiva y optimización de los procesos administrativos de los propietarios de las estaciones de servicio y de su destreza para implementarlos.

Antonio Pérez habló sobre sus vivencias en 1991, durante la desmonopolización del mercado de los combustibles en España, a la cual "sobrevivió" más del 80% de los empresarios. El secreto, dijo, fue aprovechar las oportunidades; tener la capacidad de hacer los cambios necesarios en la empresa, en el capital humano y en la estructura, de acuerdo con las nuevas condiciones de mercado.

Habrà que recordar, añadió Antonio Pérez, que en México, a raíz de la implementación de la Reforma Energética, ha habido importantes cambios normativos y regulaciones: "En nuestra opinión, el mercado mexicano está sobrerregulado. De hecho yo no conozco ningún mercado que tenga más regulación que éste".

Por esto es importante que el empresario haga los cambios a la misma velocidad que los está haciendo el mercado, "porque si no se van a quedar atrás, personas o empresas que vengan de fuera se les van a adelantar y eso los va a poner en una posición nada beneficiosa para poder competir".

Antonio Pérez añadió que será necesario conocer a fondo los cambios en la cultura empresarial que experimenta el mercado; adaptarse a estas nuevas circunstancias y marcar la estrategia. En el pasado, los empresarios dedicaban la mayoría de su tiempo solamente a tareas administrativas o a llevar la facturación al día.

"Le hemos dado muy poco peso a las tareas de gestión, mucho menos al diseño de la estrategia y a prepararnos. La gestión es reducir mis tiempos administrativos que son labores que no me dan valor, tener tiempo para acciones que me generan beneficios, que me optimizan costos y un 20% de nuestro tiempo a pensar cuál va ser mi estrategia y qué es lo que tengo que hacer. Quiero ir un poquito más allá, quiero seguir teniendo la propiedad pero necesito desarrollar mi propia marca y por último tengo que saber cómo es mi mercado". ●



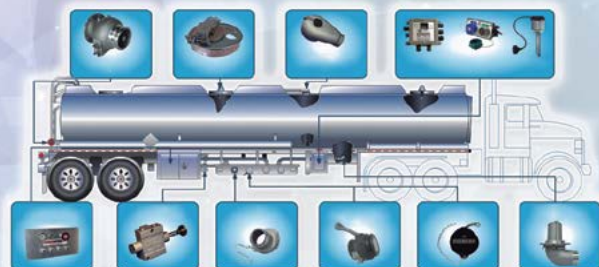
"Será necesario conocer a fondo los cambios en la cultura empresarial que experimenta el mercado; adaptarse a estas nuevas circunstancias y marcar la estrategia": Antonio Pérez.



einsa

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

TODO NUESTRO EQUIPO A TU SERVICIO



Wayne
FUELING SYSTEMS

OPW

FLORIN

GILBARCO
VEEDER-ROOT

Bentley

MUP

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

Culiacán: (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

**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

FIANZAS Y SEGUROS PARA GASOLINERAS



PEMEX
Quali AG5750

FIANZAS

SEGUROS

PEMEX Diesel

Liberty
Fianzas

ASERTA

FIANZAS

CRÉDITO ANTE PEMEX
ADMINISTRATIVAS
JUDICIALES
FIDELIDAD

SEGUROS

DAÑOS
AUTOS
VIDA

GENERAL
DE SEGUROS

MAPFRE

Afianzadora
SOFIMEX SA

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



COESSON

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 SEGURIDAD Y SALUD
SUBCOMITÉ DEL ESTADO DE SONORA



STPS
SECRETARÍA DEL TRABAJO
Y PREVISIÓN SOCIAL



ALEJANDRO CABRERA RANGEL

DIRECTOR GENERAL

[cabrer1313@hotmail.com](mailto: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



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



TODO PARA
CUMPLIR CON LA
NOM-016-CRE-2016

LOS INVITAMOS A CONFIAR EN NUESTROS SERVICIOS, DE
LABORATORIO DE ENSAYE DONDE CONTAMOS CON EL
EQUIPO DE PUNTA ACREDITADO ANTE LA EMA

CUMPLIMOS CON LOS REQUERIMIENTOS DE LA NOM-016-CRE-2016
LOGRANDO SATISFACTORIAMENTE LOS RESULTADOS EN LOS
DISTINTOS ANÁLISIS (AZUFRE 7039, INFLAMACIÓN D93, DESTILACIÓN D86,
DENSIDAD 1298, RON, MON, ETC.).

