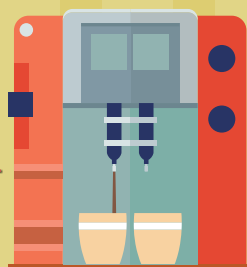


Energy & Commerce

Año 2
Edición 10
Junio 2018

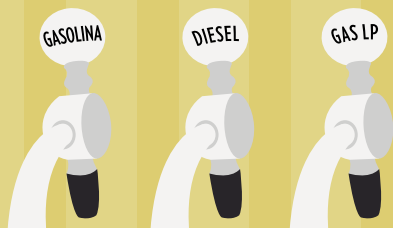
CMP 2018
Impulso al
desarrollo
de negocios

*Encouraging business
development*



Endress+Hauser
El futuro de la
automatización

The future of automation



Álvaro Granada,
BP Mexico Fuels
General Director

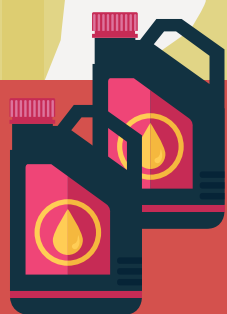


Ilustración: Ignacio Ortiz

**Entrevistas /
Interviews:**

- Ulises Hernández, Pemex
- Óscar Mendoza, Gensa
- Astrid González, Endress+Hauser
- David Onofre, Vacoisa
- Caio Zapata, Énestas

30^a Convención Onexpo

El fin de las gasolineras como las conocemos

The new business model for the service stations



TURBOMAQUINAS
S.A. DE C.V.

REPARACIÓN DE TURBINAS DE HASTA 350 MW DE CAPACIDAD

·SERVICIO PLANIFICADO PARA
ATENDER CUALQUIER TIPO
DE TURBOMAQUINARIA

·INFRAESTRUCTURA DE
VANGUARDIA Y PERSONAL
ESPECIALIZADO DISPONIBLE

·FLEXIBILIDAD Y RESPUESTA
INMEDIATA LAS 24 HRS, LOS
7 DÍAS DE LA SEMANA

www.turbomaquinas.mx

El gas natural vehicular dominará por encima de los vehículos eléctricos.

Urge dejar atrás los discursos de campaña

La lista de los retos energéticos, a resolver por parte del próximo gobierno, es demasiado amplia, y lo más importante es que, después del 1 de julio, no se puede tomar a la ligera. Será necesario que quien gane, pase de su discurso de campaña, a uno real. Para ser honestos, el de los 4 candidatos dista de serlo.

Por / By **Rubí Alvarado**

Tomaré 2 ejemplos. La política energética de la izquierda está llena de propuestas que hoy ya se están ejecutando, y que incluso están contempladas en la legislación, como la inclusión de fuentes renovables en la generación eléctrica. La mayoría de sus consideraciones: o son políticas actuales, o son irreales.

El segundo ejemplo, del candidato más joven, radica en la visión de que los vehículos eléctricos predominarán hacia 2024 y por ello no se necesitan más refinerías. El tema de las refinerías lo abordaré en otro momento, sin embargo, lo relacionado a los autos está totalmente alejado de la realidad. México pasará por una importante transición, en la cual, al menos durante los próximos 25 años, los autos eléctricos seguirán ocupando una mínima parte

del parque vehicular; me atrevo a apostar que no pasará del 6%, si acaso, y siendo excesivamente optimista.

La razón es simple: costos. No sólo de compra, sino de mantenimiento y de sus refacciones. Por el contrario, serán los vehículos de gas natural los que mayor crecimiento presenten, especialmente para el transporte público y uso de flotillas. La justificación es la misma: el precio. Además, como combustible, el gas natural es mucho más barato en comparación con la gasolina, de 55% a 70%.

La gran disponibilidad de gas natural en el mercado global, su bajo costo y los beneficios ambientales, son de los factores principales para su exponencial crecimiento. En este sentido, tengamos en cuenta que Estados Unidos será un exportador neto a partir de 2020, teniendo como principales clientes a Canadá y México. 🌐

NGV will rule over electric vehicles.

It is urgent to leave behind campaign speeches

The energy challenges list, to be solved by the next government, is extensive. And after July 1st it cannot be lightly taken. Whoever wins, it will be necessary that he moves from his campaign speech to a real one. And to be honest, neither of the 4 candidates is offering anything real.

I will take 2 examples. Left energy policy is full of “new” proposals that today are being executed, and they are even part of the law, like the inclusion of renewable energies for power generation. Most arguments are current policies or unreal ideas.

The second example, from the youngest candidate, has to do with the idea that electric vehicles will prevail by 2024, so there is no need to build more refineries. I will talk about the refineries in another moment, nevertheless, regarding cars, that argument is far away from reality. Mexico will go through an important transition, in which, at least during the next 25 years, electric vehicles will have a tiny market share; I dare to bet it will not surpass 6%, the most, and being extremely optimistic.

There is a simple reason: costs. Not only sale price, but maintenance and spare parts, like the battery. On the contrary, natural gas vehicles will show the largest growth, mainly for public transportation and fleets. The argument is the same: cost. Moreover, natural gas is much cheaper compared to gasoline, between 55% to 70%.

Natural gas large availability in the global market, its low cost, and its environmental benefits, are some of the main reasons for its exponential growth. In that sense, let us have in mind that the United States will be a net exporter by 2020, having Canada and Mexico as its main clients. 🌐



Rubí Alvarado
Directora General
/ General Manager

Energy & Commerce

Energy & Commerce es la única empresa asignada por el comité organizador para la realización de los **MEDIOS OFICIALES** impresos, digitales y audiovisuales del Congreso Mexicano del Petróleo, Acapulco 2018.

Energy & Commerce is the only company assigned by the organization committee to publish all printed, digital and video **OFFICIAL MEDIA** of the CMP Mexican Oil Congress, Acapulco 2018.

- 3 | **Petróleo en USD \$100 dólares, una ficción tangible**
Oil at USD \$100, a possible fiction
- 4 | **El dólar se enfila a los \$22 pesos en ventanillas bancarias**
The dollar is moving towards the \$22 pesos line
- 6 | **Pemex Logística, en la cima del mercado de suministros de hidrocarburos**
Pemex Logistics, at the top of the hydrocarbons supply market
- 8 | **Primer congreso de aguas someras y profundas**
Shallow and Deepwater Mexico First Congress
- 10 | **Estaciones de Gas Natural Vehicular, una apuesta rentable**
Natural Gas Fueling Stations, a profitable bet
- 12 | **Ulises Hernández Romano, director de Recursos, Reservas y Asociaciones de Pemex Exploración y Producción (PEP). Congreso Mexicano de Petróleo, un espacio de riqueza tecnológica y conocimiento incluyente**
Mexican Oil Show CMP 2018, a place full of technology and knowledge
- 14 | **Astrid González Andrade, Gerente de Componentes de Sistemas y Variables de Temperatura. Conocimiento y actitud, las llaves para abrir las puertas de la industria**
Knowledge and attitude, the keys to open the industry doors
- 18 | **Genesal, Soluciones de generación para la industria**
Power solutions for the industry

- 20 | **David Onofre González, Ingeniero de Automatización en Vacoisa Servicios integrales y soluciones completas, compromisos permanentes**
Complete services and solutions, permanent commitment
- 22 | **Oil & Gas Alliance**
Essential activities for the industry
- 24 | **Caio Patricio Zapata Mateos, CEO de Énestas. Gasoducto Virtual, la movilidad puntual hacia la alta eficiencia**
Virtual natural gas pipeline
- 26 | **Álvaro Granada, director general de Combustibles de BP México Aperturas de BP, en el carril de alta velocidad en el mercado mexicano**
BP stations opening at full speed in the Mexican market
- 30 | **Los nuevos modelos de negocios del mercado gasolinero en México**
New business models for the fuel stations market in Mexico
- 40 | **Metas de la Línea de Corriente Directa del Istmo-Centro**
Goals of the Direct Power Line Istmo-Centro
- 42 | **Endress+Hauser Automation Fair 2018 Las tendencias de la automatización industrial**
Industrial Automation Trends
- 46 | **Llega Juan Ignacio Díaz a Siemens México**
New CEO for Siemens Mexico, Central America, and the Caribbean.
- 48 | **AMEXHI Agenda 2040**
- 52 | **Keraunos, Predicción de rayos**
Predicting lightning strikes

Energy & Commerce

DIRECCIÓN

Rubí Alvarado
Directora General

Aldo Santillán
Director Editorial y Operaciones

Myrna Franco
Directora Relaciones Institucionales

Ignacio Ortiz
Director de Arte

Mariano Rodríguez
Director Desarrollo de Proyectos

Gerardo Lomelí
Director Desarrollo de Proyectos

Karla Alva
Director Desarrollo de Proyectos

DISEÑO

Gonzalo Rivas
Diseñador Senior

Ángel Sánchez Pichardo
Desarrollo Web

COMERCIALIZACIÓN

Elizabeth Castro
Gerente de Ventas

Ulises Mejía
Gerente de Ventas

EDITORIAL

Efraín Mariano
Análisis y redacción

Verónica Hernández
Análisis y redacción

Manelick Saldívar
Corrección de estilo y redacción

AVANMEX TECNOLOGÍA AVANZADA

Rubí Alvarado
Presidente Ejecutivo

Aldo Santillán
Presidente Ejecutivo

EDICIÓN CERTIFICADA
10,000 EJEMPLARES

Tiraje, circulación, distribución, venta y perfil del lector certificado por la Asociación Interactiva para el Desarrollo Productivo A.C.



Energy & Commerce

Edición 10, año 1. Publicación mensual correspondiente a Junio 2018, editada, diseñada y publicada por Avamex S.A. de C.V. en Parque Zoquiapan 74, Jardines del Alba, Cuautitlán Izcalli, Estado de México, CP 54750. Editor responsable: Aldo Santillán Alonso. Certificado de Reserva de Derechos de Autor No. 04-2017-052913045300-01. Reserva de Derechos al uso Exclusivo: 04-2017-083012543300-102 Costo de suscripción: \$750.00 (setecientos cincuenta pesos M.N.). Impresa el 06 de Junio del 2018. Los artículos son responsabilidad de sus autores y no necesariamente representan el punto de vista u opinión de Energy & Commerce o de Avamex. Impresa en México por Gem Digital S.A. de C.V. en Calle Hermenegildo Galeana 113, 09300 Ciudad de México. Distribuida por Servicio Postal Mexicano, Ubicada en Av. Ceylán 468, Col. Cosmopolitan, CP 02521.



► Crudo Brent alcanza los USD \$80 dólares por primera ocasión en 3 años y medio.
► Brent crude oil reaches USD \$80 for the first time in the last 3 years and a half.

Petróleo en USD \$100 dólares, una ficción tangible

Oil at USD \$100, a possible fiction

Expertos del sector estiman que el precio del energético podría regresar a la marca de los 3 dígitos en el último trimestre del año, catapultado por una recuperación de la demanda mundial y un ajuste de la oferta internacional.

Experts estimated that the cost of the fuel could go back to the 3-digit mark in the 4th quarter this year, encouraged by the world demand recovery and an adjustment in the international offer.

Por / By Efraín Mariano

A comienzos del 2016, los precios del petróleo se desplomaron a menos de USD \$30 dólares en los mercados internacionales. Se ubicaron lejos de las cotizaciones superiores a los USD \$100 dólares que alcanzaron entre 2013 y 2014. En México, la mezcla nacional se desplomó a USD \$18.90 el 20 de enero de 2016. La industria petrolera se contrajo, empresas petroleras quebraron, miles de empleos se borraron y el mundo comenzó a visualizar la vida sin el brillo completo del oro negro.

En esos momentos, los especialistas del sector anticiparon que los precios del petróleo jamás regresarían a la marca mágica de los USD \$100 dólares. Arabia Saudita se aventuró a estimar que a lo mucho los precios se acercarían a los USD \$80 dólares.

Sin embargo, a mediados de mayo de este año, el contrato a futuro más activo del crudo Brent superó la barrera de los USD \$80 dólares por primera ocasión desde noviembre de 2014. Una semana después, la firma de inversión Goldman Sachs estimó que el precio del petróleo podría alcanzar la marca de los USD \$100 dólares en algún momento del último trimestre del año.

Hace unos días, Arabia Saudita y Rusia, dos de los principales productores de petróleo del mundo, dejaron entrever que estaban listos para evitar una escalada superior de los precios del petróleo, ajustando su política restrictiva de producción energética, aplicada desde principios de 2017, misma que está encaminada apuntalar las cotizaciones del oro negro sobre los USD \$70 dólares.



» **50%**
han repuntado los
precios del petróleo
desde comienzos de 2017.

50% oil international
prices have increased since
the beginning of 2017.

Desde la nueva postura del reino árabe y Moscú, los precios del crudo Brent se han ajustado y han entrado en un periodo de corrección, a la espera de la decisión que tomará próximamente la OPEP y sus aliados sobre el futuro de la política energética, que se espera, sea abandonada después de 18 meses de vigencia.

Los dueños del oro negro lo han confirmado una vez más: aún controlan con sus manos el volante de los precios internacionales del petróleo, que en caso de ser necesario, podrían consentirlos y dejarlos acercarse temporalmente a la marca psicológica de los USD \$100 dólares, sólo en caso de que Arabia y Rusia lo deseen. ☺

At the beginning of 2016, oil prices plunged below USD \$30 in the international market. They were set far away from those prices over USD \$100 that they reached between 2013 and 2014. In Mexico, its domestic mix collapsed to USD \$18.90 on January 20th, 2016. The oil industry was contracted, oil companies were broke, thousands of jobs were lost and the world started visualizing life without the shine of the black gold.

At that moment, specialists said forecasted the oil prices would never go back to the magic level of the USD \$100. Saudi Arabia estimated that numbers, at most, would get close to USD \$80.

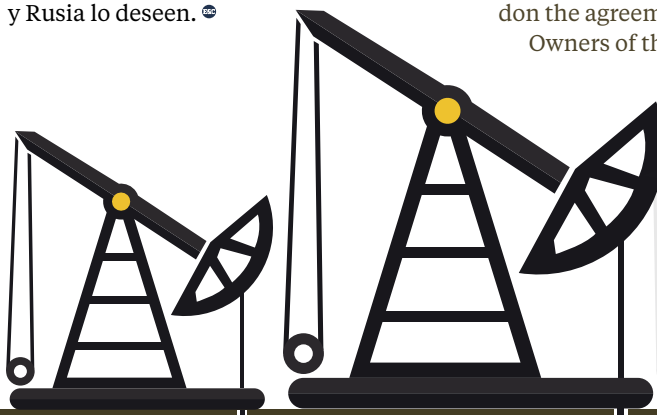
Nevertheless, midway last May, the most active futures contract for the Brent crude surpassed the USD \$80 barrier for the first time since November

2014. A week later, Goldman Sachs estimated that the oil price could reach a USD \$100 level any time by the last quarter this year.

A few days ago, Saudi Arabia and Russia, 2 main world's oil leading producers, commented that they were ready to avoid an excessive price climb, adjusting their production restrictive policy, which they implemented since the beginning of 2017, a trend to place black gold prices around USD \$70.

In accordance with the new position of the Arabian kingdom and Moscow, Brent crude prices have been adjusted and entered to a correction period, waiting for next OPEC's and its allies' decision regarding the future of the energy policy. It is expected that they will abandon the agreement after 18 months operating.

Owners of the black gold once more have confirmed that they still control oil international prices. And if it is needed, they can let them rise up to a USD \$100 level, only if Arabia and Russia wish for it. ☺



► El peso se tambalea por la incertidumbre del TLC; las elecciones presidenciales, en segundo plano.
 ► The peso is staggering by uncertainty in the NAFTA; presidential elections moved to a second term.

El dólar se enfila a los \$22 pesos en ventanillas bancarias

The dollar is moving towards the \$22 pesos line

Usualmente el mes de junio previo a una elección presidencial es un periodo de turbulencia para la divisa mexicana; sin embargo, en el periodo actual, el conflicto comercial de México con su vecino país del norte se ha colocado en primer plano.

Usually, every June prior to a presidential election is a complex time for the Mexican currency; nevertheless, this year, commerce conflict with the United States has been more important than the elections.

Por / By: Efraín Mariano

En las elecciones presidenciales de 2006 y 2012, el peso se depreció 5% y 8% en el mes de junio, en ese orden. En este ejercicio, durante el mes de mayo y hasta la primera semana de junio, la divisa mexicana se ha replegado 10% hasta 21 unidades por dólar en ventanillas bancarias, una cotización no registrada desde febrero de 2017.

Incluso, desde su mejor nivel del año, de 18.20 unidades por dólar -registrado el 16 de abril-, la divisa mexicana se ha replegado 15.4%, una depreciación sin precedentes para un periodo similar previo a una elección presidencial desde 1994, cuando entró en vigor el Tratado de Libre Comercio de América del Norte.

No obstante, la reciente espiral negativa de la divisa mexicana está asociada más a eventos externos que a factores locales. Los operadores de los mercados cambiarios acusan al recrudecimiento de las tensiones comerciales entre México y Estados Unidos, los cuales recientemente se impusieron aranceles mutuamente, como la razón principal de la actual turbulencia cambiaria.

Las expectativas para el tipo de cambio no son positivas para el segundo semestre del año, pues mientras no haya una mayor certidumbre sobre el TLCAN, ya sea su cancelación o renegociación, van a continuar las fuertes fluctuaciones en el mercado cambiario.

Por lo pronto, el Banco de México debe estar preparando alguna maniobra, incluyendo sus mecanismos de subastas de dólares, para evitar una mayor turbulencia cambiaria; incluso, un incremento de tasas de interés estaría descontado, en línea con el efectuado por la Reserva Federal de Estados Unidos. ☺



Back in 2006 and 2012, with previous presidential elections, the peso lost 5% and 8% in June, in that order. This year, in May down to the first week of June, the Mexican currency moved back 10%, to 21 units per dollar, a price not seen since February 2017.

Since its best cost, set at 18.20 units per dollar last April 16, the peso lost 15.4%, a non-precedent depreciation compared to any similar period prior to a presidential election, since 1994, when the North America Free Trade Agreement was implemented.

Nevertheless, the most recent negative trend for the Mexican currency is associated with external events than domestic situations. Exchange markets operators said that commercial conflicts among Mexico and the United States, forcing mutual fees, are the main reason for the complex exchange environment. Expectations are not positive for the second semester this year, due there is no certainty about the NAFTA, even it

will be canceled or renegotiated. Wide fluctuations will be seen for the price of the peso.

