

México D.F. a 28 de mayo de 2015.

Estimado Director General, Don Carlos Marín:

Presente:

En relación a la nota publicada el miércoles 27 de mayo de 2015 en el portal de internet de Milenio Diario, en la sección de negocios, titulada *"Gasolineros de 5 estados se unen para competir contra Pemex"*, firmada por la reportera Mayra Martínez, nos vemos obligados a precisar en los siguientes términos:

1. Durante la entrevista no se mencionó que Car-go competirá contra Pemex. Lo que se comentó fue que Pemex sería el proveedor.
Car-go es una empresa dedicada a la comercialización y venta de combustibles como el diésel y la gasolina en Estaciones de Servicio, por lo que de ninguna manera podemos competir contra Pemex que es nuestro proveedor al 100 por ciento.
2. En la entrevista se le explicó a la reportera que la presencia de nuevas marcas en el mercado mexicano obedece al marco regulatorio resultante de la reforma energética y, que en nuestro caso específico, nosotros seguiremos colaborando con Pemex, no compitiendo contra la empresa productiva del Estado.

Mucho agradeceré la publicación de la presente aclaración en su prestigiado medio.

Sin más por el momento, quedo de usted.

Fernando González Piña

Director General de Grupo Car-go

Le Anexo las preguntas y las respuestas correspondientes.

Anexo

Las preguntas y respuestas del Director General de Grupo Car-go, Fernando González Piña, fueron las siguientes respecto a este tema:

P.-Lo que tienen hasta ahora definido, digamos, con mayor certeza es la marca. La operación es lo que están todavía desglosando esquemas. Entonces resumiendo esto a partir de la última conversación que tuvimos, por lo menos hay tres marcas en el mercado, obviamente la de Pemex, la de Oxxo Gas y Car-go que serían ya las tres que podríamos empezar a visualizar como potenciales en el mercado ¿Ya analizaron los pro y contras de competir con la marca Pemex y la marca Oxxo Gas?

R.-Es innegable que la capacidad de Oxxo está a prueba de cualquier duda; sin embargo, aquí lo que estamos apostando es a la búsqueda de la mejor opción y a la creatividad que nosotros podamos operar para seguir avanzando en el negocio.

P.-Si esa es la marca que van a posicionar en el mercado, quiere decir que ¿las Estaciones que pertenecen a Car-go van a estar obviamente operando con esta marca que están en el Valle de México?

R.-En todo el corredor que estamos pretendiendo conformar, sin embargo, el tener la marca, también es cuestión de dinero. Tener la marca a lo mejor, idealmente, como alguna vez comente, pensamos llegar a una franquicia propia.

P.-¿Cuándo vamos a comenzar a ver la marca Car-go?

R.-Te podría contestar que nos gustaría lo más pronto posible, pero una fecha todavía no, porque tenemos todavía que tener acceso al mayor número de opciones que se vayan a ofrecer al mercado y, de ellas, discriminar y/o comprar la más favorable y que, en un momento dado, la mejor opción puede ser seguir con la marca Pemex y nada más identificar a las Estaciones que pertenezcan al mismo grupo por cuestión de economías. No privilegiar la marca.