

Energy & Commerce

Año 2

Edición 23

Jul 2019

@energyandcommerce

energyandcommerce

@EnerCommerce

CMP 2019
El evento más
grande e importante
de América Latina

*The largest and most important
show in Latin America*

Rocío Nahle, Sener
Octavio Romero, Pemex
Ulises Hernández, Pemex
Francisco Flamenco, Pemex

XXXI Convención Onexpo

Entrevistas / Interviews:

- Sydney Kimball, Shell
- Murray Fonseca, Shell
- Álvaro Granada, BP
- Pablo Gualdi, Atio Group

Columnistas / Columnists:

- Fluvio Ruiz
- Gaspar Franco
- Jorge García
- Luis Vielma
- Sergio Pimentel
- Alejandro Desfassiaux

**La evolución de la Industria de
los Combustibles en México**

The Evolution of the Fuels Industry in Mexico

\$65.00 MXN / \$5.00 USD





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

Un relato de colaboración, alianzas y estabilidad

Por / By **Rubí Alvarado**

Toda la vida se han contado historias sobre mujeres y hombres que se enfrentan constantemente a la adversidad para lograr sus objetivos. El común denominador de todos estos relatos es que ninguno de ellos cuenta la trayectoria de un individuo independiente y autosuficiente, al contrario, siempre es acompañado por otra persona, grupo de apoyo o pilar que impulsa al personaje hacia el éxito y que lo sostiene cuando cae.

Con esto, simplemente pretendo resaltar la importancia de la colaboración y el trabajo en equipo para alcanzar las metas planteadas y los sueños imaginados. Considero vital para el rescate de la industria energética de nuestro país que tanto los organismos y agentes gubernamentales, como las empresas y colaboradores privados trabajen de la mano hacia la recuperación de la soberanía y la fortaleza nacional.

Siempre escuchamos narrativas de otros países y sujetos; ahora, hagamos que sea nuestra historia la que resuene por todo lo alto, que sea nuestra anécdota de esfuerzo, dedicación y compromiso de la que se hable, por años y años, en México y el mundo. Impulsemos el desarrollo del país, caminemos de la mano, apoyándonos y sujetándonos en cada paso de nuestro camino hacia la, tan anhelada, prosperidad energética.

Finalmente, me gustaría aprovechar este espacio para agradecer a los miembros de Onexpo Nacional y del Congreso Mexicano del Petróleo por su impresionante labor. Año con año, logran construir eventos de gran calibre que nutren a la industria y fomentan su desarrollo. Son precisamente estos esfuerzos los que debemos preservar e impulsar, para forjar alianzas y generar unidad en el sector. En Energy & Commerce reconocemos el trabajo inclusivo y la dedicación, al mismo tiempo que los felicitamos por un año más de realizar, con gran éxito, el evento. 🌟



Rubí Alvarado
Directora General / General Manager

A Tale of Collaboration, Partnerships, and Stability

Stories have been told all through life about women and men who constantly face adversity to achieve their goals. The common factor of all these is that none of them tell the story of an independent and self-sufficient individual, on the contrary, they are always accompanied by another person, support group or pillar that pushes the character to success and sustains him when he falls.

With this, I simply want to emphasize the importance of collaboration and teamwork to achieve the goals set and dreams imagined. I consider it vital for the rescue of our country's energy industry that government agencies and officials, as well as private companies and collaborators, work hand in hand towards the recovery of sovereignty and national strength.

We always listen to narratives from other countries and other people; now, let us make our story echo in every way, let us turn our anecdote of effort, dedication, and commitment into something that talked about, for years and years, in Mexico and the world. Let us promote the country's development, let us walk hand in hand, supporting each other and holding each other in every step of our path towards the energy prosperity so longed for.

Lastly, I would like to take this opportunity to thank the members of Onexpo Nacional and the Mexican Oil Conference for their impressive work. Year after year, they manage to build high-quality events that nurture the industry and foster its development. These efforts are precisely the ones we must preserve and promote, to forge alliances and unify the sector. In Energy & Commerce, we recognize the inclusive work and dedication, at the same time that we congratulate you for one more year of carrying out, with great success, the event. 🌟




@rubialvaray


@soyrubialvarado


Rubi Alvarado

4 | Las licitaciones de bloques para explorar, desarrollar y producir deben continuar
Block auctions to explore, develop and produce must continue

6 | Litoteca Nacional de la Industria de Hidrocarburos, energía de todos y para todos
National Core Center of the Hydrocarbon Industry, energy from all and for all

8 | Seguridad energética y refinación
Energy security and refining

10 | Sentido de urgencia y seguridad: el momento de Pemex

12 | Jorge Barrios Rivera
Comunidad petrolera, comprometida con la eficiencia energética
Oil Community, Committed to Energy Efficiency

14 | Rocío Nahle García
Farmouts no están cancelados del todo, podrían regresar
Farmouts are not completely canceled, they could return

16 | Octavio Romero Oropeza
Pemex, abierto a socios con altos valores y buenas prácticas
Pemex, open to partners with high values and great standards

18 | Ulises Hernández Romano
En marcha repunte de la producción de crudo de México
Mexico's crude oil production on the rise

20 | Francisco Javier Flamenco López
Petróleos Mexicanos, en maniobra para alcanzar la meta de producción
Petróleos Mexicanos, on the move to reach the production goal

22 | Empresas petroleras comparten optimismo sobre el futuro de la industria
Oil companies share optimism about the industry's future

24 | SIESTART, máxima flexibilidad en centrales de generación
SIESTART, maximum flexibility in generation plants

25 | Empresa integral de servicios, crucial para reducir costos y aumentar eficiencia
The integrated service company, vital to reduce costs and increase efficiency

26 | Servicios Petroleros Olimpia

27 | Apollo, empresa 100 por ciento mexicana con más de 40 años de experiencia
Apollo, 100% Mexican Company with more than 40 years of experience

28 | Presentaciones Empresariales, innovador espacio de negocios
Business Presentations, innovative networking space

32 | Radiografía de un discurso polarizador en materia energética
Radiography of a polarizing debate on energy matters

33 | Saldo negativo en seguridad tras siete meses del nuevo gobierno: GMSI
Negative balance in security after seven months of the new government: GMSI

34 | Exitosa edición de la Convención & Expo Onexpo 2019
Exciting edition of the Convention & Expo Onexpo 2019

36 | Murray Fonseca
Servicios e infraestructuras, las estrategias que hacen la diferencia
Services and infrastructures, the strategies that mark the difference

38 | Sydney Kimball
Pasión y energía, las fibras del éxito
Passion and energy, the fibers of success

40 | Pablo Gualdi
Certificación y control, los blindajes de la eficiencia
Certification and control, the armor of efficiency

42 | Álvaro Granada
Crecimiento e inversión, los combustibles fundamentales del mercado
Growth and investment, the market's key fuels

43 | Roberto Galicia
Repsol y su modelo integral de negocios
Repsol and its integrated business model

44 | Un reconocimiento a la excelencia con los Premios al Liderazgo Gasolinero
Recognition of excellence with the Gasoline Leadership Awards



Energy & Commerce

DIRECCIÓN

Alexandra Alvarado
Directora General

Aldo Santillán
Director Editorial y Operaciones

Alejandra Priego
Asistente Dirección General

Myrna Franco
Directora Relaciones Institucionales

Ignacio Ortiz
Director de Arte

Mariano Rodríguez
Director Desarrollo de Proyectos

DISEÑO

Gonzalo Rivas
Diseñador Senior

Ángel Sánchez Pichardo
Desarrollo Web

COMERCIALIZACIÓN

Ulises Mejía
Gerente de Ventas

Américo Padilla
Director de Ventas Corporativas

Mayra Padilla
Desarrollo de Negocios

EDITORIAL

Elena Fernández
Coordinación Editorial

Efraín Mariano
Análisis y redacción

Antonio Sandoval
Análisis y redacción

Verónica Hernández
Análisis y redacción

Manelick Saldívar
Corrección de estilo y redacción

Martha Ochoa
Traducción

AVANMEX TECNOLOGÍA AVANZADA

Alexandra 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 23, año 2. Publicación mensual correspondiente a Julio 2019, 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 05 de Julio del 2019. 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. Cosmopolitana, CP 02521.



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



Gaspar Franco Hernández es Profesor de la Carrera de Ingeniería Petrolera en Facultad de Ingeniería de la Universidad Nacional Autónoma de México desde el 2011. Estudia el Doctorado en Economía y Regulación Energética en la Universidad Panamericana. Cuenta con una maestría en Habilidades Directivas por la UNACAR e Ingeniero Petrolero por la UNAM.

Trabajó por casi 9 años en la Comisión Nacional de Hidrocarburos y más de 14 años en Petróleos Mexicanos. Gaspar Franco Hernandez is Professor of Petroleum Engineering at the Faculty of Engineering of the National Autonomous University of Mexico (UNAM) since 2011. He is acquiring a PhD in Economics and Energy Regulation from the Universidad Panamericana. He holds a master's degree in Management Skills from UNACAR and a Petroleum Engineer master's degree from UNAM. He worked for almost 9 years in the National Hydrocarbons Commission and for more than 14 years in Petróleos Mexicanos.

Las licitaciones de bloques para explorar, desarrollar y producir deben continuar

Block auctions to explore, develop and produce must continue

Actualmente, existen más de 140 campos con reservas que no tienen operador y 110 contratos con más de 70 empresas (más de la mitad mexicanas) de 20 países. También, se cuenta con más de 20,000 millones de dólares para el desarrollo de tres áreas contractuales en aguas someras, donde México va a recibir más regalías que en otros campos.

Una de las empresas mencionadas llegó al país con dos italianos y, ahora, son más de 200 trabajadores, la mayoría mexicanos. Por cierto, ya casi inicia la producción. Tenemos a las “majors” operando en temas exploratorios de aguas profundas, donde invierten su dinero y cargan con todo el riesgo.

No es tema de si los hidrocarburos se los llevan o no, es tema de aprovechar las oportunidades que se están abriendo, y se abrirán, para muchos profesionales y empresas. Los contratos de éstos tienen obligaciones de contenido nacional, mismas que si no cumplen los sancionan y si los sancionan pierden más en los lugares que cotizan; así que habrá ocasión y con solo una opción se reduce la posibilidad de las oportunidades. Aunado a esto, vienen los CIEE's y más inversiones a Pemex, lo cual está bien. Sin embargo, por qué no licitar más de 500 áreas que están en el plan quinquenal y hacer farmouts; los tres farmouts que ha hecho México, los capitalizó con más de 1,600 millones de dólares.

Dejarse ayudar no es malo, solo debemos vigilar bien que se aprovechen mejor los recursos petroleros. Insisto, las licitaciones de bloques petroleros deben realizarse. ☺



Para conocer más de Gaspar Franco y leer sus columnas / To know more about Gaspar Franco and read his columns

Currently, there are more than 140 fields with reserves that do not have an operator, and 110 contracts with more than 70 companies (more than half Mexican) from 20 countries. There are more than \$20 billion dollars for the development of three contractual areas in shallow waters, where Mexico will receive more royalties than in other fields.

One of these companies started out in the country with two Italians, and now they have more than 200 workers, most of them Mexican. By the way, production has almost begun. We have the “majors” operating in deep-water exploratory issues, where they invest their money and carry all the risk.

It is not a question of whether or not hydrocarbons are taken away; it is a matter of taking advantage of the opportunities that are opening up, and will open up, for many professionals and companies. Their contracts have obligations of national content, which have consequences if they do are not complied with, and if they are sanctioned they lose more in the places in which they are quoted. On top of this, the CIEE's and more investments will come for Pemex, which is good. However, why not bid more than 500 areas that are in the five-year plan and make farmouts; the three farmouts that Mexico has done, capitalized with more than \$1.6 billion dollars.

Letting oneself be supported is not bad, we just have to be careful to make better use of oil resources. I insist: auctions for oil blocks must be carried out. ☺



IOS OFFICES®

Impulsando a México
e INSPIRANDO
a la **COMUNIDAD**
DE NEGOCIOS
más grande del país



(01) 8000 7000 | www.iosoffices.com

RENTAMOS OFICINAS QUE INSPIRAN

CIUDAD DE MÉXICO • ESTADO DE MÉXICO • MONTERREY • GUADALAJARA • TIJUANA • CANCÚN • PUEBLA • VILLAHERMOSA • MÉRIDA • QUERÉTARO • CULIACÁN • LEÓN



Litoteca Nacional de la Industria de Hidrocarburos, energía de todos y para todos

Los días 26 y 27 de junio se inauguraron las dos sedes de la Litoteca Nacional de la Industria de Hidrocarburos. La primera se ubica en la Ciudad de Mérida, Yucatán y la segunda en Pachuca, Hidalgo.

La inauguración de las dos sedes de la Litoteca Nacional, misma que forma parte del Centro Nacional de Información de Hidrocarburos (Centro) de la CNH, constituye el cumplimiento de un mandato legal, contenido en el artículo 35 de la Ley de Hidrocarburos. Esta norma establece que el Centro es responsable de resguardar, preservar y administrar los núcleos de roca, recortes de perforación y muestras de hidrocarburos que se consideren necesarios para el acervo del conocimiento histórico y prospectivo de la producción de petróleo y gas del país.

La existencia de la Litoteca Nacional de la Industria de Hidrocarburos permitirá, a los interesados, tener contacto físico con las rocas que fueron extraídas a más de 6 kilómetros de profundidad, en campos tanto terrestres, como marinos; dará a los estudiantes de las ciencias de la tierra el acceso a un acervo que estaba proscrito; posibilitará a los expertos en geociencias realizar investigaciones más exhaustivas y con mayor rigor fáctico, y también, desde luego, permitirá a los operadores de contratos petroleros que hoy tenemos en México, hacerse de información valiosa para el desarrollo de sus actividades.

La Litoteca Nacional de México posee, además, una característica que la hace única en el mundo. Esta es la posibilidad de interrelacionar, en tiempo real, la información que se obtiene de las muestras físicas, con la información digital resguardada también por el Centro.

Las dos sedes se ubican al interior de parques científicos y tecnológicos; en ellos, cohabitan laboratorios, institutos y organismos que coadyuvarán al mejor aprovechamiento del acervo geológico-histórico de México, lo que sienta las bases para el surgimiento de polos de desarrollo regional, indispensables en el país. A manera de ejemplo, en la sede Mérida, existen muestras físicas del pozo Sarlat, perforado en el estado de Tabasco en 1905!

Finalmente, es indispensable reconocer que la Litoteca Nacional de la Industria de Hidrocarburos es hoy una realidad. Gracias a los invaluable apoyos de la Secretaría de Energía, Petróleos Mexicanos, el CONACYT, el Instituto Mexicano del Petróleo, las empresas que participaron en los consorcios ganadores de los proyectos y, desde luego, los gobiernos de los estados de Yucatán e Hidalgo, quienes donaron los predios en los que se edificaron ambas sedes. Para todos ellos, y para los servidores públicos de la CNH que pusieron su empeño en esta importantísima tarea, extendiendo un reconocimiento y una felicitación sincera. ☺

National Core Center of the Hydrocarbon Industry, energy from all and for all

On June 26 and 27, the two headquarters of the National Core Center of the Hydrocarbon Industry were inaugurated. The first is located in the city of Merida, Yucatan and the second in Pachuca, Hidalgo.

The inauguration of the two headquarters of the National Core Center, which is part of the National Hydrocarbon Information Center (Center), of the National Hydrocarbon Commission (CNH, by its acronym in Spanish), constitutes the fulfillment of a legal mandate, contained in Article 35 of the Hydrocarbons Law. This norm establishes that the Center is responsible for safeguarding, preserving and managing rock cores, drill cuttings and hydrocarbon samples, necessary for the historical and prospective knowledge of the country's oil and gas production.

