www.energeticosnieto.com.mx

BRÚJULA ENERGÉTICA

FEBRERO 2022

JUNTOSCRECEMOS PÁG. 14

+ ORGULLOSOS DE LO QUE LOGRAMOS EN EL 2021

+ SECCIONES

FLASH POINT PÁG. 05

MODUS OPERANDI PÁG. 07

NOTA MENSUAL PÁG. 16

EXPERTO EN MATERIA PÁG. 19

AÑO 3. NÚMERO 12 - PUBLICACIÓN BIMESTRAL - FEBRERO 2022 / REVISTA GRATUITA, PROHIBIDA SU VENTA

BRÚJULA ENERGÉTICA

CONTENIDO

FEBRERO 2022

04 MENSAJE DEL DIRECTOR

06 FLASH POINT

07 SISTEMAS DE BOMBEO DE COMBUSTIBLES

MODUS OPERANDI

18 ¿SABÍAS QUE...?

INTELIGENCIA EMOCIONAL, ¿CUÁLES SON SUS VENTAJAS?

PARTICIPA CON NOSOTROS

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

BRUJULAENERGETICA@ENERGETICOSNIETO.COM

DIESELEANDO
UN RECORRIDO POR EL LAGO DE INFORMACIÓN NACIONAL DE PETROLÍFEROS
08

10

100%
PLANEANDO Y LOGRANDO: LA IMPORTANCIA DE LOS OBJETIVOS

FINANZAS PARA MORTALES
ACTIVO CIRCULANTE VS. ACTIVO NO CIRCULANTE
12

16
NOTA MENSUAL
HISTORIA DE LA ZONA VALLE DE MÉXICO

13
MUNDO JURÍDICO
EL DIAGNÓSTICO JURÍDICO
COMO CIMIENTO DE CERTEZA LEGAL

JUNTOS CRECEMOS
INICIAMOS EL AÑO ORGULLOSOS DE LO QUE LOGRAMOS EN EL 2021
14

18
EXPERTO EN MATERIA
RESPONSABILIDAD AMBIENTAL Y SU MARCO REGULATORIO

20
ANECDOTARIO

MENSAJE DEL DIRECTOR

SERGIO ESTRADA SÁNCHEZ

[DIRECTOR GENERAL]

Un puesto de reciente creación es la Gerencia de Cuentas Clave a cargo de Roberto Rivas Hernández, quien junto con su equipo da seguimiento puntual a un tipo de clientes que por sus características particulares da sustento a nuestra empresa. Tuve la oportunidad de charlar amenamente con una persona de grandes cualidades y que nos da información sobre este puesto:

Roberto, ¿qué profesión y perfil tienes?

Soy matemático de profesión de la Facultad de Ciencias de la UNAM, y mi perfil como matemático está orientado hacia la inferencia estadística y programación de algoritmos. Adicionalmente, tomé un curso intensivo de emprendimiento y modelos de negocio en la Universidad de California-Berkeley, Estados Unidos. Si pudiera definir mi perfil profesional en pocas palabras sería: *data scientist*[1].

Quisiera que nos ilustraras, ¿qué requiere un cliente para ser considerado Cuenta Clave?

En la teoría simplificada exige tener grandes números en ventas y utilidades; que en la empresa (global o por planta) y en conjunto el 20 % de las cuentas representen el 80 % de las ventas o utilidades.

El equipo y yo nos hicimos a la tarea de generar una clasificación que considera múltiples aspectos acordes al canon. Identificamos en los clientes un *pool*[2] de características que contribuyen y se alinean con los planes estratégicos generales y comerciales de la empresa.

Por ejemplo, para el plan estratégico general: "Continuar siendo la opción más confiable en el mercado de hidrocarburos nacionales e importados". Para satisfacer este objetivo, se considera el carácter de los clientes, como son el prestigio o la relevancia que tienen en sus industrias. Esta es la única característica subjetiva multirregión, ya que nos dan presencia en distintos estados de la República. Para mí, la característica más importante es que sean estratégicas; que su participación en las plantas o para la empresa en general represente más del 20 % de las ventas o utilidades, si se pierden estas se tienen bajas en órdenes de 2 cifras.

En cuanto al plan estratégico comercial, se enuncia: "Generar negocios rentables y de crecimiento permanente". Para lograr este objetivo, se buscan características en las cuentas, como son las ya conocidas: volumen de ventas y rentabilidad donde el ingreso por litro que se obtiene por cuenta esté por arriba del percentil 75 para cada planta; *high revenue* y *high profit*[2], que son aquellas que dan los mayores niveles de ventas e ingresos totales respectivamente, del global de la cartera y están por arriba del percentil 75.

¿Se requiere un seguimiento especial a este tipo de cuentas?

Desde luego; se requiere una comunicación constante y con personal especializado, seguimiento diario de sus consumos, condiciones comerciales y saldos; investigación de sus industrias y sectores; involucrarnos en sus planes estratégicos. Y, desde luego, atender todas sus quejas e inquietudes sobre el sector energético, buscar estar presentes en donde el cliente está.

¿Existe una estrategia o requisitos para convertir en cuentas clave a un número mayor de clientes?

Estrategia para convertirlos no, ya que estas propiedades son intrínsecas al cliente y se tienen o no. No se pueden desarrollar todas, sin duda alguna podemos venderle con mejor ingreso, pero no podemos venderle más de lo que puede consumir.

Y respecto a los requisitos, sí; actualmente tenemos ya elaborada una

metodología con métricas como son: volumen representativo, ingreso representativo, diversificación de regiones, estatus de la empresa y, finalmente, que represente más del 25 % del volumen de la planta.

¿Existe un trato especial a este tipo de clientes?
Sin duda alguna, el trato con los clientes de cuentas clave muchas veces es directo con los tomadores de decisiones y se requiere estar en la misma disposición. Así mismo, tener una actitud de servicio impecable. Buscamos que nos consideren como socios estratégicos en sus modelos de negocio, no solo como sus proveedores de combustibles.

¿Tu equipo de trabajo cuenta con la preparación para desarrollar y dar atención a este tipo de clientes?
Claro, sus perfiles son 100 % comerciales: Relaciones Comerciales, Relaciones Internacionales y *Marketing*. Además de que son chicas muy agradables, responsables, inteligentes y con don de gentes.

¿Cómo podemos definir el concepto inteligencia de negocios?
El canon de las definiciones —que seguramente coincide con Wikipedia— nos dice que inteligencia de negocios son los estudios, estrategias y herramientas que sirven para transformar la información en conocimiento. Es decir, transformar la información de las empresas en decisiones bien informadas o mejora de procesos.

¿La información generada agrega valor para realizar una cotización o ajuste a las condiciones comerciales para los clientes?
Sí, la información hoy en día es una herramienta poderosísima. Hay casos sencillos que no requieren mayor análisis ni suma de variables, pero por otro lado hay propuestas para las que se debe considerar una gran cantidad de variables. En ese caso, hay que tomar en cuenta a todas ellas para determinar una rentabilidad futura, haciendo previsiones de precios, tasas de interés, inflaciones y amortizaciones, entre otras cosas. Y respecto a las condiciones comerciales, hay veces que podemos detectar cuando una cuenta deja de ser rentable, pero esto no significa tajantemente dejar la cuenta solo porque ya no cumple la condición; hay que realizar estudios históricos y beneficios globales que pueda dejar esta rentabilidad negativa —si es que existe este concepto—. Como coloquialmente decimos, "hay que apechugar".