¡COMPRUEBA LA MEJOR SOLUCIÓN!

CONTÁCTANOS :
LIC. NOEMÍ PACHECO CASTRO
VENTAS@LAB-APS.COM.MX
CEL: 667 503 7736
TEL: 66 7715 3479

HEROICO COLEGIO MILITAR SUR
NO. 1820-B, COL. 5 DE MAYO,
C.P. 80230, CULIACAN, SINALOA
WWW.LAB-APS.COM.MX



SECTOR GASOLINERO
Onexpo
Sonora, A.C.

**¡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



El aliado tecnológico de su gasolinera

Control Volumétrico

- Control de Flotillas
- Facturación Electrónica
- Kioscos y Puntos de Venta
- Control Administrativo Integral
- Sistemas de Lealtad

Beneficios

- 💰 Mayores ventas
- 👤 Mejor servicio al cliente
- ⚙️ Más control operativo
- 👍 Sistema innovador y confiable



☎ 01(668)816-21-60

📞 (668) 396 21 07

www.igas.mx
ventas@igas.com.mx

📍 Igas | 🐦 igasmx | 🔗 LinkedIn Igas



ONEXPO 2019
CONVENTION & EXPO

Veracruz, Ver.
Junio 5 al 7

EXPOSICIÓN
CONFERENCIAS
TALLERES
CENAS - SHOW
NETWORKING
OBSEQUIOS

oce.onexpo.com.mx

Abraham Levy en #MeetingByOnexpo

“Un Golpe de Remo a la Vez”

Por Ana Fontes

Abraham Levy, el primer mexicano en cruzar los mares del Océano Atlántico remando en solitario y el primer ser humano en hacerlo desde España hasta México, se reunió con gasolineros durante la realización de #Meeting, el Punto de Encuentro del Sector Gasolinero, en el Centro de Convenciones de San Luis Potosí.

La conferencia “Un golpe de remo a la vez” causó gran expectativa entre los asistentes al evento de fin de año organizado por Onexpo Nacional. La histórica travesía dio inicio en octubre del 2014, desde el Puerto de Palos en el municipio de Huelva, en España (Andalucía), sitio histórico desde donde también partió Cristóbal Colón en 1492. Levy planeó esto por 6 años.

El deportista arribó a Cancún después de haber remado por 105 días continuos en su pequeño bote “Cascarita”. Su recorrido fue de 8,200 kilómetros y debido a las difíciles condiciones de su viaje, perdió alrededor de treinta kilos de peso, experiencia que le ha servido para compartir hoy en día, los valores con los que vive después de su gran logro: férrea determinación y fuerza de voluntad.

En entrevista, Abraham Levy dijo que el ser humano pasa la mayor parte de su vida cumpliendo deseos ajenos. "Nos la pasamos queriendo cumplir con lo que la sociedad nos demanda o lo que los demás esperan de nosotros. ¿En qué momento nos detenemos a saber qué es lo que realmente queremos nosotros por elección propia?".

En su travesía por el Atlántico Levy aprendió mucho, sobre todo a ir más allá de sus propios límites; a planear para lograr el éxito; a utilizar la innovación y la tecnología a su favor; a enfrentar la adversidad; y a adaptarse al cambio constante.

"Mientras más tiempo tienes en el mar, aprendes a leer la superficie de las olas; ahí estás a solas. Dicen que te vuelves un experto cuando llevas no sé cuántos miles y miles de horas navegando y es lo que marca la diferencia entre alguien que ya lo domina, sin pensar que la mente genera una serie de algoritmos automáticamente porque ya aprendió a sacarle el máximo provecho".

Durante su charla, Abraham Levy recordó momentos difíciles que vivió durante su cruzada.

"Jamás se me va a olvidar la tormenta perfecta en el Océano Atlántico, cuando después de 5 días pude sacar la cabeza por la escotilla nuevamente y respirar aire fresco, vi que estaba el cielo limpio bellísimo, unos colores pasteles en el horizonte, todavía había oleaje grande. El ancla dinámica despegada, pero bueno, ya puedes salir, incluso me preparé un café y me puse a ver el atardecer en la cubierta del barco.