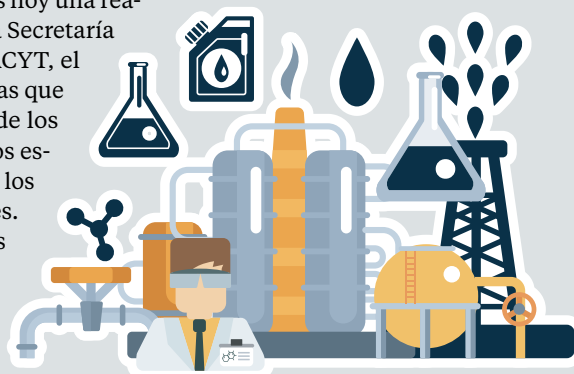
The existence of the National Core Center of the Hydrocarbon Industry will allow interested parties to have physical contact with the rocks that were extracted more than 6 kilometers deep, in both terrestrial and marine fields. It will also give students of earth sciences access to a collection that was proscribed; it will make it possible for geoscience experts to carry out more exhaustive investigations with greater factual accuracy, and it will

also allow operators of oil contracts that we currently have in Mexico to obtain valuable information for the development of their activities.

The National Core Center of Mexico also has a characteristic that makes it worldly unique: the possibility of interlinking, in real time, the information obtained from the physical samples with the digital information safeguarded by the Center.

The two headquarters are located inside science and technology parks, where laboratories, institutes, and organizations—that will contribute to the best use of the geological-historical heritage of Mexico—coexist. This lays the foundation for the emergence of regional development poles, crucial in the country. As an example, in the Mérida headquarters, there are physical samples of the Sarlat well, drilled in the state of Tabasco in 1905!

Finally, it is extremely important to recognize that the National Core Center of the Hydrocarbon Industry is today a reality. Thanks to the invaluable support of the Secretariat of Energy, Petróleos Mexicanos, CONACYT, the Mexican Petroleum Institute, the companies that participated in the winning consortiums of the projects and, of course, the governments of the states of Yucatan and Hidalgo, who donated the land on which both headquarters were built. For all of them, and for the public servants of the CNH who put their effort in this very important task, I extend a sincere recognition and congratulations. ☺



Sergio Pimentel Vargas es abogado por la Escuela Libre de Derecho. Fue Coordinador de Asesores del Consejero Jurídico del Ejecutivo Federal y Consejero Adjunto de Consulta y Estudios Constitucionales, donde participó en los equipos técnicos que elaboraron las reformas constitucionales en materia energética del 2013. Se desempeñó, también, como asesor del Subprocurador Jurídico y de Asuntos Internacionales de la PGR; asesor del Cónsul General de México en la Ciudad de Houston, Texas, y asesor del Subsecretario de Asuntos Jurídicos y Derechos Humanos de la SEGOB. Pimentel Vargas fue designado por el pleno del Senado de la República como Comisionado de la CNH, hasta el 31 de diciembre de 2020. Sergio Pimentel Vargas is a lawyer from Escuela Libre de Derecho. He was Coordinator of Advisors to the Legal Counselor of the Federal Executive and Deputy Counselor of Consult and Constitutional Studies, where he participated in the technical teams that elaborated the constitutional reforms in energy matters in 2013. He also served as advisor to the Assistant Attorney General for Legal and International Affairs of the PGR; advisor to the General Consul of Mexico in Houston, Texas, and advisor to the Undersecretary for Legal Affairs and Human Rights of SEGOB. Pimentel Vargas was appointed by the full Senate of the Republic as Commissioner of the National Hydrocarbons Commission, until December 31, 2020.

LA INDUSTRIA ENERGÉTICA
TRABAJA **TRANQUILA** GRACIAS A **GMSI**.



GRUPO



**Multisistemas
de Seguridad
Industrial®**

NOS OCUPAMOS DE LA **SEGURIDAD**
PARA TU **TRANQUILIDAD**.

01800 222 6666 · multisistemas.com



Por / By **Fluvio Ruiz Alarcón**

Conoce y lee más de nuestro
columnista Fluvio Ruiz /
Find out and read more about our
columnist Fluvio Ruiz



Seguridad energética y refinación

Energy security and refining

En el periodo 2000–2017, el déficit nacional entre producción y consumo de petrolíferos se profundizó: el consumo creció a un ritmo de 1.3% anual y la producción cayó a una tasa de 2.8%. Como resultado, la balanza comercial petrolera se volvió negativa. Las exportaciones de petróleo crudo ya no alcanzan para cubrir las importaciones de productos derivados. Tan sólo el año pasado, Pemex gastó 32,593 millones de dólares en importar refinados; se tuvieron que cubrir 3,288 millones de dólares del saldo negativo de la balanza comercial petrolera.

In the 2000–2017 timeframe, the national deficit between production and consumption of petroleum products deepened: consumption grew at a rate of 1.3% per year and production fell at a rate of 2.8%. As a result, the oil trade scale became negative. Crude oil exports are no longer sufficient to cover imports of derivative products. Last year alone, Pemex spent 32.593 billion dollars on refined imports; 3.288 billion dollars had to be covered from the negative balance of the oil trade scale.

Por otro lado, casi el 50% del consumo final de energía en México se destina al transporte de personas y mercancías. De esa cantidad, los petrolíferos representan el 99.7%. Esto significa que la substitución de este tipo de combustibles, por otros más amigables con el medio ambiente, será costosa y se prolongará por décadas. Conforme a las cifras de la Agencia Internacional de la Energía, al conjunto de las economías del planeta le tomó cuarenta años reducir en 5% el consumo primario de combustibles fósiles. Es decir que, por múltiples razones (intereses creados, rigidez de los senderos tecnológicos, debilidades institucionales, etc), la inercia de los modelos económicos, los sistemas productivos y los patrones de consumo, es mayor de la que estiman las proyecciones optimistas en materia de transición energética.

Por eso, es muy importante que el actual gobierno tenga como uno de sus objetivos estratégicos, reducir la enorme dependencia que tenemos en materia de combustibles. Ésta es de tal magnitud, que podemos afirmar que estamos en una situación de franca vulnerabilidad.

De acuerdo con el académico francés Jacques Percebois, la vulnerabilidad energética difiere de la dependencia energética, ya que se puede ser dependiente sin ser vulnerable. “Un país que importa la mayor parte de su energía, pero a un precio accesible y garantizando la seguridad del suministro mediante la diversificación adecuada de las fuentes de aprovisionamiento, será dependiente pero no vulnerable”. México es un país vulnerable porque la inmensa mayoría de las importaciones provienen de los Estados Unidos de América, a partir de la instauración de un modelo de integración subordinada que, por estos días, ha mostrado su peor rostro.

En ese sentido, la construcción de nuevos trenes de refinación es necesaria por razones de seguridad energética. La ampliación de la capacidad de producción, la optimización del Sistema Nacional de Refinación y la implementación de medidas de contención de la demanda, podrán disminuir los desequilibrios entre la oferta y la demanda de combustibles, inducidos por una visión extractivista y financierista de corto plazo. Es por ello imperativo, que el gobierno no confunda la tenacidad en la consecución de este vital objetivo, con la obstinación de construir una nueva refinería en un sitio predeterminado; más que por razones técnicas, por entendibles aspiraciones de justicia social y equidad regional. Si los riesgos que se han venido conociendo en torno al proyecto de Dos Bocas, y los trabajos, costos y tiempos asociados a su mitigación, hicieran preferible otra localización, habría que considerar seriamente la opción alterna.

En materia de refinados, lo fundamental es lograr la mejor operación del sistema de producción, almacenamiento y distribución en su conjunto y, sobre todo, iniciar la ruta que nos saque de la vulnerabilidad, nos aleje de la dependencia y, al final del camino, nos lleve hacia la seguridad en el suministro. ☺

On the other hand, almost 50% of the final consumption of energy in Mexico is used to transport people and goods. Out of that amount, petroleum products represent 99.7%. This means that the substitution of this type of fuels for more environmentally friendly ones will be costly and will last for decades. According to figures from the International Energy Agency, it took forty years for all the world's economies to reduce the primary consumption of fossil fuels by 5%. In other words, for multiple reasons (vested interests, the rigidity of technological paths, institutional weaknesses, etc.), the inertia of economic models, production systems and consumption patterns is greater than estimated by optimistic projections of the energy transition.

Therefore, it is very important that the current government has as one of its strategic objectives, to reduce the enormous dependence we have on fuels. This is of such magnitude, that we can say that we are in a situation of real vulnerability. According to the French academic Jacques Percebois, energy vulnerability differs from energy dependence,

since one can be dependent without being vulnerable. “A country that imports most of its energy, but at an affordable price and guaranteeing the security of supply through adequate diversification of supply sources, will be dependent but not vulnerable. Mexico is a vulnerable country, because the vast majority of imports come from the United States of America, since the establishment of a subordinate integration model that, for these days, has shown its worst side.

In this sense, the construction of new refining trains is necessary for energy security. The expansion of production capacity, the optimization of the National Refining System and the implementation of measures to contain demand may reduce the imbalances between the supply and demand of fuels, induced by a short-term extractive and financial vision. It is therefore imperative that the government does not confuse tenacity in achieving this vital objective with the obstinacy of building a new refinery in a predetermined location; rather than for technical reasons, for understandable aspirations of social justice and regional equity. If the risks involving the Dos Bocas project, and the works, costs and times associated with its mitigation were to come up with another location more preferable, the alternate option would have to be seriously considered.

In terms of refining, the fundamental thing is to achieve the best operation of the production, storage and distribution system as a whole and, above all, to start building the road that takes us away from vulnerability, away from dependence and, at the end, towards the supply security. ☺





Ingeniería Exploración y Producción

Ante un mercado cambiante que exige decisiones acertadas, tu empresa necesita:

Eficiencia operativa para crear valor

Te apoyamos con:

- Metodologías que mejoran los procesos de EyP.
- Nuevos modelos de contratación y esquemas de negocio.
- Diseño y perforación de pozos que valoran tiempo y costo.
- Portafolios optimizados para desarrollo de campos.

+52 (55) 5207 6343
+52 (55) 52076085
+52 (55) 52076184
contact@cbmex.com.mx
www.cbmex.com.mx



Sentido de urgencia y seguridad: el momento de Pemex

El barril de hoy está relacionado con recuperar la producción perdida que ocasiona la declinación mecánica de los yacimientos y campos; con su control y seguimiento, para evitar romper su flujo crítico y ocasionar irrupciones prematuras de agua o gas. Tiene que ver con la optimización de la producción de los pozos activos, con la recuperación de la producción de pozos inactivos desde hace mucho tiempo; esto con el adecuado monitoreo de los proyectos de recuperación secundaria, para asegurar que se está cumpliendo con los modelos que gobiernan la óptima explotación de los yacimientos respectivos.

Pero, ¿cómo crear ese sentido de urgencia en la gente en la organización?, ¿cómo mantenerlo día a día? Esa es la responsabilidad de quienes están a cargo de las operaciones, de quienes hacen seguimiento diario a los contratistas y empresas de servicio. En situaciones de crisis —cuando una tendencia negativa se establece en los resultados diarios, afectando el crecimiento del negocio— hay que monitorear los parámetros críticos de la actividad diaria. En el caso del barril de hoy, esa actividad la generan las intervenciones a pozos, la optimización de producción y otras tareas de operación y mantenimiento que dan seguridad a las operaciones.

El término seguridad es crítico en estas situaciones. Hoy en día, que Pemex ha decidido apoyarse en consorcios operativos nacionales para la perforación de pozos y construcción de plataformas, ese tema es prioritario. La evaluación técnica de esas empresas que participan en licitaciones y, en lo particular, aquellas que las ganan, requieren tener un código de seguridad escrito bien sustentado. Muchas veces obviamos que la experiencia de las empresas operadoras de perforación debe ser incuestionable, y que la experiencia de sus socios o aliados también. Las operaciones de perforación y reparación de pozos tienen riesgos amplios, y la ingeniería de los diseños de cada pozo es la herramienta preventiva de esos riesgos.

Asegurar la integridad del pozo comienza en la ingeniería. No debemos olvidar el accidente de BP en el pozo Macondo y las causas de un desastre que costó 11 vidas, la pérdida del pozo y la plataforma de perforación, el derrame de más de 5 millones de barriles por 87 días y la contaminación de miles de kilómetros de costas y playas, con un significativo daño a la flora y fauna del Golfo de México. No olvidemos que fueron factores humanos los que ocasionaron este accidente. La falla en la cementación del pozo, la calidad del cemento

“Pemex tiene una urgente necesidad de cambiar tendencias; necesita centrarse en la producción eficiente del barril de hoy, sin olvidar el barril del mañana.”

utilizado, la ausencia de un diseño adecuado de centralizadores de las tuberías de revestimiento para asegurar la correcta posición de las mismas, el descuido en el mantenimiento de las válvulas preventivas de reventones y, lo más importante, la ausencia de un adecuado cuestionamiento del proceso pre accidente, descartándose los síntomas que estaban indicando que estaba sucediendo algo inesperado en el proceso de cementación del espacio anular.

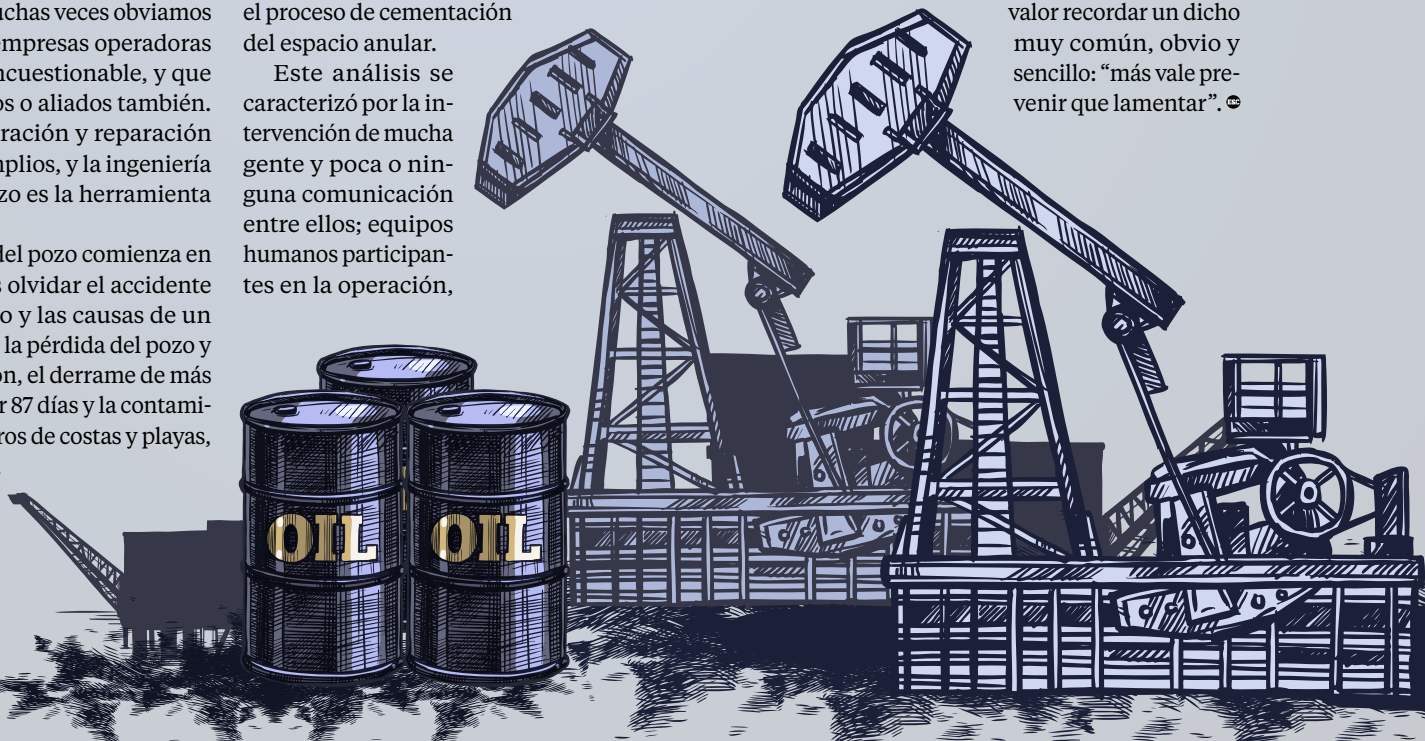
Este análisis se caracterizó por la intervención de mucha gente y poca o ninguna comunicación entre ellos; equipos humanos participantes en la operación,

ubicados en la plataforma, en las oficinas de la empresa operadora en Houston, y de las empresas de servicios responsables de la hidráulica del pozo y la cementación, también en Houston y Nueva Orleans. Un proceso sin una visión sistémica y carente de una adecuada coordinación, una ausencia total de trabajo en equipo.

