



Facultad de Economía y Ciencias Empresariales
Plan de Negocios

Plan de Negocio para la Apertura de una sucursal del
Grupo Empresarial Villacis “Estación de Servicio de
Combustible en el cantón de Samborondón

Presentado por: Sandra Reinoso Reyes

Tutor: MBA Leslie Paulina Rodríguez Valencia

Proceso de titulación 2015-2016

Agradecimiento

A Dios que me concedió el don de la vida y me ha permitido desarrollarme profesionalmente.

A mis padres Rosa y Vicente que hicieron posible cumplir esta gran meta.

A mi esposo y a mis hijas por su apoyo y su infinito amor.

ÍNDICE GENERAL

2. Justificativo.....	11
3. Problema a Resolver	12
4. Objetivos del negocio.....	13
4.1. Objetivo general	13
4.2. Objetivos específicos	13
5. Resumen Ejecutivo.....	13
6. Misión y Visión.....	14
6.1 Misión.....	14
6.2 Visión	14
7. Metas	15
8. Viabilidad legal, y Ambiental	15
8.1 Viabilidad Legal.....	15
8.2 Constitución Política de la República del Ecuador	15
8.3 Ley de Hidrocarburo.....	16
8.4 Ley de Gestión Ambiental	16
8.5 Ley para la prevención y control de la Contaminación Ambiental	17
8.6 Reglamento de Seguridad y Salud de los Trabajadores	17
8.7 Normativa Legal de Regulación De Precios.....	18
8.8 Requisitos generales para ser cliente y distribuidor de PETROCOMERCIAL	19
8.9 Procedimiento y requisitos para pertenecer a Red de Distribuidores de la Comercializadora PETROCOMERCIAL.....	20

8.10	Requisitos a presentar ante la DNH previo a Calificación como Nuevo Centro de Distribución	22
8.11	Requisitos para instalar una Gasolinera.....	22
9.	Análisis del Mercado	23
9.1.	Mercado Objetivo	24
9.2.	Análisis PESTAL	24
9.2.1	Factor Político	25
9.2.2	Factor Económico	25
9.2.3	Entorno Social.....	27
9.2.4	Entorno Tecnológico	29
9.3.	ANALISIS FODA.....	30
9.4.	Análisis de las 4 ps (Plaza, Precio, Producto, promoción)	33
9.4.1	Producto.....	33
9.4.2	Promoción	33
9.4.3	Precio	34
9.4.4	Plaza	34
9.5.	Análisis de la Demanda y la Oferta	34
9.5.1	Investigación de Mercado	34
9.5.2	ENCUESTA.....	36
9.5.3	Análisis de la Demanda.....	45
9.5.5	Determinación de la Demanda de acuerdos a vehículos que circulan por la zona	46
9.5.6	Consumo de combustibles en la Provincia del Guayas y Consumo de combustibles en la Cantón Samborondón	47
9.5.7	Cantidad de Vehículos que consumen combustible Súper, Ecopaís y Diésel medidos en porcentaje.....	47
9.5.8	Determinación del número de vehículos que consumen Súper, Ecopaís y Diésel en el cantón de Samborondón	48
9.5.9	CONSUMO DE COMBUSTIBLE ANUAL DE UN VEHICULO POR KILOMETRAJE	48
9.5.10	Estimación de la demanda insatisfecha: cálculo de venta diaria, mensual y anual año 2015.....	49
9.5.11	Análisis de Oferta	50

9.5.12	Clientes:	51
9.5.13	Competencia	52
9.5.14	Precio	53
9.6.	Estrategia de diferenciación	54
9.7.	Acciones de promoción	55
9.8.	Canal de Distribución	55
10.	Análisis Operativo	56
10.1.	Localización del negocio	56
10.1.1	Tamaño	57
10.1.2	Descripción de las Instalaciones	57
10.1.3	Detalle de áreas importantes:	57
10.1.4	Áreas de servicios	58
10.1.5	Áreas Administrativas.....	58
10.1.6	Áreas de Tanques y Descarga.....	58
10.1.7	Área de recreación y Estacionamiento:.....	58
10.2.	Método de Producción.	58
10.2.1	Gasolina Ecopaís:	59
10.2.2	Insumos y Abastecimiento	58
10.2.3	Gasolina Súper	59
10.2.4	Diesel:	59
10.2.5	Abastecimiento.....	59
10.3.	Operación de los Equipos	60
10.4.	Entrega del servicio.....	62
10.4.1	Descripción de los procesos de prestación del servicio.	62
10.4.2	Proceso de entrega y recepción de combustible del Centro de Distribución a los tanques de almacenamiento de la Estación de Servicio.....	62
10.4.3	Proceso recepción de combustible en los tanques de almacenamiento.....	64
10.4.4	Despacho de combustible	66
10.5.	Organigrama Estacion de Servicio	67
10.5.1	Descripción de funciones y responsabilidades del personal de trabajo	68
10.5.2	Jefe Administrativo – Financiero	69

10.5.3 Supervisor Administrativo	69
10.5.4 Contador.....	71
10.5.5 Asistente Contable	71
10.5.6 Despachadores de combustible.....	72
10.5.7 Cajero.....	72
11. Análisis Financiero.....	73
11.1. Estado de Resultado proyectado a 5 años.....	73
11.1.1 GASTOS DIFERIDOS.....	75
11.1.2 CAPITAL DE TRABAJO.....	75
11.1.3 COSTOS DE PRODUCCIÓN.....	76
11.1.4 INVERSION TOTAL	78
11.1.5 FINANCIAMIENTO DEL PROYECTO.....	79
11.1.6 CALENDARIO DE INVERSIONES	79
11.2. Ingresos y Egresos Proyectados.....	80
11.3. INGRESOS PROYECTADOS.....	80
11.3.1 CONSUMO DE COMBUSTIBLE ANUAL DE UN VEHICULO POR KILOMETRAJE.....	81
11.3.2 EGRESOS PROYECTADOS	83
11.4. ESTADOS DE RESULTADOS INTEGRALES.....	86
11.5. FLUJO DE CAJA PROYECTADO.....	86
11.6. ESTADO DE SITUACION FINANCIERA.....	87
11.7. PUNTO DE EQUILIBRIO.....	88
11.8. INDICES FINANCIEROS (IR, TIR, VAN).....	89
11.9. ANALISIS DE SENSIBILIDAD	90
12. Conclusiones.....	92
Analizado el mercado mediante estudio, investigación, análisis operativo, técnico y financiero puedo concluir que el proyecto ubicado en el cantón de Samborondón es sumamente atractivo.....	92
De acuerdo al estudio de mercado y las encuestas realizadas en el sector existe una gran demanda de consumo de combustible que no ha sido satisfecha. Y de acuerdo a los resultados que arrojó la encuesta nos dio directrices de su necesidad y lo que busca un cliente en una estación de servicio de combustible.....	92

- Se definió procedimientos y funciones de las tareas de cada trabajador con el fin de que el servicio que se ofrece en la estación de servicio de combustible en Samborondón se vea reflejado la eficiencia, la efectividad y la calidad del producto..... 92
- A nivel financiero se pudo determinar que la instalación de la Gasolinera es viable debido a los diferentes escenarios que evaluamos tanto pesimista, conservador, y optimista y cada uno de ellos nos dio como resultado la rentable del proyecto..... 92

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1: Inflación Mensual y Acumulada anual.....	26
Tabla 2:Matriz FODA	32
Tabla 3: pregunta # 1	37
Tabla 4: Vehículos que circulan en el cantón de Samborondón	47
Tabla 5: Cantidad de vehículo que consumen cada producto	47
Tabla 6:Numero de vehículo que consumen combustible por producto en el cantón de Samborondón.....	48
Tabla 7: Consumo de los combustible anual medido en Kilometraje.....	48
Tabla 8: Consumo de galones por producto /año y diario	49
Tabla 9: Estimación de Demanda de combustible	49
Tabla 10: Cuadro de clientes potenciales	51
Tabla 11: Precios de Comercializadoras de combustible.....	53
Tabla 12: Tasa de Crecimiento e Inflación 2015.....	73
Tabla 13: Inversión presupuetada área de Servicio	74
Tabla 14: Inversiones financieras Área Administrativa	74
Tabla 15: Gastos diferidos	75
Tabla 16: Costos de producción	76
Tabla 17: Inventario a 1 Año	76
Tabla 18: Salarios de personal de servicio.....	77
Tabla 19: Costos Indirectos.....	77
Tabla 20: Gastos Administrativo y Personal	78
Tabla 21: Inversión de sucursal	78
Tabla 22: Inversión de sucursal	79
Tabla 23: Cronograma de Inversión	79
Tabla 24: Cuadro de consumo de combustible en el cantón de Samborondón en Cantidad	81
Tabla 25: Cuadro de consumo de combustible en el cantón de Samborondón en Cantidad.....	81
Tabla 26: CUADRO DE CONSUMO DE COMBUSTIBLE ANUAL POR KILOMETRAJE EN EL CANTON DE SAMBORONDÓN	81
Tabla 27: Ventas en Galones Mes- Año.....	82
Tabla 28: INGRESOS DIARIOS / MENSUALES/ Y ANUALES.....	82
Tabla 29: Ventas Proyectadas	83
Tabla 30: Costos proyectados	84
Tabla 31: Costo Total.....	84
Tabla 32: Gastos de Ventas	85
Tabla 33: Tabla de amortización.....	85
Tabla 34: Estado de Resultado Integral	86
Tabla 35: Flujos de Caja Proyectado.....	87
Tabla 36: Estado de situación financiera.....	88
Tabla 37: Punto de Equilibrio	88
Tabla 38: Cuadro: Resultado de Utilidad proyectada en 5 años.....	89
Tabla 39: Índices Financieros Conservador	89
Tabla 40: Escenario Optimista.....	90
Tabla 41: Escenario Pesimista	91

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1:Tasa de medicion de desempleo	27
Figura 2:Indicadores de Pobreza en el Ecuador	28
Figura 3:Niveles o estratos socioeconómicos del Ecuador, 2010	29
Figura 4: Parque Automotriz.....	35
Figura 5 Demande de combustible por Modelo de Vehículo	46
Figura 6: Locales de Primax.....	52
Figura 7: Local de Movil	53
Figura 8 Precio de Petroecuador	54
Figura 9: Ubicación del proyecto.	56
Figura 10 Entrega y recepcion de combustible.....	63
Figura 11 Islas de carga, centro de distribución Pascuales	64
Figura 12: Descarga de Combustible en los tanques de almacenamiento.....	66
Figura 13: Despacho de combustible en la Gasolinera.....	67

ÍNDICE DE GRAFICOS

Grafico: 2 Encuesta.....	38
Grafico: 3 Encuesta.....	39
Grafico: 4 Encuesta.....	41
Grafico: 5 Encuesta.....	42
Grafico: 6 Encuesta.....	43
Grafico: 7 Encuesta.....	44
Grafico: 8 Circulación vehicular	51

2. Justificativo

Grupo Empresarial Villacis es una empresa con 10 años de experiencia en el mercado, Este Grupo actualmente cuenta con siete estaciones de servicios. De las cuales seis están ubicadas en Quito y una en Guayaquil. Sin embargo en la ciudad de Guayaquil o alrededores no se ha expandido más.

El siguiente trabajo expone el desarrollo e instalación de una estación de servicio de combustible ubicada en la ciudad de Samborondón; donde nos enfocaremos principalmente a la demanda insatisfecha de consumo de combustible que existe en el cantón como lo son; los nuevos consumidores de las urbanizaciones ya pobladas estas serían, Villa Clud, La Rioja, Volare, Napoly, entre otras urbanizaciones que están en su etapa final, adicional con el incremento poblacional de estas urbanizaciones, el sector comercial, industrial, y educacional crecería un ejemplo de esto es la nueva construcción del supermercado más grande de la ciudad “ EL Dorado” que su creación es para nosotros una demanda existente por motivo que los locales comerciales que están aperturados en el centro comercial consumirían el producto por la cercanía, y la demanda eventual serían los transeúntes que transitan por la carretera ya sea por viaje, visitas a parientes, o conocer el sector.

Por esta razón mi plan de negocio busca exponer las condiciones del mercado en el cual se intenta posicionar la estación de servicio, cuantificando y cualificando mediante métodos de observación, investigación y muestreos. Y determinando mediante encuestas realizadas la demanda y oferta existen en el sector; adicional los precios y tipos de comercialización.

Estableciendo la factibilidad de la creación de la estación de combustible en esa ubicación o no. Con un estudio financiero que determinara la viabilidad de la inversión a través de indicadores TIR Y VAN

3. Problema a Resolver

En cantón de Samborondón la problemática que se ha detectado es que no todas las estaciones las terminales de combustible brindan los tres productos de hidrocarburos como son la gasolina Súper, Ecopaís, Diésel. Una de las principales causas de este problema es que las franquicias existentes no les permiten comercializar estos derivados del petróleo ya que deben acoger a las normas que estos les impongan.

Las principales causas por la que los consumidores se ven forzados a usar combustible con el octanaje adecuado es para evitar daños en el motor de los automóviles, el no utilizar un combustible adecuado acarrea daños a las partes de los automóviles como por ejemplo: las bujías, pistones, rines, etc., acortando la vida útil del automóvil.

Debido a que la Estación de Combustible que mantenemos en la ciudad de Guayaquil tenemos un considerable número de clientes y que muchos de ellos nos demandan que aperturemos una sucursal en el cantón de Samborondón, se ha decidido abrir una sucursal en cantón de Samborondón desarrollando un Plan de negocios que permita satisfacer la demanda insatisfecha y la demanda actual de clientes en la estación de servicio de Guayaquil.

4. Objetivos del negocio

4.1. Objetivo general

Determinar la factibilidad para la apertura de una sucursal “de servicio de combustible” en la Provincia del Guayas cantón Samborondón

4.2. Objetivos específicos

- Analizar la Demanda y Oferta del mercado de la estación de servicio de combustible en el cantón de Samborondón.
- Elaborar el esquema operativo de la terminal de combustible en la vía Samborondón.
- Determinar la rentabilidad financiera del negocio.

5. Resumen Ejecutivo

Grupo Empresarial Villacis es una empresa con 10 años de experiencia en el mercado, Este Grupo actualmente cuenta con siete estaciones de servicios. De las cuales seis están ubicadas en Quito y una en Guayaquil. Sin embargo en la ciudad de Guayaquil o alrededores no se ha expandido más.

El siguiente trabajo expone el desarrollo e instalación de una estación de servicio de combustible ubicada en la provincia del Guayas cantón de Samborondón; enfocados a los nuevos consumidores locales de las urbanizaciones ya pobladas del sector como son Villa Clud , Rioja, Volare, Napoly, la nueva construcción del supermercado más grande de la ciudad ayudaría a crear una demanda existente, y la demanda eventual de los transeúntes que transitan por la carretera.

El objetivo de mi plan de negocio es exponer las condiciones del mercado en el cual se intenta posicionar la estación de servicio, cuantificando y cualificando mediante métodos de observación, investigación y muestreos. Y determinando mediante encuestas realizadas la demanda y oferta existen en el sector; adicional los precios y tipos de comercialización.

Estableciendo Si es factible la creación de la estación de combustible en esa ubicación o no. Con un estudio Financiero se determinara la viabilidad de la inversión a través de indicadores TIR Y VAN

Para la inversión inicial en la apertura de la sucursal en la ciudad de Samborondón será necesario contar con un capital de \$233.285,05 de los cuales el 30% será aporte de los inversionistas, y el 70% se financiará mediante un crédito a una institución bancaria.

6. Misión y Visión

6.1 Misión

El Grupo empresarial Villacis filial de Petroecuador es una empresa dedicada a Satisfacer a sus clientes ofreciendo un servicio de alta calidad, con la cantidad exacta, y precio justo.

6.2 Visión

Ser el Grupo Empresarial de mayor reconocimiento nacional por su servicio y atención al cliente ágil, y confiable. Garantizando el éxito y el crecimiento sostenible de la compañía al contar con colaboradores comprometidos y altamente capacitados. Reflejando en el cliente la excelencia del servicio.

7. Metas

- ✓ Incremento de mis ventas para el segundo año en un 13 % porcentaje referencial que tomamos de un histórico de ventas de un año al otro de la estación de combustible que tenemos en el sur de Guayaquil.
- ✓ Cumpliendo con el manual de funciones y responsabilidades llegar con personal productivo 100% capacitado en la estación.
- ✓ Determinar la viabilidad financiera del negocio con un escenario pesimista de un incremento del 18% en mis costo y gasto financieros
- ✓ Considerar en el presupuesto de la compañía la inversión de la imagen de la estación de combustible, y la innovación tecnología.

8. Viabilidad legal, y Ambiental

8.1 Viabilidad Legal

Para el manejo de una estación de servicio de venta combustible debe registrarse bajo las siguientes leyes a) Constitución Política del Ecuador b) Ley de Hidrocarburo, c) Ley de Gestión Ambiental d) Ley para prevención y control de la contaminación ambiental, e) Reglamento de seguridad y salud de los trabajadores, y al Reglamento emitido por el Presidente de la República para regulación de precios y demás ordenanzas municipales.

