

# BRÚJULA ENERGÉTICA

OCTUBRE 2019

**JUNTOS CRECEMOS** PÁG. 12

## + LO QUE SE LOGRA CUANDO NOS INTEGRAMOS

### CONCURSO DE FOTOGRAFÍA



+ **SECCIONES**

**FLASH POINT**

PÁG. 06

**DIESELEANDO**

PÁG. 07

**FINANZAS PARA MORTALES**

PÁG. 08

**MODUS OPERANDI**

PÁG. 15





# CONTENIDO

OCTUBRE 2019



**04 MENSAJE DEL DIRECTOR**

**06 FLASH POINT**



## IMPORTACIÓN DE DIÉSEL

Una importación es todo bien y/o servicio legítimo que un país (importador) compra a todo país (exportador) para su utilización.

# 07

**DIESELEANDO**



## ¿SABÍAS QUE...?

### FRACKING

Es el proceso de taladrar la superficie de la tierra e inyectar fluido al suelo a muy alta presión para romper las rocas lutitas y liberar hidrocarburos.

# 19



## PARTICIPA CON NOSOTROS

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

[BRUJULAENERGETICA@ENERGETICOSNIETO.COM](mailto:BRUJULAENERGETICA@ENERGETICOSNIETO.COM)



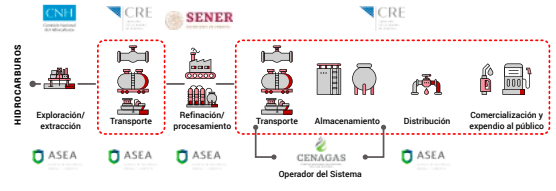


08

17

Q 100%

CREANDO UNA CULTURA DE CERO ACCIDENTES



MUNDO JURÍDICO  
COMISIÓN REGULADORA DE ENERGÍA  
ÓRGANOS REGULADORES. PARTE I

18

# 15 MODUS OPERANDI

ENERGÉTICOS NIETO, SIEMPRE ATENTO A LA SATISFACCIÓN TOTAL DE NUESTROS CLIENTES

# 16 DESDE LA CABINA

ADBLUE (AUS32) UREA PARA MOTORES DIÉSEL

12

JUNTOS CRECEMOS  
LO QUE SE LOGRA CUANDO NOS INTEGRAMOS



# NOTA MENSUAL

CONCURSO DE FOTOGRAFÍA ALUSIVA AL 16 DE SEPTIEMBRE

13

14

# EXPERTO EN MATERIA

RETESA, 30 AÑOS COMO PROVEEDORES DE EMPRESAS NIETO

20

ANECDOTARIO



## MENSAJE DEL

**SERGIO ESTRADA SÁNCHEZ**  
[ DIRECTOR GENERAL ]

# DIRECTOR

En esta ocasión he tenido oportunidad de conversar con Fernando Martínez Rodríguez, jefe de planta en Cuautla, Morelos. A él lo invité a colaborar en nuestra organización al observar el profundo conocimiento y desenvolvimiento al momento de hacer la exposición detallada del producto que promovía para nuestra empresa.

### **Fernando, cuéntame cómo ha sido tu experiencia como jefe de planta; primero en Acapulco y posteriormente en Cuautla.**

Como experiencia ha sido grandioso formar parte de Energéticos Nieto como jefe de planta. Acapulco significó un aprendizaje diario en un trabajo del cual no tenía conocimiento alguno, así como un crecimiento personal y profesional; Cuautla dio un incremento al conocimiento adquirido y reforzó ese aprendizaje anterior. Para mí es un orgullo haber formado parte del gran equipo de planta Acapulco y ahora el de planta Cuautla.

### **El cambio de residencia en ya dos ocasiones, ¿fue complicado en tu entorno familiar?**

Debo admitir que ambos cambios trajeron consigo una serie de retos complicados para el entorno familiar, pero cada uno de ellos ha representado un crecimiento y desarrollo positivo para toda mi familia. Recalcando que en cada transición he contado con el total apoyo de usted, en primer lugar, y de cada una de las personas que he conocido desde mi capacitación en planta Puebla, mi estadía en planta Acapulco, hasta el día de hoy en planta Cuautla; personas geniales que forman parte de este gran equipo llamado Energéticos Nieto.

### **Viniendo de un sector completamente diferente al cual en el que actualmente te desarrollas, ¿fue difícil entender nuestra actividad?**

De manera concreta, desenvolverse en esta actividad no es complicado, siempre y cuando tengas la iniciativa de desarrollar la capacidad de poner todas las actividades en perspectiva.

Analizar cada uno de los elementos con los que cuentas o situaciones en las que puedes encontrarte, te lleva a tomar decisiones acertadas, dirigir de manera correcta y salir adelante de cualquier problema.

### **¿Cuál de las tres grandes áreas, como son la operativa, administrativa y comercial, bajo la responsabilidad de un jefe de planta, te ha sido más complejo operar?**

Sin dudar, el área administrativa es la que más retos me ha presentado, aunque cada uno de estos me ha dejado una gran enseñanza, siempre apoyado por cada uno de las y los auxiliares administrativos de las plantas en donde he estado.

### **¿Cómo es tu relación con el personal a tu cargo y con el gerente regional?**

En ambas plantas siempre he fomentado y practicado una relación cordial entre colaboradores, haciendo hincapié en discernir entre lo personal y lo laboral. Desde mi perspectiva, cordial definiría también la relación entre mis colaboradores, gerente regional y yo dentro del ámbito laboral; así mismo he forjado lazos de gran amistad con cada uno de ellos en el trato personal.

