

# BRÚJULA ENERGÉTICA

OCTUBRE 2021

**JUNTOS CRECEMOS** PÁG. 16

## + NUEVA FILOSOFÍA ORGANIZACIONAL DE **ENERGÉTICOS NIETO**

*Ser*  
para **trascender.**



+ **SECCIONES**

**FLASH  
POINT**

PÁG. 05

**NOTA  
MENSUAL**

PÁG. 06

**MODUS  
OPERANDI**

PÁG. 12

**EXPERTO EN  
MATERIA**

PÁG. 18

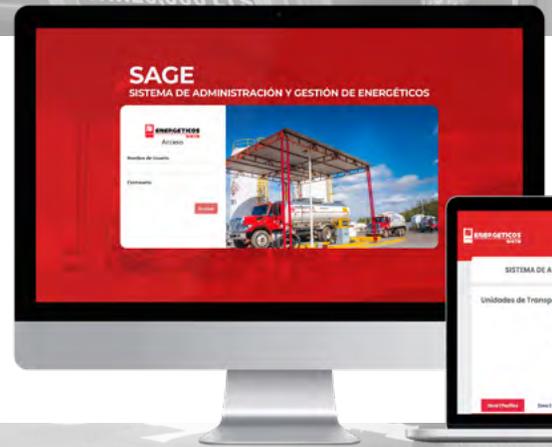
# CONTENIDO

OCTUBRE 2021



**04 MENSAJE DEL DIRECTOR**

**05 FLASH POINT**



INICIOS DE LA ZONA SURESTE

**06**

NOTA MENSUAL



**17**

*Ser*  
para trascender.



# PARTICIPA CON NOSOTROS

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

BRUJULAENERGETICA@ENERGETICOSNIETO.COM

**DISEÑANDO**  
7 TÉCNICAS PSICOLÓGICAS PARA CREAR  
EMPATÍA CON TUS CLIENTES

**07**

**09**

**Q100%**

SIMULACRO NACIONAL 2021

PROCESO DE AUDITORÍA: ¿HÉROE O VILLANO?

**FINANZAS PARA MORTALES**  
¿QUÉ ES UNA BURBUJA FINANCIERA?

**13**

**12**

**MODUS OPERANDI**

SISTEMA DE ADMINISTRACIÓN Y DE  
GESTIÓN DE ENERGÉTICOS

MÓDULO CONTROL DE FLOTILLA

**14**

**MUNDO JURÍDICO**  
*SOBRE LO REGULATORIO:*

PÓLIZAS DE SEGURO Y ESTUDIOS DE  
PÉRDIDA MÁXIMA PROBABLE (PMP)



**JUNTOS CRECEMOS**

**NUEVA FILOSOFÍA ORGANIZACIONAL  
DE ENERGÉTICOS NIETO**

**16**

**18**

**EXPERTO EN MATERIA**

**ENERGÍA Y SEGURIDAD NACIONAL:  
ENTRE EL INTERÉS NACIONAL Y LA CERTEZA JURÍDICA**

**20**

**ANECDOTARIO**



# MENSAJE DEL DIRECTOR

SERGIO ESTRADA SÁNCHEZ  
[ DIRECTOR GENERAL ]

A casi un año de haber emprendido el gran esfuerzo conjunto que significó la reestructura de nuestra organización, cumplimos recientemente una parte esencial que nos dará la pauta para trabajar en las metas planteadas. Me refiero a la **planeación estratégica**, trabajo que representó la coordinación de ideas, iniciativas y objetivos que darán rumbo a trabajos y esfuerzos coordinados de las distintas áreas de la empresa. Con esta tarea concluimos las labores de reestructura y de este momento en adelante habremos de fijar nuestro afán en consolidar el crecimiento concebido.

Actualizamos y refrescamos la **filosofía empresarial (misión, visión y valores)** de nuestra empresa para darle vigencia los próximos años. Analizamos el contexto interno y externo en el que desarrollamos nuestra actividad identificando fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas. Desarrollamos indicadores de desempeño en las distintas áreas que conforman nuestra empresa y jerarquizamos nuestras actividades (**proyectos trascendentes**) y acciones (**estrategias emergentes**) a emprender en los próximos meses, quedando otras más que fueron identificadas y que se harán realidad en el momento adecuado y oportuno (**estrategias latentes**).

El resto del año habremos de trabajar y enfocar nuestros empeños en respaldar y desarrollar el tema de la seguridad en todos sus aspectos. Una vez que la ASEA haya evaluado y aprobado la conformidad, se realice el registro de la totalidad de nuestro Sistema de Administración de Seguridad Industrial, Seguridad Operativa y Protección al Ambiente (SASISOPA) en cada planta y se lleve a cabo su implementación, crearemos además una Coordinación de Seguridad Patrimonial que será el enlace con todas las áreas que tienen a su cargo las distintas actividades en esta materia.

En otro contexto, debido a las modificaciones a la regulación en materia laboral relativa a la subcontratación de personal (*outsourcing*), nos vimos en la necesidad de realizar la sustitución patronal del personal que, de acuerdo al objeto social de la empresa, debía prestar sus servicios en Grupo Comercial de México, S.A. de C.V. Quedaron fuera algunas actividades que, por no ser parte esencial del objeto social de la empresa, son consideradas servicios especializados y se pueden prestar de manera externa. Lo anterior sin afectar las condiciones laborales de los trabajadores, tales como salario, antigüedad, prestaciones, etc.

También es importante resaltar que se llevó al cabo en dos fases la auditoría de recertificación de nuestros Sistemas de Gestión de la Calidad con excelentes resultados, así como observaciones que representan oportunidades de mejora y que nos dan la certeza de la vigencia de nuestro certificado por tres años más.

Sin duda hemos tenido meses de arduo trabajo que se intensifican con las labores a distancia, pero siempre con la convicción de estar haciendo lo correcto en beneficio de nuestra empresa.