"A mí me parece importante que cuando estás en una situación complicada, te concentres en lo positivo, si tú te pones a pensar que te vas a morir, pues entonces te vas a morir".

Levy no quiso hablar del costo de su travesía: "Me he dado cuenta que para la mayoría de las personas el dinero es una limitante mental, si bien yo tuve que hacer todo un cálculo de cuánto me podría costar hacer una expedición así, en ningún momento estuve pensando en el dinero. Me tenía que concentrar en el objetivo que era cruzar el Atlántico remando".

Agregó que cuando la voluntad es férrea, existen muchas formas de conseguir los recursos económicos.

"En este caso, fue una suma de miles de voluntades, de un equipo de trabajo interdisciplinario que se sumaron para hacer de esto una realidad. Los meteorólogos, el masajista, el entrenador, el ingeniero en electrónica y otras personas no cobraron. Entonces lo que necesitas es querer conseguirlo con determinación y voluntad", aseguró.

Esta fue la segunda expedición para Levy, después de haber recorrido en solitario toda la costa de México (11 mil kilómetros), a bordo de un kayak en 2008. Contaba ya con pequeñas experiencias en cabotaje. Lo curioso, confesó, es que nadie de su familia ha navegado de tal forma.

"De entrada, lo que tenemos que hacer es creer en nosotros mismos; saber que todo tiene un cómo; que se trata de encontrar ese cómo y que a pesar



"Aprendí de todo, sobre todo a ir más allá de mis propios límites; a planear para lograr el éxito; a utilizar la innovación y la tecnología a mi favor; a enfrentar la adversidad; adaptarme al cambio y todo en pro de la sustentabilidad".



de todas las dificultades, si nosotros sabemos hacia dónde queremos llegar, tendremos que seguir remando en esa dirección hasta conseguirlo.

"Si crees en algo, tienes que estar ahí luchando por ello hasta el final. Cada quien tiene que tomar sus decisiones respecto a eso. Se trata de creer en ello y llevarlo hasta las últimas consecuencias".

Abraham Levy dijo que su siguiente gran meta será zarpar en octubre del 2019, para darle la vuelta al mundo. ●

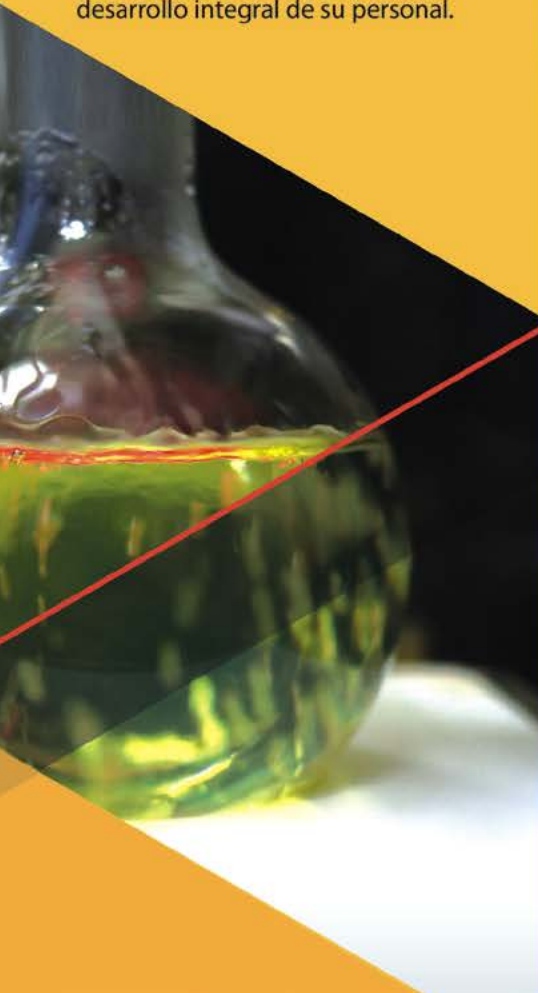
Visite: <http://abrahamlevy.com/>

Comprometidos con la calidad de nuestro servicio

Analisis de combustibles de la NOM-016-CRE-2016

Nuestra Misión

Somos una empresa encargada de proveer al mercado servicios analíticos de alta calidad, resultados confiables y oportunos de productos petroquímicos selectos, utilizando la mejor tecnología, en crecimiento continuo con calidad, seguridad, respeto al medio ambiente, a su entorno social y promoviendo el desarrollo integral de su personal.