Esta experiencia no debe ser olvidada por Pemex; tiene que ser una lección aprendida y de allí la importancia de revisar, asertiva y rigurosamente, las credenciales técnicas de los consorcios a quienes les han otorgado estos paquetes de pozos, a fin de prevenir cualquier accidente potencial que se pueda convertir en un desastre ecológico. Pemex debe asegurarse que los diseños de pozos sigan y se respeten.

El sentido de urgencia no debe hacer perder de vista los fundamentos esenciales de la seguridad, pues, al final del camino, el impacto es total y, en lugar de soluciones, se tienen problemas de mayor dimensión, de impactos invaluable

en el presente. Tiene un gran valor recordar un dicho muy común, obvio y sencillo: “más vale prevenir que lamentar”.



(*) Luis Vielma Lobo, es Director General de CBM Ingeniería Exploración y Producción y presidente de la Fundación Chapopote, miembro del Colegio de Ingenieros de México, Vicepresidente de Relaciones Internacionales de la Asociación Mexicana de Empresas de Servicio AMESPAC, colaborador de opinión en varios medios especializados en energía, conferencista invitado en eventos nacionales e internacionales del sector energético y autor de las novelas “Chapopote, Ficción histórica del petróleo en México” (2016) y “Argentum, Balas de plata: vida y muerte tras las minas” (2019).

Empresas 100% Mexicanas



SCAP, es una empresa Mexicana de Proyección Internacional, con gran solidez y una trayectoria, contamos con una gran experiencia en proyectos y Construcciones todos los segmentos de la Industrial Petrolera.

SERVICIOS:

- Desarrollo de Ingeniería, optimización y modernización de instalaciones Industriales.
- Proyectos de Construcción y mantenimiento.
- Aseguramiento de Calidad y Control de Obra.
- Estudios de Análisis de riesgo "HAZOP".
- Video Vigilancia Inteligente.
- Desarrollo y ejecución de proyectos Integrales
- Medición y Control de Interfases



BIMSA®

BIMSA, es una empresa Mexicana que nació diseñando y fabricando equipo de bombeo centrífugo de procesos de alta calidad, con más de 45 años que avalan su amplia experiencia.

Las Bombas cumplen con las Especificaciones:
- API-610-11ª Edición, NFPA-20, ANSI, NRF-050-PEMEX-2012, y mas.

PRODUCTOS:

- Bombas Horizontales
- Bombas Verticales / Multipasos / Tipo Lata
- Bombas Bipartidas
- Bombas Sump
- Bombas entre Rodamientos
- Bombas Verticales Sumergibles



Congreso Mexicano del Petróleo

19 - 22 junio. León, 2019



COPIISA OFFSHORE, Empresa competitiva en el mercado, dedicada al Desarrollo de Ingeniería, Diseño, procura, Construcción y puesta en marcha de equipos tipo paquete para todos los sectores de la Industria. Certificado ISO-9001-2015



Intertek



FJLA



PRODUCTOS:

- Paquetes de Tratamiento de Aguas (Congenita, Potable, de Mar, caliente y Aceitosa).
- Sistemas de medición. (Custodia, Direccionales, Multifásicos, bifásicos y Bidireccionales.)
- Recuperadora de Vapores (URV)
- Equipos de Procesos (Upstream - Midstream)
- Motogeneradores (Diesel/Gas)
- Separadores Bifásicos y Trifásicos.
- Paquetes de Servicios Auxiliares.
- Paquetes de Aire Comprimido.
- Bombas Contra incendio. (UL).
- Acondicionamiento de Gas.
- Dosificación de Químicos.
- Sistemas de Filtración.
- Trampa de Diablos.
- Hipoclorito de Sodio.
- Potabilizadoras.

Ofreciendo

Soluciones

Confiables

Leibnitz #187, Col. Nueva Anzures, C.P. 11590, México, D.F.

Tel. +52 (55) 2581-5560
mgarcia@scap.com.mx

www.scap.com.mx

Manuel Luis Stampa #38, Col. Industrial Vallejo, C.P. 07700, México, D.F.

Del. Gustavo A. Madero. Tel. +52 (55) 3612-0901/02/03/04
ventas@copiisaoffshore.com

www.copiisaoffshore.com.mx

Cleve #360, Col. Vallejo, C.P. 07870, Gustavo A. Madero, México, D.F.

Tel. +52 (55) 5759-287 / 5759-2132
claudia.merino@bimsamexico.com.mx

www.bimsamexico.com.mx



► Doctor Jorge Barrios Rivera, presidente de la Asociación Mexicana de Geofísicos de Exploración (AMGE)
 president of the Mexican Association of Exploration Geophysicists.

Comunidad petrolera, comprometida con la eficiencia energética

Oil Community, Committed to Energy Efficiency

El coordinador ejecutivo del Congreso Mexicano del Petróleo (CMP), en nombre de las cinco asociaciones hermanas de la industria, refrendó su compromiso con el país para apoyar, de forma conjunta, la plataforma de producción nacional.

The executive coordinator of the Mexican Oil Conference (CMP, by its acronym in Spanish), on behalf of the five sister industry associations, endorsed his commitment to the country to jointly support the national production platform.

Por / By Efrain Mariano

“El gremio petrolero está unido como una gran familia y con un profundo compromiso para apoyar los esfuerzos que se realizan en la industria, para incrementar la plataforma de producción, la eficiencia operativa, la reducción de costos y la calidad de vida de los mexicanos”, resaltó el Doctor Barrios Rivera, al inaugurar la edición XIV del CMP, León 2019.

Barrios Rivera indicó que los hidrocarburos han sido, y serán, uno de los principales impulsores del desarrollo y prosperidad de la industria y México, en línea con la política energética del Gobierno actual. “Sin embargo, se trata de una industria de alta especialidad, la cual requiere de la participación de cientos de miles de técnicos y expertos en diversas disciplinas; profesionales que tienen la obligación de mantenerse a la vanguardia en cuanto a la adquisición de conocimientos y experiencia”, compartió.

Por esa razón, resaltó, este año se escogió el lema “Innovación para Transformar la Industria Petrolera en México”, por considerar que las innovaciones son un elemento esencial en todo proceso de reestructuración, reingeniería y renovación. “La industria petrolera nacional, así como Pemex, cuentan con el apoyo y soporte de las cinco asociaciones de expertos y especialistas para garantizar la seguridad energética del país, para evitar que vuelva a caer la plataforma petrolera, reactivar y elevar la producción, e impulsar la nueva política energética de México”, remarcó el ingeniero Barrios Rivera.

En este sentido, resaltó, el CMP es organizado por las asociaciones de expertos que velan por mantener los más altos



“The oil guild is united as a large family and with a deep commitment to supporting the efforts made in the industry to increase the production platform, operational efficiency, cost reduction and quality of life of Mexicans,” said Dr. Barrios Rivera, while inaugurating the XIV edition of the CMP, León 2019.

Barrios Rivera indicated that hydrocarbons have been, and will be, one of the main drivers of development and prosperity of the industry and of Mexico, in line with the energy policy of the current government. “However, this is a high specialty industry, which requires the participation of hundreds of thousands of technicians and experts

“Estamos unidos para incrementar la plataforma de producción, la eficiencia operativa, la reducción de costos y la calidad de vida de los mexicanos”,

“We are united to increase production base, operational efficiency, cost reduction and quality of life for Mexicans,”

Doctor Jorge Barrios Rivera.



estándares mundiales de capacidades en la industria, con la única intención de promover el conocimiento, la experiencia y la actualización técnica y tecnológica que le permitan a México aprovechar, de la mejor manera, los hidrocarburos de la nación.

El ingeniero Barrios recordó que cada año, en la realización del CMP, participan la Asociación de Ingenieros Petroleros de México, A.C.; el Colegio de Ingenieros Petroleros de México, A.C.; la Asociación Mexicana de Geólogos Petroleros A.C.; la Society of Petroleum Engineers, Sección México; y la Asociación Mexicana de Geofísicos de Exploración, A.C., cuyos miembros se encuentran a lo largo de toda la cadena productiva de la exploración y explotación de los hidrocarburos. En total, son más de 4,500 especialistas interesados en compartir conocimientos y experiencia, pero, sobre todo, en impulsar al sector más importante de México.

Es importante señalar que en esta edición del CMP se instalaron 700 stands en un espacio de 18 mil metros cuadrados. En los tres días de trabajo, se mostró lo más avanzado en maquinaria, equipos y tecnología; se realizaron 5 conferencias plenarias, 280 ponencias orales y 86 posters digitales. Los especialistas compartieron conocimiento sobre las áreas de exploración y producción petrolera más completas de Latinoamérica. 🌐

in various disciplines, professionals who have the obligation to stay at the forefront in terms of acquiring knowledge and experience,” he shared.

For this reason, he stressed, the slogan “Innovation to Transform the Oil Industry in Mexico” was chosen, considering that innovations are an essential element in any process of restructuring, re-engineering and renewal. “The national oil industry, as well as Pemex, have the support of the five associations of experts and specialists to ensure energy security in the country, to prevent the fall of the oil platform, reactivate and raise production, and promote the new energy policy of Mexico,” said engineer Barrios Rivera.

In this sense, he stressed, the CMP is organized by associations of experts who ensure to maintain the highest global standards of capabilities in the industry, with the sole intention of promoting knowledge, experience and technical and technological updating that will allow Mexico to make the best use of the nation’s hydrocarbons.

Engineer Barrios recalled that each year, in the realization of the CMP, the Association of Petroleum Engineers of Mexico, A.C.; the College of Petroleum Engineers of Mexico, A.C.; the Mexican Association of Petroleum

Geologists A.C.; the Society of Petroleum Engineers, Mexico Section; and the Mexican Association of Exploration Geophysicists, A.C. participate, whose members can be found throughout the entire productive chain of exploration and exploitation of hydrocarbons. In total, there are more than 4,500 specialists interested in sharing knowledge and experience, but above all, in promoting Mexico’s most important sector.

It is important to note that in this edition of the CMP 700 stands were installed in a space of 18 thousand square meters. In the three days of work, the most advanced machinery, equipment, and technology was showcased; there were 5 plenary conferences, 280 oral presentations and 86 digital posters. Specialists shared knowledge about the most developed areas of oil exploration and production in Latin America. 🌐



Descubre más detalles aquí
Discover more details here

► Rocío Nahle García, Titular de la Secretaría de Energía.
Head of the Secretariat of Energy.

Farmouts no están cancelados del todo, podrían regresar

Farmouts are not completely cancelled, they could return



La responsable de la política energética de México dejó entrever que las asociaciones de Pemex con particulares podrían regresar el próximo año, dependiendo del contexto del mercado y procurando el estado del derecho de la Empresa Productiva del Estado.

The person in charge of Mexico's energy policy hinted that Pemex's associations with individuals could return next year, depending on market context and seeking the rule of law of the State Productive Company.

Por / By Efrain Mariano

Si más adelante Pemex, como cualquier empresa, decide ir en asociación con otra estará actuando conforme al derecho; con la certeza de que está protegiendo el interés nacional, para desarrollar y crear empleos, así como aumentar la producción petrolera”, refirió la titular de la Secretaría de Energía, en el marco del Congreso Mexicano del Petróleo, León 2019.

Nahle García aclaró que, por el momento y hasta nuevo aviso, la cancelación de los farmouts y las rondas licitatorias está justificada, ya que sería irresponsable, por

If later Pemex, like any other company, decides to go in association with another enterprise, it will be acting in accordance with the law, with the certainty of protecting the national interest, to develop and create jobs, and increase oil production,” said the head of the Secretariat of Energy, within the framework of the Mexican Oil Conference, León 2019.

Nahle Garcia explained that, for the time being and until further notice, the cancellation of farmouts and bidding rounds is justified, as it would be irresponsible for the administration of President Andrés Manuel López Obrador to keep up with contract deliveries, when the more than 100 that remain

“Para detonar el desarrollo energético se requiere del apoyo de la iniciativa privada, para coadyuvar, de manera transparente, en favor de la industria y la economía del país”,

“To detonate energy development we need the support of the private initiative, to transparently collaborate in favor of the country’s industry and the economy,”

Rocío Nahle García

parte de la administración del presidente Andrés Manuel López Obrador, mantener la entrega de contratos cuando los más de 100 que se mantienen vigentes, y que fueron firmados la administración pasada, no han entregado los resultados esperados.

“Por el momento, ninguno de los 107 contratos firmados se ha suspendido, sino que, por el contrario, desde el principio de la administración se reunieron con las empresas beneficiadas para preguntarles la manera en la que el nuevo gobierno podía ayudarles para impulsar la producción de las áreas asignadas en esos contratos, pero no se han obtenido los resultados esperados”, enfatizó.

Para la responsable de la política energética de México, la industria petrolera del país requiere del apoyo de la iniciativa privada para reanimar la producción de hidrocarburos, reactivar el desarrollo económico y recuperar la soberanía energética del país. “Para detonar el desarrollo de la industria energética, se tiene que trabajar en conjunto con la iniciativa privada, para generar empleos y levantar la producción de petróleo”, declaró.

La alta funcionaria insistió que sector energético del país es una piedra angular de la política económica del presidente López Obrador, quien busca impulsar la economía mexicana mediante la reactivación de la industria petrolera y energética; “el gobierno no lo puede hacer solo, necesita la participación de los empresarios y de la iniciativa privada para lograrlo”.

Asimismo, resaltó que Pemex ya trabaja en 22 campos, tanto en aguas someras como en tierra firme, mismos que, por cuestiones inexplicables, se abandonaron en administraciones anteriores, pero que tienen importante potencial de contribuir en el aumento de la producción de hidrocarburos en el corto y mediano plazo. “Pemex necesita trabajar en aguas someras y tierra firme, porque es donde tiene recursos más accesibles y que se habían abandonado en el pasado por una estrategia de las pasadas administraciones”, concluyó. ☺



Lee el artículo completo
Read the entire article

in force –which were signed by the last administration— have not reached the expected results.

“For the time being, none of the 107 contracts signed have been suspended, but on the contrary. When this administration began, they met with the benefited companies to ask them how the new government could help them boost the production of the areas assigned in those contracts, but the expected results have not been obtained,” she emphasized.

For the person responsible for Mexico’s energy policy, the country’s oil industry needs the support of the private initiative to revive hydrocarbon production, reactivate economic development and recover the country’s energy sovereignty. “In order to trigger the development of the energy industry, we have to work together with the private sector, to generate jobs and boost oil production,” she said.

The government official insisted that the country’s energy sector is a cornerstone of the economic policy of President López Obrador, who seeks to boost the Mexican economy by reviving the oil and energy industry, “the government cannot do it alone, it needs the participation of entrepreneurs and the private initiative to achieve it.”

She also stressed that Pemex already works in 22 fields, both in shallow water and on land, which, for unexplained reasons, were abandoned in previous administrations, but have significant potential to contribute to the increase of hydrocarbon production in the short and medium term. “Pemex needs to work in shallow waters and on land, because there is where it has the most accessible resources, which had been abandoned in the past by a strategy from the previous administrations,” she concluded. ☺

► Octavio Romero Oropeza, director general de Petróleos Mexicanos.
general director of Petróleos Mexicanos.

Pemex, abierto a socios con altos valores y buenas prácticas

Pemex, open to partners with high values and great standards



El titular de la Empresa Productiva del Estado, confirmó que están abiertos a trabajar con empresas nacionales y extranjeras, de manera clara y transparente, para estabilizar, tanto financiera como productivamente, a Pemex.

The head of the State Productive Company confirmed that they are willing to work with national and foreign companies, in a clear and transparent manner, to stabilize Pemex, both financially and productively.

Por / By Efrain Mariano

En palabras de Octavio Romero Oropeza, para lograr la soberanía energética del país, el Gobierno primero plantea el rescate de Pemex, tanto en lo financiero como en lo operativo, siempre evitando cualquier tipo de corrupción y desde una base ética.

Para llevar a cabo esta estrategia, Romero Oropeza dejó en claro que Pemex requiere de empresas con la capacidad económica e historial ético que garanticen relaciones productivas y una dinámica de colaboración estrecha, así como esquemas que den confianza a los inversionistas, con el objetivo de atraer su interés para financiar los proyectos propuestos.