## DIRECTORIO

### Director

Sergio Estrada Sánchez  
[sergio.estrada@energeticosnieto.com](mailto:sergio.estrada@energeticosnieto.com)

### Subdirector Comercial

Jesús Israel García Granados  
[israel.garcia@energeticosnieto.com](mailto:israel.garcia@energeticosnieto.com)

### Subdirector de Admón. y Finanzas

Fernando Joaquín Jiménez  
[fernando.joachin@energeticosnieto.com](mailto:fernando.joachin@energeticosnieto.com)

### Subdirector Operativo

Edwin Jesús Bautista Ruíz  
[jesus.bautista@energeticosnieto.com](mailto:jesus.bautista@energeticosnieto.com)

### Gerente de Recursos Humanos

Alejandra Jasso Escalera  
[alejandra.jasso@energeticosnieto.com](mailto:alejandra.jasso@energeticosnieto.com)

### Gerente Jurídico

Ernesto Hernández López  
[ernesto.hernandez@energeticosnieto.com](mailto:ernesto.hernandez@energeticosnieto.com)

### Jefe de Calidad y SSPA

Héctor Jesús Pérez Martínez  
[hector.perez@energeticosnieto.com](mailto:hector.perez@energeticosnieto.com)

# FLASH POINT

## CONSEJO EDITORIAL

El gobierno federal continúa emitiendo sin cansancio disposiciones regulatorias en todas las áreas, sin ton ni son, incluyendo las del sector energético. Las ocurrencias del presidente, que son verdaderas diáfanamente en ese espectáculo mediático denominado “las mañaneras”, no terminan de ser expuestas cuando su equipo de incondicionales, entre los que se incluyen legisladores, secretarios de Estado, directores de organismos que deberían ser autónomos y periodistas a su disposición ya están creando las “estrategias” para llevarlas al cabo. Esto sin importar que se trate de flagrantes violaciones a la constitución, tratados internacionales, leyes federales y ya ni digamos leyes secundarias o Normas Oficiales Mexicanas, en un afán servil de quedar bien con su jefe y protector.

En este sentido, las aprobaciones al vapor hechas sobre las rodillas, sin el menor cuidado en la estructura jurídica y mucho menos en la redacción, lo único que han provocado en el ámbito empresarial internacional y nacional es incertidumbre. Esto, consecuentemente, ha desincentivado la inversión, ya que los empresarios ven con gran temor que en cualquier momento cambie el sentido de las políticas en materia energética, dejando sus negocios en el aire.

Lo anterior ha provocado una avalancha de solicitudes de amparo ante instancias judiciales, quienes se han visto impedidas de dar solución a todas ellas en tiempos de pandemia. Ante el gran número de casos presentados, sin embargo, existen dos Juzgados de Distrito que en una plausible y admirable actitud de valentía,

autonomía y amplio sentido de justicia han otorgado suspensiones provisionales e incluso definitivas a las demandas de amparo por parte de personas físicas y morales, quienes han visto lesionadas sus garantías individuales en la pretensión gubernamental de aplicar modificaciones a leyes y reglamentos notoriamente infundadas e ilegales. Como ejemplo tenemos el caso de la Ley de la Industria Eléctrica y la Ley de Hidrocarburos, por citar algunas, o la suspensión del registro de 82 empresas del Padrón de Importadores de Sectores Específicos de Hidrocarburos del SAT o la aberrante y desafortunada creación de la empresa distribuidora de gas LP denominada Gas Bienestar.

Se suma a estas arbitrariedades, adoptadas desde las más altas cúpulas del gobierno, la política de descuentos a los precios de los combustibles que ha adoptado Petróleos Mexicanos en sus distintas terminales (TAR), la cual no obedece (o al menos no lo alcanzamos a distinguir) a ninguna lógica comercial ni financiera. Esto toda vez que modifica caprichosamente la integración de sus clústers (agrupación de terminales por zona), disminuye notoriamente las bandas de volumen para acceder a descuentos y amplía estos últimos en un afán desenfrenado por competir con importadores internacionales. No importa que la paraestatal continúe reportando pérdidas impresionantes provocadas por la disminución de su grado de inversión por parte de calificadoras internacionales, con las consecuencias financieras que esto ocasiona. Y todo esto sin contar la sumisión incondicional de autoridades y organismos reguladores.

En este ambiente de incertidumbre y confrontación continuamos trabajando, haciendo nuestro mejor esfuerzo a fin de conducir el destino de la empresa por las mejores rutas, apoyados en el talento, compromiso y trabajo especializado de nuestro mayor activo; nuestra gente.





**Ricardo García Ramírez**  
Gerente Zona Golfo

## INICIOS DE LA ZONA SURESTE

En esta ocasión me toca participar con la redacción de una nota para la revista Brújula Energética, en la que comparto parte de la historia del inicio de la Zona Sureste con la planta Coatzacoalcos. Esta data de 1988 con RFC EGO-88 0915-644, empresa denominada como Energéticos del Golfo, S.A. de C.V. Fue asignada a mi cargo hace ya algunos años, en octubre del 2004, tiempo en el que la comercialización de combustóleo era la actividad preponderante de la empresa. Uno de nuestros mejores clientes en esos años era la cementera La Cruz Azul en Lagunas, Oaxaca, además de Oxiteno, Harinas de Minatitlán, Clariant, Fabricante y Comercializadora Beta, Citrus Tabasco, Ultralácteos, Combustibles del Sureste, Grupo Pecuario San Antonio, Cafiver, entre otros. También atendíamos la venta cíclica a diversos ingenios para la fabricación de azúcar en la temporada de zafra, como el Ingenio Presidente Benito Juárez, La Joya, San Gabriel, San Cristóbal, por mencionar algunos; en un periodo de cinco meses suministrábamos a varios de ellos en los Estados de Veracruz, Tabasco y Campeche. Recuerdo que en aquellos años en Planta Coatzacoalcos, con una superficie de 24 736.90 m<sup>2</sup>, conformábamos el equipo de trabajo

dos auxiliares administrativas, un mensajero, un técnico en caldera y encargado de planta con el apoyo de tres ayudantes generales y un servidor, siempre comprometidos, dando nuestro mayor esfuerzo para conseguir excelentes resultados para la empresa.

Ante la caída de ventas de combustóleo en otras regiones, en el año 2006 el Director General, conjuntamente con el equipo de trabajo de cinco gerentes que conformábamos la división y nuevos compañeros que se fueron incorporando, incursionamos en la comercialización de diésel. En el año 2007, en planta Coatzacoalcos iniciamos con la fabricación del primer tanque con capacidad de 100 000 litros para almacenamiento de diésel, incorporando al catálogo de ventas de la extinta Energéticos del Golfo, S.A. de C.V., el servicio de venta, transporte y distribución ahora también de dicho hidrocarburo, hoy día principal actividad de nuestra empresa, en busca de mercado para consumidores potenciales en la zona.