For the moment, the Bank of Mexico might be preparing actions, including dollar auctions to preventing higher turbulences; even an interest rate increase will be discarded. ☺

» **\$22.50**

pesos, cotización máxima histórica del dólar alcanzada en enero de 2017.

» **\$22.50**

pesos, maximum price reached in January 2017.

» Las expectativas apuntan a que el tipo de cambio oscilará en un rango de \$22.50 y \$19.50 pesos en el mediano plazo, en el mercado al menudeo.

» Expectations foresee the price of the dollar will move around \$22.50 and \$19.50 pesos per dollar in the mid-term at the retail market.



SUMINISTRO OPORTUNO, MAYOR DURACIÓN Y MÁXIMO RENDIMIENTO



Contamos con un amplio suministro de productos especializados para el manejo, regulación y conducción de fluidos; válvulas de proceso y distribución para las industrias petrolera, química, generación de energía y construcción.

Con nuestro suministro oportuno garantizamos la satisfacción de nuestros clientes. Basados en **Sistemas de Gestión de Calidad**, contribuimos a la optimización de los procesos mediante la eficiencia en la implementación y mantenimiento de nuestros productos.

Como representante de **Cameron, a Schlumberger Company**, en **Vacoisa International** somos una confiable empresa de servicio para la entrega oportuna y en tiempo de todos nuestros productos, apegada a los más altos estándares de calidad y con una moderna estructura informática y de capital humano comprometido profesionalmente con nuestros clientes y sus necesidades.

Somos la elección y solución ideal para cualquier proyecto de construcción e ingeniería; aportamos los conocimientos y recursos para que sus proyectos funcionen durante mayor tiempo, con el máximo rendimiento y al menor costo posible.

Nuestras oficinas y almacenes están localizados en lugares estratégicos de México con un proyecto de expansión ambicioso.

Por medio de esta amplia red, entregamos las herramientas y el talento con rapidez, eficiencia y una incomparable experiencia de mercado.

Ofrecemos diversos productos en una amplia gama de tamaños, presiones y materiales, tales como:

- **Demco:** Válvulas de compuerta para sistemas de lodos de equipos de perforación.
- **WKM:** Válvulas de bola flotante cuerpo bipartido.
- **Nutron:** Válvulas de bola flotante de alta presión.
- **Newco:** Válvulas de compuerta de acero forjado y fundido, de globo y retención.
- **OIC:** Válvulas de compuerta, globo y retención de acero inoxidable.
- **Cameron:** Válvula de bola montada sobre muñón de cuerpo integral soldado.

Vacoisa S.A. de C.V.
VÁLVULAS Y AUTOMATIZACIÓN

Av. Canal de Tezontle #36 Col. Leyes de Reforma, C.P. 09310 CDMX Teléfono: 5022-3100

www.vacoisa.com

 **CAMERON**
A Schlumberger Company

► Expectativas positivas con la Reforma Energética.
► Positive expectations with the Energy Reform.

Pemex Logística, en la cima del mercado de suministros de hidrocarburos

Pemex Logistics, at the top of the hydrocarbons supply market

Debido a su infraestructura y operatividad, la filial de la petrolera mexicana se mantiene como una de las empresas más importantes del mundo, en su rubro.

Based on its infrastructure and operability, the subsidiary of Petróleos Mexicanos is one of the most important companies in the world.

Por / By Efraín Mariano

Al principio del año, Adrián Moral Pineyro, subdirector de Almacenamiento y Despacho de la Empresa Productiva del Estado, destacó que Pemex Logística se ubica dentro de una de las 5 empresas más importantes del mundo dentro de esta línea de negocio, con un 99% de confiabilidad operacional para atender actualmente el 75% de la demanda nacional de combustibles.

Aunque el centro del país sufrió el año pasado un desabasto temporal de gasolina por fallas en los inventarios de combustibles de Pemex -que sólo duran de 2 a 4 días-, la petrolera logró normalizar

el suministro y cumplir con el abastecimiento regular en poco tiempo.

Durante 2016, únicas cifras disponibles por el momento, Pemex comercializó 1,211 millones de barriles diarios, permitiéndole atender el 100% de la demanda de combustibles del país, para refrendar su compromiso con el abasto confiable de hidrocarburos.

Directores de la Empresa Productiva del Estado, incluyendo José Antonio González Anaya, así como su actual director, Carlos Treviño Medina, han resaltado que Pemex trabaja permanentemente en una estrategia segura, rentable y sustentable en materia de abastecimiento para ser competitiva ante el nuevo mercado energético nacional. ☺



Beginning this year, Storage and Supply under director Adrián Moral Pineyro, said Pemex Logistics is one of the 5 most important companies in the world, regarding this business line, showing 99% operating reliability to 75% of the fuels national demand.

Last year, the center zone of the country had a temporary shortage caused by failures in the fuels inventories of Pemex, which can only last from 2 to 4 days. Nevertheless, the company normalized supply and brought it back into line in a short time. Considering

2016 numbers, the only ones available by now, Pemex sold 1.211 billion barrels per day, covering 100% of the fuels demand in Mexico.

Along this federal administration, executives of the State-owned Productive Company, including José Antonio González Anaya, and its current CEO Carlos Treviño Medina, have highlighted that Pemex is permanently working to have a secure, profitable and sustainable supply strategy, making the company a competitive one facing the new national energy market. ☺



**PROPORCIONANDO
SERVICIOS
Y SOLUCIONES
INTEGRALES A LA
INDUSTRIA PETROLERA**

45
Aniversario

► A celebrarse del 26 al 28 de marzo de 2019 en Ciudad del Carmen, Campeche.
► To be held in Carmen City, Campeche, from March 26th to 28th, 2019.

Shallow and Deepwater Mexico, primer congreso de aguas someras y profundas

Shallow and Deepwater Mexico, first Congress

El Centro de Convenciones Carmen XXI será sede este foro energético, enfocado en promover la exploración y producción de hidrocarburos, así como las diversas perspectivas para potencializar la capacidad petrolera de la zona, en beneficio del país.

Carmen XXI Convention Center will hold this energy forum, which is led to promote hydrocarbons exploration and production. Talks will go around on how to improve oil activities in the zone, benefiting Mexico.

Por / By: Aldo Santillán Alonso

El Congreso “Shallow and Deepwater Mexico” contará con la participación de más de 50 empresas locales, nacionales e internacionales, las cuales representarán a los principales exploradores, productores y proveedores de las últimas tecnologías e innovaciones del sector energético. El tema principal será: “El futuro de México en Offshore, desafíos y oportunidades a corto y mediano plazo”.

El Ing. Eduardo del C. Reyes Sánchez, secretario de Desarrollo Energético Sustentable del estado de Campeche, destacó la importancia del evento para la ciudad de Carmen, la principal zona petrolera de México. Mencionó que “durante más de 30 años ha aportado más del 80% del crudo que se produce en el país”.

Recordó que la Reforma Energética permite la posibilidad de que existan nuevos actores en la industria. Igualmente, dijo que el Golfo de México, el Estado de Campeche y, especialmente, la Ciudad del Carmen por su posición estratégica, son un sitio idóneo para los eventos de esta magnitud.

“El congreso creará una experiencia inigualable mediante el programa ‘Oportunidades de negocios y múltiples oportunidades de networking con clientes nuevos, actuales y potenciales’, expandiendo la red de contactos claves para la creación de empleo y nuevos negocios”, subrayó Jennifer Granda, CEO de la firma EPG, empresa encargada de celebrar el evento.

“Shallow and Deepwater México es la puerta de entrada para que las empresas comprendan mejor el nuevo modelo energético para enfrentar los desafíos con nuevas técnicas operativas, tecnologías y de procesos, los cuales mejoran la rentabilidad de los desarrollos en aguas profundas y aguas someras, e igualmente generarán beneficios para la industria Offshore en México en los próximos años”, abundó la ejecutiva. ☺

» **En apoyo del evento**, durante el anuncio, estuvieron presentes el Ing. Eduardo del C. Reyes Sánchez, secretario de Desarrollo Energético Sustentable; el Ing. José Alejandro Fuentes Alvarado, presidente de la COPARMEX delegación Ciudad del Carmen; Lic. Julio Peña Domínguez, director de Congresos y Convenciones de la Secretaría de Turismo; el Dr. José Antonio Ruz Hernández, rector de la UNACAR; y el Lic. Sergio Ayala Fernández del Campo, presidente del Consejo Coordinador Empresarial de Ciudad del Carmen.

Supporting the Congress, to the announcement attended Eng. Eduardo del C. Reyes Sánchez, Sustainable Energy Development secretary; Eng. José Alejandro Fuentes Alvarado, COPARMEX Carmen City delegation president; Julio Peña Domínguez, Congress and Conventions director at the Tourism Secretariat; Dr. José Antonio Ruz Hernández, UNACAR rector; and Sergio Ayala Fernández del Campo, Business Council president at Carmen City.



Shallow and Deepwater Mexico Congress will host 50 local, domestic and international companies, representing main exploration and production leaders, as those suppliers offering state-of-the-art technology for the energy sector. The main topic will be: “Offshore Mexico’s future, short and mid-term challenges and opportunities.”

Eng. Eduardo del C. Reyes Sánchez, Sustainable Energy Development secretary at the state of Campeche, highlighted how important is this event for Carmen City, main oil region in Mexico. He said that “for more than 30 years, it has given more than 80% of the crude produced in Mexico.”

He reminded the audience that the Energy Reform allows having new private companies working for the industry in Mexico. Likewise, he stated that the Gulf of Mexico, the state of Campeche and, mainly,

Carmen City based on its strategic location, is an ideal place to have this kind of events.

“The Congress will create an unparalleled experience based on its program: ‘Business opportunities and multiple networking opportunities with new, current and potential clients’, expanding key contacts to create jobs and new businesses,” underlined Jennifer Granda, EPG CEO, the firm which will organize this event.

According to Jennifer Granda, Shallow and Deepwater Mexico event is the incoming door for those companies willing for a better understanding of the energy model, and facing challenges with new operational techniques, technologies, and processes, which improves the profitability of the projects located in deep and shallow waters. The benefits will be held by the Offshore industry in Mexico along incoming years. ☺



**GENESAL
ENERGY** MÉXICO

El éxito de todo proyecto depende de la energía que le dedique.

HOMOLOGADOS POR EL LABORATORIO DE PRUEBAS, EQUIPOS Y MATERIALES (LAPEM),
ORGANISMO CERTIFICADOR DE LA COMISIÓN FEDERAL DE ELECTRICIDAD (CFE)

▲ Suministro eléctrico de emergencia del túnel de Coatzacoalcos

¿Tiene un gran proyecto entre manos? Entonces necesita toda la energía para abordarlo con garantía de éxito. En **GENESAL ENERGY** somos especialistas en personalizar, diseñar y fabricar plantas eléctricas adaptadas a su reto energético.

AUDITORÍA PREVIA · INSTALACIÓN LLAVE EN MANO · SOPORTE TÉCNICO · MANTENIMIENTO · SEGURO DE GARANTÍA.

www.genesalenergy.mx
genesalmexico@genesal.com
+52 (55) 41 65 59 51



► Ingeniero Óscar Mendoza, Director de Gas México de GENSA.
► Engineer Óscar Mendoza, Gas Director Mexico at GENSA

Estaciones de Gas Natural Vehicular, una apuesta rentable

Natural Gas Fueling Stations, a profitable bet



La firma mexicana, líder en la fabricación de sistemas de medición y control de hidrocarburos, considera que este tipo de estaciones tienen un importante potencial de crecimiento en el país, debido a sus precios competitivos y beneficios ambientales.

Hydrocarbons measurement and control systems Mexican manufacturer and leader GENSA, is sure this kind of stations will importantly grow around the country, because natural gas has competitive price and provides environmental benefits.

Por / By: Aldo Santillán Alonso

El amplio abanico de oportunidades que ofrece la industria del gas natural en México, ha persuadido a los directivos de Gasoductos y Estaciones del Norte S.A. a enfocar parte de su estrategia de expansión en otros rubros del sector energético. El Ingeniero Óscar Mendoza, director de Gas México de GENSA, mencionó que, al ser una empresa proactiva y encaminada a la aportación de soluciones, con amplia experiencia en el mercado, constantemente están buscando incursionar en todos los rubros de la industria.

“Al tener más de 30 años en el mercado y ofrecer servicios de consultoría, ingeniería, diseño, construcción, operación y mantenimiento de sistemas de medición, así

como regulación y control de gas natural, estamos permanentemente relacionándonos con todos los sectores de la industria y buscando seguir creciendo”, refirió el ingeniero Óscar Mendoza.

El directivo de GENSA enfatizó que, las nuevas estaciones de gas natural vehicular, representan una mejor apuesta de expansión y crecimiento en el mediano plazo, debido a una serie de factores de ingeniería, así como beneficios de operatividad y sustentabilidad.

“Desde nuestra perspectiva, las nuevas estaciones, 100% de gas natural, tienen un mayor potencial de crecimiento que las gasolineras tipo multimodal, debido a que su desarrollo es más amigable y ágil, a diferencia de las segundas, que requieren más

7,000 estaciones de regulación y medición tienen instaladas en todo el país.

GENSA has installed **7,000** compression stations in Mexico.

GENSA suministró algunas de las estaciones de regulación, medición y control que alimentan las centrales de la CFE y fue pionera en construir la primera estación de descompresión en el país el año pasado.

GENSA supplied some regulation, measurement and control stations used by CFE's power plants. The firm was one of the first ones to build a decompression station in Mexico last year.



trámites, permisos y regulaciones”, comparó.

El ingeniero señaló que, incluso las estaciones nuevas de gas natural tienen mejores expectativas de éxito que las estaciones que se pretende experimenten una conversión, ya sea para dual o multimodal, debido a una serie de factores, desde sociales hasta de logística.

GENSA, líder en la construcción de estaciones de compresión y con participación en la instalación de gasoductos desde hace 12 años, atiende al mercado residencial, comercial, industrial, city gate's, transporte, GNC y de cogeneración. Las estaciones más grandes del país han sido armadas por ellos. “Nuestras estaciones están cogenerando más de 5,000 megas; de hecho, las centrales más importantes del país, como Monterrey III, Tuxpan III y IV, Altamira II, Salamanca I y Agua Prieta II fueron diseñadas y construidas por nosotros”, refirió.

El directivo de GENSA resaltó que continuarán enfocando parte de sus negocios en las estaciones de compresión, que todavía tienen unos 8 años de crecimiento sostenido; pero incluso más allá, porque el negocio va continuar con los trabajos y tareas de mantenimiento y servicio.

Entre los proyectos más importantes de GENSA se encuentran una estación de compresión en Salina Cruz, cuya inversión requerirá USD \$2 millones y está pendiente del abastecimiento proveniente del gasoducto Lázaro Cárdenas - Salina Cruz. Igualmente, el ingeniero Óscar adelantó que tienen proyectado instalar más de 300 estaciones de regulación y medición para el sureste del país en los próximos 3 años. ☺

Wide opportunities offered by the natural gas industry in Mexico have persuaded Gasoductos y Estaciones del Norte executives to base growth in other businesses within the energy sector. Gas Director Mexico at GENSA, Engineer Óscar Mendoza, said it is a proactive company, led to offer solutions and long-time experienced, constantly seeking new market niches.

“We have been for more than 30 years in the market, offering consulting services, engineering, design, construction, operation, measurement systems maintenance, and natural gas control. We are permanently related to all industry sectors seeking growth,” noted engineer Óscar Mendoza.

As well, he emphasized that the new NGV stations are a better expansion and growth bet in the mid-term, based on engineer elements and operation and sustainability benefits. “From our perspective, new stations, only for natural gas purposes, are likely to grow more than multimodal ones, due their development is friendlier and agile, unlike the others, which require more papers, permits and regulation,” he shared.

The engineer also noted that new natural gas stations will be more successful than the ones making a conversion, even it is to dual or multimodal mode. There are social and logistic elements for this trend.

For the last 12 years, GENSA has been a compression stations constructor and a gas pipeline installer. The firm provides service to the residential, commercial, city gate's, transportation, CNG, industrial and cogeneration markets. Largest stations in Mexico has

El gas natural vehicular genera un 31% menos de emisiones contaminantes que la gasolina, y un 152% menos que el diésel.

NGV produces 31% less contaminant emissions compared to gasoline, and 152% less than diesel.

been built by the company. “Our stations are cogenerating more than 5,000 megawatts. In fact, most important power plants in Mexico were built by us: Monterrey III, Tuxpan III and IV, Altamira II, Salamanca I and Agua Prieta II,” he said. Engineer Mendoza added that GENSA will continue developing its compression stations businesses, considering there is chance to grow for the next 8 years; and then the business will require maintenance and service works.

Among the most important projects developed by GENSA, there is a compression station in Salina Cruz, which will require a USD \$2 million investment, but at the moment it is waiting for the gas supply coming from the pipeline Lázaro Cárdenas-Salina Cruz. Likewise, engineer Óscar shared that the firm forecasts to install more than 300 regulation and measurement stations in the southeast region of Mexico along next 3 years. ☺

► **Ulises Hernández Romano**, director de Recursos, Reservas y Asociaciones de Pemex Exploración y Producción (PEP).
 ► Resources, Reserves and Associations director at Pemex Exploration and Production.

Congreso Mexicano del Petróleo, un espacio de riqueza tecnológica y conocimiento incluyente

Mexican Oil Show CMP 2018, a place full of technology and knowledge

El CMP, a celebrarse de 26 al 29 de septiembre, reunirá a las empresas más importantes de la industria petrolera nacional e internacional, mismas que estarán enfocadas en promover sus tecnologías y alcanzar nuevas alianzas.

The CMP, to be held from September 26th to 29th, will gather the most important international and domestic oil companies. The firms will promote their technologies and will seek new alliances.

Innovación, tecnología, foros, experiencias y conocimientos predominarán en la edición del presente año del Congreso Mexicano de Petróleo (CMP), que se efectuará a finales de septiembre en Acapulco, Guerrero, espacio donde coincidirán los protagonistas del nuevo modelo energético del país.

“Es un evento único que reunirá a las empresas más importantes de la industria petrolera del país y del mundo, tanto de servicios, como de operación, para compartir sus conocimientos, experiencias y tecnologías, importantes en este nuevo modelo de negocios”, confirmó Ulises Hernández Romano, quien en esta ocasión funge como responsable de la coordinación de la Ceremonia de Inauguración del CMP 2018.

En entrevista con Energy & Commerce, el alto funcionario de Pemex insistió que los foros, las conferencias y las exposiciones del Congreso ofrecerán un valor agregado a los participantes. Se podrán conocer las últimas tendencias de la industria energética y los conocimientos puntuales de las recientes investigaciones en el sector.