8.2 Constitución Política de la República del Ecuador

Es la Ley o norma suprema por encima de la cual no habrá ni se obedecerá a otra, esta Ley regula el desarrollo de la economía en base a los principios de eficiencia, solidaridad, sustentabilidad y calidad; a fin de asegurar a los habitantes del territorio ecuatoriano, igualdad de derechos y oportunidades, además regula la convivencia entre ellos y busca el derecho social, conservar

el equilibrio emocional y económico, incrementar la diversificación de la producción, eliminar la indigencia, la pobreza, el desempleo; en fin, mejorar la calidad de vida de los habitantes y la distribución de la riqueza.

Fuente: (Ecuador & Constitución del Ecuador)

8.3 Ley de Hidrocarburo

La Ley de Hidrocarburos en su Art. 31, literales s) y t), obliga a PETROECUADOR, contratistas asociados en exploración y explotación de hidrocarburos, refinación transporte y comercialización, a ejecutar sus labores sin afectar negativamente a la organización económica y social de la población asentada en su área de acción, ni a los recursos naturales renovables y no renovables locales.

El Capítulo VII de la Ley de Hidrocarburos en el Art. 68 señala que el almacenamiento, distribución y venta al público de los derivados del petróleo se realizará por Petroecuador o por empresas nacionales o extranjeras, quienes deberán sujetarse a los requisitos técnicos, normas de calidad, protección ambiental y control.

Fuente: (Hidrocarburo, 2012, pág. 130)

8.4 Ley de Gestión Ambiental

En esta Ley se resaltan los principios y directrices de política ambiental, determinando además, las obligaciones, responsabilidades, niveles de participación de los sectores público y privado en la gestión ambiental. Y señala los límites permisibles, controles y sanciones en esta materia, además se fomenta la reutilización de desechos, utilización de tecnologías alternativas ambientalmente sustentables y respeto a las culturas y prácticas

tradicionales. También se establece que el Ministerio del ramo es la autoridad máxima.

Para el manejo de una estación de combustible se tiene que tomar en cuenta también La ley de Gestión Ambiental, uno de los articulo importantes que se tendría que tomar en cuenta para la apertura de la estación es el siguiente;

El Capítulo II de la Ley de Gestión Ambiental, Codificada en el Art. 19 dice que las obras sean estas públicas, privadas o mixtas y los proyectos de inversión que puedan causar impacto ambiental serán calificados previamente su ejecución por los organismos descentralizados de control, conforme al sistema Único de Manejo Ambiental que se fije el Ministerio del Ramo.

8.5 Ley para la prevención y control de la Contaminación Ambiental

Para la apertura de una estación de servicios, tenemos que tomar en cuenta ley para la prevención y control de la Contaminación Ambiental, ya que ella nos da las directrices de prevención ante elementos que podrían causar la contaminación del aguas, aire y suelo; cada uno de estos factores son de vital importancia para el medio ambiente y para los seres humanos

Fuente: (Ley Prevencion y control)

8.6 Reglamento de Seguridad y Salud de los Trabajadores

El reglamento de Seguridad y Salud de los trabajadores aplica a toda actividad laboral y en todo centro de trabajo, teniendo como objetivo la

prevención, disminución o eliminación del riesgo del laboral y la armonía del medio ambiente laboral.

El Art. 2 del Reglamento de Seguridad y Salud de los Trabajadores dice que existe un Comité Interinstitucional de Seguridad e Higiene del Trabajo que tendrá como función principal coordinar las acciones ejecutivas de todos los organismos del sector público con atribuciones en materia de prevención de riesgos del trabajo; cumplir con las atribuciones que le señalen las leyes y reglamentos; y, en particular, ejecutar y vigilar el cumplimiento del presente Reglamento. Para ello, todos los Organismos antes referidos se someterán a las directrices del Comité Interinstitucional.

7. (Agregado inc. 2 por el Art. 3 del D.E. 4217, R.O. 997, 10-VIII-88) Cuando un trabajador, como consecuencia del trabajo, sufre lesiones o puede contraer enfermedad profesional, dentro de la práctica de su actividad laboral ordinaria, según dictamen de la Comisión de Evaluaciones de Incapacidad del IESS o del facultativo del Ministerio de Trabajo, para no afiliados, el patrono deberá ubicarlo en otra sección de la empresa, previo consentimiento del trabajador y sin mengua a su remuneración.

Fuente: (Reglamento & Seguridad y Salud de los Trabajador, 2002)

8.7 Normativa Legal de Regulación De Precios

Según el Decreto Ejecutivo emitido el 25 de julio del 2005, dictado por el Ex Presidente Alfredo Palacios, se expidió el Reglamento para la regulación de los precios de los derivados de hidrocarburos. Al igual que la Regulación de los Precios también se emitió una política de congelamiento de precios, el cual está vigente hasta la actualidad.

8.8 Requisitos generales para ser cliente y distribuidor de PETROCOMERCIAL

1. Contar con el contrato de vinculación con PETROCOMERCIAL Comercializadora.
2. Estar registrados como tales ante la Dirección Nacional de Hidrocarburos.
3. Formar parte de la Red de distribución de la Comercializadora (PETROCOMERCIAL)
4. Disponer del seguro de responsabilidad civil extracontractual para el equipo y maquinaria industrial, que cubra los daños a terceros, a sus bienes y daños al medio ambiente que pudieren ocurrir en las instalaciones que operen y por la manipulación de combustibles u otros productos derivados de los hidrocarburos, expedida por una compañía de seguros establecida legalmente en el país, al menos por los montos que establezca el Ministerio de Energía y Minas conforme a lo establecido en este reglamento, sin perjuicio de los seguros adicionales que el distribuidor pudiera tener
5. Cumplir con las políticas estándares de diseño, construcción, operación y de servicio determinado por la Comercializadora PETROCOMERCIAL, según Reglamento 12-15 COMPENDIO DE NORMAS DE SEGURIDAD INDUSTRIAL Y PROTECCIÓN AMBIENTAL DE PETROECUADOR
6. Adquirir los combustibles líquidos derivados de los hidrocarburos, únicamente con PETROCOMERCIAL Comercializadora.
7. Es de responsabilidad de cada distribuidor, obtener los documentos necesarios ante las entidades gubernamentales correspondientes:

pagos de tasas e impuestos por primera vez, actualizar cada año y cumplir con los demás requisitos que imponga el gobierno como: autorizaciones, restricciones para la comercialización, permisos de funcionamiento, licencias para operar normalmente, los mismos que se indican a continuación.

Fuente: (Unidad Comercializadora de Guayaquil, 2002, pág. 98)

8.9 Procedimiento y requisitos para pertenecer a Red de Distribuidores de la Comercializadora PETROCOMERCIAL.

De conformidad a lo dispuesto en el Decreto Ejecutivo No. 2024 de 1 de noviembre del 2001 se encuentra en vigencia el Reglamento para la Autorización de Actividades de Comercialización de Combustibles Líquidos Derivados de los Hidrocarburos.

De igual manera se encuentra vigente el Acuerdo Ministerial No. 359, del 13 de junio del 2002, mediante el cual se expide el Reglamento para la Autorización de Actividades de Comercialización de Combustibles Líquidos Derivados de los Hidrocarburos. De acuerdo con esta reglamentación la distribución de combustibles será realizado por las comercializadoras legalmente autorizadas, entre las cuales se encuentra PETROCOMERCIAL Comercializadora.

La Red de Distribución de Combustibles está integrada por centros de distribución de propiedad de PETROCOMERCIAL Comercializadora y otros que tienen vinculación con contratos.

Un Contrato de Distribución, es la vinculación entre PETROCOMERCIAL Comercializadora y el distribuidor mediante un contrato de carácter privado.

Registro de Distribución, es aquel que las distribuidoras interesadas en pertenecer a la Red de PETROCOMERCIAL Comercializadora, deben registrarse ante la Dirección Nacional de Hidrocarburos, presentando la siguiente información:

1. Documentos de identificación de la organización interesada o testimonio de la existencia legal de la persona jurídica solicitante.
2. Nombramiento de representante legal de la persona jurídica solicitante.
3. Resolución de aprobación de la Subsecretaría de Protección Ambiental del Ministerio de Energía y Minas, del Estudio de Impacto Ambiental del Proyecto de Comercialización de Combustibles Líquidos Derivados de los Hidrocarburos.
4. Determinación de los sistemas a emplearse para el control de calidad y volumen de los productos y de los procedimientos de inspección a realizarse.
5. Información técnica con: Memoria Descriptiva del Proyecto; Marca de PETROCOMERCIAL con el logotipo de PETROCOMERCIAL Comercializadora; Descripción de la infraestructura de su propiedad, con la indicación de la ubicación, capacidad disponible, sistemas de seguridad, protección ambiental, con detalle de las instalaciones, equipos y servicios complementarios.
6. Certificación de una empresa inspectora o certificadora de que el proyecto propuesta se apega a las Normas Internacionales de Calidad y a las Normas de Seguridad Industrial vigentes en el Ecuador.
7. Señalamiento del plazo de operación del proyecto.

8. Declaración de someterse a la jurisdicción de los Juzgados y Tribunales Ecuatorianos.

Fuente: (Unidad Comercializadora de Guayaquil, 2002, pág. 98)

8.10 Requisitos a presentar ante la ARCH previo a Calificación como Nuevo Centro de Distribución

De conformidad con lo establecido en el Oficio No. 242 DNH-C-D 0602103, el Ministerio de Energía y Minas informa que en caso de que alguna persona natural o jurídica se encuentre interesada en instalar un centro de distribución a través de PETROCOMERCIAL Comercializadora deberá presentar la solicitud dirigida a la Dirección Nacional de Hidrocarburos adjuntando para el efecto el informe de factibilidad y compatibilidad del uso de suelo emitido por el Municipio de la zona y/o la autorización provisional del Juzgado Nacional de Caminos del Ministerio de Obras Públicas, según el caso, el permiso del Cuerpo de Bomberos y el plano de ubicación del sitio propuesto en escala de 1:5000, en el que consten los centros de aglomeración humana, centros de distribución existentes y sistemas viales, en un radio de 500 metros.

8.11 Requisitos para instalar una Gasolinera

1. Gestión ante el municipio del sector a fin de conseguir la aprobación de instalar una gasolinera en ese terreno. Conforme a ordenanzas municipales.
2. Carta de solicitud dirigida al Subgerente de Comercialización.
3. Solicitud a la Dirección Nacional de Hidrocarburos de autorización para instalar una gasolinera, en la que se adjuntara el proyecto y planos correspondientes.

4. Estudio del medio ambiente.
5. Formularios de devolución puesto de origen.
6. Copia de la Escritura de Constitución de la Compañía si es persona jurídica.
7. Copia de la Cédula de Identidad del Representante Legal de la Compañía.
8. Copia del Nombramiento del Representante Legal de la Compañía. debidamente inscrito en la Superintendencia de Compañías.
9. Copia del Registro Único de Contribuyentes (RUC)
10. Certificado de que no tiene deudas pendientes con el Estado.
11. Certificado de no tener situaciones pendientes con el Estado, emitido por la Contraloría General del Estado.

Fuente: (Unidad Comercializadora de Guayaquil, 2002, pág. 179)

9. Análisis del Mercado

En la actualidad Grupo empresarial Villacís tiene una cartera de clientes sólida en la ciudad de Guayaquil que se ha incrementado al pasar de los años, y ha sido de vital importancia para el crecimiento de la empresa en los últimos 4 años, por lo que se considera necesario fidelizar esa cartera de cliente, y a su vez atraer nuevos clientes ampliando el servicio como sería la apertura de una nueva sucursal en la vía Samborondón.

Por lo que realizaremos un estudio de mercado que comprende todos los aspectos relacionados con los productos, esto es, oferta, demanda, precios, canales de distribución y promoción, aplicar una metodología científica que

permita tomar las decisiones correspondientes a partir de los resultados que se obtengan. A continuación se presentan los elementos que integran una investigación de mercado:

- Especificación de los problemas que se investigan.
- Marco conceptual teórico.
- Planteamiento de hipótesis.
- Recolección de datos.
- Procesamiento de la información.
- Interpretación de los resultados de la investigación.
- Elaboración del informe de los resultados de la investigación.

Fuente: (Morales Castro, 2009, pág. 45).

9.1. Mercado Objetivo

El mercado objetivo está enfocado al 70% del sector de Samborondón. Dirigido la mayor parte de la demanda insatisfecha a clientes de estrato socioeconómico medio y alto y un mínimo de clientes de estrato bajo.

9.2. Análisis PESTAL

Para la elaboración de un análisis completo es preciso realizar un estudio sobre el macro entorno, donde es importante y necesario identificar el desarrollo de distintos factores que inciden positiva o negativamente en una empresa u organización.

Los factores político, económico, social, y tecnológico, entre otros, son de gran relevancia ya que permiten tener una visión más clara de la situación externa por la que la empresa directa o indirectamente atraviesa y forma parte de los mismos.

9.2.1 Factor Político

Estabilidad Política: El Presidente Rafael Correa, a lo largo de sus mandatos y a pesar de representar una ideología política conformada por marcadas diferencias entre las diversas clases sociales del país, ha logrado mantener una estabilidad política que en definitiva ha favorecido a muchos aspectos tanto económicos como sociales, reformando así, la constitución y tomando medidas para convertirse en un país más moderno y con mayores potenciales de productividad.

Decreto Ejecutivo N. 2024 en el suplemento del Registro Oficial N. 445 del 01 de noviembre del 2001, la Agencia de Regulación y control de Hidrocarburo dispone previo a la emisión del certificado de control anual 2015 se deberá presentar los siguientes:

- Certificado actualizado de inspección técnico de los tanques de almacenamiento.
- Permiso del cuerpo de bomberos de la jurisdicción a la que pertenece el centro de distribución.
- Póliza de responsabilidad civil extracontractual
- Pago control anual 2015
- El sujeto de control o debe tener obligaciones económicas exigibles pendientes de años anteriores

Fuente: (Registro Oficial N.445 ARCH, 2012, pág. 95)

9.2.2 Factor Económico

Es importante que para comprender el entorno del Ecuador, se debe realizar un estudio de las variables económicas, porque ellas afectan la capacidad

monetaria de los consumidores para adquirir bienes, y servicios Fuente: (Villacorta Tilve, 2010, pág. 87).

- **La inflación**

Es medida estadísticamente a través del Índice de Precios al Consumidor del Área Urbana (IPCU), a partir de una canasta de bienes y servicios demandados por los consumidores de estratos medios y bajos, establecida a través de una encuesta de hogares.

La evidencia empírica señala que inflaciones sostenidas han estado acompañadas por un rápido crecimiento de la cantidad de dinero, aunque también por elevados déficit fiscales, inconsistencia en la fijación de precios o elevaciones salariales, y resistencia a disminuir el ritmo de aumento de los precios (inercia). Una vez que la inflación se propaga, resulta difícil que se le pueda atribuir una causa bien definida. Fuente: (BANCO CENTRAL DEL ECUADOR, 2014)

Tabla 1: Inflación Mensual y Acumulada anual

	FECHA	INFLACION MENSUAL	INFLACION ACUMULADA ANUAL
Fuente: (BANCO CENTRAL DEL ECUADOR)	Junio-30-2015	0.41%	3.08%
	Mayo-31-2015	0.18%	2.66%
	Abril-30-2015	0.84%	2.48%
	Marzo-31-2015	0.41%	1.63%
	Febrero-28-2015	0.61%	1.21%
	Enero-31-2015	0.59%	0.59%
	Diciembre-31-2014	0.11%	3.67%
	Noviembre-30-2014	0.18%	3.55%
	Octubre-31-2014	0.20%	3.36%
	Septiembre-30-2014	0.61%	3.15%
	Agosto-31-2014	0.21%	2.52%
	Julio-31-2014	0.40%	2.31%
	Junio-30-2014	0.10%	1.90%
	Mayo-31-2014	-0.04%	1.79%
	Abril-30-2014	0.30%	1.83%
	Marzo-31-2014	0.70%	1.53%
Febrero-28-2014	0.11%	0.83%	
Enero-31-2014	0.72%	0.72%	
Diciembre-31-2013	0.20%	2.70%	

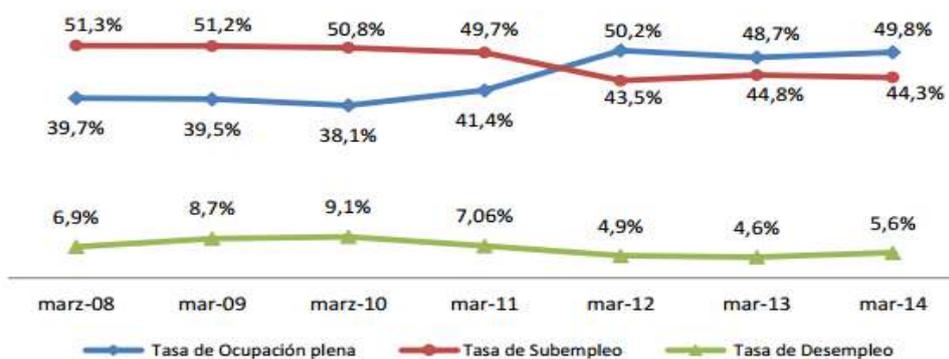
Elaborado por el: El Autor

- **Canasta Básica**

Según cifras reportadas por el INEC, para noviembre del 2014, la canasta básica alcanzó una cifra de \$644.74, en tanto, el ingreso familiar mensual con 1.60 de perceptores se ubicó en \$634.67, obteniendo una diferencia de 1.56%, lo que implicó que familias urbanas de ingresos mensuales bajos, no hayan podido adquirir la canasta familiar básica. Fuente: (INEC, 2014, pág. 45)

