

BRÚJULA ENERGÉTICA

ABRIL 2019

MEJORAMOS DÍA CON DÍA

PAG. 09

+ SISTEMA DE ADMINISTRACIÓN DE LLANTAS NTS



+ SECCIONES

FLASH POINT

PAG. 05

DIESELEANDO

PAG. 06

FINANZAS PARA MORTALES

PAG. 07

MODUS OPERANDI

PAG. 08



CONTENIDO

ABRIL 2019



04 MENSAJE DEL DIRECTOR



05 FLASH POINT



06 **DIÉSELEANDO**
TÉCNICAS DE VENTA
Esta es la segunda parte del artículo publicado en la edición anterior de Brújula Energética.



PARTICIPA CON NOSOTROS

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

BRUJULAENERGETICA@ENERGETICOSNIETO.COM



¿SABÍAS QUE...?

ENERGÉTICOS NIETO EN EL SECTOR ENERGÉTICO

¿Cuáles son las clasificaciones del sector energético?

¿Dónde está posicionada Energéticos Nieto dentro de dicho sector?

11



08

MODUS OPERANDI

DE ALMACÉN EN ALMACÉN

¿QUÉ ES EL COMPLIANCE EMPRESARIAL?

El *Compliance* Empresarial o Programa de Cumplimiento Empresarial es un programa de prevención de riesgos al interior de la empresa. Tiende a garantizar un debido control organizacional al amparo de múltiples legislaciones a las cuales se encuentra sujeta la empresa.

10

12

JUNTOS CRECEMOS

BENEFICIOS DE LA
CAPACITACIÓN

09

13

NOTA MENSUAL

LOGISTIC SUMMIT & EXPO 2019

CURSO A EJECUTIVOS DE
VENTAS 2019

14

EXPERTO EN MATERIA

¿CÓMO PODEMOS CONTRIBUIR A DAR CERTEZA A LAS
OPERACIONES COMERCIALES EN LAS QUE INTERVENIMOS?

16

ANECDOTARIO



MENSAJE DEL DIRECTOR

Con gusto deseo compartir que con este número de nuestra revista Brújula Energética incursionamos en el formato impreso. La intención de esta medida es hacer llegar esta publicación a cada uno de quienes formamos parte de nuestra empresa, Energéticos Nieto, y que puedan compartirla con su familia, para que, a través de los diversos artículos redactados por los responsables de las distintas áreas, conozcan de los temas relevantes de nuestra actividad.

Para las próximas entregas, en esta sección realizaré, a manera de entrevista informal, una charla con los responsables de cada área que conforma nuestra empresa. Ellos nos platicarán sobre sus experiencias, responsabilidades, dificultades que enfrentan y la forma en la que las solucionan, además de la imagen que tienen de su centro laboral y de la competencia. Con lo anterior, conoceremos a compañeros de otras plantas y su forma de trabajo.

Para ello, en cada visita que realice a las plantas aprovecharé la oportunidad para conformar esta sección. Es por ello que los convoco a estar preparados para tal efecto, con entusiasmo y deseo de participar; con el orgullo de que con nuestro talento, entrega, esfuerzo y trabajo contribuimos a ubicarnos como la empresa líder en el mercado de los hidrocarburos.

¡Nos vemos muy pronto!

SERGIO ESTRADA SÁNCHEZ

[DIRECTOR GENERAL]

■ DIRECTORIO

Director

Sergio Estrada Sánchez
sergio.estrada@energeticosnieto.com

Subdirector Comercial

Edwin Jesús Bautista Ruíz
jesus.bautista@energeticosnieto.com

Subdirector de Admón. y Finanzas

Fernando Joachin Jiménez
fernando.joachin@energeticosnieto.com

Subdirector Operativo

Guillermo Becerra Sosa
guillermo.becerra@energeticosnieto.com

Jefe de Desarrollo Organizacional

Gerardo Solís Brito
gerardo.solis@energeticosnieto.com

FLASH POINT

CONSEJO EDITORIAL

Las condiciones que enfrentamos durante el primer trimestre del año (y que quizá se prolonguen por una temporada incierta) no han sido las mejores para el desarrollo de nuestra actividad de distribución de petrolíferos; sin embargo, este ambiente adverso no hizo mella en nuestra decisión de continuar con el rumbo trazado y el paso firme hacia la consolidación de nuestra empresa. Así, hemos mantenido el prestigio ganado a base de esfuerzo y compromiso con nuestros clientes, quienes, a pesar de la escasez de combustibles en el país, no se han visto precisados a interrumpir su actividad productiva por falta de diésel o gasolina. Esta situación nos permitió incluso apoyar a algunas empresas que pararon por falta de combustible, viéndonos recompensados al ganar su confianza e iniciar nuevas relaciones comerciales formales.

