

BRÚJULA ENERGÉTICA

FEBRERO 2019



RECONOCEMOS TU TALENTO

PAG. 13

+ ENTREGA DE RECONOCIMIENTOS

+ **SECCIONES**

FLASH POINT

PAG. 05

DIESELEANDO

PAG. 06

FINANZAS PARA MORTALES

PAG. 07

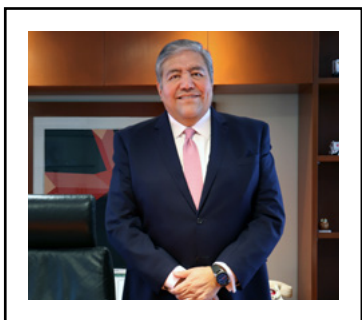
MODUS OPERANDI

PAG. 08



CONTENIDO

FEBRERO 2019



04 MENSAJE DEL DIRECTOR

05 FLASH POINT 2019



06

DIESELEANDO

TÉCNICAS DE VENTA

El campo de las ventas, está repleto de técnicas, algunas tan eficaces que pueden ser consideradas perlas de sabiduría.



¿SABÍAS QUE...?

En la industria petrolera un barril equivale a 159 litros, ya sea de gasolina o petróleo crudo.

Dependiendo del tipo de petróleo crudo del que se trate, se pueden obtener más o menos litros de gasolina, diésel y otros productos.



10



PARTICIPA CON NOSOTROS

Envía tu artículo para que lo publiquemos en la siguiente edición de esta revista.

BRUJULAENERGETICA@ENERGETICOSNIETO.COM

FINANZAS PARA MORTALES

DECRETO DE ESTÍMULOS FISCALES
PARA LA ZONA FRONTERIZA NORTE

07

08

MODUS OPERANDI

ESTANDARIZANDO INSTALACIONES

MODUS OPERANDI

ADQUISICIÓN DE EQUIPO

Dentro de este proyecto buscamos nuevas oportunidades para atender el mercado de menudeo con prospectos que adquieren diésel en cantidades menores a 20,000 litros, pero que finalmente suman volúmenes importantes.

09

14



NOTA MENSUAL

ENTREGA DE RECONOCIMIENTOS 2019

¿SABÍAS CUÁLES SON LOS ALCANCES DE LOS PERMISOS DE DISTRIBUCIÓN OBTENIDOS POR ENERGETICOS NIETO?

Energéticos Nieto es una empresa líder en la distribución de diésel que actualmente cuenta con 19 permisos expedidos por la Comisión Reguladora de Energía (CRE).

12

13

JUNTOS CRECEMOS

EVALUACIONES, ¿BUENAS O MALAS?

11

HABLANDO DE TEMPERATURAS





MENSAJE DEL DIRECTOR

En esta ocasión hablaré sobre la necesidad de contar en nuestro equipo de trabajo con personal ampliamente capacitado en el ámbito de sus responsabilidades. Lo más importante, por ser elemental, es el conocimiento profundo de las especificaciones y características de los productos que comercializamos, así como su comportamiento por efecto de la temperatura. Es importante conocer, además, los diversos productos inherentes a la venta de los petrolíferos que distribuimos, como los sistemas de medición, mecánicos, hidráulicos, eléctricos, despacho, administración de flotillas, etcétera, así como su funcionamiento, para evitar caer en errores al responder cuestionamientos de nuestros interlocutores.

La redacción es otra habilidad con la que debemos contar y precisamos perfeccionar, al menos quienes realizamos labores directivas y tenemos contacto directo con clientes, proveedores y autoridades regulatorias de nuestra actividad.

Otro tema importante que debemos dominar es el uso correcto del lenguaje, expresarnos con las palabras apropiadas en temas normativos, fiscales, contables, toda vez que, de no hacerlo, pudiera interpretarse erróneamente la intención de nuestras palabras o propuestas; los análisis de rentabilidad y retornos de inversión, la correcta integración de la información que habrá de procesar el área contable, el registro adecuado de los gastos.