9.2.3 Entorno Social

Mercado Laboral: En marzo de 2014 se evidencia que el desempleo a nivel nacional urbano se ubicó en 5,58%, en comparación al 4,61% registrado en marzo de 2013. Mientras que el subempleo en marzo alcanzó un 44,25% y en el mismo mes del año anterior se ubicó con el 44,78%. Fuente: (COMERCIO, 2015, pág. 35)



Fuente: INEC, Marzo, 2014

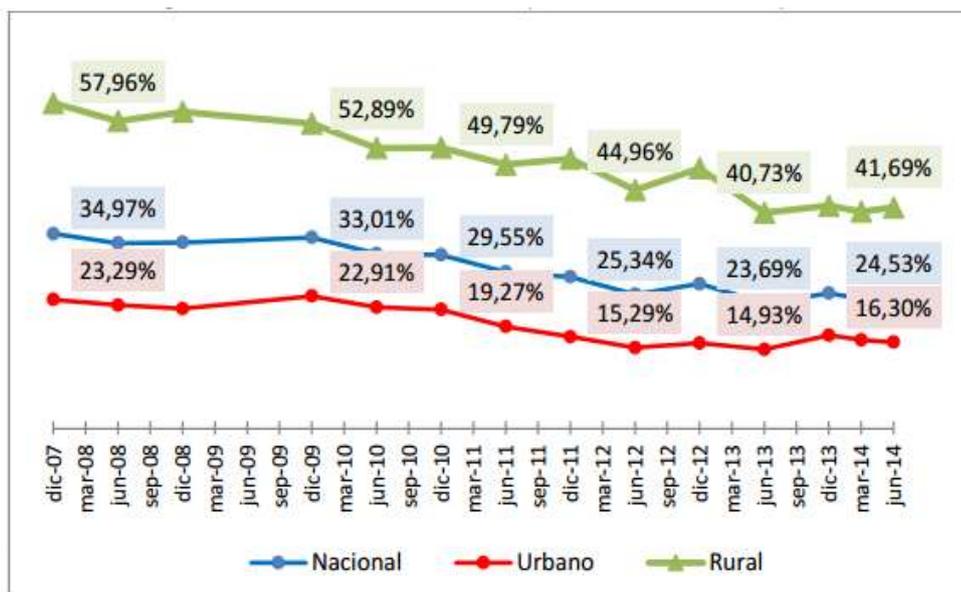
Figura 1: Tasa de medición de desempleo

- **Índice de Pobreza**

De acuerdo al informe presentado por el INEC, la línea de pobreza en junio de 2014 se ubicó en \$79.67 mensuales por persona, mientras que la

línea de pobreza extrema en \$44,90 mensuales por persona. Los resultados claramente señalan que las personas cuyos ingresos per cápita son inferiores a las cantidades anteriormente descritas son considerados pobres o extremadamente pobres, respectivamente. Fuente: (INEC, 2014, pág. 91)

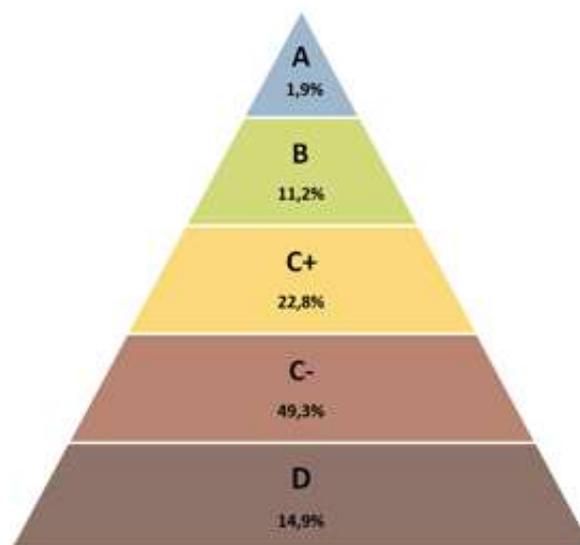
**Figura 2:
Indicadores de Pobreza en el Ecuador**



Fuente, INEC, Informe de Pobreza, Junio, 2014, p. 4

I Socioeconómico de la Población

Según las estadísticas proporcionadas por el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos, se determina que los hogares en Ecuador están



Fuente: INEC/SA

conformados por cinco estratos, el 1,9 de los hogares se encuentra en estrato A, el 11,2% en nivel B, el 22,8% en nivel C+, el 49,3% en estrato C- y finalmente el 14,9% en nivel D. (INEC, S/A)

Figura 3: Niveles o estratos socioeconómicos Del Ecuador, 2010

9.2.4 Entorno Tecnológico

Evidentemente existe y se ve reflejada un incremento considerable en el aspecto tecnológico a nivel nacional. El ingreso de internet y su respectiva expansión, ha logrado que hasta las comunidades más apartadas del país, actualmente se encuentren comunicadas y se hayan modernizado, logrando de esta manera una evolución en la que muchas personas se ven beneficiadas.

- **Acceso a Internet y Redes Sociales:**

Ramas como la comunicación, educación y el aspecto laboral, se han visto considerablemente beneficiados con el ingreso del internet al país y su importante expansión. Las redes sociales como Facebook, Instagram, Twitter, entre otras, han alcanzado grandes números de usuarios ampliando su target inclusive hasta personas de la tercera edad.

Uso de equipos inteligentes: El uso de dispositivos electrónicos como celulares, laptops, iPads, etc., se ha convertido en parte fundamental en el estilo de vida de varias y numerosas comunidades, donde encuentran en la tecnología una herramienta no únicamente de comunicación, sino una manera de progresar profesional y económicamente.

9.3. ANALISIS FODA

El análisis FODA es una herramienta muy importante que ayuda a la elaboración de las estrategias estableciendo relaciones entre las fortalezas y oportunidades (FO), las debilidades y oportunidades (DO), fortalezas y amenazas (FA), y las debilidades y amenazas (DA)

FORTLEZAS

- Calidad y cantidad exacta en los productos que comercializa la estación de servicios.
- Servicio rápido y eficiente al cliente.
- Equipos y sistemas de alta tecnología que facilitan la atención, control y despacho seguro del combustible.
- Infraestructura de punta y áreas de trabajo que permiten eficiencia y buen desempeño.
- Conocimiento del negocio y del mercado

- Solvencia económica

DEBILIDADES

- Transporte del combustible que no son de propiedad de la estación de servicio.
- Inicio de operaciones con una administración sin experiencia comprobada.
- Rotación de los despachadores de combustible

OPORTUNIDADES

- Mercados insatisfecho en el cantón de Samborondón existen pocas gasolineras
- Prima como primera elección la Marca Petroecuador ante las demás marcas de servicio de combustible
- Crecimiento constante de usuarios por el incremento del parque automotor.
- Mejores precios del mercado.
- Aumento de población debido a que las urbanizaciones se encuentra en sus etapas finales.

AMENAZA

- Inestable situación legal y económica del país
- Empresa sujeta a la manipulación y corrupción política

- Incremento de otras estaciones de servicio en la zona de Samborondón
- Grupos interesados en dañar la imagen de la gasolinera.
- Mayor regulación en el factor ambiental.

MATRIZ FODA

Tabla 2:Matriz FODA

FORTALEZA	OPORTUNIDADES
<ul style="list-style-type: none"> • Calidad y cantidad exacta en los productos que comercializa la estación de servicios. 	<ul style="list-style-type: none"> • Mercados insatisfecho en el cantón de Samborondón existen pocas gasolineras
<ul style="list-style-type: none"> • Servicio rápido y eficiente al cliente. 	<ul style="list-style-type: none"> • Prima como primera elección la Marca Petroecuador ante las demás marcas de servicio de combustible
<ul style="list-style-type: none"> • Equipos y sistemas de alta tecnología que facilitan la atención, control y despacho seguro del combustible. 	<ul style="list-style-type: none"> • Crecimiento constante de usuarios por el incremento del parque automotor.
<ul style="list-style-type: none"> • Infraestructura de punta y áreas de trabajo que permiten eficiencia y buen desempeño. 	<ul style="list-style-type: none"> • Aumento de población debido a que las urbanizaciones se encuentran en sus etapas finales.
<ul style="list-style-type: none"> • Conocimiento del negocio y del mercado 	<ul style="list-style-type: none"> • Mejores precios del mercado.
DEBILIDADES	AMENAZA
<ul style="list-style-type: none"> • Transporte del combustible que no son de propiedad de la estación de servicio. 	<ul style="list-style-type: none"> • Incremento de otras estaciones de servicio.
<ul style="list-style-type: none"> • Inicio de operaciones con una administración sin experiencia 	<ul style="list-style-type: none"> • Inestable situación legal y económica

comprobada.	del país
<ul style="list-style-type: none"> • Rotación de los despachadores de combustible 	<ul style="list-style-type: none"> • Grupos interesados en dañar la imagen de la gasolinera.

Fuente: Grupo Empresarial Villacis

Elaborado por el: El Autor

El FODA de la empresa nos permite ver la situación de la gasolinera mediante la matriz de; oportunidades, debilidades, amenazas y fortalezas las mismas nos ayudara a planificar estrategias a futuro.

9.4. Análisis de las 4 ps (Plaza, Precio, Producto, promoción)

9.4.1 Producto

El producto que ofrecemos son los diferente tipos de hidrocarburos para toda clase de motores, con una calidad alta para el cuidado de estos; y los servicios que brindaremos serán de gran satisfacción para los clientes debido a que trataremos de cumplir con las necesidades que nos manifestaron en las encuestas realizadas.

9.4.2 Promoción

Por medio promociones Se piensa atraer la atención del cliente a mediano plazo con la finalidad de hacernos conocer, ya sea por medio de publicidad, ofertas, y promociones. Destacando los beneficios de los servicio al adquirir el producto.

9.4.3 Precio

El precio de venta al público Ecopaís, Súper y Diésel es el mismo para todas las estaciones de servicio de combustible, ya que son precios fijados por el Gobierno Nacional.

9.4.4 Plaza

El sector elegido otorga ventajas competitivas debido a que su ubicación se encuentra en la zona vehicular del canto de Guayaquil- Samborondón, permitiendo tener un contacto frecuente con los potenciales clientes, y clientes fijos que podrán diferenciar la calidad del servicio, variedad de productos en un mismo lugar.

9.5. Análisis de la Demanda y la Oferta

Para determinar y realizar un análisis la demanda y oferta de la estación de combustible del cantón de Samborondón primeramente se debe comenzar por realizar un estudio de mercado y por medio de este establecer las necesidades y demandas del sector.

9.5.1 Investigación de Mercado

La investigación de mercado se realizó con la finalidad de conocer las necesidades insatisfechas, como herramienta de estudio para la investigación se ha utilizado la encuesta, con el fin de determinar los objetivos propuestos de la investigación de manera cuantitativa, lo cual es más adecuado para el presente estudio.



Figura 4: Parque Automotriz

Fuente: (Parque Automotriz CTG, 2014)

Elaborado por el: El Autor

Para determinar una muestra se debe tener identificado tres variables: el tamaño de la muestra, a quien se dirige la muestra, y por último el procedimiento a ser utilizado en la muestra.

Es así que para el plan de negocio y como resultado de la segmentación realizada en el apartado anterior hemos identificado un mercado potencial de 717.543 (2015) personas que poseen vehículos en la provincia del Guayas, de los cuales 260.000 están inactivos, dándonos un total de 457.543. Para el estudio de mercado usaremos la siguiente formula que corresponde a la población finita:

$$n = \frac{Z^2 \sigma^2 N}{e^2 (N - 1) + Z^2 \sigma^2}$$

En donde:

- n el tamaño de la muestra

- N tamaño de la población; es el mercado objetivo cuyo tamaño es de 457.543 automotores.
- σ : Desviación estándar de la población que, generalmente no se tiene su valor, y suele utilizarse un valor constante de 0,5
- Z Valor obtenido mediante niveles de confianza. Es un valor constante que, si no se tiene su valor, se lo toma en relación al 95% de confianza que equivale al 1.96
- Se trabajara con un nivel de confianza del 95%
- e = Margen de Error del 5%
- Con la hipótesis que el 70 % de la población aceptara la apertura del servicio de combustible.

Tenemos como resultado al reemplazo de estos valores

$$n = \frac{N Z^2 P x Q}{i^2 (N - 1) + Z^2 P x Q}$$

$n = \frac{(447543)(1.96)^2(0.5*0.5)}{(0.05)^2(447543 - 1) + (1.96)^2(0.5*0.5)}$
--

n = 384 Encuestas

Realizado los cálculos nos da como resultado el tamaño de la muestra a encuestar que serían 384 conductores de vehículos, que se le va a proceder a realizar las encuestas.

9.5.2 ENCUESTA

DETERMINAR LA ACEPTACION DE LAS PERSONAS QUE VIVEN EN LA CIUDAD DE GUAYAQUIL Y QUE TRANSITAN EN LA VIA –

AURORA- SAMBORONDON-PUNTILLA LA APERTURA DE UNA NUEVA ESTACION DE SERVICIO DE COMBUSTIBLE.

1. ¿Si tuviera la oportunidad de escoger entre estaciones de servicios netamente garantizados y de buena calidad, cuál estación preferirá?

- Petrocomercial _____
- Terpel _____
- Mobil _____
- PVS _____
- Primax _____

Análisis de Resultado

Tabla 3: pregunta # 1

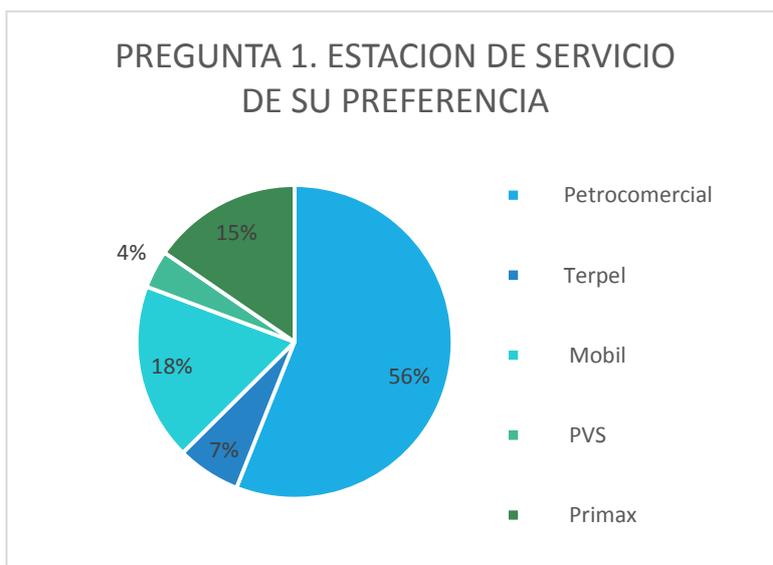
1.- ESTACION DE SEVICIO DE SU PREFERENCIA		
DETALLE	CANTIDAD	PORCENTAJE
Petrocomercial	254	66%
Terpel	25	7%
Mobil	50	13%
PVS	15	4%
Primax	40	10%
	384	100%

Fuente:

Investigación
mercado

Elaborado

Autor



de

por el:

Grafico: 1 Encuesta**Análisis pregunta 1:**

Podemos notar que el 56% (215 personas) prefieren PETROCOMERCIAL por el servicio, precio y la atención al cliente, el 7% (25 personas) prefieren Terpel por los amplios espacios y la calidad del combustible, el 18% (70 personas) prefieren Mobil por su servicio de snack y de mantenimiento de vehículo en una estación dando un servicio de calidad a sus clientes, el 4% (15 personas) prefieren PVS por su atención, y por su visión de modernización por ser unos de las estaciones pionera en instalar surtidores eléctricos, el 15% (59 personas) prefieren los servicios de Primax por su servicios de snack, y comodidad.

2. ¿Desearía que se instale una nueva estación de servicio en el sector de km 10,5 de la avenida Samborondón-La Aurora?

SI _____ NO _____

2.- Desearía que se instale una nueva estación de servicio en el sector de km 10,5 de la avenida Samborondón-Aurora		
VARIABLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	361	94%
NO	23	6%
	384	100%

Fuente: Investigación de mercado

Elaborado por el: Autor



Grafico: 2 Encuesta

Análisis de la pregunta 2

En la pregunta dos estarían dispuestos a una nueva estación de servicios el 94% (361 personas) necesitarían un estación de servicios de excelente servicio, comodidad, y atención; el 6% (23 personas) indicaron que no necesitarían una nueva estación de servicios.

