

Introducción

¡Bienvenido a la Franquicia Pemex!

En esta sección encontrará lo primero que debe conocer de nosotros.

Los diferentes apartados que se indican en el menú a la derecha, le despejarán todas sus dudas y le permitirán conocer las ventajas de unirse a la Franquicia Pemex.

¡Unirse a la Franquicia Pemex es muy sencillo!

Petróleos Mexicanos en el abasto de combustibles automotrices

Petróleos Mexicanos (Pemex), es la empresa nacional de México facultada para realizar la conducción central y la dirección estratégica de las actividades que abarca la industria petrolera, en los términos que le confiere la Constitución en el ramo del petróleo; por tal motivo asume la responsabilidad de abastecer el mercado nacional de productos del petróleo, gas natural y materias primas para la industria petroquímica. Para el cumplimiento de sus objetivos opera a través de cuatro organismos subsidiarios, cada uno de los cuales tiene por finalidad el desarrollo específico de las principales áreas que conforman el campo de acción de Pemex, siendo éstos: Pemex Exploración y Producción, Pemex Refinación, Pemex Gas y Petroquímica Básica y Pemex Petroquímica. Las funciones básicas de Pemex Refinación son los procesos industriales de refinación, elaboración de productos petrolíferos y derivados del petróleo, su distribución, almacenamiento y venta de primera mano.

La Subdirección Comercial de Pemex Refinación realiza la planeación, administración y control de la red comercial, así como la suscripción de contratos con inversionistas privados mexicanos para el establecimiento y operación de las Estaciones de Servicio integrantes de la Franquicia Pemex para atender el mercado al menudeo de combustibles automotrices.

Mercado de los combustibles automotrices



La presencia de Pemex en el mercado se denota al abastecer los combustibles automotrices que demanda la sociedad mexicana. La imagen de la empresa se despliega en las Estaciones de Servicio, en los autotanques que distribuyen el producto y en los tanques de almacenamiento. En las Estaciones de Servicio es en donde Pemex interactúa cotidianamente con los clientes, en las miles de operaciones que día a día se realizan ininterrumpidamente a lo largo del país, es ahí donde se encuentran también los retos más amplios y la razón de ser de Pemex Refinación.

Pemex Refinación enfrenta los desafíos que la sociedad demanda realizando inversiones e innovaciones para satisfacer el mercado de combustibles automotrices, aumentando la capacidad de respuesta en la calidad y variedad de los productos y agrega valor en cada etapa de la operación.

La red de producción-distribución de Pemex Refinación está constituida con: 6 Refinerías que tienen una capacidad de destilación atmosférica de crudo de 1,540 miles de

barriles diarios, una extensa red de ductos para la distribución de productos, 77 Terminales de Almacenamiento y Reparto y cinco Subgerencias de Ventas Regionales en las que se proporciona información y se atienden directamente las solicitudes de incorporación a la Franquicia Pemex.

La comercialización de combustibles es más efectiva al contar con Estaciones de Servicio modernizadas. El 100% de las más de 11,000 Estaciones del país están incorporadas al sistema de la Franquicia Pemex, en la que participan los inversionistas mexicanos bajo los marcos regulatorios que se tienen establecidos, la Franquicia Pemex orienta sus prácticas comerciales a ofrecer un mejor servicio al cliente y hacer más eficiente la operación de la Estación de Servicio.

Las gasolinas y diesel producidos por Pemex Refinación son de alta calidad, equiparables a las producidas internacionalmente, al poner especial cuidado en la conservación y regeneración del medio ambiente, además que dentro del programa para mejorar la calidad del mismo, se impulsa el cambio de la mezcla comercializada en favor de productos de más alta calidad ecológica:

Las ventas de gasolinas realizadas por la red comercial son en promedio de 792.6 miles de barriles por día, de ellos el 92.9% es gasolina Pemex Magna y el 7.1% es Pemex Premium. Las ventas de diesel son de 332 miles de barriles por día.

Mapa en el que se indica la cobertura de infraestructura de Refinerías, Terminales de Almacenamiento y Reparto, Subgerencias de Ventas Regionales, Ductos y Transporte por barco.

