

BRÚJULA ENERGÉTICA

ABRIL 2021

Q100% PÁG. 11

+ PROYECTO DE ACTUALIZACIÓN DEL SIG

+ SECCIONES

FLASH POINT

PÁG. 06

NOTA MENSUAL

PÁG. 07

MODUS OPERANDI

PÁG. 10

EXPERTO EN MATERIA

PÁG. 18

CONTENIDO

ABRIL 2021



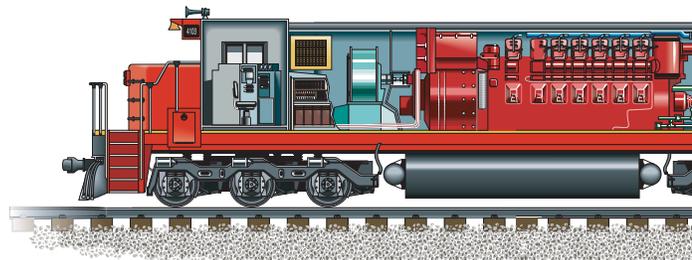
04 MENSAJE DEL DIRECTOR



06 FLASH POINT



CAP. 20,000 LTS



ANTES DE SER ZONA PACÍFICO

07

NOTA MENSUAL



PARTICIPA CON NOSOTROS

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

BRUJULAENERGETICA@ENERGETICOSNIETO.COM

¿SABÍAS QUE...?

UNA FORMA DE MANTENER UNA MENTE SANA

17

DISEÑANDO
PRECIO PROMEDIO: LA IMPORTANCIA DE
SU CORRECTO CÁLCULO Y VERIFICACIÓN

08

11



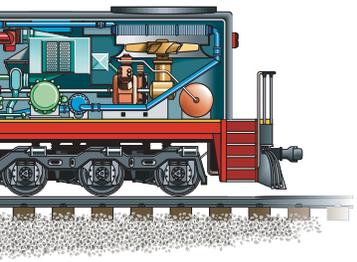
Q100%

PROYECTO DE ACTUALIZACIÓN DEL SIG



FINANZAS PARA MORTALES
¿QUÉ ES EL FACTORAJE FINANCIERO?

12



10

MODUS OPERANDI

¿CÓMO FUNCIONA UNA LOCOMOTORA
DIÉSEL-ELÉCTRICA?

14

MUNDO JURÍDICO
HOME OFFICE



JUNTOS CRECEMOS

¿QUÉ ES LA TRANSFORMACIÓN
DIGITAL Y POR QUÉ ES NECESARIA
PARA CUALQUIER EMPRESA?
RESISTENCIA AL CAMBIO

15

18

EXPERTO EN MATERIA
ENERGÉTICOS NIETO Y SU COMPROMISO
COMO ESR

20

ANECDOTARIO



MENSAJE DEL

DIRECTOR



SERGIO ESTRADA SÁNCHEZ
[DIRECTOR GENERAL]

Para esta entrega tuve la oportunidad de platicar con dos damas que, no obstante su juventud, tienen la responsabilidad de llevar la relación con clientes que revisten una importancia particular.

Ellas son Claudia Karen Espinoza Arce y Valeria Audrey MacKey Barranco, quienes nos dan a conocer las actividades que realizan.

1 ¿Nos pueden explicar brevemente qué es una cuenta clave?

Una cuenta clave es un cliente con alto potencial de ventas o ingreso, disponibilidad de mantener relaciones a largo plazo, comportamientos de compra complejos, entre otros criterios, que influyen directamente en el desempeño y los resultados de la compañía, radicando su importancia en el impacto positivo que da al reportar utilidad o en el impacto negativo al perderla. Dicho impacto puede estar relacionado con la posición estratégica de la compañía, prestigio, sus ventas o su rentabilidad.

En términos conceptuales, este manejo de cuentas clave se basa en el principio de aprender del pasado, implementar en el presente y reeditar en el futuro.

2 ¿Cuáles son el objetivo y principales funciones de un coordinador de cuenta clave (KAM)?

Su objetivo principal es asegurar que se mantengan las relaciones a largo plazo entre el cliente y la organización de manera efectiva, así como la retención de la cartera de clientes existente. Sus principales funciones son:

- Gestión de la información. Se ocupa de realizar una evaluación y un análisis previo de toda la información del cliente que quiere captar.

- Gestión de las relaciones. Identifica a aquellas personas que van a tomar decisiones en las cuentas y que pueden influir en estas. Para ello, desarrolla contacto directo con cuentas y se encarga de que las relaciones sean positivas y eficaces.
- Gestión del negocio. Debe de intentar diferenciarse de la competencia, confecciona ofertas y desarrolla precios en colaboración con los departamentos de negocio. Además, debe entender a los clientes, y resultar para ellos un apoyo fundamental.
- Gestión del proyecto y el equipo. Se encarga de la resolución de incidentes del cliente, por lo que tiene que saber dirigir la situación para que no se produzcan rupturas en las relaciones del cliente y la empresa. Debe de conseguir convencer al primero y llegar a un acuerdo positivo para ambos.

3 Audrey, ¿qué beneficios reporta a la organización un área KAM?

Podemos enlistar a grandes rasgos los siguientes beneficios:

- Impulsar los ingresos y mejorar su rendimiento.
- Construir relaciones sólidas y de largo plazo con sus clientes.
- Ventaja sobre sus competidores por estrategias especializadas.
- Reducir la cuestión del precio (debido al valor que proporciona).
- Fomentar la fidelidad de los clientes.

Estos beneficios inciden en el crecimiento de la empresa, en el fortalecimiento de las relaciones con los clientes y en el logro de la rentabilidad del valor de esa relación.

4 ¿Qué habilidades debe tener un KAM?

Entre las habilidades demandadas del Key Account Manager podemos encontrar:

- Dotes comunicativas
- Negociación
- Persuasión
- Resolución de problemas
- Proactividad
- Compromiso
- Capacidad para trabajar de acuerdo a resultados
- Trabajo en equipo
- Paciencia

5 ¿Cuál es la diferencia entre el manejo de una cuenta clave y de una cuenta normal?

La diferencia más notable es que las cuentas clave tienen expectativas más altas, ya que, al invertir más, esperan recibir más atención y tener acceso prioritario. Las cuentas normales son más transaccionales, por lo general, no hay un alto nivel de interacción con el cliente y no implica planificar a futuro ni reunirse periódicamente; solo en el momento de una venta o transacción. Una cuenta normal se enfocará a las ventas del momento, mientras que una cuenta clave a una relación estratégica a largo plazo.



6 ¿Hay un número determinado de cuentas clave que debe tener una compañía?

Hay una regla común que se repite en las empresas, la cual establece que las cuentas clave conforman el 20% de los clientes que generan el 80% de los ingresos; en la práctica existe un rango de entre 5 y 25 cuentas clave, dependiendo del tamaño de la compañía. Más que establecer un número determinado, se trata de saber identificarlas como tales y apegarse a esa estrategia.

7 ¿Cuál es el mayor reto en el manejo de las cuentas clave?

Las cuentas clave en sí son un reto; habiendo hecho todo el trabajo, ¿qué sucede después del análisis y la realización de las estrategias?

El reto está en la implementación de esas estrategias, pues suele haber contratiempos que la retrasan o justo cambian las condiciones en las que fueron pensadas, lo que requiere de más ajustes y aplazamiento. El manejo de cuentas clave requiere una gran inversión de tiempo y esfuerzo.

A su vez, está el reto del alineamiento organizacional, pues una cuenta clave se maneja de manera global; se ve por un resultado positivo a este nivel. Si toda la empresa no puede ver los objetivos de la cuenta clave como algo global, en beneficio de la compañía, ni adoptar el concepto de ayudar a los clientes a tener éxito, entonces las oportunidades de lograrlo serán menos.

“La clave está en adaptarse a los cambios”.