La incertidumbre ha sido provocada por la falta de una política energética de la Secretaría de Energía, órgano encargado de crearla y aplicarla. Se suman autoridades regulatorias incapacitadas para efectuar la labor para la que fueron creadas. No cuentan con los miembros necesarios, pero sí con normatividad abundante, aunque confusa e imprecisa, que da lugar a interpretaciones diversas (leyes, reglamentos, acuerdos, disposiciones administrativas de carácter general, Normas Oficiales Mexicanas, etcétera). Esto ha provocado desconfianza tanto en las autoridades, regulados, abogados y usuarios finales, al existir un sinnúmero de interpretaciones de los textos legales.

No obstante este panorama adverso, hemos continuado preparándonos para seguir creciendo en el mercado de combustibles, reconociendo nuestras debilidades, maximizando nuestras fortalezas, atentos a las amenazas y buscando las oportunidades.

Para ello nos dimos a la tarea de crear el Sistema Integral de Gestión (SIG Nieto) que contempla la calidad de los procesos, seguridad operativa y seguridad ambiental.

En el mes de febrero obtuvimos la Certificación del Sistema de Calidad bajo la Norma ISO-9001-2015. Cumplimos, además, con la obligación de integrar el Sistema de Administración de Seguridad Industrial, Seguridad Operativa y Protección Ambiental (SASISOPA) y un despacho de abogados especialistas para la creación e implementación del Programa de Cumplimiento Empresarial, que consta de un plan de prevención de delitos, política de integridad (anticorrupción) y política de resguardo de datos personales. Lo anterior a la par de observar la normatividad vigente, deslindar responsabilidades en esta materia y asegurarnos de que, en caso de que se cometan por parte de funcionarios o empleados acciones u omisiones a nombre de la organización, esta se vea librada de responsabilidad.

Realizamos cambios en la estructura organizacional al dividir en dos la Gerencia Regional Norte, que por cuestiones geográficas dificultaba la supervisión eficiente y eficaz de la misma, creando la Gerencia Regional Noreste. Además de lo anterior, se realizaron movimientos laterales de jefes de planta con el objeto de cubrir a las que muestran mayor movimiento comercial, lo que nos permitió dar oportunidad a compañeros de crecer en el escalafón de la empresa. Continuamos trabajando en la identificación de nuevas oportunidades de crecimiento y fortalecimiento de nuestra organización; sabemos que la tarea no es sencilla, pero contamos con un equipo de profesionales comprometidos con su trabajo y dispuestos a dar lo mejor de su talento y esfuerzo para consolidar las metas trazadas.



TÉCNICAS DE VENTA

Por Jesús Bautista
(segunda parte)

Esta es la segunda parte del artículo publicado en la edición anterior de Brújula Energética.

Como siempre, estimado ejecutivo de ventas, deseo que la información compartida en este espacio sea de utilidad en la práctica comercial:

1) No comiences hablando del precio, sino de los beneficios.

Siempre recuerda que, tratándose de precio, el primero que habla pierde. Imagina que te encuentras reunido con el tomador de decisión. No cometes el error de utilizar el precio como argumento de venta, pues no sabes con certeza qué otras ofertas tenga sobre su escritorio. La experiencia ha demostrado que lo más recomendable es comenzar brindando al prospecto una imagen clara de los beneficios que obtendrá.

Ten en mente que los clientes no quieren litros de diésel. Lo que ellos buscan es tener el control de las cargas, mejorar el rendimiento de sus unidades, contar con un proveedor confiable y prestigioso que garantice la continuidad de sus operaciones, así como la posibilidad de ser atendido en prácticamente todo el país por un mismo socio comercial.

Cuando acudas a una reunión, es imprescindible llevar datos, cifras y, como lo hemos comentado anteriormente, casos de éxito. Debes ser capaz de demostrar que no solamente conoces el sector energético, sino también el sector en el que se desempeña tu interlocutor.

Solo hasta que te hayas fijado en la mente del prospecto como su mejor opción, podrá abordarse el tema del precio, pero como algo secundario. Dale todo el peso a los aspectos positivos y tendrás más posibilidades de cerrar la venta.

2) Ofrece diferentes esquemas de precios.

Estudia a tu prospecto antes de presentar una propuesta comercial. Recuerda que hay muchos factores que impactan las preferencias de pago. Un factor clave es el flujo de efectivo.

Mientras existen compañías que cuentan con un flujo de efectivo importante (por ejemplo, las empresas dedicadas al transporte de pasajeros), hay otras que no disponen de él de forma significativa (por ejemplo, las empresas constructoras). Las primeras tienden a mostrar menos interés en obtener crédito, mientras que las segundas le dan un peso considerable al plazo que el proveedor pueda ofrecer.

