

# BRÚJULA ENERGÉTICA

AGOSTO 2019

DESDE LA CABINA PÁG. 12

## + SISTEMA DE ADMINISTRACIÓN DE FLOTILLAS SAF NIETO



### + SECCIONES

FLASH POINT

PÁG. 06

DIESELEANDO

PÁG. 07

FINANZAS PARA MORTALES

PÁG. 08

MODUS OPERANDI

PÁG. 09



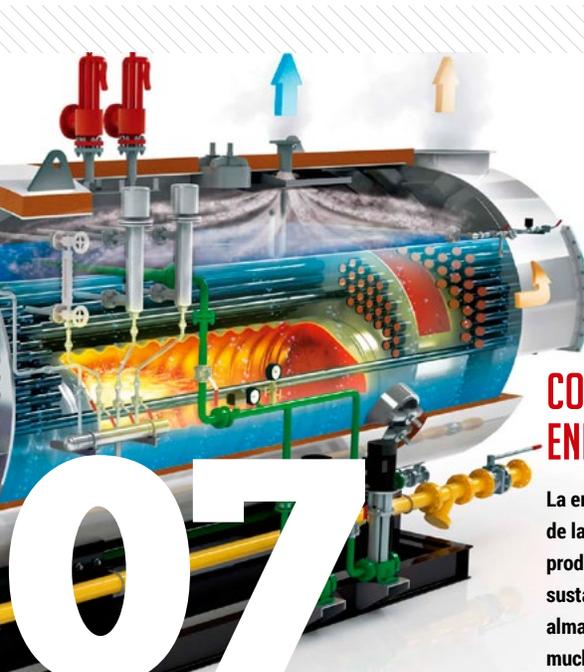
# CONTENIDO

AGOSTO 2019



**04 MENSAJE DEL DIRECTOR**

**06 FLASH POINT**



## COMPARANDO ENERGÍAS

La energía es una medida de la capacidad de algo para producir trabajo, no es una sustancia material, pero puede almacenarse y medirse de muchas formas.

**DIESELEANDO**



# PARTICIPA CON NOSOTROS

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

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



## ¿SABÍAS QUE...?

### PLANTA NAVA

Primera planta de diésel en nuestra empresa.



# 16

FINANZAS PARA MORTALES

¿QUÉ ES Y PARA QUÉ SIRVE  
UNA CARTA DE CRÉDITO?

**08**

**13**

**Q 100%**

RUMBO AL DISTINTIVO  
EMPRESA SOCIALMENTE RESPONSABLE (ESR)

**MUNDO JURÍDICO**

LA INFORMACIÓN COMO  
ACTIVO EMPRESARIAL  
Y LA IMPORTANCIA  
DEL CONVENIO DE  
CONFIDENCIALIDAD

**14**

**15**

**JUNTOS CRECEMOS  
UNA NUEVA VISION EN  
DESARROLLO ORGANIZACIONAL**

**09** **MODUS OPERANDI**  
EXPROPIACIÓN PETROLERA

**12** **DESDE LA CABINA**  
SISTEMA DE ADMINISTRACION DE FLOTILLAS  
SAF NIETO



**NOTA MENSUAL**

**MIDSTREAM FORUM  
MÉXICO 2019**

**18**

**19**

**EXPERTO EN MATERIA  
METROLOGÍA Y MEDICIÓN DE CAUDAL**

**20**

**ANECDOTARIO**



MENSAJE DEL

**SERGIO ESTRADA SÁNCHEZ**  
[ DIRECTOR GENERAL ]

# DIRECTOR

En esta edición me complace presentar la conversación con Guillermo Aguilar Gómez, operador de autotanque adscrito a la planta Guadalajara y quien cumplió 30 años laborando en Energéticos Nieto. Durante este tiempo ha destacado por la experiencia y profesionalismo demostrados en su puesto.

Conozcamos un poco de la trayectoria de una persona que ha pasado por cambios significativos junto con la empresa a lo largo de estos años.

**Guillermo, ¿qué significa para ti formar parte del equipo de Energéticos Nieto?**

Es un orgullo pertenecer a una empresa tan competitiva y líder en el mercado de los energéticos. Llevo 30 años laborando en la empresa; Nieto es parte de mi vida, con eso lo digo todo.

**En tu trayectoria en la empresa, ¿cuál ha sido el reto más importante, dentro de la operación, al que te has enfrentado?**

En el año 2004, cuando usted, licenciado Sergio Estrada, tomó la Dirección de esta empresa, le apostó al cambio, enfocando la distribución de diésel como actividad preponderante. Esto nos obligó a evolucionar y aprender las características de un nuevo producto, realizar adecuaciones a nuestras plantas, capacitarnos con los nuevos equipos de trabajo (camiones, medidores de flujo). Ese fue todo un reto, pero lo vencimos y hoy estamos más fuertes que nunca.

**¿Puedes hacer una breve descripción de la importancia de tus actividades para la organización?**

Somos el último eslabón con el cliente; en nuestras manos está la imagen que transmitimos de Energéticos Nieto.

**¿Qué significó para ti el cambio de transportar combustóleo a diésel?**

Ha sido mi mayor reto, pero con él vendría un crecimiento personal y profesional.

**¿Cuál es la importancia de contar con el kit de documentos a bordo de tu unidad?**

Sumamente importante, ya que es la forma de comprobar la legalidad de todo nuestro trabajo englobando permisos, seguro de camión, condiciones de la unidad, licencia para manejo de materiales peligrosos. Cuando tienes todo en regla, no das pie a la corrupción.

**¿Qué ha significado para ti ver que la empresa ha invertido para modernizar las unidades de reparto?**

El ser un referente en el sector de los energéticos requiere de una empresa

vanguardista, y en ese aspecto la empresa no escatima. Tanto como para los trabajadores como para el cliente este tema crea seguridad y confianza en que las cosas se hacen de la mejor manera.

**¿Estás capacitado para actuar en caso de un derrame en tu operación? ¿Qué harías ante esta situación?**

Claro que estoy capacitado; a lo largo de mi trayectoria en Energéticos Nieto he participado en varios incidentes haciendo trasiegos tanto de diésel como de combustóleo.

En caso de un derrame, primero que nada hay que notificar a nuestro superior en la empresa, delimitar el área y utilizar nuestro equipo de derrames (tapete de barrera contra derrames, bolsa para desechos absorbentes, cordones absorbentes para crear dique de contención, polvo químico absorbente, etcétera) para mitigar el riesgo ambiental.

**¿Qué importancia das al cumplimiento de entrega de producto al cliente?**

Es parte de nuestra esencia, está en nuestra misión como empresa; por lo tanto, es prioridad.



**¿Qué significa para ti la satisfacción del cliente?**

Cumplir en todo momento conforme a los programas, volumen, calidad del producto, asesoría en temas energéticos; creando una relación comercial duradera, como el caso de nuestro cliente Peña Colorada.