¿Se puede generar o concentrar información adicional que ayude a los directivos de la empresa a tomar mejores decisiones?
Por supuesto, la información en la que se centran estos estudios son métricas dinámicas clave, que se obtienen de analizar los procesos de áreas clave, parametrizarlos en sistemas y bases de datos, para posteriormente plasmar la información en sistemas de reporteo que ayuden a la toma de decisiones. Como la herramienta Qlik Sense, que tenemos actualmente.

Vamos a poner un par de ejemplos. En el área de Operaciones y Logística se puede monitorear el número de pedidos despachados por día, mes o semana, la frecuencia de salida de pipas, el número de entregas a tiempo y con retraso, para determinar rutas óptimas o la adquisición de unidades que satisfagan las necesidades de manera eficaz y eficiente. Para ello, no es tan fácil solamente tomar los datos y hacerlo, hay que conocer todos los procesos que intervienen y asegurar que dichas variables reflejen el proceso de manera adecuada. Es una tarea bastante enriquecedora.

Por otro lado, para el área de Administración y Finanzas podemos analizar los periodos de pago y la rotación de cartera global, el comportamiento de cada cliente e identificar cuándo cambia. Medir riesgos de impago, clasificar clientes por su nivel de morosidad, determinar un indicador de morosidad global, por sector, por zona; como el que manejan los bancos por norma.

¿Qué planes tienes para hacer crecer esta posición dentro de la empresa?
Grandes planes; el área se ha enfocado desde sus inicios en los ingresos, que están representados por el Área Comercial. El plan está centrado en los 3 ejes principales de esta nueva ciencia, que son: las ventas (Comercial), utilidades (Operaciones) y administración de riesgos (Dirección y Administración y Finanzas). Planeamos extender estos estudios a dichas áreas, lo que implica el pleno conocimiento, estudio y parametrización de los procesos en variables de sistemas y bases de datos completas y correctas. Ya en etapas más avanzadas aplicar métodos de aprendizaje de máquina, *web scraping*[3], sistemas expertos y hacer de esta información parte del diferenciador hacia nuestros clientes internos y, ¿por qué no?, algún día, también hacia nuestros clientes externos.

Nos despedimos conociendo un poco más de una persona interesante y una actividad de importancia relevante para nuestra empresa.

[1] Científico de datos o *data scientist* es un experto en ciencia de datos; su trabajo consiste en extraer conocimiento a partir de los datos para poder responder a las preguntas que se le formulan.

[2] *Pool*, conjunto. *Revenue*, ingresos. *Profit*, utilidades.

[3] *Web scraping* o raspado web, es una técnica utilizada mediante programas de *software* para extraer información de sitios web.

DIRECTORIO

Director
Sergio Estrada Sánchez
sergio.estrada@energeticosnieto.com

Director de Desarrollo de Negocios
Edwin Jesús Bautista Ruíz
jesus.bautista@energeticosnieto.com

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

Subdirector de Operaciones
Marcial Martín Venegas
marcial.martin@energeticosnieto.com

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

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

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

FLASH POINT

CONSEJO EDITORIAL

Aún no nos reponemos de los efectos provocados por la tercera ola de contagios causados por la agresiva variante delta del SARS-CoV-2, que se propagó a mediados del 2021, cuando en el mes de diciembre de ese mismo año se identificó una nueva cepa denominada ómicron. Esta resultó exponencialmente más contagiosa que las antes conocidas, si acaso con el beneficio de no ser tan letal, aunado a que en el mundo existen millones de personas con el esquema completo de vacunación e incluso con refuerzo. También existe un gran número de personas previamente contagiadas que han desarrollado, si no inmunidad, sí las defensas suficientes para poder sobrellevar en mejores condiciones los efectos de esta enfermedad.

Lo anterior no ha afectado a los precios del petróleo; estos han mantenido un incremento sostenido rebasando las expectativas de los especialistas. Ello se traduce en un alza en los precios de los hidrocarburos, lo cual le ha sido indiferente a la paraestatal Petróleos Mexicanos, quien no solo ha mantenido su esquema de descuentos, sino que creó una empresa filial que concentra las actividades de comercialización nacional de petrolíferos, gas y petroquímicos en su afán de recuperar el mercado perdido de estos productos. De esta forma, ha entrado en ventajosa competencia con importadores, distribuidores, estaciones de servicio y comercializadores privados en una política por demás incoherente, ya que realiza simultáneamente múltiples presentaciones en el sector, tratando de atraer a estos actores económicos. Sus ímpetus la han llevado incluso al intento de llegar al mercado de flotillas de autotransporte público y privado, quienes son grandes consumidores de combustibles, en franco desdén a su brazo comercializador, como lo son los distribuidores.

Contratos con clausulado de redacción rebuscada y, por consecuencia, poco clara; esquemas comerciales incoherentes con los precios internacionales de hidrocarburos; fórmulas de cálculo comerciales complejas; insensibilidad e incomprensión de funcionarios de la forma en la que funciona el mercado nacional de combustibles de la paraestatal; falta de acción y autoridades encargadas de combatir la importación, transporte y comercialización de petrolíferos sin el correspondiente pago de impuestos en el esquema denominado huachicol fiscal (SENER, SAT, SCT, Guardia Nacional); además de inactividad administrativa y el acoso constante de autoridades regulatorias (ASEA y CRE), son algunos elementos que enfrentamos quienes decidimos apostar por continuar nuestra actividad. Nuestra esperanza es que en breve cambie esta situación y podamos realizar nuestro trabajo en un verdadero estado de derecho, donde se reconozca a quienes hacemos las cosas apegadas a la legalidad y se castigue a quienes la infringen. Tenemos la certeza de que, con nuestra activa participación en distintos escenarios, alzando la voz de lo que ocurre en el sector y esforzándonos en hacer las cosas apegados a los ordenamientos jurídicos, habremos de recuperar a ese México que hoy parece que se nos escurre de entre los dedos de las manos.

MODUS OPERANDI

[ÁREA OPERATIVA]

Por Alfonso Serrano / Gerencia de Operaciones

SISTEMAS DE BOMBEO DE COMBUSTIBLES

EN PLANTAS Y CLIENTES DE ENERGÉTICOS NIETO

Un sistema de bombeo consiste en un conjunto de elementos que permiten el transporte del combustible a través de tuberías y el almacenamiento temporal de los fluidos, de forma que se cumplan las especificaciones de caudal y presión necesarias en los diferentes sistemas y procesos en la operación de nuestras plantas.