La Franquicia Pemex en la comercialización de combustibles

Pemex Refinación fortalece su misión de crear una empresa moderna, integrada, eficiente y capaz de maximizar el valor de los recursos que se le han conferido, orientando sus estrategias a: satisfacer las necesidades del consumidor con altos niveles de calidad en el Servicio, mejorar los estándares de operación de sus instalaciones y minimizar el impacto ambiental de procesos y productos.

Para cumplir con la función de distribución y comercialización al menudeo de combustibles y lubricantes con estándares equiparables a las mejores prácticas internacionales, se ha creado el Sistema de la Franquicia Pemex.

Con el Sistema de la Franquicia Pemex se puede estar seguro que se participa en un mercado en el que se comercializan productos de alta calidad y se cuenta con el respaldo de Pemex Refinación. Este sistema además permite:

- Mejorar la calidad de los servicios que se ofrecen al consumidor.
- Incorporar tecnologías y equipos que permitan una operación orientada a la protección del medio ambiente.
- Garantizar el cumplimiento de las especificaciones y normas técnicas que otorguen confianza y den seguridad a la población.
- Propiciar el establecimiento de nuevas Estaciones de Servicio que satisfagan el crecimiento de la demanda nacional.

Al mismo tiempo, con el Sistema de la Franquicia Pemex, los inversionistas privados nacionales participantes en la comercialización de combustibles automotrices, encuentran un Sistema que apoya a los Franquiciatarios, al otorgar más beneficios que solamente el de otorgar el licenciamiento del uso de marcas y nombres comerciales y la comercialización de combustibles y lubricantes automotrices; ya que considera entre otros aspectos:

- Atractivos descuentos por la venta de productos.
- La posibilidad de integrar servicios complementarios a la Estación de Servicio.
- La disposición de un marco regulatorio definido en los aspectos técnicos y de operación que facilitan la construcción, operación y mantenimiento de la Estación de Servicio.
- Programas de Pemex Refinación para el desarrollo del mercado y el fortalecimiento del valor de mercado de la marca Pemex.
- Canales abiertos de comunicación con Pemex Refinación.
- Acceder a programas de capacitación del Franquiciatario y del personal que labora en la Estación de Servicio.
- Facilidad para incorporar modernas técnicas para automatizar los procesos administrativos involucrados en la operación.

Desarrollo de la Red de Estaciones de Servicio con la Franquicia Pemex

La Red de Estaciones de Servicio ha estado sujeta desde marzo de 1992 a un proceso de modernización de sus instalaciones para garantizar elevados niveles de seguridad y cumplimiento de la normatividad en materia ambiental, a la vez que se atienden las necesidades de los consumidores con más altos estándares de calidad en el Servicio.

Pemex Refinación tiene el interés de promover el desarrollo de la Red de Estaciones de Servicio en todas las poblaciones y ciudades del país, aplicando lo establecido en el sistema de la Franquicia Pemex; lo que ha generado resultados positivos ya que en 1991, antes de que se iniciara el programa de la Franquicia, operaban 3,164 Estaciones de Servicio y gran parte de ellas tenían una antigüedad superior a los 10 años. En respuesta a ello se instrumentó el Programa de Modernización de Estaciones de Servicio, punto de partida del Sistema de la Franquicia Pemex.

Por otro lado, se revisaron los procedimientos administrativos para incorporar nuevas Estaciones de Servicio al detectarse un rezago en el crecimiento de la red comercial, respecto a la dinámica socioeconómica del país. Esto condujo al acuerdo con la Comisión Federal de Competencia que se firmó en julio de 1994 y que dio lugar al Programa Simplificado para la Instalación de Nuevas Estaciones de Servicio. Con ello se impulsa el interés por la Franquicia Pemex y se incrementa de manera constante la Red de Estaciones de Servicio que hoy significa contar con una Red de más de 10,150 Estaciones de Servicio distribuidas a lo largo del país.

Los resultados son evidentes al avanzar en la modernización y optimización de la operación de la Red Nacional de Estaciones de Servicio, elevando significativamente la calidad en el Servicio al cliente en las Estaciones de Servicio del país, cumpliendo con las más estrictas normas y especificaciones nacionales e internacionales en materia de seguridad industrial así como protección al medio ambiente. Es nuestro interés seguir impulsando el compromiso con la calidad en todos los ámbitos que implican la comercialización de combustibles, al igual que lo hace Petróleos Mexicanos en el desempeño de todas sus actividades.