### **¿Te han o te has capacitado en las áreas nuevas en las que participas?**

Tuve la oportunidad de participar en la capacitación sobre medidores de flujo y un curso de Comunicación Efectiva el año pasado; así mismo, diariamente o en la medida de lo posible, estudio de manera propia temas relacionados con el área administrativa y normatividad oficial aplicada a nuestro sector.

### **¿Siendo Cuautla una planta que atiende a clientes de gran consumo de petrolíferos, mantienes comunicación constante con los representantes de los clientes?**

No solo con los representantes de cada cliente, también con los encargados de las áreas con las que tenemos interacción, la retroalimentación a la que podamos acceder por parte de cada uno de nuestros clientes nos lleva a mejorar nuestros procesos o procedimientos y atender de manera eficiente sus necesidades.

### **¿Qué importancia tiene para ti dar cumplimiento con las políticas y objetivos corporativos?**

Considero que cada política y objetivo están escritos y diseñados de acuerdo a los años de experiencia que preceden a la empresa, dar cumplimiento significa un desarrollo y crecimiento positivo en cada una de las áreas que forman parte de la organización.

### **¿La logística es importante en tu labor diaria?**

La logística, al igual que la lógica, en nuestra labor es primordial, cada puesto dentro de la organización está diseñado para cumplir una tarea específica, las cuales tienen como finalidad cumplir con la visión de nuestra empresa de ser líderes en el mercado de distribución de energéticos nacionales e importados, aplicando siempre un razonamiento lógico para disminuir los errores en la operación.

### **Tu desempeño y, consecuentemente, el de la planta a tu cargo, ¿aportan valor a nuestra organización?**

Yo sería mi peor crítico, pero cada día me





esfuerzo por cumplir lo mejor posible con mi trabajo e impulso a cada uno de mis compañeros a que también lo hagan, ponerse metas personales y laborales, adquirir conocimiento del sector en el que nos desarrollamos y atacar de forma inmediata las áreas de oportunidad que podamos tener para dar un valor agregado como planta a toda la organización.

**¿El cumplimiento de la normatividad aplicable a nuestro sector posee importancia para ti?**

Totalmente; con ello minimizas o evitas sanciones por parte de los organismos reguladores o autoridades, también dan prestigio y posición en el mercado a nuestra empresa.

**¿Cuáles son los elementos más importantes que consideras para la satisfacción de tus clientes?**

Principalmente seguridad en el servicio, volumen completo, comunicación constante y retroalimentación por parte de los clientes internos y externos, con el fin de atender las necesidades eficientemente.

**El cuidado para mantener el prestigio de nuestra empresa, ¿tiene peso en tu labor diaria?**

Sin duda; cumplir con las normatividades aplicables, contar con el personal capacitado, tener una logística eficiente, satisfacer las necesidades de nuestros clientes, acatar las políticas y atender los objetivos organizacionales es nuestra bandera día con día.

**¿Estás consciente de la responsabilidad que implica el cuidado de la medición correcta del almacén?**

No tener una medición confiable impacta directamente a las utilidades de cada planta y, consecuentemente, a la organización; la medición correcta nos ayuda a detectar cualquier anomalía en la recepción y salida de producto, así como conocer más a fondo el comportamiento del mismo, por las propiedades físicas y químicas que lo distinguen.

**¿Estás consciente de la importancia del envío correcto de la información administrativa al área corporativa financiera y contable?**

Muy consciente, toda información errónea o atrasada detona una reacción en cadena que causa problemas a dichas áreas, como pueden ser en el pago de impuestos, pago a proveedores, recuperación de cartera, diferencias en valores de inventario. Por ello es importante que cada colaborador administrativo lleve un registro confiable y eficiente e informe de forma inmediata

cualquier situación o problema, incluso poderlos anticipar, para reaccionar de forma correcta y a tiempo.

**¿Crees que se puede hacer carrera dentro de nuestra empresa?**

Estoy seguro de ello, a través de este año y tres meses dentro de la organización he sido testigo y podría decir ejemplo de que, de acuerdo a tu desempeño, actitud, aptitud y conocimiento, puedes crecer laboralmente, teniendo acceso a puestos de mayor responsabilidad y mayores beneficios.

**Por último, ¿qué significa colaborar y ser parte de nuestra empresa?**

Para mí es un orgullo saber parte de una empresa con la posición y prestigio de Energéticos Nieto y que tu labor contribuye al desarrollo de la misma es un golpe al ego. Crecimiento, tanto personal como laboral, en resumen, ha mejorado sustancialmente cada aspecto de mi vida; agradezco a todas las personas que me han ayudado en mi desarrollo y la oportunidad de ser integrante del gran equipo que forma Energéticos Nieto.

**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 Joaquín Jiménez  
*fernando.joachin@energeticosnieto.com*

**Subdirector Operativo**  
Guillermo Becerra Sosa  
*guillermo.becerra@energeticosnieto.com*

**Gerente de Desarrollo Organizacional**  
Gabriela Nuñez Argueta  
*gabriela.nunez@energeticosnieto.com*

**Responsable de Área Jurídica**  
Ernesto Hernández López  
*ernesto.hernandez@energeticosnieto.com*

**Coordinador de SSPA**  
Héctor Jesús Pérez Martínez  
*hector.perez@energeticosnieto.com*

# FLASH POINT

## CONSEJO EDITORIAL

Pemex Transformación Industrial decidió entrar con fuerza a la competencia contra las empresas importadoras de gasolinas y diésel, ante quienes había perdido volumen de ventas de estos productos. Redirigió su estrategia comercial, donde modifica su tabla de descuento aplicable a partir del 18 de septiembre, adicionando un cuarto grupo de terminales, en el que incluye las zonas donde había perdido competitividad frente a los precios del producto importado. Un ejemplo de ello son las áreas metropolitanas del Valle de México, Guadalajara y Monterrey y el estado de Veracruz, entre otras, hasta sumar veintisiete zonas, ampliando el monto de descuentos en franca competencia a fin de revertir la pérdida de mercado.

