



UNIVERSIDAD CATÓLICA
SANTIAGO DE GUAYAQUIL

GESTIÓN EMPRESARIAL INTERNACIONAL

PROYECTO DE GRADUACIÓN

TÍTULO DEL PROYECTO:

PROYECTO PARA LA CREACIÓN DE ESTACIÓN DE
SERVICIOS VIA LA AURORA - SAMBORONDON

ELABORADO POR:

BLANCA TINAJERO GUERRA

KLEBER VÉLEZ MÉNDEZ

TUTOR:

ING. CARLOS PAREDES

GUAYAQUIL, NOVIEMBRE 18 DEL 2011

DEDICATORIA

A nuestras familias por todo su apoyo incondicional, quienes en los momentos más difíciles supieron darnos aliento, para seguir adelante con más fuerzas y así lograr cumplir los objetivos que nos hemos trazado cada uno.

Blanca Tinajero Guerra

Kléber Vélez Méndez

AGRADECIMIENTO

En primer lugar agradecemos a Dios, y a la Facultad de Ciencias Administrativas y Económicas de la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil, donde adquirimos lo más sabios conocimientos, los cuales nos servirán en nuestras vidas profesionales.

Al Cpa. Carlos Paredes, quien con sus conocimientos, paciencia, supo dirigirnos y orientarnos durante todo el proceso que se tomo la presente investigación.

Blanca Tinajero Guerra

Kléber Vélez Méndez

RESUMEN EJECUTIVO

El presente proyecto se realiza para el estudio de factibilidad de creación de una estación de servicio en la vía La Aurora-Samborondón. Se realiza un marco teórico en el cual se recopila información de alta importancia para la formación y creación de una estación en Guayaquil. Seguida de un estudio de mercado en el cual se analiza claramente nuestro mercado objetivo, realizando el estudio de tamaño, crecimiento, ciclo de vida, competencia y sustitutos del tipo de servicio que se brindará. El proyecto es claro en la necesidad de una estación para un sector con un crecimiento muy acelerado y podrá satisfacer las necesidades de las personas que circulan por este sector. Se realizó un análisis de plan de marketing el cual fortalece las ideas de mercado para el proyecto. El estudio técnico demuestra la factibilidad del proyecto de como es el manejo, la organización, funciones del personal y las partes específicas necesarias en la Estación. Luego el estudio económico se especifica el monto total la inversión, estima los gastos del ejercicio económico y el estudio financiero da como resultado la evaluación financiera que nos indica una VAN de \$498,400.08 y una TIR de 19.80% la cual demuestra rentabilidad por ser una VAN positiva. De esta manera que demostrado la factibilidad del proyecto de la creación de una estación de servicios en esta vía.

EXECUTIVE SUMMARY

The following Project shows the feasibility study for the creation of a Service Station via La Aurora-Samborondón. There is executed a theoretical investigation which brings all information needed for the creation of the service station here in Ecuador, specifically Guayaquil. Then a Market Study let us analyze our target market. In this study it is analyze the size of the market, growth, life cycle, competition, and substitutes of the service. This project shows the necessity of a service station in a market with a high growth, the station would satisfy all the people that are used to pass in this way. The marketing plan would help and know all marketable ideas to the project. The technical study shows the management, the organization, the role of the personnel and all the material that need the service station. Then the economic study shows the total amount for the investment, the costs and expenses. The financial study give the financial tests, which indicates a NPV of \$498,400.08 and TIR of 19.80% those numbers indicate the profitability of the project and also the feasibility.

RESUMÉ EXÉCUTIF

Ce projet est réalisé pour l'étude de faisabilité de création d'une station-service dans la route La Aurora-Samborondón. On réalise un cadre théorique dans lequel une information sur une haute importance est compilée pour la formation et la création d'une station de service. Suivie d'une étude de marché dans laquelle notre marché objectif est clairement analysé, en réalisant l'étude de taille, de croissance, le cycle de vie, de concurrence et les remplaçants du type de service qui offrira. Le projet est clair dans la nécessité d'une station pour un secteur avec une croissance très accélérée et il pourra satisfaire les nécessités des personnes qui circulent dans ce secteur. On réalise une analyse de plan de marketing qui fortifie les idées de marché pour le projet. L'étude technique démontre la faisabilité du projet dans la gestion e control, l'organisation de l'entreprise, fonctions du personnel et toutes les nécessaires pour la station. Tout de suite l'étude économique spécifie le montant total l'investissement, estime les frais de l'exercice économique et l'étude financière ressorti l'évaluation financière qui nous indique une VAN de 498,400.08 \$ et une TIR de 19.80% qui démontre une rentabilité pour être une VAN positive. De cette façon que démontré la faisabilité du projet de la création d'une station de services dans cette route.