3. ¿Qué servicios complementarios le gustaría en una estación de servicio?

- Farmacia -----
- Cajero -----
- Cabina telefónica -----

Food

3. ¿Qué servicios complementarios le gustaría en una estación de servicio?		
DETALLE	CANTIDAD	PORCENTAJE
Farmacia	60	16%
Cajero	80	21%
Cabinas Telefónicas	10	3%
Food Market	170	44%
Car Wash	60	16%
Otros	4	1%
TOTAL	384	100%

Market

Car Wash

Otros

De acuerdo a los resultados de la encuesta tenemos que 16% (60 personas) requieren el servicio de farmacia, el 21% (80 personas) preferirían un cajero automático para sacar dinero cuando los clientes lo necesiten, el 3% (10 personas) desearían cabina telefónicas para realizar llamadas cuando sea necesario, el 44% (1707 personas) necesitarían un food market para comprar comida rápida, bebidas, el 16% (60 personas) necesitarían tener un car wash para el lavado de autos, el 1% (4 personas) otros servicios como vulcanizadora mantenimiento entre otros.

Fuente: Investigación de mercado

Elaborado por

el: Autor

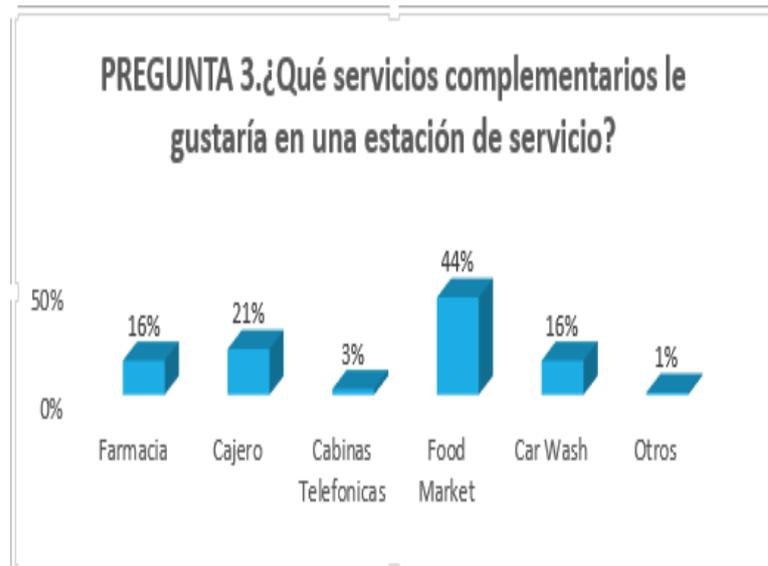


Grafico: 3 Encuesta

4. Usted prefiere un servicio:

Ágil _____

Oportuno _____

Cómodo _____

Seguro _____

Todos _____

4. Usted prefiere un servicio:		
DETALLE	CANTIDAD	PORCENTAJE
Ágil	38	10%
Oportuno	10	3%
Cómodo	46	12%
Seguro	60	16%
Todos	230	60%
TOTAL	384	100%

Fuente: Investigación de mercado

Elaborado por el: Autor

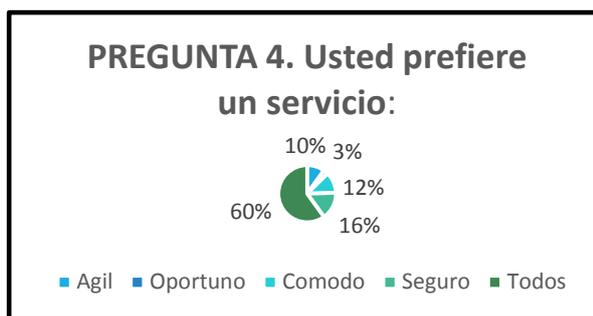


Grafico: 4 Encuesta

Análisis pregunta 4

Sobre la calidad el 10% (38 personas) necesitan tener un servicio ágil con mayor rapidez en el despacho de combustible, 3% (10 personas) es oportuno, el 12% (46 personas) que sea cómodo en todas sus instalaciones, el 16% (60 personas) que sea seguro en todos los aspectos, el 60% (230 personas) prefieren todos los servicios por tener una seguridad y confiabilidad del establecimiento

5. ¿En qué frecuencia adquiere combustible?

Diario _____

Una vez por semana _____

Quincenal _____

Una vez al mes _____

Fuente: Investigación de mercado

Elaborado por el: Autor

5. ¿En qué frecuencia adquiere combustible?		
DETALLE	CANTIDAD	PORCENTAJE
Diario	250	65%
Una vez por semana	107	28%
Quincenal	22	6%
Una vez por mes	5	1%
TOTAL	384	100%

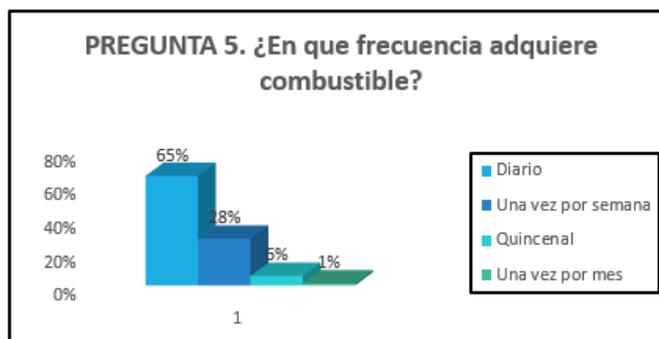


Grafico: 5 Encuesta

Análisis de pregunta 5

En la pregunta cinco, que hace referencia a la frecuencia adquiere combustible, el 65% (250 personas) adquieren combustible diariamente, el 28% (107 personas) adquieren una vez por semana, 5% (23 personas) adquieren quincenalmente, el 1% (5 personas) lo adquieren una vez por mes

6. ¿Usted prefiere una estación de servicios por?

Precio _____

Calidad _____

Cantidad _____

Garantía _____

Fuente: Investigación de mercado

Elaborado por el: Autor

6. ¿Usted prefiere una estación de servicios por?		
DETALLE	CANTIDAD	PORCENTAJE
Precio	144	38%
Calidad	35	9%
Cantidad	50	13%
Garantía	50	13%
Servicio	105	27%
TOTAL	384	100%



Gráfico: 6 Encuesta

Análisis de la pregunta 6

De acuerdo a los resultados de la pregunta 6, el 38% (144 personas) prefieren precios bajos porque representa un ahorro, el 9% (35 personas) prefieren la calidad del producto, el 13% (50 personas) eligen la cantidad en el momento del despacho del combustible, el 13% (50 personas) prefieren la garantía del combustible para el rendimiento del motor de su vehículo, el 27% (105 personas) se enfocan en el servicio que tenga todas las características antes mencionadas para tener una buena estación de servicio eficiente y eficaz para el cliente.

Conclusiones del Estudio de Mercado de acuerdo a los resultados obtenidos.- Se concluyó que existirá una gran acogida por parte del sector de Samborondón de recibir los servicios de la nueva Estación de Servicios PETROCOMERCIAL, debido que Petroecuador para los clientes del sector de Samborondón es su primera elección de la paleta de empresas que ofrecen el servicio de consumo de combustible. También las encuestas nos guía y nos orientas de las necesidades del consumidor y lo que espera de una estación de servicio de combustible; que es una atención amable, cordial, eficiente, rápida, y sentir la confianza que le despachan productos

combustibles de primera calidad garantizados con las normas ISO 14001. Se estimó que el usuario se abastecerá con un promedio de una vez cada tres días, tanto en la mañana tarde y noche, diferentes horarios.

De acuerdo a las encuestas, prefieren a la estación de servicio antes que las de la competencia porque el cliente está dispuesto a pagar menos con relación al precio oficial por cada galón, tanto gasolina como diésel.

9.5.3 Análisis de la Demanda

Utilizando el método de la observación y encuesta notamos que existe una gran necesidad de combustible de parte de los clientes potenciales como lo son las urbanizaciones ya pobladas del sector las cuales detallo a continuación: Villa Club, La Rioja, Volare, Napoly, Urbanización San Sebastián, Urb. Altos del Rio, Urb. Altos del Rio, Urb. Ciudad Celeste, etc. Adicional la nueva construcción del supermercado más grande de la ciudad, industrias y colegios que se están creando y los que ya están construido, crea una demanda existente, y la demanda eventual sería la de los transeúntes que transitan por la carretera.

De acuerdo a las encuestas realizadas a los consumidores del sector se determinó que el uso de combustible ya sea gasolina o diésel es de manera continua y cada día se hace más urgente que existan estaciones que ofrezcan otro tipo de servicios complementarios a la comercialización de combustible.

9.5.5 Determinación de la Demanda de acuerdos a vehículos que circulan por la zona

Se puede determinar cómo el mercado principal a los vehículos livianos, seguidos de camiones, volquetas, entre otros que circulan por la estación de servicio de combustible.

CLASES DE AUTOMOTORES	TIPO DE PRODUCTO A CONSUMIR	
AUTOS Y CAMIONETAS	Súper, Ecopaís, y Diésel	
TAXIS	Súper, Ecopaís, Diésel y Gas	
Buses escolares, urbanos e interprovincial, Volquetas y Tráiler	Diésel	
Motos	Súper, Ecopaís, y Diésel	

Figura 5 Demande de combustible por Modelo de Vehículo

9.5.6 Consumo de combustibles en la Provincia del Guayas y Consumo de combustibles en la Cantón Samborondón

De acuerdo con la información recogida de la comisión de tránsito del Guayas se tiene lo siguiente datos que son importantes para determinar la demanda de combustible es este cantón:

Tabla 4: Vehículos que circulan en el cantón de Samborondón

92 % Provincia del Guayas	420939.56
Samborondón 8%	27452.58
TOTAL DE VEHICULOS CIRCULANDO	457543

Fuente: (Parque Automotriz CTG, 2014)

Elaborado por el: Autor

9.5.7 Cantidad de Vehículos que consumen combustible Súper, Ecopaís y Diésel medidos en porcentaje.

Tomando como referencia las entrevistas que se realizó a las diferentes estaciones de servicio de combustible de la ciudad de Guayaquil y sucursales de nosotros se determinó lo siguiente:

Tabla 5: Cantidad de vehículo que consumen cada producto

PRODUCTO	% CONSUMO
SUPER	51%
ECOPAIS	19%
DIESEL	30%
TOTAL	100%

Fuente: Investigación de mercado

Elaborado por el: Autor

9.5.8 Determinación del número de vehículos que consumen Súper, Ecopaís y Diésel en el cantón de Samborondón

Tomando como referencia el número de circulación de vehículos en el cantón de Samborondón 6% (27452.58) al año

Determinamos lo siguiente:

Tabla 6: Numero de vehículo que consumen combustible por producto en el cantón de Samborondón

TOTAL DE VEHÍCULOS AL AÑO	27452.58
Vehículos utilizan SUPER	14000.8158
Vehículos utilizan ECOPAÍS	5215.9902
Vehículos utilizan DIESEL	8235.774

Fuente: Investigación de mercado

Elaborado por el: Autor

9.5.9 CONSUMO DE COMBUSTIBLE ANUAL DE UN VEHICULO POR KILOMETRAJE

Para realizar el cálculo de consumo de combustible por el Kilometraje anual de un vehículo, se tomó como referencia el valor promedio que las concesionarias manejan; El cual es de 15000 kilómetros de recorrido al año por vehículo.

Tabla 7: Consumo de los combustible anual medido en Kilometraje

PRODUCTO	KILOMETROS X AÑO
SUPER	280016316
ECO	104319804
DIESEL	164715480

Fuente: Investigación de mercado a Concesionarias Automotriz

Elaborado por el: Autor

Para calcular el Kilometraje por año multiplicamos el kilometraje que recorre un vehículo al año que es de 15000 por el número de vehículo que consumen cada producto (SUPER, ECOPAÍS Y DIESEL).

Teniendo el valor del consumo de combustible por producto medido en kilómetros. Considerando este resultado, podemos calcular la estimación de los Galones de consumo de combustible de cada producto diario y anualmente, si tomando como referencia de las Fabricas Automotrices; que un galón de combustible nos generan 40 kilómetros de recorrido. Esto nos da como resultado el número de galones consumidos por año y si dividimos por 365 tenemos el consumo de combustible diario.

Tabla 8: Consumo de galones por producto /año y diario

GALONES AÑO	GALONES X DIA
7000407.9	19179.19973
2607995.1	7145.192055
4117887	11281.88219
13726290	37606.27397

Fuente: Investigación de mercado

Elaborado por el: Autor

9.5.10 Estimación de la demanda insatisfecha: cálculo de venta diaria, mensual y anual año 2015

Tabla 9: Estimación de Demanda de combustible

PRODUCTO	VENTA GALONES DIARIA	VENTA TOTAL EN GALONES AL MES	VENTATOTAL EN GALONES AL AÑO	PVP	VENTA MENSUAL ESTIMADA	VENTA ANUAL
Ingreso por venta Súper	19179.19973	575375.9918	7000407.9	2	1150751.984	14000815.8
Ingreso por venta Ecopáis	7145.192055	214355.7616	2607995.1	1.48	317246.5272	3859832.75
Ingreso por venta Diésel	11281.88219	338456.4658	4117887	1.03	348610.1597	4241423.61
TOTAL	37606.27397	1128188.219	13726290		1816608.671	22102072.2

Fuente: Investigación de mercado

Elaborado por el: Autor

9.5.11 Análisis de Oferta

En el cantón de Samborondón lugar donde se plantea la apertura de una estación de servicio de combustible ubicado en km 10,5 de la avenida Samborondón-La Aurora se realizó varios métodos de investigación como fue el de la observación y encuesta y se pudo determinar que la oferta es mínima la cual no abastece la demanda de gasolina y diésel existente en lugar, y más aún la demanda futura por todas las urbanización que ya están siendo pobladas.

Existen varios factores que afectan a la demanda, como los siguientes:

- Precio del producto, este factor es determinante al momento de adquirir el producto, pues, si existe un mejor precio al que se ofrece al cliente, este va preferir definitivamente acudir a ese lugar.
- Competencia: este factor es muy importante al momento de crear un negocio, por lo que es necesario primeramente realizar un estudio de mercado para determinar el nivel de la competencia y con ello mejorar los servicios y productos de tal forma que se cree una fidelidad del cliente.
- incremento de vehículos: la cantidad de vehículos influye directamente en el consumo del producto, es decir a mayor parque automotor mayor necesidad de los usuarios por abastecer su vehículos y viceversa.
- Los ingresos: a pesar de que el precio de los combustibles domésticos esta ya establecido de manera general, es muy importante conocer el tipo de ingresos que tienen los clientes y con ello determinar cierto tipo de promociones que le permitan al

cliente sentir que el valor del combustible es el justo y puede comprar sin prejuicios.

9.5.12 Clientes:

En la actualidad el parque automotriz en el guayas se estima en 350000 mil vehículos de los cuales el 80% rueda en Guayaquil

Fuente: Parque Automotriz CTG

Tabla 10: Cuadro de clientes potenciales

	GUAYAS 2015	SABORONDON
TOTAL DE VEHICULOS	447500	36603.44

Fuente: Parque Automotor del Guayas

Elaborado: por el Autor

Total de Vehículos en la Provincia del Guayas y cantón Samborondón

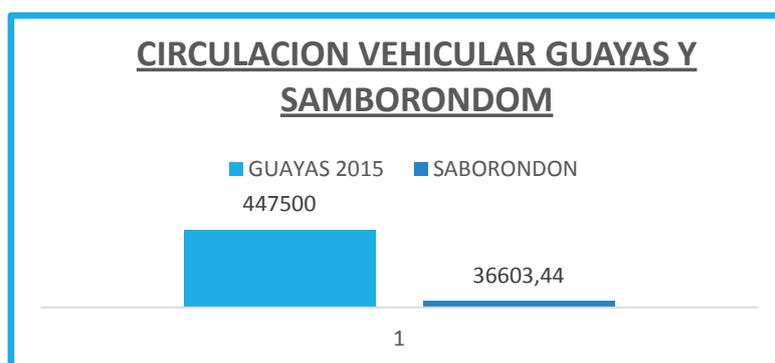


Grafico: 7 Circulación vehicular

Fuente: Parque Automotriz del Guayas

Elaborado: por el: Autor

9.5.13 Competencia

La competencia fuerte son la Móvil y la Primax por el hecho de que son estaciones de servicio de combustible ya establecidas y que son filiales de empresas multinacionales , las cuales cuentan con un buen posicionamiento en el mercado y son empresas que se preocupan mucho en la imagen de venta de su servicio y su infraestructura las cuales han sido su principal estrategia de venta para la captación de nuevos clientes, al igual que todas sus gasolineras cuenta con un servicio de mini market, en otros con un KFC, Sweet and Coffe, Listo entre otros etc.

PRIMAX

Ingresó al país en agosto del 2006 cuando compró las 63 estaciones de Shell en Ecuador. En septiembre del 2007 se realizó la presentación oficial al mercado ecuatoriano con el cambio de imagen de la primera estación de servicio. Su propuesta fue bien recibida por los clientes ya que en el 2008 pasó del 7mo al 4to lugar en participación de mercado. En el mismo año, se firma un acuerdo de compra con Repsol Ecuador, lo que la convierte en la red privada más grande del país con 183 estaciones de servicio.