Con esta acción se afectó a los importadores de estos productos, quienes no terminaban de lamentar tal medida cuando un ataque artero perpetrado contra instalaciones de la empresa petrolera saudí ARAMCO afectó seriamente la producción de al menos 5 millones de barriles diarios, equivalente a la mitad de su producción diaria. Esto disparó los precios del petróleo de un día a otro en alrededor de 16 %, y consecuentemente los indicadores (OPIS, Platts, NYMEX, entre otros) que integran la fórmula de los precios de los petrolíferos, dejando fuera de competencia a muchos de ellos en la zona centro del país.

Por otro lado existen buenas noticias, pues el Gobierno Federal llegó a un acuerdo con las compañías constructoras de ductos para el transporte de gas natural Carso, TransCanada-Ienova, TC Energy y Fermaca. Esto porque la CFE pretendía unilateralmente desconocer los contratos firmados años atrás al considerar que dañaban las finanzas del país (sin demostrarlo). Esta situación llegó a poner en peligro la firma del Tratado de Libre Comercio, conocido como TLCAN, al llevar Canadá (uno de los firmantes del tratado) a los tribunales este conflicto que afectaba la inversión de una empresa de ese país.

Los términos del arreglo, a decir del Gobierno Federal, ahorrarán muchos millones de dólares al país, aunque expertos en materia económica opinan lo contrario, pues afirman que al final los contribuyentes acabaremos pagando mucho más al ampliar el plazo de 25 a 35 años de la contraprestación por el aprovechamiento del gasoducto y considerar pagos fijos por todo ese periodo. No obstante, la buena noticia es que empezará a llegar al país el gas natural que tanto se necesita en regiones como la costa del Golfo de México y el Sureste, donde se ha tenido la necesidad de erogar grandes cantidades de dinero para la generación eléctrica al no contar con el preciado hidrocarburo, padeciendo en algunas ciudades apagones por falta de energía eléctrica.

La llegada del gas natural a través de esos gasoductos beneficiará al país, aunque dejen de percibir atractivos ingresos las empresas distribuidoras de otros hidrocarburos con los que hoy trabajan los generadores eléctricos. Por esta razón, esas empresas habrán de aprovechar al máximo el tiempo que tarde el suministro de gas natural a la región.





# DIESELEANDO

## Importación de diésel

Por Lic. Tania Ayala Alvarado

**Una importación es todo bien o servicio legítimo que un país (importador) compra a otro país (exportador) para su utilización.<sup>1</sup>**

A raíz de la legalización de la importación de diésel por privados (enero de 2016), empresas pertenecientes a dicho sector han introducido poco más de 39.149 millones de barriles de diésel al país.<sup>3</sup>

Pemex es el principal importador del país, ya que compra el 83 % de sus productos a Estados Unidos y el resto a países como Corea, China, entre otros.

Las empresas privadas están a punto de arrebatar una tercera parte del mercado de importación a Pemex al alcanzar en julio una proporción de 32.1 % por los 82 200 barriles diarios importados. Las importaciones se realizan en su totalidad de Estados Unidos, ya que es el país vecino.

Los principales puntos de internación son Coatzacoalcos, Tuxpan, Ciudad Juárez, Ensenada, Mazatlán y Tampico.

En la figura 1 podemos observar la participación que ha tenido cada uno de los principales puntos de internación.

	Julio 2018	Julio 2019	Var. %
Coatzacoalcos	25	10	-18
Coatzacoalcos	28	16	0
Tuxpan	7	10	3
Ciudad Juárez	5	7	2
Ensenada	6	7	1
Mazatlán	4	4	0
Tampico	6	2	-4

Fig. 1. Principales puntos de internación (participación porcentual).<sup>2</sup>

El pasado mes de julio, Energéticos Nieto realizó su primera importación de diésel ultra bajo azufre. Procedente de la terminal de Vitol INC en Brownsville; el punto de internación fue Reynosa, Tamaulipas, y como destino tenía la planta de Monterrey, ubicada en el municipio de García, Nuevo León. El volumen de diésel ultra bajo azufre que se importó fue de 2 208 barriles.

La importación se realizó con el número de permiso 1701C118000975.

Aún con la agresiva estrategia del Gobierno Federal para ampliar y renovar el sistema de refinación, el país seguirá dependiendo de la importación de productos refinados, por la mayor demanda de combustibles y la insuficiente producción interna.

### Referencias

[1] <https://economipedia.com/definiciones/importacion.html>, septiembre 2019.

[2] "Gasolinas y diésel en México", Monitor Energéticos, septiembre 2019.

[3] <https://www.economista.com.mx/empresas/Privados-ya-importan-un-tercio-del-diésel-en-Mexico-20190723-0004.html>, septiembre 2019.





# FINANZAS PARA MORTALES

[ÁREA DE ADMINISTRACIÓN Y FINANZAS]

## ¿QUÉ ES EL CRÉDITO MERCANTIL?

Por C.P. Fernando Joaquín Jiménez

El crédito mercantil es aquel valor que se otorga a una empresa como consecuencia de activos intangibles, entre los que destacan: el prestigio que dicha empresa ha construido, la cartera de clientes, la cimentación de una marca reconocida en el mercado en el que se desempeña, entre otras cualidades.