Nuestro sistema típico de bombeo contiene tuberías que enlazan los puntos de origen y destino, pero requiere también de otros elementos como bombas, válvulas de control y equipos de medición. Todos ellos, en conjunto, proporcionan las condiciones de operación y seguridad adecuadas para generar la energía necesaria en el transporte del combustible, desde los lugares de almacenamiento hasta las unidades de distribución, el usuario o consumidor final.

La primera especificación básica que debe satisfacer un sistema de bombeo es tener un caudal determinado; la segunda especificación es la presión con que este fluido es llevado a su punto final de suministro. Dentro de nuestros procesos de operación se puede permitir un rango de variación adecuado tanto del caudal como de la presión. El diseño de un sistema de bombeo consiste en el cálculo y selección de las tuberías, bombas y accesorios que permitan cumplir dichas especificaciones de la forma más eficiente y contemplando aspectos como la seguridad, fiabilidad, facilidad de mantenimiento, impacto ambiental y otros factores humanos (operación y ergonomía). Para la operación de un sistema de bombeo hay que tener en cuenta los sistemas de regulación y control que permitan obtener el caudal y la presión deseados, así como los problemas de cavitación, inestabilidades y transitorios que se puedan producir y su corrección.

Cálculo de flujo

Este parámetro es importante para el buen funcionamiento y eficiencia del sistema de bombeo, requiere de un cálculo hidráulico del diámetro y longitud de las tuberías.

Cálculo de presión

Este parámetro depende de las características de la bomba seleccionada o calculada, como tipo de la misma, tamaño, potencia del motor, en complemento de los cálculos hidráulicos de pérdidas en tuberías y accesorios.

Cavitación

Es relacionada con el mal funcionamiento de la bomba por un cálculo y selección incorrectos de los sistemas de bombeo, de tuberías, de sus elementos y accesorios, en conjunto con las disposiciones y trayectorias.

Tipos de bombas utilizadas

Dentro de las bombas típicas que utilizamos en nuestros procesos están las bombas centrifugas, las cuales proporcionan características de flujos altos a mediana presión. Son utilizadas en trayectos cortos y lugares donde la altura a bombear es relativamente baja, como es el caso de nuestros tanques, los cuales utilizan este tipo de bombas para llevar al producto hasta las unidades de distribución en forma rápida y sin variaciones, para que pueda ser correctamente medido y dispuesto en forma segura.

Las bombas que también son utilizadas en nuestro proceso son bombas de desplazamiento positivo, las cuales se caracterizan por proporcionar bajo flujo a alta presión. Normalmente se utilizan en sistemas donde se tiene que transportar el fluido a grandes alturas o donde es requerido en flujo constante. Hay varios tipos de bombas de desplazamiento positivo, como las de engranes, lóbulos, paletas, pistón y se seleccionan dependiendo de las características del fluido a bombear.

DIESELEANDO

Por: Carlos Alberto Marín García

UN RECORRIDO POR EL LAGO DE INFORMACIÓN NACIONAL DE PETROLÍFEROS

Hace 83 años que se creó la empresa estatal PEMEX, productora, refinadora, comercializadora y transportista de hidrocarburos en México.

Dado el panorama de incertidumbre y la cancelación de algunos permisos de importadores, como una salvaguarda y para asegurar el suministro a nuestros clientes, es estratégico evaluar cómo se desenvuelve Petróleos Mexicanos en el mercado nacional de petrolíferos.

Para ello, dimos un paseo por el lago de información de la SENER. En particular, por el Sistema de Información Energética (SIE), donde se encuentran datos estadísticos históricos sobre consumo de energéticos a nivel nacional, tales como petrolíferos, petroquímicos, carbón, fuentes renovables de energía, entre otros. La principal parada fue en la producción, importación y venta de combustibles en los últimos 3 años con corte al mes de noviembre de cada año.

¿Qué encontramos?

Entre 2019 y 2021, el volumen de producción y de importación de gasolinas corresponde alrededor del 96 % del volumen de ventas reportado por PEMEX, por lo que el 4 % restante ha sido tomado de su *stock* (gráficas 1.a-c). En particular, para 2021, de sus almacenes se tomaron 1,258 millones de litros para satisfacer la demanda de gasolinas de sus clientes, y esta cantidad representa el 74 % de su capacidad de almacenamiento de gasolinas.

Por otro lado, PEMEX ha importado y producido más diésel del que ha vendido en los últimos 3 años (gráficas 2.a-c). En promedio, se destina a sus almacenes el 3 % de la importación y producción. De tal manera que estos han recibido en promedio 425 millones de litros de diésel por año desde 2019. Actualmente, esto refleja un uso de más del 95 % de su capacidad de almacenamiento[2] para este producto y existe la posibilidad de que parte de este volumen se encuentre bajo el resguardo de la CFE, con base en un documento de la SENER en 2017[3].

Asimismo, la importación de gasolinas y diésel por PEMEX en 2021 disminuyó en un 39 % y en 44 % respectivamente, comparado con 2019 (gráficas 1.d y 2.d). En cuanto a la producción, esta ha crecido un 15 % para gasolinas y ha disminuido un 12 % para diésel. Otro dato relevante es que la demanda de diésel bajó de 60 a 47 MM de litros diarios de 2019 a 2021, mientras que, para el caso de las gasolinas, esta bajó de 126 a 116 MM de litros diarios.

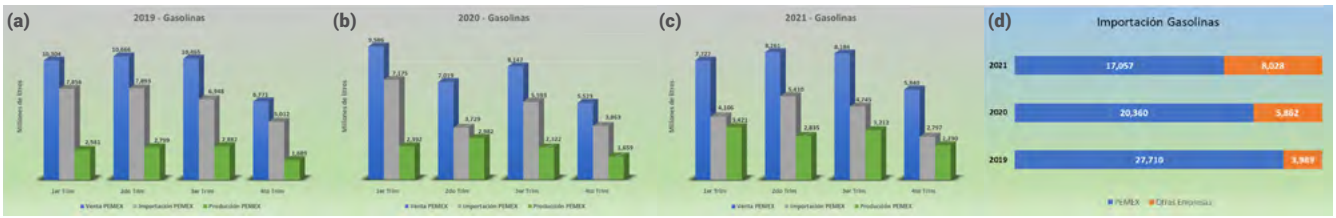


Figura 1.
(a, b, c) Volumen trimestral de ventas, importación y producción de diésel por Pemex en 2019, 2020 y 2021 con corte al mes de noviembre de cada año.
(d) Comparación de volúmenes de importación de gasolinas en México por Pemex y otras empresas[1].

En lo que concierne a las importaciones de estos combustibles por parte de otras empresas, estas tuvieron un aumento del 19 % para ambos combustibles (gráficas 1.d y 2.d). El volumen importado en este caso representa el 29 % del volumen de ventas de gasolinas y el 47 % con respecto al volumen de ventas de diésel por parte de PEMEX en 2021. Además, de los 16,000 millones de litros de diésel y los 39,000 millones de litros de gasolinas que se demandaron en el país de enero a noviembre de 2021, el 65 % y 67 % respectivamente, fue producto importado.

