

# La Gas Busca ser Franquicia Nacional con Apertura de Estaciones de Servicio en el Centro del País

*Las nuevas estaciones de la franquicia registraron un crecimiento en ventas de litros del 30 por ciento*



*Luis Medina Soberanis,  
gerente general de la  
franquicia La Gas.*

A partir de este año, el mercado de gasolinas en México transitó de un modelo de proveedor único a un esquema abierto y competitivo, por lo que los participantes de este sector han comenzado a crear sus propias marcas con el fin de ganar terreno y distinguirse entre sus clientes.

Este es el caso de La Gas, franquicia conformada por empresarios gasolineros de los estados de Yucatán, Quintana Roo, Campeche y Tabasco, la cual fue la primera en poner una estación de servicio en el país con una marca diferente a la de Petróleos Mexicanos (PEMEX).

Gracias a la reforma energética, estos empresarios se dieron cuenta que existían nuevas oportunidades en el mercado mexicano de combustibles, por lo que decidieron establecer una franquicia cien por ciento nacional con un estilo propio, fue así que instalaron diferentes estaciones de servicio en la zona sur de México. Su plan en el mediano plazo es prometedor, ya que no se conformarán con ser sólo una franquicia regional.

En entrevista con *PetroQuiMex*, Luis Medina Soberanis, gerente general de la franquicia, expresó que el objetivo de La Gas es tener 50 estaciones en la península de Yucatán para finales de 2017, mientras que para el último trimestre del siguiente año estiman echar a andar su plan de expansión hacia el Valle de México, para que antes de que concluya 2019 ya se tengan gasolineras en dicha región.

“En este momento se tienen 34 estaciones de servicio en las que se han invertido 150 millones de pesos y estimamos destinar 100 millones más para llegar a la meta de este año (50 estaciones)”, señaló.

En este sentido, expuso que el mayor de los retos para este grupo de gasolineros es posicionar a su marca como la número uno en la península de Yucatán, para después iniciar su expansión en otras partes del país, “el mayor de los compromisos es pasar de ser una franquicia regional a ser una franquicia nacional”.

A pregunta expresa sobre cómo ven la presencia de la competencia en territorio mexicano, como es el caso de Gulf, G500, Chevron Texaco, BP, entre otras, Medina Soberanis dijo que La Gas le da la bienvenida a éstas, pues gracias a que existen, los empresarios pueden ofrecer una mejor calidad en sus productos y servicios, lo cual beneficia directamente a los clientes.

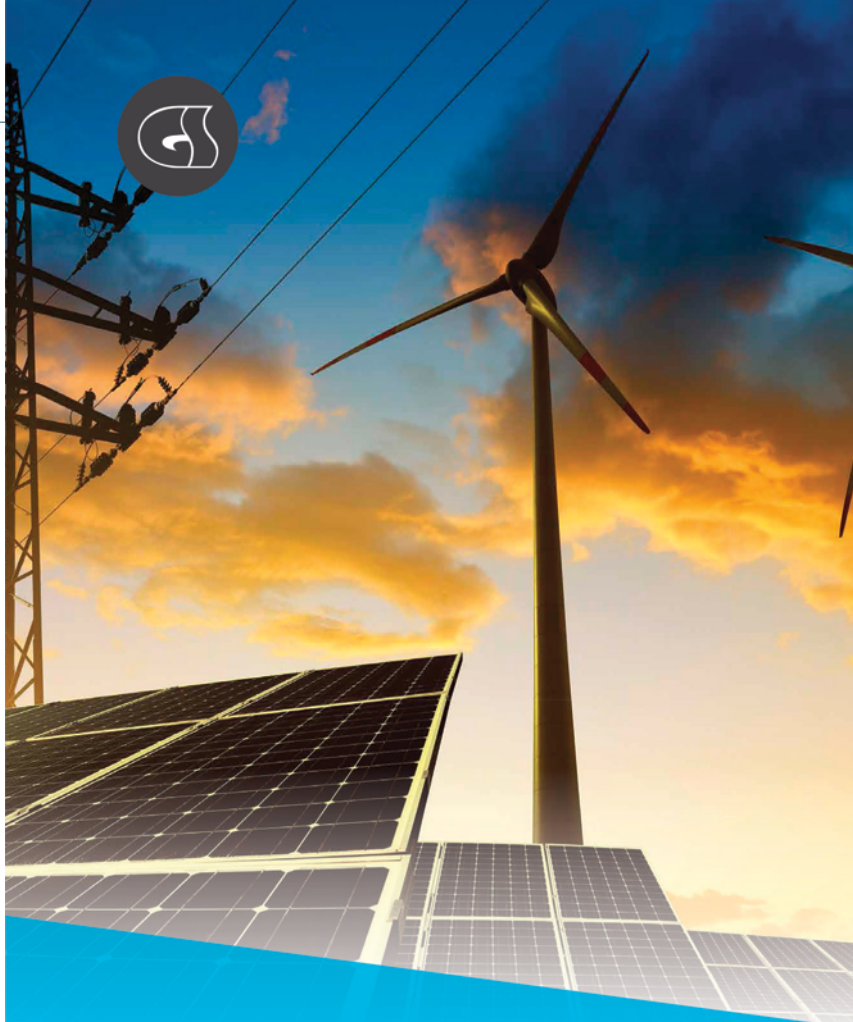
“A pesar de que aún no podemos hablar de una competencia total en este rubro, en nuestro caso, desde el inicio tratamos de diferenciarnos no sólo por el cambio de nuestro logo, sino en ofrecer mayor calidad en la aplicación de nuestros ciclos de operación, pues tenemos el objetivo de que nuestros clientes se sientan seguros de que recibirán los litros que son, además de un servicio rápido y confiable”.