El actual Director de Recursos, Reservas y Asociaciones de Pemex Exploración y Producción (PEP) apuntó que este tipo de eventos contribuye a difundir las mejores prácticas y actividades de la industria, desde los estudios de geología y geofísica, la ingeniería de yacimientos y producción, la perforación/terminación de pozos, infraestructura de producción hasta temas de seguridad industrial y protección ambiental.

“Es un espacio donde los proyectos se enriquecen con los conocimientos e ideas que empresas y operadores nacionales e internacionales comparten en este tipo de eventos”, reiteró Hernández Romano. También enfatizó que este modelo de foro es un excelente espacio

para crear alianzas estratégicas y visualizar relaciones de negocios.

“Todo se desarrolla en un ambiente favorable de negocios, porque los asistentes saben que ahora Pemex no es la única que explora y explota los campos petroleros del país, que ahora otros operadores tienen la posibilidad de compartir riesgos y beneficios”, abundó.

Hernández Romano reiteró que están aprovechando los mecanismos de la Reforma Energética mediante asociaciones para complementar su portafolio, compartir riesgos y alcanzar sus metas de incorporación de reservas y producción.

“Pemex busca asociarse con empresas que complementen sus capacidades técnicas, financieras y/o de ejecución en la exploración o explotación de campos”, refirió Hernández Romano. Agregó que hasta el momento han tenido un proceso muy transparente en la selección de los socios, la cual ha sido muy atinada. ☺

El CMP es un espacio que permite el intercambio de ideas y mejores prácticas así como el establecimiento de nuevas relaciones de negocio.

The CMP is a forum to share ideas and industry best practices as well as establishing new business relationships.



Innovation, technology, forums, experiences, and knowledge will prevail at this 2018 edition. The Mexican Oil Show CMP will take place at Mundo Imperial, Acapulco. New Energy Model main actors will meet there.

“It is a unique event, it gathers the most important oil companies of the world and from Mexico, regarding services and operations. They share knowledge, experiences, and technologies, essential for the new business model,” stated Ulises Hernández Romano, who is in charge of the organization of the Opening Ceremony.

Interviewed by Energy & Commerce, the official from Pemex pointed out that the forums, conferences, and exhibitions will offer high added value to attendees. State-of-the-art trends for the energy industry will be shown, as leading edge knowledge coming from latest investigations.

Hernández Romano said that these events contribute to spreading best practices and activities of the industry, going from geological and geophysical studies, reservoir and production engineering, well drilling/completion, production facilities, to health, safety and environment. “It is a place where projects are enriched with knowledge and ideas given and shared by national and international companies and operators. He also emphasized that this model of an event is an excellent place to create strategic alliances and visualize business relationships.

“Everything takes place in a positive business environment because attendees know that Pemex is not the only company exploring and exploiting oil fields anymore, now there are other players able to share risks and benefits,” he noted.

Hernández Romano stated that they are harnessing the mechanisms of the Energy Reform, closing important associations to complement their business portfolio, share risks and to reach their reserve restitution and production goals.

“Pemex is partnering with companies that complement its technical, financial and execution capabilities in the exploration and exploitation of specific oil fields,” said Ulises Hernández. He added that so far, the processes have been very transparent selecting partners, which has been very successful. ☺

“Estamos aprovechando los mecanismos de la Reforma Energética, mediante asociaciones, para complementar nuestro portafolio, compartir riesgos y alcanzar nuestras metas de incorporación de reservas y producción.”

Ulises Hernández Romano.

“We are harnessing the mechanisms of the Energy Reform, closing important associations to complement our business portfolio, share risks and to reach our reserve restitution and production goals.”

Ulises Hernández Romano.

► Astrid González Andrade,
Gerente de Componentes de Sistemas y Variables de Temperatura.
System Component and Temperature Variable Manager.

Conocimiento y actitud, las llaves para abrir las puertas de la industria

A finales de abril, Endress+Hauser ganó el premio Hermes de Tecnología, uno de los reconocimientos más prestigiados en la industria mundial. Le fue otorgado por su iTHERM TrustSens para aplicaciones industriales, la primera sonda de temperatura con autocalibración, con lo cual el sensor elimina el riesgo de fallas de conformidad no detectadas.

Por/By: Aldo Santillán Alonso

El galardón confirmó la etiqueta de Endress+Hauser como una empresa innovadora, tanto en la línea de industrias pesadas, como en aquellas que requieren condiciones extremas de higiene. Además, refrendó su compromiso con el desarrollo tecnológico en los campos de la digitalización, automatización, instrumentación y el Internet Industrial de las Cosas.

Para Astrid González Andrade, gerente de Componentes de Sistemas y Variables de Temperatura de Endress+Hauser México, este premio es muy importante, porque además de formar parte de la línea de productos de su área, confirma que en la empresa “están haciendo bien las cosas”.

Entrevistada en el marco de la Feria de Automatización Endress+Hauser 2018, González Andrade nos compartió que el iTHERM TrustSens es una tecnología que se desarrolló a lo largo de 12 años, la cual, sigue evolucionando para llevarla a todas las industrias. La sonda compacta de temperatura fue diseñada para aplicaciones higiénicas y asépticas, requerimientos de las industrias de Alimentos y Bebidas, y Ciencias de la Vida.

“Con una autocalibración automatizada y totalmente trazable durante la producción, el sensor elimina el riesgo de faltas de conformidad no detectadas, lo que permite la mayor seguridad del producto y eficiencia de los procesos”, explicó la especialista, quien agregó que están trabajando en la versión 55 grados del TrustSens, la cual será lanzada para todas las industrias en 2019.

“La importancia de los 55 grados radica en el punto donde se calibra, con ello estamos reduciendo riesgos en los procesos y optimizando operaciones, ayudamos a que el cliente detecte una avería en el tiempo oportuno”, explicó.

La domótica, una pasión

Astrid es ingeniera en Electrónica y Comunicación, egresada de la Universidad Tecnológica de México

Knowledge and attitude, the keys to open the industry doors

At the end of April, Endress+Hauser won the Hermes prize, one of the most prestigious awards in the global industrial world. It was awarded on behalf of its iTHERM TrustSens for industrial applications, the first self-calibrated temperature device, the sensor eliminates non-detected conformance failure risks.

The prize strengthens the label for Endress+Hauser as an innovative company, for heavy industries as for those demanding extreme hygienic conditions. Moreover, the company reinforced its commitment to technological development in favor of digitalization, automation, instrumentation and the Industrial Internet of Things.

For Astrid González Andrade, System Component and Temperature Variable Manager at Endress+Hauser, this is a very important prize, because the sensor is part of the product line she leads and confirms that the company is “doing things right”.

González Andrade was interviewed by Energy & Commerce during the Endress+Hauser Automation Fair 2018 in Mexico City, and she shared that the iTHERM TrustSens is a technology that took 12 years to be developed, in fact, it is still evolving to be taken to all industries. The temperature sensor was designed for hygienic and aseptic applications, characteristics demanded by Food & Beverages and Life Sciences industries.

“With an automated self-calibration, the sensor eliminates non-detected failure risks, offering higher reliability and efficiency of the processes,” explained the specialist. She added that at Endress+Hauser specialists are working on a “55 degrees” version, which will be launched for all industries in 2019. “55 degrees,

“Tienes que prepararte muy bien para que los clientes se den cuenta que estás hablando su mismo lenguaje, y entonces puedas ganar su confianza”.

“You have to be very well trained so clients can note that you are talking their same language, and then you can earn their trust.”

Astrid González Andrade



Heartbeat Technology es la alternativa inteligente en seguridad funcional. Ofrece una cobertura de diagnóstico sin precedentes, desde el tubo de medición hasta la salida.

Heartbeat Technology is a smart safety alternative. It offers non-precedent coverage, from the measurement pipe to the exit.

(Unitec). Cuenta con una Maestría de la Universidad Politécnica de Madrid, en Domótica & Hogar Digital; un Diplomado en Mercadotecnia y Estrategia Digital de la Escuela Bancaria Comercial, y una Maestría en Administración de Empresas de la Escuela Europea en Dirección de Empresa.

“De pequeña quería ser ingeniera o arquitecta, no me decidía, afortunadamente encontré una nueva rama que se estaba desarrollando, la domótica, que es el conjunto de técnicas orientadas a automatizar una vivienda, para hacer casas y edificios inteligentes”, compartió la ingeniera con Maestría en Domótica.

Por medio de todos los estudios que ha realizado, ha cubierto ambas áreas, la ingeniería electrónica y la arquitectura son base para el diseño de las edificaciones inteligentes. Astrid González, al concluir la universidad, se fue a España para estudiar la maestría en 2008; y ahí fue donde entró al mundo de la automatización.

“Para poder sufragar mi estancia en Madrid tuve que buscar trabajo. Encontré un empleo en una empresa (Elevadores Neumáticos Ibéricos), la cual diseñaba elevadores. Ahí trabajé más de dos años y aprendí mucho sobre automatización, porque los equipos tenían diseños muy futuristas”, compartió la especialista mexicana.

Su ingreso al mundo de la automatización

A mediados de 2011 regresó a México, y en agosto de ese año, entró al área de ventas de Endress+Hauser. “Los primeros días tenía muchos nervios, sobretodo por miedo a equivocarme y decir algo irreal, porque Endress+Hauser no te pide que sepas vender, sino que conozcas los términos correctos sobre los equipos, pero mi capacitación fue muy buena y mi actitud fue mejor”, recordó.

“Cuando comienzas hablar el mismo lenguaje del cliente, se te comienzan abrir las puertas. Al principio ellos tienen una barrera, pero después de que pláticas y se dan cuenta de que sabes y conoces el mercado, te abren completamente la entrada”, aseguró Astrid González, quien admitió que aunque el mundo de



la automatización está encabezado por hombres, la participación de la mujer es cada vez mayor.

Astrid González recordó que al principio, la industria que más le daba terror era la de petróleo y gas, prefería quedarse en la farmacéutica o en la de bebidas; pero conforme fue pasando el tiempo, gracias a su puntual capacitación y buena actitud, se fue sintiendo más cómoda y querida por sus clientes.

“Una vez que demuestras que sabes de lo que estás hablando, ellos mismos te abren las puertas, de hecho, cuando estaba en ventas, en la industria que más vendí, fue en la de petróleo y gas, porque gracias a mi buena actitud, pude comprender las necesidades de mis clientes”, recordó.

Nuevas expectativas y tecnologías

Desde marzo de 2016 se desempeña como Gerente de Componentes de Sistemas y Variables de Temperatura de Endress+Hauser, desarrollando el plan de marketing para la industria Mexicana, así como proyectos de eficiencia y ahorro energético.

En la reciente edición de la Expo de la Automatización, González Andrade impartió la conferencia “Tómale el pulso a tus mediciones de proceso”, donde promocionó la tecnología Heartbeat, se trata de un laboratorio inteligente integrado que hace diagnósticos en tiempo real.

“De hecho, con Heartbeat, por ejemplo, si fuera para humanos, ya no tendrías que ir al laboratorio cada año a hacerte tu chequeo, lo puedes hacer en tiempo real, como las aplicaciones que usas cuando vas a correr. Pero nosotros lo hacemos con más especificaciones, dependiendo de tu edad, complejidad y hábitos”, compartió la analogía en referencia al monitoreo constante que se le realiza a los dispositivos.

“Ahora con la digitalización y conectividad, junto con el Internet Industrial de la Cosas (IIoT), Endress+Hauser está desarrollando Apps en tiempo dinámico, aprovechando todos los informes que tenemos a partir de sensores que mandan información a una Nube, lo que nos ayuda a predecir eventos y a optimizar procesos”, resaltó en referencia a las Operations apps de Endress+Hauser, una herramienta que permite acceso móvil a la información específica de sus instrumentos, esté donde esté. 📱

7 años de experiencia en el sector de la automatización industrial; desarrolla clientes Key Account, OEM's, firmas de ingeniería, y usuario finales, entre otros.

7 years of experience in the automation industry, developing Key Account clients and working with OEM's, engineer firms, end users, and some others.



that will be the point for self-calibration, reducing processes risks and optimizing operations, helping clients to detect any fault in an adequate time,” she explained.

Domotics, a passion

Astrid studied Electronics and Communication Engineering. Then she studied a master in Domotics & Home Automation at the Polytechnic University of Madrid; a course in Digital Marketing and Strategy; and a master in Business Administration at the European Business School.

“When I was a girl, I wanted to be an engineer or an architect, I couldn't make up my mind, fortunately, I found a new trend: domotics, a group of techniques led to automate a house, to build smart homes and buildings,” she shared. “To pay for my studies in Madrid I had to look for a job. I found it at a company which designed elevators (Elevadores Neumáticos Ibéricos). I worked there for more than 2 years, learning a lot about automation because all equipment had futurist designs,” added the expert.

The automation world

Mid-way 2011 back to Mexico, in August, she started working for Endress+Hauser in the sales area. “During the first days I was very nervous, mainly I was afraid of making a mistake or saying something unreal, because at Endress+Hauser you are not requested to know how to sell, but to know right terms about the equipment, but my training was very good and my attitude was better,” she remembered.

“When you start to talk the same language of your client, doors start to open. In the beginning, they set a barrier, but after you talk to them and they realize that you have the knowledge and know the market, they widely open the entrance,” stated Astrid González, who admitted that although the automation world is led by men, women participation is increasing time to time.

Astrid González remembered that in the beginning, the most terrifying industry for her was Oil & Gas. She rather staying with pharmaceutical or beverages; but as time went through, thanks to her training and a good attitude, she felt more comfortable and accepted by her clients.

“Once you show that you know what you are talking about, they open the doors, in fact, when I was at sales, Oil & Gas became the most important industry for me, because thanks to my good attitude, I was able to understand the needs of my clients,” she said.

New expectations and technologies

Since March 2016 she has the position of System Component and Temperature Variable Manager, developing the marketing plan for the Mexican industry, as well working with efficiency and energy saving projects.

During Endress+Hauser Automation Fair 2018, González Andrade lectured the conference “Take the pulse to your process measurements”, in which she promoted the Heartbeat Technology, an integrated smart laboratory making a real-time diagnosis to the equipment.

“In fact, with Heartbeat, for example, if it were for humans, you wouldn't have to go to the laboratory every year for a checkup, you could make it in real time like it happens with the apps you use for running. But we have more specifications, depending on your age, complexion, and habits,” she shared, using an analogy to show continuous monitoring to devices.

“Now, with digitalization and connectivity, together with the Industrial Internet of Things (IIoT), Endress+Hauser is developing dynamic time Apps, harnessing all reports sent by the sensors to the Cloud, helping us to predict events or optimizing processes,” she highlighted regarding Endress+Hauser Operations Apps, a tool giving remote access to specific information of the instruments. 📱

Genesal Energy crece en México con los sectores del transporte y energía como grandes apuestas de futuro

Transport & energy – key strategic undertakings for Genesal Energy in Mexico



Dos centrales de ciclo combinado –Empalme II, en el estado de Sonora, y Valle de México, en el municipio de Acolman–, son de los grandes proyectos que Genesal Energy tiene en su agenda para entregar este año en México. Los grupos electrógenos de estas mega instalaciones del Gobierno mexicano, se han diseñado y fabricado a casi 10,000 kilómetros de allí, concretamente en España, donde se encuentra la sede central de esta compañía dedicada al sector de la energía distribuida, la cual ha hecho de la exportación la marca de la casa.

La vocación internacional de Genesal Energy se demuestra con números: sus productos están en más de 30 países de los 5 continentes; el 65% de su producción se destina a

Two combined cycle power plants – Emplame II in Sonora State, and Valle de Mexico in Acolman –, are prime examples of the type of large scale projects which are in Genesal Energy’s agenda for delivery this year in Mexico. The gensets of these two mega-projects by the Mexican Government, have been designed and manufactured almost 10,000 kilometres away in Spain, home of Genesal Energy, a company dedicated to the distributed energy sector, and responsible for exporting the “brand globally”.

The numbers tell the true story of Genesal Energy’s international focus and growth: their products can be found in over 30 countries in 5 continents, with exports accounting for 65% of all production. Branches are integrated into Peru, Panama, and business began in Mexico in 2009 leading to a recognition of the long-term potential of the region, and subsequently a branch office operational since 2014 in central Mexico City. Genesal in Mexico has established a strong presence in the principal business and industrial regions of the capital itself, as well as Monterrey, Leon and Guadalajara, in what is Latin America’s third biggest country.

In the last few years Genesal have been involved in more than 10 major projects and success stories including large scale public works such as the cogeneration power plant in Afranrent, the first submerged transport tunnel in Latin America (Coatzacoalcos) and even the new airport in Mexico City. Today Genesal supplies multinationals, the government and small businesses around the country. “Mexico had to be a leading player in our international expansion. It offers many possibilities.” Explained Iago Crespo, General Manager Mexico for Genesal Energy.

The company, whose growth continues unabated in Mexico, and that has doubled their turnover in 3 years, is now setting its sights on the energy and transport industries, sectors with enormous potential for business, especially with the commencement of the energy reforms carried out by the government.

“In the past, resources were in the hands of state-controlled companies, but procedures have



» Proyecto Valle México GEN2178TC
Valle México project GEN2178TC



la exportación y cuenta con oficinas en Perú y México, a donde llegó en 2009, comprobó el potencial del país y decidió establecer una base de operaciones en 2014. Desde entonces, tiene sede propia y presencia en los principales centros financieros y productivos (Ciudad de México, Monterrey, León y Guadalajara) del tercer país más grande de América Latina. Además, cuenta con servicio técnico en la Ciudad de México, Cancún (QR), La Paz (BC), León (GTO), Guadalajara (JAL) y Monterrey (NL).

Más de una decena de proyectos, de casos de éxito y participaciones en obras de gran envergadura, como la planta de Cogeneración de Afranrent, el primer túnel sumergido de Latinoamérica (Coatzacoalcos), o su participación en proyectos de referencia como el nuevo aeropuerto de la Ciudad de México. Hoy, Genesal Energy México, suministra a multinacionales, al Gobierno y a pequeñas compañías. “México tenía que ser un actor principal en nuestra expansión internacional. Tiene muchísimas posibilidades”, cuenta Iago Crespo, director general de Genesal Energy en México.

La compañía, que no deja de crecer en México y que ha duplicado su facturación en 3 años, pone ahora su mirada en el transporte y la energía, sectores con un inmenso potencial y posibilidades de negocio, sobre todo desde la entrada en vigor de la reforma energética impulsada por el Gobierno.

“Antes, el control de los recursos estaba en manos de empresas paraestatales pero ahora los procedimientos han cambiado, hay menos burocracia y más opciones”, explica Crespo, quien afirma que el mexicano es un cliente exigente en los tiempos, en el precio “y sobre todo en el servicio”.