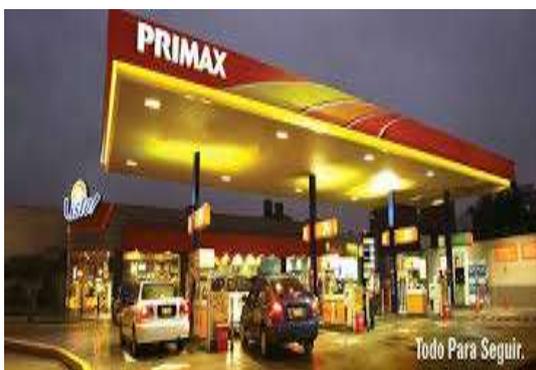


Figura 6: Locales de Primax

Fuente: Primax

ExxonMobil :

Ecuador es una empresa afiliada de ExxonMobil Corporación misma que tiene presencia en el mercado de combustibles a nivel nacional desde 1995 en los segmentos automotriz e industrial.



Figura 7: Local de Movil

Fuente: AIHE

9.5.14 Precio

En el Ecuador la gasolina comercializada por Petroecuador tiene un precio muy accesible al bolsillo del consumidor, esto ha provocado que el nivel de demanda de consumo de gasolina y diésel de las estaciones de servicio de Petroecuador se incremente.

Adjunto cuadro comparativo de precios según las diferentes comercializadoras

Tabla 11: Precios de Comercializadoras de combustible

PRODUCTO	MOVIL	PRIMAX	TERPEL	PETROECUADOR
----------	-------	--------	--------	--------------

GASOLINA SUPER	2.29	2.329		2.00
GASOLINA ECOPAIS	1.48	1.48	1.48	1.46
DIESEL	1.03	1.03	1.03	1.03

Fuente: Investigación de mercado

Elaborado por el: Autor

La variación de precios es legal, pues así quedó establecida por decreto en una última regulación de precios efectuada en el 2002, solo está fijada solo el precio del galón de Diésel en \$1,03 y súper a un precio \$2.18, quedaba en libertad para ser regulado por el mercado.



Figura 8 Precio de Petroecuador

9.6. Estrategia de diferenciación

Las estrategias de diferenciación que aplicara Grupo empresarial Villacis respecto a la competencia, se basaran en las mismas estrategias utilizadas

en la matriz que son: participación de mercado representativa, aumento de las ventas anuales, brindar un mejor servicio a los clientes, despacho inmediato de los productos, flexibilidad en la concesión de los créditos, y garantías de los productos vendidos.

9.7. Acciones de promoción

El objetivo de las promociones:

- Diferenciar de marca.
- Por medio de promociones y ofertas realizar la captación de cliente
- Plan de contingencia del aumento de los productos de la competencia,
- Evitar una Guerra de precios
- Incrementar el volumen de ventas y participación en el mercado.
- Mejorar la experiencia de compra de combustible del cliente con un ambiente más acogedor (limpieza del local e infraestructura moderna)

9.8. Canal de Distribución

El canal de distribución será de manera directa por lo que el cliente visitara las instalaciones.

Para distribución de combustible nos basaremos de acuerdo a la ley que nos indica que la distribución de combustible se debe ubicar en un lugar aceptado por los organismos de control y regulación como es la ARCH. (Agencia de Regulación y Control de Hidrocarburo).

10. Análisis Operativo

10.1. Localización del negocio

La localización del Servicio de combustible Petroecuador será Vía a La Aurora Km. 10 1/2, Av. León Febres Cordero Rivadeneira Samborondón considerando que es una zona en la día a día está siendo poblada debido porque las urbanizaciones aledañas están en su etapa final y por tal motivo muchas empresas están invirtiendo para captar este mercado de demanda insatisfecha., su ubicación es de fácil acceso, y la avenida es amplia y se encuentra en buenas condiciones lo que permite un fácil acceso y salida de vehículos.

Ubicación del Proyecto

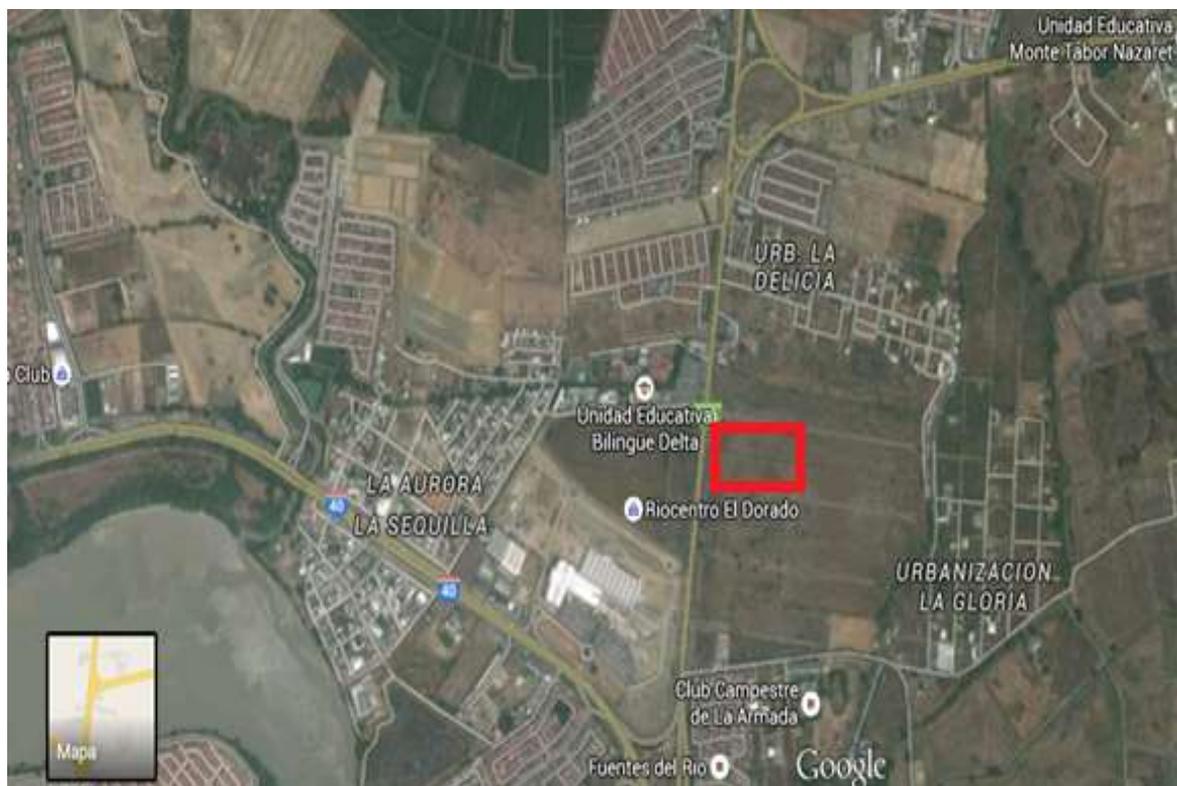


Figura 9: Ubicación del proyecto.

Fuente: cotización para proyecto

10.1.1 Tamaño

Para determinar las extensiones necesarias de la estación de servicio de combustible nos regimos bajo las normas técnicas establecidas por el organismo que regula a la industria, la cual fija las dimensiones y las distancias que deben existir entre dispensadores, tanques de almacenamiento y zona de descargue.

La estación de servicio de combustible contara con un área de 1500 mts aproximadamente; las cuales estarán divididas en diferentes sub-areas

10.1.2 Descripción de las Instalaciones

Para determinar las distribuciones de las áreas se consideró la opinión de un profesional de la materia como lo es un arquitecto donde se le indicó que realizara cada sub-área considerando la efectividad y optimización de cada una de las operaciones económicas y productivas, así como también se tomare en cuenta todas las normas básicas de seguridad y bienestar de los empleados y clientes.

10.1.3 Detalle de áreas importantes:

- Área de Venta.- conformada por 100mt² es decir la marquesina donde están ubicadas las 8 isletas de suministro de combustible con la funcionalidad de distribución del mismo.
- Mini Market.- el objetivo es cumplir con la necesidad del cliente brindarle en la gasolinera el poder adquirir un snack o refrigerio antes de llegar a su casa, oficina o viaje. Satisfaciendo de acuerdo a las encuestas realiza la demanda insatisfecha.

10.1.4 Áreas de servicios

Esta área esta designado para satisfacer las necesidades biológicas de los consumidores y personal que labora en la estación en el que contara con todos los servicios higiénicos.

10.1.5 Áreas Administrativas

Dentro del terreno de 1500m se contara con un edificio de dos piso donde se instalara la oficina de Gerencia General, sistema, y contabilidad y en la planta baja estarían los vestidores para los despachadores, oficina de operaciones de los pescadores para su cierre de turno, comedor y la del oficina del administrador.

10.1.6 Áreas de Tanques y Descarga

Esta área se la considera una de la más importante por cumplir la función de almacenamiento de combustible para el abastecimiento de los consumidores.

10.1.7 Área de recreación y Estacionamiento:

Los Órganos de regulación exigen que toda estación de servicio de combustible tenga un área de parqueo y de área verde.

10.2. Método de Producción.

10.2.1 Insumos y Abastecimiento

La Estación de Servicios PETROCOMERCIAL SANBORONDÓN tendrá para su comercialización, los tres tipos de combustibles: gasolina súper, gasolina Ecopaís y diésel.

10.2.2 Gasolina Súper

Combustible para motores de combustión interna. Es utilizada en vehículos cuyos motores tienen una relación de compresión alta,

10.2.3 Diesel:

Es utilizado como combustible para uso de vehículos, uso industrial, especialmente en la industria de la cerámica y en las áreas rurales es de uso doméstico. Se utiliza como diluyente en la preparación de capa de rodadura de las carreteras, en la comercialización de los combustibles marinos, también es utilizado en el transporte pesado, turbinas de generación eléctrica, motores estacionarios de diverso tipo utilizados en la industria, en calderos para la generación de vapor, etc.

10.2.4 Gasolina Ecopaís:

Combustible para motores de combustión interna. Es utilizada en vehículos cuyos motores tienen una relación de compresión moderada,

10.2.5 Abastecimiento

El sistema de abastecimiento de combustibles a la gasolinera está a cargo de PETROCOMERCIAL, se realiza mediante vehículos auto tanques de diferentes capacidades, los cuales varían entre 6.000 y 10.000 galones. Los vehículos disponen de compartimentos para transportar en conjunto gasolina súper y Ecopaís, además de diésel.

Cada uno de estos auto tanques tienen de 3 a 5 compartimientos de diferente capacidad cada uno de estos, además cada compartimiento tiene una válvula de descarga en la parte inferior del tanque que varía su diámetro de 3 a 4

pulgadas; dependiendo del diámetro la descarga se realiza en menor o mayor tiempo, aproximadamente entre 30 y 40 minutos el vaciado completo del auto tanque.

10.3. Operación de los Equipos

Procedimiento de la estación al adquirir los productos (gasolina súper, gasolina Ecopaís, y diésel), una vez que estos productos se encuentran almacenados en los respectivos tanques de almacenamiento. Se realiza un registro del volumen de combustible comercializado en la estación, para esto se cuenta con software de automatización del proceso de despacho de combustible, que controla y regula los volúmenes de combustibles despachados y el volumen de combustible existente en los respectivos tanques de almacenamiento.

El sistema de abastecimiento de combustible en la estación de servicios de combustible se realiza mediante vehículos auto tanques de diferentes capacidades que transportan el combustible de transferencia desde el centro de distribución de Pascuales hasta los tanques de almacenamiento de la estación de servicio, cuyos compartimentos varían entre 10.000 y 24.000 galones, capacidad de cada uno para los tres productos comercializados. Los viajes diarios del auto tanques serán alrededor de 3 durante el día. La noche no está permitido, el transporte, por Seguridad, Se estima que la venta será de 37.000 galones diarios entre gasolina y diésel.

La ejecución de las operaciones de expendio de combustible: el generador de la estación suministrar energía eléctrica a las bombas localizadas en los tanques de almacenamiento, activando la pistola de los surtidores. Al

manipular la pantalla LCD para la marcación de despacho tanto para las gasolinas y diésel, en el momento de expendio del combustible, se activan las bombas y succionan el combustible almacenado de los correspondientes tanques que en ese momento se encuentren habilitados. La carga de combustible se transfiere a los depósitos de los automotores.

En las operaciones de despacho de combustible de la Estación de Servicio, los trabajadores, deben realizar mantenimiento y limpieza a las instalaciones, especialmente en el área de los surtidores, por ser de alto riesgo, función que es de exclusiva responsabilidad de los despachadores.

Además no deberán evidenciarse pequeños goteos de mangueras, en estos casos se deberá cubrir con aserrín el piso para evitar peligros de combustión (fuego), calor, contaminación, o lección e incidentes a trabajadores y clientes. La nueva Estación de Servicio, dispondrá de un adecuado sistema de drenaje alrededor de las islas y de toda la gasolinera con descargas a un sistema de trampa, grasas y aceites, para su posterior evacuación de las aguas al sistema de alcantarillado del sector.

En casos de contingencias por incendio, la estación asegura su control mediante el uso de extintores dispuestos en cada una de las islas, área de tanques de almacenamiento, oficinas y área de máquinas. Es necesario comentar que la estación de servicio contará con un sistema contra incendios, piscinas de oxilación, enfriamiento, uso de pitones, mangueras y cisterna de agua.

10.4. Entrega del servicio

La estación pretende brindar como servicio prioritario el abastecimiento de combustible para vehículos cuyos motores trabajan con gasolina súper y Ecopaís, sin embargo a gran parte de los vehículos buses, pesados, y a fábricas e industrias se les atenderá sus pedidos de diésel con atención personalizada, eficiente y rápida. Además servicio adicional o complementario entre otros, supermercado, tiendas, food market, lubricantes y aditivos, cajeros automáticos.

10.4.1 Descripción de los procesos de prestación del servicio.

Para el buen funcionamiento de la estación se debe conocer el proceso de distribución que detallo a continuación que comienza por el productor, distribuidora (estación de servicio) y consumidor final:



Es decir el proceso que inicia con el abastecimiento hasta la entrega del combustible al cliente, el cual requiere de varias actividades para evitar pérdidas y mantener la seguridad, por tanto a continuación se presenta la operación de abastecimiento.

10.4.2 Proceso de entrega y recepción de combustible del Centro de Distribución a los tanques de almacenamiento de la Estación de Servicio

El proceso general de operación de abastecimiento, que la Estación de Servicio de combustible efectuará en relación a la recepción del

abastecimiento de combustible, en el centro de distribución Pascuales, y luego a entregar en la estación de servicio.