Para el año de 2011 iniciamos la implementación de un Sistema de Gestión de la Calidad para obtener la Certificación

ISO 9001:2008, en ese mismo año se llevó a cabo el convenio de fusión de las Sociedades Grupo Comercial de México, S.A. de C.V. y Energéticos del Golfo, S.A. de C.V. Estas se fusionaron por incorporación en términos de lo previsto por la Ley de Sociedades Mercantiles, actuando la primera como fusionante y la segunda como fusionada. Ya con una cartera de clientes de diésel en la zona, en el año 2014 se acordó como estrategia con la Dirección la fabricación del segundo tanque de almacenamiento con capacidad de 100 000 litros. En aquellos años, el alcance de ventas era hasta por la cantidad de 1 600 000 litros mensuales a la empresa Schlumberger, suministro realizado a su planta M-I Swaco en API Ciudad del Carmen, Campeche y Villahermosa, Tabasco, así como a la planta Oxiteno México al interior del recinto portuario en Coatzacoalcos, Ver., entre otras.

En esa época recuerdo que nuestro Director me asignó la gerencia de la unidad de negocio Planta Puebla, formando durante esos años la Zona Sureste, del 2012 al 2015, que participó activamente en mantener la relación con clientes y competencia. Así fue como la Dirección logró, en abril de 2015,



una alianza con Compañía Abastecedora de Combustibles, S.A. de C.V., con reconocimiento para Energéticos Nieto en nuestro sector. Derivado de la alianza se obtuvo el control en la administración, cartera de clientes, operación, transporte y retención de personal que laboraba en tres plantas de la zona: Peñuelas, Veracruz y Salina Cruz, esta última ubicada al interior del recinto portuario.

En 2015, hace seis años, se llevó a cabo una reestructuración al interior de Energéticos Nieto con la creación de las gerencias de la Zona Sur para las plantas Cuautla y Acapulco, y la Gerencia Oriente para las plantas Puebla, Peñuelas y Veracruz. Derivado de lo anterior, en esa ocasión nuevamente nuestro Director me asignó la Gerencia de la unidad de negocio Planta Salina Cruz. En esta zona los sectores que generan actividad económica y de operación son el minero, el turismo y el sector pesquero, este último con venta cíclica a embarcaciones que salen a la pesca de camarón en un periodo de cinco meses. Recuerdo también aquella fecha: 31 de diciembre 2015, en la que la Comisión Reguladora de Energía (CRE) otorga a Grupo

Comercial de México permiso definitivo de distribución por medios distintos a ducto de petrolíferos, logrando así, en 2017, incursionar en el mercado de importación de diésel para las plantas ubicadas en la zona norte del país.

Con la finalidad de obtener mejores beneficios de descuento por la compra de diésel con el comercializador primario Pemex Transformación Industrial en las Terminales de Pajaritos, Veracruz y Salina Cruz, Oaxaca, adscritas al Clúster 17; Energéticos Nieto, a través de nuestro Director General, suscribió contrato de comercialización con Distribuidora HAMSE, S.A. de C.V., con fecha 23 de mayo de 2018. Asimismo, en el mes de agosto, con participación de la Dirección General y Subdirección Comercial, negociamos y obtuvimos el contrato de suministro de diésel con la empresa denominada Energía Campeche, S.A. de C.V. o Saavi Energía, empresa privada con actividades de generación y comercialización de energía eléctrica. Hoy, estamos por cumplir tres años suministrando diésel a la Central de Ciclo Combinado en sus instalaciones de Palizada, estado de Campeche, lo que representa en

la actualidad el cliente con registro de mayor venta de la zona en los últimos años.

Finalmente, más allá de las dificultades que atravesaba el país debido a la pandemia del coronavirus, después de detectada la primera infección por COVID-19 en México el 27 de febrero de 2020, al interior de Energéticos Nieto continuamos trabajando diariamente, algunos en planta y otros en casa. Fue durante esos meses que la Dirección aprobó su plan de reestructuración al interior de la organización, con el objetivo de ser más eficientes, buscando una administración más ágil de la empresa, pues es grande y, como lo hemos comprobado, sus procesos de negocio requieren ser agilizados. Entre los cambios se realizó la reducción del número de gerencias de ocho a cinco, de las cuales formo parte integral en la composición para la administración y operación, en conjunto con colaboradores y jefaturas de planta. Así es como actualmente está integrada la Zona Golfo, por cuatro plantas: Puebla, Veracruz, Coatzacoalcos y Salina Cruz.

Gracias.

# DIESELEANDO

Fuente: [www.flameanalytics.com](http://www.flameanalytics.com)

# 7 TÉCNICAS

## PSICOLÓGICAS PARA CREAR EMPATÍA CON TUS CLIENTES

Si estás en el mundo de las ventas y los negocios, es inevitable que interactúes con distintos tipos de personas. Más allá de la calidad y el marketing que uses en tus productos, el trato y la manera en la que te expresas con tus consumidores potenciales va a definir el éxito de la venta final.

Para lograr cumplir este objetivo de manera exitosa, puedes recurrir al uso de otras disciplinas, como la psicología y la sociología, para desarrollar tus destrezas de comunicación y tener la habilidad de vender tus servicios. Debes entender que tu propósito es “enamorar al comprador”, tal y como lo harías en una cita romántica —de manera profesional, por supuesto—, aunque te toque lidiar con clientes difíciles.

Si quieres mejorar la manera en que estableces este tipo de vínculo emocional con tus clientes, ¡estamos para ayudarte! Lee a continuación los consejos que te damos y que puedes empezar a implementar hoy mismo:

### Llámalos por su nombre

Si la confianza lo permite, llama al cliente por su nombre o por su apellido. Algo tan sencillo como esto trae consecuencias psicológicas increíblemente positivas en las personas con la que te estás comunicando.

Personalizar el trato con el consumidor es la clave para establecer un lazo de intimidad y empatía

### Lenguaje corporal

Tus movimientos y expresiones corporales pueden hacer sentir cómodo al cliente, consiguiendo persuadirlo para que compre o, por el contrario, pueden convencerlo de que no eres la opción adecuada.

¿Harías negocios con alguien que siempre está de brazos cruzados? Rotundamente, no. Habla animadamente, pero sin exagerar, sincroniza el movimiento de tus manos y brazos con el de tus palabras para enfatizar en ciertos aspectos.