Dentro de las actividades en el mercado de combustóleo de PEMEX, la exportación entra en el juego con buen porcentaje y debe tomarse en cuenta (tabla 1). Del volumen total de producción + importación – exportación, en promedio se vende el 85 % por año. Es importante señalar que en 2021 no se registraron importaciones de combustóleo y que la producción aumentó en un 34 % con respecto a 2019. Por lo anterior, PEMEX cuenta con un *stock* de combustóleo de alrededor de 470 millones de litros.

COMBUSTÓLEO				
AÑO	PRODUCCIÓN	IMPORTACIÓN	EXPORTACIÓN	VENTA
2019	8,582	697	4,084	4,439
2020	10,068	243	6,338	3,213
2021	12,974	-	8,278	4,223

Tabla 1. Producción, importación, exportación y venta de combustóleo por Pemex en millones de litros con corte al mes de noviembre de cada año[1].

Para concluir, PEMEX pasó de tener una participación del 87 % en 2019 al 75 % en 2021 en la demanda de combustibles del país. Es importante señalar que los valores correspondientes al almacenamiento de los petrolíferos estimados en esta cápsula informativa, aún deben desglosarse en producto que realmente está en los almacenes, en tránsito, en ductos e inclusive aquel que de alguna forma se pierde. Para cerrar con broche de oro este paseo por el lago de información nacional sobre petrolíferos, la participación de Energéticos Nieto en el mercado nacional de combustibles en 2021 fue del 3 %.

Fuentes de consulta:

[1] Sistema de información energética – SENER, https://sie.energia.gob.mx/movil.do?action=back&node=PMXD1C01

[2] Pemex, https://www.pemex.com/nuestro-negocio/logistica/almacenamiento/Paginas/infraestructura.aspx

[3] Diagnóstico de la industria de petrolíferos 2017 – SENER, https://www.gob.mx/cms/uploads/attachment/file/272211/Diagn_stico_de_la_Industria_de_Petrol_feros_2017_Parte_2.pdf

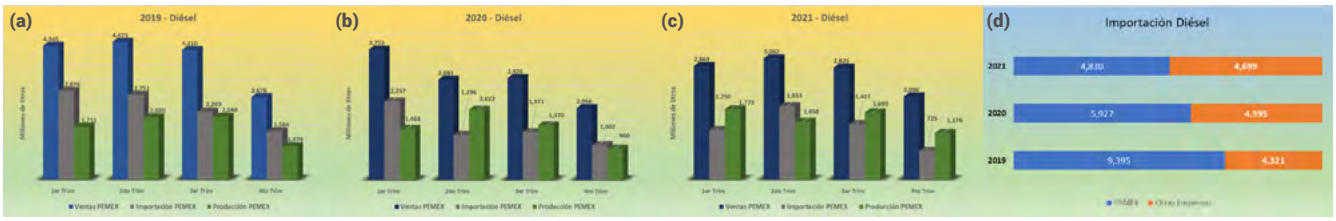


Figura 2.
(a, b, c) Volumen trimestral de ventas, importación y producción de diésel por Pemex en 2019, 2020 y 2021 con corte al mes de noviembre de cada año.
(d) Comparación de volúmenes de importación de diésel en México por Pemex y otras empresas[1].

PLANEANDO Y LOGRANDO:

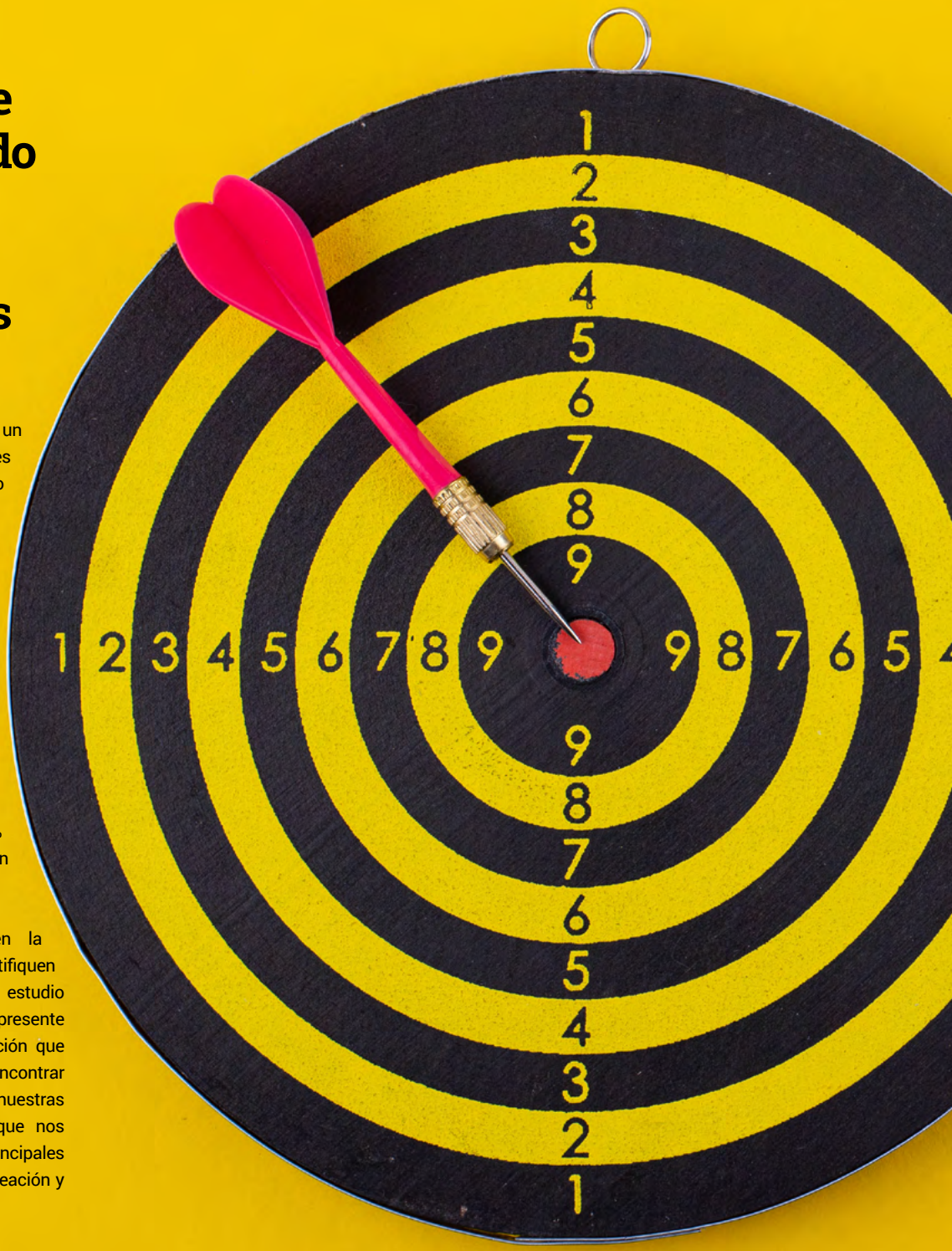
LA IMPORTANCIA DE LOS OBJETIVOS

Por Omar Ulises Mora Hernández

¿Alguna vez te has preguntado cuántos propósitos de año nuevo has logrado?