Por ello, antes de que concluya este año podrían lanzar una gasolina con un aditivo exclusivo, para ofrecer combustible de más calidad y que al mismo tiempo, cuide el motor de los vehículos.

---

*Antes de que concluya este año podrían lanzar una gasolina con un aditivo exclusivo, para ofrecer combustible de más calidad y que al mismo tiempo, cuide el motor de los vehículos*

---



## Le ayudamos a llevar el poder a las personas

Gensuite ofrece una gama completa de soluciones y aplicaciones de software en SSyMA (Seguridad, Salud y Medio Ambiente) para ayudar a las empresas de los sectores industriales de energía, petróleo y gas a realizar sus trabajos de manera efectiva:

- ▷ Sistema centralizado en el manejo y cumplimiento de SSyMA
- ▷ Sistema flexible que se adapta a sus necesidades específicas
- ▷ Poderosas opciones para dispositivos móviles.

¡Y mucho más!



Descubra nuestra solución en [www.gensuite.com](http://www.gensuite.com)



En el mes de noviembre lanzarán dos incentivos para los consumidores, uno es una tarjeta de fidelidad, con la cual se buscará no sólo su uso en las gasolineras, sino que el consumidor la pueda utilizar en diferentes giros; el otro estímulo es un monedero electrónico para el control de flotilla. Ambos productos se enfocan a que el cliente se sienta satisfecho con el servicio que recibe y que, además, tenga una compensación por el sólo hecho de comprar gasolina en La Gas.

Esta franquicia se dedicó, tres años atrás, a conocer al consumidor para desarrollar una empresa donde la pieza central fuese ofrecer una mejor experiencia para los clientes, por lo que sus pilares fundamentales para satisfacer las expectativas de los consumidores son la amabilidad y la honestidad de su personal.

Luis Medina resaltó que, aunque todavía están caminando hacia un mercado totalmente abierto, hasta el momento hay buenos resultados, ya que los números en un año indican que las estaciones que han sido cambiadas bajo la marca de La Gas registraron un crecimiento en ventas de litros del 30 por ciento.

Finalmente, explicó que algunos socios que forman parte de la franquicia, también están interesados en la construcción de una terminal de almacenamiento de combustibles, la cual le va a dar mucha facilidad a la franquicia para que se puedan hacer las importaciones o exportaciones que requieran en 2018, esto porque hasta el momento, La Gas aún depende de la infraestructura existente de PEMEX.

*Hasta ahora se tienen 34 estaciones de servicio en las que se han invertido 150 mdp y estiman destinar 100 millones para llegar a la meta de este año (50 estaciones).*