Estos valores intangibles corresponden a la ventaja que tiene una empresa en particular con relación a los competidores de su sector. Dado que están basados en cualidades inmateriales, se deben utilizar estrategias muy específicas para poder evaluar el valor real de una empresa.

A pesar de la intangibilidad de estos recursos, existen formas de definirlos y cuantificarlos de forma estimada. Una manera de tasar estas cualidades es analizar los resultados que se han generado como consecuencia de la presencia de las mismas.

Por ejemplo, no es posible medir la confianza de los clientes ante la prestación de un servicio específico que brinda una empresa, pero sí puede contabilizarse la cantidad de personas que contrataron dicho servicio durante un tiempo determinado. Los elementos que se toman en cuenta para determinar el valor de estas cualidades impalpables tienen que ver con el rendimiento total del que goza una empresa y el cálculo del tiempo probable que esta empresa podrá mantenerse productiva dentro del mercado en el que se desenvuelve.

### Características principales del crédito mercantil

## 1 Se otorga sobre valores intangibles

Los créditos mercantiles se caracterizan por ser asignados en función a valores intangibles de una empresa pero que, a la vez, pueden comprarse y venderse. Estas cualidades impalpables son parte fundamental de la esencia de una empresa. Los valores intangibles no están asociados solo a empresas grandes, medianas o pequeñas. Toda empresa puede tener este tipo de cualidades; de hecho, lo ideal es que las empresas se esfuercen por cultivar estos valores, que son fundamentales para la vida de una compañía.

Una cualidad intangible de gran valor puede ser la reputación de una empresa. Cuando los clientes están seguros de que la empresa en cuestión resolverá sus necesidades, confían

en los productos o servicios ofrecidos por esta y tienen la garantía de que sus compras serán satisfactorias, puede decirse que dicha empresa tiene una buena reputación.

Pero quizá el valor intangible más importante tiene que ver con los conceptos asociados al funcionamiento de una empresa. En inglés este término se conoce como *know how* y está vinculado con todos aquellos métodos, procedimientos y estrategias que pone en práctica una empresa para poder funcionar de forma exitosa.





## 2 No se registra en la contabilidad

Dado que el otorgamiento de los créditos mercantiles se basa en los valores intangibles de una empresa, no pueden ni deben registrarse en el ámbito contable.

Se recomienda no registrar este elemento en los balances de una empresa debido a que constituye un valor no cuantificable y, además, es un valor estimado. El crédito mercantil se toma en cuenta como parte del patrimonio de una empresa. Solo se podrá considerar en la contabilidad de la empresa si se utilizaron algunos recursos para adquirir este crédito mercantil.

## 3 Se aplica a empresas

El crédito mercantil es una figura que se otorga exclusivamente a empresas. Es la posibilidad económica que tienen para que puedan llevar a cabo inversiones o mejoras en distintas áreas de la compañía, a través del reconocimiento de sus valores impalpables.

Cualquier tipo de empresa puede beneficiarse de un crédito mercantil. Sin embargo, esta figura resulta muy conveniente en especial para aquellas empresas pequeñas y medianas que necesiten recursos para seguir fomentando el crecimiento de su compañía y que puedan brindar como aval el sólido respaldo que han ido construyendo durante el tiempo en el que han estado funcionando.

### Crédito mercantil adquirido

El crédito mercantil adquirido se refiere al pago que hace una persona o un grupo de personas para adquirir los valores intangibles de una empresa. Siendo así, el comprador es una persona que no ha creado la empresa y la adquiere en su totalidad, o solo parte ella, ya en funcionamiento, con las cualidades y el prestigio que esta ha venido desarrollando durante su vida útil.

El valor de una empresa puede aumentar considerablemente una vez que se toman en cuenta estos valores intangibles, debido a que lo que el comprador obtendrá no será solo la estructura física o nombre de dicha empresa. También recibirá todo lo que ha construido durante años, tanto en los ámbitos de formación y sistematización de procesos, como en los ámbitos de relaciones con clientes e inversionistas.

Parte de lo que el comprador adquiere es, por ejemplo, una clientela fiel, una marca establecida y el reconocimiento como una empresa sólida. También obtiene un elemento muy importante: las relaciones establecidas entre esta empresa y otras del sector u otros organismos, instituciones y particulares influyentes en el ámbito en el que se desenvuelve dicha corporación, entre otros valores intangibles.

Es importante destacar que dependerá del comprador de la empresa mantener en alto nivel esos activos intangibles que fueron objeto de la venta.

Por ejemplo, uno de los valores impalpables más notorios es la confianza de la clientela en una compañía determinada. El nuevo comprador de la compañía, o de una fracción de esta, se responsabiliza por mantener dicha satisfacción por los productos y servicios que ofrece.

Fuente:  
Mtro. Ricardo González Martínez. "Crédito mercantil". *Enciclopedia jurídica*, 440: 25. Agosto/2019.



# Viva



ACAPULCO



CHIHUAHUA



GUADALAJARA



CD. JUÁREZ



CUAUTLA



QUERÉTARO



VERACRUZ



# México



HERMOSILLO



MEXICALI



SALINA CRUZ



NAVA



MONTERREY



TOLUCA



PUEBLA



# JUNTOS CRECEMOS [DESARROLLO ORGANIZACIONAL]

## LO QUE SE LOGRA CUANDO NOS INTEGRAMOS

Por Mtra. Gabriela Núñez Argueta



Quando hablamos de integración, pareciera una palabra muy fácil de llevar a la acción; podemos decir que con reunirnos y platicar algún tema nos estamos integrando, pero, ¿realmente nos estamos integrando? ¿Hasta dónde abarca la palabra integración?