La necesidad de autorrealización es un comportamiento común de los seres humanos. Año tras año, en medio del fervor que representa el inicio de un nuevo ciclo del calendario, nos planteamos propósitos con el deseo de mejorar aspectos que consideramos importantes en nuestra existencia. No obstante, a pesar de que la ejecución y logro de dichas intenciones podrían resultar en un cambio benéfico para nuestra calidad de vida, hay un estudio realizado por la Universidad de Scranton (Pennsylvania) que demuestra que solamente el 8 % de las personas que se plantean propósitos logra cumplirlos.

Sin duda podríamos ahondar en la búsqueda de las razones que justifiquen los resultados presentados por el estudio referido; sin embargo, la esencia del presente artículo va mas enfocada a la relación que como colaboradores podemos encontrar con nuestra organización y nuestras responsabilidades diarias. Por lo que nos centraremos en una de las principales causas identificadas; la falta de planeación y planteamiento de objetivos.



Pero, ¿conocemos la diferencia entre un propósito y un objetivo?

- Un **propósito** podría definirse, en términos coloquiales, como la intención de conseguir algo deseado en un periodo de tiempo determinado.
- Un **objetivo** es una meta o resultado esperado que, con base en acciones planificadas, será posible alcanzar.

Es decir, que si sometemos nuestras intenciones a una planeación estructurada en donde consideremos y abordemos de manera holística las acciones a realizar, el tiempo que emplearemos para lograrlas, los recursos que necesitaremos y los resultados concretos que queramos conseguir, estaremos convirtiendo nuestros propósitos en objetivos y con ello aumentando su probabilidad de éxito.

Y, ¿de qué forma puede contribuir lo anterior a nuestras responsabilidades en la organización?

Está de más mencionar que vivimos y nos desarrollamos en un ambiente de constante evolución. Lo que parecía absoluto hace algún tiempo, hoy pudiera considerarse relativo; he ahí la importancia de mantenernos en un estado constante de mejora, evaluando los resultados obtenidos con anterioridad y fijándonos nuevos objetivos para superarlos, beneficiando así a nuestro desarrollo y el de nuestra empresa. A continuación, algunas recomendaciones que podrías aplicar en tus actividades diarias para comenzar a planificar con base en objetivos.

1. Identifica propósitos de mejora en tus actividades.

2. Redáctalos de manera que puedas utilizarlos como una guía para su ejecución y convertirlos en objetivos.

a. **Específicos:** ¿Qué quiero lograr?
b. **Medibles:** ¿Cuánto quiero lograr?
c. **Alcanzables:** ¿Cómo lo voy a lograr?
d. **Relevantes:** ¿Para qué lo voy a lograr?
e. **Temporales:** ¿Cuándo lo voy a lograr?

3. Planifica tus acciones.

a. **¿Qué quiero lograr?**
Enlista las acciones que deberás ejecutar para cumplir tu intención.

b. **¿Cuánto quiero lograr?**
Establece el resultado que quieres alcanzar y determina niveles de aceptación.

c. **¿Cómo lo voy a lograr?**
Calcula y prevé los recursos que necesitaras para su ejecución.

d. **¿Para qué lo voy a lograr?**
Visualiza los beneficios que traerá el logro del objetivo.

e. **¿Cuándo lo voy a lograr?**
Acota fechas y periodos de ejecución para las acciones.

4. Mejora continuamente.

Implementar acciones que alteren tu ritmo de vida, personal y laboral, sin restar atención a las tareas propias del ámbito de tu responsabilidad, siempre implica un reto; la planeación por objetivos una alternativa para abordarlas. ¿Quieres formar parte del 8 %? Te invito a empezar hoy.

"UNA META SIN UN PLAN ES SOLO UN DESEO"

(Laurence Allen Elder).

FINANZAS PARA MORTALES

[ÁREA DE ADMINISTRACIÓN Y FINANZAS] POR FERNANDO JOACHÍN

ACTIVO CIRCULANTE VS. ACTIVO NO CIRCULANTE

El activo es un componente clave para conocer la situación económica actual que tiene una empresa.

Todas las cuentas que pertenecen al activo representan a los bienes, derechos e inversiones disponibles que tiene el negocio para se actividad y operaciones.

Para poder estructurar de forma adecuada cada una de las cuentas que componen el activo, es muy importante conocer su clasificación y el orden en el que se almacenan los registros.

¿Qué es el activo circulante?

El activo circulante es el conjunto de bienes y derechos que posee la empresa a corto plazo, es decir, son activos que se convierten en dinero en un periodo menor a un año. Se caracterizan por ser los activos que mayor movimiento tienen dentro de la contabilidad de una empresa; no obstante, la naturaleza de este tipo de activos hace muy factible que se conviertan en dinero rápidamente. Algunos de estos son el capital en cuentas bancarias, las cuentas por cobrar de nuestros clientes, el inventario, etc.

¿Qué es el activo no circulante?

El activo no circulante es el conjunto de bienes y derechos que permanecen en la empresa por un largo plazo. Es lo contrario al activo circulante;no obstante, las cuentas que lo integran pueden provenir de las inversiones que realiza la propia empresa o de las aportaciones que realizan los socios como parte de su capital.

Los activos no circulantes se clasifican por ser activos tangibles e intangibles. Entre los tangibles podemos citar terrenos, edificios, mobiliario y equipo, maquinarias, equipos de computación. Los intangibles pueden ser patentes, marcas, crédito mercantil y las inversiones a largo plazo.

La principal diferencia entre activo circulante y no circulante es el nivel de liquidez que se puede conseguir dentro de la empresa. El activo circulante son los bienes y derechos que pueden tener una liquidez o convertirse en dinero a corto plazo, mientras que el activo no circulante deberá permanecer en la empresa por un largo plazo (más de un año) para poder liquidarlo si se desea.

ACTIVO CIRCULANTE		ACTIVO NO CIRCULANTE
• Son bienes, derechos e inversiones a corto plazo. • Son los activos que más se mueven dentro de las actividades de la empresa • Tienen una mayor facilidad de convertirse en dinero para la empresa; por lo general antes de un año. • Su naturaleza les permite ser activos comercializados o negociados.	VS.	• Son bienes, derechos e inversiones a largo plazo. • Son activos que no se mueven tanto, pero trabajan de forma activa en la empresa. • Para convertirse en dinero deberá permanecer en la empresa un tiempo mayor a un año. • Son activos que no se comercializan o que no están disponibles para vender en menos de un año.

Ambos activos son importantes para las operaciones que realiza una empresa en el día a día. Al elaborar un balance de situación financiera se suman ambos activos (activo circulante y activo no circulante) y se determina un solo resultado, al cual se le resta el pasivo (deudas, obligaciones) para tener el patrimonio (capital) en la contabilidad.