**¿Crees necesario contar en las unidades de reparto con un equipo de rastreo satelital?**

Por supuesto, ya que con ello me siento más seguro, además de que para el cliente es una herramienta de apoyo para confirmar la trazabilidad del producto en todo momento.

**¿Qué acciones tomas ante un operativo de la autoridad en caminos de jurisdicción federal?**

Hay que identificar si efectivamente son unidades de la Policía Federal de Caminos.

**¿Te sientes seguro en tu trabajo y en las actividades que realizas?**

Sí, me siento seguro y agradezco la confianza de mis jefes, porque me permiten realizar mi trabajo con gran responsabilidad.

**¿Es complicada la labor de operador de unidades de reparto?**

Más que sea complicada la labor, es una gran responsabilidad el conducir una unidad con 20 000 litros de material peligroso, que este llegue a su destino final y sea descargado en forma segura y de conformidad con las necesidades del cliente.

**¿Qué opinas sobre el uso de estimulantes para evitar el cansancio en la operación?**

De antemano sé que el uso de drogas es perjudicial, altera los sentidos y capacidad de reacción; lo correcto es descansar las horas que sean necesarias para estar en condiciones físicas, mentales y con la

atención al 100 % para realizar nuestro trabajo.

**¿Qué equipo de protección personal se ocupa para desempeñar tus actividades?**

Casco, lentes y guantes de seguridad, ropa 100 % de algodón, chaleco reflejante y calzado dieléctrico.

**¿Cuál ha sido tu aportación en los años de servicio para hacer de Energeticos Nieto líder en el mercado?**

Aplicar las normas y procedimientos en el manejo de combustibles, la actitud de servicio para realizar mi trabajo correctamente, el trato y respeto al cliente.

**NIETO S.A. DE C.V. ES MI ILUSIÓN; ESTAR EN ESTA EMPRESA PARA SIEMPRE TRABAJANDO, POR ESO DIGO CON ORGULLO: “¡TRABAJO EN EMPRESAS 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 Joachin 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

El pasado mes de junio tuvimos la oportunidad de participar como ponentes en el Midstream Forum, organizado por el Grupo Editorial T21, empresa dedicada a la publicación de reportajes, noticias y temas especializados en autotransporte y energía. La invitación fue con la intención de hablar sobre el tema relativo al robo, contrabando directo y contrabando documental de combustibles; obedece al reconocimiento de nuestro activismo al denunciar de forma recurrente estos ilícitos ante diversas autoridades desde hace varios años. Esta situación no afecta solo a las empresas comercializadoras, distribuidoras y estaciones de servicio, sino que también al erario público, ya que se configuran varios delitos, entre otros, el de evasión fiscal. Los combustibles son introducidos al país a través de las aduanas terrestres y portuarias mediante el uso de fracciones arancelarias que no corresponden al producto importado, dejando de tributar impuestos como la tasa IEPS, cuota IEPS y combustibles fósiles, que representan entre un 30 % y 35 % del valor final del producto.

Iniciamos el segundo semestre del año con energía, enfocando nuestros esfuerzos en reforzar nuestra infraestructura a fin de dar cumplimiento a una obligación establecida por la ASEA a través de la Política de Almacenamiento Mínimo de Petrolíferos, que obliga a los regulados a contar con una capacidad de almacenamiento mínimo, cuyo nivel máximo se alcanzará en el año 2025. Estas medidas implican nuevas y grandes inversiones en la ampliación y modificación de infraestructura

existente y adquisición de predios para construcción de nuevas plantas de almacenamiento. Sin embargo, el problema mayor estriba en la obligación de contar con inventarios equivalentes al volumen de once días de operación, que solo podrán ser utilizados en situaciones de emergencia, con el consecuente costo que esto implica.

Resulta complicado realizar lo anterior en momentos en los que el rumbo del país es incierto, con (en el mejor de los casos) una desaceleración de la economía, aunque, a decir de los expertos nacionales e internacionales y de los indicadores macroeconómicos, se trata ya de una recesión económica de grandes magnitudes. Los responsables de conducir el país no logran dar confianza y certeza a los inversionistas con políticas energéticas acordes a la realidad global y, por el contrario, se empeñan en desarrollar proyectos a todas luces inviables, como lo puede ser la Refinería de Dos Bocas.

Conscientes de que la única forma de hacer contrapeso a las decisiones sin fundamento que se toman desde el gobierno federal es participar activamente con propuestas de valor, tomamos la iniciativa de registrar a nuestra empresa en un organismo cupular que goza de gran prestigio, seriedad y fuerza en el sector empresarial. Así, nos afiliamos a la Confederación Patronal de la República Mexicana (COPARMEX), donde participaremos en la Comisión de Energía, proponiendo nuestra visión del sector, de la normatividad y su aplicación ante los reguladores de nuestra industria.

Continuamos trabajando con ahínco para lograr una sana competencia entre los participantes de la comercialización y distribución de combustibles y una razonable relación con las autoridades regulatorias en un ambiente de legalidad, competitividad y eficiencia.



# DIESELEANDO

## Comparando energías

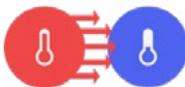
Por Roberto Rivas

**La energía es una medida de la capacidad de algo para producir trabajo, no es una sustancia material, pero puede almacenarse y medirse de muchas formas.**

En la industria de la energía existen distintos productos para satisfacer los consumos de nuestras actividades diarias. La elección de uno u otro dependerá del tipo de energía que utilice la máquina que nos ayude a realizar cierto trabajo o función. La unidad estándar para medir la energía y el trabajo realizado es el joule (o julio), que se denota por el símbolo J.

La BTU (*British thermal unit*) es una medida del contenido de calor de los combustibles o las fuentes de energía. Formalmente es la cantidad de calor requerido para elevar la temperatura de una libra de agua en condiciones estándar en 1 °F.<sup>1</sup> Seguramente esto les recuerda la definición de una kilocaloría, que es la cantidad de energía que se necesita para elevar en 1 °C la temperatura de 1 kg de agua (bajo el mismo supuesto de densidad y temperatura estándares). Por lo tanto, las BTU nos sirven para medir la capacidad de un combustible de transferir calor bajo combustión.

PÉRDIDA  
DE CALOR



GANANCIA  
DE CALOR

Imagen 1. Energía en tránsito por transferencia de calor.

Ahora que entendemos que la energía produce calor y trabajo y tenemos medidas para cada magnitud, podemos relacionar distintas fuentes de energía y compararlas bajo la misma base: la unidad que predomina es la BTU.

A continuación, se enlistan los valores de comparación de algunos combustibles:<sup>1</sup>

Combustible	Equivalencia
Electricidad	1 kilowatt-hora = 3 412 BTU/h
Gas natural	1 pie cúbico = 1 036 BTU
Propano	1 galón = 91 600 BTU
Gasolina	1 galón = 120 333 BTU
Diésel	1 galón = 137 381 BTU
Diésel industrial	1 galón = 138 500 BTU

Tabla 1. Equivalencias de combustibles en BTU.