Integrarnos es pasar de ser parte de un grupo de empleados a un equipo de trabajo organizado, colaborando para llegar a un objetivo.

### Cómo se logra:

- Teniendo un líder o una persona que nos apoye para llegar a un objetivo; es la persona que organiza y coordina a un equipo de trabajo.
- Tener un objetivo o una meta a alcanzar, pueden ser los objetivos de un área o algún proyecto a entregar.
- Se debe tener confianza en el equipo, en las personas que lo conforman, las capacidades o habilidades que cada integrante tiene y que aporten un valor para el grupo.
- Debe existir un involucramiento de cada participante en las tareas que se asignen y saber qué puedes aportar para ayudar a cubrir el objetivo.
- La motivación es esencial cuando participamos en algún proyecto, debemos de querer hacerlo, que nos guste; que nos brinde un aprendizaje, ya sea personal o profesional.
- Hay que celebrar los éxitos, siempre que lleguemos a una meta u objetivo debemos festejar con nuestro equipo de trabajo; aunque sea tan solo agradecernos por el logro obtenido, una palmada de "lo hicimos bien". Esto nos ayuda a fortalecernos como equipo de trabajo y saber que siempre podremos lograr lo que nos proponamos.



**1.º TULA**



**2.º GUADALAJARA**



**3.º NAVA**



**3.º MONTERREY**



En Energéticos Nieto acabamos de vivir una experiencia con el concurso de la mejor foto del 16 de septiembre, aquí pudimos constatar que cuando queremos participar en algún evento, lo podemos lograr.

El factor de éxito en este concurso fue vivir la experiencia de trabajo en equipo e integración, el ponerse de acuerdo en el tema que se iba a representar, el lugar donde se iba a tomar la foto, de qué se iban a disfrazar los participantes, el vestuario, la edición de la foto, el día, la hora y quién o quiénes iban a participar.

La motivación y el entusiasmo que mostraron todos, nos hace reflexionar que, si podemos integrarnos para un concurso, podemos lograr cualquier proyecto o meta que cada uno tenga en nuestras plantas y áreas para crecer aún más en nuestra empresa, ¿no creen?

**¿Se imaginan lo que podremos lograr?**

**NOTA MENSUAL**

**CONCURSO DE FOTOGRAFÍA ALUSIVA AL 16 DE SEPTIEMBRE**

Por Jessica Ángeles

**Plantas ganadoras:**

1. Planta Tula
2. Planta Guadalajara
3. Planta Nava y planta Monterrey





## EXPERTO EN MATERIA

Por Lic. René Prieto Obregón / Carlos Rodríguez Tamayo

# RETESA 30 AÑOS COMO PROVEEDORES DE EMPRESAS NIETO

En RETESA tenemos casi 30 años como proveedores de Empresas Nieto en la manufactura de tanques para transporte de combustible y líquidos.

La división Energéticos Nieto nos solicitó una mejor opción para los materiales que utilizamos para sus equipos de reparto, expresando que con el tiempo los que están fabricados con acero al carbón tienen problemas. Entre ellos se contaba el mantenimiento del equipo, presentando

problemas como retoque de pintura, adelgazamiento de la lámina por oxidación, válvulas tapadas, hasta una posible contaminación del producto.

Por ello, les sugerimos que probaran con equipos fabricados en aluminio, ya que nosotros como fabricantes hemos visto que el mercado nacional e internacional ha optado por migrar a este material. Nosotros lo respaldamos porque entre sus beneficios encontramos que es un

material que brinda un desgaste mucho menor por su baja densidad respecto al acero, lo cual se traduce en mayor carga útil; es mucho más seguro al no producir chispa; es muy resistente a la corrosión, ya que genera una capa natural protectora de óxido, que ayuda a no liberar partículas que contaminen las válvulas y el producto. Además, es un material no magnético y su mantenimiento es más económico, ya que solo consiste en limpiar con un trapo con agua sin ningún producto extra.

## EN RETESA OFRECEMOS LAS SIGUIENTES VENTAJAS:

- Entregamos certificado de origen del aluminio (americano o europeo). No utilizamos aluminio chino como otras empresas, ya que no cumple con nuestros estándares de calidad y es de menor duración en los equipos.
- El tanque está fabricado en una sola sección a lo largo, por lo cual no se observan uniones y lo hace más resistente.
- Rompeolas y tapas son de una sola pieza.
- Anillos de una sola pieza.
- Tapas abombadas que generan mayor estabilidad con el oleaje del líquido y ayudan a que el proceso de frenado no sea difícil.
- Domo y válvulas de importación.



# MODUS OPERANDI

[ÁREA OPERATIVA]

## ENERGÉTICOS NIETO, SIEMPRE ATENTO A LA SATISFACCIÓN TOTAL DE NUESTROS CLIENTES

Por Guillermo Becerra Sosa  
Subdirector de Operaciones

En el mes de agosto del presente año se identificó la necesidad de crear una herramienta para mostrar a prospectos y clientes; es un audio/video por medio del cual se muestra el funcionamiento del Sistema de Administración de Flotillas, denominado SAF Nieto. Este fue realizado con el objetivo de ofrecer a nuestros clientes un sistema para la administración del combustible que se suministra a los equipos de transporte en sus instalaciones, obteniendo el control total de sus consumos.

A continuación les muestro el guion con el cual fue creado el audio/video. No omito mencionar que actualmente se encuentra en la intranet de Energéticos Nieto y que seguramente será una herramienta útil para la prospección de clientes potenciales en el consumo de diésel, además de garantizar que somos una empresa preocupada por ofrecer el mejor servicio.