Innovación y servicio a la carta

Sin duda, uno de los secretos del éxito de Genesal Energy en el mercado internacional es su gran capacidad de adaptación. A su innovación constante y alto nivel de ingeniería, se suma un trato personalizado, un valor añadido que en México no pasa inadvertido. “Nos diferenciamos por nuestro servicio integral, calidad y flexibilidad”, apunta Crespo. “Cuando llegamos, nos centramos en el suministro, instalación y mantenimiento, pero cada vez más, nos piden que actuemos como integradores ofreciendo, por ejemplo, paquetes completos de equipos”.

Pese a que las elecciones presidenciales de julio han creado algo de incertidumbre, para sectores como el energético, las posibilidades que ofrece México son inmensas. Y para Genesal Energy, el horizonte se presenta optimista: “Tenemos proyectos y negocios muy interesantes para los próximos años.”



» Planta Afranrent GEN1719HC
Afranrent power plant GEN1719HC

» Proyecto túnel Coatzacoalcos GEN2178TC
Tunnel Coatzacoalcos project GEN2178TC



changed, there is less bureaucracy, and more options,” explains Crespo, who confirms that the Mexican client is demanding in terms of timing and prices “and above all in the service expected.”

Innovation and service a la carte

Without doubt, one of the secrets of Genesal Energy’s success in the international market has been their ability to quickly adapt. Through their constant innovation, and high-level engineering, a very personalised service can also be noted, added value in Mexico which does not go unnoticed. “The difference is in our comprehensive service, quality and flexibility,” points out Crespo, “When we turn up we focus on supply, installation and maintenance, but more and more our clients insist we act more comprehensively, offering for example complete genset packages.”

▶ David Onofre González,
Ingeniero de Automatización en Vacoisa
▶ Automation Engineer at Vacoisa

Servicios integrales y soluciones completas, compromisos permanentes

Complete services and solutions, permanent commitment

Vacoisa, líder en el ramo de válvulas para el sector petrolero, ahora se consolida como un referente en la distribución de “actuadores”, dispositivos eficientes para optimizar los procesos en los sistemas automatizados.

Vacoisa has been a valve sales leader for the oil industry for many years. Now, the firm is a reference as an “actuator” distributor, installing efficient devices to optimize automated systems processes.

Por / By: Aldo Santillán Alonso

La empresa mexicana es el principal proveedor de Pemex y representante en México de la marca Cameron, reconocida por sus válvulas para el control, manejo y conducción de fluidos. Actualmente se posiciona como un referente en el suministro puntual de “actuadores” para la industria energética.

“Vacoisa tiene la visión de ofrecer servicios integrales y soluciones completas en el campo de la válvulas; es decir, buscamos proveer en conjunto la ‘válvula-actuador’ para garantizar su óptimo funcionamiento”, refirió el Ingeniero David Onofre González, Ingeniero de Automatización en Vacoisa, quien señaló que usualmente una empresa suministra las válvulas y otra los actuadores.

El Ingeniero Onofre González aclaró que aunque el actuador es un dispositivo mecánicamente muy sencillo, es un instrumento muy



“Un actuador es un traje a la medida, tanto para la válvula, como para el proceso donde va estar instalado”,

David Onofre González,
Ingeniero de Automatización en Vacoisa

“An actuator is a tailor-made suit, as for the valve as for the process where it is installed,”

David Onofre González,
Automation Engineer at Vacoisa

The Mexican company is the most important valve supplier to Pemex and official distributor in Mexico for Cameron, known for its control, management, and fluid conduction valves. Nowadays, the firm is becoming a referent for on time “actuator” supply, specialized in the energy industry.

“Vacoisa’s vision is to offer complete services and solutions for valves needs. We seek to supply together ‘valve-actuator’ to ensure its right functioning,” said Engineer David Onofre González, Automation Engineer at Vacoisa, who noted that companies would supply only valves or actuators.

Engineer Onofre González noted that even the actuator is a simple device in its mechanics, at the same time is a very specialized instrument, requiring specific and exact knowledge.

“Few instrumentalists working for the oil and gas industry deeply know about actuators, because, in spite of being a simple task, open and close a valve, this action depends on many systems and an exact operational philosophy for its efficient work,” he stated.

The expert from Vacoisa said that they can offer to engineer firms their “expertise” and knowledge to guide them and help them to find the most adequate solutions for the applications they are looking for. “Regarding applications, we mean: redefining engineering, redefining operational philosophies, and redefining emergency shutdown systems,

Vacoisa, además de ofrecer las mejores válvulas del mercado para la industria petrolera, también promociona válvulas para el sector químico, eléctrico y constructor.

Vacoisa offers the best valves available at the market for the oil industry, and it also sells valves for chemical, power and construction purposes.



especializado, que requiere conocimientos específicos y puntuales.

“Pocos instrumentistas de la industria de petróleo y gas conocen a fondo a los actuadores, porque, a pesar de que la tarea de un actuador es abrir y cerrar una válvula, la misma depende de muchos sistemas y de una puntual filosofía de operación para su eficaz funcionamiento”, enfatizó.

El directivo de Vacoisa confirmó que actualmente le pueden ofrecer a las firmas de ingeniería su “expertise” y conocimiento para guiarlos y ayudarlos a encontrar las soluciones más adecuadas para las aplicaciones que están buscando. “Con soluciones hablamos de reedición de ingeniería, reedición de filosofías de operación y reedición de sistemas de paro por emergencia, para llevarlos de la mano con el fabricante y asegurarnos que se está ofreciendo lo adecuado para lo que requiere el usuario final”.

Especificó que el mercado principal de las válvulas y actuadores de Vacoisa se localiza en las plataformas petroleras. “Actualmente, los contratos que más han surgido por Pemex Exploración y Producción, son concursos que vienen con el título de ‘fabricación de un ducto marino’ o ‘la modernización del sistema de paro por emergencia’, ambas áreas son nuestros mercados”, refirió.

Onofre González explicó que dentro de los actuadores y las válvulas existen 3 divisiones: Válvulas de seccionamiento, Válvulas de paro por emergencia y Válvulas de control o regulación.

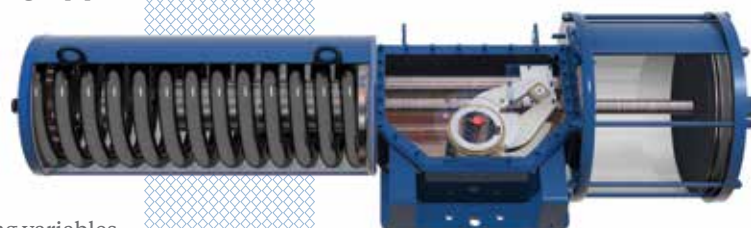
“Las primeras van conectadas a un sistema de monitoreo y control del proceso, su función es aislar parte del sistema para hacer cambios del producto dentro de las líneas. Las segundas se conectan a un sistema de paro por emergencia y su función es bloquear o abrir ductos o tuberías de un sistema, para llevar a posición segura el proceso. Y las terceras se encargan de regular variables como presión, temperatura, flujo, caudal, entre otras, que también van conectadas al sistema de monitoreo”, detalló. ☺

leading them together with the manufacturer and making sure that the adequate solution is being offered to fulfill the needs of the end user.”

He stated that the main and specific market for valves and actuators supplied by Vacoisa is at offshore oil rigs. “Currently, most contracts have been required by Pemex Exploration and Production, those are biddings tagged as: ‘marine pipeline manufacturing’ or ‘emergency shutdown system modernization program’, both our main markets.”

Onofre González explained that within actuators and valves there are 3 divisions:

sectioning, safety emergency shutdown and control application. “The first ones are connected to a monitoring and control system; its role is to isolate part of the piping or pipeline system according with the normal operating conditions of the process. The second ones are connected to an emergency shutdown system and its work is to block or take the process to a safe position. And the third ones take in charge of regulating variables like pressure, temperature, flow, and some others, that are also connected to the monitoring system,” he detailed. ☺



▶ La firma incentiva el desarrollo de los negocios en la industria petrolera.
 ▶ The firm encourages business development in the energy industry.

Fundamentales las actividades de Oil & Gas Alliance

Activities done by Oil & Gas Alliance are essential

“México es un país que juega un papel clave en el negocio de los hidrocarburos, y su localización geográfica es privilegiada. Su vinculación a los océanos Atlántico y Pacífico, sus abundantes recursos y su proximidad a la economía más fuerte del mundo, representan fortalezas únicas”, dijo Ezequiel Sabor, embajador de Argentina, durante la inauguración del Foro Líderes Petroleros 2018, realizado exitosamente por Oil & Gas Alliance.

“Mexico is a country playing a key role in the hydrocarbons business, and its geographic position is privileged. Its link to the Atlantic and Pacific oceans, its abundant resources, and its proximity to the strongest economy of the world represent unique strengths,” said Ezequiel Sabor, ambassador from Argentina in Mexico, during his inaugural speech at the 2018 Oil Leaders Forum, successfully organized by Oil & Gas Alliance.

Por / By: Aldo Santillán Alonso

Ezequiel Sabor reconoció que la Reforma Energética representa sin duda un punto de inflexión en la historia económica mexicana; se ha pasado en un tiempo récord de un modelo de monopolio del Estado, a un modelo de competencia abierta. Destacó que más de 40 empresas, de más de 10 países, han comenzado a invertir. “Uno de esos países es la Argentina, Pan American Energy ya se encuentra operando desde 2015”.

En su intervención, el Ing. José Antonio Escalera Alcocer, detalló que “el reto de las empresas mexicanas es adaptarse a la apertura y acomodarse a una situación de precios moderados. Es necesario pasar de los estándares establecidos por Pemex a los más exigentes a nivel internacional, por ello debemos ser más eficientes con precios moderados del barril del petróleo”.

Por su parte, el director general adjunto de la Administración del Sector de Hidrocarburos de la Secretaría de Energía, el Ing. Rodrigo Hernández, destacó la transparencia en los procesos de licitación para la asignación de contratos de exploración y producción. El Dr. Ulises Hernández Román, director de Recursos, Reservas y Asociaciones de Petróleos Mexicanos, explicó que “gracias a la información preexistente desarrollada por Pemex, así como al potencial de las áreas, las rondas han generado un fuerte interés”.

El foro también contó con las ponencias del Lic. Armando David Palacios Hernández, director de Pemex Logística; la Lic. Graciela Álvarez Hoth, CEO de NRG Broker; y Roberto Díaz de León, presidente de Onexpo Nacional, quien aseguró que las estaciones de servicio presentan un nuevo escenario, donde un principal



diferenciador será el marketing y la capacidad de generar experiencias.

El panel “Perspectivas” fue moderado por el director general de Oil & Gas Alliance, el Ing. Ricardo Ortega López. Junto al Ing. Sergio Aceves Borbolla, director general de Diavaz, el Ing. Rodrigo Hernández Ordóñez, de la Sener, y el Lic. Guillermo Bernal Miranda, director general de Pemex Perforación y Servicios, se trataron

Ezequiel Sabor acknowledge that the Energy Reform undoubtedly represents a turning point in the history of the Mexican economy; in record time, it has moved from a State-monopoly model to an open market. He highlighted that more than 40 companies, from more than 10 countries, have started to invest. “One of those countries is Argentina, Pan American Energy is already operating since 2015.”

In his intervention, Eng. José Antonio Escalera Alcocer noted that “the challenge for the Mexican companies is to adapt themselves to an open market and to work with moderate prices. It is necessary to move from the standards set by Pemex to the most demanding ones in the international scenario, thus we must be more efficient with moderate oil barrel prices.”



» *Roberto Díaz de León, presidente de Onexpo Nacional, aseguró que las estaciones de servicio presentan un nuevo escenario, donde un principal diferenciador será el marketing y la capacidad de generar experiencias.*

Roberto Díaz de León, Onexpo Nacional president, ensured that the fuels service stations have a new scenario, where the main differentiating element will be marketing and the capacity to create experiences.

temas de alta relevancia para el desarrollo de los negocios en la industria petrolera nacional.

Visión y Perspectivas de Grupo Diavaz ante el nuevo escenario

Durante la realización de otro evento, también organizado en coordinación con Oil & Gas Alliance, Ildefonso Aguilar, Director de Nuevos Negocios de Diavaz, explicó que “nos toca a los prestadores de servicios petroleros adaptarnos al nuevo entrono que ofrece la Reforma Energética. Una industria, como tal, no existía anteriormente en México. Diavaz era parte de una constelación de contratistas que atendíamos a un cliente único llamado Pemex, el cual nos indicaba qué materiales requería y cómo necesitaba que se realizaran las obras y proyectos. Nuestra participación no incluía el desarrollo de tecnologías o de mejores prácticas”, expuso el directivo.

Sin embargo, explicó que, con la llegada de otros operadores petroleros, gradualmente se está desarrollando una verdadera industria petrolera con diversidad de empresas, y Diavaz se está adaptando para ofrecer servicios a quienes vienen con otra visión y otros esquemas de contratación. En este sentido, durante el evento se explicó que Diavaz se ha diversificado en 4 divisiones estratégicas: servicios petroleros; exploración, extracción y producción; mantenimiento; y comercialización y distribución de gas natural residencial, industrial y comercial. ☺



Attached general director of the Hydrocarbons Sector Office at the Energy Ministry, Eng. Rodrigo Hernández Ordóñez highlighted the transparency of the CNH's biddings. Dr. Ulises Hernández Román, Resources, Reserves and Associations director at Petróleos Mexicanos, explained that “thanks to the preexisting information developed by Pemex, and to the potential of the contractual areas, the Rounds have generated important interest.”

The forum was also enriched by the lectures given by Armando David Palacios Hernández, Pemex Logistics director; Graciela Álvarez Hoth, CEO at NRG Broker; and Roberto Díaz de León, Onexpo Nacional president, who ensured that the fuels service stations have a new scenario, where the main differentiating elements will be marketing and the capacity to create experiences for consumers.

The panel “Perspectives” was moderated by the general director at Oil and Gas Alliance, Eng. Ricardo Ortega López. Together with Eng. Sergio Aceves Borbolla, general director at Diavaz, Eng. Rodrigo Hernández Ordóñez, and Guillermo Bernal Miranda, general director at Pemex Drilling and Services, talked about important topics for the business development of the oil industry in Mexico.

Vision and Perspectives of Grupo Diavaz facing a new scenario

In another event, as well organized and coordinated by Oil & Gas Alliance, Ildefonso Aguilar, New Business Director at Diavaz,



explained that “it is to us as oil service suppliers to adapt to the new environment offered by the Energy Reform. Such an industry was not existing in Mexico. Diavaz was part of a group of contractors serving Pemex as a unique client, who told us what materials it required and how it needed works and projects to be done. Our participation did not include technologies and better practices development,” said the executive.

Never the less, he explained, that with the arrival of new oil operators, gradually a real oil industry is being developed, and Diavaz is adapting itself to offer services to those coming with another vision and new contracting schemes. In that sense, during the event, it was explained that Diavaz has been diversified into 4 strategic divisions: oil services; exploration, extraction and production; maintenance; and natural gas marketing and distribution for residential, industrial and commercial purposes. ☺

► Caio Patricio Zapata Mateos, CEO de Énestas.
 ► Caio Patricio Zapata Mateos, CEO at Énestas.

Gasoducto Virtual, la movilidad puntual hacia la alta eficiencia

Virtual natural gas pipeline

Ante la falta de una óptima infraestructura de gasoductos en el territorio nacional, la empresa mexicana especializada en Gas Natural Licuado promueve el uso de estaciones y vehículos para distribución de este generoso y funcional combustible.

In Mexico, there are not enough pipelines. Lacking infrastructure, Liquefied Natural Gas expert and Mexican company promotes the usage of stations and vehicles to distribute this cheap and environmentally friendly fuel.

Por / By: Efraín H. Mariano

La necesidad de una movilidad y operatividad más eficiente está acelerando la transición hacia las energías renovables en todas las ciudades del mundo. La empresa mexicana Énestas, pionera en la distribución del Gas Natural Licuado (GNL) en el país, promociona actualmente los gasoductos virtuales. Se trata del medio adecuado para llevar de forma segura este combustible a cualquier punto del país; que por razones geográficas o de infraestructura, el gasoducto convencional no puede hacerlo.

“A falta de ductos en el país, el gasoducto virtual es la manera más eficiente de suministrar gas natural licuado a los tanques de almacenamiento de las empresas o de los proyectos que los requieren, llevándolo por ruedas, barco o tren”, explicó Caio Patricio Zapata Mateos, CEO de Énestas, quien agregó que también su empresa ofrece servicios y soluciones integrales.

El gasoducto virtual es el sistema que permite comprimir y trasladar el gas natural para llevarlo por ruedas a un punto de almacenamiento donde se piensa distribuir.

The virtual gas pipeline is a system allowing to compress and transport natural gas, moving it by wheels to a storage location.



There is always a need to move and operate more efficiently, and that requirement is accelerating the transition towards renewable energies in all cities around the world. Mexican firm Énestas, a pioneer in the Liquefied Natural Gas industry in Mexico, promotes the virtual gas pipelines. According to the company, this is the most adequate way to safely transport this fuel to any place, where a conventional gas pipeline does not exist.

“Lacking pipelines in Mexico, the virtual gas pipeline is the most efficient way to supply liquefied natural gas to the storage tanks owned by companies or located in any kind of project. It is taken by wheels, ship or train,” explained Caio Patricio Zapata Mateos, CEO at Énestas, who added that his firm also offers integral services and solutions.

“We guarantee the liquefied natural gas supply to any location in Mexico, and we offer a complete solution. We own the engineering to convert diesel equipment, or any other fuel, to NGL. So, our clients can



“Ofrecemos soluciones integrales para satisfacer las necesidades específicas de cada uno de nuestros clientes”,

Caio Patricio Zapata Mateo, CEO de Énestas.

“We offer integrated solutions to satisfy specific needs from each client.”

Caio Patricio Zapata Mateo, CEO at Énestas.

“No sólo garantizamos el suministro del GNL a cualquier punto del país, sino que ofrecemos la solución completa. Es decir, contamos con la ingeniería de convertir los equipos de diésel a gas natural licuado, o de cualquier otro combustible a GNL, para que nuestros clientes puedan concretar sus proyectos y puedan aprovechar los beneficios del este hidrocarburo”.

A diferencia de sus competidores, Énestas cuenta con la infraestructura y la red más amplia de estaciones móviles y fijas para proporcionar puntualmente el suministro de GNL. Es un hidrocarburo que en la actualidad resulta crucial para incrementar la operatividad de las empresas, reducir costos y aumentar la productividad.