En fin, en cada uno de los puestos que ocupamos y en los cuales desempeñamos nuestra labor, debemos identificar las áreas de oportunidad que permitan hacer nuestro trabajo de manera segura, eficiente y eficaz, anticipando cualquier observación de nuestros superiores o en espera de que sean ellos quienes identifiquen esas oportunidades, considerando en todo momento la seguridad industrial, operativa y protección al medio ambiente como una forma de vida profesional.

SERGIO ESTRADA SÁNCHEZ

[DIRECTOR GENERAL]

■ DIRECTORIO

Director

Sergio Estrada Sánchez
sergio.estrada@energeticosnieto.com

Subdirector Comercial

Edwin Jesús Bautista Ruíz
jesus.bautista@energeticosnieto.com

Subdirector de Admón. y Finanzas

Fernando Joachin Jiménez
fernando.joachin@energeticosnieto.com

Subdirector Operativo

Guillermo Becerra Sosa
guillermo.becerra@energeticosnieto.com

Jefe de Desarrollo Organizacional

Gerardo Solís Brito
gerardo.solis@energeticosnieto.com

2019

FLASH POINT

Tenemos la satisfacción de haber cumplido con quienes depositan su confianza en nosotros.

CONSEJO EDITORIAL

Iniciamos 2019 con la noticia de la decisión del Gobierno Federal de iniciar una lucha frontal contra el robo de combustibles, lo que coloquialmente hemos denominado huachicoleo. Esto ha sorprendido al país, ya que, desde el punto de vista de la sociedad, esta lucha se está dando sin estrategias diseñadas por conocedores profundos en logística de distribución por parte de la SENER y PEMEX.

Esta decisión dejó a varios estados sin gasolinas, creando una crisis que afectó no solo a automovilistas y camiones de carga menor, quienes quedaron varados en distintos puntos de la República, sino que a los pocos días se extendió a otros combustibles como el diésel e incluso la turbosina.

Debido a su notoria inexperiencia, desconocimiento en materia de hidrocarburos y la ausencia total de coordinación y comunicación entre el equipo encargado de dar solución a este conflicto, lamentablemente se ha proporcionado información contradictoria por parte de los distintos actores, incluyendo el titular del Ejecutivo, creando desconcierto e incertidumbre sobre el fin de la crisis.

Su negativa a reconocer que visceral y torpemente, sin prever las consecuencias, se cancelaron o redujeron considerablemente las importaciones de gasolinas contratadas para los meses de noviembre y diciembre, sumieron al país en una grave crisis de

abasto. Esto en virtud de que las importaciones de combustibles son mayores al 75 % del consumo nacional, encubriendo esto con la noticia de que se habían cerrado los ductos para evitar el huachicoleo. Por ello, a pesar de su insistencia diaria de repetir incansablemente que sí hay producto y que el problema se reducía a una mal planeada distribución del combustible, no convenció a nadie.

Lo anterior dejó evidencia de la ineficiencia de nuestro Sistema Nacional de Refinación, la ineficacia de la empresa productiva del estado, Pemex Logística, y de la corrupción que priva en la paraestatal Petróleos Mexicanos, en contubernio con el Sindicato Petrolero. Sin embargo, no deja de ser una forma de corrupción la manera en la que el Ejecutivo Federal no reacciona ante los líderes que acusaron de los males de México cuando estaban en campaña y de quienes ahora solo se dice que no se cuenta con pruebas contundentes para proceder penalmente en su contra.

En fin, tuvimos que enfrentar este temporal realizando grandes esfuerzos, incurriendo en sobrecostos, resultado de compras al contado de diésel de importación, pero no dejamos a nuestros clientes a su suerte y cumplimos nuestros compromisos, con la satisfacción de haber cumplido con quienes depositan su confianza en nosotros.



TÉCNICAS DE VENTA

Por Jesús Bautista

El campo de las ventas, al igual que otros, está repleto de técnicas, algunas tan eficaces que pueden ser consideradas perlas de sabiduría; pero otras tan inútiles que solo consumen recursos valiosos para finalmente no reportar beneficio alguno.

El reto es entonces ser capaz de distinguir unas de otras. Para ayudarte a diferenciarlas, aquí te presento dos que sí funcionan y dos que no vale la pena poner en práctica. En el siguiente número te compartiré algunas más.