### Energéticos Nieto, con más de 70 años de experiencia marcando tendencia en el sector de hidrocarburos

En las empresas de transporte el diésel representa uno de los mayores costos en la operación. Por ello, hemos desarrollado un sistema de administración de flotillas denominado SAF Nieto, que permite administrar, controlar, supervisar y optimizar el consumo de combustible en los equipos de transporte de nuestros clientes. Dentro de los beneficios que SAF Nieto le ofrece a su empresa se encuentran los siguientes:

#### Conectividad

Desde cualquier dispositivo conectado a internet se pueden monitorear en tiempo real los movimientos de combustible de su empresa.

#### Seguridad

El vehículo es identificado por medio de una antena lectora, conectada directamente al dispensario mediante un dispositivo de radiofrecuencia colocado en la unidad. El operador tiene asignado un número de identificación, personal e intransferible,

**Energéticos Nieto, siempre atento a la satisfacción total de nuestros clientes. El reconocimiento y agradecimiento a nuestro director general, Lic. Sergio Estrada Sánchez; gerente regional zona Centro, Ing. Marcial Martín Venegas; auxiliar operativo C.P. Alejandro González Vargas y subdirección de Operaciones, por coadyuvar y hacer posible la creación del audio/video.**

para realizar la carga de la unidad a la cual está asociado. Con esto garantizamos que el operador está asociado a la unidad autorizada para la carga y que la unidad se encuentra en el área correspondiente.

#### Control

SAF Nieto permite limitar los volúmenes de combustible por fechas de carga, ubicación para la carga y otra serie de parámetros diseñados por el usuario para satisfacer las necesidades específicas de la empresa. A través de la web, la empresa accede a los informes de carga de los vehículos llevando estricto control del consumo de combustible de cada unidad, de acuerdo a los requerimientos de la empresa.

#### Flexibilidad en la gestión

El sistema puede administrar flotas sin límite de cantidad de unidades y asignar diferentes niveles de acceso que sirven para restringir las funciones de los usuarios dentro de la página de control. Todos los reportes que genera el sistema tienen la posibilidad de poder ser exportados a una hoja de cálculo de Excel. El Sistema de Administración de Flotillas SAF Nieto es la mejor herramienta para el control y optimización de sus recursos.





DESDE LA CABINA

## ADBLUE (AUS32)

UREA PARA MOTORES DIÉSEL

Por Ing. Víctor Díaz

Los equipos de reparto con capacidad de 5 m<sup>3</sup> de marca Freightliner cuentan con motor Euro 6, para cuyo funcionamiento correcto se requiere el uso de AdBlue. Los equipos de reparto requieren urea de grado automotriz, un químico que trabaja sobre los gases de escape y ayuda a reducir los óxidos de nitrógeno (NO<sub>x</sub>), en beneficio de la calidad del aire.

El AdBlue es la marca registrada del producto urea AUS32 (disolución de urea al 32.5%) y es imprescindible para el funcionamiento de la tecnología SCR (Reducción Catalítica Selectiva).

Conforme se calienta en el escape, el AdBlue se transforma en amoníaco (NH<sub>3</sub>) y dióxido de carbono (CO<sub>2</sub>). Cuando el óxido de nitrógeno y el amoníaco reaccionan dentro del catalizador, las moléculas contaminantes se convierten en nitrógeno y agua, que se liberan en forma de vapor.

Es un producto sencillo e inofensivo, sin embargo, hay ciertas indicaciones a seguir para mantener su integridad. Se usa con el catalizador SCR, el cual es extremadamente sensible a las impurezas.

Para obtener un rendimiento óptimo de los equipos de reparto, por ningún motivo se debe agregar algún otro tipo de líquido o elemento al AdBlue, pues incluso si se añade agua convencional puede dañar el catalizador. El agua con que se fabrica la urea está desmineralizada, por lo que adelgaza el líquido y evita formaciones de calcio que tapan el sistema, que es como una regadera.

La urea es un químico estable, incoloro, no flamable y con un ligero olor a amoníaco. Si se mantiene a la sombra y no está a la intemperie el envase tiene una caducidad de hasta 18 meses.

### Recomendaciones:

- Depositar exclusivamente AdBlue en el contenedor correspondiente.
- Nunca colocar diésel, agua, aceite u otros líquidos en el depósito de urea.
- Si se dispersa en el suelo, equipo de reparto o en una superficie con pintura, enjuagar solamente con agua.
- Proteger de climas extremos, se congela a una temperatura de -11 °C. De ser así, se puede utilizar una vez que vuelva a su estado líquido original.







# Q100% CREANDO UNA CULTURA DE CERO ACCIDENTES

Por Ing. Héctor Pérez Martínez

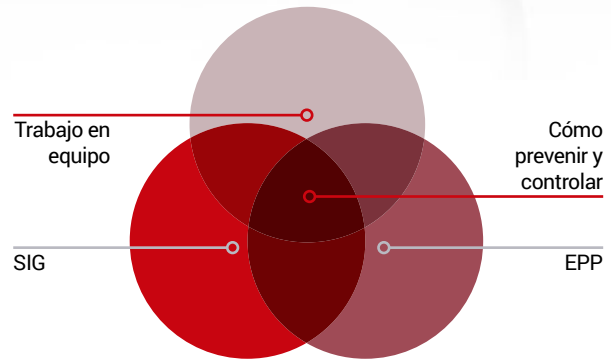
**Energéticos Nieto, comprometido en salvaguardar la integridad física y moral de los colaboradores, la infraestructura y la comunidad, se encuentra en constante desarrollo de programas, protocolos, procedimientos y guías, con la finalidad de mitigar y eliminar cualquier accidente que pueda ocurrir en las operaciones.**

Existen diferentes mecanismos para controlar y mitigar los riesgos dentro y fuera de las operaciones, pero lo importante es que la gente sea consciente de qué hacer, tenga la competencia, equipo y materiales necesarios para ejecutar cualquier acción para remediar o proteger.