INDICE

	Pag.
1.- Introducción	1
1.1.- Antecedentes	2
1.2.- Justificación	3
1.3.- Objetivos del Proyecto	4
1.3.1.- Objetivo General	
1.3.2.- Objetivos Específicos	
2.- Marco Teórico	5
2.1.- Reseña Histórica de las Estaciones de Servicio	
2.2.- Entidades Relacionadas	6
2.3.- Regulación de Precios	8
2.4.- Subsidio del Combustible	
3.- Estudio de mercado	9
3.1.- Tamaño de mercado	
3.2.- Ciclo de vida	12
3.3.- Crecimiento	13
3.4.- Competencia	14
3.5.- Sustitutos	17
3.6.- Tamaño de la muestra	18
3.7.- Método de recolección de información	
3.8.- Análisis de resultados de la validación de mercado	19

4.- Plan de Marketing	20
4.1.- Análisis del Entorno	
4.1.1.- Análisis PEST	
4.2.- FODA	24
4.2.1.- Análisis FODA	26
4.3.- Objetivos	27
4.4.- Estrategias	
4.4.1.-Análisis de las 4P'S	28
4.5.- Plan de Acción	29
5.- Estudio Técnico	30
5.1.- Macro localización del Proyecto	
5.2.- Micro localización del Proyecto	31
5.3.- Ingeniería del Proyecto	32
5.3.1.- Diagrama de Flujo de Abastecimiento	
5.3.2.- Evaporación del Combustible	33
5.3.3.- Nivel de Inventario	34
5.3.4.- Puesta a Tierra	
5.4.- Distribución Física	
5.5.- Lista de Equipos y Materiales	35
6.- Estructura Organizacional	38
6.1.- Marco Jurídico	
6.2.- Recurso Humano	39
6.2.1.- Responsabilidades asignadas y Funciones	40

7.- Estudio Económico	42
7.1.- Inversión en Activos Fijos	
7.2.- Estimación de Ingresos	
7.3.- Presupuesto de Gastos	43
7.4.- Nivel de Inventario	44
7.5.- Depreciación de Activos Fijos	45
7.6.- Presupuesto de Sueldos y Salarios	46
7.7.- Amortización (Préstamo)	47
8.- Estudio Financiero	48
8.1.- Estado de Resultados Integral	
8.2.- Balance General Proyectado	49
8.3.- Flujo de Caja Proyectado	50
8.4.- Evaluación Financiera	51
8.4.1.- Tasa Interna de Retorno (TIR)	
8.4.2.- Valor Actual Neto (VAN)	
8.4.3.- Punto de Equilibrio	52
8.4.4.- Indicadores Financieros	53
9.- Conclusiones	57
10.- Bibliografía	58
Anexos	

1.- INTRODUCCIÓN

Los derivados del petróleo se han formado en productos indispensables para la vida cotidiana de las personas. El combustible es fundamental para el arranque de maquinarias, herramientas, vehículos que son parte del trabajo de las personas.

Los vehículos han servido para ahorrar tiempo y distancia entre las poblaciones y el combustible es parte esencial para el funcionamiento de vehículos ya que sin el mismo no podrían funcionar. Los combustibles para el uso de vehículos se han diversificado en los últimos años, en la actualidad encontramos diferentes tipos de combustibles en Ecuador, como son: Extra, Super, Diesel, Ecopaís.

Este proyecto demostrará la factibilidad que tiene la creación de una estación de servicios ubicada en vía La Aurora – Samborondón. Para demostrar la factibilidad del proyecto fue necesario comenzar con una investigación de mercado donde se consultó sobre las preferencias que tiene la población del sector al momento de elegir una estación. Por otro lado se realizó un estudio técnico, el cual nos permite conocer el negocio en todo su entorno. Luego pasaremos al estudio económico y financiero el cual nos demostrará la factibilidad y rentabilidad de este proyecto.

1.1.- ANTECEDENTES

La población en la ciudad de Guayaquil ha tenido un gran incremento y las personas en busca de tener vivienda propia han encontrado un lugar en los límites y las afueras de la ciudad como vía a Samborondón, vía a Daule, vía a la Costa. En el sector donde se planea implementar la estación de servicio es en la vía La Aurora-Samborondón, pasando la parroquia Pascuales esta avenida se conecta con La Aurora y con La Puntilla.

Este sector de la vía La Aurora – Samborondón donde se va a crear la estación ha tenido un crecimiento muy significativo de la población, debido a la construcción de urbanizaciones residenciales privadas. Este crecimiento de la población origina también la necesidad de tiendas, restaurantes, centros comerciales. Y así satisfacer necesidades de las personas que están habitando este sector.