Y una tabla de conversiones de unidades de trabajo y calor:<sup>2</sup>

CONVERSIONES				
Cantidad	Medida	Valor	Medida de conversión	Especificaciones
1	BTU	253	cal	
1	BTU	0.253	kcal	
1	BTU	0.293	W	
1	BTU	1.055	kJ	
1	W	3.412	BTU	
1	ft <sup>3</sup>	0.028316847	m <sup>3</sup>	
1	ft <sup>3</sup>	28.31684659	l	
1	kJ	0.239005736	kcal	
1	kg diésel	0.865	l	15.5 °C & 760 mmHg
1	l diésel	1.156069364	kg	15.5 °C & 760 mmHg
1	kg combustóleo	0.982	l	15.5 °C & 760 mmHg
1	l combustóleo	1.018329939	kg	15.5 °C & 760 mmHg
1	m <sup>3</sup>	35.31466621	ft <sup>3</sup>	
1	m <sup>3</sup>	1125	kg	15.5 °C & 760 mmHg
1	m <sup>3</sup> gas natural	675	kg	15.5 °C & 760 mmHg
1	gal	3.785411784	l	

Tabla 2. Algunas relaciones entre unidades de medida como: trabajo, calor, volumen y densidades.

### Ejemplo:

Tienes dos edificios con distintos sistemas de calefacción; el sistema en un edificio utiliza diésel industrial como fuente de energía y el otro utiliza gas natural. Quieres saber cuál de los dos sistemas te genera menos gasto mensual por cada 1 MMBTU (millones de BTU).

Tenemos la siguiente tabla de precios:

Combustible	Precio	Unidad de medida
Gas natural	\$12.60 Mft <sup>3</sup>	Dólares por miles de pies cúbicos
Diésel industrial	\$3.54 gal	Galones

De la tabla 1, tenemos que:

$$1 \text{ ft}^3 = 1036 \text{ BTU} \rightarrow 1000 \text{ ft}^3 = 1036000 \text{ BTU} = 1.036 \text{ MMBTU}$$

$$1 \text{ gal} = 138500 \text{ BTU} = 0.138500 \text{ MMBTU}$$

Por lo tanto, de la tabla de precios tenemos:

Sistema gas natural		
\$12.60	1.036	MM BTU
\$12.16	1	MM BTU
Sistema diésel industrial		
\$3.54	0.138500	MM BTU
\$25.56	1	MM BTU

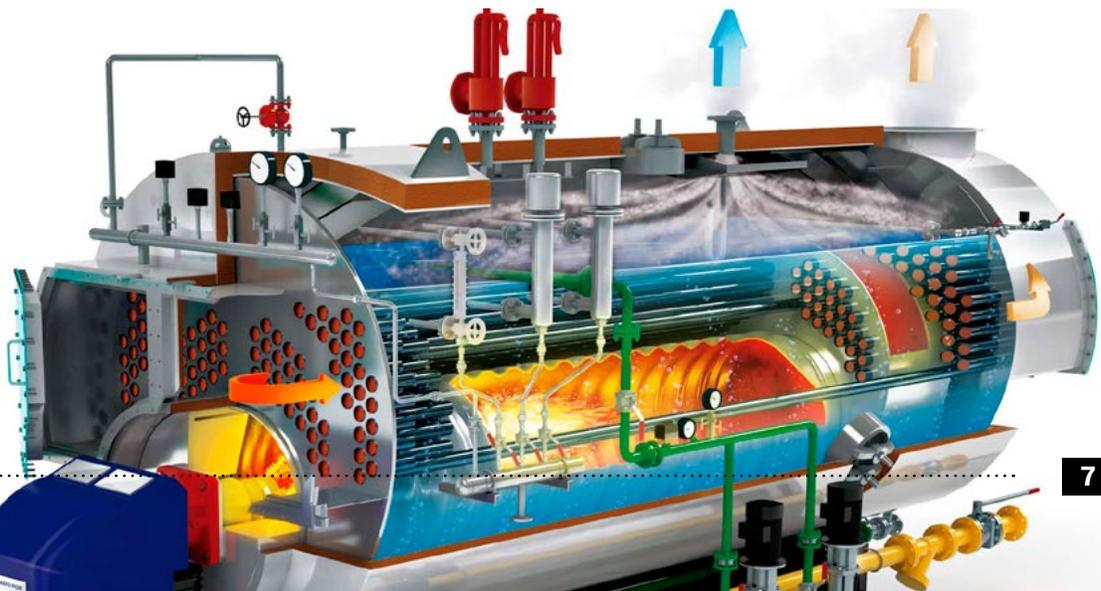
Por lo tanto, el sistema que utiliza gas natural nos genera menos gasto por el mismo consumo de energía.

### Referencias

[1] U.S. Energy Information Administration, [https://www.eia.gov/energyexplained/index.php?page=about\\_btu](https://www.eia.gov/energyexplained/index.php?page=about_btu)

[2] Tablas de conversiones. <http://www.unitconversion.org/>

[3] Cengel, Yunus A. y Michael A. Boles, *Termodinámica*.



# FINANZAS PARA MORTALES

[ÁREA DE ADMINISTRACIÓN Y FINANZAS]

## ¿QUÉ ES Y PARA QUÉ SIRVE UNA CARTA DE CRÉDITO?

Por Fernando Joachin Jiménez

Las cartas de crédito son un medio de pago nacional o internacional, sujetas a regulaciones mundiales. Se emiten por un banco; permiten al comprador recibir la mercancía sin desembolsar anticipadamente por ella y le garantiza al vendedor su liquidación contra la entrega de los documentos pactados por las partes contratantes.

Son irrevocables, por lo tanto, no pueden modificarse o cancelarse sin la aprobación de las partes.

Las partes que intervienen en la emisión de una carta de crédito son: el ordenante, el beneficiario y el banco emisor.

1. Ordenante (comprador). El que solicita la carta de crédito al banco. Como persona física o moral, debe ser cliente de un banco y contar con una línea de crédito o con los fondos suficientes para prepagar la operación comercial.
2. Beneficiario (vendedor). Persona física o moral a favor de quien se emite la carta de crédito, por lo que tiene derecho a cobrar su importe contra la exhibición de los documentos para hacer válida la carta de crédito.
3. Banco emisor. Institución financiera emisora de la carta de crédito a favor del beneficiario a solicitud del ordenante. Es responsable ante el ordenante de notificar y retribuir al vendedor por conducto del banco una vez que hubiera acatado lo convenido en la carta de crédito.

La carta de crédito que más se utiliza es la de tipo *standby*; es una modalidad de carta de crédito que se utiliza como una garantía y se ejerce en caso de incumplimiento de una obligación de tipo comercial, financiero o de servicios.

La finalidad de este tipo de cartas de crédito es que permanezcan como un respaldo (garantía) para el beneficiario y se hacen efectivas en caso de incumplimiento por parte del ordenante.