Para Zapata Mateos, Énestas ofrece 3 beneficios que los colocan por encima de sus competidores: calidad, almacenamiento y suministro. Dichas características los ubican como “la mejor opción en el mercado del Gas Natural Licuado”, de acuerdo a sus palabras.

“El primer beneficio es nuestra calidad, ofrecemos un gas natural premium, que incluso está en 98% metano, cuando en los ductos lo

encuentras entre 90% y 85%; además, nuestras pipas vienen certificadas, garantía que refrenda la calidad de nuestro hidrocarburo”, refirió.

En cuanto a su segunda ventaja, el CEO de Énestas resaltó la generosa capacidad de “almacenamiento” que ofrece el GNL, “que al ser licuado, ocupa 2.4 veces menos espacio que el gas natural comprimido”, una cualidad que garantiza un mayor suministro e incrementa la capacidad de logística y producción de las empresas.

Zapata Mateo mencionó que como último beneficio cuentan con la capacidad de “entregar suministro” a cualquier punto del país, ya que al contar con una gran infraestructura y la red más amplia de sistemas del territorio nacional, tienen la facultad de llegar a todas las ciudades de la República.

“Una cualidad que no la tiene el gas natural comprimido, que por características del mercado, solo pueden hacer entregas locales en un radio de 400 kilómetros. Nosotros podemos, gracias a una mayor eficiencia del GNL, ofrecer una mayor autonomía, más allá de distancias de 1,000 kilómetros”, abundó. ☺

finish their projects or harness the benefits coming from this hydrocarbon.”

Contrary to its competitors, Énestas has enough infrastructure and the most extensive network made up of mobile and fix stations to supply the fuel on time. Nowadays, NGL is an essential hydrocarbon to increase operability, reduce cost and increase productivity.

For Zapata Mateos, Énestas offers 3 main benefits, placing the company over its competitors: quality, storage, and supply. Those characteristics position the firm as “the best option in the Liquefied Natural Gas market,” according to his words.

“The first benefit is our quality, we offer premium natural gas, it is even at 98% methane, while in the gas pipelines it is found between 90% and 85%. Likewise, our pipes are certified, that is a guarantee,” he stated.

Regarding its second advantage, its CEO highlighted the important storage capacity. “Being liquefied, it occupies 2.4 less space than compressed natural gas,” a quality that guarantees more supply and increases the logistics and production capacity of any company.

Zapata Mateo said that the other benefit is their supply capacity to any location in Mexico. Based on their large infrastructure and the most extensive systems net in the country, they are able to reach any city.

“A quality lacked by the compressed natural gas, which can only be delivered in a 400 kilometers radius. NGL is more efficient, and we can offer more autonomy, longer than 1,000 kilometers,” he stated. ☺

▶ **Álvaro Granada,**
 Director General de Combustibles de BP México
 Fuels General Director at BP Mexico.

Aperturas de BP, en el carril de alta velocidad en el mercado mexicano

BP stations opening at full speed in the Mexican market

La penetración de la marca de retail de la petrolera británica en el mercado nacional ha superado sus propias expectativas; hasta el momento cuentan con más de 260 estaciones de servicio y esperan alcanzar su meta de 1,500 gasolineras para el 2021.

The British firm has beaten its own expectations in the Mexican fuels retail market. So far, it has opened more than 260 service stations and foresees to reach its 1,500 goal by 2021.

Por / By: Aldo Santillán Alonso

Apenas el 9 de marzo de 2017, BP se convirtió en la primera petrolera internacional en abrir una estación de servicio en México, con la inauguración de su gasolinera en Ciudad Satélite, en el Estado de México. 14 meses después, ya cuenta con más de 260 estaciones en operación en 15 entidades del país; y sus expectativas apuntan a concluir este año con al menos 500 sucursales.

Álvaro Granada, director general de Combustibles de BP México, confirmó para las páginas de Energy & Commerce que la exitosa penetración de la marca está respaldada en una oferta clara y definida, misma que se ha basado en 3 pilares fundamentales.

“El primer pilar es ofrecer un producto exclusivo, con un aditivo único de calidad mundial, mismo que hemos desarrollado en nuestros laboratorios con tecnología ‘Active’, el cual ayuda a limpiar los conductos de inyección del motor. El segundo pilar tiene que ver con un servicio de calidad, adaptado de las mejores prácticas internacionales. Y el tercer punto es el cumplimiento escrupuloso de la normativa vigente”, especificó el alto directivo de BP.



“A futuro traemos cuatro áreas de oferta, que iremos lanzando conforme el mercado vaya madurando y requiera otros tipos de servicios”,

Álvaro Granada, Director General de Combustibles de BP México.

“In the near future, we are going to develop 4 offers, to be launched time to time as the market grows up and requires some other services.”

Álvaro Granada, Fuels General Director at BP Mexico.

On March 9th, 2017, BP became the first oil international company inaugurating a service station in Mexico, in Ciudad Satélite, state of Mexico. 460 days later, it manages more than 260 already operating in 15 different states, and expectations point that it will finish this year with at least 500.

Fuels General Manager at BP Mexico Alvaro Granada said to Energy & Commerce that this success is backed up by a clear and defined offer, based on 3 essential pillars:

“The first pillar is offering an exclusive product, with a unique world class additive. We developed it in our laboratories using ‘Active’ technology, which cleans the motor injection lines. The second pillar has to do with quality service, adapted from best international practices. And the third point is an exhaustive fulfillment of the regulation,” stated the executive.

Mexico, a great bet

BP’s acceptance in the Mexican market has exceeded the British oil company’s expectations, and it keeps a steady strategy to expand in Mexico. “Our bet with the Mexican market is resolute and determined; so that, we can confirm our global goal is set at 3,000 service stations, and half of them will be in the Mexican territory,” highlighted Álvaro Granada.

As average, revenue for each service station exceeded 60% over previous sales numbers, so the firm will continue developing the brand. “Our service stations have continuously growing sales, backed up by those 3 pillars

1,500

estaciones de servicio en México; el 50% de su meta global establecida para 2021, para un total mundial de 3,000.

1,500 service stations in Mexico; 50% of its global goal, set for 2021, to get up to 3,000 new stations all around the world.



México, una apuesta firme

La exitosa aceptación de la marca de BP en el mercado mexicano de gasolineras ha superado las propias expectativas de la petrolera, por lo que se mantiene en camino de concretar su estrategia de expansión en México. “Nuestra apuesta con el mercado mexicano es firme y decidida; tanto que les podemos confirmar que tenemos el objetivo de abrir 3,000 estaciones de servicio a nivel global y la mitad de éstas serán en territorio mexicano”, resaltó Granada.

Tras el cambio de marca a BP, el volumen de combustible vendido en las estaciones de servicio se incrementa en promedio, y en algunos casos, en 60% de lo que anteriormente vendían, cifras que los hacen seguir desarrollando su marca en el mercado mexicano. “Nuestras estaciones de servicio tienen incrementos constantes en el volumen de combustible vendido, respaldados en los 3 pilares que les comenté. Esos 3 elementos son suficientes para atraer a clientes, porque son una promesa cumplida, son una promesa entregada”, refrendó.

Recordó que fueron los primeros en “aditivar” un producto en una terminal de Pemex y la primera marca internacional en tener un contrato de comercialización con Pemex, y los primeros en varios rubros. Pero lo más importante: “fuimos los primeros en traer una oferta diferenciada al mercado, en base a producto, servicio y cumplimiento normativo”, insistió.

BP ofrece a los consumidores mexicanos un combustible único, gasolinas BP con tecnología ACTIVE, que limpian los motores.

BP offers to Mexican consumers a unique fuel, BP gasoline with ACTIVE technology cleans the motor.

I told you about. Those 3 elements are enough to attract clients because it is a promise kept, a promise delivered,” he reconfirmed.

He recalled that they were the first ones to put an additive to a product in a Pemex’s terminal, the first ones to have a sales contract with Pemex, and the first ones in many other things. But the most important: “we were the first ones to have a differentiated offer for the market, based on product, service and regulation fulfillment,” he insisted.

4 strategies as a next step

To consolidate their market share in Mexico, the brand is preparing a strategy based on 4 new pillars and a few infrastructure storage projects. “In the near future, we are going to develop 4 offers, to be launched over time as the market grows up and requires other services,” he said.

“The first pillar will be loyalty, so the client could earn a prize for it, through discounts, points or any kind of advantage for filling up in a BP station,” Granada shared.



BP abre en promedio una estación de servicio cada 21 horas aproximadamente.

BP opens a service station every 21 hours in average.

4 estrategias en puerta

Pero para consolidar su presencia en el mercado mexicano, preparan una estrategia fundamentada en 4 nuevos pilares y en varios proyectos de infraestructura de almacenamiento. “A futuro traemos cuatro áreas de desarrollo de oferta, que iremos lanzando con el tiempo, conforme el mercado vaya madurando y requiera otros tipos de servicios”, confirmó.

“Te puedo adelantar”, compartió, “que el primer pilar será el de la fidelidad, para que el cliente pueda tener de alguna manera, un premio por su lealtad, mediante descuentos, puntos o algún tipo de ventaja por consumir el producto en las estaciones de BP”.

El segundo pilar, se extendió: “tiene que ver con las ofertas que podemos brindar en las tiendas de conveniencia, porque ahí podemos tener un factor de diferenciación y ofrecer un valor agregado al consumidor”.

El tercer pilar, se relaciona con las tarjetas a flotillas. “Principalmente a clientes que tienen necesidades específicas en comparación con clientes comunes, porque creemos que ahí hay una oportunidad de negocio muy importante”.

Y el cuarto punto está dirigido a la agenda digital, en donde particularmente el mercado mexicano, es muy activo y con expectativas importantes de crecimiento en todos los niveles. “Haremos en breve el lanzamiento de una app de BP, la cual va a facilitar la facturación, la ubicación de estaciones y otra serie de funcionalidades, que en conjunto, van a resultar diferenciadores frente a la competencia”.

Granada adelantó que trabajan en varios proyectos de infraestructura en diferentes zonas del país, mismos que buscan garantizar a sus clientes que siempre van a tener el combustible más barato y de mejor calidad. “Nuestro compromiso es con aquellas zonas alejadas, que mediante una infraestructura propia, tengan la seguridad de que recibirán un suministro permanente y puntual”, prometió. ☺

Más de 260 estaciones de servicio en 15 estados del país

More than 260 service stations in 15 states in Mexico.

*Baja California: 41
Estado de México: 56
Puebla: 36
Hidalgo: 10
Nuevo León: 11
Sonora: 8
Ciudad de México: 12
Querétaro: 14
Guanajuato: 8
Tlaxcala: 7
Jalisco: 14
Morelos: 3
Veracruz: 30
Oaxaca: 1
Tabasco: 9*

The second pillar, he continued: “has to do with offers at the convenience store, because there can be a differentiating element and offer added value to the consumer.” The third pillar is related to cards for fleets. “Mainly to clients with specific needs in comparison to common clients, because we believe there is a very important business opportunity.”

And the fourth point has to do with the digital agenda, the Mexican market is very active and there are huge growth expectations. Shortly we will launch a BP app, it will make billing easier, it will locate stations and some other functions, which together, will be differentiating factors vis a vis the competition.”

Álvaro Granada also said they are working on several infrastructure projects at diverse locations in Mexico, intending to guarantee a sustained supply of the cheapest and best quality fuel. “Our commitment is that people in remote areas, through our own infrastructure, can be sure that they will have permanent and on time supply,” he promised. ☺



Soluciones eléctricas
y protección contra rayos

- INGENIERÍA
- INSTALACIÓN
- SUMINISTRO
- MANTENIMIENTO



INFRAESTRUCTURA

Poseemos el equipo necesario y adecuado para desarrollar proyectos integrales desde su suministro hasta su instalación.



EXPERIENCIA

Contamos con más de 25 años en el desarrollo e ingeniería de sistemas eléctricos.



EQUIPO PROFESIONAL

Nuestro grupo está integrado por un equipo de profesionales especializados en proyectos eléctricos de baja media y alta tensión.



DISTRIBUIMOS LAS MEJORES MARCAS

- Sistemas de Pararrayos y Puesta a Tierra
- Integración de Tableros Eléctricos, Certificados por ABB
- Suministro de Material Eléctrico en Media y Baja Tensión
- Proyectos de Iluminación



Corporativo Ciudad de México

Isabel la Católica #586, Col. Álamos, Del. Benito Juárez, C.P. 03400 CDMX

Cancún Culliacán Guadalajara Hermosillo
Lerma Mérida Monterrey Puebla Querétaro

ventas@amesa.com.mx
01 (55) 5634-8860
www.amesa.com.mx

Síguenos en  



► Innovación y tecnología en la Convención 30 Onexpo 2018.
► Innovation and technology at Onexpo 30th Convention 2018.

Los nuevos modelos de negocios del mercado gasolinero en México

New business models for the fuel stations market in Mexico

La edición número 30 de la mayor exposición de la industria de venta de combustibles del país contó con espacios inéditos, encaminados a potenciar nuevas soluciones y consolidar alianzas estratégicas, necesarias para el desarrollo de la actual industria.

Onexpo Convention is the most important exhibition for the fuel stations market in Mexico. This year, in its 30th edition, it included activities to encourage new business and consolidate strategic alliances for the fuels industry.

Por / By: Rubí Alvarado y Efraín H. Mariano



La apertura del mercado energético en México, ha desafiado a los jugadores de la industria de combustibles, tanto nuevos como maduros, a buscar modelos de negocios más redituables, factor determinante para mantenerse vigentes y crecer; pues de lo contrario, correrán los riesgos de naufragar y desaparecer.

La Convención Onexpo 2018, en su edición número 30, se enfocó en promover lo último en innovación, tecnología y transformación digital, herramientas necesarias para adaptarse a los nuevos modelos de negocios de la industria de hidrocarburos líquidos del país.

El trascendental evento reunió a expertos y personalidades de la industria, así como a las principales empresas del sector de estaciones de servicio y suministro de combustibles.

Estaciones multimodal, la nueva apuesta

Roberto Díaz de León, recientemente reelegido para un segundo periodo de un año como presidente de la Organización Nacional de Expendedores de Petróleo (Onexpo), ve con buenos ojos la expansión de las “estaciones servicio multimodal”, un modelo que considera predominará en los próximos años para la venta al menudeo de hidrocarburos en el país.

Las estaciones multimodales fueron aprobadas en la Reforma Energética, para abrir la posibilidad de que en el mismo espacio se despachen distintos combustibles, como gas natural, gas LP, gasolinas, diésel, biocombustibles y electricidad para vehículos eléctricos.

Resultará interesante observar la respuesta de los empresarios gasolineros, tanto los que permanezcan bajo la franquicia de Pemex, o alguna de las 43 nuevas marcas ya operando en el país. En cuestión de meses serán vistas estaciones ofreciendo diversos combustibles, o por el contrario, algunas se podrían

Energy market opening in Mexico is a challenge for all players, now they must seek for more profitable businesses to continue and grow, otherwise, they could disappear. Onexpo 30th Convention 2018 promoted state-of-the-art technology, innovation and digital transformation, essential tools to be adopted by new business models of the fuels industry. This important event gathered the most important experts and figures of the industry, as well as main companies, businessmen and businesswomen, and suppliers.

Multimodal stations, the new bet

Recently re-elected president of the Oil Retailers National Organization (Onexpo), Roberto Díaz de León, foresees multimodal service stations expansion as a good sign. It is a model he thinks will prevail along next years within retailers.



» 43

marcas de combustibles, además de Pemex, venden actualmente en el mercado mexicano.

43 fuel brands together with Pemex sell fuels in the Mexican market.

Multimodal stations were included in the Energy Reform, giving the possibility to offer in the same place diverse kind of fuels, like natural gas, LP gas, gasoline, diesel, biofuels, electricity for electric vehicles, and even hydrogen.

It will be interesting to see businessmen's answer to this new trend, as those staying with Pemex franchise or those with one of the 43 new brands already operating in Mexico. In a matter of months there will be service stations offering diverse fuels, or on the contrary, some of them could just offer one of them, like natural gas.

“We think service stations are going through an accelerated transformation process in México; they used to be just gasoline stations, but now they have become into service stations including convenience stores and some other services,” said Díaz de León interviewed by Energy & Commerce.

The new concept for the stations, besides convenience stores, will include mobile phones charging stations, electronic purchases, catalog sales, financial and banking services, food, and tickets for the movies, concerts, sports and spectacles.

Additionally to those benefits, at a time, there will also be loyalty and rewards innovative programs and payment services. Convenience stores will be organized to satisfy customers' needs. Communication will be direct and transparent to them, creating a new relationship with clients.

New brands in the market

Onexpo Nacional president noted that opening the fuels market through the Energy

especializar solamente en alguno de ellos, como podría ser el gas natural.

“Nosotros tenemos la idea de que las estaciones de servicio están pasando por un proceso de transformación acelerada en México; pasaron de ser simples gasolineras que sólo vendían combustibles a ser estaciones de servicio que cuentan con tiendas de conveniencia y otros servicios”, resaltó Díaz de León para las páginas de Energy & Commerce.

El nuevo concepto de estaciones tendrá tiendas de conveniencia, centros de carga para telefonía móvil, compras virtuales en tiendas departamentales, ventas por catálogo, servicios financieros y bancarios, espacios de comida, así como ventas de boletos para cines, conciertos, eventos deportivos y espectáculos.

A esos beneficios seguirán más adelante programas innovadores de aplicaciones móviles, medios de pago más cómodos para el consumidor, programas de fidelidad y recompensa. Las propuestas de tiendas de conveniencias estarán más orientadas al consumidor de gasolina. La comunicación será directa y transparente, hasta configurar una nueva relación con los clientes desde las estaciones de servicio.

Nuevas marcas en el mercado

El presidente de la Onexpo Nacional evaluó que la apertura del mercado de combustibles, con la implementación de la Reforma Energética, ha permitido la presencia de 43 marcas de combustibles adicionales a la de Pemex, en un mercado que representa ventas diarias estimadas en 772 millones de litros de gasolinas y diésel.

Díaz de León, en el marco de la Convención 30 de la Onexpo, aprovechó para invitar a los presidentes y vicepresidentes de la organización a seguir impulsando la operación de las estaciones de servicio bajo una nueva cultura empresarial, que además de estar dispuesta a competir, mantendrá un firme compromiso ético hacia el consumidor y hacia el funcionamiento de un mercado que reclama mantener confianza y acrecentar inversiones en todos los eslabones de la cadena de suministro de hidrocarburos líquidos.

Onexpo, comentó Díaz de León, ampliará este año y durante 2019, la oferta y alcance de



los servicios de asesoría técnica y jurídica que brinda a sus asociados, especialmente los talleres de capacitación para empresarios y operadores de estaciones de servicio de todo el país.