TÉCNICAS QUE **SÍ** FUNCIONAN

Cuenta una historia

Contar una historia es una técnica valiosa para captar la atención del cliente y hacerle sentir una conexión emocional contigo y con tu producto. El resultado es mejor si eres capaz de vincular el producto con la historia que estás contando. Un buen ejemplo son los casos de éxito; cuéntale al prospecto acerca de alguna experiencia positiva que haya tenido otro cliente con nuestro producto y servicio. Platica sobre cómo, a pesar del desabasto de petrolíferos, a nuestros clientes nunca les falta combustible o sobre cuánto han ahorrado otros clientes al dejar de cargar en estaciones de servicio y optar por controlar sus cargas de combustible en sitio. Al ser reales y comprobables, los casos de éxito acreditan no solo al vendedor, sino a la empresa entera.

Retén a tus clientes

Dominar el arte de las ventas tiene que ver tanto con atraer cuentas nuevas como con mantener las existentes. La regla 80/20 sugiere que el 80 % de los ingresos proviene del 20 % de los clientes. En ese caso, asegúrate de mantener una relación positiva y cercana con tus clientes actuales, así como de poner empeño en satisfacer sus necesidades. Es muy satisfactorio saber que un vendedor ha cerrado una cuenta, pero es decepcionante enterarse de que paulatinamente la atención a esta es dejada en manos de la planta de manera exclusiva. El vendedor debe ser pieza clave en el mantenimiento de las cuentas comprendiendo e involucrándose en los procesos administrativos y operativos que permiten seguir atendiendo a los clientes con oportunidad y en forma. ¿Con qué frecuencia imprimes una antigüedad de saldos para asegurarte de que tus clientes están al corriente de sus pagos?

TÉCNICAS QUE **NO** FUNCIONAN

Información irrelevante

Llevar contigo estadísticas, datos y presentaciones que respalden tus palabras durante una reunión es una idea genial; sin embargo, bombardear al interlocutor con información irrelevante no lo es. Generalmente a los clientes solo les interesa conocer cómo es que nuestro producto y servicio va a beneficiarlos. Es mejor dejar fuera de nuestro discurso cualquier información no relacionada con los beneficios que ofrecemos. Recuerda que a veces solo tienes una oportunidad de reunirte con el prospecto: sé breve, no desperdicies el tiempo con datos inútiles, procura llevar a cabo una reunión ágil y contundente. En promedio, ¿qué duración tienen tus reuniones con prospectos?

Ser demasiado insistente

Un poco de insistencia no es necesariamente mala, pero si a todas luces percibes que el prospecto no está interesado en lo absoluto, es mejor retirarse en lugar de desperdiciar tiempo en reuniones estériles. Ser demasiado insistente con prospectos puede resultar contraproducente. Es posible que algunos clientes, al sentirse abrumados, formen una opinión negativa tanto del vendedor como de la compañía. Recuerda invertir tiempo solo en quienes cumplen con el perfil que buscamos. ¿Qué criterios empleas para filtrar prospectos?.

El éxito se basa en el compromiso de aprender y crecer continuamente. Saber qué funciona y qué no es la mitad del camino, la otra mitad es práctica y más práctica.

Me despido reiterando la invitación a enviar tus dudas y comentarios por correo electrónico, cuéntanos qué temas son de tu interés.

FINANZAS PARA MORTALES

[ÁREA DE ADMINISTRACIÓN Y FINANZAS]

DECRETO DE ESTÍMULOS FISCALES PARA LA ZONA FRONTERIZA NORTE

Por Fernando Joachin Jiménez

ISR ESTÍMULO PARA IMPUESTO SOBRE LA RENTA

El estímulo consiste en aplicar un crédito fiscal, esto es, disminuir 10 puntos del ISR que resulte, de un 30 % a un 20 %, tanto en pagos provisionales como en el impuesto anual.

Para la aplicación del estímulo para ISR estrictamente se deben de reunir los siguientes requisitos:

1. Ser contribuyentes con domicilio fiscal en la región fronteriza norte.
2. Que los contribuyentes perciban por lo menos el 90 % de ingresos en la región fronteriza norte.