8 ¿Cómo se aseguran de construir una fuerte relación con los clientes?

El camino hacia el corazón de un cliente es a través de su negocio, no el nuestro.

Como mínimo, el cliente espera que sus proveedores clave/socios comerciales comprendan:

- Su mercado
- Sus estrategias
- Qué quieren sus clientes
- Cómo agregamos valor a su negocio
- Dónde generan sus ganancias
- Confiabilidad

Los proveedores son prescindibles, los socios son indispensables.

9 En su experiencia, ¿cuál ha sido la práctica más exitosa en el manejo de cuentas clave?

Consideramos que es la proactividad. El proponer, solucionar, presentar algo antes de que sea solicitado; estar un paso adelante de lo que el cliente requiere. Constantemente estar al tanto de qué necesidades futuras tendrán estas cuentas y cómo podemos satisfacerlas; esta retroalimentación se tendrá gracias a la relación construida.

El entendimiento profundo de su negocio crea un doble efecto; de confianza, pues demostramos que lo conocemos y le dedicamos tiempo, así como de *expertise*, siendo que nos volvemos más un socio clave de valor al que pueden recurrir por nuestro conocimiento.

10 ¿Cómo se da seguimiento a una cuenta clave?

Lo principal es el monitoreo periódico de su comportamiento como cliente y buscar el trasfondo de ese proceder, saber si son factores internos o externos los que afectan esas pautas y dar solución mediante estrategias hechas a la medida.

11 ¿Qué requiere el área KAM para ser efectiva?

La administración de cuentas clave se centra en proteger los ingresos y las relaciones con cuentas de alto valor. Por lo tanto, se toma una consideración especial para proteger a los mismos de la competencia. En esta misión, el área KAM necesita trabajar con toda la empresa y no una sola persona, administrar equipos multifuncionales e interactuar con todos los niveles de administración, por lo que la información y la cooperación de todas las áreas involucradas serán vitales para la efectividad de las estrategias planteadas.

Terminamos esta breve pero amena charla conociendo un poco más de esta importante labor que desempeñan nuestras compañeras Audrey y Karen. Me da gusto contar en nuestro equipo con jóvenes talentosas como ellas.



DIRECTORIO

Director
Sergio Estrada Sánchez
sergio.estrada@energeticosnieto.com

Subdirector Comercial
Jesús Israel García Granados
israel.garcia@energeticosnieto.com

Subdirector de Admón. y Finanzas
Fernando Joaquín Jiménez
fernando.joachin@energeticosnieto.com

Subdirector Operativo
Edwin Jesús Bautista Ruíz
jesus.bautista@energeticosnieto.com

Gerente de Recursos Humanos
Alejandra Jasso Escalera
alejandra.jasso@energeticosnieto.com

Gerente Jurídico
Ernesto Hernández López
ernesto.hernandez@energeticosnieto.com

Jefe de Calidad y SSPA
Héctor Jesús Pérez Martínez
hector.perez@energeticosnieto.com

FLASH POINT

CONSEJO EDITORIAL

Iniciamos el presente año ante la disyuntiva de continuar quejándonos y lamentando nuestro infortunio: competir en desventaja contra comercializadores ilegales de combustibles que nos venían arrebatando el mercado o emprender a través de organismos y agrupaciones empresariales; una campaña alzando la voz ante las más altas autoridades del sector, denunciando lo que a todas luces se ve como una complicidad entre delincuencia organizada y funcionarios de distintas áreas de los tres órdenes de gobierno. Optamos por esta última con excelentes resultados, ya que los principales diarios del país hicieron eco a nuestras denuncias, lanzando una andanada de reportajes que obligaron a las autoridades reguladoras del sector a intervenir. La decisión presidencial de que el Ejército y la Marina Armada fueran quienes administraran las aduanas fronterizas ubicadas en el estado de Tamaulipas originó una gran escasez de gasolinas y diésel para los comercializadores, distribuidores y estaciones de servicio que se abastecían de estos huachicoleros físicos y fiscales, permitiendo incrementar nuestras ventas a los distribuidores que comercializamos combustible de origen legal.

Confiamos en que las medidas adoptadas por las autoridades no sean temporales por motivos electorales o razones políticas

contra el Gobernador de Tamaulipas. Si (como lo esperamos) son permanentes, estaremos en condiciones de competir en igualdad de circunstancias, poniendo a prueba nuestra eficiencia, servicio, imaginación y temple.

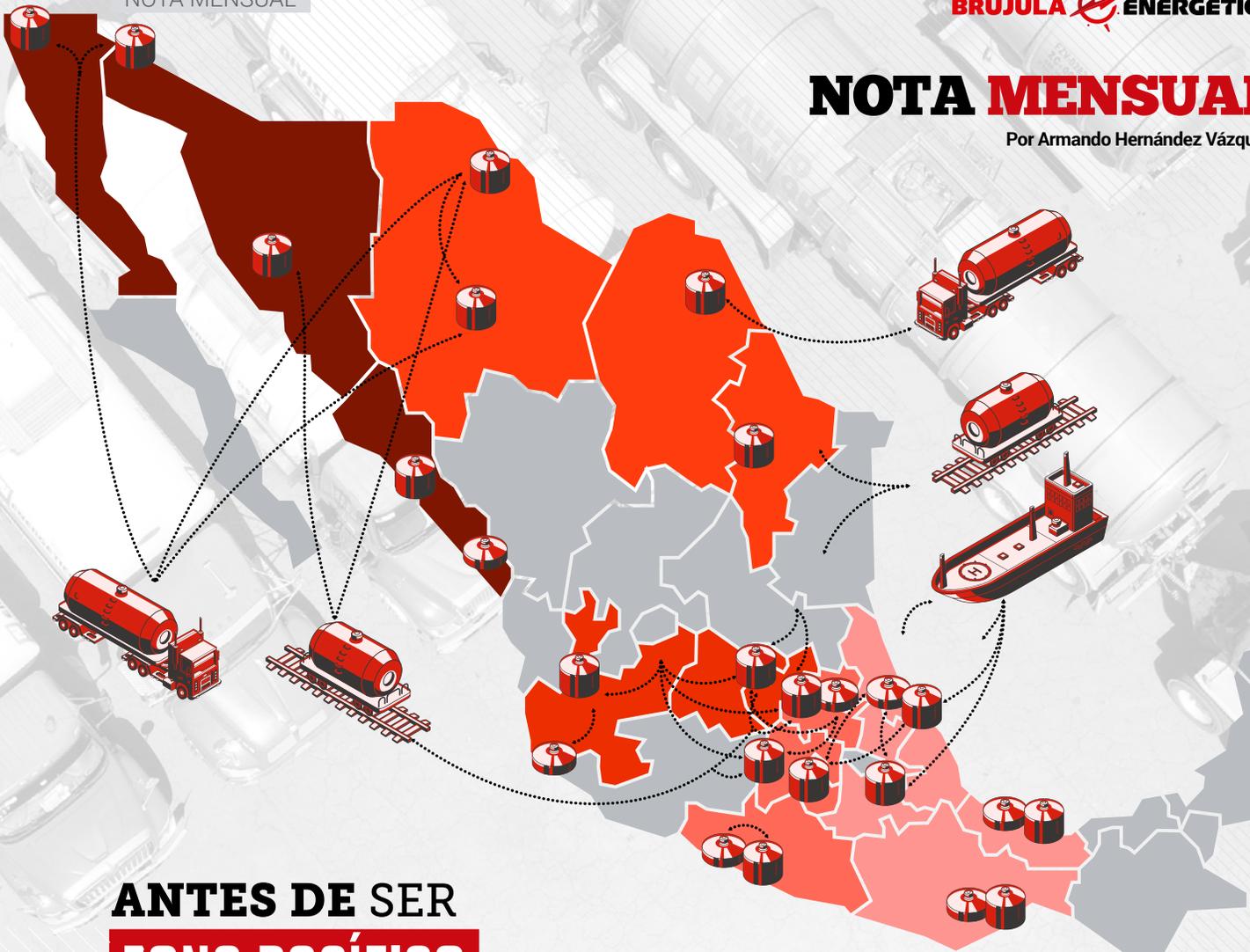
En otra acción, el Gobierno Federal, a través de la Secretaría de Energía, envió al congreso una iniciativa para modificar la Ley de Hidrocarburos, disfrazándola de combate a la comercialización e importación ilegal de combustibles, al incorporar sanciones a estas actividades. Esto no es necesariamente cierto, ya que existe la Ley para Prevenir y Sancionar Delitos en Materia de Hidrocarburos, Ley Federal Contra la Delincuencia Organizada y Ley de Extinción de Dominio, entre otras, por lo que cuenta con las herramientas necesarias para sancionar a quienes se dedican a la venta ilegal de combustibles. Por ello, concluimos que solo se trata de maniobras para reforzar la presencia de Pemex en el segmento de la comercialización de combustibles, eliminando su competencia, suspendiendo o cancelando permisos por razones como la Seguridad Nacional, Seguridad Energética o Economía Nacional, estas dos últimas sin definición legal. Lo anterior permite que quede a criterio del funcionario en turno su interpretación, todo agravado por la obligación del permisionario sancionado de probar que la causa de la suspensión o cancelación ha dejado de existir para revertir dicha medida.