3 décadas de la Convención Onexpo

La 30 Convención Onexpo reunió a más de 2,000 empresarios, empresarias y expositores en 3 días de talleres, conferencias y espacios de entretenimiento. Contó con la presencia de autoridades, reguladores, proveedores y gasolineros. Durante el evento, representantes de 42 grupos empresariales y 24 marcas de combustibles hablaron de su compromiso con la calidad y el servicio hacia los consumidores, además de la certeza jurídica, “necesaria para seguir ampliando con inversión privada las capacidades de almacenamiento, distribución, transporte y venta de hidrocarburos líquidos en nuestro país”, destacó Roberto Díaz de León.

En su discurso, el presidente de Onexpo Nacional mencionó que aún con precios internacionales volátiles y una situación nacional compleja, los expendedores de combustibles “han sabido transformarse para permanecer y han logrado permanecer para transformarse”, considerando un mercado nacional abierto.

Reform, created the possibility to have, together with Pemex, more than 40 new fuel brands participating in Mexico. The fuels market represents daily sales up to 772 million liters of gasoline and diesel.

At the Onexpo 30th Convention, Díaz de León invited presidents and vice-presidents, all members of the organization, to continuously encourage a new business culture for the service stations industry. Fuels businessmen must be willing to compete, but with an ethical commitment to the consumer and to the market, keeping a trustworthy environment to attract more investment to all the supply chain.

According to Díaz de León, during this year and 2019, Onexpo will increase its technical and legal advisory for its associates; there will be more training workshops for service stations businessmen and operators.

3 decades of the Onexpo Convention


Onexpo 30th Convention gathered more than 2,000 businessmen and businesswomen and exhibitors along 3 days full of workshops, conferences, and entertainment shows. Authorities, regulators, suppliers, and entrepreneurs. During the event, 42 business groups and 24 fuels brands discussed their commitment to quality and service to consumers, besides legal certainty “necessary to continue expanding in Mexico fuels storage, distribution, transport and sales capacities using private investment,” highlighted Roberto Díaz de León.

In his speech, Onexpo Nacional president noted that even with volatile international prices and a domestic complex situation, fuels retailers “have known how to change and adapt to remain and have remained to change and adapt,” taking on account a domestic open market.

» La 30 Convención Onexpo contó con la instalación de más de 100 empresas expositoras de los sectores de proveeduría, almacenamiento, logística, servicios, franquicias, negocios complementarios, distribución y transporte. Entre las firmas transnacionales que asistieron, figuraron Grupo AKRON, ATIO, EGAS, AMSPEC, Orsan, SuperMax, Petrogas, ExxonMobil, Shell, BP, Total, Valero y Gulf, por mencionar algunas.

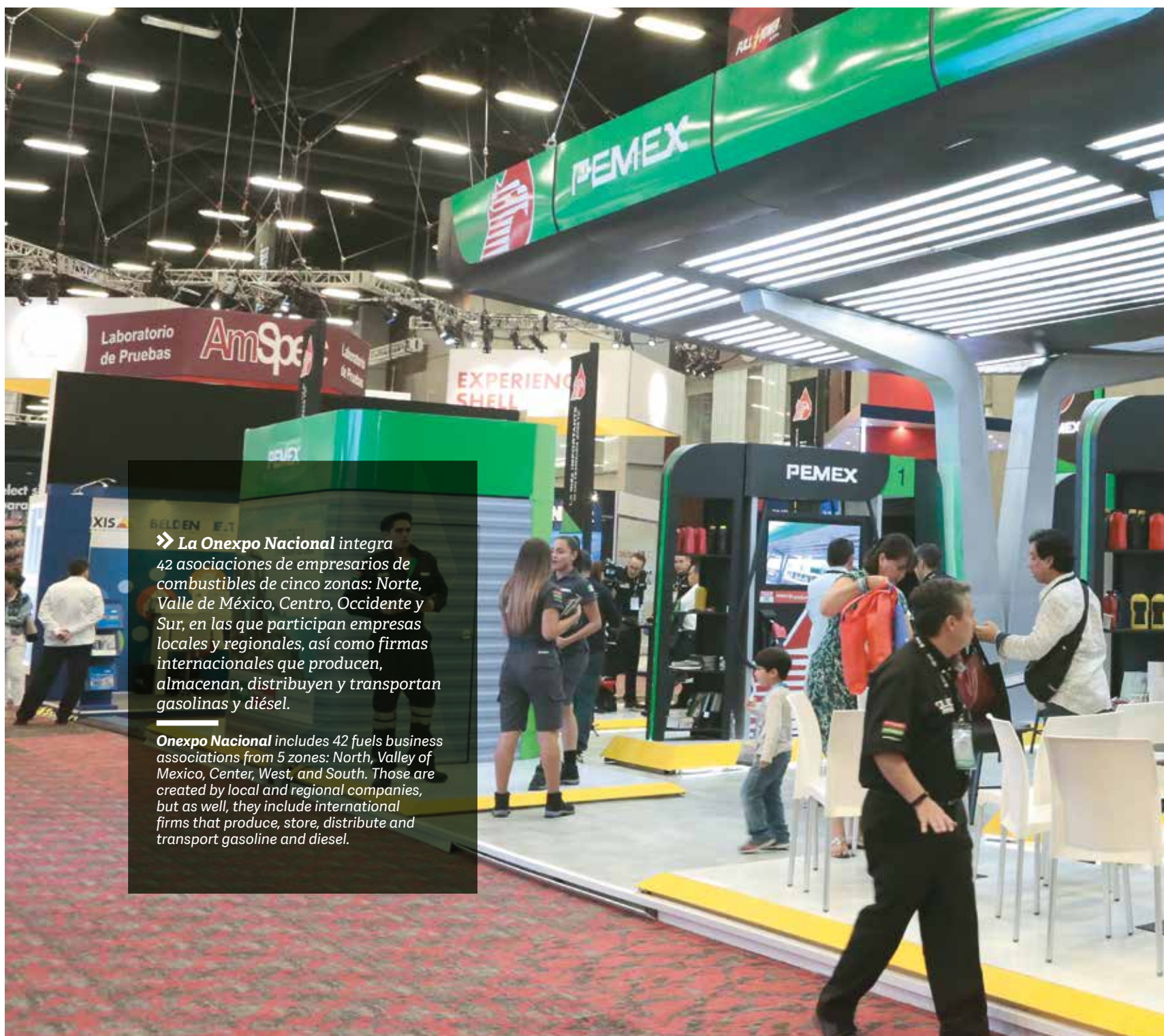
Onexpo 30th Convention had more than 100 companies at the exhibition room. They showed products and services for storage, logistics, franchises, secondary businesses, distribution and transportation. Among transnational companies who attended, there can be found Grupo AKRON, ATIO, EGAS, AMSPEC, Orsan, SuperMax, Petrogas, ExxonMobil, Shell, BP, Total, Valero and Gulf, among so many others.





**Ven y descubre
un servicio único
con gasolina única**
Ven a BP





» La Onexpo Nacional integra 42 asociaciones de empresarios de combustibles de cinco zonas: Norte, Valle de México, Centro, Occidente y Sur, en las que participan empresas locales y regionales, así como firmas internacionales que producen, almacenan, distribuyen y transportan gasolinas y diésel.

Onexpo Nacional includes 42 fuels business associations from 5 zones: North, Valley of Mexico, Center, West, and South. Those are created by local and regional companies, but as well, they include international firms that produce, store, distribute and transport gasoline and diesel.

Los trabajadores de los expendios

Es necesario destacar la firma del convenio con la Secretaría del Trabajo, el cual beneficiará a los trabajadores de los expendios de combustibles en México. Su titular, el secretario Roberto Campa Cifrián dijo: “Estamos aquí para trabajar juntos, de manera corresponsable. Sabemos que las gasolineras tienen un compromiso con su personal y están sumando esfuerzos. Reconozco la decisión de Onexpo para firmar el convenio”.

En este sentido, Roberto Díaz de León dijo que “el sector empresarial expendedor de combustibles ha vivido un constante proceso de formalización y hoy representa una fuente de empleo directo para 400,000 personas. Reitero el compromiso de los empresarios gasolineros de nuestro país para continuar con la responsabilidad de privilegiar los derechos de nuestros colaboradores y lograr que accedan a mejores condiciones de vida”.

» 772

millones de litros diarios es el mercado de gasolinas y diésel en México.

772 million liters per day is the gasoline and diesel market in Mexico.

Benefiting the workers

It is important to highlight the agreement signed by the Labor Ministry and Onexpo. It will benefit service stations workers in Mexico. Minister Roberto Campa Cifrián said: “We are here to work together, sharing responsibility. We know that filling stations are committed to their workers and that they are summing up efforts. I acknowledge the decision of Onexpo to sign this agreement.”

In that sense, Roberto Díaz de León said that “the fuels business sector has constantly gone through a process to draw up workers and today the industry directly employs 400,000 people. I restate the fuels businessmen commitment to continue



Sobrerregulación

En voz de su presidente, Onexpo Nacional detalló que continuará insistiendo con los reguladores en la conveniencia de una ventanilla única. Igualmente, solicitó a las autoridades y reguladores reducir al mínimo posible los trámites y requisitos. El líder de los gasolineros se pronunció convencido de que “en el diálogo podemos encontrar las soluciones para el crecimiento sostenible de nuestra industria, es por eso que solicitamos consideren nuestras propuestas en los asuntos importantes, para el buen desarrollo de las estaciones de servicio en temas de sobrerregulación que no generen valor, en esquemas sólidos de negocio que generen certidumbre jurídica y económica para nuestro patrimonio”.

privileging the labor rights of our collaborators and to achieve they can have better living conditions.”

An overregulated industry

According to the president of Onexpo Nacional, they will continue insisting on a single office for all procedures the industry needs to fulfill. Likewise, he requested to authorities and regulators to reduce to its minimum all paperwork and requirement. The business leader said he is convinced that “through the dialogue we can find solutions for a sustainable growth of our industry, that is why we want our proposals to be considered regarding important affairs,



Descuentos a Franquicias Pemex

Durante su intervención, el Ing. Carlos Murrieta Cummings, director general de Pemex Transformación Industrial, dio a conocer los descuentos por volumen que ofrecerá la Empresa Productiva del Estado. De acuerdo a la participación y compromiso de los franquiciatarios, las compensaciones dependerán del tiempo que el gasolinero firme con Pemex, así como de la región en la que se ubique. Explicó que, por el momento, el descuento máximo es de \$800 pesos por metro cúbico.

Los descuentos podrán ser mayores según lo expuesto por Murrieta Cummings, dependerá de las cantidades en las que crezcan los volúmenes de compra. Inicialmente, para ser acreedor al beneficio de la reducción, el contrato mínimo debe firmarse por 3 años. “Si firman a 3 años, ya hay descuentos, aunque sean muy pequeños”, afirmó el directivo.

and to overcome overregulated topics, achieving the best development of the service stations sector, we have to find rightful business schemes to create legal and economic certainty for our assets.”

Discounts for Pemex Franchises

During his participation, Pemex Industrial Transformation General Director Eng. Carlos Murrieta Cummings made public there will be volume discounts offered by the State-owned Productive Company. According to purchases and commitment of the franchises, compensations will depend on the length of the contract signed with Pemex, as well as on the region where the station is located. He explained that the maximum discount per cubic meter, for now, will be set at \$800 pesos.

Larger discounts could be applied according to Murrieta Cummings. It will depend on the volume purchase amount. In the beginning, to get the benefit, the contract must be signed for a 3 years minimum. “If they sign for 3 years, there will be discounts, even for small business,” stated the executive.



Estaciones de Servicio Repsol, **cerca de ti**

En Repsol estamos a tu lado cada día con **nuestro compromiso de calidad y de repostaje confiable litro a litro**. Poniendo a tu disposición nuestro combustible con la exclusiva **Tecnología Neotech**, que te ofrece:

- Máximas prestaciones y **más cuidado** del motor, con el **mínimo consumo**.
- Ahorro al **reducir averías y costos** de mantenimiento.
- Mayor protección del medioambiente, ya que ayuda a **reducir la emisión de partículas**.

Más información en repsol.com.mx



Inversiones millonarias, los primeros resultados

Durante su participación en la inauguración de la 30 Convención Onexpo, el secretario de energía, Pedro Joaquín Coldwell, consideró a la Organización Nacional de Expendedores de Petróleo como un protagonista en la gran revolución energética que ha experimentado el país a raíz de la reforma.

Según el funcionario, se ha creado un sector fértil y con oportunidades para empresarios nacionales y extranjeros, un campo “en el que ya se recogen los primeros frutos con millonarias inversiones en diversas áreas”. También señaló que el “altísimo” nivel de inversiones se ha logrado en poco más de 3 años, “imaginen lo que se lograría si le damos más tiempo a la reforma energética, que necesita continuar nutriéndose”.

Durante 2018 veremos la expansión exponencial de las nuevas marcas a lo largo del territorio del país. Empresas globales como BP, Shell, Total y Repsol, entre otras, están apostando fuertemente por ganar diversas cuotas de mercado.

Por su parte, durante la 30 Convención Onexpo, la española Repsol montó un espacio de 216 m2. Su Country Manager, Esteban Gimeno, en conjunto con el Director de Desarrollo de Red y Comercial, Óliver Fernández, presentaron su oferta de valor diferencial de las estaciones de servicio de Repsol, el cual se basa en la garantía de litros exactos, calidad de productos y un servicio integral.

El compromiso de Repsol con México: un plan de inversión que prevé \$8,000 millones de pesos

México es una economía en expansión y en plena fase de apertura, propicia para la llegada de nuevos jugadores, enriqueciendo cada vez más los sectores determinantes de la economía nacional.

La apertura de este sector ha sido gradual. En una primera fase surgieron diferenciaciones con foco en el servicio; la segunda y actual fase, llega con la aparición de diversas marcas internacionales. Para empresas como Repsol, este escenario representa una plataforma de oportunidades.

La creciente demanda de combustibles frente a la existencia de tan solo un aproximado de 11,700 estaciones de servicio en México, junto con la exigencia de socios comerciales confiables, plantea un escenario ideal para generar soluciones de calidad, seguridad y transparencia.

Derivado de esta apertura, Repsol inauguró en marzo sus primeras estaciones de servicio en México, por medio de las cuales, la compañía inició un proyecto de largo plazo con el que busca alcanzar, en los próximos 5 años, una cuota de mercado del 8-10%. Para llegar a esta meta, la compañía prevé invertir \$8,000 millones de pesos, y abrir entre 200 y 250 estaciones de servicio anuales hasta el año 2022.

Repsol tiene actualmente presencia en México en diferentes negocios, participando con distintos socios locales. Mantiene una alianza con el Grupo Kuo, con quien fundó en 1999 Dynasol, una de las 10 mayores empresas de caucho sintético del mundo, que cuenta con plantas en Altamira (México), Santander (España) y China. Además, Repsol produce y distribuye sus lubricantes en el país.

Billionaire investments, the first results

At the inauguration, Energy Minister Pedro Joaquín Coldwell noted that Onexpo has a leading role in the energy revolution that Mexico is going through since the Reform.

According to the official, a fertile sector has been created, full of opportunities for national and foreign businessmen, a field “in which first rewards are being picked with billionaire investments in diverse areas.” He also noted that those massive investing numbers have been achieved in 3 years, “imagine what will be accomplished if we give the Energy Reform more time, the one it needs to continue growing.”

In 2018 we will see an exponential growth of the new brands all around Mexico. Global companies like BP, Shell, Total and Repsol, among others, are strongly betting to win a percentage of the market.

At the Onexpo 30th Convention, Spanish Repsol had 216 m2 at the exhibition. Its Country Manager, Esteban Gimeno, together with the Network and Commercial Development Director, Óliver Fernández, presented Repsol’s value differential offer, based in guaranteeing exact liters, quality products, and an integral service.

Repsol committed to Mexico: an \$8 billion pesos investment plan

Mexico is an expanding economy and the fuels market is in an opening stage, favorable for new players, increasingly broadening essential sectors of the national economy.

Retail sector opening has been gradual. In the first stage, differentiators focused on the service; the second and current phase is marked by new international brands. For companies like Repsol, this scenario represents important opportunities.

Growing fuel demand, facing a limited offer by an approximate number of 11,700 stations in Mexico, together with a need of reliable market partners, raises an ideal scenario to generate quality, safe and transparent solutions.

As a result of the opening, last March Repsol inaugurated its first service stations in Mexico, starting a long-term project to reach in 5 years 8-10% of the market share. To achieve this goal, the company foresees to invest \$8 billion pesos, and open between 200 and 250 stations per year, up to 2022.

Currently, Repsol owns a diverse business in Mexico, participating with domestic partners. It has an alliance with Grupo Kuo, both founded Dynasol in 1999, one of the 10 largest synthetic rubber companies in the world, with production plants





in Altamira (Mexico); Santander (Spain), and China. Moreover, Repsol produces and distributes its own lubricants in Mexico. The answer of the Mexican consumers was positive in its more than 30 gasoline stations, serving about 25,000 daily

clients. Users are benefited from an exclusive formula that extends the life of the motor. In addition, there is a guarantee of transparency, volume, and quality offered by Repsol. After operating for a few months, fuel sales raise has been tripled in some cases.

Considering the first 6 months of the activities of the Repsol service stations in Mexico, Country Manager at Repsol Mexico, Esteban Gimeno, said: "We have worked with the will of providing value to Mexico and Mexicans, with whom we are very grateful. We are moving forward with firm steps to our goal, thanks to the collaboration of our partners and local suppliers."

A key element for end consumer is transparency, clients seek to feel safe and confident about the best quality of the product, and that the gotten amount is always the one requested. Repsol owns the pumps and provides maintenance service to guarantee quality standards.

In addition to the traditional marketing strategies, service attention is the top of the added value. Users at Repsol's service stations will have a non-precedent figure in Mexico: Neotech technician, who will make tests under demand to any driver willing to check he is receiving the liters he is paying for, likewise the technician is responsible to supervise the incorporation of the Neotech additive when tank trucks download the fuel, a formula developed by Repsol to create a differentiation, adding elements to clean the motor and improve combustion.

Moreover, there is an essential differentiator element in this second phase: social media management. Through these digital tools, the identity of the brand has been strengthened, creating proximity to the client; differentiation and consumer perception is a key topic.

For now, we will continue watching an important increase in the number of service stations, seeking to innovate on their services. Fuels businessmen will develop strategies to be more competitive in their region, while consumers will watch and receive new value offers. 📱



La propiedad y mantenimiento de las bombas corre por cuenta de Repsol para garantizar los estándares de calidad.