### Vístete para la ocasión

Para nadie es un secreto que la imagen personal es de suma importancia. Por ello, usa la vestimenta adecuada dependiendo del estilo de tu empresa o negocio. Si das una imagen impecable y profesional generarás una mayor sensación de confianza entre el cliente y tú.

Invierte la cantidad de tiempo necesario para lucir lo mejor posible. Lo notarás de inmediato en la reacción de los usuarios.

### Usa el vocabulario adecuado

En un ambiente laboral, escoger las palabras correctas para expresar tus ideas es vital. Así que no dejes nada al azar, evalúa minuciosamente el mensaje que quieres transmitir y escoge las palabras que sean más adecuadas para ello.

Evita el uso de palabras cuyo significado cause sensaciones negativas en los clientes. Decir “ganar” es siempre mejor que “perder” y sustituye “gasto” por “inversión”. Procura acentuar los enormes beneficios que conllevan tus servicios.

La clave está en cómo lo dices, parafrasea las oraciones para que impacten de un modo efectivo. Por ejemplo, no perderás cien mil pesos, estarás invirtiendo en tu negocio, en tu progreso o en tu futuro.

### Sonríe

¿Por qué sonreír es tan importante? Un rostro relajado, en el cual se curvan los labios, es un gesto social, ampliamente distribuido entre las culturas del mundo. Las implicaciones psicológicas, filosóficas y cognitivas de una sonrisa son tan fuertes que pueden ser rastreadas hasta nuestros parientes más lejanos, los primates y afines.

Si consideramos la sonrisa desde un punto de vista evolutivo, podremos darnos cuenta la importancia que conlleva este “simple” gesto para generar y reforzar vínculos positivos entre dos seres humanos. En este caso particular, entre el cliente y tú.

Así que no subestimes nunca esta expresión. Lo más importante es que sea sincera, ya que somos expertos en detectar cuando alguien nos está engañando.

### Entusiasmo

Además de la risa, el entusiasmo es crucial para demostrarle al cliente que disfrutas y sabes lo que haces. Para el comprador, esto es sinónimo de que tu desempeño en el campo laboral es bueno y terminarás de convencerlo de que eres la opción adecuada para sus necesidades.

### Pon fechas límite

Habla siempre de fechas, días y horas en concreto. Si no estableces un marco temporal, el cliente divagará y existen menos probabilidades de que realices una venta exitosa. No olvides tu calendario la próxima vez que tengas una reunión.

¡Ahora es tu turno de enamorar al cliente! Si sigues estos consejos y te esfuerzas al máximo verás como aumentan tus compradores y, por lo tanto, tus ingresos.

# ENERGÉTICOS NIETO PARTICIPANDO EN EL SIMULACRO NACIONAL 2021

Por Héctor Pérez

Este 2021, en Energéticos Nieto no nos quedamos atrás en la prevención y temas de seguridad en nuestras actividades; continuamente nuestro personal se mantiene capacitado y participando en diferentes ejercicios para la atención de emergencias. Es por esto que somos partícipes del Simulacro Nacional 2021.

La Ley General de Protección Civil define como simulacro a la: "Representación mediante una simulación de las acciones de respuesta previamente planeadas con el fin de observar, probar y corregir una respuesta eficaz ante posibles situaciones reales de emergencia o desastre. Implica el montaje de un escenario en terreno específico, diseñado a partir de la identificación y análisis

de riesgos y la vulnerabilidad de los sistemas afectables".

Es por ello que, a través de la Secretaría de Seguridad y Protección Ciudadana y la Coordinación Nacional de Protección Civil, se convocó a instituciones públicas y privadas a nivel nacional a participar en el 1.º Simulacro Nacional 2021 que se llevó a cabo el 21 de junio a las 11:30 horas, tiempo del centro de México.

Con base en lo anterior, se hace un gran reconocimiento; a los diferentes sitios de Energéticos Nieto por la atención a esta convocatoria y al compromiso del personal por fortalecer la cultura de Reducción del Riesgo de Desastres. Esto refiere a mantener una evaluación y mejora continua

en ejercicios de preparación, identificando oportunidades de mejora.

Algunas de las ventajas de practicar simulacros son:

- **Comprobar con anticipación si las acciones que hemos preparado son eficientes.**
- **Mejorar la preparación para actuar ante una emergencia o desastre.**
- **Desarrollar una cultura de protección entre los miembros de nuestra familia y comunidad.**

Para tal efecto, en las Plantas de Distribución de Energéticos Nieto se mantiene y ejecuta un programa anual de simulacros, siendo de suma importancia que todos los colaboradores y personas que se encuentren en el sitio participen

de forma activa, responsable y siguiendo las indicaciones de las Brigadas de Emergencia, quienes emitirán los protocolos a seguir durante y después de cada evento.

**Fomentemos una cultura de prevención, ya que la seguridad, ¡depende de todos!**



Planta Tecnobus



Planta Hermosillo



Planta Coatzacoalcos



Planta Toluca



Planta Nava



Planta Guadalajara



Planta Cuautla



Planta Chihuahua



Planta Mexicali



Planta Veracruz



# PROCESO DE AUDITORÍA: ¿HÉROE O VILLANO?

Por Omar Ulises Mora H.

Seguramente a lo largo del tiempo en que cada uno de nosotros ha colaborado en Energéticos Nieto, hemos sido sujetos a recibir una evaluación de la conformidad acerca de los procesos sobre los cuales somos responsables, es decir, una auditoría. Si es el caso, muy probablemente habremos desarrollado un juicio, ya sea bueno o malo, sobre la efectividad y el beneficio que dicho proceso puede tener en el logro de resultados, tanto de nuestro trabajo como de la empresa en general.

El objetivo de este artículo no es cambiar esa percepción, sino simplemente definir cuáles son los objetivos esenciales detrás de un ejercicio de auditoría y por qué, en el ámbito de los sistemas de gestión, es considerado como un aliado del cumplimiento y crecimiento de los procesos.