La ventaja de las cartas de crédito es que confieren a ambas partes un alto grado de seguridad de que las condiciones previstas serán cumplidas, ya que permiten al comprador asegurarse de que la mercancía le será entregada conforme a los términos previstos. Además, brindan la posibilidad de obtener un apoyo financiero, en tanto que el vendedor pueda asegurar su pago.

El pago se efectúa contra los documentos que representan las mercancías y, por consiguiente, que posibilitan la transmisión de derechos sobre dichas mercancías. El banco en ningún momento se responsabilizará por la mercancía objeto de la transacción; su responsabilidad se limita a los documentos que la amparan, de ahí el nombre de crédito documentario.

En resumen, las cartas de crédito son la promesa de un banco o institución de crédito de pagar una cierta suma de dinero; se paga contra la presentación de documentos que certifican un hecho o acto jurídico. El plazo para hacer uso de esta debe estar preestablecido; vencido el plazo, el beneficiario de la carta de crédito no puede girar sobre esta.

Fuente:

Mtro. Miguel Angel Picazo Cornejo, "Comercio exterior", IDC Asesor fiscal, jurídico y laboral, 445: 15-16. Julio/2019.

# MODUS OPERANDI

[ÁREA OPERATIVA]

# EXPROPIACIÓN PETROLERA

Por Guillermo Becerra Sosa - Subdirector de Operaciones

Desde principios de 1938, un convenio anual que tenía Estados Unidos con México para la compra de plata había empezado a ser revisado de forma mensual. La decisión de las autoridades de aquel país de no renovarlo aumentó la presión que ejercieron las empresas estadounidenses al retirar sus fondos bancarios para provocar una crisis monetaria. En el campo diplomático, las delegaciones de Estados Unidos y Gran Bretaña insinuaron al gobierno la imperiosa necesidad de llegar a un acuerdo con las empresas petroleras. Por ello, el conflicto obrero-patronal se convirtió en un conflicto directo entre el gobierno y las empresas petroleras.

El presidente Lázaro Cárdenas tuvo reuniones con las compañías el 3, 6 y 7 de marzo para tratar de convencer a los representantes de las empresas de que accedieran a pagar la suma de 26 millones de pesos. Estos se negaron, no tanto para dilucidar si podían o no acceder al aumento, sino para evitar sentar este precedente. El día 7, uno de

los representantes preguntó: "¿Quién garantizará que el aumento solo sea de 26 millones de pesos?". Cárdenas le respondió: "Yo lo garantizo". El representante esbozó una sonrisa y preguntó de nuevo: "¿Usted?" y Cárdenas afirmó: "Sí, el Presidente de la República", al mismo tiempo que dio por terminada la reunión. Terminado el plazo legal establecido por la Suprema Corte de Justicia, las compañías petroleras se encontraban en abierta rebeldía por no acatar sentencia. Los empresarios extranjeros consideraron que México no tenía recursos propios para hacer frente al proceso de producción y comercialización internacional de su petróleo.

El 9 de marzo, todas las representaciones de México en el extranjero recibieron un memorándum que advertía la posibilidad de que se realizara la expropiación petrolera. A pesar de la gravedad de esta posible situación, el tono del documento era optimista ante las dificultades económicas que conllevaría tomar esta decisión. El embajador de México

en Estados Unidos, Francisco Castillo Nájera, llegó a pensar en una respuesta militar.

El viernes 18 de marzo de 1938, las compañías extranjeras, advertidas por personas dentro del gobierno de que el presidente planeaba una acción enérgica en contra de ellas, declararon en el último momento estar dispuestas a hacer el pago. Sin embargo, lo hacían condicionando una rebaja en las prestaciones y aumentando el número de empleados de confianza en una proporción que permitiera a las empresas mantener el control de sus decisiones clave. Pero el presidente Cárdenas ya había tomado una decisión y la propuesta fue rechazada. Después de reunirse con su gabinete, a las 10 de la noche, declaró la expropiación mediante la cual la riqueza petrolera, que explotaban las compañías extranjeras, se volvió propiedad de la nación mexicana, lo cual era uno de los ideales sociales de la Revolución Mexicana asentados en el artículo 27 constitucional y respondía a la política nacionalista del presidente Cárdenas.

## Discurso de expropiación

El discurso de expropiación que el presidente Cárdenas dirigió por radio a la nación tuvo una duración de poco más de quince minutos. Dio a conocer la negativa de las compañías petroleras para dar cumplimiento al fallo de la Suprema Corte de Justicia y denunció la substracción de fondos que habían hecho con antelación los empresarios para justificar su incapacidad para pagar a los obreros el monto que dictó la Junta Federal de Conciliación y Arbitraje. Expuso las repercusiones y afectaciones que tendría el país si la producción del combustible fuera nula o insuficiente. Explicó que siendo esos motivos de interés público para los mexicanos, y aún para los extranjeros residentes en la República, se veía obligado a actuar de inmediato para aplicar la Ley de Expropiación y de esta manera no afectar a la industria ni a la economía del país.

El discurso incluyó una breve historia de la actuación de las empresas petroleras. Explicó que estas habían gozado durante muchos años de beneficios fiscales, franquicias aduanales e innumerables prerrogativas, a veces, en contra del derecho público. Señaló que, en contraste, la obra social de las compañías petroleras

había sido prácticamente nula, que alrededor de los sitios donde se habían establecido no había escuelas, centros sociales, campos deportivos, hospitales ni obras de aprovisionamiento o saneamiento de agua, ni siquiera plantas de energía eléctrica que podrían haber funcionado con los millones de metros cúbicos de gas que desperdiciaban en sus explotaciones. Así mismo, señaló que en los campamentos de las compañías, el personal extranjero contaba con confort, refrigeración y protección contra insectos, mientras que para el personal nacional los trabajos eran rudos y agotadores, con salarios inferiores.

Denunció las historias de atropellos, abusos y asesinatos derivadas de actos cometidos por agrupaciones y policía privada para salvaguardar los intereses de las compañías, así como la existencia de las facciones rebeldes —financiadas por las empresas petroleras— que se mantuvieron levantadas en armas en la Huasteca y el Istmo de Tehuantepec, entre 1917 y 1920, contra el gobierno constituido. Evidenció también las acciones intervencionistas que las compañías petroleras habían realizado en contra de la política nacional cada vez que veían afectados sus negocios, por la fijación de impuestos

o por el retiro de las tolerancias a las que estaban acostumbradas.

Pidió a la nación el respaldo moral y material para poder llevar a cabo el acto de expropiación, que podría representar un sacrificio económico para poder saldar el compromiso de indemnización y un eventual reajuste cambiario. A la opinión internacional, dejó en claro que el deseo que tenía su gobierno era comercializar el petróleo mexicano con países de tendencia democrática.