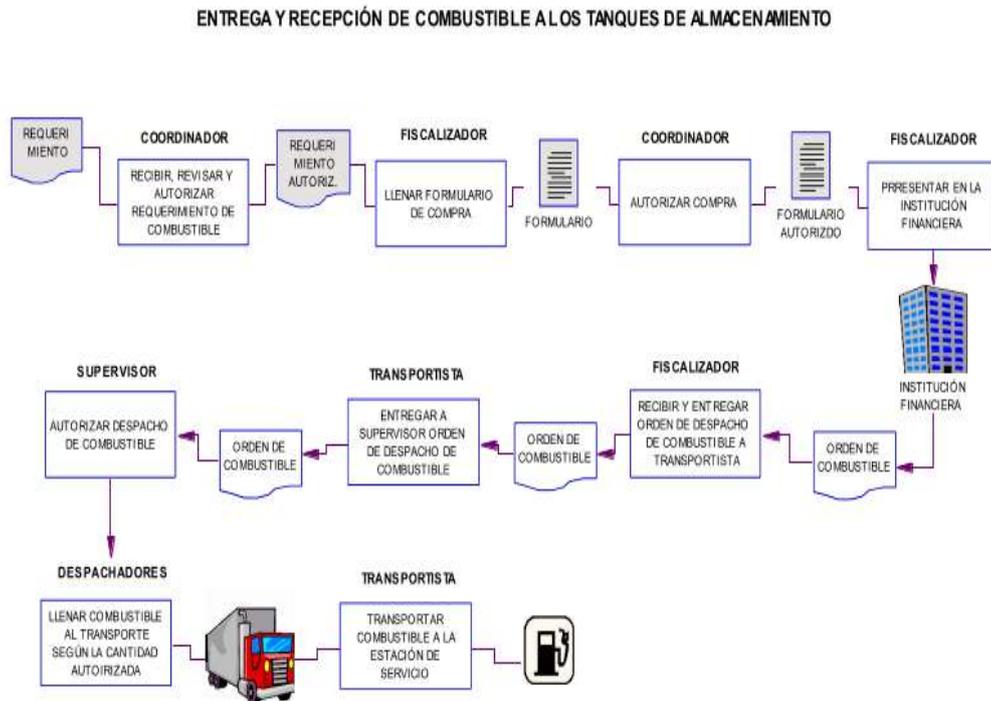


Figura 10 Entrega y recepción de combustible

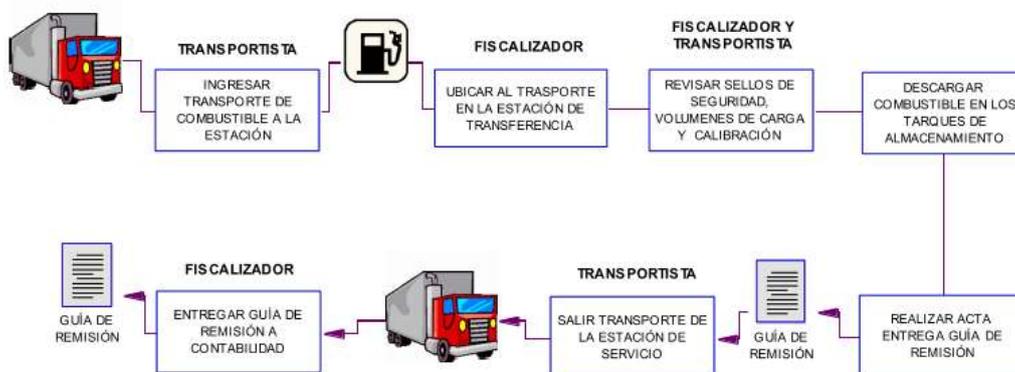


Figura 11 Islas de carga, centro de distribución Pascuales

10.4.3 Proceso recepción de combustible en los tanques de almacenamiento.

Descarga de combustible en los reservorios y tanques de almacenamiento de la Estación de Servicio

RECEPCIÓN DE COMBUSTIBLE EN LOS TANQUES DE ALMACENAMIENTO



RECEPCIÓN DE COMBUSTIBLE EN LOS TANQUES DE ALMACENAMIENTO
RESPONSABLE: Fiscalizador de la estación de servicios

ID	Tareas	Responsables
1	Ingresar transporte de combustible a la estación de servicio.	Transportista
2	Ubicar al transporte en la estación de transferencia.	Fiscalizador
3	Revisar sellos de seguridad, volúmenes de carga y calibración.	Fiscalizador y transportista
4	Descargar combustible en los tanques de almacenamiento.	
5	Realizar acta entrega de guía de remisión.	
6	Salir transporte de la estación de servicio	Transportista
7	Entregar guía de remisión a contabilidad.	Fiscalizador



Figura 12: Descarga de Combustible en los tanques de almacenamiento

10.4.4 Despacho de combustible

La estación de servicio funcionara las 24 horas del día, con 3 turno el cual comenzara desde las 6:30 hasta 14: 30, 2 turno desde 14:30 hasta 22:30 y el tercer turno desde las 22:30 hasta 6:30 , para cada cambio el despachador deberá realizar su cierre de turno y hacer un acta de entrega recepción con su correspondiente legalización.

Despacho de combustible en la Gasolinera

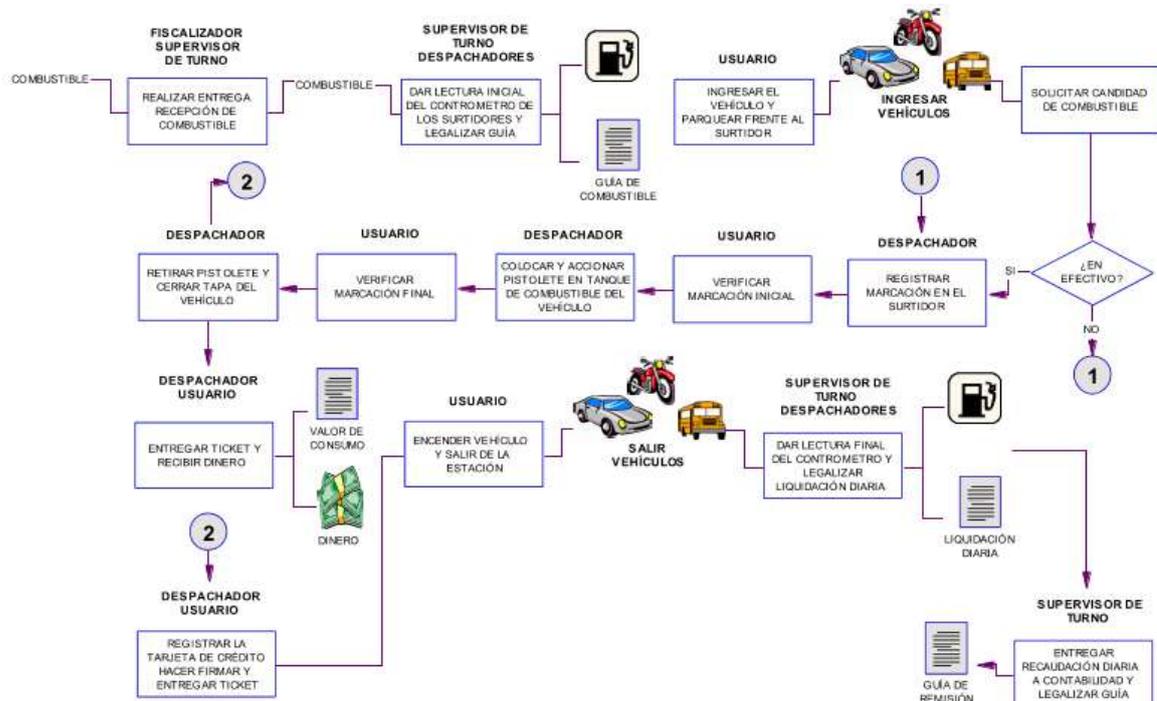
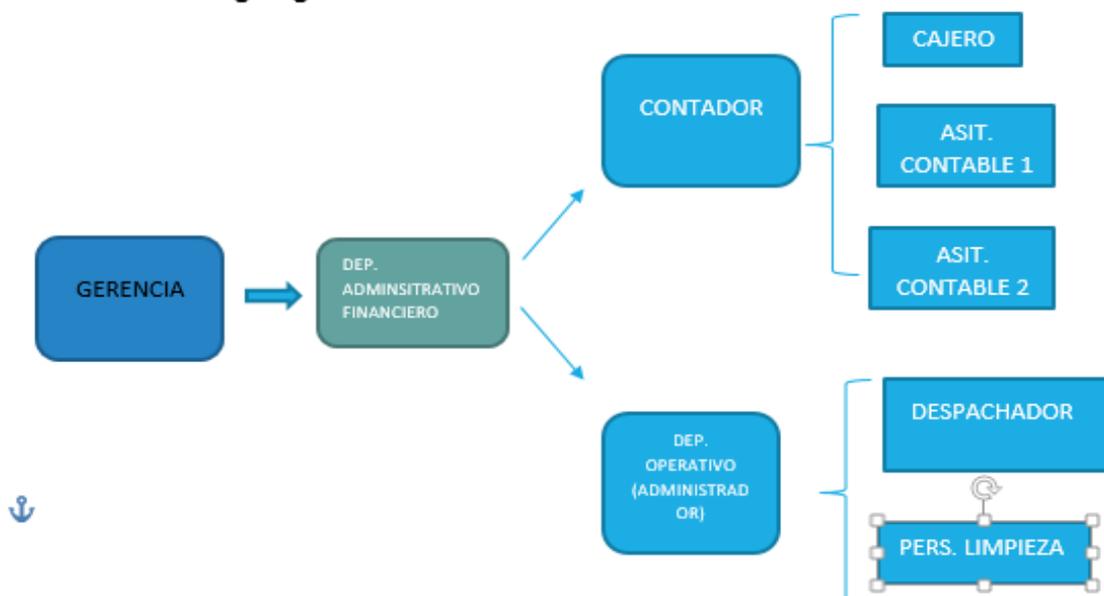


Figura 13: Despacho de combustible en la Gasolinera

10.5. Organigrama Estacion de Servicio

10.5. Organigrama Estacion de Servicio



10.5.1 Descripción de funciones y responsabilidades del personal de trabajo

Gerencia. (Funciones)

- Ser representante legal de la compañía
- Responsable por el área administrativa y financiera de la empresa, administrándola con honestidad, con criterios de solvencia, prudencia financiera y rentabilidad.
- Sancionar, remover, y contratar a los Empleados o Empleadas de la estación
- Supervisar el cumplimiento oportuno, adecuado y correcto de los registros contables, sobre todos los eventos económicos y financieros que realice la Compañía;
- Realizar y/o autorizar las adquisiciones de bienes y/o servicios, que se requieran para la buena marcha empresarial
- Participar en las Reuniones Generales;

Responsabilidades

- Estar presente en la estación de servicio diariamente para llevar a cabo la supervisión abarcando todos los aspectos
- Revisar y autorizar todo el desembolso que provenga de los fondos de la estación de servicio
- Efectuar periódicamente un chequeo de inventarios de combustibles y otros productos para la venta
- El manejo de personal que labora en la estación de servicio, tanto en las pistas (islas de carga), como en las Oficinas Administrativas

10.5.2 Jefe Administrativo – Financiero

Funciones

- Administrar los recursos financieros
- Administrar los recursos financieros
- Aprobar y analizar los estados financieros
- Verificar la aplicación del presupuesto
- Verificar la aplicación del presupuesto

Responsabilidades

- ❖ Será responsable del buen desempeño financiero de la entidad –
- ❖ Será responsable del control contable diario y de verificar, legalización de balances periódicos, de la operación financiera.

10.5.3 Supervisor Administrativo

Funciones

- Supervisará que el del funcionamiento operativo sea eficiente, de los procesos de pista (islas de despacho) Tendrá que afrontar, y dar solución inmediata de cualquier problema, imprevisto que se suscite con el cliente.
- Velar que se cumplan con las normas y procedimientos en el despacho de combustibles, cumpliendo las normas de seguridad, a fin de dar un buen servicio al cliente –
- Revisar reportes de horas extras y reemplazo del personal operativo, para cubrir las funciones, en caso de vacaciones o permisos, enfermedad.
- Reemplazar en la administración, al coordinador general de la estación, en caso de ausencia, por cualquier motivo –
- Chequear el formulario de movimiento diario de combustible, lo que ingresa y lo que sale de la estación, con los datos siguientes: producto,

numeración final del contómetro, numeración inicial del mismo, venta de galones, precio y venta total

Responsable

- ❖ Responsable por la coordinación de los turnos de operadores de bombas
 - Responsable de la reposición, entrega y recepción diaria de lubricantes, accesorios de marketing, que se pone a exhibición del cliente, en los mostradores de las islas de carga, entre los diferentes turnos de operadores de bomba.
- ❖ Responsables por las mediciones de las tanques cisternas de almacenamiento y recepción, transferencia de producto de los tanqueros de combustible
- ❖ Responsable por los pedidos de combustible a la planta, centro de distribución Pascuales
- ❖ Responsable de los niveles de stock de combustibles, no superen los días de ventas establecidos como reserva, denominada máxima capacidad operativa.
- ❖ Responsable de los relevos de turno, recepción y entrega de material y equipo de servicios como mantenimiento, limpieza, seguridad
- Responsable por la coordinación de los turnos de operadores de bombas
- ❖ Responsable de la reposición, entrega y recepción diaria de lubricantes, accesorios de marketing, que se pone a exhibición del cliente, en los mostradores de las islas de carga, entre los diferentes turnos de operadores de bomba
- ❖ Responsables por las mediciones de las tanques cisternas de almacenamiento y recepción, transferencia de producto de los tanqueros de combustible

- ❖ Responsable por los pedidos de combustible a la planta, centro de distribución Pascuales
- ❖ Responsable de los niveles de stock de combustibles, no superen los días de ventas establecidos como reserva, denominada máxima capacidad operativa.
- ❖ Responsable de los relevos de turno, recepción y entrega de material y equipo de servicios como mantenimiento, limpieza, seguridad

10.5.4 Contador

Funciones y Responsabilidades

- Elaboración de Balances e informes financieros.
- Revisión y análisis de las cuentas por cobrar y pagar
- Elaborar planillas del IESS y rol de pago a empleados –
- Elaborar los cierres contables y dejar sus respectivos respaldos –
- Revisión de todas las partidas contables diarias de las asistentes contable.
- Elaborar cálculos de indemnización y de horas extras –
- Elaborar planillas de aguinaldo y cálculo de vacaciones anuales –
- Declaración de impuestos.

10.5.5 Asistente Contable

- Elaborar los ingresos de cajas (por turno)
- Ingresos al sistema contable de las facturas de compra de la estación.
- Llevar registro de control del personal nuevo recién ingresado
- Manejo de caja chica
- Manejo de pago a proveedores

- Manejo de la cuenta por cobrar Clientes

10.5.6 Despachadores de combustible

- Rinde cuentas al jefe de pista
- Cobrar correctamente los montos solicitados, requeridos, o comprados por el cliente y darle el cambio (vuelto) exacto para que cuadren las facturas de venta y el dinero en caja

Responsabilidades:

- ❖ Estar a tiempo en su lugar de trabajo en la estación, isla de carga, por lo menos, 15 minutos o menos, para hacerse cargo del turno
- ❖ Saludar cordialmente, demostrar cultura, trato amable y cordial
- ❖ Conversar con los clientes en forma cordial y servicial
- ❖ Ofrecer compra de productos agregados, como de aditivos, aceites, lubricantes, líquidos de frenos
- ❖ Inspeccionar las llantas y los limpiaparabrisas
- ❖ Explicar al cliente en forma clara, los productos y servicios con cortesía
- ❖ Suministro de gasolina al cliente, prever con tiempo la reserva de abastecimiento
- ❖ Durante toda la visita mantener una actitud de cordialidad y profesionalismo

10.5.7 Cajero

Funciones y responsabilidades

- Es responsable directo del dinero en efectivo, cheques, y otros documentos de valor
- Entrega de los cuadros de caja todos los días al asistente contable
- Entrega de respaldo de autorizaciones de salida de dinero a la asistente contable y contador
- Maneja de forma directa un grado de confiabilidad bajo
- El cargo recibe supervisión general del contador de manera directa y constante

11. Análisis Financiero

11.1. Estado de Resultado proyectado a 5 años

Para elaborar el estado de resultados proyectado a 5 años de la Gasolinera realizamos un presupuesto con el fin de determinar el costo total de inversión y operación de la estación de servicio.

Pero antes de realizar una proyección de mis costos y gastos de inversión es

Tasa de Crecimiento Promedio	3.8
Inflación Anual	1.9
Tasa de crecimiento + Inflación	5.7

importante consideran los siguientes elementos básicos:

Tabla 12: Tasa de Crecimiento e Inflación 2015

Fuente: (BANCO CENTRAL DEL ECUADOR, 2014)

Elaborado por el: Autor

A continuación detallo todos los gastos de inversión que incurriríamos en la instalación de una estación de servicio de combustible. Esta información de valores casi exactos fueron proporcionados gracias a la entrevista que se realizó Gerente General de la estación de Servicio de Petroquil Sr. Jhon Jurado.

Presupuesto de inversión del Proyecto

Tabla 13: Inversión presupuetada área de Servicio

PRESUPUESTO INVERSION INICIAL	Cantidad	Valor Total
ÁREA DE SERVICIO		
6 DISPENSADORES	6	\$ 72,000.00
TANQUES DE ALMACENAMIENTO	6	\$ 60,000.00
ADECUACION DE CONSTRUCCION	1	\$ 784,000.00
TERRENO 1500 mt2	1	\$ 600,000.00
Dispensador de agua	1	\$ 600.00
GENERADOR ELECTRICO INDUSTRIAL	1	\$ 15,000.00
TOTAL		\$ 1,531,600.00

Fuente: Estudio Financiero

Elaborado por el: Autor

Presupuesto de inversión Administrativa

Tabla 14: Inversiones financieras Área Administrativa

PRESUPUESTO INVERSION INICIAL	Cantidad	Valor Total
ÁREA ADMINISTRATIVA		
Aires Acondicionados Central	5	\$ 6000.00
Computadoras	9	\$ 4050.00
impresora	5	\$ 1,500.00
Router	1	\$ 100.00
Muebles y enseres	2	\$ 80.00
Escritorios	9	\$ 1,080.00
Sillas con apoyo y ruedas	7	\$ 280.00
sillas sin ruedas	8	\$ 120.00
impresora laser	1	\$ 250.00

Microonda LG	1	\$	100.00
Archivadores	5	\$	600.00
Mesa	1	\$	50.00
Sillas plásticas	6	\$	60.00
Teléfonos	5	\$	75.00
TOTAL		\$	14,345.00

Fuente: Estudio Financiero

Elaborado por el: Autor

11.1.1 GASTOS DIFERIDOS

Este tipo de inversión se refiere a las inversiones en activos intangibles, los cuales se realizan sobre activos constituidos por los servicios o derechos adquiridos necesarios para la puesta en marcha del proyecto.

La inversión requerida que se contempla en este proyecto se muestra en el siguiente cuadro.