Debido a esta razón, es fundamental preparar un esquema de precios en función de diferentes plazos de crédito y emplearlo oportunamente durante la reunión con el prospecto. Esto permite al tomador de decisión seleccionar la opción más conveniente a los intereses de su negocio.

Siempre es recomendable ofrecer mejores condiciones comerciales a medida que el plazo de crédito buscado por el cliente disminuye. Por lo tanto, aquellos prospectos que paguen de contado o cuenten con pocos días de crédito obtendrán mejores precios. Recuerda: si los días de crédito a los que accederá el cliente rebasan los plazos otorgados por nuestros proveedores, se generarán costos financieros que debemos tomar en cuenta.

¿Has empleado alguna de las técnicas descritas en esta entrega?
¿Qué otras conoces?
No dudes en colaborar, todas las ideas son bienvenidas.
Hasta el próximo número. ¡Éxito!



FINANZAS PARA MORTALES

[ÁREA DE ADMINISTRACIÓN Y FINANZAS]

EMPRESAS FANTASMA

Por Fernando Joachin Jiménez

¿Qué son las empresas fantasma?

Una empresa fantasma es una corporación que no tiene activos ni empleados y que se caracteriza por su completa opacidad. Simula operaciones a través de la emisión de facturas o comprobantes fiscales digitales.

La intención de estas empresas fantasma es convencer a los contribuyentes de que al comprar estas facturas reducirán sus impuestos, a cambio del pago a la empresa de una comisión, que regularmente atiende a un porcentaje del monto de la factura.

Desde el 1.º de enero de 2014, el Servicio de Administración Tributaria (SAT) publica en su página oficial, con fundamento en el artículo 69-B del Código Fiscal de la Federación, los nombres de dichas empresas.

¿Qué son los EFOS y los EDOS?

La simulación de operaciones a través de comprobantes fiscales digitales es una de las operaciones que más crecen en México; la autoridad fiscal identifica a los EFOS y EDOS como parte de la operación de las empresas fantasma.

La reforma fiscal de 201 realizó modificaciones al Código Fiscal de la Federación (CFF), donde realizó la incorporación del artículo 69-B al Código Tributario, con el cual se incorpora un procedimiento para detectar y combatir a los contribuyentes que han emitido comprobantes fiscales apócrifos.

Empresa que Factura Operaciones Simuladas (EFOS)

Existen personas que lucran con la emisión de comprobantes fiscales digitales, a los que se conoce como empresas

fantasma o EFOS, porque facturan operaciones, compras o servicios que en realidad nunca se llevaron a cabo.

Empresa que Deduce Operaciones Simuladas (EDOS)

Al "comprar" esas facturas o comprobantes fiscales digitales se están convirtiendo en EDOS, es decir, en personas o empresas que simulan un aumento en sus gastos de operación para pagar menos impuestos.

¿Qué son las operaciones inexistentes?

Emitir una factura por cualquier concepto sin tener los recursos necesarios para desarrollar la actividad que se describe en el comprobante o sin ser un contribuyente localizable para la autoridad fiscal, además de tratar de comprobar gastos por esas actividades, son operaciones inexistentes.

El Código Fiscal de la Federación, en su numeral 69-B, establece que "cuando la autoridad detecte que un contribuyente ha estado emitiendo comprobantes sin contar con los activos, personal, infraestructura o capacidad material, directa o indirectamente, para prestar los servicios o producir, comercializar o entregar los bienes que amparan tales comprobantes, o bien, que dichos contribuyentes se encuentren no localizados, se presumirá la inexistencia de las operaciones amparadas en tales comprobantes".

Sin embargo, esta presunción no solamente acusa a quien emite el CFDI, sino a quien trate de deducir con este quien será observado por el SAT. En el sistema tributario mexicano desde 2014 se cuenta con "listas negras"; un instrumento publicado en el

Diario Oficial de la Federación en el que la Secretaría de Hacienda y Crédito Público evidencia a todos aquellos que estén en ese supuesto.

En los efectos de la publicación de este listado serán considerados, con efectos generales, que las operaciones contenidas en los comprobantes fiscales expedidos por el contribuyente en cuestión no producen ni produjeron efecto fiscal alguno. Además se podrá determinar el o los créditos fiscales correspondientes e incluso, en caso de reincidencias, existirá la posibilidad de imputarle responsabilidades penales.

¿Qué es la lista negra del SAT?

Si el SAT considera que un contribuyente emitió comprobantes fiscales sin contar con los activos, personal, infraestructura o capacidad material, directa o indirectamente, para prestar los servicios o producir, comercializar o entregar los bienes que amparan, lo notifica y lo agrega a un listado.