Este clima de incertidumbre y falta de legalidad inhibe notoriamente la inversión en nuestro sector. Por esta razón, un gran número de permisionarios hemos recurrido a la demanda de amparo de la justicia federal, al efecto de revertir dichas medidas.



NOTA MENSUAL

Por Armando Hernández Vázquez



ANTES DE SER ZONA PACÍFICO

En abril de 2008 iniciamos operaciones en la ciudad de Mexicali, B.C., con tan solo dos unidades y sin contar con una planta adecuada. Así es como nos decidimos a atender esta zona, con el mínimo personal, sin una estructura; pero con todo el ímpetu y dando nuestro mayor esfuerzo conseguimos lo que parecía muy lejano. Todavía recuerdo la llamada del Lic. Sergio Estrada en el mes de agosto del mismo año, donde me cuestionaba la posibilidad de alcanzar nuestra meta: la venta de 1 000 m³ mensuales, todo un reto, el cual superamos en breve.

Al paso del tiempo, consolidamos nuestra presencia en la zona suministrando en varias ciudades del estado. Así es como EN, de ser un completo desconocido en la región en el suministro de diésel, pasó a ser el segundo distribuidor con mayor presencia en B.C.

En el año 2010 surgieron las plantas estratégicas y, con ello, la planta de Puerto Peñasco. Millones de litros pasaron para que pudiéramos iniciar un nuevo proyecto, esta vez en las ciudades de Nacozari y Hermosillo, en el estado de Sonora. En esta región, un importante sector que genera actividad económica es la minería; a nivel mundial es uno de los principales productores de cobre, oro y plata. Minas de cielo abierto (tajo) y subterráneas; su volumen de consumo requiere los equipos de gran dimensión llamados yucles para el acarreo del mineral, algunas minas utilizan el diésel para la cogeneración de energía.

En esta ocasión nuestro crecimiento fue muy rápido, en lo personal en una zona ya conocida, con algunos contactos, pero sobre todo con el respaldo de esta gran empresa y la visión de nuestro Director, abriendo nuevas oportunidades de negocio. En el 2014, adquirimos la cartera de clientes de Grupo Corsan; aquí nace la relación de negocio con

Ferromex, la cual hasta la fecha atendemos en algunos sitios.

Hoy en día formamos parte importante del Clúster Minero de Sonora, participando activamente y haciendo recomendaciones en el sector, manteniendo relaciones con directivos, clientes y competencia. Esta última es importante, ya que de alguna forma podemos lograr alianzas estratégicas que nos permiten avanzar y mantener clientes. El reconocimiento en el servicio y prestigio que el sector minero e industria en general le brindan a EN nos permite mantener un crecimiento firme y con presencia, más allá de dificultades como fue el cierre de nuestra instalación por la autoridad ASEA en fechas recientes o la competencia desleal que se refleja no solo en esta zona sino en todo el país. Así es como logramos integrar, colaboradores y directivos, la Zona Pacífico.

Gracias.



DIESELEANDO

Por Área Comercial / Rubén Alvarado Chávez

PRECIO PROMEDIO: LA IMPORTANCIA DE SU CORRECTO CÁLCULO Y VERIFICACIÓN

Cuando se trata del análisis de una operación basada en la adquisición de varios productos idénticos o de un mismo tipo a diferentes precios, ya sea por un factor tiempo o proveedor, el coste medio es un término clave, particularmente en economía.

El coste medio es el resultado de la razón de coste **total** entre **cantidad**, donde **coste total** es la suma del precio al que cada uno de los elementos fue adquirido y **cantidad** es el número de elementos adquiridos.

Así, cuando hablamos de analizar un panorama en el cual tenemos ese mismo producto, pero desde la perspectiva de venta, podemos usar el término de **precio promedio**. Este promedio podemos obtenerlo de distintas formas, cada una con sus propias ventajas y utilidades para diferentes tipos de análisis. Vamos a proponer un conjunto de precios para usar como ejemplo:

19.04, 21.36, 20.07, 22.53, 20.14, 20.88, 21.13, 20.98, 21.33, 19.97, 21.44

Primero calculemos el precio **promedio** mediante el promedio aritmético:

$$\frac{\sum (20.34, 21.36, 20.07, 22.53, 20.14, 20.88, 21.13, 20.98, 21.33, 19.97, 21.44)}{11} = 20.82$$

En este caso, si plasmamos los datos en un gráfico de dispersión, podremos darnos cuenta de que en el intervalo [20.34, 21.44] se encuentran 10 de los 11 datos, excluyendo a 22.53. A este último se le llama **valor atípico** o *outlier*. Hay diversas formas de tratar con estos datos atípicos aplicando diferentes recursos estadísticos, como rangos intercuartílicos, discriminación por desviación estándar,

distancia de Cook, etcétera. Es importante manejar adecuadamente estos valores atípicos, ya que pueden afectar el resultado de tal forma que la interpretación final no refleje correctamente la situación analizada. Calculemos nuevamente el precio promedio aritmético sin ese *outlier*:



$$\frac{\sum (20.34, 21.36, 20.07, 20.14, 20.88, 21.13, 20.98, 21.33, 19.97, 21.44)}{10} = 20.63$$

Este nuevo precio promedio va más acorde al panorama planteado, sin embargo, el ejemplo presentado es uno muy sencillo. Al trabajar con más datos se vuelve indispensable el uso de métodos más complejos para obtener resultados confiables que representen adecuadamente el panorama.

Ejemplo promedio Culiacán:

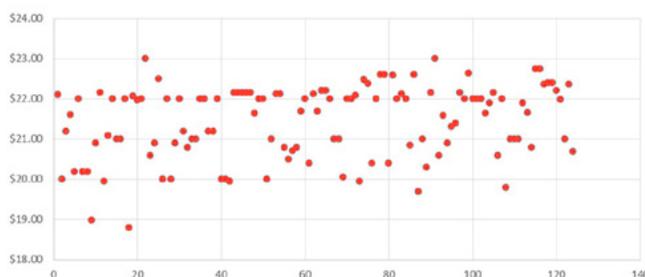
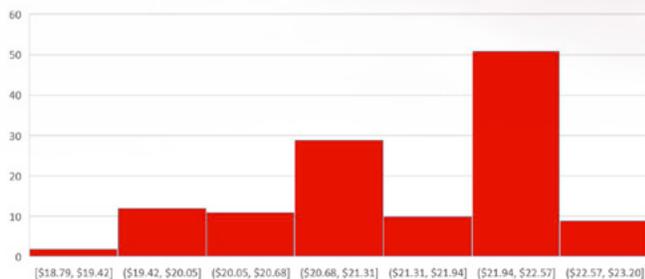
Tomando ahora un ejemplo real, al día que se escribe este artículo existen 124 registros de precios de diésel en estaciones para Culiacán. Los tomaremos para ejemplificar.