Adicional a las estrategias de marketing tradicionales, la atención al servicio es la cumbre del valor agregado. Los usuarios de las estaciones de servicio de Repsol se benefician de una figura inédita en México: el técnico Neotech, quien realiza pruebas a petición de los conductores que quieran comprobar que están recibiendo los litros que pagan, además es responsable de la incorporación de la tecnología con el aditivo Neotech al momento que descargan las pipas, fórmula desarrollada por Repsol para generar diferenciación, agregando elementos que limpian el motor y mejoran la combustión.

También se presenta un factor fundamental y diferenciador en esta segunda etapa: el manejo de redes sociales. A través de estas herramientas digitales se ha calculado el robustecimiento de la identidad y la cercanía más pronta con los clientes; la diferenciación y la percepción del consumidor es un tema crítico.

Por ahora, seguiremos viendo un incremento importante en el volumen de las estaciones que buscan innovar en sus servicios. Los gasolineros desarrollarán estrategias para ser más competitivos en sus respectivos mercados regionales y locales, mientras que los consumidores observarán y recibirán nuevas ofertas de valor en las estaciones de servicio. 📱

La respuesta de los mexicanos está siendo muy positiva en las más de 30 gasolineras de Repsol, las cuales atienden a cerca de 25,000 clientes diarios. Los usuarios se benefician de una formulación exclusiva que alarga la vida del motor, además de la garantía de transparencia, volumen y calidad de la compañía. Tras varios meses de funcionamiento, el aumento de las ventas de combustible de las estaciones se ha llegado a triplicar en algunos casos.

El Country Manager de Repsol en México, Esteban Gimeno, haciendo un balance de los primeros 6 meses de actividad en estaciones de servicio de Repsol en el país, expresó: "Hemos trabajado con la voluntad de aportar valor a México y a los mexicanos, con quienes estamos muy agradecidos. Estamos avanzando con paso firme hacia el objetivo, gracias a la colaboración con socios y proveedores locales".

Un factor que ha cobrado gran relevancia para el consumidor final es la transparencia: los clientes buscan sentirse seguros y confiados en que la calidad del producto es la mejor, y que la cantidad recibida siempre será la que solicita.

» En marzo, se comercializaron en México \$43,557 millones de pesos en combustibles, la cifra mensual más alta desde enero de 1990, lo que confirma el potencial del mercado gasolinero mexicano.

In March, \$43.557 billion pesos in fuels were sold in Mexico, the monthly largest number since January 1990, showing the potential of the Mexican market.

► En puerta el mayor proyecto de transmisión en la historia del país.
 ► The largest transmission project in the history of Mexico.

Metas de la Línea de Corriente Directa del Istmo-Centro

Goals of the Direct Power Line Istmo-Centro

La implementación de la Reforma Energética avanza a un ritmo sostenido y ordenado, acelerando la modernización del sector eléctrico mexicano, con la incorporación de nuevas tecnologías y la confirmación de proyectos de redes para una transmisión eficiente.

The implementation of the Energy Reform is moving forward in a continuous and ordered rhythm, accelerating the modernization of the Mexican power sector. It is integrating new technologies and approving network projects led to offer an efficient transmission.

Por / By: Efraín H. Mariano

El titular de la Secretaría de Energía (Sener), Pedro Joaquín Coldwell, ha reiterado en innumerables ocasiones que México cuenta con el conocimiento, el capital humano y la tecnología para conformar uno de los sistemas eléctricos más modernos y eficientes del mundo.

El responsable de la política energética de país confirmó que las recientes subastas eléctricas concluidas en el país atraerán inversiones por USD \$8,600 millones en los próximos 3 años, destinadas a modernizar el sistema eléctrico mexicano, con la construcción de 65 centrales eléctricas, de las cuales 40 serían solares y 25 eólicas.

La tercera de las subastas, en específico, dejó precios de generación eólica promedio de USD \$19 dólares por MW, el más bajo respecto a otros países donde se han llevado a cabo este tipo de licitaciones eléctricas. En la energía solar se dieron precios de USD \$21.83 dólares, solo por encima de los USD \$17.9 dólares conseguidos en Arabia Saudita, según datos proporcionados en la conferencia.

Actualmente, recordó, el gobierno prepara dos licitaciones para la construcción de dos líneas de transmisión: una que conectará Baja California con Sonora, y que encabezará la Sener; y la otra que conectará Oaxaca con el centro del país, y que llevará a la Comisión Federal de Electricidad (CFE). El primer proyecto, que se licitará en

septiembre, tendrá una inversión estimada de USD \$1,109 millones; y el segundo, que se dará en julio, requerirá USD \$1,700 millones.

En el caso de la segunda licitación, la cual también es el mayor proyecto de transmisión en la historia del país, contempla una línea de corriente directa de alto voltaje con capacidad de transportar 3,000 megawatts a través de 1,200 kilómetros circuito a una potencia de 500 kilovoltios, del Istmo de Tehuantepec al centro del país. Entrará en operación comercial en el 2021.

Para desarrollar el proyecto, denominado 303 LT en Corriente Directa Ixtepec Potencia-Yautepec Potencia, la CFE realizará una asociación público-privada, en un esquema comercial conocido como Construye, Opera y Transfiere (o BOT, por sus siglas en inglés), que contempla un programa de pagos iguales durante 25 años, a partir de la entrada en operación del proyecto.

Las subastas están incluidas en el Plan de Negocios 2018-2020 de la CFE, presentado recientemente en abril, basado principalmente en 3 fundamentos: estabilidad financiera; mejora operativa; y modernización de infraestructura, con inversiones de más de USD \$33,000 millones. ☺

Energy Ministry secretary Pedro Joaquín Coldwell has said many times that Mexico owns the knowledge, human resource, and technology to create one of the most modern and efficient electric systems in the world. He stated that recent power auctions would bring to Mexico investments up to USD \$8.6 billion along next 3 years, numbers to be assigned to modernize the domestic electric system, building 65 power plants, 40 of them solar and 25 wind parks.

The third auction left wind generation prices at USD \$19 as an average per MW, the lowest cost in comparison to other countries in which these kinds of biddings have been done. For solar energy, prices were averaged at USD \$21.83; Saudi Arabia is the only one with cheaper numbers, where they got USD \$17.9.

According to the minister, the government is currently preparing 2 biddings to build 2 transmission lines: one will connect Baja California and Sonora, and will be led by the Sener; and the other one will connect Oaxaca with the center of the country, led by the CFE. The first project will be put out for bid in September, with an estimated investment of USD \$1.109 billion; and the second one, to be put out for bid in July, will require USD \$1.7 billion.

The second bidding is the largest transmission project in the history of Mexico. It foresees a high voltage direct power line able to transport 3,000 megawatts through a circuit up to 1,200 kilometers with a 500 kilowatts power, going from Istmo de Tehuantepec to the center of the country. It will start operating in 2021.

To develop the project, named 303 LT Direct Electrical Current Ixtepec Potencia - Yautepec Potencia, the CFE will associate itself with a private company, using a commercial scheme known as Build, Operate and Transfer. The program foresees payments along 25 years since the project starts operating.

The auctions are included in the 2018-2020 Business Plan, presented last April by the Federal Electricity Commission (CFE). The plan is based on 3 concepts: financial stability; operational improvement; and infrastructure modernization, foreseeing investments up to USD \$33 billion. ☺



» En 2012, el 70% de nuestra electricidad era convencional y sólo 30% renovable, pero para 2024 esperan que 57% sea convencional y 43% alternativas.

In 2012, 70% of the energy was generated by conventional sources, and only 30% came from renewables; but by 2024, numbers will be 57% conventional and 43% alternative.



SU ALIADO ESTRATÉGICO

ACCESGAS, es una empresa con más de **10 años de experiencia** dedicada al diseño, **comercialización, construcción y operación** de sistemas de transporte de gas natural, bajo un modelo **"llave en mano"** que incluye la gestión de todos los permisos necesarios para entregar gas natural a clientes industriales e interconexión a gasoductos de acceso abierto en México.

Call: (55) 52-59-54-11 • (55) 25-91-80-94
E-mail: ventas@accesgas.com.mx



► Feria de la Automatización Endress+Hauser 2018.
 ► [Endress+Hauser 2018 Automation Fair](#)

Las tendencias de la automatización industrial

Industrial Automation Trends

Los más novedosos sistemas ciberfísicos, computarizados y electromecánicos predominaron en la Sexta Edición de la Feria de la Automatización más importante de México, donde la firma Endress+Hauser compartió sus tecnologías, innovaciones y conocimientos, en conjunto con sus socios estratégicos.

Most modern cyber-physical, computing and electromechanical systems were presented at the 6th Edition of the most important Automation Fair in Mexico. Endress+Hauser shared its technologies, innovations and knowledge, together with its strategic partners.

Por / By: **Efraín H. Mariano**



► Eduardo Rodríguez, CEO and General Manager at Endress+Hauser Mexico.

Instalados en la cúspide de la 4ta revolución industrial, e inmersos por la evolución de las nuevas tecnologías como la Nube, el Big Data, el Internet Industrial de las Cosas y la Inteligencia Artificial, así como la robótica, digitalización y automatización, la firma Endress+Hauser nos adelantó lo que será el futuro de la Industria 4.0.

La Feria de la Automatización Endress+Hauser, celebrada en el marco de la Expo Eléctrica Internacional, fue el espacio puntual para constatar lo anterior; en la muestra se presentó lo último en soluciones inteligentes y seguras, orientadas a mejorar la rentabilidad de las empresas de petróleo & gas, petroquímica, química, refinados, tratamiento de aguas, alimentos y bebidas, automotriz y ciencias de la vida, entre otras.

El Ingeniero Todd Lucey, Director Corporativo de Ventas, junto con Eduardo Rodríguez, CEO y director general de Endress+Hauser en nuestro país, así como otras importantes personalidades, fueron los encargados de cortar el listón en la inauguración del evento, el cual reunió lo último en innovación y tecnología para la Industria 4.0.

“En esta Feria esperamos que los 30 mil asistentes (en 3 días) puedan conocer los últimos equipos y las tecnologías del Internet Industrial de las Cosas y la Industria 4.0, los cuales generan seguridad y eficiencia en las industrias, y que ayudan a nuestros clientes a optimizar sus decisiones de negocios en sus sistemas de automatización”, resaltó Todd Lucey.

Entre las innovaciones y tecnologías que se pudieron conocer en la Feria de Automatización, figuró el TrustSens, el sensor y transmisor inteligente “hygienic compact thermometer”, una tecnología única en el mundo, que se auto calibra y que recientemente le otorgó a Endress+Hauser el premio Hermes 2018 en la Feria Industrial



Going through the hilltop of the 4th Industrial Revolution, and absorbed by the evolution of new technologies like the Cloud, Big Data, Industrial Internet of Things, and Artificial Intelligence, together with robotics, digitalization, and automation, Endress+Hauser firm showed what the future will be for the Industry 4.0.

Endress+Hauser’s Automation Fair, held together in Mexico City with Expo Eléctrica Internacional, presented the latest smart and safety solutions, led to improving profitability at companies working for the oil & gas, petrochemical, chemical, refined, water treatment, food & beverages, automotive, and life sciences, among other industries.

Corporate Sales Director, Engineer Todd Lucey, together with CEO and General Manager for Endress+Hauser México Eduardo Rodríguez, inaugurated the show; there, innovation and technology for the Industry 4.0 met.

“We expect that all 30,000 attendees (in 3 days) can get close to state-of-the-art equipment and technologies created for the Industrial Internet of Things and Industry 4.0, based on safety and efficiency. Those solutions help our clients to optimize their business decisions and their automation systems,” said Todd Lucey.

Among innovations and technologies presented in the show, it highlights the smart sensor



Hannover Messe, Alemania, el reconocimiento a la innovación más importante del mundo de tecnología industrial.

Conferencias con valor agregado

Además de las innovaciones y tecnologías que se presentaron en el evento industrial, se contó con la participación de especialistas, los cuales impartieron distintas ponencias relacionadas con el Internet Industrial de las Cosas (IIoT), la digitalización de los procesos, la seguridad de las redes industriales, los sistemas predictivos, la reducción de costos y energía, y eficiencia operativa, entre otros.

Entre las conferencias, figuraron: “Industria 4.0, desde la instrumentación hasta la nube”; “Manufactura inteligente”; “IIoT para optimizar las cadenas de suministro de productos consumibles”; “Generación de Energía Eléctrica en tiempos del IIoT”; “Cyber Security y el futuro de las Industrias”; “Eficiencia operativa en configuración y manejo de datos con Web Server”; y “Cómo será la automatización de procesos en 5 años”.

En la exposición “Generación de Energía Eléctrica en tiempos del IIoT”, impartida por el Ingeniero Isaías Vitela de Endress+Hauser, se resaltó la importancia de la interconectividad permanente para aumentar la eficiencia de las empresas o sociedades, mediante sistemas ciberfísicos, que ayudan a prevenir interrupciones o paros no planeados, los cuales generan pérdidas.

“En nuestros tiempos nos tenemos que subir a la digitalización y la automatización, porque es de suma importancia prevenir la pérdida de eficiencia en un mercado tan competido”,

» **Endress+Hauser** recibió el prestigioso premio Hermes en la Feria de Hannover 2018 por su iTherm TrustSens, la primera sonda de temperatura con autocalibración del mundo para aplicaciones industriales.

Endress+Hauser was acknowledged with the Hermes prize at the Hannover Fair 2018. The award was given to its iTherm TrustSens sensor, the first thermometer in the world able to self-calibrating.



and transmitter hygienic compact thermometer TrustSens, a unique technology in the world. This device calibrates itself and was awarded the Hermes

2018 prize at the Hannover Messe, Germany, the most important acknowledgment in the industrial world.

Technical program

Together with innovative equipment and technology presented at the industrial show, there were experts lecturing about the Industrial Internet of Things, processes digitalization, industrial nets security, predictive systems, costs and energy reduction, and operational efficiency, among others.



» De izq. a der. Rubí Alvarado, Eduardo Rodríguez y Todd Lucey.



recomendó el Ingeniero Vitela, en referencia a la alta eficiencia que otorgan actualmente los sistemas ciberfísicos.

En la conferencia “Cómo será la automatización de procesos en 5 años”, encabezada por el Ingeniero César Martínez de Endress+Hauser,

sobresalió que los avances de la Industria 4.0 impulsarán los “sistemas de producción inteligente” en el futuro, mismos que estarán soportados por software complejos y eficientes.

“Sin duda las fábricas inteligentes, que están en su etapa inicial, pero cuyos engranes ya están en marcha y sólo falta ajustar los sensores, encabezarán los próximos sistemas de producción”, anticipó el Ingeniero Martínez. Agregó que las plantas del futuro, respaldadas por tecnologías digitales que ofrecerán informes predictivos, tendrán la capacidad de modificar en tiempo real sus ritmos de producción, en respuesta a las necesidades reales del mercado.

“Independientemente de la estacionalidad, las fábricas inteligentes tendrán la capacidad de ajustar sus ritmos de producción, una habilidad que ayudará a las empresas a

incrementar su rentabilidad, mediante una operatividad más eficiente, con reducción costos, entendiéndose almacenamiento, transporte, logística y salarios”, adelantó. ☺

Experts talked about topics like: “Industry 4.0, from instrumentation to the cloud”; “Smart Manufacturing”; “IIoT to optimize supply chains”; “Power Generation in times of the IIoT”; “Cyber Security and the future of the Industry”; “Operational Efficiency and Web Server”; and “How automation process will be in 5 years”.

Engineer Isaiás Vitela, member of Endress+Hauser, in the conference “Power Energy in the times of the IIoT”, talked about the importance of a permanent connectivity to increase efficiency for companies and societies, using cyber-physical systems to preventing power outage and unscheduled shutdowns, which generates losses.

“Nowadays, we have to go with digitalization and automation, because it is very important to prevent efficiency loss in a very competitive market,” suggested Engineer Vitela, talking about high efficiency given by cyber-physical systems.

The conference “How automation process will be in 5 years”, was lectured by Engineer César Martínez, member of Endress+Hauser. He highlighted that the advances of the Industry 4.0 will encourage “smart production systems” in the near future, supported by complex and efficient software.

“There is no doubt that smart factories, which are in a starting stage, will lead the next generation of production systems,” stated Eng. Martínez. He added that the plants in the future, backed up by digital technologies giving predictive reports, will be able to modify in real time its production rhythm, answering to real needs of the market.

“Besides seasons, smart factories will be able to adjust their production rhythm, an ability that will help companies to increase their profitability, through a more efficient operability, reducing costs for storage, transportation, logistics, and wages,” he noted. ☺

» Los avances de la Industria 4.0 impulsarán los “sistemas de producción inteligente” en el futuro, mismos que estarán soportados por software complejos y eficientes.

Industry 4.0 advances will encourage “smart production systems” in the near future, processes to be supported by complex and efficient software.



Congreso Mexicano del Petróleo

26 - 29 septiembre. Acapulco, 2018



El foro más **grande e importante** de la industria petrolera en **América Latina**

- Comidas Conferencia
- Cursos Precongreso
- Más de 200 compañías expositoras
- 20,000 m² de Exposición Industrial
- Más de 8,000 asistentes
- Eventos sociales, Culturales y Deportivos

Stands, Inscripciones y Reservaciones
www.congresomexicanodelpetroleo.com

► A cargo de Siemens la digitalización de la nueva planta de BMW en México.

► Siemens will digitalize the new BMW plant in Mexico.

Nueva generación del Serie 3 será producido en San Luis Potosí

New Series 3 generation will be produced in San Luis Potosí.

En 2019, en San Luis Potosí iniciará operaciones una nueva planta de BMW, la cual ensamblará la nueva generación del Serie 3 y será totalmente digitalizada en territorio nacional con base en la asociación global que la marca automotriz tiene con Siemens.

In 2019, in San Luis Potosí the new BMW plant will start operating. There, the new Series 3 will be assembled, and all digitalization will be done in Mexico, based on the global association between the automotive company and Siemens.

Por / By: Aldo Santillán Alonso

La implementación de la industria 4.0 ha hecho que el sector sea más competitivo, generando ahorros en costos de producción entre 15% y 20%. El vicepresidente de Digital Factory, Process Industries and Drives de Siemens México y Centroamérica, Iván Pelayo, expresó que “la industria 4.0 tiene un gran potencial en la manufactura del país, actualmente, 60% de nuestra tecnología está en las plantas automotrices de México”.

Igualmente, Siemens dio a conocer que “es la única compañía ofreciendo servicios de gestión de energía para hacer eficiente el consumo energético en la industria”. En el caso de BMW, integraron este tipo de soluciones para la planta, con transformadores de 50 MVA, fabricados en México por la empresa alemana de automatización, los cuales llevarán energía a todas sus naves industriales.