Las familias que se están ubicando en este sector son de un nivel económico medio y medio-alto y en cada familia existen al menos un vehículo. La necesidad de una estación de servicios es muy importante en este sector debido al incremento vehicular de la zona.

Comenzando la vía samborondón en el km 1.5 están posicionadas dos estaciones de servicios “Primax” que están ubicadas paralelamente. Continuando la vía Samborondón la próxima estación es “PDV” ubicada a la altura de la urbanización Matices, siguiendo por esta vía se encuentra otra

estación “Petrocomercial” que está ubicada en sentido contrario de regreso a la puntilla, o sea que el cliente tendría que darse la vuelta y regresar para entrar a la estación.

Continuando el mismo sentido de la vía pasando Pascuales, podemos tomar la vía Perimetral o continuar con la avenida Francisco de Orellana. Y en esta avenida la estación de servicio más cercana es “Clyan”. Es por esto que hemos visto la oportunidad para la creación de una estación de servicios en este punto, donde tendría clientes de manera que puede satisfacer la necesidad de personas que transitan normalmente por esta vía.

Hay muchas urbanizaciones que todavía no están habitadas en un 100% y otras recién están estableciendo sus terrenos para las construcciones de futuras viviendas, esto nos permite darnos cuenta que si el número de familias se incrementa, se incrementará el número de vehículos.

1.2.- JUSTIFICACIÓN

La creación de una estación de servicios generará un mayor movimiento de la economía, dentro de la provincia de Guayas y en especial al cantón Daule, ya que el terreno no está dentro de los prediales de Guayaquil sino del municipio de Daule. La estación de servicio proveerá de combustible a todas las personas que transitan desde la vía a Samborondón, la vía a Salitre hacia

el norte de la ciudad de Guayaquil o hacia la vía perimetral, que son las vías que se pueden tomar al transitar por la zona y además a los vehículos que habitan en las ciudadelas cercanas.

Generará nuevos empleos para personas, desarrollo económico el sector. Brindará un servicio a un gran número de personas que habitan este sector, el cual está en crecimiento donde se están estableciendo muchas ciudadelas privadas y el flujo vehicular se ha incrementado de manera significativamente.

1.3.- OBJETIVOS DEL PROYECTO

1.3.1.- Objetivo General

El objetivo general del proyecto es demostrar la factibilidad y viabilidad de la creación de una estación de servicios en la vía La Aurora-Samborondón.

1.3.2.- Objetivos Específicos

- Realizar un estudio de mercado en el cual se analiza la aceptación del servicio, esto quiere decir que el mercado valide la oportunidad de negocio que se tiene en principio.
- Realizar un estudio técnico en el cual se fijaran los recursos y materiales necesarios para la implementación de la estación de servicios.

- Realizar un estudio financiero el cual ayudara a comprender el nivel de rentabilidad que se obtendrá de acuerdo a la inversión prevista en el proyecto.

2.- MARCO TEÓRICO

Centro de Distribución son establecimientos autorizados por la Dirección Nacional de Hidrocarburos, dedicados a la distribución y venta al consumidor final de los derivados del petróleo, bajo la marca y los estándares de una comercializadora.

ESTACIÓN DE SERVICIO.- Son centros de distribución de Gasolina y Diesel destinados a satisfacer el consumo del segmento automotriz industrial y/o público que deberán contar con servicios básicos de atención al consumidor.

2.1.- RESEÑA HISTÓRICA DE ESTACIONES DE SERVICIOS

En los inicios de la era automotriz se hacía un poco difícil poder abastecerse de gasolina ya que no existía algún lugar específico que brinde este servicio por lo cual los conductores llevaban sus propios recipientes, generalmente botellas, garrafas o incluso lecheras, que luego vaciaban en el depósito de sus coches. No existían medidas de seguridad ni control y se daban muchos accidentes por incendio, especialmente causado por el consumo de cigarrillo.

En 1907 fue construida la primera estación de servicios por la empresa Standard Oil of California, hoy en día llamada Chevron-Texaco, en la ciudad de Seattle, Washington.

En el Ecuador a finales de los años sesenta y principios de los setenta fue cuando los vehículos comenzaron aparecer en el mercado nacional el cual dio gran paso a la aparición de las primeras gasolineras en el país como lo fue Chevron-Texaco en los 60's.

Debido al incremento de la flota vehicular, la sociedad aumenta la demanda de estaciones de servicio ya que los usuarios necesitan transportarse a distintos lugares. El crecimiento vehicular se debió también al precio de los vehículos que se hacían más accesibles a las personas. Este es una factor que en la actualidad todavía se está dando.

2.2.- ENTIDADES RELACIONADAS

El Ministerio de Energía y Minas es el encargado de hacer ejecutar y cumplir la Ley de Hidrocarburos, y responsable de la normativa para todo proceso de la industria petrolera.