La manera en la que se clasifican estos activos en contabilidad permite tener un orden de las cuentas que maneja la empresa. Además, facilita un mejor entendimiento cuando los accionistas de la empresa están estudiando los informes financieros, ya que claramente se puede encontrar el importe del dinero disponible (bancos), la cantidad de deudas de los clientes (cuentas por cobrar), el inventario existente en almacenes, el valor de cada uno de los activos fijos, etc.

EL DIAGNÓSTICO JURÍDICO

COMO CIMIENTO DE CERTEZA LEGAL

Por: Lic. Eduardo E. Aurioles López

En la vida de toda organización, desde su creación, desarrollo y hasta su disolución, la normativa jurídica tiene presencia permanente. Esto toda vez que, de una manera o de otra, la actividad empresarial debe apegarse a diversos ordenamientos legales de carácter mercantil, fiscal, laboral, salud, medio ambiente, entre otros. Adicionalmente, están las disposiciones de las ramas que regulan la actividad específica de la empresa.

Es por ello que resulta de capital importancia que toda persona que esté involucrada en la administración de la organización tenga conocimiento de los aspectos legales que aplican a su operación. Debe mantenerse actualizada con relación a las reformas que se generan en los diversos ordenamientos jurídicos que convergen con su actividad.

En Energéticos Nieto existe un Área Jurídica interna encabezada por el licenciado Ernesto Hernández López, en equipo con los licenciados Joshua Pardines, Daniela Romero y Eduardo Aurioles. Esta área, consciente de los frecuentes cambios y modificaciones en las leyes y normas aplicables a la actividad de Energéticos Nieto, realiza una revisión constante de dichos ordenamientos jurídicos, así como de los criterios que se generan a través de las tesis de amparo y jurisprudencias. Estos elementos son fundamentales para conocer la interpretación que los tribunales de amparo dan al contenido de las leyes, códigos, reglamentos y normas que rigen la vida diaria de la organización o bien, para cubrir las lagunas de ley, que son las situaciones no previstas por la legislación vigente.

La referida política permite establecer un diagnóstico jurídico de cada situación, mismo que se conjuga con la labor que realiza el despacho externo de abogados, el cual asume la responsabilidad de la mayoría de los litigios.

Ninguna persona, física o moral, está exenta de enfrentar juicios y procedimientos legales con motivo de su actividad económica, como tampoco los seres humanos estamos libres de enfermar o sufrir accidentes que mengüen nuestra salud. Esta analogía es la que permite establecer que, como en efecto sucede en la ciencia médica, donde un diagnóstico médico equivocado puede incluso cobrar la vida de un paciente, los resultados que arroje la forma en que se enfrentó una situación jurídica dependen fundamentalmente de un correcto diagnóstico de cada caso.

JUNTOS CRECEMOS [RECURSOS HUMANOS]

Iniciamos el año ORGULLOSOS DE LO QUE LOGRAMOS en el 2021

Por Alejandra Jasso

El año 2021 fue un año de cambios, actualizaciones y afianzamiento de nuestra cultura organizacional. Con la actualización del diccionario de competencias y la filosofía organizacional tuvimos la oportunidad de refrescar nuestra esencia y reafirmar quiénes somos, hacia dónde vamos y cómo vamos a lograrlo.

A finales de año iniciamos la campaña de "Ser para trascender" con la finalidad de dar a conocer la filosofía organizacional a través de actividades vivenciales que nos permitieran experimentar los valores y principios organizacionales. Estamos convencidos de que el primer paso para trascender es ser Energéticos Nieto.

Hoy, gracias a esta campaña y al entusiasmo con el que participaron compañeros de todas las zonas, sabemos qué significa ser Energéticos Nieto para muchos de nuestros colaboradores y podemos confirmar que contamos con una gran familia de talento que comparte nuestra filosofía y cultura.

Agradecemos la participación de todas las zonas y hacemos una mención especial para felicitar a la **Zona 4 Valle de México**, pues, con la participación del equipo de todas las plantas que la conforman, lograron el mayor puntaje y ganaron el **primer lugar** en la ruta hacia la trascendencia.

Hoy más que nunca avanzamos con paso firme hacia nuestros objetivos, sabemos que contamos con la gente que nos acompañará en el camino para alcanzarlos y empezamos un 2022 lleno de emoción por todo lo que está por venir, con muchas ganas de seguir cumpliendo metas y trabajando con pasión por nuestra gente.

PLANTA TOLUCA

PLANTA CUAUTLA

PLANTA TULA

PLANTA ACAPULCO

Para ti, ¿qué es Ser Energéticos Nieto?

Guillermo Becerra

Zona Norte

Formación, compromiso y responsabilidad. Ser líder en el mercado de los hidrocarburos y dejar huella.

Armando Hernández

Zona Pacífico

Orgullo y responsabilidad. Afrontamos los retos con el respaldo del mejor equipo de colaboradores.

Ricardo García

Zona Golfo

Calidad, lealtad, estrategia, eficiencia y eficacia. Visión, trabajo en equipo e integridad.

Roberto Arredondo

Zona Centro

Oportunidad y reto. Ser parte de una organización líder en el sector es lo más gratificante.

Marcial Martín

Zona Valle de México

Sentido de pertenencia, orgullo, prestigio basado en valores y satisfacción. Cuidamos a nuestros trabajadores y el medio ambiente. Sabemos evolucionar y adaptarnos. Lograr hacer una empresa que sea referente y trascender a través de nuestras actividades diarias basadas en la mejora continua.

Ser para trascender.

HISTORIA DE LA ZONA VALLE DE MÉXICO

En mi participación en este número de Brújula Energética, compartiré brevemente la historia de la zona Valle de México. El inicio de esta zona fue con la empresa denominada Distribuidora de Combustóleo de Hidalgo, S.A. de C.V., la cual inició operaciones en el año 1989, en la población de Atotonilco de Tula, estado de Hidalgo, con la venta de combustóleo pesado a la empresa Cementos Mexicanos en la localidad de Huichapan, Hgo. y Cementos Tolteca en Atotonilco de Tula. Yo me incorporé a la empresa en el mes de enero del año 1990, contando en ese entonces solamente con un auxiliar administrativo, cuatro vigilantes y una persona de intendencia. Posteriormente, con el incremento en las ventas de combustóleo se contrató un mensajero y un segundo auxiliar administrativo. En el año 1993 iniciamos ventas a la planta de Barrientos de Cementos Anáhuac, así como a cementos La Polar (hoy parte de Cementos Fortaleza) y varias empresas productoras de cal en la zona, incrementando las transacciones a más de 40 millones de litros mensuales de combustóleo pesado.

A finales del año 1994, Cementos Mexicanos inició operaciones en Tepeaca, Puebla, y al ser Grupo Nieto el proveedor único de CEMEX a nivel nacional, se pretendía poder atender dicha planta. En esos años, para poder venderle a algún cliente en determinado estado de la República Mexicana, Pemex exigía tener una planta en la demarcación, por lo que Grupo Nieto adquirió a la empresa Combustibles Coghlan, S.A. de C.V. en la ciudad de Puebla. Gracias a ello se pudo iniciar el suministro de combustóleo a la planta de Tepeaca, con un volumen de 17 millones de litros mensuales y ventas totales de 22 millones de litros. El entonces director de la división, C.P. José Antonio Pérez Guerrero me asignó la responsabilidad de la gerencia de la planta adquirida en Puebla, dejando la planta de Tula.