Terminado el discurso, dio lectura a los cuatro artículos del decreto de expropiación con sus dos consideraciones: la negativa de las empresas a acatar el fallo de la Junta de Conciliación y la ejecutoria de la Suprema Corte de Justicia; y la aplicación de la ley de expropiación, basada en el artículo 27 constitucional, debido a que la suspensión total de actividades petroleras paralizaría los transportes e industria, lo cual produciría graves trastornos a la población.

El Decreto expropiatorio fue firmado por el presidente Lázaro Cárdenas, por el secretario de Hacienda Eduardo Suárez Aránzolo y por el secretario de Economía Nacional Efraín Buenrostro Ochoa.



Fueron declarados expropiados los bienes muebles e inmuebles de varias compañías petroleras, tales como;

- Mexicana de Petróleo El Águila
- Naviera de San Cristóbal
- Naviera San Ricardo
- Huasteca Petroleum Company
- Sinclair Pierce Oil Company
- Mexican Sinclair Petroleum Corporation
- Standford y Compañía
- Penn Mex Fuel Company
- Richmond Petroleum Company de México
- California Standard Oil Company of México
- Gas y Combustible Imperio

La Secretaría de Economía Nacional, con la intervención de la Secretaría de Hacienda, procederían a la inmediata ocupación de los bienes. La Secretaría de Hacienda debería pagar la indemnización correspondiente en un plazo no mayor a 10 años.

Por tratarse de bienes muebles e inmuebles, se entendió que el decreto incluyó también a las empresas filiales de El Águila: Compañía Mexicana-Holandesa La Corona, J.P. Jonker Sucesores, International Petroleum Co., Tuxpan Petroleum Company, United Oils Production C., Rafael Ortega Sucesores, Compañía Consolidada de Fincas Urbanas, Compañía de Terrenos del Golfo, a las

empresas filiales de la Huasteca: Mexican Petroleum Co., Cía. Trascontinental de Petróleo, J. A. Brown y Compañía, International Petroleum Co., Compañía Petrolera Minerva, Doheny Bridge y Compañía, Green y Compañía, Tamiahua Petroleum Co., Tuxpan Petroleum Co., Compañía Petrolera Ulises; a las compañías filiales de Imperio: Compañía Mexicana de Oleoductos Imperio, Southern & Refining Co., Gulf Coast Corporation, Tampascas Oil Company, Mexican Eastern Oil Co., Mexican-Texas Petroleum & Asphalt Co., Sabino Gordo Petroleum Co.; y a la filial de Consolidated: Compañía Petrolera Franco-Española.

### Apoyo popular y creación de Pemex

El 23 de marzo, de forma espontánea, se reunieron cien mil personas de todas las clases sociales en una enorme manifestación de respaldo a la expropiación petrolera. El 19 de abril hubo una manifestación femenina en el Palacio de Bellas Artes. Acudieron mujeres de todas las clases sociales, algunas regalaron joyas, otras objetos de bajo valor, incluso una anciana llevó una gallina para ayudar a cubrir el pago de la indemnización. Aunque se lograron reunir poco más de 2 millones de pesos, este era un monto realmente simbólico. Las colectas y la emisión de bonos

para cubrir la indemnización a las compañías petroleras estuvieron lejos de solucionar el problema económico, pero sí constituyeron movilizaciones impresionantes de la opinión pública en apoyo a la situación. Sectores como la Iglesia católica y algunos empresarios conservadores, que normalmente eran de opinión contraria a las decisiones del gobierno, en esta ocasión respaldaron al presidente. Para muchos, la expropiación significaba un sacudimiento final del imperialismo que por tanto tiempo había sangrado a México, impidiéndole confiar en su propia fuerza y capacidad.

Todos los empleados, técnicos e ingenieros extranjeros abandonaron las instalaciones petrolíferas. La Administración General del Petróleo Nacional (AGPN) fue el organismo que provisionalmente se hizo cargo de los bienes expropiados a las compañías petroleras. Al mes siguiente de la expropiación, por decreto, se creó la Distribuidora de Petróleos Mexicanos, que se encargaría de la comercialización del petróleo y sus derivados; y por otro decreto, promulgado el 7 de junio de 1938 y publicado el 20 de julio del mismo año, se creó la compañía Petróleos Mexicanos (Pemex), la cual se encargaría de la exploración, producción y refinación del petróleo.

Fuente: [https://es.wikipedia.org/wiki/Expropiación\\_del\\_petróleo\\_en\\_México](https://es.wikipedia.org/wiki/Expropiación_del_petróleo_en_México)



## DESDE LA CABINA

# SISTEMA DE ADMINISTRACION DE FLOTILLAS SAF NIETO

Por Víctor Díaz

El Sistema de Administración de Flotillas (SAF NIETO) es un desarrollo propio que permite administrar, controlar y optimizar el consumo de combustible en los equipos de transporte de nuestros clientes.

Técnicamente consiste en colocar un disco de radio frecuencia tipo TAG en la parte trasera de la cabina de los tractores; en los dispensarios se coloca la antena lectora y posteriormente se configura el sistema del KI-04 para que identifique la lectura del TAG de radiofrecuencia, datos del operador y kilometraje de la unidad.

Con nuestro cliente y empresa filial, Autotanques Nieto, el Sistema de Administración de Flotillas se encuentra operando satisfactoriamente en nuestras plantas y, de la misma forma, en las bases de dicha compañía.

Para lograr este propósito participamos inicialmente las Subdirecciones de Operación, Coordinación de Transporte, Sistemas, Gerencia Zona Centro y Planta Querétaro, en

coordinación con nuestros compañeros de Autotanques Nieto de las áreas de Subdirección de Operación, Sistemas, Gerencia de base Abasolo, Gerencia de base Culiacán.

Conforme avanzamos en la implementación del SAF NIETO se integraron Jefes de Planta de Tula, Guadalajara, Culiacán, Hermosillo, Coatzacoalcos, Monterrey y Mexicali de Energéticos Nieto, así como las bases de Tepeji, Reynosa y Monterrey de Autotanques Nieto.

A la fecha, se han despachado más de 4 500 000 litros de diésel a los equipos de Autotanques Nieto, se extrae el reporte diario que genera el sistema, se realizan consultas detalladas por fecha, por unidad, por operador y por tipo de clasificación de transporte (tolvas, gas, refinado, CDT, alimentos, etcétera).

En Energéticos Nieto nos sentimos satisfechos al dar cumplimiento a esta solicitud, con el compromiso de mantener el correcto funcionamiento del SAF NIETO.



# Q100% RUMBO AL DISTINTIVO EMPRESA SOCIALMENTE RESPONSABLE (ESR)

Con la visión de mantener una ventaja competitiva en el mercado y mejora continua, Energéticos Nieto determina desarrollar, implementar y realizar actividades necesarias para la obtención del Distintivo Empresa Socialmente Responsable. Esto implica un trabajo en equipo con diferentes áreas y el compromiso de todo el personal para su desarrollo.