Relación contractual

Condiciones generales

- La Franquicia Pemex puede otorgarse tanto a personas físicas como a Sociedades Mexicanas, quienes podrán adquirir una ó más franquicias siempre y cuando los interesados cumplan con los requerimientos establecidos por las leyes mexicanas y por Pemex Refinación.
- La relación entre el Franquiciante y Franquiciatario que implica la Franquicia Pemex se apega a lo establecido en derecho y se encuentra fundamentado en el marco legal existente en México.
- Pemex-Refinación formalizará las relaciones comerciales con los interesados mediante la celebración de contratos de Franquicia y de Venta de Primera Mano en los que se establece una relación comercial a largo plazo y la definición clara y equilibrada de derechos y obligaciones de Franquiciante, Franquiciatario fundamentadas en las leyes y reglamentos.
- En esta relación, Pemex Refinación, como licenciatario de las marcas de Petróleos Mexicanos, tiene establecidos sistemas y medios de información al Franquiciatario sobre la licencia de uso de una marca, la transmisión de conocimientos técnicos y proporcionar asistencia técnica para que la persona a quien se le concede, pueda producir o vender bienes o servicios de manera uniforme y con los métodos operativos, comerciales y administrativos establecidos por el titular de la marca, tendientes a mantener la calidad, prestigio e imagen de los productos o servicios a los que a ésta distingue.
- Por su parte el Franquiciatario reconoce y conviene en que cada Franquicia es esencial para la operación del Sistema y por lo tanto es requisito fundamental apegarse a los estándares y políticas del Franquiciante para el manejo uniforme del Sistema de la Franquicia Pemex, así como cumplir con los estándares y políticas de la misma en conexión con el uso de las marcas.

Obligaciones del Franquiciatario.

El Franquiciatario de Pemex Refinación se obliga a:

- Comercializar únicamente los petrolíferos marca Pemex, en los términos de lo pactado en los Contratos de Franquicia y de Suministro.
- Mantener abierta la Estación de Servicio en condiciones normales de operación, durante las horas y días establecidos en el Contrato de Suministro. Cualquier modificación al horario requerirá aprobación previa y por escrito del Franquiciante.
- Cumplir con todas las leyes y reglamentos vigentes o futuros aplicables, incluyendo, pero no limitándose a aquéllos relacionados a construcción de edificios, mantenimiento, ecología, fiscales, salubridad y seguridad, licencias de funcionamiento, prevención de incendios, licencia de anuncios, afiliación a las cámaras y uso de suelo, en el entendido que el Franquiciante no tiene responsabilidad alguna en caso de incumplimiento o infracción de alguna de las leyes aplicables por parte del Franquiciatario.
- Mantener en perfectas condiciones y conforme a la imagen del Sistema la Estación de Servicio donde opere la Franquicia y todas sus instalaciones, mobiliario, anuncios, equipo dentro y fuera de la misma.
- Permitir al Franquiciante y/o a sus representantes, la entrada a la Estación de Servicio a fin de verificar la operación global de la misma.
- Preservar la calidad, prestigio y buen nombre del Sistema de la Franquicia Pemex.
- Vigilar que dentro de su Estación de Servicio la comercialización de los Servicios y productos ofrecidos por la Franquicia, se realicen en la forma que para tal efecto le indique el Franquiciante.
- Mantener la confidencialidad de los conocimientos técnicos, procedimientos, o cualquier otra información proporcionados por el Franquiciante.
- Presentar al Franquiciante cualquier información relacionada con la operación de la Franquicia que le sea

requerida.

- Contratar y mantener vigentes los seguros y fianzas con compañías autorizadas bajo los conceptos y montos que le indique el Franquiciante.
- No permitir por ningún concepto o condición que se lleven a cabo dentro del perímetro de la Estación de Servicio, la comercialización de artículos o Servicios que realicen personas que se dediquen al comercio ambulante ni ceder a terceros los derechos de la Franquicia Pemex.
- Cumplir con los términos que establece Pemex-Refinación para la construcción o en su caso remodelación de la Estación de Servicio que operara la licencia de uso de la Franquicia Pemex.
- Realizar los pagos de la cuota dispuesta por el Franquiciante

Programa de capacitación

Con el Sistema de Capacitación a Franquiciarios, Pemex-Refinación da cumplimiento a su obligación de transmitir a sus franquiciarios conocimientos técnicos de manera uniforme, como lo establece la Ley de la Propiedad Industrial y el propio Contrato de Franquicia PEMEX.