La Norma Internacional ISO 9000:2015, Sistemas de gestión de la calidad - Fundamentos y vocabulario, define a la auditoría como:

**“Proceso sistemático, independiente y documentado para obtener evidencias objetivas y evaluarlas de manera objetiva con el fin de determinar el grado en el que se cumplen los criterios de auditoría”.**

**Pero, ¿cuáles son los objetivos principales de una auditoría y cómo benefician al logro de resultados?**

Para poder responder la pregunta anterior, visualicemos a nuestros procesos y actividades como un automóvil. ¡Sí!, un automóvil que día a día da marcha y nos es auxiliar para poder lograr un resultado esperado.

A lo largo de su funcionamiento, el automóvil necesitará un monitoreo constante de los criterios necesarios para su buen funcionamiento, tales como el nivel de combustible, nivel de aceite, presión de aire en los neumáticos, que, al igual que en nuestros procesos están sustentados en información documentada emitida por el fabricante, o en nuestro caso, emitida por la organización.

Al paso del tiempo, y para seguir asegurando su correcto funcionamiento, el automóvil tendrá que ingresar al servicio mecánico para que un experto en la materia realice un diagnóstico del estado general del vehículo y del cumplimiento de los indicadores determinados. Haciendo uso de los criterios establecidos, evaluará el nivel de cumplimiento y confiabilidad de cada una de las partes del vehículo y determinará las acciones preventivas, correctivas u oportunidades de mejora que el dueño deberá ejecutar, para así poder asegurar, por otro periodo de tiempo, el correcto funcionamiento del mismo y el logro de los resultados esperados.

Es así como una auditoría debería ser percibida, como un **diagnóstico del desempeño de nuestros procesos y la oportunidad de mejora para los mismos.**



### ¿Qué podría pasar si no se realiza este diagnóstico?

Las consecuencias de no realizar este tipo de diagnósticos pudieran presentarse de varias maneras, desde una baja en el rendimiento de los procesos, lo cual se vería reflejado en el aumento de costos y baja productividad, hasta el no cumplimiento de los objetivos establecidos. Este resultado impactaría directamente a la eficacia y eficiencia de la organización,

comprometiendo el cumplimiento de nuestra filosofía empresarial y la percepción que actualmente tienen de nosotros las partes interesadas.

Como en un inicio se comentó, el propósito de este artículo va mas allá de cambiar la percepción que cada uno de nosotros tiene sobre este tipo de evaluaciones, pero si aún consideras como villano a estos ejercicios, te compartimos algunas recomendaciones que pudieran ayudarte la próxima vez:

- Las preguntas o cuestionamientos que se nos plantearán en una auditoría van enfocadas totalmente al proceso o actividades que realicemos en la organización; nunca a nuestra persona.
- Debemos asumir la responsabilidad que nos corresponde y contestar las preguntas relacionadas con nuestras actividades.
- Al recibir un cuestionamiento, contestar con respuestas concretas, evitando otorgar más información de la necesaria.
- Es preferible reconocer el desconocimiento a una respuesta; no intentar contestar con datos de los cuales no estemos totalmente seguros.
- El auditor es el único responsable de realizar el diagnóstico para identificar el grado de cumplimiento de los requisitos.
- Los comentarios y retroalimentación deben ser recibidos con objetividad.
- Comprender que el ejercicio de auditoría es para la mejora continua.



Diagrama de definición de auditoría, según ISO 9000:2015.

**“La mejora continua consiste en siempre cuestionar los procesos” (Henri Fayol).**

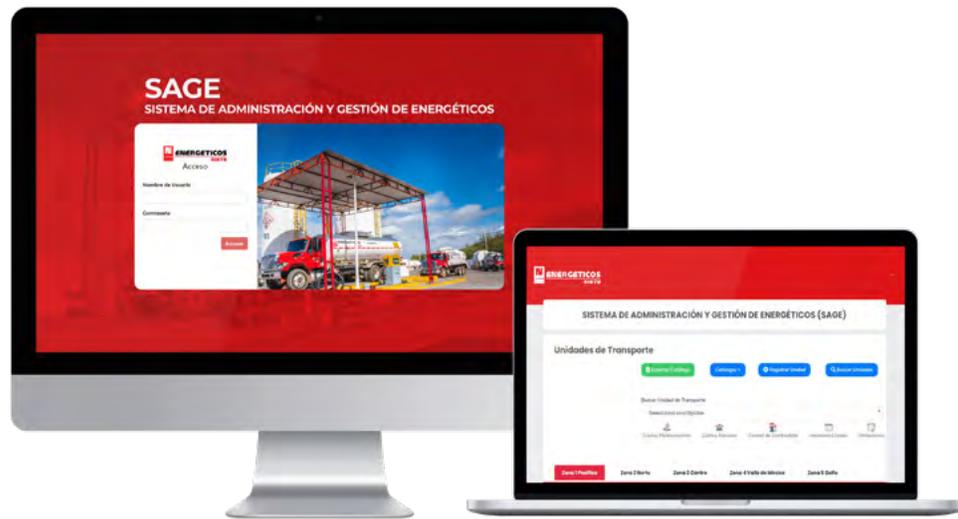
# MODUS OPERANDI

[ÁREA OPERATIVA]

Por Alfonso Serrano / Gerencia de Operaciones

## SISTEMA DE ADMINISTRACIÓN Y DE GESTIÓN DE ENERGÉTICOS

# MÓDULO CONTROL DE FLOTILLA



Actualmente vivimos en un mundo globalizado que se encuentra en constante movimiento tecnológico. En efecto, la gran difusión del conocimiento y su fácil acceso a través de internet, permiten que los investigadores y, en general, cualquier persona interesada en desarrollar un prototipo tecnológico, puedan consultar múltiples bases de datos de patentes en todo el mundo. Así pueden conocer el estado de la técnica de la materia de su interés en aras de mejorarla, condición que, aunada a programas que fomentan y apoyan la innovación tecnológica, impulsa la creatividad en nuestro país y asegura un gran avance tecnológico en los próximos años. Sin embargo, es claro que en México no prima una cultura de protección en materia de propiedad intelectual. En efecto, la generalidad de los inventores y autores mexicanos, antes de proteger legalmente sus inventos u obras, las comercializan o dan a conocer públicamente, lo que acarrea la pérdida de la exclusividad (en el caso de los inventos) o incluso que terceros sin escrúpulos obtengan la protección legal en su favor y en detrimento de los legítimos inventores o autores.

**El éxito de una organización, la reducción de costos y la satisfacción de las necesidades de sus clientes, depende de un sistema logístico bien gestionado, integrado y flexible, controlado en tiempo real y en el que fluye información eficientemente.**

El exitoso sistema de gestión de flotilla Energéticos Nieto, diseñado para controlar y

administrar los gastos generados del equipo de transporte, es motivo de orgullo en tiempos de innovación tecnológica.