No califican:

1. Personas morales: instituciones de crédito, seguros y fianzas, régimen opcional de sociedades, maquiladora, fideicomisos.
2. Personas físicas: régimen de incorporación fiscal. Tampoco califican los ingresos por prestación de un servicio profesional.
3. Aquellos que aparezcan en algún listado del artículo 69-B, ni quienes realicen actividades con ellos o tengan algún socio que también lo sea de una sociedad que se encuentre en ese listado.
4. Ingresos por intangibles e ingresos por comercio digital.

IVA ESTÍMULO PARA IMPUESTO AL VALOR AGREGADO

Consiste en un crédito del 50 % de la tasa de IVA prevista en el artículo 1 de la LIVA.

Aplicable para personas físicas y morales que realicen los actos o actividades de enajenación de bienes, de prestación de servicios independientes u otorgamiento del uso o goce temporal de bienes. Esto en los locales o establecimientos ubicados dentro de la región fronteriza norte a que se refiere el artículo primero del mencionado decreto (actividades empresariales, servicios en general y arrendamiento).

Para simplificar el resultado de aplicar el crédito se hará directamente sobre los actos o actividades; esto es, si al facturar el contribuyente su tasa es del 16 %, facturará al 8 % a partir del 1° de enero de 2019.

Requisitos:

1. Realizar la entrega material de los bienes o la prestación de los servicios en la región fronteriza norte a que se refiere el artículo primero del presente decreto.
2. Presentar un aviso de aplicación del estímulo fiscal en tiempo y forma, dentro de los 30 días naturales siguientes a la entrada en vigor del presente decreto (es decir, durante enero 2019).
3. Para aquellos que inicien actividades al momento de su inscripción al RFC deberán presentar el aviso en ese momento.

No aplica para:

1. La enajenación de bienes inmuebles y de bienes intangibles, ni el suministro de contenidos digitales.
2. Los del listado del 69, 69-B, sus socios o accionistas, ni quienes realicen actividades con ellos.

A considerar:

1. Es opcional su aplicación, con lo que el consumidor final no puede exigir que se le cobre al 8 %, ya que, si el contribuyente no optó, el estímulo seguirá facturando al 16 %.
2. El presente decreto entrará en vigor el 1 de enero de 2019 y estará vigente durante 2019 y 2020.

MODUS OPERANDI

[ÁREA OPERATIVA]



ESTANDARIZANDO INSTALACIONES

Los tiempos actuales exigen que las empresas desarrollen procesos y procedimientos que permitan no solo estandarizar la manera en la que se hacen las cosas, sino ir generando una identidad que las diferencie de la competencia.

Por ello, en Energéticos Nieto identificamos que uno de los momentos de mayor exposición ante nuestros clientes es cuando les ofrecemos incorporar instalaciones de autoconsumo en su predio, lo cual ha generado cierta controversia por la duda de que si requieren o no permiso por parte de la CRE; sin embargo, esto lo trataremos en otra sesión.

En el pasado, cada que requeríamos iniciar un proyecto de estas magnitudes partíamos de la base de la experiencia de otras obras, sin unificar criterios entre los diferentes contratistas de

diferentes gerencias regionales. Por ello se tomó la decisión de contratar un despacho de Ingeniería especializado para crear el *Libro de especificaciones técnicas para la construcción de instalaciones de autoconsumo (LETCIA)*, el cual se apega a normas nacionales e internacionales, así como a las mejores prácticas del sector energético. La intención del LETCIA es proporcionar una guía interpretativa, más no limitativa, para nuestros contratistas, logrando estandarizar este tipo de proyectos con nuestros clientes y brindándonos los siguientes beneficios:

1. Mejoramiento de la imagen institucional.
2. Liderazgo nacional en diseño e instalación de instalaciones de autoconsumo.
3. Estandarización de instalaciones.
4. Instalaciones diseñadas en conformidad con las Normas Oficiales Mexicanas.

5. No heredar problemas operativos, legales y normativos a nuestros clientes (eventos fortuitos).

Otro punto a destacar es que contamos además con la asesoría de este mismo despacho en temas técnico-normativos, en la cual nos hemos apoyado para las visitas técnicas a nuestros prospectos de cliente, lo que nos ha ayudado a fortalecer este rubro en la compañía.