El Sistema de Capacitación a Franquiciarios genera valor a:

- La Franquicia Pemex, al estandarizar en todas las Estaciones de Servicio la operación y atención a los consumidores a lo largo y ancho del territorio nacional,
- Los Franquiciarios, al capacitar a su personal con las mejores prácticas de atención, supervisión y operación, lo que reducirá costos, accidentes y mejorará la productividad, y
- Los Trabajadores, al brindárseles la oportunidad de ser certificados a través de un documento con validez oficial expedido por la SEP.

Programas de publicidad

Pemex Refinación realiza campañas de publicidad en apoyo al valor de mercado de la Franquicia y marcas específicas, para fortalecer el liderazgo de la marca Pemex en el mercado de combustibles automotrices de México.

La campaña de publicidad se fundamenta en la comunicación que debe establecerse con el público consumidor sobre productos y su calidad, para que el consumidor esté mejor informado sobre la tecnología, calidad y Servicio que ofrece Pemex en la Red nacional de Estaciones de Servicio.

A partir de 1996 se inició una campaña de publicidad relacionada a la introducción de la gasolina sin plomo Pemex Premium de alto octano y la promoción de gasolina sin plomo Pemex Magna cuyos resultados han sido altamente significativos, entre ellos el retiro del mercado de la gasolina con plomo.

En 1997 se implemento una nueva fase de la publicidad, con una campaña enfocada al fortalecimiento de la marca Pemex y a los combustibles que se comercializan.

La estrategia publicitaria se basó en:

| | |
|------------------------|--|
| Concepto Institucional | Pemex produce, desarrolla, distribuye y comercializa productos con su propia marca de calidad a nivel mundial. |
| Pemex Premium | La gasolina que ofrece el máximo rendimiento al motor de su automóvil. |
| Pemex Magna | La gasolina que contribuye a preservar el medio ambiente. |
| Pemex Diesel | Combustible de altísima calidad y entre los mejores del mundo. |

Productos y marcas comerciales

Las líneas de productos y servicios, así como las marcas registradas propiedad de Petróleos Mexicanos, bajo las cuales se identifica al Sistema de la Franquicia Pemex, incluyen las siguientes líneas de productos que se comercializan dentro de la Estación de Servicio:

Gasolinas: Pemex Premium y Pemex Magna

Diesel: Pemex Diesel y Diesel Marino Especial

Petróleos Mexicanos titular de diversas marcas registradas, a través de Pemex Refinación transmite el derecho de su uso a los franquiciarios, de acuerdo a lo establecido en los Contratos y Manuales de Operación de la Franquicia. El Franquiciario deberá respetar en todo momento los derechos de uso y explotación de las marcas propiedad de Petróleos Mexicanos y no podrá disputar directa o indirectamente la validez o título de propiedad de las marcas y nombres comerciales en México o en el extranjero.

Durante la vigencia de la relación comercial, Petróleos Mexicanos puede desarrollar y registrar nuevas marcas. El Franquiciario deberá de asumirlas y utilizarlas en la forma establecida por el Franquiciante y se entenderán licenciadas en los términos del Contrato de Franquicia, además de comprometerse a integrar la imagen que las acompaña. Al mismo tiempo que Pemex Refinación se esfuerza por el desarrollo de marcas y ponerlas a disposición de los franquiciarios, se prohíbe que la Estación de Servicio use marcas distintivas que compitan con las marcas Pemex y Mexlub.

Entre las marcas que Petróleos Mexicanos tiene registradas ante el Instituto Mexicano de la Propiedad Industrial se encuentran las siguientes:

- Logo-Símbolo Pemex "Gota-Aguila" 522165
- Logo-Símbolo el "Charrito Pemex" 529754
- Pemex Premium 522949
- Pemex Magna 521300
- Pemex Diesel 501154

Registro que abarca la clase 4; adicionalmente se cuenta con registros en las clases 6, 14, 16, 21, 25, y 34 que protegen el uso de las marcas y sus diseños para ser utilizados en diversos materiales y artículos.