Tabla 15: Gastos diferidos

GASTOS PRE-OPERATIVOS O DIFERIDOS	Valor Total
Permisos Municipales	\$ 15,000.00
Permisos de Bomberos	\$ 2,800.00
Permiso ARCH	\$ 10,000.00
Gastos de Investigación de Mercado	\$ 1,200.00
Licencia Ambiental Municipio	\$ 15,000.00
Licencia Salud	\$ 900.00
Ministerio del Ambiente	\$ 2,500.00
PERMISO EMPRESA ELECTRICA	\$ 5,000.00
PERMISO DE INTERAGUA	\$ 2,500.00
TOTAL GASTOS PRE-OPERACIONALES	\$ 54,900.00

Fuente: Estudio Financiero

Elaborado por el: Autor

11.1.2 CAPITAL DE TRABAJO

La inversión en capital de trabajo es aquel que la empresa invierte en la adquisición de materias primas, gastos generales, gastos de fabricación y gastos de ventas.

Los factores que determinan el requerimiento de capital de trabajo en una empresa son: el volumen de producción; la modalidad de compras; los tiempos de fabricación; las modalidades de ventas; y, los niveles de stock. Se sugiere en forma muy general: no distraer capital de trabajo en la adquisición de activos fijos; buscar modalidades de compras y ventas más ventajosas; mantener niveles de stock razonables; y no aumentar significativamente la producción si no se conoce cuál será la respuesta del mercado, etc. Fuente: (Chiriboga, 2008, págs. 39-40)

11.1.3 COSTOS DE PRODUCCIÓN

El costo de producción refleja los valores que se requerirán para el funcionamiento de la sucursal puesta en marcha.

Tabla 16: Costos de producción

COSTO DE PRODUCCIÓN TOTAL	Año 1
Costo Material Directo / Año	\$ 16,685,678.12
Costo MOD / Año	\$ 133,952.50
CIF ANUALES	\$ 111,756.00
COSTO PRODUCCIÓN TOTAL	\$ 1 6,959,282.62

Fuente: Estudio Financiero

Elaborado por el: Autor

Un elemento esencial del costo de venta estará determinado por la compra de inventario para poder ofertar a los clientes.

Tabla 17: Inventario a 1 Año

INVENTARIO	Año 1
COMPRA SUPER	\$ 9,170,534.35
COMPRA ECOPAIS	\$ 3,520,793.39
COMPRA DIESEL	\$ 3,994,350.39

Costo TOTAL / Año	\$ 16,685,678.12
--------------------------	-------------------------

Fuente: Estudio Financiero

Elaborado por el: Autor

La mano de obra directa es aquella que interviene directamente en el servicio para lo cual se requerirá del siguiente personal con sus respectivos salarios.

Tabla 18: Salarios de personal de servicio

MANO DE OBRA DIRECTA (FIJA)	No. de personal	Sueldo mensual Bruto	Remuneración mensual	% Beneficios sociales	Costo MOD mensual
Despachadores	18	\$ 354.00	\$ 6,372.00	38.3%	8,812.48
Personal de Seguridad	1	\$ 1,100.00	\$ 1,100.00		1,100.00
Personal de limpieza	1	\$ 354.00	\$ 354.00	38.3%	489.58
Supervisor de Planta	1	\$ 550.00	\$ 550.00	38.3%	760.65
TOTAL	21		8,376.00		11,162.71

Fuente: Estudio Financiero

Elaborado por el: Autor

Los costos indirectos necesarios para ofertar un servicio de calidad se detallan en el siguiente cuadro.

Tabla 19: Costos Indirectos

CIF	Año 1
Energía Eléctrica para Producción	\$ 600.00
Fletes de Transportación de Combustible	\$ 2,500.00
Agua	\$ 35.00
Mantenimiento Equipos	\$ 60.00
Depreciación PP&E	\$ 8,242.60
Seguro	\$ 1300.00
CIF Mensuales	\$ 9,313.00
CIF ANUALES	\$ 111,756.00

Fuente: Estudio Financiero

Elaborado por el: Autor

Los gastos administrativos estarán representados por los desembolsos que se realicen para el área administrativa y de acuerdo al personal necesario para el funcionamiento de la empresa.

Tabla 20: Gastos Administrativo y Personal

GASTOS ADMINISTRATIVOS					
	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Sueldos y Salarios / año	\$ 167,235.90	\$ 172,085.74	\$ 177,076.23	\$ 182,211.44	\$ 187,495.57
Serv. Básicos / año	\$ 1,440.00	\$ 1,522.08	\$ 1,608.84	\$ 1,700.54	\$ 1,797.47
Suministros al año	\$ 1,440.00	\$ 1,522.08	\$ 1,608.84	\$ 1,700.54	\$ 1,797.47
Asesoría / año	\$ 5,820.00	\$ 6,151.74	\$ 6,502.39	\$ 6,873.03	\$ 7,264.79
Internet y Celular	\$ 2,400.00	\$ 2,536.80	\$ 2,681.40	\$ 2,834.24	\$ 2,995.79
Permisos / año	\$ 1,500.00	\$ 1,585.50	\$ 1,675.87	\$ 1,771.40	\$ 1,872.37
Deprec. Área Adm. / año	\$ 2,618.00	\$ 2,618.00	\$ 2,618.00	\$ 2,618.00	\$ 2,618.00
Mant. Vehículo / año	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Gastos Pre-operacionales	\$ 54,900.00	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
TOTAL GASTOS ADM.	\$ 237,353.90	\$ 188,021.94	\$ 193,771.56	\$ 199,709.18	\$ 205,841.46

Fuente: Estudio Financiero

Elaborado por el: Autor

11.1.4 INVERSION TOTAL

La inversión de la sucursal del cantón Samborondón se puede agrupar en 3 tipos: Activos fijos, gastos de constitución y capital de trabajo, la cual requerirá de \$233,285.05 para su funcionamiento.

Tabla 21: Inversión de sucursal

INVERSIÓN INICIAL	Valor Total
TOTAL INVERSIÓN FIJA	\$ 1,545,945.00
TOTAL GASTOS PRE-OPERACIONALES	\$ 54,900.00
CAPITAL DE TRABAJO	\$ (47,555.83)
TOTAL INVERSIÓN INICIAL	\$ 1,055,189.17

Fuente: Estudio Financiero

Elaborado por el: Autor

11.1.5 FINANCIAMIENTO DEL PROYECTO

Para establecer la fuente de financiamiento se consideran los recursos propios que son del 30% lo que equivalen a \$ 465.097,97; y el 70% que corresponden a los recursos ajenos que ascienden a \$ 1'087.116,60 estos recursos serán financiados por el Banco Internacional mediante programa de créditos otorgado a empresas PYMES con un interés del 12% anual en un plazo de 5 años con pagos mensuales de \$ 24.135,23.

Tabla 22: Inversión de sucursal

Capital Propio 30%		\$ 465.097,97
CAPITAL REQUERIDO 70%		\$ 1'087.116,60
Condiciones del Crédito		
Valor del Préstamo	\$ 1'087.000,00	
Periodos de pago		60
Tasa de interés		12%
Forma de capitalización	mensual a 5 años	
PAGO		\$ 24.135,23

Fuente: Estudio Financiero

Elaborado por el: Autor

11.1.6 CALENDARIO DE INVERSIONES

El cronograma de inversiones del proyecto presenta la totalidad de las inversiones del proyecto, previo su puesta en marcha, es decir, en el momento que se suscitan cada una de ellas.

Tabla 23: Cronograma de Inversión

	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
INVERSIÓN FIJA*	\$ (1'087.116,60)	\$	\$	\$	\$	\$

Fuente: Investigación propia

Elaborado por el: Autor

11.2. Ingresos y Egresos proyectados

Es la relación entre los ingresos y egresos de una empresa durante un periodo sobre el que se informa. Este presupuesto permite presentar el rendimiento en un único estado financiero (un estado del resultado integral) o en dos estados financieros (un estado de resultado y un estado de resultado integral). El resultado total y el resultado se usan a menudo como medidas de rendimiento, o como la base de otras medidas, tales como el retorno de la inversión o las ganancias por acción. (Aguirre, 2012, pág. 28)

11.3. INGRESOS PROYECTADOS

Esta proyección presenta los montos de ingresos anuales producidos por la venta de combustible de los diferentes productos (Súper, EcoPaís, Diésel) que va ofrecer la Gasolinera. Partiendo de los siguientes factores los cuales detallo a continuación hemos determinado demanda y por ende los ingresos,

- número de vehículos que circulan en el cantón de Samborondón que sería el 6% a nivel del guayas 27.452,58
- Cantidad de Vehículos que consumen combustible Súper, EcoPaís y Diésel medidos en porcentaje. Tomando como referencia las entrevistas que se realizó a las diferentes estaciones de servicio de combustible de la ciudad de Guayaquil y sucursales de nosotros, se determinación de consumo de combustible en el cantón de Samborondón

PRODUCTO	% CONSUMO
----------	-----------

Tabla 24: Cuadro combustible en el Samborondón en

SUPER	51%
ECOPAIS	19%
DIESEL	30%
TOTAL	100%

de consumo de cantón de Cantidad

Fuente: Investigación propia

Elaborado por el: Autor

Tabla 25: Cuadro de consumo de combustible en el cantón de Samborondón en Cantidad

TOTAL DE VEHÍCULOS AL AÑO	27452.58
Vehículos utilizan SUPER	14000.8158
Vehículos utilizan ECOPAÍS	5215.9902
Vehículos utilizan DIESEL	8235.774

Fuente: Investigación propia

Elaborado por el: Autor

11.3.1 CONSUMO DE COMBUSTIBLE ANUAL DE UN VEHICULO POR KILOMETRAJE

Para realizar el cálculo de consumo de combustible por el Kilometraje anual de un vehículo, se tomó como referencia el valor promedio que las concesionarias manejan; El cual es de 15000 kilómetros de recorrido al año por vehículo.

Tabla 26: CUADRO DE CONSUMO DE COMBUSTIBLE ANUAL POR KILOMETRAJE EN EL CANTON DE SAMBORONDÓN

PRODUCTO	KILOMETROS X AÑO
SUPER	210012237
ECO	78239853

DIESEL	123536610
--------	-----------

Fuente: Investigación propia

Elaborado por el: Autor

- Donde multiplicamos el kilometraje que recorre un vehículo al año que es de 15000 por el número de vehículo que consumen cada producto (SUPER, ECOPAÍS Y DIESEL). Teniendo como resultado el valor del kilómetros por año.
- Podemos calcular la estimación de los Galones de consumo de combustible de cada producto diario y anualmente, tomando como referencia de las Fabricas Automotrices; que un galón de combustible nos generan 40 kilómetros de recorrido.

Tabla 27: Ventas en Galones Mes- Año

VENTA TOTAL EN GALONES AL MES	VENTA TOTAL EN GALONES AL AÑO
437525.4938	5250305.925
162999.6938	1955996.325
257367.9375	3088415.25

Fuente: Investigación propia

Elaborado por el: Autor

Tabla 28: INGRESOS DIARIOS / MENSUALES/ Y ANUALES

PRODUCTO	VENTA GALONES DIARIA	VENTA TOTAL EN GALONES AL MES	VENTA TOTAL EN GALONES AL AÑO	PVP	VENTA MENSUAL ESTIMADA	VENTA ANUAL
Ingreso por venta Súper	14384.39979	437525.4938	5250305.925	2	875050.9875	10500611.9
Ingreso por	5358.894041	162999.6938	1955996.325	1.48	241239.5468	2894874.56

venta Ecopáis						
Ingreso por venta Diésel	8461.411644	257367.9375	3088415.25	1.03	265088.9756	3181067.71
INGRESOS POR VENTA	28204.70548	857893.125	10294717.5		1381379.51	16576554.1

Fuente: Investigación propia

Elaborado por el: Autor

Tabla 29: Ventas Proyectadas

		13%	13%	13%	13%
INGRESO POR VENTA					
INGRESOS POR PRODUCTO	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ingreso por venta Super	\$ 10,500,611.85	\$ 11,865,691.39	\$ 13,408,231.27	\$ 15,151,301.34	\$ 17,120,970.51
Ingreso por venta Ecopais	\$ 2,894,874.56	\$ 3,271,208.25	\$ 3,696,465.33	\$ 4,177,005.82	\$ 4,720,016.58
Ingreso por venta Diesel	\$ 3,181,067.71	\$ 3,594,606.51	\$ 4,061,905.36	\$ 4,589,953.05	\$ 5,186,646.95
Otros Ingresos					
Ingreso por venta aditivo	\$ 1,800.00	\$ 1,800.00	\$ 1,800.00	\$ 1,800.00	\$ 1,800.00
Alquiler	\$ 5,400.00	\$ 5,400.00	\$ 5,400.00	\$ 5,400.00	\$ 5,400.00
INGRESOS ANUALES	\$ 16,583,754.12	\$ 18,738,706.15	\$ 21,173,801.95	\$ 23,925,460.21	\$ 27,034,834.03

Fuente: Investigación propia

Elaborado por el: Autor

11.3.2 EGRESOS PROYECTADOS

Uno de los rubros más representativos en el giro del negocio está dado por los costos de los productos, en este caso para determinar los costos nos hemos basado en la demanda de consumo, los cuales no están alejado de la realidad porque de acuerdo a entrevistas el inventario solo nos dura un día y medio. Es decir que lo que compramos lo vendemos.

No podemos aumentar el inventario porque la norma de almacenamiento de combustible no nos permite. El costo de la gasolina y el diésel, están dado por los valores que nos vende Petroecuador (son precios que hace 12 años están regulados por ellos y se han mantenido constante sin aumento de ellos) y a partir de segundo año se le calcula un 5.7 % dado incremento como índice referencial de indicador inflacionario del Ecuador más tasa de Crecimiento.

Tabla 30: Costos proyectados

COSTO TOTAL MATERIALES DIRECTOS PRODUCTOS DE COMBUSTIBLE					
PRODUCTO	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
COMPRA SUPER	\$ 9,170,534.35	\$ 9,693,254.81	\$10,245,770.33	10,829,779.24	\$11,447,076.66
COMPRA ECOPAIS	\$ 3,520,793.39	\$ 3,721,478.61	\$ 3,933,602.89	4,157,818.25	\$ 4,394,813.89
COMPRA DIESEL	\$ 3,994,350.39	\$ 4,222,028.36	\$ 4,462,683.98	4,717,056.97	\$ 4,985,929.21
Costo Material Directo / Año	\$16,685,678.12	\$17,636,761.78	\$18,642,057.20	\$19,704,654.46	\$20,827,819.76

Fuente: Estudio Financiero

Elaborado por el: Autor

El total de los costos de acuerdo al concepto del negocio se basan en Costos Directos más los Costos Indirectos en los cuales se incurren en un periodo

Tabla 31: Costo Total

COSTO TOTAL MANO DE OBRA DIRECTA					
MD / AÑO	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Costo MOD / mes	\$ 10,062.71	\$ 10,636.28	\$ 11,242.55	\$ 11,883.38	\$ 12,560.73
Costo MOD / Año	\$ 120,752.50	\$ 127,635.39	\$ 134,910.61	\$ 142,600.51	\$ 150,728.74

Fuente: Estudio Financiero

Elaborado por el: Autor

Para el Gastos de Ventas, se determinó un porcentaje destinado para incentivar y atraer a los clientes por medio de la publicidad que estará dada por un porcentaje del 0.10% basado en el nivel de ventas.

Tabla 32: Gastos de Ventas

GASTOS DE VENTAS					
	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Publicidad anual	\$ 18,000.00	\$ 19,800.00	\$ 21,780.00	\$ 23,958.00	\$ 26,353.80
TOTAL G. VENTAS	\$ 18,000.00	\$ 19,800.00	\$ 21,780.00	\$ 23,958.00	\$ 26,353.80

Fuente: Estudio Financiero

Elaborado por el: Autor

La tabla de amortización que a continuación se basa en un financiamiento que otorga la banca privada Banco Internacional a empresas PYMES con un 12% de interés anual.

Tabla 33: Tabla de amortización

Años	CAPITAL	Intereses
1er.	\$ 168,489.92	\$ 121,132.79
2do.	\$ 189,858.65	\$ 99,764.05
3er.	\$ 213,937.48	\$ 75,685.23
4to.	\$ 241,070.11	\$ 48,552.60
5to.	\$ 271,643.84	\$ 17,978.87
TOTAL	\$ 1,085,000.00	\$ 363,113.54

Fuente: Investigación propia

Elaborado por el: Autor

11.4. ESTADOS DE RESULTADOS INTEGRALES

El Estado de Resultado Integral incluirá todas las partidas de ingreso y gastos reconocidas en un periodo.