Estandarización es el objetivo general de la Subdirección de Operaciones, enfocados al cumplimiento de procesos para ser más eficientes y competitivos en un ambiente de constantes cambios técnico-normativos. Y con el compromiso de todos los que colaboramos en Energéticos Nieto, sin duda lo podremos lograr.

DESDE LA CABINA

ADQUISICIÓN DE EQUIPO

Con fecha del 12 de noviembre del año 2018, nuestro Director, licenciado Sergio Estrada S., firmó la orden de compra para adquirir cinco unidades marca Freightliner, modelo 360/1217, que serán asignadas a la distribución de diésel en diferentes puntos de la República Mexicana.

Dentro de este proyecto buscamos nuevas oportunidades para atender el mercado de menudeo con prospectos que adquieren diésel en cantidades menores a 20,000 litros, pero que finalmente suman volúmenes importantes. Estas unidades ya fueron registradas ante la Comisión Reguladora de Energía (CRE); actualmente se encuentran en proceso de adecuación y montaje del tanque con capacidad de 5,000 litros. De



igual forma, se lleva a cabo la instalación del equipo para la medición del producto, como equipo de bombeo. Como última parte del proceso se realizará la rotulación de imagen comercial y normativa.



Las unidades serán entregadas el 14 de febrero por parte del proveedor RETESA y la fecha de operación dependerá de la autorización por parte de la CRE.

¿SABÍAS QUE...?

Fuente: Pemex

En la industria petrolera cuando hablas de un barril de petróleo te refieres a

159
LITROS

1 LITRO
de gasolina
EQUIVALE A
2.5
LITROS
de petróleo

DE UN BARRIL
se obtienen

66
LITROS
de gasolina



¿QUÉ SE OBTIENE?

diésel	46,1%	11,2%	betún
gasolina	10,8%	10,4%	disolventes, azufres
naftas	10%	6,1%	queroseno
fuelóleo	3,1%	1,8%	gases
lubricantes	0,5%		

HABLANDO DE TEMPERATURAS



Temperatura de inflamación:

Mínima temperatura a la que un combustible emite suficientes vapores capaces de inflamarse en contacto con una llama.



Temperatura de ignición:

La temperatura mínima a la cual los vapores del producto analizado, al introducir una fuente externa de inflamación, forman una llama estable que no se extingue.



Temperatura de autoignición:

Mínima temperatura a la que un combustible en contacto con el aire es capaz de inflamarse y mantenerse ardiendo.