Este documento es mejor conocido como la "lista negra del SAT" y se publica en el Diario Oficial de la Federación (DOF). Lo anterior con la finalidad de que los contribuyentes puedan manifestar ante la autoridad lo que a su derecho convenga y aportar la documentación e información que consideren pertinente para desvirtuar los hechos que llevaron a la autoridad a notificarlos.

Transcurrido el plazo para ello y, en su caso, el de la prórroga, la dependencia, en un plazo no mayor a 50 días, valorará las pruebas y notificará su resolución a los contribuyentes respectivos a través del buzón tributario.

Sin embargo, si el SAT, en uso de sus facultades de comprobación, detecta que una persona física o moral no acreditó la efectiva prestación del servicio o adquisición de los bienes, o no corrigió su situación fiscal en los términos que prevé el numeral, determinará el o los créditos fiscales que correspondan.

MODUS OPERANDI

[ÁREA OPERATIVA]

DE ALMACÉN EN ALMACÉN

Por Alfonso Serrano

En Energéticos Nieto nos encontramos en constante cambio de acuerdo a las necesidades del mercado. Por tal, y a fin de ser más competitivos, es que hemos desarrollado proyectos para incrementar la capacidad de almacenamiento de diésel en algunas de nuestras plantas. Estos proyectos van desde la habilitación operativa de activos ya existentes hasta el desarrollo de obra civil, mecánica, hidráulica, etcétera. Incluso se llegó a construir una planta de distribución en el municipio de Tecate, Baja California; donde solo estamos en espera

del permiso que debe emitir la CRE para iniciar operaciones.

Con esto hemos incrementado la capacidad de almacenamiento en 6,600 m³, de los cuales 4,100 m³ corresponden a la rehabilitación de tanques en diferentes plantas y el resto son ampliaciones a la capacidad instalada en la región nortenoeste del país. Esto nos coloca con un volumen total de almacenamiento de más de 20,000 m³ a nivel nacional.

Por otra parte, en lo que se refiere a equipo de transporte, en este 2019 también hemos incrementado nuestro volumen de arrastre con la adquisición de autotanques con capacidad de 5 y 20 m³, además de semirremolques que serán utilizados como almacenes móviles con los clientes. Con esto incorporamos 13 autotanques y 4 semirremolques, sumando 300 m³ para dar servicio a nuestros clientes con equipo propio, con el cual tenemos la capacidad de mover por ruedas más de 1,500 m³ de diésel.





DESDE LA CABINA

SISTEMA DE ADMINISTRACIÓN DE LLANTAS NTS

Por Guillermo Becerra Sosa

El Sistema de Administración de Llantas NTS (Nieto Tires System), creado por Multillantas Nieto, es un programa que nos permite obtener los datos de uso de las llantas que se encuentran montadas en cada una de las unidades y también de las que se encuentran en el almacén.

En diciembre de 2018, el área de operaciones de Energéticos Nieto Polanco implementó este sistema para conocer a detalle el uso que se está dando a las llantas en las diferentes regiones en que se divide nuestra operación. Con el uso del NTS observamos que se utilizaban llantas de baja calidad, así como marcas que no son reconocidas en el mercado. De inicio significó un ahorro considerable en comparación con las marcas comerciales, sin embargo, el desgaste es más rápido y la renovación se realizaba en un tiempo más corto.

El objetivo del NTS es la administración de llantas, por lo que se estandarizó su medición realizando un semaforo quincenal, el cual se ha venido haciendo a partir de marzo de este año, utilizando un medidor de profundidad igual en cada planta.

¿SABÍAS QUE...?



Por Lic. Rodrigo Cervantes / Lic. Melina Urbalejo

¿QUÉ ES EL COMPLIANCE EMPRESARIAL?

El *Compliance* Empresarial o Programa de Cumplimiento Empresarial es un programa de prevención de riesgos al interior de la empresa. Tiende a garantizar un debido control organizacional al amparo de múltiples legislaciones a las cuales se encuentra sujeta la empresa. Se conforma por una diversidad de directrices, protocolos, manuales y políticas, que permitirán alinear a sus integrantes al cumplimiento normativo.

Energéticos Nieto, como empresa responsable y comprometida con la correcta gestión empresarial, se ha preocupado por implementar un *Compliance Program* Empresarial, el cual permite la mitigación de riesgos mediante la adhesión a las siguientes políticas:

☑ Plan de Prevención de Delitos

La necesidad de un Plan de Prevención de Delitos nace con motivo de las recientes reformas en materia penal, en las que se determina que las personas jurídicas o morales pueden ser penalmente responsables por delitos cometidos a su nombre, por su cuenta, en su beneficio.