LAPSA

LABORATORIO PETROQUIMICO DEL NORTE

Somos una empresa en crecimiento es por ello que buscamos una alianza comercial con Onexpo Sonora ofreciendo precios competitivos.

CONTÁCTANOS

Lic. Ricardo Adrián Santana Flores
Laboratorio Petroquímico del Norte, S.A.
ricardo.santana@lapsacv.com
Cel. 614-195-0903
Of. (614) 417-6084

Laboratorio
acreditado
por la EMA



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.

www.dstec.com.mx

SOPORTE TÉCNICO 24/7



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

Team **SISOPA**

CONSULTORÍA . CAPACITACIÓN. COACHING

**CONFORMACION DEL SASISOPA
GESTION PARA LA DICTAMINACION DEL SASISOPA
GESTION PARA LA DICTAMINACION NOM-005-ASEA
GESTION PARA LA DICTAMINACION NOM-016
GESTION PARA EL ANALISIS DE RIESGOS
GESTION PARA EL PLAN DE CONTINGENCIA**

SASISOPA

INSTALAMOS en tu Estación de Servicio el sistema más completo. 18 elementos... SASISOPA Dictaminado y Verificado por Tercero Autorizado e ingresado a la Agencia **ASEA**.

GARANTIZADO!!!

18 ELEMENTOS DEL SA.

- 1) Política
- 2) Identificación de peligros y aspectos ambientales, análisis de riesgo y evaluación de impactos ambientales
- 3) Requisitos legales
- 4) Objetivos, metas e indicadores
- 5) Funciones, responsabilidades y autoridad
- 6) Competencia del personal, capacitación y entrenamiento
- 7) Comunicación, participación y consulta
- 8) Control de documentos y registros
- 9) Mejores prácticas y estándares
- 10) Control de actividades y procesos
- 11) Integridad mecánica y aseguramiento de la calidad
- 12) Seguridad de contratistas
- 13) Preparación y respuesta a emergencias
- 14) Monitoreo, verificación y evaluación
- 15) Auditorías
- 16) Investigación de incidentes y accidentes
- 17) Revisión de resultados
- 18) Informes de desempeño

Contáctanos y con gusto atenderemos tus necesidades.

Ing. Salvador Aguilar . 81 24 34 75 95 jesus.salvador68@hotmail.com

Psic. / Coach. Diana Tristán. 81 21 96 98 43 teamsisopa@gmail.com

Nuestra especialidad la *SISOPA* !

Ofrecen Talleres a Personal Administrativo de las E.S. en #Meeting

Parte fundamental de la realización de #Meeting de Onexpo Nacional, Punto de Encuentro de los Hidrocarburos Líquidos en San Luis Potosí, fueron los talleres que se ofrecieron a personal administrativo de las estaciones de servicio.

El Taller de Servicio al Cliente fue impartido por el Maestro Alejandro Candela Romo, de Help First, empresa de consultoría privada ubicada en la Ciudad de México, la cual cuenta con 15 años de experiencia.

Candela Romo explicó que es de suma importancia que el empresario gasolinero invierta en sus colaboradores, porque al final del día, no importa qué tan equipada tenga su estación de servicio si el cliente final no recibe la mejor de las atenciones.

“No importa qué marca ofrezcas si el señor que está ahí despachando el combustible no es amable, si no pone atención a tus necesidades o no se interesa por el cliente. La parte más importante de cómo mejorar el servicio está adentro de la empresa, no afuera”.

Es importante conocer la diferencia entre servicio y atención, explicó.

“El servicio tiene que ver con cumplir necesidades y la atención con atender expectativas. Tú vas a una gasolinería porque tienes una necesidad: yo te brindo el servicio de llenarte el tanque de gasolina, pero la expectativa es que la gasolina te rinda; que te ofrezcan un aditivo; que te den tu cambio completo; y que lo hagan rápido. La diferencia la hace la gente en este tan mercado competido.