“Tenemos toda la disposición de trabajar con las empresas mexicanas, y también con las extranjeras, para realizar las inversiones, siempre y cuando resulten benéficas para ambas partes. Por ello,

In the words of Octavio Romero Oropeza, in order to achieve the country's energy sovereignty, the government first proposes the rescue of Pemex, both financially and operationally, always avoiding any type of corruption and on an ethical basis.

To carry out this strategy, Romero Oropeza made it clear that Pemex requires companies with the economic capacity and ethical record to guarantee productive relations and a dynamic of close collaboration, as well as schemes that give confidence to investors, in order to attract their interest to finance the proposed projects.

“We have all the willingness to work with Mexican companies, and also with foreign companies, to make investments, as long as they are beneficial to both parties. Therefore, we must leave behind the practices in which Pemex always lost out; we are interested in working closely with companies and entrepreneurs who share the highest values that



“Todo desarrollo sostenible debe tener un cimiento fuerte y libre de corrupción”,

“All sustainable development must have a strong and corruption-free foundation,

”

Octavio Romero Oropeza

debemos dejar atrás las prácticas en las que Pemex siempre salía perdiendo; nos interesa trabajar estrechamente con empresas y empresarios que compartan los más altos valores que ahora nos rigen en Petróleos Mexicanos”, remarcó Octavio Romero Oropeza.

Durante su intervención en el marco del Congreso Mexicano de Petróleo, el titular de Pemex hizo un recuento de las principales acciones y resultados a casi siete meses de esta nueva administración; como son el combate al robo de combustibles, el desarrollo de nuevos campos y el saneamiento financiero que, junto con las políticas de austeridad y cero corrupción, demuestran que sí es posible un nuevo modelo de gestión en la Empresa Productiva del Estado. “Los avances y resultados obtenidos en los primeros meses de la actual administración, han sido determinantes para estabilizar las finanzas y la producción de Pemex”, señaló.

Entre los logros del gobierno del presidente López Obrador, destaca el combate contra uno de los problemas estructurales más fuertes que Pemex enfrentaba: el descomunal robo de combustible. “Tras cinco meses de estar operando la estrategia, se ha reducido en un 93% el robo de

combustibles; esto representará un ahorro estimado de 32 mil 617 millones de pesos para este año”, estimó.

Romero Oropeza también celebró el aumento del desarrollo de campos, cuyo progreso se detonó en esta administración. Actualmente, estos campos suman 22, con las recientes incorporaciones de Onel y Yaxché, como resultado de una nueva estrategia agresiva e innovadora de contratación y de conformación de procesos integrales, que optimizan tiempos y costos. “En las obras de infraestructura terrestre, llevamos un avance del 12.4%. A la fecha, se tiene contratado el 100% de la infraestructura de costo”, concluyó. ☺

now guide us in Petróleos Mexicanos,” remarked Octavio Romero Oropeza.

During his intervention in the framework of the Mexican Oil Conference, the head of Pemex recounted the main actions and results almost seven months after this new administration arrived, such as the fight against fuel theft, the development of new fields and financial sanitation that, along with policies of austerity and zero corruption, demonstrate that a new management model is possible for the State Productive Enterprise. “The improvements and results obtained in the first months of the current administration have been decisive in stabilizing Pemex’s finances and production,” he said.

Among the achievements of the government of President López Obrador, the fight against one of the strongest structural problems that Pemex faced stands out: the huge theft of fuel. “After five months of implementing this strategy, fuel theft has been reduced by 93%, this will represent an estimated saving of 32.617 billion pesos for this year,” he estimated.

Romero Oropeza also rejoiced at the increase in the development of fields, whose progress was detonated in this administration. Currently, these fields add up to 22, with the recent incorporations of Onel and Yaxché, as a result of an aggressive and innovative new strategy of contracting and shaping of integral processes that optimize time and costs. “In ground infrastructure projects, we are 12.4% ahead. To date, 100% of the cost infrastructure has been contracted,” he concluded. ☺



Entra aquí para más
For more, go here



► *Ulises Hernández Romano, presidente del Congreso Mexicano del Petróleo.
president of the Mexican Oil Conference.*

En marcha repunte de la producción de crudo de México

Mexico's crude oil production on the rise

El director de Recursos, Reservas y Asociaciones de Pemex Exploración y Producción (PEP) informó que la Empresa Productiva del Estado tiene contemplada una inversión de 270 mil millones de pesos para exploración y producción para el presente año, un 37.7% superior a lo desembolsado en 2018.

The director of Resources, Reserves, and Associations of Pemex Exploration and Production (PEP) reported that the State Productive Company has contemplated an investment of 270 billion pesos for exploration and production this year, 37.7% higher than disbursed in 2018.

Por / By Efraín Mariano

“**P**ara este 2019, tenemos mayores recursos de los que hemos tenido en años anteriores, y la tendencia, obviamente, es creciente para cumplir con nuestras metas de producción”, resaltó el presidente del Congreso Mexicano del Petróleo.

Ulises Hernández Romano precisó que la capitalización federal, el beneficio fiscal y la reducción de los costos soportan el crecimiento, mientras que el 80% de la inversión se destina a upstream. “Así, se contempla un incremento en la actividad exploratoria que permitirá tener un stock de descubrimientos comerciales, los cuales pasarán a formar parte del desarrollo de entre 20 y 40 campos por año”, manifestó.

“**F**or 2019, we have more resources than we have had in previous years, and the trend is obviously growing to meet our production goals,” said the president of the Mexican Oil Conference.

Ulises Hernández Romano said that federal capitalization, fiscal benefit and cost reduction support growth, while 80% of investment is allocated to upstream. “Thus, an increase in exploratory activity is foreseen that will allow having a stock of commercial discoveries, which will become part of the development of between 20 and 40 fields per year,” he said.

The General Management of Pemex Exploration and Production assured that the planned investment, together with the execution of the infrastructure projects, both marine and terrestrial, as well as the arrival of four drilling pieces of equipment —with which the drilling



“Esto ya no es un plan, ya son proyectos que se encuentran en ejecución”,

“This is no longer a plan, it is a project that is being executed”

Ulises Hernández Romano.

La Dirección General de Pemex Exploración y Producción aseguró que la inversión prevista, junto con la ejecución de las obras de infraestructura, tanto marina como terrestre, así como la llegada de cuatro equipos de perforación —con los cuales se iniciará la perforación de nuevos pozos— garantizarán el desarrollo de los nuevos proyectos. “Tenemos descubrimientos que se hicieron en los últimos años y que no se han explotado por falta de presupuesto”, manifestó Hernández Romano.

Se espera una producción del orden de 320 mil barriles por día en aceite, proveniente de la combinación de los desarrollos, y del orden de los 900 millones de pies cúbicos de gas en estos yacimientos. “Estamos en la ruta hacia alcanzar las metas planteadas por el Gobierno Federal, de una proyección de 1.8 millones de barriles diarios para finales de año”, comentó.

Ulises Hernández Romano, quien agregó que también están en el camino correcto para rescatar la industria petrolera y la soberanía energética del país, compartió que se tiene una importante cantidad de campos dentro de un amplio portafolio, en una etapa avanzada de explotación, que requieren procesos de recuperación secundaria o mejorada.

Metas para aumentar la producción

- Incrementar el factor de recuperación de campos maduros.
- Implementar procesos de recuperación secundaria y mejorada.
- Complementar el crecimiento de campos en desarrollo y/producción.
- Reactivar la producción de gas.

Goals to increase production

- Increase the recovery factor of mature fields.
- Implement secondary and improved recovery processes.
- Complement field growth in development and/or production.
- Reactivate gas production.

Con respecto a la celebración de la edición XIV del Congreso Mexicano del Petróleo (CMP), Hernández Romano resaltó que este evento, el más grande de América Latina, es fundamental para el intercambio de ideas que contribuyen al desarrollo de la industria petrolera del país. Durante este congreso, sobresalió el programa técnico, que mostró nuevos conceptos y prácticas en impulso de la industria petrolera del país, puntualizó el directivo. ☺

of new wells will begin— will guarantee the development of the new plans. “We have discoveries that were made in recent years and that have not been pursued for lack of budget,” said Hernández Romano.

A production of 320 thousand oil barrels per day is expected, and of the order of 900 million cubic feet of gas in these fields. “We are on the road to achieving the goals set by the Federal Government of a projection of 1.8 million barrels per day by the end of the year,” he said.

Ulises Hernández Romano, who added that they are also on the right track to rescue the oil industry and the country’s energy sovereignty, shared that there are a significant number

of fields within a broad portfolio, and in an advanced stage of exploitation, that require secondary or improved recovery processes.

Regarding the celebration of the 14th edition of the Mexican Oil Conference, Hernández Romano stressed that this event, the largest in Latin America, is essential for the exchange of ideas that contribute to the evolution of the country’s oil industry. During this Conference, the technical program stood out, which showed new concepts and practices in boosting the country’s oil industry, the director pointed out. ☺

► Francisco Javier Flamenco López, Pemex Exploración y Producción.
Pemex Exploration and Production.

Petróleos Mexicanos, en maniobra para alcanzar la meta de producción

Petróleos Mexicanos, on the move to reach the production goal

El subdirector de Especialidad Técnica de Explotación en Pemex Exploración y Producción (PEP), Francisco Javier Flamenco López, compartió las estrategias para sacar adelante la alicaída producción de la Empresa Productiva del Estado.

Francisco Javier Flamenco López, deputy director of the Exploitation Technical Speciality at Pemex Exploration and Production (PEP), shared the strategies to carry out the fallen production of the State Productive Company.

Por / By Efrain Mariano

En la Conferencia Plenaria titulada “El nuevo PEP ante el reto del producir 2 millones 654 mil barriles por día en diciembre de 2024”, Francisco Javier Flamenco López resaltó que una empresa operadora como Pemex debe tener restitución de las reservas, que le permitan alcanzar inmenso valor y sustentabilidad.

Para Flamenco López, la Empresa Productiva del Estado debe transformarse y, para ello, Pemex Exploración y Producción debe moverse en distintas líneas de acción. “La primera de ellas consiste en reenfocar la estrategia exploratoria hacia aguas someras y cuencas terrestres, debido a que es dónde se ha tenido mayor éxito”, refirió.

Asimismo, agregó que es necesario que los especialistas se enfoquen en la adecuada administración de yacimientos, a fin de lograr una mejor ejecución de los proyectos. Igualmente, es necesaria la

In the Plenary Conference entitled “The new PEP facing the challenge of Producing 2 million 654 thousand barrels per day in December 2024”, Francisco Javier Flamenco López stressed that an operating company like Pemex must have restitution of reserves, which will allow it to reach immense value and sustainability.

For Flamenco López, the State’s Productive Company must be transformed and, for this, Pemex Exploration and Production must move in different lines of action. “The first one consists on refocusing the exploratory strategy towards shallow waters and land basins, because there is where it has been most successful,” he said.

He added that it is necessary for specialists to focus on proper reservoir management in order to achieve better project execution. It is also fundamental to include a sub-directorate for strategic projects that promotes cost reduction and assertive contact with suppliers. “Additionally, operational efficiency, accompanied by increased reliability and

technical quality control, will increase the level of technical skills of the six thousand Pemex Exploration and Production workers, who will now focus on very specific activities and will be distributed by project and discipline (not by area), covering the entire value chain,” he said.

Engineer Flamenco López explained that the distribution of talent to take on the challenge of PEP will be done from the core, and with leadership by discipline, which will be defined by specialists suitable for each stage of the projects, in order to maximize their contribution to the process and its development. However, he clarified that more resources and capacity are needed than the ones PEP currently has. “In this sense, it is attracting companies that wish to participate, because the private initiative will strengthen the execution, financial and technical capacity, as well as the reduction and distribution of project-associated risks,” he added.

At present, Pemex has 113 exploratory areas comprising 86 thousand km² and a



Averigua todo aquí
Find out more here

inclusión de una subdirección para proyectos estratégicos que promueva la reducción de costos y el contacto asertivo con los proveedores. “Adicionalmente, la eficiencia operativa, acompañada de la elevación de la confiabilidad y de un control de calidad técnica, permitirá incrementar el nivel de competencias técnicas de los seis mil trabajadores de Pemex Exploración y Producción, quienes ahora se abocarán a actividades muy específicas y estarán distribuidos por proyecto y disciplina (no por área), abarcando toda la cadena de valor”, ahondó.

El Ingeniero Flamenco López aclaró que la distribución del talento para asumir el reto de PEP será en forma matricial y con un liderazgo por disciplina y especialidad, que serán definidos por especialistas adecuados para cada etapa de los proyectos, a fin de maximizar su aportación al proceso y al desarrollo. Sin embargo, aclaró son necesarios mayores recursos y capacidad a la que tiene PEP actualmente. “En ese sentido, se está atrayendo a compañías que deseen participar, porque la iniciativa privada reforzará la capacidad de ejecución, financiera y técnica, así como la disminución y distribución de riesgos asociados a los proyectos”, agregó.

En la actualidad, Pemex cuenta con 113 áreas exploratorias que comprenden 86 mil km² y un recurso prospectivo de 25,000 millones de barriles de petróleo crudo equivalentes, de los cuales 15,700 están en áreas convencionales. Aunado a esto, su cartera de oportunidad ofrece

“El valor que tiene una empresa operadora son las reservas”,

“The value of an operating company are its reserves”

Francisco Javier Flamenco López.



7,000 millones de barriles de petróleo crudo equivalentes económicamente viables; la mitad se ubican en áreas someras y la otra mitad en terrestres.

“La oportunidad para alcanzar una producción de 2 millones 564 mil barriles por día en diciembre de 2024, estriba en la existencia de 248 campos, cuyo aceite residual es de 78,000 millones de barriles y su volumen de 62,000 millones de barriles. La recuperación secundaria y mejorada de estos campos suma 12,000 millones de barriles”, continuó.

“Por ello, se focalizarán las tareas y se incrementará la confiabilidad operativa a través de planes de mejora. El modelo de reducción de costos tendrá resultados gracias al replanteamiento de la cultura organizacional arriba detallada y con una transformación, tanto ordenada como virtuosa, que asegure la calidad técnica de cada proyecto y responda a los retos adecuadamente”, concluyó. ☺

prospective resource of 25 billion barrels of equivalent crude oil, 15,700 of which are in conventional areas. In addition to this, its opportunity portfolio offers 7 billion barrels of equivalent crude oil economically viable; half are located in shallow areas and the other half on land.

“The opportunity to reach a production of 2 million 564 thousand barrels per day in December 2024 lies in the existence of 248 fields, whose residual oil is 78 billion barrels and its volume of 62 billion barrels. The secondary and improved recovery of these fields totals 12 billion barrels,” he continued.

“For this reason, tasks will be targeted and operational reliability will be increased through improvement plans. The cost reduction model will have results thanks to the rethinking of the organizational culture detailed above and with a transformation, both orderly and virtuous, that ensures the technical quality of each project and adequately responds to the challenges,” he concluded. ☺

▸ Chevron, Petronas, Fieldwood, Schlumberger y/and Nuvoil

Empresas petroleras comparten optimismo sobre el futuro de la industria

Oil companies share optimism about the industry's future



En la conferencia “Perspectiva de los Operadores para apoyar la Transformación de la Industria en México”, directivos de las firmas integrantes de la Asociación Mexicana de Empresas de Hidrocarburos (AMEXHI) externaron su confianza sobre el futuro del mercado petrolero nacional, pese a la incertidumbre actual por la cancelación de las siguientes rondas licitatorias y nuevos farmouts.

In the conference “Perspective of the Operators to Support the Transformation of the Industry in Mexico”, directors of the member firms of the Mexican Association of Hydrocarbon Companies (AMEXHI, by its acronym in Spanish), expressed their confidence on the future of the national oil market, despite the current uncertainty due to the cancellation of the following bidding rounds and new farmouts.

Por / By Efrain Mariano

H Heidi Hoffower, directora de exploración para Chevron México; Emry Hisham Bin Yusoff, director general de Petronas México; Andrés Brügmann, director general de Fieldwood México; José Edel Álvarez Delong, director general de Nuvoil, y Jesús Lamas, director general de Schlumberger México, se mostraron bastante optimistas sobre los tiempos por delante.

Los directivos compartieron que la contribución de las empresas privadas es fundamental para aumentar la producción y la eficiencia de la industria nacional. Confiaron que, con su aportación, el gobierno federal no sólo alcanzará la meta de producción de 2.6 millones de barriles diarios al final del sexenio, sino que podría alcanzar hasta los tres millones de toneles por día.