Por Ing. Héctor Pérez Martínez

Con un enfoque sistémico en la organización, se determina incorporar la responsabilidad social a los procesos del Sistema Integral de Gestión (SIG), por lo tanto, pasa a formar parte de la planificación estratégica. No se encuentra restringida solamente a las acciones sociales o ambientales desarrolladas para la comunidad y colaboradores, sino que implica la interacción con diversos públicos o entidades relacionados con la empresa.

El Centro Mexicano para la Filantropía (CEMEFI), es una asociación civil fundada en diciembre de 1988. Es una institución privada, no lucrativa, sin ninguna filiación a partido, raza o religión; con la misión de promover y articular la participación filantrópica, comprometida y socialmente responsable de los ciudadanos, organizaciones sociales y empresas para alcanzar una sociedad más equitativa, solidaria y próspera.

El distintivo nace por iniciativa del CEMEFI, el cual ha sido un instrumento para reconocer a las organizaciones que se han comprometido con la responsabilidad social integrando en el modelo de negocio mejores prácticas en materia de ética empresarial, calidad de vida, medio ambiente y desarrollo social.

## ¿Qué significa Responsabilidad Social Empresarial?

Es el compromiso consciente y congruente de cumplir integralmente con la finalidad de la empresa, tanto en lo interno como en lo externo, considerando las expectativas económicas, sociales y ambientales de todos sus participantes, demostrando respeto por la gente, los valores éticos, la comunidad y el medio ambiente, contribuyendo así a la construcción del bien común.

La Responsabilidad Social Empresarial se basa en cuatro líneas estratégicas, las cuales son:



El distintivo se ve reflejado en las actividades del día a día que se van desempeñando, teniendo como base un conjunto de políticas, prácticas, procedimientos y programas de trabajo con el objetivo de institucionalizarlas.

De acuerdo con el contexto, al ser una Empresa Socialmente Responsable asume a los colaboradores y a la comunidad como parte de sus objetivos, compromiso social y acciones que benefician a la organización impactando positivamente en el entorno interno y externo.

La implementación de la responsabilidad social en la empresa, se lleva de la siguiente manera:

- Reconocer, asumir y expresar la Responsabilidad Social Empresarial como un componente para la competitividad sustentable de la organización.
- Diagnosticar el cumplimiento de la Responsabilidad Social Empresarial en la organización.
- Planear el desarrollo, difusión e implementación de documentos y programas para su ejecución.

- Evaluar y analizar la infraestructura organizacional e instrumentación para el desarrollo del proyecto.
- Medir avances.
- Realizar reportes y su difusión.
- Llevar a cabo la mejora continua del proyecto.
- Postulación al Distintivo ESR.
- Obtención del Distintivo.

La importancia de obtener el Distintivo ESR para la organización:

- Ventaja competitiva en el mercado.
- Eficiencia y responsabilidad individual y colectiva.
- Balance entre la vida personal y laboral.
- Impacto positivo en la rentabilidad, eficiencia y productividad.
- Percepción de la empresa como humana y socialmente responsable, entre otros.

¡Por ello, se les hace la cordial invitación a participar activamente y trabajar en equipo para el logro del Distintivo ESR para Energéticos Nieto!

# MUNDO JURÍDICO

## LA INFORMACIÓN COMO ACTIVO EMPRESARIAL Y LA IMPORTANCIA DEL CONVENIO DE CONFIDENCIALIDAD

Por Lic. Ernesto Hernández López

**Los cambios en la dinámica de las empresas han dejado ver que la información es un activo fundamental y representa un elemento básico para su desarrollo.**

La información se genera día a día, y se entiende como un conjunto de datos ordenados que sirven para solucionar problemas, tomar decisiones y diseñar estrategias de negocio, entre otros.<sup>1</sup> Se trata de un elemento que siempre estuvo presente en las empresas, sin embargo, no tenía un reconocimiento oficial.

Los activos son los bienes, derechos y otros recursos económicos que poseen las empresas y que son susceptibles de representar una cantidad monetaria, pudiendo ser tangibles o intangibles.<sup>2</sup> En la actualidad se reconoce que la información es un activo intangible de las empresas<sup>3</sup> y algunos ejemplos son los siguientes: bases de datos de clientes y proveedores, procesos de trabajo, datos financieros, información de socios o accionistas, contactos, etcétera.

Seguramente el lector recordará aquel viejo proverbio que reza: “El conocimiento es poder”; dicho de otro modo, nosotros señalamos: “La información es poder”. Entre más información tenga una persona/organización sobre algo o alguien, más poder tendrá; por eso es importante conocer y utilizar un convenio de confidencialidad.

El convenio de confidencialidad, también llamado NDA por las siglas en inglés *Non-Disclosure Agreement*, es un acuerdo de voluntades mediante el cual las

partes que lo suscriben se comprometen legalmente a no revelar la información/documentación objeto del intercambio.

El convenio de confidencialidad contiene, de forma general, un conjunto de cláusulas que desglosan la obligación de secreto, excepciones, consecuencias, plazo y responsabilidades de ambas partes.

Las características principales del convenio de confidencialidad son las siguientes:

- Debe ser firmado por las partes antes de que se produzca la divulgación de la información confidencial.
- Puede ser un acuerdo bilateral en donde ambas partes intercambian información, o bien, puede ser un acuerdo unilateral en donde solo una de las partes va a compartir información a la otra.
- La información/documentación que se intercambia no debe ser pública.
- Puede suscribirse entre personas físicas y morales.

El conocimiento y uso adecuado del convenio de confidencialidad es imprescindible en la actualidad, puesto que se constituye como una medida de seguridad jurídica en el resguardo de información primordial, misma que debe ser intercambiada con responsabilidad.

1. Chiavenato, Idalberto, *Introducción a la Teoría General de la Administración*, McGraw-Hill Interamericana, 2006, p. 110.

2. <https://www.economiasimple.net/glosario/activo>

3. <https://future.inese.es/la-informacion-es-el-activo-mas-valioso-para-muchas-empresas-sin-embargo-no-la-tienen-asegurada/>

4. Imagen tomada de <https://cuadernosdeseguridad.com/2019/06/por-que-cifrar-la-informacion-sensible/>

# JUNTOS CRECEMOS [DESARROLLO ORGANIZACIONAL]

## UNA NUEVA VISIÓN EN DESARROLLO ORGANIZACIONAL

**POR GABRIELA NÚÑEZ ARGUETA / GERENTE DE DESARROLLO ORGANIZACIONAL**

*Estimados compañeros, es un gusto presentarme y compartirles un poco de mi experiencia laboral. A lo largo de 19 años, he tenido la oportunidad de colaborar en organizaciones de servicios de diferentes giros en recursos humanos y desarrollo organizacional, así como también en la parte de consultoría y como psicoterapeuta.*

Las organizaciones hoy en día tienen que cambiar y actualizarse a los nuevos retos que enfrentamos a nivel global y en nuestro país. Todo lo que sucede en el mundo en materia política, social y económica afecta a nuestra nación, y es por eso que toda empresa debe siempre estar informada y cambiar sus estrategias si busca sobrevivir en un mundo de por sí ya muy competitivo.