Así, el Plan permite identificar el riesgo que tiene la empresa de que se cometan delitos en su nombre, por su cuenta o en su beneficio. Garantiza una eficaz observancia al debido control organizacional y minimiza que la organización sea penalmente responsable por algún hecho ilícito cometido por empleados de la empresa en perjuicio de esta. De ser el caso, contar con este tipo de lineamientos servirá como prueba a favor de la empresa ante la autoridad correspondiente.

☑ Política de Integridad (Anticorrupción)

Permite mitigar el riesgo de que una persona física que actúe en nombre o representación de la empresa realice actos vinculados con faltas administrativas graves, así consideradas por la Ley General de Responsabilidades Administrativas. Estas pueden ser: soborno, tráfico de influencias, utilización de información falsa, entre otras.

Como parte de esta Política de Integridad, se generó un Código de Conducta en el que se establecen los valores, responsabilidades, prohibiciones, condiciones para generar relaciones con terceros, etcétera. Todos los integrantes de Energéticos Nieto deberán cumplirlo.

Asimismo, se implementó un canal de denuncia interno con objeto de que todos los integrantes de la empresa tengan la posibilidad

de informar de manera anónima cualquier irregularidad, queja o falta que detecten en el desarrollo de sus actividades. Este sistema interno garantiza un canal de comunicación seguro y confidencial, siempre en busca de mejorar el ambiente laboral y seguridad de todos.

☑ Política de Protección de Datos Personales

Garantiza el correcto tratamiento de los datos personales dentro de la organización, en cumplimiento de la Ley Federal de Protección de Datos Personales en Posesión de Particulares, mediante la aplicación de diversas políticas y controles legales enfocados a proteger los datos personales a cargo de Energéticos Nieto. Ello permite a la empresa mejorar la relación con clientes y autoridades, mitigar el riesgo de sanciones administrativas, representa una ventaja competitiva (imagen/confianza), minimiza el riesgo de contraer pérdidas financieras y permite generar negocios más seguros.

Finalmente, la efectividad y el éxito del Programa de Cumplimiento Empresarial de Energéticos Nieto está en manos de cada uno de sus integrantes, ya que de ello depende la debida observancia de todas las políticas que la empresa implemente para un adecuado control organizacional y cultura organizacional.

ENERGÉTICOS NIETO EN EL SECTOR ENERGÉTICO

Por Ernesto Hernández López

¿Cuáles son las clasificaciones del sector energético? ¿Dónde está posicionada Energéticos Nieto dentro de dicho sector?

Energéticos Nieto es una empresa consolidada dentro del sector energético cuya actividad preponderante obedece a una clasificación legal y doctrinal. El sector energético se divide en dos grandes áreas: hidrocarburos y electricidad; dentro de cada una de estas se realizan diversas actividades que son identificadas como la cadena de valor.

La Ley de Hidrocarburos identifica como hidrocarburos a los siguientes productos:

- Petróleo
- Gas natural
- Condensados
- Líquidos del gas natural
- Hidratos de metano¹

Ahora bien, la cadena de valor de los hidrocarburos se divide en los siguientes sectores²:

1. Upstream

También conocido como “aguas arriba”, esta parte del sector contempla las actividades de exploración y producción, las cuales se refieren a la búsqueda de potenciales yacimientos de petróleo crudo y gas natural, la perforación de pozos exploratorios y, posteriormente, la perforación y explotación de los pozos que llevan el producto hasta la superficie.

2. Midstream

Este sector contempla las actividades de transporte y almacenamiento. El transporte se realiza principalmente por ducto, barco, tren y semirremolques; el almacenamiento se realiza en instalaciones con infraestructura diseñada para el depósito de los productos.

3. Downstream

También conocido como “aguas abajo”, se refiere a los procesos de refinado del crudo o el tratamiento del gas natural, así como la distribución, comercialización y expendio al público.

Atendiendo a lo anterior, la actividad preponderante de Energéticos Nieto (Distribución de Petrolíferos por Medios Distintos a Ducto) pertenece al área de los hidrocarburos y dentro de la cadena de valor se ubica en el sector *downstream*.