Heidi Hoffower, exploration director for Chevron Mexico; Emry Hisham Bin Yusoff, general director of Petronas Mexico; Andrés Brügmann, general director of Fieldwood Mexico; José Edel Álvarez Delong, general director of Nuvoil, and Jesús Lamas, general director of Schlumberger Mexico, were quite optimistic about the times ahead.

The directors shared that the contribution of private companies is fundamental to increase the production and efficiency of the national industry. They trusted that, with their participation, the federal government will not only reach the production goal of 2.6 million barrels per day at the end of the six-year period, but could reach up to three million barrels per day.

“The contribution of private companies is fundamental to transform the national oil industry; it is important and vital to be able to have a vibrant, dynamic and innovative industry,” agreed the executives in the framework of the 2019 Mexican Oil Conference.

The five companies are currently working on several oil projects in Mexico. Although the work is done separately, and with their respective risks and stakes, the challenge is the same: to contribute to the development and transformation of the Mexican oil industry.

For Emry Hisham Bin Yusoff, general director of Petronas, one of the most active companies in Mexico with operation in 10 blocks, the challenge of investing in Mexico has been very complicated, but they are convinced that the results will validate the bet. For his part, Andrés Brügmann, CEO of Fieldwood Mexico, said that his company’s venture is focused on mature fields, where they expect to reach a potential of 100,000 barrels per day in the medium term; “investments are maturing and the results are coming,” he said.

Furthermore, Jesús Lamas, general director of Schlumberger Mexico, was optimistic about the future of the country’s oil industry, despite the cancellation of upcoming farmouts



“La contribución de las empresas privadas es fundamental para transformar la industria petrolera nacional; es importante y vital para poder tener una industria vibrante, dinámica e innovadora”, coincidieron los ejecutivos en el marco del Congreso Mexicano del Petróleo 2019.

Actualmente, las cinco empresas trabajan en varios proyectos petroleros en México. Aunque los trabajos se realizan por separado, y con sus respectivos riesgos y apuestas, el reto es el mismo: contribuir con el desarrollo y transformación de la industria petrolera mexicana.

Para Emry Hisham Bin Yusoff, director general de Petronas, una de las empresas con mayor actividad en México con la operación en 10 bloques, el reto de invertir en México ha sido muy complicado, pero tienen la convicción de que los resultados validarán la apuesta. Por su parte, Andrés Brüggmann, director general de Fieldwood México, señaló que la apuesta de su empresa está enfocada en los campos maduros, donde esperan alcanzar un potencial de 100 mil barriles diarios en el mediano plazo; “las inversiones están madurando y los resultados están llegando”, resaltó.

Asimismo, Jesús Lamas, director general de Schlumberger México, se mostró optimista sobre el futuro de la industria petrolera del país, pese a la cancelación de próximos farmouts (asociaciones Pemex-particulares), en gran medida porque “las oportunidades están ahí, pero solo hay que trabajarlas”. En tanto, para José



Edel Álvarez Delong, director general de Nuvoil (compañía que se está enfocando en el mercado del gas), los resultados, hasta el momento, son satisfactorios, por lo que ya estudian nuevos proyectos para aumentar sus negocios. Por su parte, Heide Hoffower, de Chevron, señaló que están conscientes de que los resultados dentro del mercado mexicano se verán en el largo plazo, pero, por ahora, están trabajando de manera sostenida con el apoyo de la tecnología. ☺

“La tecnología es una parte fundamental en la industria para garantizar la seguridad de las operaciones y aumentar la eficiencia en la producción”,

“Technology is a crucial part of the industry to ensure safe operations, and increase production efficiency,”

Heide Hoffower.



Para saber más sobre AMEXHI y sus proyectos, entra aquí
For more on AMEXHI and its projects, go here

(Pemex-particular associations), largely because “the opportunities are there, we only have to work on them.” Meanwhile, for José Edel Álvarez Delong, general director of Nuvoil (a company that is focusing on the gas market), the results, so far, are satisfactory, so they are already studying new projects to increase their business. For his part, Heide Hoffower, from Chevron, said they are aware that the results within the Mexican market will be seen in the long term, but, for now, are working in a sustained manner with the backup of technology. ☺

SIESTART, máxima flexibilidad en centrales de generación

SIESTART, maximum flexibility in generation plants

Con tecnologías de generación disponibles y un panorama energético altamente demandante y cambiante, la combinación efectiva e integración de diversas tecnologías es importante para una red eléctrica confiable y sostenible.

With generation technologies available and a highly demanding and changing energy landscape, the effective combination and integration of diverse technologies is important for a reliable and sustainable power grid.

Por / By Siemens

S IESTART integra dos tecnologías de última generación y, como resultado, otorga una solución capaz y flexible, que reacciona instantáneamente y complementa la generación con energías renovables. Es un híbrido de Flex-Plant, las unidades de ciclo combinado de Siemens, y SIESTORAGE, una propuesta que enfrenta la generación eléctrica excesiva ya que toma el excedente energético y lo almacena en una batería. SIESTART surge como una oportunidad de innovación, al aprovechar múltiples tecnologías y mitigar o eliminar la debilidad de una con la fuerza de otra.

Además de los beneficios intrínsecos de potencial y suministro, SIESTART ofrece frutos adicionales que se pueden monetizar en diferentes mercados energéticos:

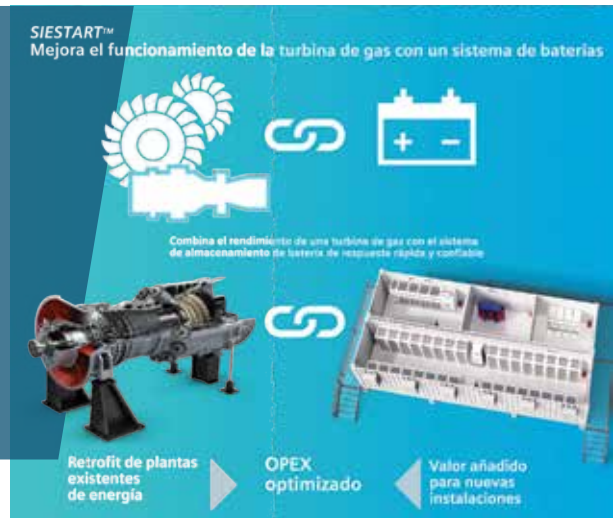
- **Reserva.** Puede entregar la capacidad de las baterías de manera instantánea y esa energía puede continuar hasta que la central de generación con turbinas de gas alcance su capacidad máxima.
- **Decisión.** Le da a una central la capacidad de consumir energía si la red tiene un superávit, lo que hace que el consumo de energía sea más rentable, y luego vender la energía a la red cuando la demanda aumenta y los precios de la energía se vuelven más lucrativos.
- **Blackstart.** Se puede habilitar como una planta de arranque desde cero, lo que permite obtener ingresos adicionales y compensar operaciones de motores ineficientes.
- **Picos de demanda.** Proporciona un impulso adicional de salida de las baterías cuando la red (o carga) más lo necesita; con esto, la planta aprovecha al máximo la potencia en picos de alto valor.
- **Mercado del día anterior.** Sus baterías se pueden usar para dar potencia de salida adicional a la producción de la turbina de gas, la cual se puede vender de la misma manera que cualquier otro megawatt.
- **Mercado en tiempo real.** Puede incrementar y disminuir la producción instantáneamente para seguir la carga o los precios del mercado.
- **Disponibilidad.** La salida de la planta está lista en cualquier momento, ya que la salida de la batería no depende del tiempo ni del clima.

Las tecnologías de almacenamiento de energía han visto avances considerables en todos los ámbitos; sin embargo, de todas estas tecnologías, la solución SIESTART podría tener el impacto más profundo en la industria. Para cargas críticas y lugares donde la respuesta se mide en segundos en lugar de minutos, como hospitales y centros de datos, SIESTART puede ofrecer la réplica instantánea de una batería con la confiabilidad y durabilidad de una turbina de gas.

Esta solución de Siemens permite a los clientes adaptarse a los requerimientos de los sistemas energéticos del futuro. Con alta eficiencia de carga base, capacidad de cambio de carga rápida y respuesta instantánea, SIESTART ha redefinido la flexibilidad de la planta de energía. 🌐



Lee el artículo completo
Read de entire article



S IESTART integrates two state-of-the-art technologies and, as a result, provides a capable and flexible solution that reacts instantaneously and complements generation with renewable energies. It is a hybrid between Flex-Plant, Siemens' s combined cycle units, and SIESTORAGE, a proposal that tackles excessive electricity generation by taking excess energy and storing it in a battery. SIESTART arises as an opportunity for innovation, by taking advantage of multiple technologies and mitigate or eliminate the weakness of one with the strength of another.

On top of the intrinsic benefits of potential and supply, SIESTART offers additional fruits that can be monetized in different energy markets:

- **Reserve.** It can deliver the capacity of the batteries instantaneously, and that energy can go on until the generation plant reaches its maximum capacity.
- **Decision.** It gives a power plant the ability to consume energy if the network has a surplus, which makes energy consumption more profitable, and then sell the energy to the network when demand increases and energy prices become more lucrative.
- **Blackstart.** It can be enabled as a start-up plant from scratch, allowing for additional revenue and offsetting inefficient motor operations.
- **Demand peaks.** It provides an additional output impulse from the batteries when the network (or load) needs it most; with this, the plant takes full advantage of the power in high-value peaks.
- **Previous-day market.** Its batteries can be used to give additional output power to the production of the gas turbine, which can be sold just as any other megawatt.
- **Real-time market.** It can increase and decrease production instantly to track load or market prices.
- **Availability.** The output of the plant is ready at any time, as the output of the battery does not depend on weather or climate.

Energy storage technologies have seen considerable progress in all areas; however, out of all these technologies, the SIESTART solution could have the deepest impact on the industry. For critical loads and places where the response average is measured in seconds rather than minutes, such as hospitals and data centers, SIESTART can offer the instant replication of a battery with the reliability and durability of a gas turbine.

This Siemens solution allows customers to adapt to the energy system requirements of the future. With high base load efficiency, fast load change capability and instantaneous response, SIESTART has redefined the flexibility of the power plant. 🌐

▸ Conglomerado empresarial 100% mexicano / 100% Mexican conglomerate

Diavaz proporciona servicios integrales, estrategia crucial para reducir costos y aumentar eficiencia

Diavaz delivers comprehensive services, vital strategy to reduce costs and increase efficiency

Diavaz confirmó su relevancia en la reciente edición del Congreso Mexicano del Petróleo, donde participó como expositor en el espacio industrial y como congresista en las aulas técnicas, alineándose a la transformación del mercado nacional e internacional.

Diavaz reaffirmed its leading role in the recent edition of the Mexican Oil Conference, where it participated as an exhibitor in the industrial space and as a speaker in the technical sessions, aligning itself with the transformation of the national and international markets.



Por / By Efrain Mariano

La apertura del mercado petrolero de México ha obligado a los participantes del sector a multiplicar su portafolio de productos y servicios, incorporando tecnologías de punta y mediante alianzas estratégicas, para evolucionar a la misma velocidad de la industria.

Diavaz inició, hace 46 años, como una empresa de servicios de inspección, mantenimiento y reparación de plataformas y ductos submarinos. Actualmente, realiza trabajos de interconexión subacuática y atmosférica de instalaciones y sistemas de transporte de hidrocarburos costa-afuera, además de trabajos de ingeniería, construcción y adecuación a plataformas. Diavaz se ha especializado proporcionando servicios de apoyo a Pemex en sus operaciones costa-afuera con embarcaciones especializadas.

Con el paso del tiempo, Diavaz ha incursionado en distintos segmentos relacionados con la exploración y la explotación de petróleo y gas, mediante alianzas con socios internacionales que han ayudado en ofrecer servicios de calidad bajo las mejores prácticas operativas globales.

Hoy en día, Diavaz brinda servicios integrales de perforación, terminación y reparación de pozos terrestres, compresión de gas, operación y mantenimiento de pozos petroleros; servicios de estimulación y levantamiento de producción de petróleo y gas, así como servicios para la producción mejorada de petróleo con sistemas de mantenimiento de presión en yacimientos y estimulación térmica de pozos. ☺

The opening of Mexico's oil market has forced the participants of the energy sector to multiply their product and service portfolio, hand in hand with technology and strategic alliances, to evolve at the same speed as the industry.

Diavaz began 46 years ago as a singing company providing inspection, maintenance and repair services for platforms and underwater pipelines. Today, Diavaz carries out underwater and atmospheric interconnection projects for offshore structures and hydrocarbons transportation systems, as well as engineering, construction and modification jobs for fixed jackets. Diavaz has specialized in providing support services for Pemex in its offshore operations with specialized vessels.

Over time, Diavaz has engaged in different segments related to exploration and production of oil and gas, through alliances with international partners that have helped to offer quality services under the best global operating practices.

As of today, Diavaz provides onshore well-drilling completion and workover integrated services, gas compression services, oil wells operation & maintenance; oil and gas lifting and stimulation services, as well as services for enhanced oil recovery with reservoir pressure maintenance systems and thermal well stimulation. ☺



Su expectativa de crecimiento reside en ofrecer servicios integrales para minimizar, a sus clientes, las interfaces entre contratistas.

Its growth forecast resides in offering integral services to minimize the barriers between their clients and the contractors.

Servicios Petroleros Olimpia

Servicios Petroleros Olimpia se consolida como la primera empresa 100% mexicana en ofrecer servicios integrales para la perforación, reparación de pozos y reincorporación de producción. Así, logra concretar diferenciadores con base en la eficiencia y calidad en la ejecución de los servicios respecto a sus competidores, al realizar con éxito la perforación de un primer pozo terrestre; además de ejecutar servicios especiales con explosivos.

Ambos servicios son realizados para operadores privados de campos petroleros mexicanos y consolidan el amplio portafolio de servicios integrales para la industria energética mexicana. Asimismo, se ejecutan de manera exitosa servicios de limpieza, molienda, pesca y cementaciones con unidades de tubería flexible y unidades de bombeo. ☺

Servicios Petroleros Olimpia is consolidated as the first 100% Mexican company to offer integral services for drilling, well repair and production reincorporation. Thus, it achieves differentiators based on efficiency and quality in the execution of services regarding its competitors, by successfully drilling their first land well, in addition to executing special services with explosives.

Both services are performed for private operators of Mexican oil fields and consolidate the broad portfolio of integrated services for the Mexican energy industry. In addition, cleaning, milling, fishing and cementing services are successfully performed with flexible piping units and pumping units. ☺





Apollo, empresa 100 por ciento mexicana con más de 40 años de experiencia

Apollo, 100% Mexican Company with more than 40 years of experience

Su enfoque abarca la personalización de productos químicos, tecnología de vanguardia puesta en equipos de dosificación y monitoreo, personal calificado, control y automatización de procesos, además de la gestión y análisis de datos; elementos combinados para satisfacer las necesidades específicas de cada uno de sus clientes. ☺

Its focus includes the customization of chemical products, cutting-edge technology in dosing and monitoring equipment, qualified personnel, process control and automation, in addition to data management and analysis; elements combined to meet the specific needs of each of its customers. ☺





► Encuentros “face to face”, el valor agregado del Congreso / Face-to-face meetings, the added value of the Conference

Presentaciones Empresariales, innovador espacio de negocios

Business Presentations, innovative networking space

Una de las novedades presentadas en esta edición XIV del Congreso Mexicano del Petróleo (CMP), fue la exhibición directa de productos y servicios por parte de empresas, que enriqueció la oferta y aumentó la probabilidad para alianzas de negocios.

One of the novelties presented in this XIV edition of the Mexican Oil Conference (CMP, by its acronym in Spanish), was the direct exhibition of products and services by companies, which enriched the offer and increased the likelihood of business alliances.

Por / By Efrain Mariano

El CMP no solamente se consolidó como el evento anual de la industria petrolera, sino también confirmó su etiqueta de espacio de vanguardia, con la celebración de encuentros de negocios “face to face”. Las Presentaciones Empresariales fueron espacios de diálogo entre un expositor y un expositor, con objetivos de enriquecer, por una parte, la oferta de servicios y productos de la compañía que expone y, por el otro, brindar a los asistentes información trascendental para evaluar su cartera de clientes, proveedores o posibles socios de negocios.