En el año 2002 el gerente de la planta Tula se retira del grupo y el entonces director me indica que, aparte de la planta de Puebla, también la planta de Tula estaría bajo mi responsabilidad; con esto podría decirse que se inició la creación de las zonas. Con el cambio de combustóleo pesado a coque de petróleo por parte de la industria del cemento, la venta de combustóleo se vio severamente afectada. Esto llevó a buscar nuevos productos para la supervivencia de la división, iniciando en el año 2004 la comercialización del diésel en la planta de Tula y posteriormente en la planta de Puebla, ya bajo el liderazgo de nuestro actual Director, el Lic. Sergio Estrada.

Al no haber ejecutivos de venta en las plantas, esta labor fue desempeñada por María Estrada León, actual jefa de planta de Tula, logrando en un año captar un millón de litros. Se construyeron dos tanques de 140 m^3 cada uno ante el crecimiento de las ventas en la planta de Tula; actualmente tenemos un almacenamiento de 3.5 millones de litros. Tiempo después, y ante el buen resultado con las ventas de diésel, se decide acondicionar el área de autoconsumo de Autotanques Nieto en Querétaro como una instalación para distribución de diésel. Primeramente se nos asignó una oficina de 2 m x 3 m, lo cual era completamente disfuncional, teniendo que construir oficinas administrativas para la correcta operación de esta nueva planta, de la cual también me solicitaron hacerme cargo.

Este mercado de la distribución de diésel fue totalmente nuevo para nosotros, ya que al entregar prácticamente el 100 % de las ventas de combustóleo de manera directa de Pemex al cliente, pasamos en el mercado de diésel a tener que instalar equipos en comodato (tanques de almacenamiento, bombas de despacho, dispensarios, obra civil) y realizar entregas en unidades de 10 y 20 000 litros con equipo de bombeo y medidores de flujo instalado en las unidades. En cada una de las plantas de Querétaro y Tula se realizaron más de 60 instalaciones de equipo en comodato.

En el año 2011 iniciamos con la implementación de un sistema de gestión de la calidad ISO 9001:2008 y actualmente se tiene implementado un sistema integral de gestión ISO 9001:2015. Con esto hemos ordenado nuestros procedimientos y procesos, logrando una mayor eficiencia en nuestras actividades diarias.

En el año 2012 nuevamente fui reubicado, regresando a la planta de Tula, dejando la administración de la planta de Puebla y teniendo ahora solamente a Tula y Querétaro bajo mi gestión. En 2015 se lleva a cabo una alianza con el grupo Corsan y se me asigna la administración de la planta de Toluca, formando con esto la zona Centro, que incluía a las plantas de Tula, Toluca y Querétaro.

En el año 2015, con la reforma energética, se nos otorgó por parte de la Comisión Reguladora de Energía permiso de distribución por medios distintos a ductos, iniciando con la compra de producto importado con mejores condiciones comerciales, con lo que obtuvimos mayores dividendos para la división.

En el año 2020 se lleva a cabo una reestructuración en la división de Energéticos Nieto, teniendo ahora solo 5 zonas en lugar de las 7 existentes. Así, se me asignó la administración de la nueva zona Valle de México, conformada por las plantas de Tula, Toluca, Cuautla y Acapulco. Actualmente, con las dificultades que atravesamos por la pandemia de COVID-19, seguimos laborando en algunas plantas de manera presencial y en otras a distancia, siendo nuestra división la más rentable dentro del grupo de Empresas Nieto.

Marcial Martín Venegas
Subdirector de Operaciones

¿SABÍAS QUE...?

INTELIGENCIA EMOCIONAL,

¿CUÁLES SON SUS VENTAJAS?

La inteligencia emocional refiere a las capacidades y habilidades psicológicas que implican el sentimiento, entendimiento, control y modificación de las emociones propias y ajenas.

Una persona emocionalmente inteligente es aquella capaz de gestionar satisfactoriamente las emociones para lograr resultados positivos en sus relaciones con los demás.

A pesar de que varios psicólogos ya habían señalado la insuficiencia de los elementos cognitivos y racionales como únicos indicadores de inteligencia, el concepto surge en 1983 con el psicólogo Howard Gardner, quien considera a los test de coeficiente intelectual como insuficientes para lograr una apreciación de la inteligencia.

Existen dos formas elementales de inteligencia emocional:

Inteligencia interpersonal. Implica entender y comprender las emociones de los otros y tener la habilidad de reaccionar según el estado anímico del otro.

Inteligencia intrapersonal. Implica entender y comprender las propias emociones, tenerlas en cuenta al momento de tomar decisiones y ser capaz de regular las emociones según la situación.

La difusión del concepto entre la población, a partir de la divulgación científica llevada a cabo por diversos académicos (entre los que cabe destacar al psicólogo Daniel Goleman, autor del libro más vendido sobre el tema), fomentó la aparición de seminarios, talleres y cursos vinculados al aprendizaje de la inteligencia emocional, que se generalizaron rápidamente en la sociedad, especialmente en el ámbito empresarial, proveyendo técnicas y herramientas para reforzar las habilidades intra e interpersonales.

La divulgación del concepto también impulsó la aparición de numerosos test, con el objetivo de medir, calcular y comparar las habilidades emocionales de las personas, pero al no ser las características afectivas y sentimentales de fácil medición, muchos de estos test no cuentan con aval científico.

Ventajas de la inteligencia emocional

Existen ciertas habilidades prácticas que se manifiestan con mayor intensidad en las personas emocionalmente inteligentes, tales como la empatía, la capacidad de motivación (tanto hacia uno mismo como hacia los demás), la autoconciencia, la capacidad de controlar la exteriorización de las emociones, el liderazgo, entre otras. Generalmente, estas habilidades son utilizadas como indicadores de la inteligencia emocional cuando se quiere medir esta habilidad psicológica.

La inteligencia emocional desempeña un papel central en el éxito o el fracaso de todo tipo de relaciones humanas, desde las sentimentales y familiares hasta los vínculos laborales.

También es un factor determinante en el funcionamiento de las organizaciones, ya que la empatía, autocontrol emocional y motivación de las personas puede condicionar el trabajo en equipo, haciéndolo más o menos eficiente y satisfactorio.

Estas habilidades también son importantes en la capacidad de las personas de convencer, manipular e incluso dominar a los demás (los líderes tienden a ser personas emocionalmente inteligentes).

Este concepto también ha tenido un enorme impacto en el ámbito educativo, introduciendo la cuestión de los elementos emocionales en la relación entre docente y alumno, y la importancia que esto tiene al momento del aprendizaje cognitivo. Tanto la inteligencia emocional del docente como la del alumno tienen un peso significativo en el resultado exitoso o no del proceso de enseñanza.