La Dirección Nacional de Hidrocarburos es el organismo técnico - administrativo dependiente del Ministerio de Energía y Minas que controla y fiscaliza las operaciones de hidrocarburos en forma directa o mediante la

contratación de profesionales, firmas o empresas nacionales o extranjeras especializadas.

Petroecuador es la única entidad encargada para el almacenamiento, distribución y venta de combustibles en el país. La venta al público debe ser realizada por personas naturales o jurídicas las cuales estarán suscritas a la empresa filial respectiva (Comercializadora), que garanticen un óptimo y permanente servicio al consumidor final. (Ley hidrocarburos-Art.69).

La comercializadora autorizada, bajo su responsabilidad, está obligada a controlar que la calidad y cantidad de los combustibles líquidos derivados de los hidrocarburos que expendan a través de su red de distribución cumplan con las regulaciones vigentes, y que la atención al consumidor final sea adecuada, eficiente y oportuna. Para la verificación del cumplimiento de esta disposición se remitirá a la Dirección Nacional de Hidrocarburos informes mensuales de la actividad realizada.

Las comercializadoras, asimismo, son responsables de cumplir y hacer cumplir a su red de distribución las regulaciones técnicas, de seguridad en el manejo de derivados del petróleo y estándares de construcción expedidas por el Ministro de Energía y Minas y demás disposiciones legales y reglamentarias aplicables, para lo cual, deberán disponer de los respectivos manuales de operación.

Los centros de distribución son autorizados por la Dirección Nacional de Hidrocarburos, estos distribuyen y venden al consumidor final los derivados del petróleo, bajo estándares de una comercializadora. (Acuerdo Ministerial n°347-Art.3).

2.3.- REGULACIÓN DE PRECIOS

Los precios de venta de los combustibles líquidos derivados de los hidrocarburos, conforme al artículo 72 de la Ley de Hidrocarburos son precios regulados por el Presidente de la República de acuerdo con el reglamento que dicte para el efecto. En la medida en que el reglamento así lo establezca.

2.4.- SUBSIDIO DEL COMBUSTIBLE

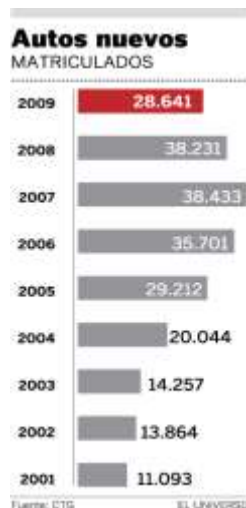
El gobierno mantiene un subsidio al combustible lo cual lo hace ser más barato en comparación con los precios de países vecinos. El subsidio del combustible se mantendrá en el país, es lo que anunció el Ministerio de Finanzas a inicios de este mes. Para el 2012 el subsidio equivale a 4% del Producto Interno Bruto (PIB), esto quiere decir 2.867 millones de dólares.

Muchos analistas ven como parte mala o negativa el subsidio para la economía del país, ya que podría utilizarse ese dinero para dar otros

beneficios. Mientras otros lo ven como algo positivo para personas, para que no paguen un precio tan alto. El gobierno debería hacer el estudio de mejorar el tipo de combustible que se distribuye pero a la vez que no se exceda el precio al consumidor. No creemos que la no alza del precio del combustible fomente el consumo, porque el combustible se ha transformado más en una necesidad que un lujo.

3.- ESTUDIO DE MERCADO

3.1.- TAMAÑO DEL MERCADO



En la actualidad el transporte vehicular se ha transformado en una necesidad más que un lujo, más aún en una de las ciudades más desarrolladas económicamente y con mayores distancias. La demanda de vehículos cada vez aumenta y el congestionamiento de vehículos ya no es solo en las horas pico, sino a cualquier hora e incluso en cualquier parte de la ciudad.

Las estadísticas indican que desde el 2001 hasta el 2009 se han matriculado 229,476 vehículos y además que Guayaquil representa el 80% del flujo vehicular, según datos de la C.T.G.

La ciudad de Guayaquil es una ciudad que está en constante crecimiento poblacional y muchas personas están empezando a adquirir casas localizadas alrededor o en los límites de la ciudad como Vía a Samborondón, Vía a Daule y Vía a la Costa, que son sectores los cuales están creciendo muy rápidamente y existen varias opciones de planes habitacionales.

La segmentación está hecha por la ubicación de la estación de servicios, es en el km 14 vía a Samborondón-La Aurora. Existen ciudadelas privadas en este sector donde por lo menos existe un vehículo por cada familia.