Permiso	Gasolinera	Producto	Precio
PL/10169/EXP/ES/2015	Servicios Ranchez, S.A. de C.V.	Diésel	\$22.10
PL/10193/EXP/ES/2015	777 Msi Diamante S.A. de C.V.	Diésel	\$20.00
PL/10232/EXP/ES/2015	Servicios Integrales Mary S.A. de C.V.	Diésel	\$21.19
PL/10241/EXP/ES/2015	Multiservicios Combustibles Y Lubricantes La 20 S.A.	Diésel	\$21.60
PL/10741/EXP/ES/2015	Servicios Grupo Águila S.A. de C.V.	Diésel	\$20.19
PL/10742/EXP/ES/2015	Gasolinera Rindemas S.A. de C.V.	Diésel	\$21.99
PL/10743/EXP/ES/2015	Servicios Grupo Águila S.A. de C.V.	Diésel	\$20.19
PL/10744/EXP/ES/2015	Servicios Grupo Águila S.A. de C.V.	Diésel	\$20.19
PL/10907 /EXP/ES/2015	Grupo Arbansan S.A. de C.V.	Diésel	\$18.99
PL/10910/EXP/ES/2015	Sandra Isaura Contreras García	Diésel	\$20.89
PL/10957 /EXP/ES/2015	Super Servicios S.A. de C.V.	Diésel	\$22.15
PL/11262/EXP/ES/2015	Operadora Del Humaya S.A. de C.V.	Diésel	\$19.95

En la práctica:

Además de los datos atípicos hay que considerar anomalías, como: precios registrados que no coinciden con los reales, información no actualizada de los permisionarios e incluso que, aunque los precios aparezcan en los señalamientos comerciales de las estaciones de servicio, estos no sean los mismos que se encuentran programados en los despachadores, entre otras. Por lo que es recomendable ya no continuar con las ofertas comerciales, involucrando el precio promedio en la menor medida de lo posible.

Sin embargo, si es muy necesario, trabajando con una base limpia se puede ahora comenzar a analizar la muestra; plasmamos la base ejemplo en histograma y dispersión:



Ahora que se tiene una cantidad considerable de datos, el histograma resulta útil para tener una idea de la distribución de los mismos sin necesidad de realizar cálculos más complejos como deciles, cuartiles o percentiles. En primera instancia, podemos ver que el primer intervalo contiene una cantidad mínima de elementos a comparación del resto,

por lo que el siguiente paso lógico sería prescindir de este. Podríamos también eliminar el intervalo superior, lo cual implicaría tener el conjunto acotado inferior y superiormente; calcular la media sobre este intervalo resultaría en la media acotada. Dependiendo del caso, esto podría resultar conveniente o no. Después podemos empezar a obtener diversos indicadores estadísticos, comenzando por el promedio, por ejemplo. Vale la pena recordar que el promedio común, o media aritmética, es solo una de las diferentes medias estadísticas (medidas de tendencia central).

En esta ocasión, usaremos la media armónica. Aplicando la fórmula de media armónica $\frac{n}{\sum(1/Xi)}$ con n igual al número de elementos de la muestra y Xi el valor de cada elemento, tenemos que:

$$\frac{n}{\sum(1/Xi)} = \frac{124}{\left(\frac{1}{20.34}\right) + \left(\frac{1}{21.36}\right) + \left(\frac{1}{20.07}\right) + \left(\frac{1}{20.14}\right) + \left(\frac{1}{20.88}\right) + \dots + \left(\frac{1}{21.13}\right) + \left(\frac{1}{20.98}\right) + \left(\frac{1}{21.33}\right) + \left(\frac{1}{21.44}\right)} = \frac{124}{5.79} = 21.43$$

Fórmula en Excel: “=MEDIA.ARMO(_ : _)”

En este caso se utilizó este método porque, en contraste con la media aritmética, la armónica no se ve afectada por las grandes diferencias entre elementos y la dispersión irregular, por lo que los valores atípicos no afectan de manera significativa el resultado (siempre y cuando no sean cercanos a cero) y nos ahorramos el trabajo de quitar *outliers*. Vale la pena destacar que en este ejemplo se buscaba el precio promedio justo para ofertar y no quedar altos en la propuesta.

En la liga adjunta está un ejemplo para probar (puedes hacer una copia y tenerlo a la mano). Si comparamos para ese mismo municipio, aplicando el método de puntos máximos y mínimos, obtenemos un promedio de 21.46, solo 3 centavos por arriba de la armónica.

Siguiendo la lógica del proceso descrito anteriormente, podemos llevar a cabo análisis de precio promedio acertados que nos proporcionen información confiable y certera.

Métodos como el anterior hay muchos y muy variados en complejidad y practicidad. Por ejemplo, en muchas áreas dentro de nuestra empresa utilizamos un método basado en la selección y eliminación arbitraria de los *outliers* para posteriormente calcular la media aritmética de la muestra. Nos referiremos a este como **método empírico**. Dicho método, bien aplicado (eliminando todos los *outliers* y no solo uno, no tomando en cuenta elementos desactualizados, etcétera), es confiable, y hasta que no se establezca de manera oficial un método en particular, podemos seguir usando este. Mientras tanto, exhortamos al lector a investigar, hacer buen uso de la metodología con la que se trabaje cotidianamente o investigar a la búsqueda de otras que puedan ser más útiles para sus análisis.

Nota importante: Los ejemplos son para ilustrar la importancia de un buen cálculo, de ningún modo se está exhortando a cambiar su metodología actual, ya que los que están en campo conocen las estaciones de sus municipios y ellos pueden validar con su experiencia los valores que no deben ser tomados en cuenta. Sin duda, si es importante no considerar valores 0 o lugares que tienen valores no actualizados porque ya no están en funcionamiento las estaciones.

Plantilla

https://docs.google.com/spreadsheets/d/1_DPUene2n90c4sKEBaFFpM7kKp33ZVrc-nUe6PNIM54

MODUS OPERANDI

Por Jesús Bautista Ruiz

[ÁREA OPERATIVA]

Fuentes:
www.midcontinent.org
www.science.howstuffworks.com

¿CÓMO FUNCIONA UNA LOCOMOTORA DIÉSEL-ELÉCTRICA?

Un poco de historia

El vapor dominó los rieles durante un siglo, pero la promesa de mejorar la eficiencia mediante el uso de motores de combustión interna alentó a los constructores a experimentar con la tecnología. Los primeros diseños a menudo involucraban motores de gasolina o queroseno, pero el diésel finalmente se convirtió en el combustible preferido. La mayoría de las locomotoras utilizan el motor diésel o "motor primario" para impulsar un generador eléctrico que luego alimenta motores de tracción eléctrica que hacen girar los ejes. Esta configuración se llama locomotora diésel-eléctrica y es el tipo más común en Estados Unidos y México; sin embargo, también existen muchos otros diseños. Las locomotoras diésel fueron ampliamente adoptadas después de la Segunda Guerra Mundial y hoy en día se pueden ver en la parte delantera de la mayoría de los trenes en México.

¿Qué hace que una locomotora diésel-eléctrica funcione?

En pocas palabras, la ignición del diésel empuja los pistones conectados a un

generador eléctrico y la electricidad resultante alimenta motores conectados a las ruedas de la locomotora.

El diésel se almacena en un tanque de combustible y se transfiere al motor mediante una bomba de combustible eléctrica. Este combustible se ha convertido en el preferido para el uso de locomotoras de ferrocarril debido a su baja volatilidad, menor costo y alta disponibilidad.