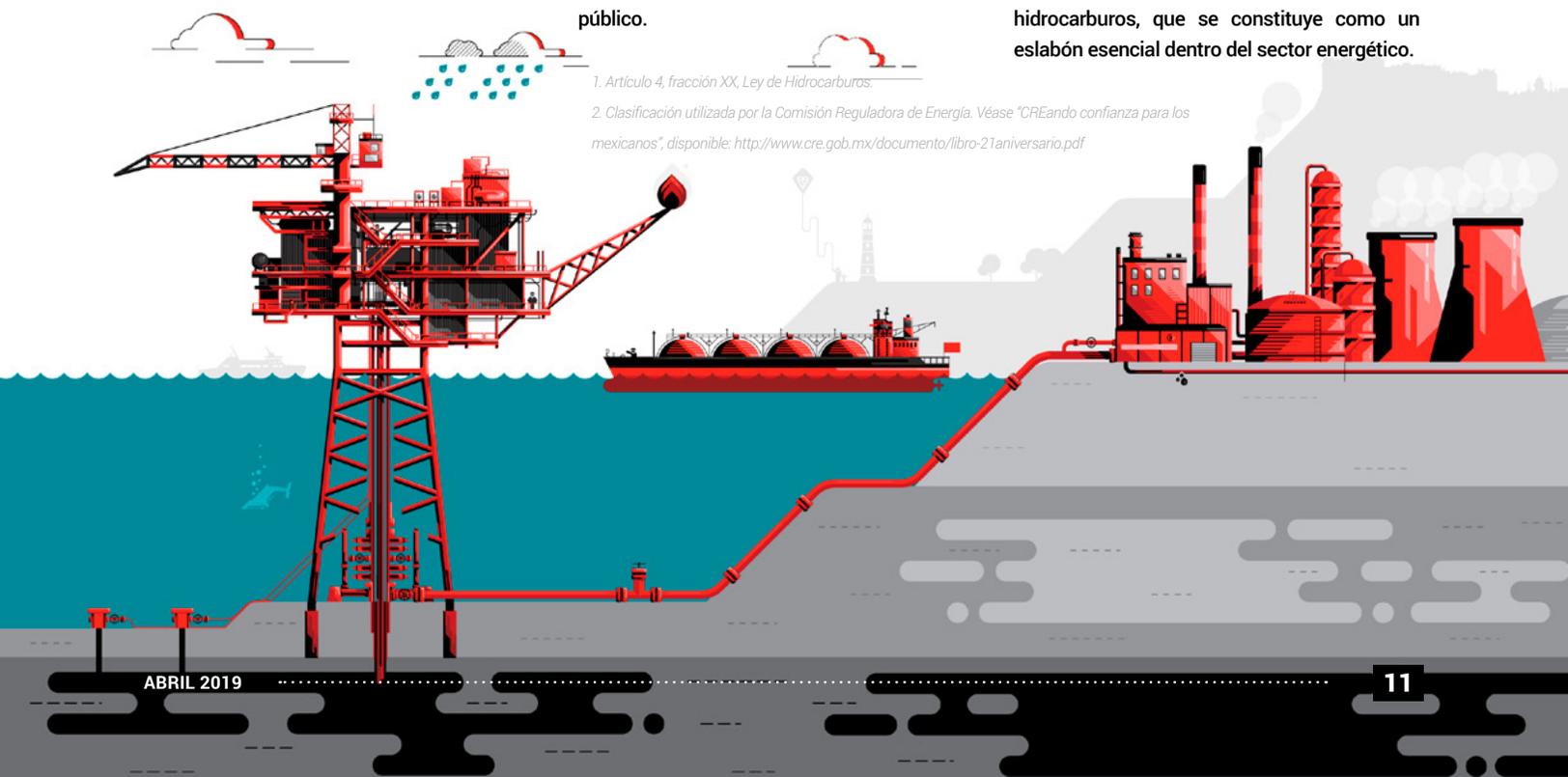
Cabe precisar que los petrolíferos son productos que derivan directamente de hidrocarburos y que se obtienen de la refinación del petróleo o del procesamiento del gas natural. Ejemplos de productos petrolíferos los encontramos en gasolinas, diésel, combustóleo y gas licuado de petróleo.

Actualmente el diésel es el principal petrolífero que distribuye Energéticos Nieto, no obstante, las cosas no siempre fueron así. En sus inicios y durante varios años, el combustóleo fue el principal producto distribuido por la empresa, pero atendiendo a una visión estratégica del mercado, la alta dirección decidió apostarle a la distribución de diésel.

Energéticos Nieto es una de las principales empresas en el sector *downstream* de los hidrocarburos, que se constituye como un eslabón esencial dentro del sector energético.

1. Artículo 4, fracción XX, Ley de Hidrocarburos.

2. Clasificación utilizada por la Comisión Reguladora de Energía. Véase “CREando confianza para los mexicanos”, disponible: <http://www.cre.gob.mx/documento/libro-21aniversario.pdf>



JUNTOS CRECEMOS

[DESARROLLO ORGANIZACIONAL]

BENEFICIOS DE LA CAPACITACIÓN Por Gerardo Solís Brito

Para Energéticos Nieto capacitar a su talento humano significa elevar sus habilidades, permitiéndoles desarrollarse profesionalmente.