El acuerdo global de ambas empresas ha permitido que la digitalización impulse el aumento de la producción de BMW. En la planta de Regensburg, con la adopción de la industria 4.0, hoy se producen más de 330,000 vehículos anuales. [©]

► La planta de San Luis Potosí será emblemática, se estima que BMW podrá alcanzar una eficiencia hasta 40% mayor. Como soluciones, utilizará: sistemas de Automatización Industrial SIMATIC de Siemens, los cuales ofrecen “numerosas funciones integradas, así como potencia escalable”; el concepto Total Integrated Automation; la herramienta TIA Portal para la gestión de control; y el software Siemens Manufacturing Operation Management (MOM).



Industry 4.0 implementation has created a more competitive sector, generating savings from 15% to 20%. Digital Factory, Process Industries and Drives Vice-President for Siemens Mexico and Central America, Iván Pelayo, said that “Industry 4.0 has a great potential in the manufacturing market in the country, currently, 60% of our technology is used in automotive manufacturing plants in Mexico.

Likewise, Siemens stated that “it is the only company offering energy management services to make power consume efficiently in the industry.” For BMW, they integrated these kinds of solutions for the plant, with 50 MVA transformers, manufactured in Mexico by the German automation company, equipment to take energy to all its industrial warehouses.

The global agreement among both companies has allowed digitalization encouraging the production rise in BMW. The Regensburg plant, adopting Industry 4.0 achieved to produce more than 330,000 vehicles yearly. [©]





► Presenta Siemens a su nuevo CEO para México, Centro América y Caribe
 ► New CEO for Siemens Mexico, Central America, and the Caribbean.

Llega Juan Ignacio Díaz a Siemens México

Juan Ignacio Díaz arrives to Siemens Mexico

De acuerdo al Consejo Directivo de Siemens AG, Juan Ignacio Díaz enriquecerá al equipo directivo de la zona con su amplia experiencia internacional, “agregando valor al crecimiento de nuestros clientes en la región”.

According to the Executive Board of Siemens AG, Juan Ignacio Díaz will enrich the executive team in the area based on his wide international experience, “adding value to the growth of our clients in the region”.

Por / By: Staff Energy & Commerce

Habiendo ocupado anteriormente la posición de CEO de Siemens Chile y liderado la división de Mobility, el nuevo directivo ocupará la posición de CEO de Siemens México, Centro América y el Caribe, en sucesión de Louise Goeser, quien dejó de laborar en la compañía.

Lisa Davis, miembro del Consejo Directivo dijo: “Agradezco el compromiso de Louise con la región y con nuestros clientes y le deseo lo mejor en sus futuros proyectos”. Igualmente, agregaron que Siemens tiene una fuerte reputación regional y trabaja en colaboración con clientes clave para apoyarlos en su crecimiento, introduciéndolos en la Industria 4.0, “aprovechando así la fortaleza de la compañía en esta área emergente”.

Juan Ignacio Díaz se incorporó a Siemens en 2008, ha ocupado distintas posiciones en Chile y América del Sur. Inicialmente fungió como Director Jurídico para el país andino y posteriormente ocupó la misma responsabilidad, pero para la región de América del Sur. Adicionalmente, en 2010 asumió la posición de Director Ejecutivo para la Región Metropolitana de Santiago de Chile, en donde fue responsable de desarrollar el portafolio de soluciones sustentables para mega ciudades. En 2013 fue nombrado CEO de Siemens Chile y cabeza de la división de Mobility. ☺

Previously he was CEO at Siemens Chile and led the Mobility division. Now he will be the new CEO for Siemens Mexico, Central America, and the Caribbean, in succession of Louise Goeser, who is not working at the company anymore.

Member of the Executive Board Lisa Davis said: “I appreciate Louise’s commitment to the region and our clients, and I wish her the best for her future projects.” Likewise, they added that Siemens has a strong regional reputation and works collaborating with its key clients supporting their growth and leading them to the Industry 4.0, “harnessing that way the strength of the company in this emerging area.”

Juan Ignacio Díaz started working with Siemens in 2008, he has occupied diverse positions in Chile and South America. In the beginning, he started as Legal Director for the Andean country and then he had the same responsibility, but for the South American region. In addition, in 2010 he took the role of Executive Director for the Metropolitan Region of Santiago de Chile, where he was in charged to develop sustainable solutions portfolio for megacities. In 2013, he was named as CEO of Siemens Chile and head of the Mobility division. ☺



- ▶ Propone AMEXHI cuatro principios para un futuro energético sustentable.
- ▶ Guidelines proposed by AMEXHI to ensure a sustainable future for the oil industry.

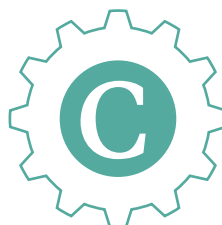
Agenda 2040: Visión y Propuestas para el Futuro

Agenda 2040: Vision and Proposals for the Future

Agenda 2040: Visión y Propuestas para el Futuro es un libro obligado para todos aquellos que desempeñan una actividad dentro la industria petrolera en México. Nos recuerda la importancia de la planeación a largo plazo, así como la reflexión de lo que hoy estamos experimentando como el resultado de las acciones emprendidas décadas atrás.

Agenda 2040 is a must for everyone working in the oil industry in Mexico. The book reminds the importance of long-term planning, as well it reflects that today's circumstances are the result of the taken actions decades ago.

Por / By: Aldo Santillán Alonso



Como primer dato, este importante trabajo desarrollado por la Asociación Mexicana de Empresas de Hidrocarburos (AMEXHI) expone que sólo el 2% de la producción histórica acumulada viene de campos petroleros que iniciaron a ser productivos en los últimos 25 años.

Dichos yacimientos, hoy activos, para 2040 habrán disminuido sus resultados en un 85%.

Es así que este profundo estudio realizado por la AMEXHI hace gran énfasis en la construcción del futuro, la cual debe iniciar a la brevedad posible con el descubrimiento, desarrollo y aprovechamiento de nuestro potencial energético. Así mismo, destaca que el Nuevo Modelo Energético Mexicano tiene una importante virtud: garantizar que el futuro no dependa de una sola visión centralizada. “Por el contrario”, cita el libro: “permite que muchas ideas,



» Sólo el 2% de la producción histórica acumulada viene de campos petroleros que iniciaron a ser productivos en los últimos 25 años.

Only 2% of the accumulated historic production comes from oil fields which started to be productive in the last 25 years.

tecnologías y puntos de vista –a pesar de ser diferentes- convivan, compitan y colaboren en la construcción de un rumbo común”.

La lectura del texto es obligada, con una gran ventaja, está disponible gratuita en línea en la página de la asociación: www.amexhi.org. La obra lleva al lector a través de una reflexión histórica; analiza la concepción y construcción de la Reforma Energética aprobada en 2013; visualiza el 2040 con los beneficios del Nuevo Modelo Energético y explica su necesidad; revisa los principios y propuestas esenciales para el buen desempeño del sector energético mexicano; y finalmente concluye con propuestas para la consolidación del Modelo y para potenciarlo.

El libro identifica 4 principios para que México aproveche al máximo su potencial: Constancia, Competencia, Transparencia y Conocimiento.

1) Con constancia y predictibilidad es posible mitigar los costos de la incertidumbre, se generan ventajas competitivas importantes a nivel país y se atrae mayor inversión.

2) Con un piso parejo de competencia entre todos los actores, y al tener como base la **imparcialidad**, ningún participante deberá favorecerse o estar en desventaja arbitrariamente, ya sea mediante reglas de exclusión o inclusión. No se debe discriminar a ninguna empresa más allá de sus capacidades de ejecución y para tomar riesgos.

3) Transparencia y rendición de cuentas. Son elementos clave y una de las virtudes más importantes del Nuevo Modelo Energético Mexicano, la política del sector es accesible a toda la población.

4) Economía del conocimiento. La energía es esencial para la educación. México ha visto un impulso decisivo al conocimiento de la energía a partir de la apertura del sector, la cuál ha venido acompañada de una fuerte inversión en programas educativos, cátedras de excelencia, becas, pasantía y estadías de investigación. En plena expansión de la 4ª Revolución Industrial, sólo con una profundización del conocimiento, es posible ser un jugador relevante en el siglo XXI.

the Mexican energy sector; and in the end, it concludes offering proposals to “consolidate” this model and to “enhance” it.

The book specifies 4 that should lead the New Mexican Energy Model: Consistency, Competence; Transparency and Knowledge.

1) With consistency and predictability, it is possible to mitigate uncertainty costs, generate important competitive advantages for the country and attract more investment.

2) With equal competence opportunities among all participants, and impartiality, no one should be favored or be in a drawback position. No company should be discriminated furthermore its own capabilities and its decisions to take risks.

3) Transparency and accountability. These are key elements and one of the most important virtues of the New Mexican Energy Model, every result can be accessed by all the population.

4) An economy of knowledge. Energy is essential for education. Mexico has importantly encouraged energy knowledge since the sector was opened, together with large investments for education, excellence lectureship. Going through the 4th Industrial Revolution expansion, only going deeper in knowledge will allow Mexico to be an important player in the 21st century.

This important work developed by the Hydrocarbons Companies Mexican Association (AMEXHI) shows that only 2% of the accumulated historic production comes from oil fields which started to be productive in the last 25 years. Those fields, today active, by 2040 would have decreased their results by 85%.

Thus, this deep study done by AMEXHI emphasizes on the construction of the future, which must start as soon as possible, discovering, developing and harnessing our energy potential. Moreover, it highlights that the New Mexican Energy Model owns an important virtue: it can guarantee that the future will not depend on one central vision. “On the contrary”, states de book: “it allows that many ideas, technologies and points of view –in spite of being different- can live together, compete and collaborate in the construction of a common path”.

Its reading is mandatory, with an advantage, it is available on the web page of the association: www.amexhi.org. The book takes the reader through a historical reflection; analyses the conception and construction of the Energy Reform approved in 2013; visualizes 2040 with the benefits of the New Energy Model and explains why it is required; it reviews the principles and essential proposals to achieve and righteous development of

Es así que las 10 propuestas para potenciar el Nuevo Modelo Energético Mexicano están basadas en los siguientes conceptos:
Thus, 10 proposals to enhance the New Mexican Energy Model are based in the following concepts:

1. Rondas anuales
Yearly Rounds

2. Coordinación interagencias
Coordination among official agencies

3. Autonomía regulatoria
Regulatory autonomy

4. Un nuevo modelo de desarrollo de infraestructura
A new infrastructure development model

5. Eliminar barreras de entrada
Eliminating incoming barriers

6. Incentivar el desarrollo de Pemex
Encouraging the development of Pemex

7. Plataforma digital
Digital platform

8. Seguridad
8. Certainty

9. No convencionales
Non-conventional

10. Economía del conocimiento
Economy of knowledge



► Control de riesgos inherentes
► Inherent risks control.

Importancia de la Administración de Riesgos - Parte 2

Risk Management for the Industry

Necesariamente debemos entender la prevención de Riesgos y la Seguridad Industrial como la misma materia; lo importante es cómo se puede hacer más rentable un negocio, manteniendo disponibles los recursos de la empresa el mayor tiempo posible.

Risk prevention and industry security are both related. Most importantly, we focus on how to increase business profitability, maintaining the availability of the resources as long as possible.

Por / By: Eduardo Corona

La variable en las compañías son los riesgos y la forma de contar con un control efectivo de ellos. Sin embargo, la finalidad siempre será la misma: evitar los accidentes o pérdidas que deterioran el funcionamiento normal de la empresa.

En la búsqueda de implementar un sistema efectivo de control de lesiones y/o daños para evitar pérdidas o gastos fuera de presupuesto, en muchas ocasiones no se sabe cómo resolverlo, o a qué tipo de asesores recurrir.

Otra problemática se presenta cuando ocurre un incidente generando pérdidas o accidentes, ya que la información proporcionada a un gerente no es veraz, lo cual afecta una oportuna y efectiva toma de decisiones, así como el control efectivo de los riesgos, que a su vez puede derivar en lesiones a los trabajadores o daños a

los materiales, equipos, maquinaria y medio ambiente.

Es básico que los gerentes responsables entiendan algunos conceptos importantes. El sistema empresa está compuesto por cuatro subsistemas: gente, equipos, material y ambiente (GEMA). Cuando un riesgo no es controlado en alguna de estas etapas, al presentarse un daño, éste puede afectarlas a todas, como ejemplo, un incendio o una demanda.

En los cuatro subsistemas existen riesgos específicos, también llamados inherentes, los cuales son diferentes en una empresa minera, de transporte, servicios o metalmeccánica, y que se deben controlar en forma efectiva para evitar se experimenten pérdidas.

#EstamosSeguros ☺

Variable for the companies are the risks and how to manage an effective control over them. Nevertheless, the objective will always be the same: to prevent accidents or losses affecting the productive activities.

Seeking to implement an effective injuries or damages control system to prevent losses or expenses out of the budget, many times managers do not know how to solve it, or who to request advisory.

Another problem happens when an incident generates losses or accidents, because the information given to a manager is not accurate, affecting decision making and effective risk control, a situation that can cause injuries to workers or damages to materials, equipment, machinery and the environment.

For managers, it is important to understand some basic concepts. The system of any company is integrated into 4 subsystems: people, equipment, material, and environment (PEMEP). When a risk is not controlled in any of these stages, any damage can affect all of them, as an example, a fire or a lawsuit.




There are specific risks, also known as inherent, in all subsystems, which are different for a mining, transportation, services or metal-mechanic company. Inherent risks must be effectively controlled to prevent any kind of losses. ☺



CONGRESO NACIONAL DE
Gas Natural
Comprimido y líquido

León, Guanajuato, México 2018

El foro más importante
del sector del gas natural comprimido
y líquido que se distribuye en México

-  **Más de 100 compañías expositoras**
-  **Talleres y conferencias**
-  **Eventos culturales, sociales y deportivos**

10 - 12 OCTUBRE 2018

Stand, Inscripciones y Reservas 52 59 54 11
www.congresonacionalgasnatural.com



Asociación Mexicana de
GAS NATURAL COMPRIMIDO Y LÍQUIDO A.C.

 **NRGI Broker**
ENERGY INSURANCE BROKER

 **ÉNESTAS**
ENERGY & GAS

 **CHART**

 **ACCESGAS**

 **Gen**
SISTEMAS DE MEDICIÓN Y CONTROL

 **Solensa**

 **GL**
CORPORACIÓN

 **CF**
FRENTE COMERCIAL DE GAS NATURAL

 **gnu**
gas natural

 **CAL PRO**

 **GRAZ & GRASS**
INDUSTRIES

 **GAS NATURAL MEXICANO**

 **GAAL**
GAS NATURAL

 **MAN**

 **DNV GL**

 **RDA**

 **Cotrand**



▸ Tecnología para la detección y predicción de descargas eléctricas.
▸ Technology to detect and predict electric shock.

Keraunos, predicción de rayos

Keraunos, predicting lightning strikes

Estas predicciones aumentan la seguridad del personal y optimizan los procesos de producción de las empresas de la industria del petróleo y gas.

Lightning predictions increase personnel's safety and optimize production processes for companies working in the oil & gas industry.

Por / By: Efraín H. Mariano

La firma colombiana Keraunos nació a partir de la reciente crisis mundial del petróleo, que llevó a muchas petroleras a buscar herramientas y equipos para mejorar sus procesos de producción y reducir sus costos de operación.

Para Daniel Aranguren, CEO de Keraunos, la detección temprana de rayos ayuda a las empresas que tienen campos petroleros a proteger sus fuentes de alimentación y a evitar sobre cargas. Estos problemas pueden interrumpir toda la producción, y por consecuencia, generar importantes pérdidas, las cuales, en ocasiones, ascienden a millones de dólares.

“Es muy común que las empresas petroleras estén conectadas a la red nacional de electricidad, nuestra alerta ayuda a cambiar sus fuentes de alimentación de forma puntual”, refirió Daniel Aranguren, quien también es Ingeniero Electricista y Doctor en ingeniería eléctrica de la Universidad Nacional de Colombia y Doctor en ingeniería eléctrica de la Universidad Politécnica de Cataluña.

Recordó que en los años de bonanza de la industria petrolera, con el precio del petróleo arriba de los USD \$100 dólares, ese tipo de problemas eran fáciles de adsorber; pero ahora, con precios más ajustados, las empresas buscan tecnologías que las ayuden a reducir sus márgenes de contratiempos, cruciales para optimizar procesos y reducir costos. ☞

Gracias al desarrollo de esta tecnología, Keraunos ha recibido grandes reconocimientos, incluyendo invitaciones para participar en ambiciosos proyectos con la Agencia Espacial Europea y la NASA.



Colombian Keraunos was created since the most recent global oil crisis, which led many oil companies to seek tools and equipment to improving production processes and reduce operating costs.

CEO at Keraunos Daniel Aranguren, early lightning detection helps companies owning oil fields to protect their power sources and to prevent electric shocks. These problems can affect all production, and as consequence, generate large losses, which can worth millions in some cases.

“It is very common that oil companies are connected to the national power net, our alert helps to change energy sources on time,” said electrical engineer Daniel Aranguren, who owns a doctorate by the National University of Colombia, and another one by the Polytechnic University of Cataluña.

He noted that during oil industry’s boom years, with a USD \$100-barrel price, these problems were easy to pay, but nowadays, with low prices, companies are looking for technologies helping to reduce costs and optimizing processes. ☞





EXPERIENCE, EFFICIENCY AND EXCELLENCE DEFINE US

Integrated E&P offshore services in the Gulf of Mexico.

One stop to get it done and done right, from maintenance and operational support to complex topside EPCIC projects. Established in 1979, our operations are backed up by knowledge, safety and an excellent track record.





Alta calidad. Mejor rendimiento.
Cumplimiento total.



Tu desafío. Nuestra experiencia.

La medición precisa, rápida y confiable de la temperatura es crucial en las industrias de ciencias de la vida y alimentos y bebidas. El cumplimiento de las estrictas normas de seguridad y calidad del producto es un punto clave, pero a la vez se debe evitar que los costos del proceso consuman los márgenes.

¿Y si hubiera una manera de cumplir con ambos desafíos? Una forma de confiar totalmente en los datos de temperatura de su proceso sin tener que gastar nada en la calibración de su dispositivo. ¿Le gustaría saber más?

Presentamos: iTHERM TrustSens TM37x
El primer termómetro auto-calibrable del mundo.

Endress+Hauser México
Tel +52 (55) 5321-2080
01 800 ENDRESS (363-7377)
eh.mexico@mx.endress.com
www.endress.com.mx

Endress+Hauser 

People for Process Automation