La Franquicia Pemex promueve el incremento de Servicios que requiere el consumidor de combustibles y que a la vez se constituye en un atractivo que eleva la rentabilidad de la Estación de Servicio.

Los bienes y servicios complementarios que se pueden comercializar dentro de las Estaciones de Servicio incorporadas a la Franquicia Pemex, observando la normatividad que se tiene establecida, incluyen: tiendas de conveniencia, máquinas expendedoras de refrescos y/o alimentos, llantas, baterías, refacciones, aditivos y cosméticos para el automóvil, tarjetas de crédito y débito, vales de gasolina y en general aquellos bienes y servicios susceptibles de comercialización en una Estación de Servicio.

Cuotas de la Franquicia

El Franquiciatario tendrá la obligación de cubrir a Pemex Refinación diversas cuotas, relacionadas con la incorporación, la operación y el mantenimiento de relación comercial en el sistema de la Franquicia Pemex. El monto de las cuotas se relaciona con el tipo de Estación de Servicio.

El pago de la cuota de incorporación se realiza una vez que Pemex Refinación ha aceptado la solicitud y previo a que la Constancia de Trámite se entregue al interesado o su representante legal.

Las nuevas Estaciones de Servicio deberán pagar la cuota por posiciones de carga antes de asignar el número de estación, mientras que para las Estaciones de Servicio que se remodelan o solicitan la recategorización de dos a tres estrellas, el pago se realiza al momento que se aprueba el proyecto.

Cuotas Vigentes Durante 2017

| Tipo de estación | Cuota de incorporación | Cuota por posiciones de carga |
|-------------------------------------|------------------------|-------------------------------|
| Autoconsumo | \$471,900.00 | \$199,900.00 |
| Carretera | | \$99,500.00 |
| Marina con instalaciones terrestres | | \$278,700.00 |
| Marina pesquera | | \$497,800.00 |
| Marina turística | | \$83,200.00 |
| Provisional | | \$96,300.00 |
| Rural | | \$112,900.00 |
| Urbana | | \$121,200.00 |
| Zonas especiales | | \$159,400.00 |

Cuota de mantenimiento anual

Por las diversas acciones que realiza Pemex Refinación para elevar el valor de la marca, en su carácter de Franquiciante, se tiene establecida una Cuota de Mantenimiento anual de la Franquicia Pemex, que se determina con el siguiente criterio: "La Cuota de Mantenimiento anual es equivalente al 1 por ciento, calculada con base en la suma del margen comercial multiplicado por el volumen de ventas, obtenido en el año inmediato anterior más el Impuesto al Valor Agregado (IVA)."

La Cuota de Mantenimiento anual se deberá pagar entre enero y julio de cada año. En el caso que el pago se efectúe entre enero y junio, se aplicaran los siguientes descuentos:

| Mes en que se realiza el pago | Porcentaje de descuento |
|-------------------------------|-------------------------|
| Enero | 6% |
| Febrero | 5% |
| Marzo | 4% |
| Abril | 3% |
| Mayo | 2% |
| Junio | 1% |
| Julio | 0% |

Si el pago se realiza en una fecha posterior a julio, se tendrán que cubrir recargos moratorios.

Nota: Las cuotas están sujetas a cambio y son autorizadas por el Consejo de Administración de Pemex Refinación. A las cuotas anteriores se les deberá aplicar el I.V.A.

Costo de la inversión y gastos del Franquiciatario

El Franquiciatario tendrá a su cargo diversos gastos, inversiones, costos y erogaciones por la construcción, operación y mantenimiento de la Estación de Servicio.

Los principales son, en forma enunciativa pero no limitativa los siguientes:

- Inversión para adquisición o arrendamiento del terreno destinado para la construcción de la Estación de Servicio.
- La inversión por la construcción y equipamiento de la Estación de Servicio.
- Pagos de impuestos, derechos y honorarios conforme las Leyes Mexicanas, necesarios para la operación de la Franquicia y de los Servicios que contrate.
- Pagos por la contratación de seguros y fianzas.
- Costos y gastos asociados a la operación de la Estación de Servicio.

Última Modificación: 31/12/2016 a las 00:00 por PEMEX Refinación