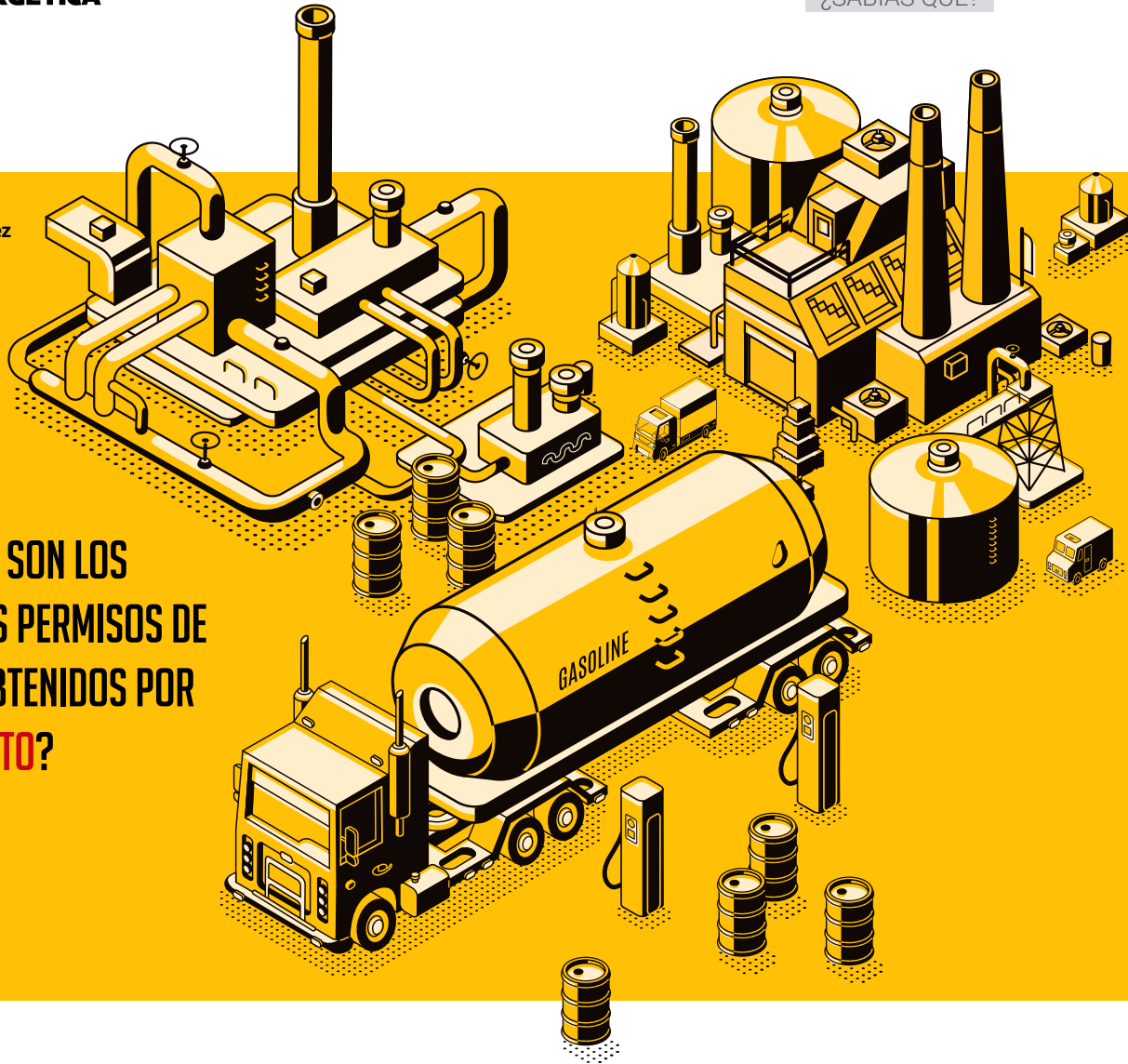
Temperatura de ebullición:

Según el método ASTM D 86, el punto inicial de ebullición es la temperatura registrada cuando la primera gota del líquido cae del extremo del condensador; el punto final de ebullición es la temperatura a la cual cae la última gota de líquido del condensador.



Por Ernesto Hernández López

¿SABÍAS CUÁLES SON LOS ALCANCES DE LOS PERMISOS DE DISTRIBUCIÓN OBTENIDOS POR ENERGÉTICOS NIETO?



Energéticos Nieto es una empresa líder en la distribución de diésel que actualmente cuenta con 19 permisos expedidos por la Comisión Reguladora de Energía (CRE), mismos que le permiten realizar la actividad de distribución de petrolíferos por medios distintos a ducto a nivel nacional. En términos de la Ley de Hidrocarburos y el reglamento de las actividades a que se refiere el título tercero de dicha ley, la distribución es una actividad logística que abarca lo siguiente:

- Adquisición
- Transporte
- Guarda
- Comercialización

Al amparo de los permisos de distribución,

el esquema general de operación de Energéticos Nieto consiste en comprar producto a Pemex o a importadores, transportarlo hacia sus plantas de distribución, realizar la guarda en los tanques respectivos y comercializarlo a usuarios finales y estaciones de servicio.

Las claves para entender los alcances de los permisos de distribución son las siguientes:

- Energéticos Nieto adquiere la propiedad del producto.
- Energéticos Nieto cuenta con infraestructura que le permite guardar y transportar producto.
- Energéticos Nieto puede comercializar producto a usuarios finales y estaciones de servicio.

Expuesto lo anterior, se puede precisar que Energéticos Nieto, bajo los permisos de distribución, no puede transportar ni guardar producto que no sea de su propiedad.

Actualmente, Energéticos Nieto está enfocado en el mercado del diésel, sin embargo, los permisos de distribución de petrolíferos también le permiten incursionar en mercados relacionados con gasolinas. Con este margen contemplado en los permisos, se puede vislumbrar un área de oportunidad para las áreas comerciales de la empresa en donde se podría valorar la rentabilidad de distribuir gasolinas a estaciones de servicio o consumidores finales.