Se trató, justamente, de llegar a la esencia del negocio, de generar sinergias y contactos “face to face” con quienes toman decisiones para la compañía. Aprovechando que el CMP es un evento que atrae a miles de visitantes de México y el extranjero, se implementaron estas

The CMP not only consolidated itself as the annual event of the oil industry but also confirmed its avant-garde label, with the holding of face-to-face business meetings. The Business Presentations were spaces for dialogue between an exponent and an exhibitor, with the objective of enriching, on the one hand, the offer of services and products of the company that exhibits and, on the other, provide attendees with transcendental information to evaluate their portfolio of customers, suppliers or potential business partners.

The idea was to get to the essence of the business, to generate synergies and face-to-face contacts with those who make decisions for the company. Taking advantage of the fact that the CMP is an event that attracts thousands of visitors from Mexico and abroad, these new business contact strategies were implemented between those who attend, to keep abreast of scientific advances in the industry, and those who are evaluating investment strategies and projects.

It was the first time that this type of dynamic was carried out, and the response exceeded expectations, both in terms of the number and level of participants, as well as of those who spoke. Given their success, they will surely be, with the passing of the editions, one of the referent spaces of the CMP, both for the national and international oil community.

Mexico, a reliable bet

Some of the most common inquiries among attendees to the Business Presentations were directed to the business expectations of those who presented their offers. The response was practically unanimous, as all exhibitors expressed their confidence in the Mexican market, have a long-term vision in the business and know that cycles are common in any economy in the world.

Throughout the presentations, the exhibitors shared with the attendees a series of possible advantages that they would obtain as a result of investing in them, but, above



En el segundo día de Presentaciones Empresariales figuraron: Pemex, Asesa, Repsol, Shell, Schlumberger, Petronas y Equinor.

The second day of Business Presentations included Pemex, Asesa, Repsol, Shell, Schlumberger, Petronas, and Equinor.



nuevas estrategias de contacto empresarial entre quienes acuden para estar al tanto de los adelantos científicos de la industria, y quienes están evaluando estrategias y proyectos de inversión.

Fue la primera ocasión en que se llevó a cabo este tipo de dinámica y la respuesta superó las expectativas, tanto por el número y nivel de participantes, como por quienes expusieron. Dado su éxito, seguramente serán, con el paso de las ediciones, uno de los espacios referentes del CMP, tanto para la comunidad petrolera nacional como internacional.

México, una apuesta confiable

Algunas de las interrogantes más comunes entre los asistentes a las Presentaciones Empresariales estuvieron dirigidas a las expectativas del negocio de quienes expusieron sus ofertas. La respuesta fue prácticamente unánime y contundente, todos los expositores expresaron su confianza en el mercado mexicano; cuentan con una visión de largo plazo en el negocio y saben que los ciclos son comunes en cualquier economía del mundo.

A lo largo de las presentaciones, los expositores compartieron con los asistentes una serie de posibles ventajas que obtendrían como resultado de invertir en ellos, pero, sobre todo, expusieron las necesidades que enfrentan para complementar sus procesos.

Otro elemento muy llamativo fueron los factores ambientales y de corrupción. Entre las mejores prácticas corporativas de las compañías que participaron en las Presentaciones Empresariales, destacó el consenso de pedir, al menos, dos requisitos para llevar a cabo negocios con ellos. El primero es el de la sustentabilidad; de modo que las empresas participantes en el sector energético deben estar cada vez más conscientes del cuidado del medio ambiente. El segundo caso, cero tolerancia a la corrupción en todo tipo de negocios. México se adapta cada vez más a las tendencias mundiales; ésta es una de las ventajas de este proceso de globalización, del que México y sus firmas no se pueden quedar fuera.

Éxito garantizado y permanente

Las pláticas impartidas atrajeron a más visitantes a lo largo de las exposiciones, quienes escucharon atentos la oferta realizada por las empresas exponentes. La compañía Roma Energy se presentó con una explicación sobre sus necesidades de proveeduría, así como los requisitos indispensables para ser socios de negocio.

all, they explained the needs they face to complement their processes.

Another very striking element was the environmental and corruption factor. Among the best corporate practices of the enterprises that participated in the Business Presentations, the consensus of asking for at least two requirements to conduct business with them stood out. The first is that of sustainability so that companies participating in the energy sector must be increasingly aware of the care of the environment. The second case, zero tolerance of corruption in all types of business. Mexico is adapting more and more to world trends; this is one of the advantages of this globalization process, of which Mexico and its firms cannot be left out.

Guaranteed and permanent success

The talks given attracted more visitors throughout the exhibitions, who listened attentively to the offer made by the exhibiting companies. Roma Energy presented itself with an explanation of its sourcing needs, as well as the indispensable requirements to be a business partner. In addition, the 100% Mexican company Consorcio Petrolero 5M del Golfo, presented its various highly specialized services. The United Kingdom's energy business unit also participated in these presentations, along with a select group of potential partners.

For the attendees, the exercise was a pleasant surprise. This variant of business tables brought companies that require



Conoce todo acerca de estas presentaciones y sus ponentes / Learn all about these presentations and their speakers

Además, la empresa 100% mexicana Consorcio Petrolero 5M del Golfo, expuso ante los congresistas sus diversos servicios altamente especializados. También, se registró la participación de la unidad de negocios energéticos del Reino Unido en estas presentaciones, junto a un selecto grupo de socios potenciales.

Para los asistentes, el ejercicio fue una grata sorpresa. Esta variante de mesas de negocio acercó a las empresas que requieren de productos y servicios, con quienes los ofrecen. Muchos de los presentes destacaron la necesidad de un intercambio así en eventos de este tipo, al que acuden, prácticamente, todos los integrantes del mercado energético.

Las Presentaciones Empresariales reforzaron su popularidad en el tercer día de trabajos del CMP, augurando que será una práctica constante y protagónica en las próximas ediciones. La innovación fue un factor básico que respaldó las oportunidades de negocio y, en consecuencia, aumentó las probabilidades de nuevas alianzas estratégicas.

Ante las reacciones favorables de los asistentes al CMP, quienes saturaron estas ponencias, se tornó evidente que ésta es una dinámica que llegó para quedarse; con toda seguridad, se repetirá en la siguiente edición del evento petrolero más importante de México y Latinoamérica. ☺



Para empresas internacionales, el mercado mexicano se mantiene como “la joya de la corona” en el sector energético Latinoamericano.

For international companies, the Mexican market remains as the “crown jewel” in the Latin American energy sector.

products and services closer to those who offer them. Many of those present highlighted the need for such an exchange at events of this type, which is attended by practically all the members of the energy market.

The Business Presentations reinforced its popularity in the third day of the CMP, predicting that it will be a constant practice and protagonist in the next editions. Innovation was a basic factor that supported the business opportunities and, consequently, increased the probabilities of new strategic alliances.

In view of the favorable reactions of those attending the CMP, who saturated these

presentations, it became evident that this is a dynamic that has come to stay; it will surely be repeated in the next edition of the most important oil event in Mexico and Latin America. ☺

NUEVA

Shell
V-Power



CONOCE LA NUEVA FORMULACIÓN DE SHELL V-POWER

Con sus 4 capas de protección para
un mejor rendimiento de tu motor.



SUCIEDAD



CORROSIÓN



DESGASTE



FRICCIÓN





Por / By **Jorge Armando García**

Jorge Armando García Aguirre es Licenciado en Mercadotecnia Internacional de la Universidad la Salle, y Mtro. En Comunicación Política y Social por la Universidad Simón Bolívar. Se desempeñó como Director de Análisis y Seguimiento Informativo en la Comisión Nacional de Hidrocarburos de 2016 a 2019. Jorge Armando García Aguirre holds a degree in International Marketing from La Salle University and a Master's degree in Political and Social Communication from Simón Bolívar University. He served as Director of Information Analysis and Monitoring at the National Hydrocarbons Commission from 2016 to 2019.

Radiografía de un discurso polarizador en materia energética *Radiography of a polarizing debate on energy matters*

El titular del ejecutivo, desde su campaña presidencial, encontró una fórmula discursiva polarizadora que, medida en términos electorales y de popularidad, sin lugar a dudas le ha sido muy redituable, aunque su eficiencia en el mediano y largo plazo es de pronóstico reservado.

The head of the executive, since his presidential campaign, found a polarizing discursive formula that, measured in electoral terms and popularity, has undoubtedly been very profitable, although its efficiency in the medium and long term is of reserved prognosis.

Durante la campaña electoral el otrora candidato de Morena enfatizó, una y otra vez, que el gobierno de Enrique Peña Nieto entregó gran parte del tesoro nacional a las grandes petroleras internacionales a través de contratos corruptos que debían ser revocados. Meses después, al no haber ninguna evidencia de corrupción, Alfonso Romo, quien se desempeñaba como asesor y estratega de López Obrador, dijo a Bloomberg: “Lo que hemos visto en el proceso de licitación es que son muy buenos para el país, están bien hechos, y hasta hoy no tenemos quejas”.

No obstante, la Secretaría de Energía, Rocío Nahle, matizó, si bien no hay indicios de corrupción, es necesaria una revisión exhaustiva de cada uno de los contratos para evaluar el avance y resultados obtenidos, porque no han cumplido con sus compromisos de inversión y producción.

Toda vez que la narrativa oficial en contra los contratos petroleros se cerró, y para mantener vivo al movimiento se necesita siempre a quien culpar, el gobierno dirigió su estrategia contra los “contratos leoninos” celebrados entre empresas gaseras y la CFE por la operación de 19 gasoductos. Aunque este nuevo alegato fue difundido por el director general de la CFE y respaldado por el presidente en distintas conferencias de prensa, tuvo poco eco en los medios de comunicación y muy poco impacto en la población en general. Que, aunado a la mala planeación de las compras de gasolina y diésel para la época del año con mayor demanda de combustibles, llevaron al gobierno a reenfocar sus baterías ahora contra los chupa-ductos.

Posteriormente, ante la urgencia de mostrar los resultados tangibles de una estrategia que implicó grandes sacrificios y costos para la población, el gobierno declaró haber reducido 95% el robo de combustible. Inmediatamente después, generó una nueva narrativa para trasladar a los gasolineros la responsabilidad de que el precio de los combustibles no haya disminuido, como indicó que ocurriría en campaña desde el primer día de gobierno.

A pesar de que el gobierno ha salido adelante, hasta el día de hoy, de narrativas que parecen difíciles de sostener en el tiempo y que siempre existirá la posibilidad de encontrar un nuevo culpable retórico, poco a poco se empiezan a cerrar las brechas discursivas y tanto sus votantes como la oposición comenzarán a exigir resultados. Entonces, el gobierno podría empezar a buscar no a los que la deben, sino quien la pague.

Hace 2 semanas, el Centro Nacional de Control de Energía (Cenace) declaró “estado de alerta operativo” en la península de Yucatán porque la demanda de electricidad superó la capacidad de generación en la región, pero el problema en la península no se debe a la capacidad instalada para generar electricidad, sino a la indisponibilidad de gas natural, que es el hidrocarburo que requieren las plantas. La solución parecía estar relativamente cerca, en tanto que las empresas IEnova y TransCanada Energy Corporation construyeron el Gasoducto Marino Sur de Texas Tuxpan de más de 700 kilómetros para conectar la red desde Brownsville, Texas, hasta Altamira, Tamaulipas y seguir hasta Tuxpan, Veracruz. Pero en lugar de que la CFE emitiera el certificado que les permitía ya iniciar operaciones, inició una disputa legal internacional en contra de las empresas. Si este es un avance de las siguientes acciones del gobierno en materia energética, seguramente vendrán años complicados para México. ☹

During the electoral campaign, Morena's former candidate repeatedly stressed that Enrique Peña Nieto's government handed over much of the national treasure to the big international oil companies through corrupt contracts that had to be revoked. Months later, as there was no evidence of corruption, Alfonso Romo, who was López Obrador's advisor and strategist, told Bloomberg: “What we have seen in the auction process is that they are very good for the country, they are well done, and to this day we have no complaints.”

However, the Secretary of Energy, Rocío Nahle, clarified, although there are no signs of corruption, an exhaustive review of each of the contracts is necessary to evaluate the progress and the results obtained because they have not complied with their investment and production commitments.

Whenever the official narrative against the oil contracts was closed, and because to keep the movement alive you always need someone to blame, the government directed its strategy against the “leonine contracts” signed between gas companies and the CFE for the operation of 19 pipelines. Although this new allegation was disseminated by the general director of the CFE and supported by the president in different press conferences, it had little echo in the media and very little impact on the population in general. That, together with the bad planning of gasoline and diesel purchases for the time of the year with greater demand for fuels, led the government to refocus its batteries now against the duct-suckers.

Subsequently, faced with the urgent need to show the tangible results of a strategy that involved great sacrifices and costs for the population, the government declared that fuel theft had reduced by 95%. Immediately afterward, it generated a new narrative to transfer the responsibility to the gas stations that the price of the fuels has not decreased, as it indicated that it would happen in the campaign from the first day of ruling.

Despite the fact that the government has been ahead, to this day, of narratives that seem difficult to sustain and that there will always be the possibility of finding a new rhetorical culprit, little by little, the discursive gaps are beginning to close and both voters and the opposition will begin to demand results. Then, the government could begin to look not for those who owe it, but for those who pay it.

Two weeks ago, the National Center for Energy Control (Cenace) declared an “operational state of alert” in the Yucatan peninsula, because the demand for electricity exceeded the generation capacity in the region. Nevertheless, the problem in the peninsula is not due to the installed capacity to generate electricity, but to the unavailability of natural gas, which is the hydrocarbon required by the plants. The solution seemed to be relatively close, while the companies IEnova and TransCanada Energy Corporation built the South Texas Tuxpan Marine Gas Pipeline of more than 700 kilometers to connect the network from Brownsville, Texas, to Altamira, Tamaulipas and continue to Tuxpan, Veracruz. Instead of the CFE issuing the certificate that allowed them to start operations, it initiated an international legal dispute against these companies. If this is an improvement of the following actions of the government in energy matters, surely complicated years will come for Mexico. ☹



·Lee la columna de Jorge García en línea / Read Jorge García's column online

Saldo negativo en seguridad tras siete meses del nuevo gobierno: GMSI

En términos de seguridad, existen algunas situaciones que nos hacen pensar que en México están ganando los malos. Desde que inició el sexenio actual, las Fuerzas Armadas han sido agredidas en 106 ocasiones por grupos armados. La delincuencia es un cáncer que se expande rápidamente y hay que combatirlo antes de que sea demasiado tarde.

Por / By : Lic. Alejandro Desfassiaux

En un abierto desafío al gobierno, el CJNG protagonizó un enfrentamiento con la policía municipal en Michoacán, con un saldo de tres oficiales muertos y ocho más lesionados. Previo al ataque, se difundió un video donde se observan unas 30 camionetas rotuladas con las siglas del CJNG y hombres que portan armas largas. ¿Quién protege al CJNG? Es lamentable que no exista alguna reacción relevante o que, por lo menos, se hayan presentado a los responsables de estos hechos ante las autoridades. El sentimiento de impotencia de la ciudadanía sigue en aumento y no pasa nada.

En otra situación, un grupo de individuos desarmaron a un pelotón de militares, también en Michoacán, para exigir la devolución de unas armas decomisadas previamente a un grupo de la región. Dichos militares fueron obligados a comunicarse con su mando para transmitirle la exigencia de sus captores. Finalmente, el asunto se resolvió, pero, ¿quién es el gran perdedor? El Ejército, con menosca-bo a su autoridad y credibilidad ante la población; con un deterioro de su moral, con soldados desprestigiados y con pocas opciones para repeler este tipo de ataques.

Al conteo de siete meses de gobierno, no vemos resultados en materia de seguridad y los delinquentes tienen tomada la delantera en todos los frentes. Lo rescatable es que la Guardia Nacional será operada por la Secretaría de la Defensa Nacional, y esto puede arrojar una luz de esperanza. Ojalá se agreguen otras medidas necesarias — como un Colegio Nacional de Mandos— y prestaciones que permitan que la carrera de mando de la Guardia Nacional sea de largo plazo.