El equipo de protección personal (EPP), de acuerdo a la NOM-017-STPS-2008, se considera como el conjunto de elementos y dispositivos, diseñados específicamente para proteger al trabajador contra accidentes y enfermedades que pudieran ser causados por agentes o factores generados con motivo de sus actividades de trabajo y de la atención de emergencias. En caso de que en el análisis de riesgo se establezca la necesidad de utilizar ropa de trabajo con características de protección, esta será considerada equipo de protección personal.

Recordemos que para disminuir o mitigar los riesgos se requiere hacer el siguiente análisis:

**Pirámide de control de riesgos**  
*Es importante mencionar con esta pirámide, que para determinar el uso del EPP se deben analizar las etapas anteriores. Esto con el propósito de evaluar las instalaciones, los procesos, los mecanismos y, al final, el uso del EPP.*



El equipo de protección personal es el control más usado en las empresas, si bien es cierto, no está mal, solo debería ser usado en caso de que los primeros controles no puedan aplicarse o como un extra. También es cierto que en ocasiones, por cuidar algunos pesos, no se le entrega el EPP necesario al colaborador, lo cual puede suscitar un accidente grave o incluso fatal.

Recordemos que participar en capacitaciones para el uso, mantenimiento y desecho del EPP es vital para identificar su tiempo de vida y evitar fallas en el momento en el que requiera ser usado.

Como organización, debemos proveer a los colaboradores el EPP conforme a las actividades que desempeñan y con las características determinadas por la compatibilidad del producto que manejamos, teniendo en cuenta el cuidado al medio ambiente y la prevención de accidentes.

Por lo que invito y reitero a todos los colaboradores, que, de acuerdo a los procesos y actividades por desarrollar, es obligatorio el uso del equipo de protección personal (si aplica), de lo contrario no se pueden ejecutar las actividades que impliquen un riesgo sin él.

**¡Respete las normas de seguridad, la vida no es un juego!**



# MUNDO JURÍDICO

## COMISIÓN REGULADORA DE ENERGÍA ÓRGANOS REGULADORES. PARTE I

Por Lic. Joshua Pardines Cano

**Probablemente dentro de Energéticos Nieto habrás escuchado hablar de la Comisión Reguladora de Energía o CRE. Esta institución forma parte de la Administración Pública Federal y tiene el carácter de Órgano Regulador en Materia Energética.**

### ¿Cuándo se crea la Comisión?

Es importante conocer la situación de este órgano para comprender su nacimiento y desarrollo, si bien tomó un papel crucial con la Reforma Energética, ya venía actuando dentro de la misma industria.

- En 1992 es parte de la llamada Secretaría de Energía, Minas e Industria Paraestatal, ahora Secretaría de Energía, y se enfoca en la relación del gobierno y la escasa industria eléctrica.
- En 1994 ya no depende más de la Secretaría de Energía y se le otorga la facultad de tomar decisiones de manera autónoma, así como de resolver la forma en que se organiza. En ese proceso desarrolla las normas de gas y electricidad.
- En 2008, Felipe Calderón le asigna la regulación de los hidrocarburos, así como la generación de energías renovables.
- En 2013, durante el mandato de Enrique Peña Nieto, se le otorga reconocimiento pleno como órgano regulador, atendiendo a la necesidad de contar con organismos técnicos especializados en la materia (gas, electricidad, hidrocarburos y energías renovables).<sup>1</sup>

### ¿Quién regula a la Comisión y cómo se integra?

La Comisión se encuentra regulada por la Ley de Órganos Reguladores Coordinados en Materia Energética, está integrada por 7 comisionados (actualmente son 5, en espera de que el presidente asigne 2 más) que integran el Órgano de Gobierno.

El Órgano de Gobierno es quien decide el rumbo en la Comisión sobre los criterios y leyes aplicables al mercado, debiendo guardar una postura cercana a la de un árbitro, que fija las reglas del juego y toma decisiones técnicas y especializadas sin que se le dicten órdenes.

### ¿Para qué sirve la Comisión y por qué juega un papel relevante?

La Comisión se encarga de regular, supervisar y brindar los permisos para el desarrollo de las siguientes industrias:

#### Hidrocarburos:

Almacenamiento	Gas
Transporte	Petrolíferos
Distribución	▶ Petroquímicos
Comercialización	
Petróleo	

#### Hidrocarburos:

Generación y comercialización de energía eléctrica, incluyendo las energías renovables.

Como hemos venido detallando, la Comisión brinda certeza a todas aquellas empresas que deciden entrar a competir dentro del sector energético; estas empresas son integradas por inversionistas, equipos y, sobre todo, por los cientos de trabajadores que forman parte de su capital humano.

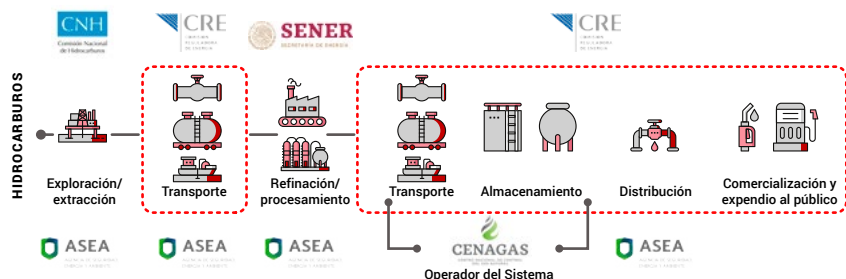
Por lo tanto, es vital que exista gente especializada que integre a la Comisión para que tome decisiones congruentes con el mercado.