El **motor diésel (A)** es el componente principal de la locomotora diésel-eléctrica. Es un motor de combustión interna compuesto por varios cilindros conectados a un cigüeñal común. El combustible se enciende por la intensa compresión, empujando el pistón hacia abajo, y este, a su vez, hace girar un cigüeñal.

El motor primario está conectado al **generador principal (B)**, que convierte la potencia mecánica del motor en energía eléctrica. Luego, la electricidad se distribuye a los **motores de tracción (C)** a través de circuitos establecidos por varios componentes de la subestación de control.

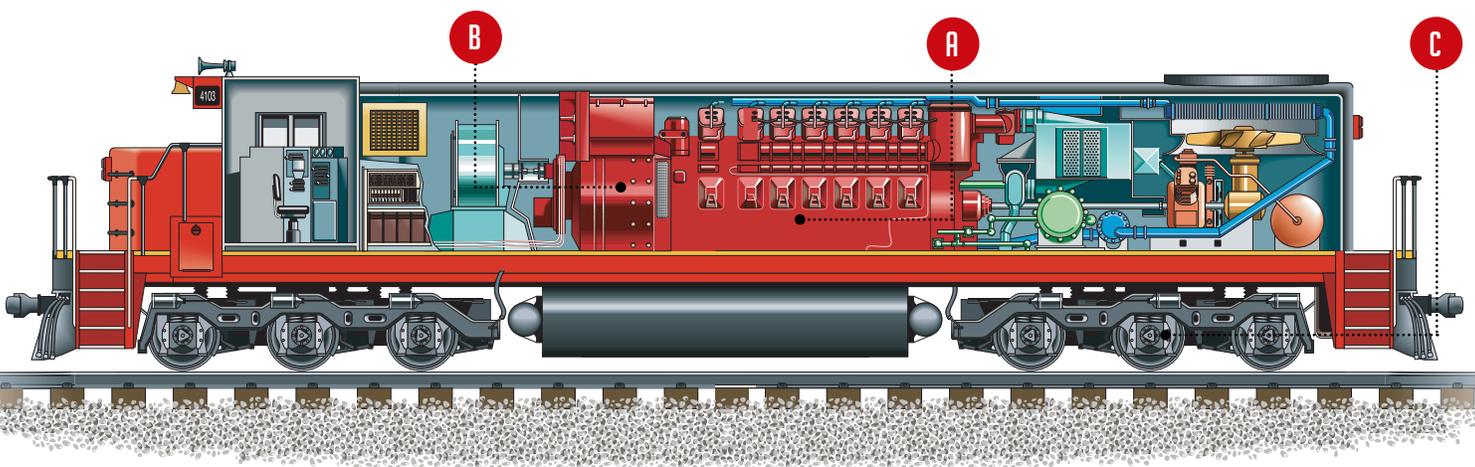
El operador controla la potencia de salida de la locomotora mediante el uso de un acelerador controlado eléctricamente. A medida que se abre, se inyecta más combustible en los cilindros del motor, lo que aumenta su potencia mecánica. La excitación del generador principal aumenta, incrementando su salida eléctrica.

Cada motor de tracción (C) está acoplado directamente a un par de ruedas motrices. El uso de electricidad como "transmisión" de la locomotora es mucho más confiable que el uso de una transmisión mecánica y un embrague. Arrancar un tren pesado desde una parada en seco quemaría un embrague en poco tiempo.

Nuestros clientes y sus operaciones

La razón principal de este artículo (y otros por venir) es ampliar los conocimientos sobre las diversas industrias que atendemos. Desde hace varios años, Energéticos Nieto ha participado activamente en el abasto de diésel al sector ferrocarrilero.

¡Hasta la próxima entrega!



PROYECTO DE ACTUALIZACIÓN DEL SIG

Por Omar Ulises Mora H.

En el año 2011, en acuerdo con el director ejecutivo de Grupo Empresas Nieto, se iniciaban en la organización los trabajos para el desarrollo e implementación del Sistema de Gestión de la Calidad con base en ISO 9001:2008 de Energéticos Nieto, logrando, poco tiempo después, el reconocimiento oficial del mismo con la Certificación ISO 9001, que, hasta el día de hoy, respalda la documentación y estandarización de los procesos de la organización, garantizando la prestación de un servicio encaminado a lograr la total satisfacción de nuestros clientes.

En 2018, la alta dirección, considerando las necesidades de cumplimiento regulatorio de la organización, decidió fusionar, en un Sistema Integral de Gestión, los requisitos de su ya conformado Sistema de Gestión de Calidad (basado en ISO 9001:2015) con los requisitos del Sistema de Administración de Seguridad Industrial, Seguridad Operativa y Protección Ambiental (SASISOPA). Esto con el fin de seguir brindando el mejor servicio y a la vez dar cabal cumplimiento a las disposiciones emitidas por los órganos reguladores en materia de hidrocarburos.

Hoy, a poco de cumplir los 10 años de la implementación y certificación de nuestro Sistema de Gestión, ¡queremos seguir mejorando! Es por eso que, tomando en consideración la constante evolución del mercado y del contexto interno y externo en el cual estamos inmersos, a finales del año pasado (2020), se presentó a nuestra Dirección una iniciativa para la actualización de nuestro Sistema Integral de Gestión, la cual consiste en lo siguiente:

Revisión y actualización de los documentos conformantes del SIG

En respuesta a la Transformación Organizacional de Energéticos Nieto, se identifica la necesidad de revisar y asegurar la integridad de la documentación del SIG como una acción para conservar y mejorar el desempeño y la eficacia de los procesos bajo el enfoque y experiencia de las nuevas áreas funcionales y los responsables de las mismas.

Incorporación al SIG de nuevos Requisitos de Gestión y Normas de Referencia ISO

Tomando provecho del cumplimiento de los Requisitos Regulatorios del Sistema de Administración de Seguridad Industrial, Seguridad Operativa y Protección Ambiental (SASISOPA), así como de la implementación del Sistema *Compliance* de Energéticos Nieto y la obtención del Distintivo Empresa Socialmente Responsable (ESR), se ha tomado la determinación de robustecer nuestro Sistema Integral de Gestión con base en los siguientes estándares internacionales.

- ISO 9001:2015 – Sistemas de Gestión de la Calidad
- ISO 45001:2018 – Sistemas de Gestión de Seguridad y Salud en el Trabajo
- ISO 14001:2015 – Sistemas de Gestión Ambientales
- ISO 19600 – Sistemas de Gestión *Compliance*
- ISO 26000 – Directrices para la Responsabilidad Social Empresarial

Pero, ¿cómo impactaría dicha actualización en beneficio de Energéticos Nieto?

Al ser una empresa perteneciente al Sector Hidrocarburos, las acciones emprendidas en cuanto a Protección Ambiental, Seguridad y Salud en el Trabajo, Responsabilidad Social y *Compliance*, son aspectos que impactan directamente en la percepción que tiene la comunidad sobre nosotros. Por ello, la adopción de estándares internacionales voluntarios, enfocados a integrar dichos temas en nuestros procesos, resultaría en un valor agregado importante para nuestra organización, como a continuación se describe:

- Fortalecimiento del cumplimiento de requisitos; Negocio, Clientes, SIG, Legales y Reglamentarios.
- Ventaja competitiva en el mercado.
- Identificación objetiva de riesgos y oportunidades.

¡Los trabajos ya comenzaron! Y pronto estaremos solicitando tu valioso apoyo para, juntos, poder escribir el nuevo camino de nuestro Sistema Integral de Gestión.

“El cambio es la única cosa inmutable”

(Arthur Schopenhauer).

SISTEMA INTEGRAL DE GESTIÓN



ISO 9001:2012
CALIDAD



ISO 45001:2018
SEGURIDAD Y SALUD
(SASISOPA)



ISO 14001:2015
AMBIENTE
(SASISOPA)

NORMAS DE REQUISITOS DE GESTIÓN CERTIFICABLES



ISO 26000
RESPONSABILIDAD SOCIAL
(ESR)



ISO 19600
COMPLIANCE

NORMAS DE REQUISITOS DE GESTIÓN DE REFERENCIA

FINANZAS PARA MORTALES

[ÁREA DE ADMINISTRACIÓN Y FINANZAS]

Por Fernando Joaquín Jiménez

¿QUÉ ES EL FACTORAJE FINANCIERO?