La Guardia Nacional ya cuenta con un marco legal pleno, con cuatro leyes reglamentarias aprobadas. Esto es un buen avance, ya que detallan su rol en materia de seguridad pública a nivel nacional, su colaboración en entidades federativas y municipios; con una estructura jerárquica conforme a regímenes de disciplina, ascensos, prestaciones y responsabilidades. Sería deseable que, en un futuro, desaparezca el mando civil porque, de no hacerse así, operaría como un verdadero “Frankenstein”. ☹

Negative balance in security after seven months of the new government: GMSI

In terms of security, there have been some situations that make us think that the bad guys are winning. Since the beginning of the current administration, the Armed Forces have been attacked 106 times by armed groups. Crime is a rapidly spreading cancer that must be fought before it is too late.

“**Nunca se podrá** comparar el alto valor de la gallardía, la disciplina, la estructura, la entrega y el amor a la patria de un soldado, con la delincuencia. Ya no es posible que continúe creciendo esta falta de Estado de Derecho”,

“**The high value of bravery,** discipline, structure, dedication, and love of a soldier’s homeland can never be compared to delinquency. It is no longer conceivable for this lack of rule of law to continue to grow”

Lic. Alejandro Desfassiaux.

command the demands of their captors. Finally, the matter was resolved, but who is the big loser? The army has undermined its authority and credibility in the eyes of the population, its morale has deteriorated, its soldiers have been discredited and there are few options for repelling this type of attack.

After seven months of government, we see no results in terms of security and criminals have taken the lead on all fronts. What is salvageable is that the National Guard will be operated by the Secretary of National Defense, and this may shed a light of hope. Hopefully other necessary measures will be added —such as a National Command College— and benefits that will allow the National Guard’s command career to be long-term.

The National Guard already has a full legal framework, with four regulatory laws passed. This is a great step forward, as they detail their role in public safety at the national level, their collaboration in federal states and municipalities, with a hierarchical structure according to regimes of discipline, promotions, benefits, and responsibilities. It would be advisable for the civil command to disappear in the future, otherwise it would operate like a real “Frankenstein”. ☹

In an open challenge to the government, the CJNG staged a confrontation with the municipal police in Michoacán, resulting in the death of three officers and eight more injured. Prior to the attack, a video was broadcast showing some 30 vans labeled CJNG and men carrying long weapons. Who protects the CJNG? It is regrettable that there is no relevant reaction or that at least those responsible for these events have been brought before the authorities. The feeling of helplessness of the citizenry increases and nothing happens.

In another situation, a group of individuals disarmed a military platoon, also in Michoacán, to demand the return of weapons previously confiscated from a group in the region. These soldiers were forced to transmit to their



Para más acerca de
For more about
Grupo Multisistemas
de Seguridad
Industrial:



► Celebrada en el World Trade Center de Veracruz
Held at the World Trade Center in Veracruz

Exitosa edición de la Convención & Expo Onexpo 2019

Exciting edition of the Convention & Expo Onexpo 2019

Onexpo Nacional reunió a las empresas nacionales y extranjeras más representativas de la industria de hidrocarburos líquidos, congregadas para analizar y establecer los nuevos modelos de negocio de las estaciones de servicio.

Onexpo Nacional gathered the most iconic national and international companies of the liquid hydrocarbons industry, who came together to analyze and establish new business models for gasoline service stations.

Por / By Efrain Mariano

Alrededor de 100 empresas, nacionales e internacionales, del sector de los combustibles participaron en la Convención & Expo Onexpo 2019, el evento anual más importante y grande de México en ese sector, que se celebró del 5 al 7 de junio, en Boca del Río, Veracruz. Las empresas presentaron su mejor oferta de equipos, productos y servicios, además de intercambiar experiencias y propuestas para impulsar los modelos exitosos de negocio entre empresarios del sector de las estaciones de servicio.

“En casi 35 años de vida, Onexpo Nacional sigue siendo un registro vivo de todas las facetas de la industria de hidrocarburos en México, siempre adaptándonos a los cambios y contribuyendo en el impulso económico del país”, resaltó Roberto Díaz de León Martínez, presidente de Onexpo Nacional.

Durante la inauguración de la Convención & Expo Onexpo 2019, Díaz de León estuvo acompañado por el gobernador de Veracruz, Cuitláhuac García Jiménez, así como por el Procurador Federal del Consumidor, Ricardo Sheffield Padilla y el director general de Pemex Transformación Industrial, Miguel Gerardo Breceda Lapeyre. “Todos los empresarios gasolineros, en cada una de las 32 entidades del país, invierten, capacitan y pagan impuestos, para contribuir con el impulso económico de México”, remarcó el presidente de Onexpo Nacional.

De igual forma, el presidente de la Confederación Nacional de Cámaras de Comercio, Servicios y Turismo, CONCANACO, José Manuel López Campos, tomó la protesta a los integrantes del Comité Directivo de Onexpo Nacional para el periodo mayo 2019 – mayo 2020.

La edición XXXI de la Convención Onexpo se desarrolló en el World Trade Center de Veracruz. Alrededor de 1,500 asistentes acudieron a talleres, salas de conferencia y mesas temáticas de trabajo técnico, donde lograron coincidir con un abanico de soluciones en temas normativos y técnicos, orientados en la operación moderna y eficiente de las estaciones de servicio. Además, 60 especialistas, nacionales e internacionales, expusieron sus temas y compartieron sus experiencias de manera directa con los convencionistas interesados, quienes lograron conocer las nuevas alternativas de negocio de estas estaciones.

Dentro del programa integral de las actividades Convención & Expo Onexpo 2019, se llevó a cabo, por primera ocasión, la entrega de los Premios Liderazgo Gasolinero, una ceremonia que reconoció a los miembros más destacados del sector de los hidrocarburos líquidos por su relevante participación en el mercado.



About 100 national and international companies from the fuel sector participated in the Convention & Expo Onexpo 2019, Mexico's largest and most important annual event of this sector, which was held from June 5 to 7, in Boca del Río, Veracruz. The companies presented their best offers of equipment, products, and services, in addition to exchanging experiences and proposals to promote successful business





1500

asistentes acudieron a los talleres, salas conferencia y mesas temáticas de trabajo técnico, orientadas hacia la operación moderna y eficiente de estaciones de servicio.

attendees turned up at the workshops, conference rooms and thematic technical work sessions, oriented towards the modern and efficient operation of gasoline service stations.

Los empresarios e invitados que asistieron a la XXXI edición de esta convención, pudieron, además, formar parte de la premiación, donde diversos especialistas fueron reconocidos por su aporte a la industria, la sociedad y el medio ambiente. Las categorías participantes fueron: innovación al servicio, innovación tecnológica, inclusión laboral, responsabilidad social, responsabilidad ambiental, y la mejor campaña ATL y BTL. ☺



Más sobre este evento y Onexpo Nacional / More on this event and Onexpo Nacional



contribute to the economic impulse of Mexico,” remarked the president of Onexpo Nacional.

Similarly, the president of the National Confederation of Chambers of Commerce, Services and Tourism (CONCANACO, by its acronym in Spanish), José Manuel López Campos, took over the leadership of the Executive Committee of Onexpo Nacional for the period May 2019 - May 2020.

The XXXI edition of the Onexpo Convention was held at the World Trade Center in Veracruz. About 1,500 attendees turned up at workshops, conference rooms, and thematic technical work tables, where they managed to coincide with a range of solutions in regulatory and technical topics, aimed at the modern and efficient operation of gasoline service stations. In addition, 60 national and international specialists presented their points of view and shared their

models among entrepreneurs in the service station sector.

“In its almost 35 years, Onexpo Nacional continues to be a living record of all aspects of the hydrocarbon industry in Mexico, always adapting to changes and contributing to the economic boost of the country,” said Roberto Díaz de León Martínez, president of Onexpo Nacional.

During the inauguration of the Convention & Expo Onexpo 2019, Díaz de León was joined by the governor of Veracruz, Cuitláhuac García Jiménez, as well as the Federal Prosecutor of Consumptions, Ricardo Sheffield Padilla and the general director of Pemex Industrial Transformation, Miguel Gerardo Breceda Lapeyre. “All gas station businessmen, in each of the 32 entities of the country, invest, train and pay taxes, to

experiences directly with the interested audience, which was able to learn about the new business alternatives of these gasoline stations.

As part of the integral activity program of the Convention & Expo Onexpo 2019, for the first time, the Gasoline Leadership Awards were presented, a ceremony that recognized the most outstanding members of the liquid hydrocarbons sector for their relevant participation in the market.

The businessmen and guests who attended the XXXI edition of this convention also took part in the award celebration, where various specialists were recognized for their contribution to the industry, society and the environment. The participating categories were: innovation in service, technological innovation, labor inclusion, social responsibility, environmental responsibility, and the best ATL and BTL campaign. ☺

► Murray Fonseca, Director General Retail de Shell México.
General Retail Director, Shell Mexico.

Servicios e infraestructuras, las estrategias que hacen la diferencia

Services and infrastructures, the strategies that mark the difference

Desde su llegada al mercado mexicano, en septiembre de 2017, la firma anglo-holandesa ha tenido la idea clara de presentar una oferta diferente con relación a su competencia, enfocada, principalmente, en la atención a sus clientes.

Since its arrival in the Mexican market in September 2017, the Anglo-Dutch firm has had the clear idea of presenting a different offer in relation to its competition, focused mainly on customer service.



Por / By Efrain Mariano

“Nos tenemos que diferenciar en temas de servicio en las casi 200 estaciones que tenemos, porque para nosotros el especialista es el núcleo del corazón de todo lo que hacemos; son nuestros embajadores ante el consumidor mexicano”, enfatizó Murray Fonseca, Director General Retail de Shell México.

Durante su participación en la Convención & Expo, Onexpo 2019, el directivo de esta firma nos compartió que han invertido alrededor de un millón de dólares en lo que va del año en temas de capacitación y entrenamiento, conscientes de que ese es un componente que el mercado mexicano está demandando. Murray Fonseca precisó que, además de un servicio eficiente e integral, el tema de infraestructura también es un punto crucial para destacar en un mercado mexicano petrolero tan competido.

“También nos tenemos que diferenciar en cuestión de infraestructura; que nuestras estaciones estén limpias, que tengan baños limpios, que estén bien iluminadas, con tiendas de conveniencia y con puntos de comida recién hecha, porque, al final, las vemos como un punto de encuentro”, explicó el directivo.

Entrevistado en su stand en la reciente convención de Onexpo, Murray Fonseca insistió que más allá de su combustible premium, Shell V-Power, lo que quieren promover, y

“Hemos invertido más de un millón de dólares en temas de capacitación y entrenamiento; son componentes que el consumidor mexicano nos está demandando”

“We have invested more than a million dollars in training and qualification; these are components that the Mexican consumer is demanding from us **”**

Murray Fonseca.

dejar como su diferenciador en el mercado mexicano, es su servicio de alta calidad y su infraestructura de última tecnología, tanto en el punto de venta de gasolina, como en la tienda de conveniencia. ☺



Conoce más sobre esta compañía y su Shell V-Power / Find out more about this company and its Shell V-Power

“We have to distinguish ourselves in service in the almost 200 stations we manage, because for us the specialist is the heart of everything we do; they are our ambassadors to the Mexican consumer,” emphasized Murray Fonseca, General Retail Director of Shell Mexico.

During his participation in the Convention & Expo, Onexpo 2019, the executive shared that we have invested about one million dollars so far this year in training and qualification, aware that this is a component that the Mexican market is demanding. Murray Fonseca said that in addition to an efficient and comprehensive service, the point of infrastructure is also crucial to stand out in the competitive Mexican oil market.

“We also have to differentiate ourselves in terms of infrastructure; our stations and bathrooms must be clean, our stations well lit, with convenience stores and with freshly made food points, because, in the end, we see them as a meeting point,” explained the director.

Interviewed at his booth at the recent Onexpo convention, Murray Fonseca insisted that beyond their premium fuel, the Shell V-Power, what they want to promote, and introduce as its differentiator in the Mexican market, is its high-quality service and its state-of-the-art infrastructure, both at the gasolina sale point, as well as at the convenience store. ☺



Así se vivió



ONEXPO 2019
CONVENTION & EXPO

**El evento más importante
para la Industria de los
Hidrocarburos Líquidos
en México.**

Expertos en la administración del combustible,
respaldado por certificaciones ISO 9001 y
Microsoft Gold Certified Partner.



Strategic
Partner

Microsoft Partner
Gold Application Development



▸ Sydney Kimball, Vicepresidenta de Shell Retail para las Américas.
Shell Retail Vice President for the Americas.

Pasión y energía, las fibras del éxito

Passion and energy, the fibers of success

Una mujer inspiradora y apasionada, con 30 años ininterrumpidos de trabajo en la firma de lubricantes más grande de México, encabeza el equipo que promociona su combustible premium: Shell V-Power.

An inspiring and passionate woman, with 30 uninterrupted years of work at Mexico's largest lubricant firm, leads the team in charge of promoting their premium fuel: Shell V-Power.

Por / By Efrain Mariano

Sydney Kimball cuenta con una vasta y extraordinaria trayectoria en la transnacional Shell. Ha escalado casi una decena de cargos en la empresa, siempre trabajando con energía y pasión, e impulsando a sus compañeros a cumplir sus objetivos y lograr sus metas comerciales y personales. Su experimentado camino la ha llevado a participar en ponencias y conferencias a nivel internacional, inspirando a las mujeres a convertir sus sueños en realidad. Su pasión realmente crea una energía positiva para que sus equipos no solo cumplan sus metas, sino lleguen todavía más lejos.

Esos valores la han llevado a formar parte del equipo de Shell que está promocionando en México su combustible premium: Shell V-Power, un producto sofisticado que utiliza la Scuderia Ferrari en sus carreras de Fórmula 1. “Es un honor formar parte de este equipo, que busca poner al alcance de nuestros clientes mexicanos uno de nuestros mejores productos a nivel mundial”, destacó Sydney Kimball.

Los cuatro ejes de la eficiencia

La nueva formulación de su combustible Shell V-Power, denominada como ‘la gasolina Premium de más alto rendimiento de la compañía’, ofrece varias innovaciones, entre las cuales destacan las cuatro capas de protección para ofrecer un mejor desempeño del motor.

Las nuevas innovaciones son: combate la suciedad, con limpieza a los depósitos generados en el motor, aumentando el rendimiento; protección contra corrosión, con una película protectora sobre las superficies metálicas; defensa superior contra desgaste, que contiene un paquete de aditivos que ayuda a la resistencia del motor; y reducción de fricción, que combate el desgaste y brindar una mejor eficiencia.

Para el presidente de Shell México, Alberto de la Fuente, la empresa tiene el compromiso de acercar a los mexicanos una oferta de valor inigualable, porque es fundamental que en México haya más opciones, mejores combustibles y un mejor servicio para los consumidores. “El cliente mexicano merece tener una oferta innovadora, porque, en gran medida, es un consumidor sofisticado y con demandas muy altas”, resaltó.



“Si crees que tus sueños son posibles, con pasión los puedes hacer realidad; tanto en la vida como en el trabajo”.

“If you believe your dreams are possible, passion will help you make them come true; both in life and at work”

Sydney Kimball.

Por su parte, Murray Fonseca, director general de Shell Retail en México, aseguró que tienen asegurada una inversión de más de mil millones de dólares en investigación y desarrollo, para producir y poner a la venta productos de la más alta calidad que brindan mayor rendimiento y eficiencia. “Por este motivo, estamos muy emocionados por la introducción de la nueva formulación de Shell V-Power, para que los automovilistas sientan lo que siente su motor”, compartió.

El Shell V-Power ya está disponible en el mercado mexicano, en las 200 estaciones de servicio Shell, distribuidas en 12 estados del país. De acuerdo con datos proporcionados por el gigante petrolero, 18% del combustible premium vendido en el mundo es Shell V-Power y, cada año, la compañía vende 200 mil millones de litros de combustible. ☺

Sydney Kimball has a vast and extraordinary career in the transnational enterprise Shell. She has climbed almost a dozen positions in the company, always working with energy and passion, and pushing her colleagues to meet their goals and achieve their business and personal targets. Her experienced path has led her to participate in international conferences and lectures, inspiring women to turn their dreams into reality.

Her passion truly creates positive energy for her teammates to not only achieve their goals, but to go even further.