El desarrollo organizacional se dedica a implementar cambios y mejoras en las empresas desde un enfoque metódico y sistémico que aporte un valor trascendental en ellas. Es un área que busca impulsar y desarrollar estrategias para el crecimiento del capital humano en todos los sentidos.

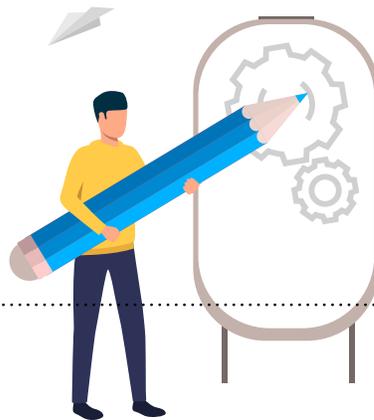
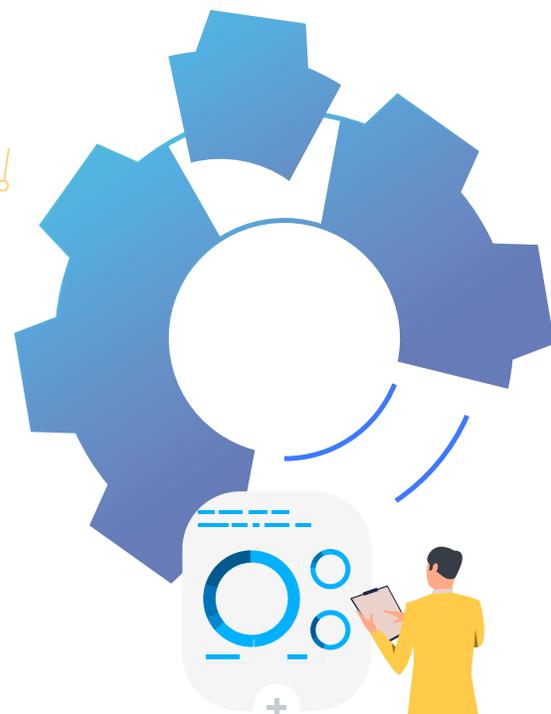
Es por eso que nuestra empresa busca siempre el crecimiento y la mejora de las condiciones del valor más importante que poseemos: nuestro talento. Hoy por hoy, el área de Desarrollo Organizacional se encuentra en proceso de reestructura y visión, en el cual buscamos alcanzar los siguientes objetivos:

- Desarrollar nuestro talento con una nueva propuesta de capacitación que permita a toda la organización capacitarse mejorando sus habilidades, sus capacidades de respuesta y, por supuesto, mejorar sus condiciones de trabajo.
- Crear condiciones de trabajo satisfactorias que nos permitan tener un ambiente de trabajo sano y agradable.
- Atraer al mejor talento a nuestra organización

- Dirigirnos hacia una cultura de calidad, socialmente responsable, bajo estándares de certificaciones del sector que nos lleven a un entorno de calidad total.
- Vivir en una cultura de medición de nuestro desempeño, con el fin de desarrollarnos como individuos y equipos de trabajo, para mejorar siempre y alcanzar nuestros objetivos organizacionales.
- Cuidar siempre nuestro bienestar físico, mental y emocional con programas de beneficio para todos, que nos permitan vivir en un ambiente sano.

Los cambios y mejoras los creamos todos y cada uno de los que pertenecemos a esta empresa. Buscamos crear un equipo de Desarrollo Organizacional que logre estar más cerca de todo el personal, brindándoles apoyo y soporte para mejorar como una gran organización.

Lo que se busca cambiar en esta área es tener una estrategia para desarrollar la empresa a una escala más competitiva, trabajando no solo por la rentabilidad y calidad en nuestros servicios, sino también por la parte más importante y medular de toda sociedad, que es la parte humana.



# ¿SABÍAS QUE...?



## PLANTA NAVA Primera planta de diésel en nuestra empresa

Por Luis Gonzalo Espinoza Aguado / Gerente Regional de Zona Noreste

A partir del año 2006, la comercialización del combustóleo para nuestra empresa estaba en caída libre, al dejar de consumir este producto nuestro cliente principal. Entonces, la Dirección observó una oportunidad de negocio con la comercialización del combustible diésel. Oportunamente, Grupo Acerero del Norte (GAN) formalizó la invitación para participar en la licitación para el suministro de 3 000 m<sup>3</sup> de diésel a dos de sus empresas filiales, Minera Carbonífera Río Escondido (MICARE) y Altos Hornos de México (AHMSA). En noviembre de 2007,

resultamos ganadores y, con esto, se dio inicio a lo que sería un exitoso negocio, colocándonos rápidamente entre las empresas de mayor venta de este producto en el país.

Estas empresas están ubicadas en la región carbonífera del estado de Coahuila, en los municipios de Nava y Monclova, respectivamente. La actividad principal de MICARE es la extracción del carbón mineral en tajo abierto y mina cerrada. Por su parte, AHMSA es la mayor siderúrgica integrada de

México, su principal producto es la plancha de acero y la bobina laminada en caliente y en frío, que se utiliza para piezas de maquinaria, tanques de ferrocarril y construcción de puentes, así como para formas estructurales utilizadas en la industria de manufactura.

Así es como nació la primera planta de diésel en nuestra empresa, Planta Nava, en un predio arrendado a la propia mina. Es importante mencionar que, desde que iniciamos operaciones, hasta la fecha, no se ha suministrado el volumen promedio

de 3 000 m<sup>3</sup>/mes que el anterior proveedor facturaba, como resultado de los controles volumétricos en la operación y el apoyo de tecnología para el manejo y administración del combustible.

MICARE cuenta con minas de cielo abierto (tajos) y minas subterráneas, en las cuales abastecemos combustible diésel a la maquinaria pesada utilizada para la extracción y transporte. Llegamos hasta el sitio en donde se encuentran operando mediante unidades con capacidad de 20 m<sup>3</sup>, las cuales trabajan las 24 horas, los 365 días del año. Contamos además con unidades de reserva, las cuales realizan recorridos

promedio de 730 km por día entre tres unidades, para repartir 80 m<sup>3</sup> diariamente. Dichas unidades están equipadas con un sistema electrónico con tecnología de proximidad, que consta de un medidor mágico tipo Coriolis con registro electrónico, pistola de alto flujo con antena lectora y un TAG que es instalado en cada unidad de la maquinaria y equipo de transporte de MICARE. Este sistema tiene la virtud de que, al conectar la pistola de llenado al equipo, busca en su base de datos la información guardada de ese TAG, verificando tanto la autorización de carga como la restricción de litros por cada una, además de almacenar toda la información de la misma, como fecha,

hora, equipo, litros suministrados, etcétera. Esta información se imprime en un ticket y se transmite la información a una computadora, por medio de radiofrecuencia, para la elaboración de reportes.