Tabla 34: Estado de Resultado Integral

PETROECUADOR- SAMBORONDÓN						
ESTADOS DE RESULTADOS INTEGRALES PROYECTADOS						
		Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
VENTAS		\$ 16,583,754.12	\$ 18,738,706.15	\$ 21,173,801.95	\$ 23,925,460.21	\$ 27,034,834.03
(-) Costo de Venta		\$ (16,959,282.62)	\$ (17,903,834.55)	\$ (18,918,715.13)	\$ (19,991,443.91)	\$ (21,125,318.23)
(=) Utilidad Bruta		\$ (375,528.50)	\$ 834,871.61	\$ 2,255,086.82	\$ 3,934,016.30	\$ 5,909,515.81
(-) Gastos Administrativos		\$ (237,353.90)	\$ (188,021.94)	\$ (193,771.56)	\$ (199,709.18)	\$ (205,841.46)
(-) Gastos de Ventas		\$ (18,000.00)	\$ (19,800.00)	\$ (21,780.00)	\$ (23,958.00)	\$ (26,353.80)
(=) UTILIDAD OPERACIONAL		\$ (630,882.40)	\$ 627,049.67	\$ 2,039,535.26	\$ 3,710,349.12	\$ 5,677,320.55
(-) Gastos Financieros		\$ (121,132.79)	\$ (99,764.05)	\$ (75,685.23)	\$ (48,552.60)	\$ (17,978.87)
(=) Utilidad antes de Impuesto		\$ (752,015.19)	\$ 527,285.61	\$ 1,963,850.03	\$ 3,661,796.52	\$ 5,659,341.67
(-) Participación Trabajadores	15%	\$ 112,802.28	\$ (79,092.84)	\$ (294,577.50)	\$ (549,269.48)	\$ (848,901.25)
(-) Impuesto a la Renta	22%	\$ 140,626.84	\$ (98,602.41)	\$ (367,239.96)	\$ (684,755.95)	\$ (1,058,296.89)
UTILIDAD NETA		\$ (498,586.07)	\$ 349,590.36	\$ 1,302,032.57	\$ 2,427,771.09	\$ 3,752,143.53

Fuente: Investigación propia

Elaborado por el: Autor

Según el resultado obtenido a partir del primer de operaciones la gasolinera no origina utilidad, a partir del segundo años podemos ver que genera una utilidad de 349590,36 neta de \$1´302.032.57 y podemos ver que al pasar de los años la utilidad tiene un incremento progresivo en los años posteriores.

11.5. FLUJO DE CAJA PROYECTADO

Se caracteriza por ser un indicador que permite establecer la aparición y certidumbre de flujos futuros de efectivos de la empresa, al tiempo que permite comprobar el impacto que tienen sobre una empresa, las diferentes actividades que esta desarrolla, razón por la cual representa

una herramienta útil e importante para la toma de decisiones de todos los usuarios de todos los estados financieros. (Aguirre, 2012, pág. 73)

Tabla 35: Flujos de Caja Proyectado

PETROECUADOR- SAMBORONDÓN						
FLUJO DE CAJA PROYECTADO						
	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
INVERSIÓN FIJA*	-1545945					
Utilidad antes de Impuesto		\$ (752,015.19)	\$ 527,285.61	\$ 1,963,850.03	\$ 3,661,796.52	\$ 5,659,341.67
Pago Part. Trab.		\$ -	\$ 112,802.28	\$ (79,092.84)	\$ (294,577.50)	\$ (549,269.48)
Pago de IMP RENTA		\$ -	\$ 140,626.84	\$ (98,602.41)	\$ (367,239.96)	\$ (684,755.95)
EFFECTIVO NETO		\$ (752,015.19)	\$ 780,714.73	\$ 1,786,154.78	\$ 2,999,979.06	\$ 4,425,316.25
(+) Deprec. Área Prod.		\$ 98,912.00	\$ 98,912.00	\$ 98,912.00	\$ 98,912.00	\$ 98,912.00
(+) Deprec. Área Adm.		\$ 2,618.00	\$ 2,618.00	\$ 2,618.00	\$ 2,618.00	\$ 2,618.00
(+) Aporte Accionistas	\$ 465,907.97					
(+) Préstamo concedido	\$ 1,085,000.00	\$ (168,489.92)	\$ (189,858.65)	\$ (213,937.48)	\$ (241,070.11)	\$ (271,643.84)
FLUJO NETO DEL PERIODO	\$ 4,962.97	\$ (818,975.11)	\$ 692,386.08	\$ 1,673,747.30	\$ 2,860,438.95	\$ 4,255,202.41
(+) Saldo Inicial	\$ -	\$ 4,962.97	\$ (814,012.14)	\$ (121,626.06)	\$ 1,552,121.24	\$ 4,412,560.18
(-) FLUJO ACUMULADO	\$ 4,962.97	\$ (814,012.14)	\$ (121,626.06)	\$ 1,552,121.24	\$ 4,412,560.18	\$ 8,667,762.59

Fuente: Investigación propia

Elaborado por el: Autor

En este flujo de caja se toma en cuenta el año 0 como el año de inversión para dar marcha al proyecto que asciende a los \$1'545.945,005, y a partir del tercer año podemos observar que su resultado es positivo lo cual nos permite tener una margen de seguridad para operar durante los 5 años del proyecto.

11.6. ESTADO DE SITUACION FINANCIERA

El Estado de Situación Financiera o Balance General describe donde se encuentra la empresa en una fecha específica. Algunas veces se describe como una foto instantánea del negocio en términos financieros (es decir lo que “parece” la empresa en una fecha específica. (Meigs, 2000, pág. 39)

Tabla 36: Estado de situación financiera

PETROECUADOR- SAMBORONDÓN						
ESTADOS DE SITUACIÓN FINANCIERA PROYECTADOS						
	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
ACTIVOS						
Total Activo Corriente		\$ (814,012.14)	\$ (121,626.06)	\$ 1,552,121.24	\$ 4,412,560.18	\$ 8,667,762.59
Total Activo NO Corriente		\$1,444,415.00	\$ 1,342,885.00	\$ 1,241,355.00	\$ 1,139,825.00	\$ 1,038,295.00
TOTAL ACTIVOS		\$ 630,402.86	\$ 1,221,258.94	\$ 2,793,476.24	\$ 5,552,385.18	\$ 9,706,057.59
PASIVOS						
Total Pasivo Corriente		\$ (63,570.47)	\$ 391,632.74	\$ 902,887.57	\$ 1,505,669.26	\$ 1,907,198.14
Total Pasivo NO Corriente		\$ 726,651.43	\$ 512,713.95	\$ 271,643.84	\$ -	\$ -
Total PASIVO		\$ 663,080.96	\$ 904,346.68	\$ 1,174,531.41	\$ 1,505,669.26	\$ 1,907,198.14
Total PATRIMONIO		\$ (32,678.10)	\$ 316,912.26	\$ 1,618,944.83	\$ 4,046,715.92	\$ 7,798,859.45
TOTAL PASIVO + PATRIMONIO		\$ 630,402.86	\$ 1,221,258.94	\$ 2,793,476.24	\$ 5,552,385.18	\$ 9,706,057.59

Fuente: Investigación propia

Elaborado por el: Autor

11.7. PUNTO DE EQUILIBRIO

Para poder cubrir los costos fijos y variables de la estación de gasolinera en Samborondón deberá vender a partir del segundo año año \$ 7'434163. Que es su punto año, si la Gasolinera comenzara a vender por debajo de su PE estaría reflejando una pérdida durante ese año, mientras que si vende por encima de ese valor comenzaría a reflejar ganancias. En términos en porcentaje en el segundo año, me indica que de las ventas totales, aumentaron a un 39,67% es empleado para el pago de los costos fijos y variables y el 91.15% restante es la utilidad antes de impuesto que obtiene la empresa.

Tabla 37: Punto de Equilibrio

PUNTO DE EQUILIBRIO	\$ (63,429,813.13)	\$7,434,463.89	\$ 3,663,308.23	\$ 2,539,370.27	\$ 2,005,622.09
PORCENTAJE	-382.48	39.67	17.30	10.61	7.42
COSTO DE CONTRIBUCION	100.94	94.42	88.33	82.62	77.29

Fuente: Investigación propia

Elaborado por el: Auto

Tabla 38: Cuadro: Resultado de Utilidad proyectada en 5 años

PETROECUADOR- SAMBORONDÓN						
ESTADOS DE RESULTADOS INTEGRALES PROYECTADOS						
		Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
UTILIDAD NETA		\$ (498,586.07)	\$ 349,590.36	\$ 1,302,032.57	\$ 2,427,771.09	\$ 3,752,143.53

Fuente: Investigación propia

Elaborado por el: Autor

En la ejecución del plan de negocio podemos observar en el cuadro de Estado de Perdidas y Ganancia y punto de Equilibrio, donde comenzamos a generar una Utilidad a partir segundo año de operaciones dando como resultado una ganancia de \$ 349,590,36.

11.8. INDICES FINANCIEROS (IR, TIR, VAN)

Con la inversión inicial de \$1'055189.16, se calculó el VAN positivo de \$4'553.310,50, dando como resultado un proyecto viable, recuperando así la inversión realizada en 4 años y logrando un flujo rentable.

Tabla 39: Índices Financieros Conservador

Inversion Inicial	\$ 1,553,026.57
tasa de descuento	12%
IR	3.93
TIR	49,20
VAN	\$ 4,553,310.50
Pay Back	4.43

Fuente: Investigación propia

Elaborado por el: Autor

- El Índice de Rentabilidad es superior a la unidad, lo cual es conveniente ya que se demuestra que por cada dólar invertido el negocio genera \$3,93 de dolar
- El indicador financiero TIR es de 49,20 % lo que indica que es un proyecto muy viable.
- El retorno de la inversión o también conocido como Pay Back es apenas de 4 años considerado un tiempo aceptable por el monto de la inversión.

11.9. ANALISIS DE SENSIBILIDAD

En un escenario optimista con un incremento en las ventas de un 6% los indicadores financieros variarían de la siguiente manera.

Tabla 40: Escenario Optimista

COMPARATIVO			
INDICES	CONSERVADOR	OPTIMISTA	VARIACION P
IR	3.93	4.62	0.69
TIR	49.20%	60.00%	11 %
VAN	\$4,553,310.50	5624839.45	1071528.95
Pay Back	4	3.11	-0.89

Fuente: Investigación propia

Elaborado por el: Autor

En el Escenario Optimista: con un incremento 2% más en las ventas el IR (INDICE RENTABILIDAD) refleja un aumento del \$ 4,62 dando un variación

del 0,69 es decir, que por cada dólar invertido en la gasolinera esta genera el 4,62 de rentabilidad, con relación a la TIR vemos un aumento de 11% más con relación al escenario conservador, indicando que el proyecto es rentable, así mismo el VAN aumenta en \$1'071.528.95

Dentro de un escenario pesimista se toma como base la variación en los costos de adquisición de productos y un incremento de los gastos financieros el cual utilizamos un porcentaje al azar del 2 %.

Y como podemos ver en el cuadro comparativo; entre el escenario conservador y el pesimista, todos los índices disminuyeron notablemente pero a pesar de eso el proyecto no deja de ser rentable. Vemos un VAN que disminuye a 1'109.629.15 comparado con el escenario conservador de 4'553.310,50, un índice de rentabilidad (IR) que sufre un variación del 0,71 % y por ultimo una TIR que se reduce a un 10 % que una variación mínima comparado con del escenario conservador.

Tabla 41: Escenario Pesimista

COMPARATIVO			
INDICES	CONSERVADOR	PESIMISTA	VARIACION P
IR	3.93	3.22	-0.71
TIR	49.20%	39.08%	- 10 %
VAN	\$4,553,310.50	3443681.35	-1109629.15
Pay Back	4	6.7	2.71

Fuente: Investigación propia

Elaborado por el: E Autor

12. Conclusiones

Analizado el mercado mediante estudio, investigación, análisis operativo, técnico y financiero se puede concluir que el proyecto ubicado en el cantón de Samborondón es sumamente atractivo.

De acuerdo al estudio de mercado y las encuestas realizadas en el sector existe una gran demanda de consumo de combustible que no ha sido satisfecha. Y de acuerdo a los resultados que arrojó la encuesta nos dio directrices de su necesidad y lo que busca un cliente en una estación de servicio de combustible.

Se definió procedimientos y funciones de las tareas de cada trabajador con el fin de que el servicio que se ofrece en la estación de servicio de combustible en Samborondón se vea reflejado la eficiencia, la efectividad y la calidad del producto.

A nivel financiero se pudo determinar que la instalación de la Gasolinera es viable debido a los diferentes escenarios que evaluamos tanto pesimista, conservador, y optimista y cada uno de ellos nos dio como resultado la rentable del proyecto.

13. Bibliografía

- Aguirre, N. (2012). *Manual para la Presentacion de Estados Financieros*. Grafitex .
- Ambiental, L. d., & Ley deGestion Ambiental. (2001). *Capitulo II*. Ecuador: Constitucion Politica de la Republica.
- BANCO CENTRAL DEL ECUADOR. (s.f.). *BANCO CENTRAL DEL ECUADOR*.
- Chiriboga, A. (2008). *Diccionario Técnico Financiero Ecuatoriano*. Quito: Universitario.
- COMERCIO. (2015). *Mercado Laboral*.
- Ecuador, C. d., & Constitucion del Ecuador. (s.f.). *Constitucion de la Republica del Ecuador*. Guayaquil.
- Florez Uribe, J. A. (2012). *Plan de negocio*. Bogota, Colombia: Ediciones de la U.
- Hidrocarburo, N. y. (2012). *Ley de Hidrocarburo*. Guayaquil.
- (2014). *INEC*.
- Ley Prevencion y control, C. (s.f.). *Prevencion y control de la contaminacion Ambiental*. Guayaquil.
- Meigs, R. (2000). *La base para la toma de decisiones gerenciales, 11a. edicion*. Santa Fe: Emma Garcia Tobon.
- Morales Castro, A. (2009). *Proyecto de inversion*. Mexico: McGraw-Hill.
- (s.f.). *Parque Automotriz CTG*.
- (2012). *Registro Oficial N.445 ARCH*.
- Reglamento, & Seguridad y Salud de los Trabajador. (2002). *Seguridad y Salud de Trabajadores*. Guayaquil.
- (2002). *Unidad Comercializadora de Guayaquil*.
- Villacorta Tilve, M. (2010). *Introducción al Marketing estratégico*. Oviedo: Lulu.

14. Anexos

Anexo 1: Encuesta

DETERMINAR LA ACEPTACION DE LAS PERSONAS QUE VIVEN EN LA CIUDAD DE GUAYAQUIL Y QUE TRANSITAN EN LA VIA – AURORA- SAMBORONDON-PUNTILLA LA APERTURA DE UNA NUEVA ESTACION DE SERVICIO DE COMBUSTIBLE.

1. ¿Si tuviera la oportunidad de escoger entre estaciones de servicios netamente garantizados y de buena calidad, cuál estación preferirá?

Petrocomercial _____

Terpel _____

Mobil _____

PVS _____

Primax _____

2. ¿Desearía que se instale una nueva estación de servicio en el sector de km 10,5 de la avenida Samborondón-La Aurora?

SI _____ NO _____

3. ¿Qué servicios complementarios le gustaría en una estación de servicio?

Farmacia -----

Cajero -----

Cabina telefónica -----

Food Market -----

Car Wash -----

Otros _____

4. Usted prefiere un servicio:

Ágil _____

Oportuno _____

Cómodo _____

Seguro _____

Todos _____

5. ¿En qué frecuencia adquiere combustible?

Diario _____

Una vez por semana _____

Quincenal _____

Una vez al mes _____

6. ¿Usted prefiere una estación de servicios por?

Precio _____

Calidad _____

Cantidad _____

Garantía _____

Con el fin de tener mayor conocimiento de aproximación de las ventas, costo de maquinarias y del recurso humano, se realizó una entrevista al Sr. John Jurado Gerente General de EXPOPETROIL CIA LTDA empresa que trabaja con la Franquicia de Petroecuador

Anexo 2 Entrevista Gerente General Petroquil

1.- Cual es el volumen aproximado de venta diaria por combustible?

SUPER APROXIMADO	ECOPAIS APROXIMADO	DIESEL APROXIMADO
LUNES - SABADO	LUNES - SABADO	LUNES - SABADO
RESPONDER AQUÍ EN GALONES DIARIOS 12360.35	RESPONDER AQUÍ EN GALONES DIARIOS 8236.25	RESPONDER AQUÍ EN GALONES DIARIOS 1435.25

SUPER	ECOPAIS	DIESEL
DOMINGO	DOMINGO	DOMINGO
RESPONDER AQUÍ EN GALONES DIARIOS 5236.11	RESPONDER AQUÍ EN GALONES DIARIOS 7120.25	RESPONDER AQUÍ EN GALONES DIARIOS 758.36

2.- Cual fue el costo de inversión aproximado

INVERSION APROXIMADA	
TERRENO	1500 mt2 684.000
6 DISPENSADORES	72,000.00
ADECUACION Y CONSTRUCCION	700,000.00
PERMISOS MUNICIPALES	15,000.00
PERMISO DE BOMBEROS	2,800.00
ARCH	10,000.00
DISPENSADOR DE AGUA	600.00
GENERADOR ELECTRICO	15000,00
Licencia ambiental municipio	15,000.00
LICENCIA DE SALUD	900.00
INTERAGUA	2,500.00
EMPRESA ELECTRICA	5000,00
MINISTERIO DEL AMBIENTE	2,500.00
TANQUES DE AÑMACENAMIENTO 6	60000.00

3.- COSTO DE VENTAS DE LOS PRODUCTOS

SUPER	ECOPAIS	DIESEL
1.31	1,35	0.97