Muchas empresas tienen dificultad para lograr un equilibrio financiero, por lo que recurren a mecanismos como el factoraje financiero para poder continuar sus operaciones sin endeudarse.

¿Qué es el factoraje financiero?

Es la transacción derivada de un contrato a través de la cual una empresa vende sus facturas o cuentas por cobrar a una institución financiera. Esto con el objetivo de que la empresa emisora pueda recibir el dinero en efectivo de forma más rápida de lo que lo haría si ella misma realizara la cobranza. El factoraje puede ser en moneda nacional o extranjera, dependiendo de la divisa en que se hayan emitido las facturas.

¿Quiénes participan en un acuerdo de factoraje?

El cedente, que puede ser una persona moral o persona física. Es quien vende sus cuentas por cobrar o facturas procedentes de su actividad comercial a una institución financiera por medio de un contrato de servicios.

El comprador, que puede ser una persona moral o persona física. Es quien recibió un bien o servicio del cedente y tiene que pagar lo adquirido al vencimiento.

La institución financiera, que es quien compra las cuentas por cobrar del cedente.

¿Cuáles son las funciones de las empresas de factoraje?

- Asumir el riesgo crediticio.
- Asumir el riesgo de fluctuación cambiaria, si la factura es en moneda extranjera.
- Realizar la gestión de cobranza.

¿Qué beneficio obtienen las empresas de factoraje?

Generalmente, las instituciones financieras cobran a la empresa que les cede sus derechos sobre los créditos una comisión o un tipo de interés actualizado.

Ventajas de utilizar el factoraje financiero

- El factoraje financiero es una buena opción si se necesita liquidez inmediata, ya que funciona como un financiamiento a corto plazo por el cual se recibe el cobro de facturas pendientes de pagar. La mayoría de las empresas de factoraje compran las facturas y realizan un anticipo monetario dentro de un periodo de 24 horas.
- Garantiza el cobro de todas tus facturas y te evita costos, tiempo y esfuerzo de cobranza.
- La cartera se considera un activo, por lo cual el factoraje no se convierte en un endeudamiento para tu empresa.
- No obstaculiza la posibilidad de recurrir a otras fuentes de financiamiento.
- Facilita la contabilidad, porque, en lugar de tratar con varios clientes, solo tratas con la empresa de factoraje.

¿La sociedad de factoraje acepta todas tus cuentas por cobrar?

La institución financiera se reserva el derecho de aceptar las facturas de todos los clientes. Hace un análisis de las cuentas por cobrar y ve la calidad del deudor, el plazo estipulado, el importe y la posibilidad de cobrar la factura.

Por lo tanto, la última palabra sobre la cesión de una cuenta por cobrar la tiene la firma financiera.

Fuente: BBVA



HOME OFFICE:

LA NUEVA MODALIDAD DE TRABAJAR EN EL MUNDO

Por Lic. Daniela Romero Godínez

Hace 42 años se estrenó una caricatura llamada *Los Supersónicos*, la cual fue transmitida por mucho tiempo, dando oportunidad a que muchas generaciones contempláramos un mundo futurista caracterizado por videollamadas, pantallas planas, máquinas dispensadoras de comida, robots y toda clase de referencias tecnológicas que en aquel momento se veían muy lejanas, pero que en menos tiempo de lo esperado se hicieron realidad.

En marzo de 2020, la Organización Mundial de la Salud (OMS) declaró emergencia sanitaria a nivel mundial con motivo de la enfermedad COVID-19. Esta situación cambió la realidad imperante, haciendo que cada país tomara las medidas necesarias para salvaguardar la salud de su población.

La principal modalidad que se implementó para proteger a la humanidad fue enviar a la mayoría de los empleados a trabajar desde casa, sin tener claro si funcionaría o no, por cuánto tiempo y si sería algo provisional. En México, el 19 de junio del 2019, el Senado de la República propuso una iniciativa para implementar el teletrabajo y adicionar un párrafo a la Ley Federal del Trabajo como una estrategia integral para hacer frente a los problemas ambientales, de congestión urbana y para promover oportunidades de trabajo más incluyentes.

La iniciativa fue aprobada y publicada con celeridad en el Diario Oficial de la Federación, entrando en vigor a partir del 12 de enero de 2021 y reformando el artículo 311, así como adicionando el capítulo XII bis de la Ley Federal del Trabajo.

Teletrabajo

El primer aspecto a destacar es que no todos los trabajadores pueden trabajar bajo la modalidad de teletrabajo o *home office*, puesto que diversos empleos necesitan la presencia física del ser humano.

Conforme a la reforma a la Ley Federal del Trabajo, los únicos trabajadores que pueden entrar bajo el esquema de teletrabajo son aquellos que permanecen más del 40% del tiempo en su domicilio u otro lugar distinto al

establecido por el patrón (exceptuando el trabajo que se realice de manera esporádica u ocasional).

La reforma busca lograr un sistema híbrido en el que patrones y trabajadores puedan beneficiarse mutuamente y la empresa continúe funcionando adecuadamente. Sin embargo, existen diversos aspectos pendientes de aclarar. El principal aspecto a definir consiste en la publicación de la Norma Oficial Mexicana (NOM) por parte de la Secretaría de Trabajo y Previsión Social, en donde se complemente la reforma en relación a los factores ergonómicos, psicosociales y efectos adversos a esta nueva forma de trabajar. Dicha NOM deberá ser publicada dentro de los siguientes 18 meses, es decir, en el año 2022.

Entre los principales aspectos de la reforma en materia de teletrabajo, destacan los siguientes:

- **Contratos.** Se deben de modificar los contratos y reglamentos donde se indiquen las nuevas condiciones de trabajo y quede asentada esta nueva modalidad, el equipo e insumos que sean entregados a los trabajadores y que serán herramientas importantes para desempeñar el trabajo, así como los mecanismos de contacto y supervisión, duración y distribución de horarios.
- **Herramientas de trabajo.** Proporcionar, instalar y encargarse del mantenimiento de las herramientas para el teletrabajo; sin embargo, no hay una interpretación clara sobre cómo y a quiénes deben de ser asignadas las herramientas de trabajo y posteriormente la manera de ser supervisados.
- **Capacitación.** También implementa la continua capacitación de los trabajadores para que puedan actualizarse, adaptarse y hacer uso adecuado de las tecnologías y herramientas para esta nueva forma de trabajo.

Con esta reforma los trabajadores ahora son responsables de su tiempo y actividades. Se pretende que tengan una mejor calidad de vida al no desplazarse tantas horas en el tráfico, mejorar las relaciones familiares y, lo más importante, salvaguardar la salud de todos.

Sin duda, esta nueva organización laboral quedará para las generaciones futuras. Para diversos sectores de la sociedad, la manera de trabajar que conocieron hasta marzo del 2020 ha quedado atrás para suplir nuevas necesidades desde un aspecto basado en la disciplina, organización y responsabilidad de todos.

JUNTOS CRECEMOS [RECURSOS HUMANOS]

¿Qué es la TRANSFORMACIÓN DIGITAL y por qué es necesaria para cualquier empresa?

Por Alejandra Jasso



La aparición de las nuevas tecnologías ha cambiado nuestra forma de trabajar, de comprar y hasta de relacionarnos. Las empresas necesitan sumarse a este proceso de transformación digital para no quedar obsoletas. Bien utilizada, la tecnología ofrece un gran potencial para generar nuevas oportunidades de negocio y para abrirse a nuevos mercados.