Nuestro mercado objetivo son todas las personas que vivan este sector, son de clase media alta y alta, mayores de 18 años, que tengan vehículo, que circulen por esta vía, viniendo de la vía a Samborondón para tomar la avenida Francisco de Orellana o la vía Perimetral. Este sector está incrementándose debido a las nuevas ciudadelas que se están construyendo.

Número de familias que actualmente habitan el sector (Aproximado):

Urb. Plaza Madeira -----	360
Urb. Altos del Rio -----	62
Urb. Volare -----	270
Urb. La joya -----	2800
Urb. El condado -----	50
Urb. Electra -----	50

Urb. Santamaría -----	300
Urb. Villa Club -----	4000
Urb. Málaga -----	800
Urb. Milán -----	1000
Urb. Cataluña -----	400
Urb. Castilla -----	500
Urb. San Antonio -----	300
Urb. Ciudad Celeste -----	2700
Urb. Las Delicias -----	300
Urb. Matices -----	900
Urb. Fuentes de Rio -----	250

Por otro lado existen nuevos proyectos habitacionales dentro de este sector que van a empezar a construirse, inclusive algunas de las urbanizaciones mencionadas no están habitadas completamente y además otras personas que habitan en las urbanizaciones en la vía a Samborondón que pueden tomar este camino el cual los conduce hacia la vía Perimetral o avenida Francisco de Orellana.

La frecuencia de compra de los clientes de la estación sería un promedio de al menos una vez por semana, el precio promedio de compra sería de \$25. (dato obtenido de las entrevistas).

3.2.- CICLO DE VIDA



El mercado de la venta de combustible a través de la venta en estaciones es un servicio-producto en madurez. El combustible es un producto que tienes años en el mercado debido a la necesidad que tiene el sector automotriz de este producto.

A pesar de encontrarse en un ciclo de madurez se considera que aún se encuentra en auge por la demanda del mercado, ya que son necesarios para distintas áreas de trabajo y debido a dicha necesidad los clientes buscan estaciones más cercanas. Otro punto importante es la ubicación que tendrá dicha estación de servicio ya que es un mercado con muy poca competencia y se encuentra con una demanda en crecimiento por el aumento de urbanizaciones en este lugar.

3.3.- CRECIMIENTO

El crecimiento se los puede medir por el número de vehículos que circulan en la ciudad. Existe un aumento acelerado de vehículos a nivel nacional y en Guayaquil se refleja de la misma manera por ser la ciudad con más habitantes en todo el país. Este crecimiento ha causado congestionamiento en la ciudad y falta de estacionamiento en lo que está a cargo del Municipio de Guayaquil quien estimó un crecimiento del 2% anual entre los años 1990 y 1999 y a partir del 2000 un incremento del 30% debido a que la dolarización incrementó el poder adquisitivo de los consumidores. Según datos de matriculación de vehículos del Instituto Nacional de Estadísticas y Censo (INEC), a partir de la dolarización el crecimiento ha sido aproximadamente 2%.

En los últimos cinco años en este sector se han asentados muchas nuevas urbanizaciones. Se estima un incremento de 200 nuevas familias cada año.

El mercado principal (target) son personas que habiten cerca del sector el cual se encuentra en proceso habitacional en las distintas urbanizaciones. Cuando todas las urbanizaciones proyectadas estén terminadas en su totalidad, ya habitadas en su totalidad tendremos un estimado de de 65000 familias que tendrían un rápido acceso ya que estas estarían más cerca a la estación de servicios.

3.4.- COMPETENCIA

Número de estaciones de servicio activas en el 2010			
Comercializadora	Estaciones	Volumen mensual*	Despacho por estación*
ExxonMobil	54	8 264 048	153 038
Terpel	60	8 859 543	147 659
Petrocomercial	171	9 800 105	163 846
Primax	183	28 017 747	126 630
Petróleos y Servicios	215	29 296 868	99 311
Otras	372	28 634 298	299 223
Total	1 055	126 245 872	119 664

**En galones; incluye Diésel 2, Premium, Extra, Etanol y Súper*

Fuente: EPPetroecuador

PRIMAX



Es una estación que ha realizado alianzas con otras empresas como Banco Bolivariano, Sweet & Coffee, Michelin, lubricantes Shell, Pronaca, las cuales ofrecen sus productos y servicios dentro de esta estación. Mantiene un estándar de tiendas y minimarket con el nombre Listo y Pits.

Es una de las estaciones con el mayor precio de combustible del mercado, pero usa estrategias de promociones por el uso de cada servicio. Es una de las estaciones con mayor aceptación en el mercado.

MOBIL



Es otra de las estaciones que mantienen el precio más alto de combustible y ha implementado el servicio On The Run manteniendo alianzas con restaurante de comidas rápidas como KFC.