Dado el constante cambio logístico y de la competencia en el transporte, la empresa está preocupada en desarrollar proyectos de mejora para poder optimizar sus costos de transporte y lograr una ventaja competitiva dentro del mercado. Así mismo, se esmera por contar con líderes con amplia experiencia y desarrollo de talento dentro de la estructura organizacional.

Para lograr un buen resultado es necesario planificar, organizar, dirigir y controlar los recursos y los bienes de la organización, para que la satisfacción y la atención del cliente interno se conserven y se disminuyan los costos. Todo esto significa que la prioridad de esta administración es lograr ventaja sobre la competencia.

El uso de indicadores en las empresas permite obtener información necesaria sobre el estado real de las áreas decisionales que afectan el desempeño de una compañía. Las variables internas, externas y los requerimientos del mercado, que son cada vez más exigentes debido a factores como la globalización, la competencia, los cambios en la demanda, etc., hacen que cuantificar el impacto y la evolución de los factores involucrados sea una actividad importante para las empresas.

- Administración y control de flotilla; propia y fleteros
- Unidades, operadores
- Control de rendimientos de combustible

- Gastos de mantenimiento equipo de transporte y almacén
- Control de llantas
- Control y seguimiento de infracciones
- Digitalización de expedientes por unidad de transporte

El entorno de negocios en México se ha tornado complejo, ya que las condiciones de mercado son más competitivas. Esto ha orillado a que las empresas lleven a cabo adaptaciones en las cadenas de suministro con el objetivo de construir las capacidades necesarias que les permitan responder ante los cambios, buscando lograr transformar en una ventaja competitiva dicha cadena. Los principales temas en los que deben enfocar sus esfuerzos las organizaciones son: servicio al cliente, sustentabilidad, administración de inventarios, administración de riesgos, distribución y transporte, tecnologías de la información, organización, entrenamiento y capacitación del personal, tercerización y comercio electrónico, así como indicadores clave y de mejora continua.

**“Nadie debería ser nombrado para una posición directiva si su visión se enfoca sobre las debilidades en lugar de hacerlo sobre las fortalezas de las personas”**

(Peter Drucker).

#### Referencia bibliográfica:

Burbano, E., Blanco, L.M y Morales, R. (2009). *La logística, una prolongación del servicio al cliente. Gestión & Desarrollo*, 6(2), 75-82. Recuperado de: [http://www.usbcaali.edu.co/sites/default/files/logistica\\_burbano\\_blanco\\_morales.pdf](http://www.usbcaali.edu.co/sites/default/files/logistica_burbano_blanco_morales.pdf)

Departamento Nacional de Planeación. *Guía Metodológica para la Formulación de Indicadores*, pp. 4-5. 2010. Recuperado de: <http://www.bogota.unal.edu.co/planeacion/download/documentos-enlaces/DNP%20Guia%20Metodologica%20Formulacion%20-%202010.pdf>

# FINANZAS PARA MORTALES

[ ÁREA DE ADMINISTRACIÓN Y FINANZAS ]

Por Fernando Joaquín Jiménez

## ¿QUÉ ES UNA BURBUJA FINANCIERA?

**Una burbuja financiera, conocida también como burbuja económica o especulativa, no es más que una crisis generada por la especulación. Pero, ¿qué tan malo es que se genere una?**

En finanzas existe un concepto llamado *valor intrínseco* de un activo. Esto se refiere a que el activo tiene un valor real, es decir, un valor fundamentado tomando en cuenta todo lo relacionado al activo, como su industria o su desempeño. En otras palabras, es lo que un inversionista bien informado estaría dispuesto a desembolsar para incluir el activo en su portafolio de inversión.

Sin embargo, hay ocasiones en que la especulación, o sea, la esperanza de las personas de comprar barato y vender caro, supera a la realidad, y estos activos comienzan a apreciarse demasiado, alejándose mucho de su valor intrínseco. Esto sucede cuando las personas consideran que cierto activo se va a apreciar mucho en un futuro no muy lejano por X factor y hay una sobrecompra del activo, disparando la demanda y con ello su valor de mercado.

Cuando el valor de mercado, que es el valor al que se compra y vende el activo sin importar su valor real, alcanza un nivel desproporcionado y termina por no encontrar otro comprador que pague un valor más alto, ahí es donde la burbuja financiera explota.

El precio del activo se desploma porque ya nadie lo quiere comprar y quienes tenían este activo en su cartera simplemente pierden su dinero, en ocasiones es demasiado y se desata la crisis. Esta puede llegar a ser tan grande y devastadora, que las economías de varios países pueden colapsar y generar un nivel de caos y volatilidad altísimos, llevando a millones de personas al desempleo e incrementando drásticamente los niveles de pobreza en el mundo.

La historia nos ha dejado ejemplos claros de lo dañino que es para la economía que se genere una burbuja financiera, tales como la crisis inmobiliaria de Japón en 1986, de EUA en 2008 o, más recientemente, el desplome de los precios del Bitcoin a finales del 2017, donde mucha gente simplemente perdió grandes cantidades de dinero.

Especular no es para todos. Sobre todo, no es recomendado para aquellos con alta aversión al riesgo (poca tolerancia), o que no tienen un patrimonio sólido o abundante. La especulación con activos riesgosos es una estrategia que puede salir muy cara, y quien lo hace debe estar plenamente consciente de que en cualquier momento puede perder todo el dinero que haya invertido en estos activos.

Es por esto que se recomienda no poner todo el patrimonio en riesgo, muchísimo menos adquirir préstamos para invertir en activos con una alta volatilidad y sin respaldo, con la esperanza de que si el activo se aprecia se ganarán millones de un día para otro. Si el precio del activo se desplomara, no solo se pierde todo, sino que además se adquirirá una deuda que tomará tiempo pagar y generará intereses o que incluso podría llegar a ser impagable.



# SOBRE LO REGULATORIO:

## PÓLIZAS DE SEGURO Y ESTUDIOS DE PÉRDIDA MÁXIMA PROBABLE (PMP)

Por Joshua Pardines

Una de las regulaciones que aportan certeza jurídica y seguridad a nuestro sector, es aquella que obliga a las empresas que lleven a cabo obras o actividades del sector hidrocarburos a contar con pólizas de seguro de responsabilidad civil y responsabilidad ambiental, con base en un estudio de pérdida máxima probable.