El desconocimiento, el miedo al cambio y los mitos en torno a la transformación digital hacen que a muchos empresarios se les ponga la piel de gallina cuando escuchan hablar de este tema. La consecuencia es que muchas organizaciones continúan con procesos de trabajo obsoletos y poco rentables.

La digitalización ofrece un enorme potencial para ganar competitividad en un mundo cada vez más tecnológico. Así lo demuestra un estudio del Massachusetts Institute of Technology, que afirma que las empresas más tecnológicas son más rentables y tienen clientes más satisfechos.

¿En qué consiste la transformación digital?

El concepto de transformación digital puede resultar confuso para algunas personas, de forma que vamos a tratar de concretar.

La transformación digital se puede definir como la integración de las nuevas tecnologías en todas las áreas de una empresa para cambiar su forma de funcionar. El objetivo es optimizar los procesos, mejorar su competitividad y ofrecer un nuevo valor añadido a sus clientes.

Por tanto, no se trata simplemente de comprar ordenadores más potentes, almacenar datos en la nube o instalar un ERP. La transformación digital implica un cambio en la mentalidad de los directivos y los empleados de las organizaciones. Es una apuesta de futuro hacia nuevos métodos de trabajo que aprovechen todo el potencial de la digitalización.

Las ventajas de la transformación digital

Incorporar la digitalización en todos los procesos de la empresa genera ventajas competitivas innegables a corto y largo plazo. Estas son las más importantes:

- Impulsa la cultura de la innovación en la empresa.
- Mejora la eficiencia de los procesos en las organizaciones.
- Contribuye a fomentar el trabajo colaborativo y la comunicación interna.
- Proporciona una capacidad de respuesta rápida en un entorno cambiante.
- Ofrece nuevas oportunidades de negocio gracias al análisis de datos.
- Mejora la experiencia del cliente y su relación con la marca.

La transformación digital ya no puede considerarse una opción. En la actualidad, las empresas se ven en la necesidad de renovarse adaptándose a la digitalización si quieren seguir siendo competitivas.

Las claves de la transformación digital

La evolución hacia lo digital se sostiene sobre cuatro pilares fundamentales: tecnología, experiencia del cliente, cultura empresarial y objetivos de negocio.



Fuente: Raúl Arana, *Strategist* y desarrollo de negocio

Algunos empresarios pueden sentirse abrumados al pensar en la transformación digital como un cambio radical que no se sienten capaces de asumir a corto plazo. En realidad, la digitalización se debe concebir como un proceso paulatino acorde a las capacidades y necesidades de cada empresa. Hay que tener en cuenta que su implementación implica a todos los integrantes de la organización.

Para abordar esta transformación de manera eficaz hay que prestar atención a tres puntos clave:

- Impulsar formas de trabajo productivas y flexibles que ayuden a retener talento.
- Fomentar un liderazgo innovador con capacidad de aportar ideas nuevas.
- Conocer al cliente mediante la gestión eficaz de datos.

La digitalización debe hacerse pensando en las necesidades futuras y, por tanto, es un elemento indispensable de cualquier plan de negocios.

Ahora bien, ¿cómo podemos llevar a cabo estos cambios?

1. Abandonar la zona de confort.

Evolucionar como empresa en el mundo actual implica una mentalidad abierta a la renovación; la transformación digital no tiene por qué ser un proceso caótico ni traumático.

El miedo al cambio hace que muchas empresas estén perdiendo terreno frente a las que han apostado por la transformación digital. Principalmente, esto se percibe en su relación con los clientes.

Los consumidores del siglo XXI usan las nuevas tecnologías de forma habitual para resolver dudas o satisfacer necesidades. ¿Quién pierde una mañana para hacer una gestión con su banco si puede hacerlo cómodamente desde su ordenador?

2. Fomentar las competencias digitales en los empleados y directivos.

El nuevo panorama digital requiere personas innovadoras, creativas y dispuestas a formarse digitalmente. Este proceso implica tanto a empleados como a directivos, que deben adquirir competencias digitales y otras habilidades como:

- Capacidad de autoaprendizaje
- Trabajo colaborativo entre departamentos
- Comunicación fluida y eficaz con clientes, proveedores y compañeros
- Orientación al cliente

Queda un largo camino por recorrer en este sentido, pero la transformación digital es una gran oportunidad para captar talento que

reúna las habilidades necesarias en la era tecnológica.

3. Diseñar estrategias digitales.

El modelo de negocio actual y futuro se debe centrar en la experiencia del cliente y en el entorno digital. Implementar nuevas tecnologías es el primer paso. El *software* actual permite definir una estrategia digital que involucre a todos los departamentos.

Algunas acciones esenciales son el diseño de un mapa de ciclo de vida del cliente, las mediciones de los resultados, la corrección de errores en tiempo real y la planificación futura de acuerdo a los datos obtenidos.

En resumen, la transformación digital no es un objetivo en sí mismo, sino un proceso que requiere una actitud abierta al cambio, inteligencia emocional y capacidad para adaptarse a un entorno cambiante. En un mundo altamente tecnológico, las nuevas oportunidades surgen de las posibilidades que nos brinda la digitalización.

Es por eso que Energéticos Nieto está desarrollando diferentes proyectos para transformarse en la era de la digitalización con nuevos desarrollos. ¡Espéralos pronto!

¡Estamos creciendo!

RESISTENCIA

AL CAMBIO

Por César Alberto López Cornejo

Actualmente, las organizaciones mexicanas se encuentran en constante movimiento, marcado por el dinamismo del medio ambiente competitivo impuesto por la globalización. Para poder lograr la adaptación y ser competitivos, una de las opciones con las que se cuenta es el poder diseñar e implementar un Desarrollo Organizacional (DO) integral, el cual supone varias implicaciones, una de las cuales, que desde el punto de vista particular de los autores es de las más importantes, se conoce como "resistencia al cambio" que, según los estudiosos del tema, se caracteriza como un fenómeno psicosocial (Franco, 2013).

1. Percepción. En donde interactúan, dentro del proceso: la percepción, seguida de los filtros psicológicos personales como la clase social, socialización, educación, experiencias, necesidades, etc. Después le sigue la clasificación de estereotipos y la selectividad de la percepción para finalizar con los efectos de un rasgo individual.

2. Hábitos. Se convierten en un obstáculo por el grado de arraigo que tienen y porque representan una medida de economía, pues al aplicarlos se evita la reflexión de cada situación.

3. Miedo a lo nuevo. Muchas personas evitan enfrentar los riesgos de encontrar sorpresas, sean buenas o malas, por lo que prefieren permanecer en el lugar donde se encuentran hoy.

4. Apego a lo conocido. Esto se explica con el antiguo refrán: "Más vale viejo conocido que nuevo por conocer".

5. Tendencia a conservar la estabilidad. Existe una gran tendencia a mantener el ambiente predecible, estructurado y seguro, por lo que se puede presumir que entre más se aferre el individuo a sus modelos antiguos de comportamiento, más se resistirá al cambio.

6. Apego a lo elaborado por la persona.

7. Algunos ejemplos dentro de la empresa para poder mitigar la resistencia al cambio, según mi experiencia laboral:

- Escuchar las expresiones de resistencia y mostrar empatía.
- Generar información de hechos, necesidades, objetivos y efectos del cambio.
- Hacer ajustes a la manera de implementar el cambio
- Reducir la incertidumbre y la inseguridad.
- Buscar apoyos que aumenten la credibilidad.
- Buscar la raíz de la resistencia.
- No imponer el cambio.
- Desarrollar un cambio participativo.
- Confrontar percepciones y opiniones.
- No plantar soluciones unilaterales.
- Realizar cambios continuamente.
- Establecer compromiso común.
- Plantear el costo-beneficio del cambio.

"La resistencia humana al cambio es un fenómeno psicosocial y debe ser tratado como tal, con el fin de adoptar reacciones y condiciones que lo disminuyan y faciliten su logro".