TERPEL



Entró en el mercado en el 2006, es otra de las empresas extranjeras que manejan la venta de combustible en el país y tiene algunas estaciones dentro de la ciudad Maneja las tiendas bajo el nombre Va & Ven.

PETROCOMERCIAL



Es la comercializadora estatal más importante del país, también ha logrado establecer alianzas con otras empresas ofreciendo minimarket, auto servicio, farmacias, cajeros automáticos y lubricadora.

CLYAN



Está ubicada a la altura de Los Vergeles en la avenida Francisco de Orellana, tiene una amplia infraestructura y mantiene precios más bajos que la competencia.

PDV



Es una empresa venezolana controlada por el propio gobierno venezolano. Mantiene estaciones de servicio en los Ceibos y otra en la vía a Samborondón a la altura de la ciudadela Matices.

3.5.- SUSTITUTOS

En el caso de los sustitutos todavía no existen. Solo pueden ser los vehículos que no usen combustible, los cuales serían vehículos que necesiten otras fuentes de energía como la energía solar y vehículos eléctricos. Esta clase de vehículos no se encuentran en el país, todavía se encuentran en estudios y no se fabrican de forma masiva.

3.6.- TAMAÑO DE LA MUESTRA

Para el análisis de los resultados de la validación de mercado, recurrimos a realizar encuestas y entrevistas a nuestro segmento de mercado para asegurarnos que la idea esté validada. Por medio de amigos y conocidos se realizaron las encuesta vía on-line.

Las encuestas fueron realizadas a nuestro segmento de mercado, lo cual fueron personas que viven dentro del sector donde estará ubicada la estación de servicios.

Encuestas recolectadas: 64

Entrevistas realizadas: 15

3.7.- METODO DE RECOLECCIÓN DE DATOS

Las encuestas fueron realizadas a través de una página en internet (encuestafacil.com) la cual permite realizar encuestas vía on-line y obtener datos, tablas y tabulaciones en tiempo real.

Las entrevistas fueron realizadas vía telefónica, en las encuestas se recolecto correo electrónicos y se preguntaba si deseaban seguir participando en el proyecto, posteriormente se enviaba un correo pidiendo los números de celular y explicando para que sería la llamada, participando de la entrevista.

3.8.- ANALISIS DE RESULTADOS DE LA VALIDACIÓN DE MERCADO

Pudimos apreciar que muchas personas sienten la necesidad de tener otra estación de servicios porque la avenida es muy transitada por las personas cuando salen a su trabajo o cualquier punto de destino.

El tipo de combustible más utilizado es -super- la justificación de este factor es debido a que la mayoría de personas que viven en este sector tienen vehículos no menor de 5 años de antigüedad, estos vehículos son los que más circulan los cuales necesitan combustible más limpio para asegurar su cuidado dentro de los primeros años de uso. Según las entrevistas y las encuestas podemos concluir que en promedio el consumo de combustible es semanal y en promedio el precio que se paga en \$25.00

A los clientes les agrada que exista una variedad de servicios y una de las estaciones con mayor aceptación es -Primax- a pesar de que tiene un precio alto en el combustible. Los clientes tienen aceptación por los servicios, infraestructura, tiendas, y convenios que mantienen con otras empresas para ofrecer sus servicios dentro de la estación de servicios.

También es de mucha importancia que exista un mini-market y servicio de comida rápida en la estación, muchos mostraron gran aceptación si hubiera un local donde puedan comer algo. Por otro lado el servicio de mantenimiento para vehículos es algo menos relevante ya que muchas

personas tienen sus preferencias por los talleres donde adquieren su vehículo o ya tienen sus mecánicos de confianza.

Según las encuestas algunos usuarios de estaciones de servicios si se preocupan por el precio, porque buscan economizar y donde despachen así sea un poco más que la demás, esto quiere decir que así la diferencia sea muy pequeña, ellos prefieren ese tipo de gasolineras. También es algo imprescindible tener empleados (despachadores) plenamente identificados con uniformes, podemos dar empleo tanto a hombres con mujeres pero que sepan dar la atención debida.

4.- PLAN DE MARKETING


4.1.- ANÁLISIS DEL ENTORNO

P.E.S.T.

Político

El mercado de combustibles es controlado y fiscalizado por el gobierno a través del Ministerio de Minas y Petróleos mediante la Dirección Nacional de Hidrocarburos (Agencia de Regulación y Control de Hidrocarburos), la cual está a cargo de la gestión de todas las actividades relacionadas a operaciones hidrocarburíferas, esto incluye, la aprobación o autorización de operaciones dentro de las actividades hidrocarburíferas, tienen la autoridad

de sancionar a los operadores de acuerdo a lo establecido en la Ley de Hidrocarburos según las disposiciones legales y normas técnicas.