JUNTOS CRECEMOS

[DESARROLLO ORGANIZACIONAL]



EVALUACIONES, ¿BUENAS O MALAS?

Por Gerardo Solís Brito

Cuando escuchas la palabra evaluación tal vez sientes temor o rechazo a las mismas, pero, ¿te has puesto a pensar para qué son?

En la actualidad las empresas requieren maximizar sus recursos y mejorar sus procesos; una buena manera de iniciar es desarrollando el rendimiento y la productividad de sus colaboradores. Aunque, ¿cómo sé qué puedo desarrollar?

Para poder saberlo necesitamos contar con métodos y herramientas que nos permitan gestionar de manera positiva nuestro desempeño como colaboradores.

Estos elementos son las evaluaciones y son importantes ya que, a partir de ellas, podemos saber en dónde estamos, cuáles son nuestras áreas de oportunidad y fijar metas alcanzables para nuestro crecimiento.

Cuando aplicamos las diferentes evaluaciones podemos medir nuestro rendimiento de manera global para tomar decisiones que nos ayuden a mejorar de manera individual y de manera grupal.

Estas evaluaciones se aplican periódicamente para saber si hemos cumplido nuestras metas y, de no ser así, qué otros caminos podemos tomar para llegar a las mismas.

Estos son los beneficios de realizar las diversas evaluaciones:

- Mejoran nuestro rendimiento.
- Nos ayudan a reconocer debilidades y fortalezas.
- Nos permiten conocer la opinión constructiva de nuestro jefe directo.
- Abren canales de comunicación para que puedas expresar objetivamente tus inquietudes.
- Muestran nuestro grado de organización, responsabilidad, conducta, manejo de recursos y la interacción con nuestro equipo de trabajo.

Como puedes observar, las evaluaciones no son buenas ni malas, no se usan para señalar o exhibirnos como colaboradores. Estas nos ayudan a saber en dónde estamos parados, fijar metas y saber qué caminos podemos tomar con las herramientas necesarias para llegar a nuestros objetivos.

ENTREGA DE RECONOCIMIENTOS 2018



Por Ernesto Hernández López

NOTA MENSUAL

El viernes 7 de diciembre de 2018 se llevó a cabo, en el Trapiche del Hotel Fiesta Americana Hacienda San Antonio El Puente, Xochitepec, Morelos, la reunión de fin de año, donde se realizó la ceremonia de entrega del Reconocimiento al Talento y Desarrollo de Energéticos Nieto.

Los talentos reconocidos esa noche por el excelente desempeño en su puesto respectivo durante el 2018 fueron los siguientes:

Categoría
Gerente regional

En esta ocasión se premió a dos de nuestros compañeros, quienes han destacado por sus resultados a lo largo del año, dominando conocimientos en análisis de rentabilidad, instalaciones y equipos, administración de proyectos y trabajo en equipo.



Ing. Martín Marcial Venegas

Categoría
Ejecutivo de ventas

Reconociendo la constancia y apoyo a cada planta para ser reconocidos y captar a nuevos clientes, dando a conocer nuestros beneficios y proporcionando un excelente servicio. Por su apoyo y compromiso con Energéticos Nieto.



Lic. Araceli Palafox Durán

Categoría
Auxiliar administrativo

Por su buen desempeño en el proceso administrativo no solo con los clientes, sino con sus compañeros en planta, corporativos y otras plantas, demostrando ser una persona capaz, con actitud y mente positiva, siempre dando lo mejor de sí, tanto al exterior como al interior, siendo eficiente en las labores que desarrolla.



Ing. Jesús Israel García Granados

Categoría
Jefe de planta

Por su gran desarrollo y crecimiento a lo largo del año 2018, destacando en su conocimiento avanzado en administración de proyectos, comunicación, planeación estratégica, administración de los procesos.



Lic. María Inés Estrada León



C.P. César Sosa Rosas



Guadalupe Cruz Huerta

Categoría
Auxiliar operativo

Reconocemos el compromiso y trabajo en el área operativa, ya que es parte fundamental del proceso de entregas a clientes.



Jeremías Antonio Figueroa Ibarra



Alfredo Becerra Sosa



LA MEJOR INFRAESTRUCTURA A TU SERVICIO