Respaldo científico

Los estudios científicos sobre la inteligencia emocional se enfocan tanto en la vida personal de los individuos (y su aprendizaje emocional durante la infancia y adolescencia) como sobre factores biológicos y anatómicos, tales como el papel desempeñado por la amígdala y el hipocampo en la evolución de las emociones o la importancia que cumplen las hormonas.

En la literatura científica existen dos grandes modelos de inteligencia emocional:

Modelo mixto. Combina habilidades emocionales con elementos de la personalidad.

Modelo de habilidad. Se centra exclusivamente en el procesamiento emocional de la información obtenida del entorno o de la introspección.

Mientras el primer modelo está más difundido gracias al marketing y la publicidad, el modelo de habilidad cuenta con más apoyo dentro de la comunidad científica.

BRÚJULA ENERGÉTICA

RESPONSABILIDAD AMBIENTAL

Y SU MARCO REGULATORIO

Por: Ing. Héctor Pérez

Claramente observamos de manera continua el daño ambiental en todas partes del planeta, siendo el causante principal el factor humano, provocando cambios drásticos en la naturaleza, aumentando la frecuencia y la intensidad de los fenómenos meteorológicos extremos, como olas de calor, sequías, inundaciones, incendios forestales, así como la degradación de hábitats y extinción de especies.

Por lo anterior, a nivel mundial se tiene una preocupación para mitigar los riesgos ambientales y se han enfocado esfuerzos para crear entidades regulatorias, dependencias y asociaciones. Se busca que estas desarrollen lineamientos específicos que fomenten la responsabilidad ambiental en las organizaciones públicas, privadas y en la sociedad en general.

Entendamos por responsabilidad ambiental al conjunto de acciones para respetar, cuidar y valorar el medio ambiente a través del uso racional y consciente de los recursos naturales, así como promover el uso sostenible de las materias primas mediante el mejoramiento y la formación continua, en lo individual y colectivo. Por ello, la evolución en la legislación ambiental ha desarrollado mecanismos cada vez más eficientes, tal vez complejos, para tratar de generar una protección al entorno natural. Sin embargo, es importante resaltar que aunque existan medios de control para prevenir o evitar los daños al ambiente en diversos países, concentrar la responsabilidad ambiental es un progreso que se va fomentando a través de la reparación de daños y la protección a la naturaleza. Es a partir de esto que se crea un marco normativo en esta materia.

Dicho marco normativo o los instrumentos legales para regular la materia ambiental en México son la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos, los tratados y convenios internacionales en los que participa, leyes generales y federales, reglamentos, Normas Oficiales Mexicanas (NOM), Normas Mexicanas (NMX), disposiciones administrativas de carácter general, decretos y acuerdos.

Las leyes que conforman la legislación ambiental en México son: Ley General del Equilibrio Ecológico y Protección al Ambiente, Ley de Aguas Nacionales, Ley General de Desarrollo Forestal Sustentable, Ley General de Vida Silvestre, Ley de Desarrollo Rural Sustentable, Ley General para la Prevención y Gestión Integral de Residuos, Ley de Bioseguridad de Organismos Genéticamente Modificados, Ley de Productos Orgánicos, Ley General de Pesca y Acuacultura Sustentables, Ley de Promoción y Desarrollo de los Bioenergéticos, Ley Federal de Responsabilidad Ambiental y la Ley General de Cambio Climático, cada una con sus reglamentos. De este compendio de leyes y reglamentos se derivan las diferentes normas (NOM, NMX) aplicables a cada rubro ambiental; agua, suelo, aire, desarrollo rural, residuos, entre otros.

Así mismo, Energéticos Nieto ha mostrado el compromiso con el medio ambiente dando cumplimiento a los requisitos legales y regulatorios en materia ambiental, así como participando en programas que favorezcan al medio ambiente y a los diferentes grupos de interés.

ANECDOTARIO

Por Sergio Estrada Sánchez

Desde mi ingreso a laborar en el Grupo tuve la oportunidad de convivir y departir con los altos directivos de la empresa. Esto implicó conocer muchos lugares y personajes que asistían a los lugares que frecuentábamos, para tratar negocios y en algunas ocasiones simplemente por haberse llegado la hora de los alimentos. Eso me lleva a recordar las innumerables ocasiones en las que tuve la oportunidad de asistir acompañando a Don Raúl Nieto Boada (presidente de nuestro Grupo), quien gustaba comer continuamente en el Champs Elysées ubicado en la esquina de Amberes y Reforma en la Zona Rosa.

En esa época (décadas de los 80 y 90), ese era sin duda el mejor restaurante de comida francesa en México. Sus comensales eran políticos, artistas, empresarios y socialités que querían ver y ser vistos. Como dato curioso de este importante restaurante, es que en su menú aparecía una viñeta impresa donde se podía identificar a los tres capitanes del establecimiento; Luis, Beto y Arturo (actual exitoso propietario del restaurante Arturo's), a quienes llegué a conocer muy bien. Además, se distinguía en una esquina al Lic. Francisco Galindo Ochoa (destacado político mexicano activo en varios sexenios), quien comía diariamente en este lugar, siempre en la misma mesa y con eterno puro en mano, recibiendo la visita de políticos en activo y jubilados, de quienes fungía como asesor en esa materia. En ese sitio tuve la oportunidad de ver, entre muchos personajes destacados, a Don King (importante promotor internacional de box), al expresidente José López Portillo, acompañado de su entonces esposa, la actriz Sasha Montenegro, a la maestra Elba Esther Gordillo en su época de secretaria general del sindicato del magisterio, al escritor Carlos Fuentes y su esposa Silvia Lemus y a un sinnúmero de actores del momento.

Otros restaurantes de lujo que frecuentaba con el Lic. Raúl Nieto del Río (Q. E. P. D), quien era responsable de la Dirección de Autotanques Nieto, eran los franceses Le Fouquet's, ubicado en el Hotel Camino Real de la Colonia Anzures, o el Maxim's, ubicado dentro del Hotel Presidente Intercontinental. De este sitio tengo una anécdota que contaré; un amigo funcionario de Pemex había sido integrante del grupo musical Los Hooligans, que gozó de relativo éxito en los años 60, en la época del rock and roll en México. Habiéndose retirado la mayoría de los comensales, y antes de iniciar la cena, en la euforia que provocan los tragos, empezó a tocar rock and roll en el piano, ante la sorpresa de los pocos clientes que aún quedaban y alterando la sobriedad de ese lugar. Asistíamos también al señorial y muy inglés Sir Wiston Churchill, también ubicado en la colonia Polanco, y que, como los otros mencionados, lamentablemente ya ha desaparecido. En todos ellos se disfrutaba de un excelente servicio y mejor comida, vinos y licores; sin duda grandes tardes de relaciones públicas y negocios.

En esa época nuestro único proveedor de gas y combustóleo era Pemex, quien además era nuestro cliente, ya que le proveíamos importante servicio de transporte de diversos productos. Por esta razón, la mayoría de las comidas y cenas eran con funcionarios de esa organización, lo que trajo grandes beneficios a nuestra empresa al lograr, con muchos de ellos, llevar la relación de trabajo al terreno de la amistad.

¡Cómo han pasado los años!