EP PETROECUADOR  es la empresa pública que está a cargo del manejo de los hidrocarburos en cada fase del proceso hidrocarburífero, mediante sus filiales puede gestionar la exploración, explotación, transporte, almacenamiento, industrialización y comercialización.

Las empresas comercializadoras extranjeras para poder operar dentro del país deben tener el derecho otorgado por el Estado y con esta licencia pueden comercializar el combustible a las distribuidoras que son las estaciones de servicio.

Económico

Ecuador es uno de los países petroleros, el cual se ocupa de la extracción de petróleo a pesar de esto nuestro país no tiene los procesos que se necesitan para refinar el mismo, por ese motivo se lo vende para luego importar el producto ya procesado como lo es el combustible y sus derivados.



Según datos de Petroecuador habrá un incremento de 7.4% en las importaciones de combustibles y derivados de petróleo ya que en este 2011 se comprarán en el exterior aproximadamente 44,7 millones de barriles de derivados de petróleo, en lo que será el mayor volumen registrado en los últimos seis años. Este incremento tiene otro efecto que ocasiona un incremento en el subsidio que mantiene el Estado a la importación de combustibles y diferentes derivados del petróleo.



Los precios de venta no se los puede modificar por ningún motivo ya que el subsidio del Estado sirve para mantener congelados los precios de los combustibles en las estaciones de servicio. La única parte negociable que tienen las distribuidoras es el precio de compra hacia las Comercializadoras, los cuales entran en fase de negociación dependiendo de los criterios estratégicos de venta que tenga la estación de servicio.

Social

La sociedad está siendo ayudada por el Estado ya que el subsidio no permite el incremento de los precios. Las personas de clase baja tienen mayor impacto dentro de los precios de los combustibles para vehículos, pero si personas de clase media que ya tienen el poder adquisitivo para tener un vehículo.



En la ciudad de Guayaquil se puede apreciar que los vehículos no son parte de familias de clase alta, este medio de transporte se ha convertido en una necesidad dentro de la población, ya que reduce las distancias y genera trabajo como la transportación, más aún en la ciudad más grande del país y donde la población está creciendo y habitando los límites de la ciudad, esto generado por el incremento poblacional.

Tecnológico

La tecnología tiene un rol muy importante en este producto como lo es el combustible. Desde hace algunos años atrás se comprobó el nivel de contaminación que provocan los combustibles a la sociedad y al medio ambiente, es por esto que en la actualidad se buscan nuevas formas de mejorar la calidad de los combustibles y hacerlos más amigables al medio ambiente. Por el momento no se puede dejar de consumir este tipo de derivado del petróleo el cual es indispensable especialmente para los vehículos. En la actualidad se la comercializadora que pertenece a

Petroecuador, distribuye una gasolina (Ecopaís) que viene derivada de la caña de azúcar.

Por otro lado, la tecnología ayuda a tener una mejor infraestructura dentro de una estación de servicio. Se necesitan equipos y materiales, los cuales existen en diversos tipos y marcas pero que el nivel tecnológico hace que se diferencien uno de los otros. Por supuesto que tener mayor tecnología implica invertir un poco más de dinero, pero que sirven al comparar la durabilidad y eficiencia de los equipos.



4.2.- FODA

Fortalezas

- ✓ Producto indispensable para vehículos.
- ✓ Se encuentra en un punto de alto tráfico vehicular y transporte pesado.
- ✓ Aceptación de la marca en el mercado.

Oportunidades

- ✓ Crecimiento de la circulación vehicular en el sector.
- ✓ No hay competencia instalada.
- ✓ Distancia significativa entre las estaciones de servicio más cercanas.

Debilidades

- ✓ Alta inversión inicial.
- ✓ Espacio muy pequeño para poder abastecer a vehículos de carga pesada.

Amenazas

- ✓ Dificultad en la compra del terreno para la construcción del proyecto.
- ✓ Ingreso de futuros competidores.
- ✓ Incremento en los costos de la gasolina.