Para algunas empresas la capacitación es solo una pérdida de tiempo, esfuerzo y recursos. Para Energéticos Nieto capacitar a su talento humano significa elevar sus habilidades, permitiéndoles desarrollarse profesionalmente. La capacitación se debe de ver como una inversión, ya que la formación en competencias es directamente proporcional a la productividad.

Si bien es cierto que la capacitación se orienta a satisfacer necesidades de la empresa, no debemos dejar a un lado la parte humana. Las herramientas con las que la organización pretende dotar a todos sus colaboradores se relacionan no solo con lo que tiene que ver con trabajo, sino también con su desarrollo como persona.

A continuación, enumeramos algunas ventajas de capacitarte:

Especializarte

Al ser expertos en nuestro trabajo ahorramos tiempo, podemos proponer mejoras en nuestros procesos, los resultados serán satisfactorios y se notará una mejora en el desempeño.

Mejora tu actitud

El proceso de aprendizaje puede ser estresante; incluso si no sabemos manejar nuestras emociones generamos un mal clima laboral. La capacitación nos ayuda a desarrollar esas áreas de oportunidad que tenemos, mejorando también nuestra actitud.

Crecimiento

Cuando se tienen nuevos conocimientos se fortalece el desempeño como colaborador; como personas podemos aspirar a nuevas metas y aunado a esto hacemos crecer a la empresa. Por lo tanto, trabajamos en equipo formando una sinergia de crecimiento donde todos somos beneficiados.

No necesitas supervisión en todo momento

Si tenemos nuestras competencias desarrolladas vamos generando confianza en nuestros resultados. De esta manera nuestros superiores nos podrán ir delegando responsabilidades sin necesidad de supervisión constante.

Mejora en resultados

Aumenta nuestra eficiencia y eficacia en el rendimiento del trabajo gracias al aumento de habilidades y utilidades.

Satisfacción laboral

Nos hace sentir valorados por la empresa, ya que al invertir en nosotros están creyendo en nuestro trabajo y en nuestro desarrollo, tanto personal como profesionalmente.

En Energéticos Nieto estamos trabajando para que muy pronto tengas acceso a nuevas capacitaciones y te puedas desarrollar dentro de la empresa, espéralas.



NOTA MENSUAL

Por Miguel Palacios

LOGISTIC SUMMIT & EXPO 2019

Los días 13 y 14 de marzo se llevó a cabo el evento líder de logística en México en el Centro Citibanamex de la Ciudad de México, a donde asistimos junto con nuestra empresa hermana, Autotanques Nieto.

El público objetivo del evento consiste en altos directivos, presidentes, CEO, gerentes y ejecutivos de venta, los cuales acudieron en busca de capacitación y actualización.

Estos eventos son importantes tanto para los visitantes como para los expositores, quienes tenemos la oportunidad de dar a conocer nuestro servicio a miles de personas en unos cuantos días.



CURSO A EJECUTIVOS DE VENTAS 2019

Como es propósito de la empresa mantener capacitados a sus empleados, los pasados 10 y 11 de abril se impartió el Curso a Ejecutivos de Ventas 2019, el cual tuvo lugar en el Hotel Camino Real Aeropuerto.

Dicha formación tuvo por objetivo robustecer los conocimientos de nuestra fuerza de ventas, así como capacitarlos en la actualización de nuevas condiciones comerciales e implementación de nuevos proyectos que Energéticos Nieto está llevando a cabo como parte de su crecimiento.

Cada área aportó información importante para los asistentes y se realizaron un par de dinámicas de integración, las cuales ayudaron a que se tuviera una comunicación efectiva durante esos dos días.



En la Logistic Summit & Expo 2019, Energéticos Nieto y Autotanques Nieto tuvieron una presencia importante con más de dos mil visitantes en su stand; esto nos da una gran oportunidad para darnos a conocer y practicar la creación de redes de contacto.



**EXPERTO EN MATERIA**

Miguel Palacios

¿CÓMO PODEMOS CONTRIBUIR A DAR CERTEZA A LAS OPERACIONES COMERCIALES EN LAS QUE INTERVENIMOS?

En la actualidad, la forma de hacer negocios se ha simplificado enormemente debido al avance tecnológico de las herramientas de comunicación que han sido desarrolladas por la humanidad. Lo anterior ha derivado en grandes beneficios comerciales para las empresas, no obstante, también exige para los comerciantes la implementación de políticas y sistemas que contribuyan primordialmente a guardar un registro confiable sobre los mensajes de voz y datos que contienen los términos precisos en que acordamos llevar a cabo las operaciones con nuestros clientes.