Pongamos un ejemplo: cuando te decides a crear un negocio y te aventuras a comprar maquinaria, equipo y a contratar trabajadores, lo haces con la confianza de que las reglas del mercado son claras y te dan certeza. Pero, ¿qué sucedería si quién fija las reglas favorece a tu competencia o no te permite participar? Cuando esto sucede, el riesgo que se corre es demasiado alto y tal vez tomes la decisión de no participar en el negocio o realices una inversión menor a lo previsto, lo que repercute en una menor creación de empleos y una menor circulación de efectivo.

Como ves, es sumamente importante el actuar de la Comisión, lamentablemente, al día de hoy, han renunciado diversos comisionados que integran el Órgano de Gobierno. Esto por la presión constante de diversos sectores que requieren inclinar la balanza a su favor, lo que no tendría que suceder y que ha propiciado que su funcionamiento sea lento y no brinde la certeza que requieren las empresas para participar.

De igual forma, hemos visto una injerencia por parte del presidente de la República para que el Órgano de Gobierno, que debe ser autónomo, tome ciertas decisiones, o bien, que simplemente se dejen de otorgar los permisos y autorizaciones pertinentes. Ello atenta contra las inversiones, así como los cientos de empleos y las familias que dependen de ellos.

[1] Mas información al respecto en <https://www.gob.mx/cre/que-hacemos>





# ¿SABÍAS QUE...?

Por Lic. Tania Ayala Alvarado

## ~~FRACKING~~

FRACTURACIÓN HIDRÁULICA O *FRACKING* ES EL PROCESO DE TALADRAR LA SUPERFICIE DE LA TIERRA E INYECTAR FLUIDO AL SUELO A MUY ALTA PRESIÓN PARA ROMPER LAS ROCAS LUTITAS Y LIBERAR HIDROCARBUROS.



GENERA LLUVIA ÁCIDA, EMITE MUCHO METANO, 86 VECES MÁS DAÑINO PARA EL CALENTAMIENTO GLOBAL QUE EL CO<sub>2</sub>.

MÁS DE 1300 POZOS EN MÉXICO. BUSCAN ABRIR MUCHOS MÁS



LOS DESECHOS DEL *FRACKING*, REINYECTADOS A LA TIERRA, PROVOCAN SISMOS Y GRIETAS EN LA MISMA.



PRESENTA FUGAS DE HIDROCARBUROS, METALES PESADOS Y OTRAS SUSTANCIAS QUÍMICAS TÓXICAS QUE SON LIBERADAS A LAS FUENTES DE AGUA.

CADA POZO REQUIERE DE 9 A 29 MILLONES DE LITROS DE AGUA LIMPIA.



DE MIL A 5 MIL METROS DE PROFUNDIDAD.



EL FLUIDO DE PERFORACIÓN CONTIENE AGUA, ARENA Y

750 PRODUCTOS QUÍMICOS.

GRAVES DAÑOS A LA SALUD A PARTIR DEL AGUA, ALIMENTOS Y AIRE CONTAMINADOS.



DE 1 A 4 KM DE LONGITUD HORIZONTAL.

PUEBLOS Y TERRITORIOS EN LOS ESTADOS DE SAN LUIS POTOSÍ, CHIHUAHUA, COAHUILA, NUEVO LEÓN, TAMAULIPAS, VERACRUZ, HIDALGO Y PUEBLA SE ENCUENTRAN PROFUNDAMENTE AMENAZADOS.

Fuente: Alianza Mexicana contra el Fracking [www.nofrackingmexico.org](http://www.nofrackingmexico.org)





## ANECDOTARIO

Por Sergio Estrada Sánchez

Al inicio de nuestra actividad como distribuidores de diésel, surgió la necesidad de adquirir las primeras unidades de reparto. Los ingresos de nuestra empresa en ese momento no eran lo suficientemente amplios como para pensar siquiera en adquirir unidades nuevas. Por esta razón acudimos a nuestra empresa hermana, Autotankes Nieto, para adquirir cinco tractocamiones de cinco años de antigüedad, que salían a la venta para reponerlos por flamantes

unidades nuevas. A estas unidades hubo que hacerles adaptaciones, como alargar el chasis (las varas, en argot camionero) y adquirimos el mismo número de tanques con capacidad de 20 000 litros.

Al llegar a la empresa constructora de tanques nos preguntaron por el tipo de tanque que requeríamos. Grande fue nuestra sorpresa al no saber qué responder con precisión, considerando el material, válvulas, sistema de medición, además de adecuaciones al tractocamión, como integrar una toma de fuerza, el escape con matachispas y dispuesto verticalmente.

En fin, empezábamos a aprender los requerimientos del negocio a base del tardado y costoso método de prueba y error. Afortunadamente aprendimos rápidamente, con la integración al equipo de trabajo de un grupo de profesionales. Fue gracias a su conocimiento, experiencia y búsqueda de mejoras en el diseño de equipos que hoy contamos con 95 unidades de transporte con capacidades de 60 000, 40 000, 30 000, 20 000, 10 000 y 5 000 litros. Ahora, cuando hay necesidad de integrar más unidades, tenemos la certeza del tipo de unidad motriz o tanque que requerimos.

¡Cómo han pasado los años!