El suministro a AHMSA se realiza por medio de tres unidades con capacidad de 20 m<sup>3</sup>, propiedad de nuestra empresa, para repartir 500 m<sup>3</sup> mensuales.

En Planta Nava actualmente contamos con 5 tanques de almacenamiento con capacidad de 325 m<sup>3</sup> y laboramos un total de 24 colaboradores para operar y administrar el servicio.



## Diagrama de operación general MICARE AHMSA



# NOTA MENSUAL

## MIDSTREAM FORUM MÉXICO 2019

Por Claudia Karen Espinosa Arce

El pasado 25 de junio se llevó a cabo por tercera vez el evento Midstream Forum, donde se discuten los temas relacionados con el transporte y almacenamiento de hidrocarburos en México.

Representantes y líderes de distintos organismos relacionados con el sector se dieron cita en el recién realizado Midstream Forum México 2019, organizado por Grupo T21, donde externaron sus preocupaciones en temas de regulación, vigilancia, seguridad y competencia en la última mesa del encuentro, titulada: “Desafíos en la comercialización de combustibles”.

**“[...] La importación vía terrestre mediante el uso de fracciones arancelarias que no pertenecen al diésel. Es diésel que entra con otras fracciones arancelarias al país y que entra ante la indiferencia, complacencia y complicidad de muchas autoridades”,** dijo Sergio Estrada, presidente de la Asociación Mexicana de Distribuidores de Energéticos (AMDE).

Estrada indicó que en años pasados han denunciado esta situación con diversas dependencias y oficinas federales sin tener respuesta alguna, por lo que pronto realizarán una nueva denuncia, ahora ante la Unidad de Inteligencia Financiera de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, porque es un problema que genera una situación de competencia desleal contra quienes sí cumplen con toda la normatividad.

Fuente: t21.com.mx





## EXPERTO EN MATERIA

Por Héctor Bolaños

# METROLOGÍA Y MEDICIÓN DE CAUDAL

La Metrología es la ciencia que estudia las mediciones, patrones y sistemas de medición, cuyo marco jurídico es la Ley Federal de Metrología y está regulado por el CENAM y la EMA (Entidad Mexicana de Acreditación).

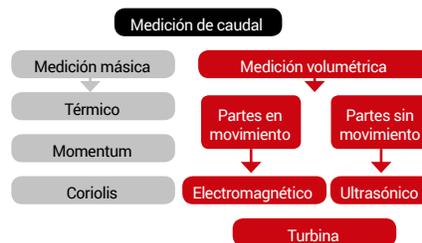
Nuestro sistema productivo de distribución de petrolíferos conlleva el uso diario de esta ciencia. En virtud de ello, es de relevancia el conocimiento explícito y el dominio de los atributos de nuestros sistemas de medición, así como la calibración y trazabilidad.

Las características o atributos que un instrumento debe tener son los que le dan un rasgo de certeza. Estos son: linealidad, rangeabilidad, precisión, histéresis, resolución, exactitud, repetibilidad, reproducibilidad y error.

Es importante mencionar que la exactitud y la precisión no son lo mismo; la exactitud es la cercanía a un valor experimental medido; por otra parte, la precisión es el valor real obtenido de la magnitud buscada.

La medición precisa de caudal o gasto es un tema de relevancia, ya que el valor de nuestros inventarios se ve afectado por la forma en la que medimos.

La medición de caudal se puede clasificar de la siguiente forma:



Entonces, la mejor forma de seleccionar los instrumentos de medición industrial es considerar que contengan intrínsecamente lo siguiente; alta resistencia a la histéresis, precisión, reproducibilidad y rangeabilidad.

Las mediciones que habitualmente hacemos son del tipo volumétrico, con equipos de desplazamiento positivo; es decir, contabilizan el caudal que pasa por su sección transversal de forma bidireccional. Esto hace necesaria la toma de temperatura antes de la utilización del instrumento, para futuros ajustes.

Los instrumentos de flujo o caudal volumétrico se ven afectados por los arreglos mecánicos que existen antes y después de la realización de las mediciones. Por ello, la simplificación de accesorios y trayectorias para que sean lo más recto

posible aumenta las propiedades de nuestro instrumento.

De hecho, existen algunos instrumentos volumétricos que exigen longitudes antes y después sin existir algún accesorio, tales como codos, tes, yes, válvulas, reducciones o filtros, con la finalidad de mejorar el caudal en un régimen que pueda medir de forma homogénea.

Es importante conocer la carta de trazabilidad de nuestro instrumento de medición, ya que ella nos indica el error que está desarrollando y con ello podemos determinar las periodicidades de calibración o, en dado caso, el mantenimiento y finalmente el reemplazo.

Si están interesados en seguir conociendo de estos temas y más; sígnanos en el podcast **Brazo energético HB**.



Antes de siquiera ser concebida la Reforma Energética y de que se crearan organismos reguladores y se asignaran facultades regulatorias a otros ya existentes, Petróleos Mexicanos y sus subsidiarias eran quienes dictaban las disposiciones que debíamos cumplir los distribuidores de combustibles industriales. Con ello, entre otros objetivos, se buscaba poder ser autorizados y consecuentemente ser acreedores de un “margen comercial”, que no era otra cosa que la diferencia entre el precio otorgado por Pemex al distribuidor y el precio máximo de venta al público establecido por la SHCP.

En la búsqueda constante de maximizar nuestros ingresos, nos dimos a la tarea de presentar a la paraestatal una solicitud para que a los distribuidores que habíamos realizado inversiones en infraestructura y sistemas de seguridad

nos fuera autorizado un margen comercial mayor. Aún existían personas físicas y empresas cuyas plantas tenían almacenes de mampostería o tanques sin el menor mantenimiento y ubicados en predios por demás pequeños, representando un peligro para los trabajadores y vecinos. Nuestra solicitud fue aceptada no sin antes presentar una ardua batalla ante funcionarios de esa época.

Trabajamos hasta altas horas de la noche en nuestras oficinas con funcionarios de Pemex para elaborar el proyecto, acordando especificaciones de plantas con capacidad de almacenamiento mínimo de 50 000 litros por producto y de al menos 3 000 metros cuadrados de terreno, equipo contra incendio y equipo periférico mínimo. Todo esto al efecto de que nuestra competencia realizara inversiones similares a las que

habíamos efectuado. A quienes dimos cumplimiento con estos requisitos se nos denominó Distribuidores Plus, y fuimos beneficiarios de un margen comercial superior al de los distribuidores que no contaban con instalaciones, esto avalado por un estudio de costos que también presentamos justificando el incremento.

Con lo anterior se vieron beneficiados algunos distribuidores que no participaron activamente con el costo del estudio y los gastos que implicó este esfuerzo, sin embargo, quedaron fuera quienes comercializaban diésel sin contar con instalaciones o con instalaciones muy elementales, trayendo un beneficio a nuestra empresa.

**¡Cómo han pasado los años!**