Especialmente debemos poner atención a tres herramientas que son cada vez más comunes en la vida de la empresa:

1. Los mensajes de correo electrónico
2. Los mensajes de datos en aplicaciones móviles
3. Los acuerdos por medio de llamadas telefónicas

Al respecto, es importante que conozcamos estos artículos del Código de Comercio, que es la ley que rige primordialmente la materia mercantil en nuestro país:

Artículo 78.- En las convenciones mercantiles cada uno se obliga en la manera y términos que aparezca que quiso obligarse, sin que la validez del acto comercial dependa de la observancia de formalidades o requisitos determinados.

Del cual podemos concluir, entre otras cosas, que no es forzosa la forma escrita para que pueda presumirse la existencia de un acto de comercio. Cada acuerdo al que lleguemos debe quedar registrado en algún medio que pueda ser exhibido para comprobar la existencia del acuerdo; entre más medios de prueba existan para acreditar los términos en que las partes quisieron obligarse siempre será más fácil concluir cuál fue su voluntad al concretar una operación comercial.



Artículo 89 bis.- No se negarán efectos jurídicos, validez o fuerza obligatoria a cualquier tipo de información por la sola razón de que esté contenida en un Mensaje de Datos. Por tanto, dichos mensajes podrán ser utilizados como medio probatorio en cualquier diligencia ante autoridad legalmente reconocida, y surtirán los mismos efectos jurídicos que la documentación impresa, siempre y cuando los mensajes de datos se ajusten a las disposiciones de este Código y a los lineamientos normativos correspondientes.

Artículo 1298-A.- Se reconoce [sic] como prueba los mensajes de datos. Para valorar la fuerza probatoria de dichos mensajes, se estimará primordialmente la fiabilidad del método en que haya sido generada, archivada, comunicada o conservada."

Del estudio de estos dos últimos artículos, podemos concluir, entre otras cosas, que todo mensaje de voz o datos que sea utilizado para concretar términos de negocio, entendiéndose por ellos el precio, la cantidad, la calidad, la fecha de entrega, y cualquier otra característica de la operación, podrá ser utilizado posteriormente como un medio de prueba en un juicio.

Por lo anterior, dejo en este artículo tres recomendaciones precisas que te ayudarán a guardar un registro de la información que pasa por tus manos al representar a la empresa en su operación diaria:

1. Procura continuar siempre una cadena de correos electrónicos para guardar registro de los antecedentes que preceden a los últimos acuerdos con un cliente. Marca copia a los funcionarios que intervienen desde el inicio de la comunicación.
2. Siempre que acuerdes algún término con el cliente vía telefónica, date a la tarea de redactar y enviar, en la forma recomendada, un mensaje de correo electrónico que deje constancia de los acuerdos tomados en ella.
3. Si acaso utilizas un chat para comunicarte con el cliente o algún representante del mismo:
 - a. Procura hacerlo solo para intercambiar información institucional.
 - b. Guarda respaldo en tu aparato telefónico o en la nube de datos.
 - c. De ser posible, envía un mensaje de correo electrónico que confirme los acuerdos.

De esta forma respaldarás de manera profesional tu actuar en el desempeño de tu encargo y contribuirás con tu equipo de trabajo a dar certeza a las operaciones en que intervienes.





2012CRE-029



ENERGETICOS
NIETO

ANECDOTARIO

Por Sergio Estrada Sánchez

La Secretaría de Comunicaciones y Transportes (SCT), en las temporadas vacacionales de Semana Santa y Fin de Año, emite una circular donde restringe la circulación de los equipos articulados del tipo T3-S2-R4 (tractocamión de 3 ejes, semirremolque de 2 ejes y remolque de 4 ejes), coloquialmente denominados *full trailer* o simplemente *fulles*.

Pero precisamente es durante esta temporada cuando se incrementa el consumo de gasolinas, diésel y gas LP y, consecuentemente, el transporte de estos productos. Así es que me encomendaron salvar esta situación por parte de Autotanques Nieto, en la época en la que mi labor profesional consistía en dar solución a cualquier problema relacionado con los negocios del Grupo, y estas restricciones afectaban a la División Transporte.

En esa época, hace más de veinte años, la relación de nuestra empresa con las autoridades de la SCT y la CANACAR era muy cercana en todos los niveles, por lo que solicité se exceptuara el cumplimiento de esta restricción a los productos que transportábamos. Entonces no se solicitó solamente la excepción al transporte de gasolinas, diésel y gas LP, sino que, aprovechando la buena relación, incluimos el amoníaco anhidro, combustóleo y otros productos. De esta forma, nuestra empresa filial no se vio afectada.

¡Cómo han pasado los años!