Las pólizas deberán de contener elementos jurídicos que le permitan dar soporte a dicha empresa en el caso de un imprevisto que implique el daño al medio ambiente o terceros, siempre de la mano con las implicaciones y excepciones de las pólizas que emitan las instituciones aseguradoras.

Para el caso de responsabilidad por daño ambiental, se deberán de contemplar las siguientes fases del proceso:

1. Atención a emergencias
2. Contención de contaminantes

3. Mitigación de impactos y daños ambientales
4. Restauración o compensación ambiental
5. Caracterización de sitios contaminados
6. Remediación de sitios contaminados

Sobre la responsabilidad civil se deberá contratar una cobertura básica o general que cubra la responsabilidad frente a terceros, en los términos de las disposiciones relativas al seguro contra la responsabilidad de la Ley sobre el Contrato de Seguro.

Para determinar el monto económico por una afectación, derivado de un suceso catastrófico, se deberá realizar un estudio llevado a cabo por un tercero autorizado que estime el valor económico en materia de responsabilidad civil y responsabilidad por daño ambiental, ocasionado por la pérdida máxima probable derivada de tal evento. Esto se encuentra regulado en las disposiciones administrativas

de carácter general que establecen los lineamientos para el requerimiento mínimo de los seguros que deberán contratar los regulados que se dediquen a la distribución de petrolíferos.

El estudio es aplicable para las empresas del sector energético, entre otras, aquellas dedicadas al transporte, almacenamiento, distribución y expendio al público de petrolíferos.

El ejercicio de PML, en estricta teoría, es el cálculo de las consecuencias financieras del peor escenario que pueda enfrentar una póliza; existen dos montos de suma importancia. Estos corresponden a qué tanto pueden costar las consecuencias del evento más grave que una empresa del sector energético pueda enfrentar al dañar:

1. A terceros ajenos a la operación propia del proyecto en sus personas y bienes.



2. Al medio ambiente, entendiendo este como tierra, agua, aire y especies vegetales, animales y microorganismos.

### ¿Cómo funciona un PML?

Este tiene dos grandes componentes: por un lado, elementos positivos que disminuyen la probabilidad y magnitud de un accidente, por el otro, elementos negativos que aumentan dichas probabilidades y consecuencias.

### ¿Qué se consideran escenarios catastróficos?

- Grandes derrames
- Fugas tóxicas
- Incendios
- Explosiones
- Daños consecuencia de eventos geohidrometeorológicos
- Inadecuados manejos de residuos peligrosos, entre otros

### ¿Cuáles se consideran afectaciones importantes a terceros?

Por mencionar algunas podemos citar las siguientes.

- Causar la muerte
- Heridas o daños a la salud de personas
- Afectaciones directamente correlacionadas con las operaciones del proyecto a bienes agrícolas, animales (piscicultura, ganadería, avicultura, etc.) o bienes de terceros

### ¿Cómo se puede estimar la probabilidad y severidad de uno de estos eventos?

Por medio de la definición clara, veraz y sistemática de los siguientes aspectos:

- Características del proyecto

- Especificaciones técnicas
- Estado físico de los equipos
- Medidas de protección
- Estado físico del medio ambiente impactado por el proyecto

Escenarios que pueden causar daños:

- Probabilidad de ocurrencia
- Severidad
- En terceros
- En el medio ambiente

Como parte del trabajo regulatorio llevado a cabo en el área jurídica, nos hemos dado a la tarea de identificar la forma de dar cumplimiento a dicha regulación y tener pólizas en forma, de conformidad con las DACG'S. Es así que actualmente estamos generando el Estudio de Pérdida Máxima Probable de la mano con nuestros jefes de planta, gerentes, Subdirección de Operaciones y nuestra área de Seguridad, Salud y Protección Ambiental.

# JUNTOS CRECEMOS

[RECURSOS HUMANOS]



## Nueva filosofía **ORGANIZACIONAL** de Energéticos Nieto

Por Alejandra Jasso

El año 2021 ha sido un año de transformación para Energéticos Nieto. A inicios del año, el equipo directivo y gerencial, con el apoyo de una empresa de consultoría, llevó a cabo una planeación estratégica obteniendo como resultado, entre algunos otros, la redefinición de la misión, visión, valores y pilares. Te presentamos la nueva filosofía organizacional de Energéticos Nieto.

### MISIÓN

“Satisfacer de manera eficaz, eficiente, íntegra y sustentable las necesidades de hidrocarburos de nuestros clientes”.

### VISIÓN

“Continuar siendo la opción más confiable en el mercado de hidrocarburos nacionales e importados”.

### VALORES

#### LEALTAD

Trabajo en equipo  
Solidaridad  
Empatía

#### INTEGRIDAD

Ética  
Honradez  
Respeto

#### RESPONSABILIDAD

Cumplimiento normativo  
Responsabilidad social  
Sustentabilidad

### PILARES

#### BIENESTAR

Clima organizacional  
Proyección profesional  
Responsabilidad social

#### PRODUCTIVIDAD

Oportunidad  
Calidad  
Rentabilidad

#### INNOVACIÓN

Compartir ideas  
Proponer proyectos  
Tecnología

Optimización de procesos  
Mejora continua



Para ti,

¿qué es **Ser**  
**Energéticos Nieto?**

*Ser*  
para **trascender.**

# ENERGÍA Y SEGURIDAD NACIONAL:

## ENTRE EL INTERÉS NACIONAL Y LA CERTEZA JURÍDICA

**El 4 de mayo de 2021 se publicaron reformas a la Ley de Hidrocarburos (LH), entre las que destacan modificaciones relativas a los permisos otorgados con base en esta legislación.**

Estos cambios conceden a las autoridades la facultad de “ocupar temporalmente” los bienes, derechos e instalaciones de los permisionarios por causas no imputables a estos, en supuestos como guerra, desastres naturales, graves alteraciones del orden público o ante riesgos inminentes para la seguridad nacional, energética o para la economía nacional. Frente a estas disposiciones es pertinente analizar los supuestos que, en su caso, permitirían a dichas autoridades fundar y motivar posibles actos de molestia en perjuicio de los gobernados.