These values have led her to be a part of the Shell team that is promoting their premium fuel in Mexico: Shell V-Power, a sophisticated product used by the Scuderia Ferrari in its Formula 1 races. “It is an honor to be part of this team, which seeks to make available to our Mexican customers one of our best products worldwide,” said Sydney Kimball.

The four axes of efficiency

The new formulation of its Shell V-Power fuel referred to as ‘the company’s highest performance premium gasoline’, offers a number of innovations, including four layers of protection for improved engine performance.

The new innovations are: dirt combat, cleaning the deposits generated in the engine, and increasing performance; corrosion protection, with a protective film on the metal surfaces; superior defense against exhaustion, which contains a package of additives that helps the engine’s resistance; and friction reduction, which fights exhaustion and provides better efficiency.

For the president of Shell Mexico, Alberto de la Fuente, the company is committed to bringing Mexicans an offer of unparalleled value, because it is essential for the Mexican people to have more options, better fuels and better consumer service. “The Mexican customer deserves to have an innovative offer because, to a large extent, it



Aquí más sobre Shell y sus ambiciones para México
Here's more about Shell and its ambitions for Mexico

is a sophisticated consumer with very high demands,” he said.

For his part, Murray Fonseca, CEO of Shell Retail in Mexico, said they have secured an investment of more than one billion dollars in research and development, to produce and sell products of the highest quality that provide greater performance and efficiency. “For this reason, we are very excited by the introduction of the new formulation of Shell V-Power,

so that motorists feel what their engine feels,” he shared.

Shell V-Power is already available in the Mexican market, in the 200 Shell service stations, distributed in 12 states of the country. According to data provided by the oil giant, 18% of the premium fuel sold in the world is Shell V-Power and, each year, the company sells 200 billion liters of fuel. ☺

► Pablo Gualdi, Director General de ATIO Group
General Director of ATIO Group

Certificación y control, los blindajes de la eficiencia

Certification and control, the armor of efficiency

ATIO Group, empresa de alta tecnología, pionera en el desarrollo de software volumétrico en las estaciones de servicio, ratifica su compromiso con la innovación y la automatización de los controles del suministro de combustibles.

ATIO Group, a high-tech company, and pioneer in the development of volumetric software in service stations, ratifies its commitment to innovation and automation of fuel supply controls.

Por / By Efrain Mariano

Durante su participación en la Convención & Expo Onexpo 2019, ATIO Group presentó sus equipos y soluciones, así como avances de sus nuevos productos, que la han posicionado como una compañía líder en tecnología para control del suministro de combustibles.

Pablo Gualdi, director general de ATIO Group, confirmó que están trabajando en los progresos tecnológicos del futuro, mismos que les permitirán mantenerse a la vanguardia del sector, con soluciones innovadoras y productos que cumplan con las exigencias más altas de la industria. “En Onexpo estamos presentando todas nuestras innovaciones, incluyendo nuestros desarrollos futuros, que están incluidos en nuestra suite de productos nativos en la web y la nube, y que ofrecen una mayor facilidad de operación a todos nuestros clientes”, resaltó Pablo Gualdi.

Los productos y servicios de ATIO Group cumplen con los más altos estándares de calidad. Cuentan con la certificación ISO 9001 y están autenticados como Microsoft® Gold Certified Partner desde 1996. “Las innovaciones de ATIO cumplen con los más altos estándares. Con nuestros sistemas, controlamos y certificamos todas las operaciones de las estaciones de servicio del país”, refrendó.

ATIO, también, presentó su portafolio de soluciones integrales “business intelligence”, enfocadas en la optimización de la información que sus clientes emplean para tomar decisiones

puntuales en tiempo real. “Estamos presentando todo lo que es ‘business intelligence’ para poder explotar la información de manera más analítica y gráfica, para que nuestros clientes puedan tomar sus decisiones rápidamente”, confirmó.

ATIO, con su producto insignia “ControlGas”, el software volumétrico que se usa en más de 4000 estaciones que operan en el país, proporciona la automatización necesaria para llevar a una gasolinera hacia los más altos niveles de demanda tecnológica. “La automatización es importante en todos sectores de la industria. Actualmente, estamos trabajando en la automatización de las pipas para que puedan controlar el nivel de volumen en los tanques, así como en los despachos de entrega en los distintos puntos que surten”, explicó Gualdi.

ATIO está conformada por las empresas ATIO® Hardware Solutions, ATIO® Cloud Services y ATIO® International, que, en conjunto, se encargan de brindar soluciones integrales, las cuales garantizan el éxito de cualquier negocio en el ámbito de la industria del combustible. “En próximas fechas, vamos hacer nuestra celebración de 25 años de operaciones en México; éstas han estado llenas de historias de éxitos y trabajo”, concluyó. ☺

During its participation in the Convention & Expo Onexpo 2019, ATIO Group presented its equipment and solutions, as well as advances in its new products, which have positioned it as a leading company in control technology for fuel supply.

Pablo Gualdi, general director of ATIO Group, confirmed that they are working on the technological advancements of the future, which will allow them to remain at the forefront of the sector, with innovative solutions and products that meet the highest demands of the industry. “In Onexpo we are presenting all our innovations, including our future developments, which are included in our suite of native products in the web and the cloud, and offer greater ease of operation to all our customers,” said Pablo Gualdi.

ATIO Group’s products and services meet the highest quality standards. They are ISO 9001 certified and have been accredited as a Microsoft® Gold Certified Partner since 1996. “ATIO’s innovations meet the highest standards. With our systems, we control and certify all the operations of the gasoline service stations in the country,” he said.

ATIO also presented its portfolio of integrated business intelligence solutions, focused on optimizing the information used by its customers to make decisions in real time. “We are presenting ‘business intelligence’, to be able to exploit the information in a more analytical and graphical way so that our clients can make timely decisions,” he confirmed.

ATIO, with its emblematic product “ControlGas”, the volumetric software used in the more than 4,000 stations operating in the country, provides the necessary automation to take a gasoline station to the highest levels of technological demand. “Automation is important in all sectors of the industry. Currently, we are working on the pipe’s automation, so that they can control the volume level in the tanks, as well as in the delivery dispatches in the different supply points”, explained Gualdi.

ATIO is made up of ATIO® Hardware Solutions, ATIO® Cloud Services, and ATIO® International, which together are responsible for providing comprehensive solutions, which guarantee the success of any business in the fuel industry. “We are about to celebrate 25 years of operations in Mexico, which have been full of success stories and hard work,” he concluded. ☺



“Con nuestros sistemas controlamos y certificamos todas las operaciones de las estaciones de servicio en el país”,

“Through our systems, we control and certify all the operations of the gasoline service stations in the country”

Pablo Gualdi.



Conoce todo
acerca de ATIO
Group / Get to
know everything
about ATIO Group

▶ **Álvaro Granada**, Director General de Combustibles de BP
General Director of Fuels at BP

Crecimiento e inversión, los combustibles fundamentales del mercado

Growth and investment, the market's key fuels

British Petroleum (BP), firma británica de energía, refuerza su estrategia de expansión en el mercado mexicano, con la adquisición de un complejo de almacenamiento de gasolina y diésel en dos terminales ubicadas en Guadalajara, Jalisco y Manzanillo, Colima.

British Petroleum (BP) reinforces its expansion strategy in the Mexican market with the acquisition of a gasoline and diesel storage complex in two terminals located in Guadalajara, Jalisco, and Manzanillo, Colima.

Por / By Efrain Mariano

BP, la primera empresa extranjera en ingresar al mercado mexicano de combustibles —el 9 de marzo de 2017— no deja de pisar el acelerador en el carril de las estaciones de servicio, tratando de consolidarse como referente y líder en el sector gasolinero. Durante su participación en la Convención & Expo Onexpo 2019, Álvaro Granada dejó en claro que no tienen la intención de perder terreno en el mercado mexicano, por lo que están reforzando su estrategia con dos principios fundamentales: crecimiento e inversión.

“Actualmente, tenemos casi 460 estaciones de servicio en operación en 26 estados del país, las cuales sirven a más de 600 mil clientes cada día. Queremos mantenerlos y sólo lo haremos ganando su confianza y mejorando nuestros servicios, con crecimiento e inversiones”, refirió el directivo de la firma británica.

Álvaro Granada confirmó que acaban de adquirir un espacio de almacenamiento de gasolina y diésel en dos terminales —ubicadas en Guadalajara, Jalisco y Manzanillo, Colima— de la empresa IEnova, la cual cuenta con la infraestructura y dejará reservar combustible, importado y nacional, a sus gasolineras en la región de la Perla de Occidente.

“Acabamos de anunciar que vamos a contar con un millón 500 mil barriles de capacidad para importar producto desde Manzanillo hasta Guadalajara, lo que nos va permitir suministrar a más de 150 estaciones servicio que tenemos en este momento en el occidente del país”, concluyó. ☺



“Tenemos dos mensajes fundamentales para el mercado mexicano: crecimiento e inversión”

“We have two fundamental objectives for the Mexican market: growth and investment”

Álvaro Granada.

BP, the first foreign company to enter the Mexican fuel market —on March 9, 2017— is still going full-speed on the lane of service stations, trying to consolidate itself as a reference and leader in the gasoline sector. During his participation in the Convention & Expo Onexpo 2019, Álvaro Granada made it clear that they do not intend to lose ground in the Mexican market, so they are reinforcing their

strategy with two fundamental principles: growth and investment.

“Currently, we have nearly 460 service stations in operation in 26 states across the country, serving more than 600,000 customers every day. We want to keep them, and we will only do so by gaining their trust and improving our services, with growth and investments,” said the director of the British firm.

Álvaro Granada confirmed that they have just acquired gasoline and diesel storage space in two terminals —located in Guadalajara, Jalisco, and Manzanillo, Colima— of the company IEnova, which has the infrastructure and will store fuel, imported and domestic, for its gas stations in the West region.

“We have just announced that we will have a million 500 thousand barrels of capacity to import product from Manzanillo to Guadalajara, which will allow us to supply the more than 150 gasoline service stations that we currently have in the west of the country,” he concluded. ☺



Entra aquí y averigua más sobre BP México / Go here to find out more about BP Mexico



“Nuestro modelo de negocios tiene que ver, principalmente, con la cultura de litros exactos”,

“Our business model has to do, above all, with the culture of exact liter dispatch”

Roberto Galicia.

▶ Roberto Galicia, Director de Desarrollo de Repsol
Development Director at Repsol

Repsol y su modelo integral de negocios

Repsol and its integrated business model

La firma española pretende alcanzar las 350 estaciones de servicio en operación en México — desde su actual nivel de 200— para finales de este año, apoyada en su cultura de servicio y transparencia.

The Spanish company aims to reach 350 service stations in operation in Mexico —from its current level of 200— by the end of this year, supported by its culture of service and transparency.



Conoce Repsol, sus procesos y proyectos / Get to know Repsol, its processes and plans

Por / By Efrain Mariano

“Nuestro modelo de negocios tiene que ver, principalmente, con la cultura de litros exactos, de abanderamiento y con la venta exclusiva de lubricantes y aditivos”, comentó Roberto Galicia, Director de Desarrollo de Repsol. “Estamos en contacto con nuestros clientes para que vean nuestra marca, nuestros servicios y productos, principalmente aditivos, que son los mejores del mercado”, remarcó el directivo durante su participación en la Convención & Expo Onexpo 2019, en la ciudad de Dos Bocas, Veracruz.

Para Arturo Macías, Jefe Comercial Regional en Repsol Services Mexico, los objetivos de la firma española apuntan hacia alcanzar una cuota en el mercado de hasta el 10% a largo plazo; “actualmente, tenemos 200 estaciones de servicio en el país y esperamos acabar el año con 350”, estimó.

Repsol, que ocupa el octavo lugar en el mercado gasolinero en el país, aspira a contar con unas 800 o 1,000 estaciones de servicio en el año 2022 y alcanzar una cuota del 8% o 10% en el mercado nacional. La firma española pretende invertir hasta 450 millones de dólares en su estrategia de expansión en México, hasta el 2022. ☺

“Our business model has to do mainly with the culture of exact liters, flagging and the exclusive sale of lubricants and additives”, commented Roberto Galicia, Development Director at Repsol. “We are in constant contact with our clients so that they can get to know our brand, our services, and products, mainly additives, which are the best in the market”, said the executive during his participation in the Convention & Expo Onexpo 2019, in the city of Dos Bocas, Veracruz.

For Arturo Macías, Regional Sales Manager at Repsol Services Mexico, the objectives of the Spanish company are to reach a market share of up to 10% in the long term; “currently, we have 200 service stations in the country, and we hope to end the year with 350”, he estimated.

Repsol, which ranks eighth in the country’s gasoline market, aims to have 800 or 1,000 service stations by 2022, and to achieve an 8% or 10% share of the entire national market. The Spanish firm intends to invest up to 450 million dollars in its expansion strategy in Mexico up until 2022. ☺



Las categorías participantes en los Premios Liderazgo Gasolinero fueron: Innovación al Servicio, Innovación Tecnológica, Inclusión Laboral, Responsabilidad Social, Responsabilidad Ambiental, y Mejor Campaña ATL y BTL.

The participating categories of the Gasoline Leadership Awards were: Service Innovation, Technological Innovation, Labor Inclusion, Social Responsibility, Environmental Responsibility, and Best ATL and BTL Campaign.

► Galardonan a los personajes más destacados del sector / Outstanding personalities in the sector get awarded

Un reconocimiento a la excelencia con los Premios al Liderazgo Gasolinero

Recognition of excellence with the Gasoline Leadership Awards

Dentro del programa integral de las actividades Convención & Expo Onexpo 2019, se llevó acabo, por primera ocasión, la entrega de reconocimientos a los miembros más destacados del sector de los hidrocarburos líquidos, por su relevante participación en el mercado.

As part of the integral program of the Convention & Expo Onexpo 2019, for the first time, honors were presented to the most outstanding members of the liquid hydrocarbons sector, for their relevant participation in the market.

Por / By Efrain Mariano

Los empresarios e invitados que asistieron a la XXXI edición de esta convención, pudieron, además, formar parte de los Premios al Liderazgo Gasolinero, donde diversos especialistas fueron reconocidos por su aporte a la industria, la sociedad y el medio ambiente.

Uno de los premiados fue OxxoGas, que obtuvo el galardón en la categoría de Inclusión Laboral, reconocimiento entregado por la **directora general de Energy & Commerce, Rubí Alvarado**.

Por otro lado, BP México, Estaciones Nexum y Grupo RedCo fueron ganadores en la categoría de Responsabilidad Ambiental; mientras que Smartgas y Total México, recibieron el premio en la categoría de Innovación al Servicio. Orsan y Shell fueron reconocidos en el rubro de Mejor Campaña BTL. Asimismo, Profuels se llevó el premio en Innovación Tecnológica; Akron y FullGas triunfaron en la categoría de Responsabilidad Social, mientras que Mobil San Luis Potosí obtuvo el galardón a la Mejor Campaña ATL. ☺

The businessmen and guests who attended the XXXI edition of this convention, were also a part of the Gasoline Leadership Awards, where various specialists were recognized for their contribution to industry, society and the environment.

One of the winners was OxxoGas, which got the award in the category of Labor Inclusion, a recognition given by **the general director of Energy & Commerce, Rubí Alvarado**.

On the other hand, BP Mexico, Nexum Stations, and Grupo RedCo were winners in the category of Environmental Responsibility; while Smartgas and Total Mexico received the award in the category of Service Innovation; Orsan and Shell were recognized in the category of Best BTL Campaign. Profuels also won the Technological Innovation award; Akron and FullGas succeeded in the Social Responsibility category, while Mobil San Luis Potosí won for Best ATL Campaign. ☺



Conoce todo sobre esta ceremonia
Find out everything about this ceremony



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.



Entendemos la necesidad de reducir las complejidades en su planta.

PROCESO SIMPLE + PROGRESO SEGURO

Refuerce la seguridad, productividad y disponibilidad de su planta con innovaciones y recursos.



Endress+Hauser le ayuda en la mejora de sus procesos:

- Con el mayor portafolio de instrumentos de seguridad que cumplen con las regulaciones internacionales
- Con tecnologías aplicadas y personal con un amplio conocimiento de las aplicaciones de la industria
- Con acceso a información precisa y trazable

Más información en:
www.mx.endress.com/industria-oil-gas

Endress+Hauser 

People for Process Automation