Referencias:

Franco, Z. (mayo de 2013). *Elaboración de un instrumento para medir la resistencia al cambio y clima organizacional en directivos y cuerpos de supervisión*. Recuperado el 15 de enero de 2014 de Tesis del sistema bibliotecario de la UNAM: <http://132.248.9.195/pd2007/0616751/Index.html>.

De Faria, M. (2004). *Desarrollo Organizacional: enfoque integral*. México: Limusa, S.

CORRER, UNA FORMA DE MANTENER UNA MENTE SANA

Por César Alberto López Cornejo

Cada día son más personas que se integran a las pistas, veredas o encuentran lugares dónde correr con el objetivo de generar una convivencia sana con familiares, amigos, compañeros de trabajo.

Buscan aceptar nuevos retos: correr distancias inimaginables y poder decir que lograron correr sin parar con un tiempo extraordinario; buscan trascender.

¿Por qué son importantes los entrenamientos?

Correr es una forma excelente de poner tu cuerpo en buen estado. Si lo practicas con regularidad los efectos positivos pueden ser muy benéficos para:

- Salud física
- Mental
- Espiritual
- Emocional
- Control de peso corporal
- Consumo de calorías
- Aumenta la fuerza y el tono muscular
- Fortalece el corazón y mejora la circulación sanguínea
- Eleva el índice metabólico
- Beneficia a la piel
- Ayuda a dormir mejor

Correr es más que un deporte: es también una forma de meditar, una forma de conocerte a ti mismo para alcanzar la paz y la tranquilidad. Cuando corras sienta la tierra bajo tus pies, siente cómo tu cuerpo-mente-espíritu se unen para correr todo lo que quieras y a la velocidad que prefieras. Por supuesto correr puede ser duro, pero la mayoría de veces es divertido y te hará gozar de esa alegría intrínseca por el placer de estar vivo y en movimiento.

Simplemente:

el correr es ser tú mismo.

Dar el primer paso para comenzar a “estar en forma” es lo más difícil, pero es posible mantener las buenas intenciones desde un principio si dejas que tu cuerpo determine el tipo, la velocidad, la frecuencia y la duración de la carrera.

Así que:

¡tú decides cuándo empezar!

ENERGÉTICOS NIETO

Y SU COMPROMISO COMO EMPRESA SOCIALMENTE RESPONSABLE

El tema de Responsabilidad Social Empresarial (RSE) suele ser poco claro en cuestión de su significado e impactos. Desde una perspectiva base significa todas aquellas prácticas que realiza una empresa de manera voluntaria para comprometerse con su desempeño social, ambiental y ético, considerando en este proceso a las partes interesadas con las que se relaciona (socios, empleados, consumidores, clientes, comunidades y el medio ambiente).

Entre los principales retos que enfrentan las empresas cuando se hace referencia al tema de Responsabilidad Social, está permear en su cultura organizacional, es decir, promover en cada colaborador un entendimiento del actuar ético, social y ambientalmente responsable. De esta manera, se logrará la sostenibilidad en toda su operación (desde la compra de insumos hasta la calidad del producto que le entregamos al consumidor final, soportando las decisiones en los principios del Desarrollo Sustentable).

Muchos han interpretado la sustentabilidad como un tema meramente ambiental, expresiones como "soy sustentable" aluden a que tenemos buenas prácticas con el cuidado del agua o de la luz, pero la realidad es que el tema es mucho más amplio. Ser "sustentable" es estar conscientes de que cada una de nuestras acciones tiene un impacto no solo con el ambiente, sino con las personas, nuestros colegas, la familia, el entorno, la economía, el país y, por supuesto, con el planeta.

Para contribuir a la creación de una cultura socialmente responsable o sustentable dentro de una empresa, debemos ir más allá de celebrar la obtención de un premio como el reconocido Distintivo mexicano Empresa Socialmente Responsable; con el que Energéticos Nieto ha sido galardonado por segundo año consecutivo. Se requiere de un compromiso compartido, sabiendo que, además de lograr los objetivos de negocios, nuestras acciones impactan de manera cotidiana en cada decisión que tomamos. Debemos conectar con la visión de lo que nos



importa, de aquello que anhelamos: la vida, el bienestar de nuestras familias, el desarrollo de nuestro país o la subsistencia del planeta.

Es momento de preguntarnos: ¿soy yo responsable de lo que me rodea, de tratar con respeto a las personas, de incluir a aquellos que son diferentes, de tratar a mujeres y hombres bajo la premisa de equidad, de sembrar un árbol con mi familia? Si tu respuesta es sí, es momento de comprometernos con cosas pequeñas y con otras más grandes, participar activamente por transformar nuestra empresa, nuestra

comunidad y, por supuesto, a nuestras familias, hacia un enfoque consciente e incluyente.

Dentro de Energéticos Nieto, este 2021 brindaremos cursos y talleres a la alta dirección, gerencias y colaboradores que tendrán por objetivo brindar más información de nuestra orientación a la sustentabilidad y responsabilidad social para que cada uno de nosotros conozca a mayor profundidad la gran cantidad de oportunidades que existen para contribuir con el fortalecimiento de nuestra organización y de un mejor planeta.



Rosario Murillo

Consultora en sustentabilidad de Energéticos Nieto



ANEC DOTARIO

Por Sergio Estrada Sánchez

Esta sección representa un ejercicio de paciencia para seleccionar los múltiples recuerdos, ya que se me dificulta elegir el que será plasmado en el siguiente número; cada vez que me siento frente a mi laptop para tratar de escribir, ¡se agolpan tantos! En fin, en esta ocasión me referiré a la siguiente anécdota:

En 1996, Petróleos Mexicanos decidió modificar la relación comercial que tenía con los distribuidores de combustóleo. Para darnos a conocer la noticia, citó a todos los distribuidores en el puerto de Veracruz, en un hotel ubicado en el Centro de Convenciones. Ninguno de nosotros imaginaba para qué habíamos sido convocados, por lo que había un ambiente de alegría al reunirse con competidores, compañeros y algunos amigos. Esta atmósfera se vio congelada al informarnos el subdirector Comercial, Lic. Emilio Aguado Calvet y el gerente de Ventas al Mayoreo, Lic. Luis Islas Tapia (con quien me

une actualmente una fraternal amistad) que a nuestros contratos de distribución se les aplicaría la cláusula de terminación anticipada y en su lugar celebraríamos un contrato de compraventa. Lo anterior significaba perder la comisión que percibíamos por la distribución de combustóleo de Pemex y a cambio recibiríamos un descuento en el precio, otra modificación era que podíamos decidir la refinería o puerto donde recibiríamos el producto.

En ese momento creímos que el negocio había terminado para nosotros y que nuestras plantas con tanques de gran capacidad de almacenamiento, sistemas de calentamiento para el manejo de este producto y unidades especialmente adaptadas para ello se irían a la basura. Así que recurrimos a varias estrategias, desde una carta abierta, publicada en los periódicos de mayor circulación, manifestando nuestro descontento por ver desconocido lo que sentíamos era un derecho adquirido; hasta consultar a un insigne abogado, el Dr. Ignacio Burgoa Orihuela (el

más brillante constitucionalista y experto en materia de amparo que ha dado México), quien nos recibió en su despacho, una impresionante casona en Coyoacán a la que le faltaban paredes para colgar los múltiples diplomas y reconocimientos a su fructífera carrera y que yo interpreté como el cumplimiento de un gran sueño como abogado.

¡No logramos nada, y qué bueno! Porque este cambio implicó que, cuando Pemex no estaba en posibilidad de suministrar el combustóleo en el centro embarcador asignado, por causa imputable a ese organismo, tenía la obligación de movernos a otro centro embarcador más alejado. Esto derivaba en el pago del diferencial de flete entre ambas terminales por recorrer mayor kilometraje (situación muy recurrente, dada la ineficacia de la paraestatal), lo que nos favoreció ampliamente, obteniendo grandes dividendos.

¡Cómo han pasado los años!