En principio, parece existir un vínculo entre esta disposición y el artículo 29 constitucional, relativo a la suspensión de derechos y garantías. La mención casi idéntica de la guerra, desastres naturales y graves alteraciones del orden público como situaciones que justificarían un acto de molestia, sus consecuencias (afectación de los derechos de propiedad y posesión de particulares) y la jerarquía de normas que demanda el apego estricto a la Constitución y los tratados de derechos humanos de los que México sea parte, parecen requerir que la ocupación

de bienes se apegue al artículo 29. Otro escenario sería considerar que los supuestos de la LH operan de manera independiente, situación que podría derivar en conflictos judiciales.

Más complejo resulta el supuesto relativo a los riesgos para la seguridad nacional, energética o para la economía, en tanto que dichas justificaciones no se mencionan expresamente como tales en la Constitución. De los tres conceptos, la seguridad nacional es el mejor regulado y definido en la legislación mexicana.



**Mtro. Sergio Estrada Rojas**  
Profesor del Tec de Monterrey



El marco jurídico es la Ley de Seguridad Nacional (LSN), la cual define las acciones destinadas de manera inmediata y directa a mantener la integridad, estabilidad y permanencia del Estado Mexicano, incluyendo la protección frente a las amenazas y riesgos; la preservación de la soberanía e independencia y la defensa del territorio; el mantenimiento del orden constitucional y el fortalecimiento de las instituciones democráticas de gobierno; el mantenimiento de la unidad de las partes integrantes de la Federación; la defensa legítima del Estado respecto de otros Estados o sujetos de derecho internacional; y la preservación de la democracia, fundada en el desarrollo económico social y político del país y sus habitantes. La misma legislación impone, además, que la seguridad nacional debe regirse por los principios de legalidad, responsabilidad, respeto a los derechos humanos y sus garantías, confidencialidad, lealtad,

transparencia, eficiencia, coordinación y cooperación.

Al describir las amenazas a la seguridad nacional (art. 5), la LSN enlista trece categorías de acciones que tienen la intención de causar daño a bienes o valores nacionales específicos. Del listado, solo la fracción XII, “[a]ctos tendentes a destruir o inhabilitar la infraestructura de carácter estratégico o indispensable para la provisión de bienes o servicios públicos”, parece ser útil como justificación para los supuestos que, conforme a la LH, autorizarían la ocupación temporal de bienes. Adicionalmente, para apegarse al principio de legalidad, de la misma LSN se desprende que, previo a cualquier acto de molestia, sería necesario incorporar los bienes la autoridad estime susceptibles de ser ocupados temporalmente al inventario de infraestructura estratégica, mismo que corresponde integrar al Secretario Técnico

del Consejo de Seguridad Nacional. Ignorar este requerimiento podría llevar a incumplir la exigencia de la LSN de apego al principio de legalidad al generar incertidumbre sobre la susceptibilidad de ciertos bienes de caer en los supuestos de la LH, así como de los casos que podrían justificar dicho acto de molestia.

Los ejemplos anteriores son unos cuantos de cómo la justificación de actos de molestia, aún en causas como la protección de la seguridad nacional, deben articularse en estricto apego a derecho, con respeto a los derechos fundamentales y en coordinación con la legislación especial aplicable. La mención a la seguridad nacional no concede autoridad para escalar arbitrariamente las competencias del Estado, sino que remite a su propio marco jurídico y demanda la atención precisa de las disposiciones que de este emanen.





# ANECOTARIO

Por Sergio Estrada Sánchez

En los cuarenta y un años que llevo de desempeño profesional (treinta y cuatro de los cuales he dedicado al servicio del Grupo Empresas Nieto) he tenido la oportunidad de conocer, tratar y hacer grandes amistades en muchos ámbitos, particularmente en el medio del transporte y de los energéticos, además de clientes importantes de la empresa.

En una serie de entregas haré mención de algunos de ellos, quienes de forma directa o indirecta marcaron mi vida personal o profesional, ya sea con su ejemplo, consejos, compañía en largas y amenas charlas humedecidas por tragos diversos, pero principalmente por la amistad que me dispensaron durante muchos años. Algunos de ellos lamentablemente ya no están con nosotros, pero su recuerdo y enseñanzas quedaron para siempre en mí.

En mis años mozos, trabajando en la Cámara de Transportes (antecedente de la

actual CANACAR), tuve gran amistad con Enrique Escorza, quien se desempeñaba como escolta y chofer de Isidoro Rodríguez Ruíz (legendario líder transportista y presidente de dicha cámara, que a la sazón era llamada coloquialmente “el Pulpo Camionero”). Este hombre era el prototipo de lo que actualmente llamamos *guarura*, de gran estatura, de complexión grande, fuertes manos y bueno para las peleas. No obstante, la diferencia de al menos 20 años de edad, nos unió una gran amistad y me enseñó muchos lugares que por su actividad conocía; entre otras, las cocinas de los restaurantes donde se llevaban al cabo las comidas de la élite transportista del Sector Carga Especializada (al cual yo estaba adscrito) de la Cámara, donde mi amigo y mentor en ese momento era ampliamente conocido por chefs y meseros, por lo cual éramos atendidos de forma esplendida.

A los 20 años de edad, y sin haber tenido previamente oportunidad de conocer restaurantes de la calidad que frecuentaban, para mí ese momento representó una gran enseñanza, ya que en breve tiempo pasé a ocupar un

lugar en la mesa de esos importantes transportistas. Con muchos de ellos se formó una amistad larga que a la fecha se mantiene (aunque no pocos se nos han adelantado en el camino) y conocí a muchos más, con quienes me relacioné profesionalmente. En este campo destacaba de forma muy especial quien formaba parte importante del Comité de Autotanques de la ya mencionada cámara, y quien negociaba con Pemex un tema por demás significativo: las tarifas de fletes que ese organismo pagaba a los fleteros encargados de realizar el transporte entre refinerías y terminales propias y de terminales a aeropuertos, en el caso de la turbosina.

Pues bien, este destacado transportista (solo lo conocía yo por esa actividad) tiene por nombre Raúl Nieto Boada, quien hoy es el presidente del Grupo Empresas Nieto. Él, después de observar y ver la forma en la que desempeñaba mi trabajo, me extendió una invitación para trabajar en su empresa. Ya en la próxima entrega ampliaré datos sobre lo que vino después.

**¡Cómo han pasado los años!**