“Así, nuestros clientes no pensarán en cambiarse a otras estaciones de servicio. ¿Para qué irme si aquí me atienden bien, rápido, me dan lo que necesito, me checan los niveles de mi auto, hay amabilidad y gentileza, incluso me despiden amablemente?”.

Alejandro Candela Romo dijo que también son importantes otros aspectos básicos como la limpieza del lugar, el uniforme y el gafete.

En un mensaje a los propietarios de las estaciones de servicio, Candela Romo recomendó:

“Tienen que invertir en su gente; tener mejores gerentes, encargados de turno y los mejores despachadores. No se trata de cambiarlos, sino de prepararlos; invertirles recursos, así como lo hacen cuando se les descompone algo en sus estaciones de servicio”.

Correo para contacto:
acandela@helpfirst.com.mx





“Ante un mundo incierto, es importante brindarles a nuestros empleados, herramientas, métodos y enfoques que sean más objetivos para la toma de decisiones”: Jesús Reyes.

TALLER “BUENAS PRÁCTICAS EN LA ADMINISTRACIÓN DEL CAPITAL DE TRABAJO”

El profesor y consultor de finanzas del Tecnológico de Monterrey campus San Luis Potosí, Jesús Cuauhtémoc Reyes Gaitán, impartió el taller de “Buenas prácticas en la administración del capital de trabajo”, donde los asistentes pudieron conocer sobre compras, ventas, almacén, inventarios y efectivo, que en paralelo a otras actividades se llamaría Administración de Tesorería.

“Ante la demanda y consumo de cualquier bien, hay que sumarle la incertidumbre de los precios de los combustibles y del precio del crudo (de donde sale la gasolina), sí es importante tener herramientas, enfoques y metodologías que nos ayuden a administrar nuestras decisiones financieras de corto, mediano y largo plazo.



“Por lo tanto, ante un mundo incierto, es importante brindarles a nuestros empleados, herramientas, métodos y enfoques que sean más objetivos para la toma de decisiones”.

Este taller estuvo dirigido a administradores y supervisores, incluso propietarios de estaciones de servicio.

“Las funciones de estos administradores son muy importantes de una forma integral y global en la administración financiera de las estaciones de servicio, ya que estamos en un proceso debido a la Reforma Energética, en el que se esperan cambios, una mayor competencia.

“Estamos en una transición, en el proceso de adaptarnos a nuevas reglas del juego, donde nos encontramos con competidores internacionales. Por estas razones, las estaciones de servicio deben tener un enfoque más global, una mayor apertura en cuanto a la visión de cómo funciona y si hubiera fallas o errores en nuestra administración, hay que mejorarlas”. ●

Correo para contacto:
cuauhtemoc.tellez@tec.mx

“No importa qué marca ofrezcas si el señor que despacha el combustible no es amable, si no pone atención a tus necesidades o no se interesa por el cliente. La parte más importante de cómo mejorar el servicio está adentro de la empresa, no afuera”: Alejandro Candela.





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

“¡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.



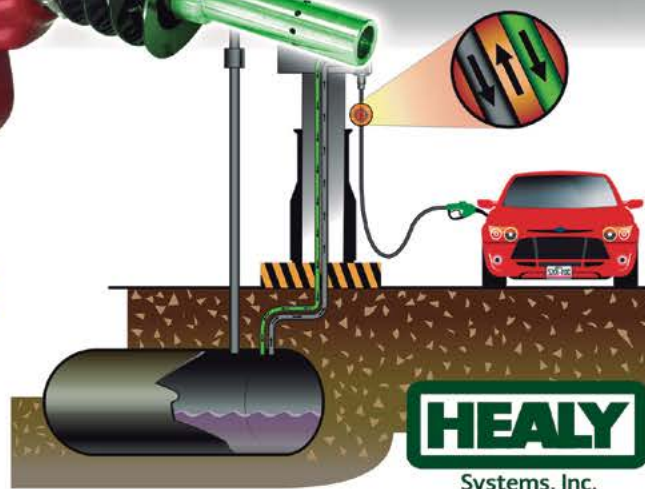
2

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.



HEALY
Systems, Inc.

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