<p style="text-align: center;"><u>ANÁLISIS</u> <u>FODA</u></p>	<p style="text-align: center;">FORTALEZAS</p> <ul style="list-style-type: none"> • Producto indispensable para vehículos. • Se encuentra en un punto de alto tráfico vehicular y transporte pesado. • Preferencia de la marca en el mercado. 	<p style="text-align: center;">DEBILIDADES</p> <ul style="list-style-type: none"> • Alta inversión inicial. • Espacio muy pequeño para poder abastecer a vehículos de carga pesada.
<p style="text-align: center;">OPORTUNIDADES</p> <ul style="list-style-type: none"> • Crecimiento de la circulación vehicular en el sector. • No hay competencia instalada. • Distancia significativa entre las estaciones de servicio más cercanas. 	<ul style="list-style-type: none"> • Es un producto de primera necesidad para vehículos y venta diaria. • Tener buena infraestructura para comodidad de los clientes. 	<ul style="list-style-type: none"> • Tener clientes que habiten cerca del sector. • Establecer alianzas con otras empresas para ofrezcan sus productos.
<p style="text-align: center;">AMENAZAS</p> <ul style="list-style-type: none"> • Dificultad en la compra del terreno para la construcción del proyecto. • Ingreso de futuros competidores. • Incremento en los costos de la gasolina. 	<ul style="list-style-type: none"> • Utilizar la marca “Primax” y ser la primera en este sector. • Disminuir el precio de compra utilizando el factor del incremento del flujo vehicular. 	<ul style="list-style-type: none"> • Conseguir financiamiento para obtener la oportunidad de mercado que existe. • Mantener asesoría con personas que están en el mercado. (dueños, administradores de otras estaciones).

4.3.- OBJETIVOS

- Distribuir el combustible bajo la marca de la Comercializadora Primax.
- Fidelizar a clientes que habitan cerca de donde estará la ubicación de la estación.
- Establecer alianzas estratégicas con otras empresas para ofrecer sus servicios en la estación.
- Disminuir el costo en la compra del combustible con la comercializadora.

4.4.- ESTRATEGIAS

4.4.1.- Análisis de las 4p's:

Producto.-

Se distribuirán tres tipos de combustible:

Extra	Súper	Diesel
Es la gasolina con menos octanaje, es por esto que tiene un menor precio. Es más utilizado por vehículos con motor a carburación.	Es la gasolina con mayor octanaje. Tiene un precio más alto y es más utilizado por vehículos con motor a inyección.	Es un combustible distinto a la gasolina, no se evapora con el mismo nivel que la gasolina, es más utilizado por los vehículos de carga por el tipo de motor.

La estación brindará su servicio las 24 horas, contaremos con un despachador en cada bomba de combustible, tendrá un Minimarket (tienda), baño público en perfectas condiciones, torre de agua y aire para vehículos.

Precio.-

Los precios están establecidos por el mercado el cual está controlado por el Estado. Con los combustibles de Extra y Diesel solo pequeños centavos pueden variar en el precio de venta, con la venta de Súper el precio tiene hasta una variación de y hasta \$0.29 entre las estaciones de servicio. Esta diferencia depende del tipo de estación. Los precios que se manejarán en nuestra estación son los siguientes:

Extra	Súper	Diesel
\$ 1.48	\$ 2.29	\$ 1.037

Plaza.-

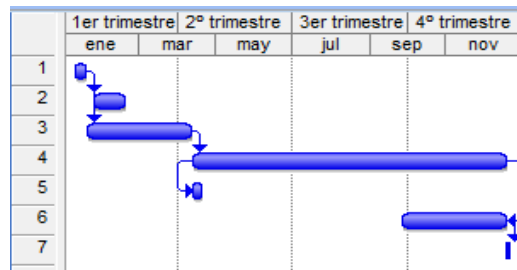
La ubicación que tendrá nuestra estación de servicios “Primax” es una de las estrategias más importante de este proyecto. En el sector solo existe una Estación de Servicios a pero está ubicada en la carretera de sentido contrario de donde estará ubicada nuestra estación.

Promoción.-

Los precios de los combustibles están dispuestos por la Dirección Nacional de Hidrocarburos y no estaremos en capacidad de dar promociones o descuentos en los precios de venta. El tipo de promoción es dar un excelente servicio al cliente para que tenga la oportunidad de regresar y de esa forma fidelizarlo. También se aplicarán promociones y descuentos en La Tienda haciendo una relación directa con la compra de combustible.

4.5.- PLAN DE ACCIÓN

	📄	Nombre de tarea	Duración	Comienzo	Fin	Predecesoras
1	📄	COMPRA DEL TERRENO	7 días	lun 09/01/12	mar 17/01/12	
2	📄	DISEÑO E INFRAESTRUCTURA	20 días	lun 23/01/12	vie 17/02/12	1
3		PAGO DE PERMISOS (MUNICIPAL, CUERPO DE BOMBEROS, MEDIO AMBIENTE)	60 días	mié 18/01/12	mar 10/04/12	1
4	📄	CONSTRUCCIÓN DE OBRA CIVIL	180 días	mié 11/04/12	mar 18/12/12	3
5		COMPRA E INSTALACION DE TANQUES Y DISPENSADORES	7 días	mié 11/04/12	jue 19/04/12	4CC
6		RECLUTAMIENTO CONTRATACION DEL PERSONAL	60 días	mié 26/09/12	mar 18/12/12	4FF
7		APERTURA DE ESTACION	1 día	mié 19/12/12	mié 19/12/12	6



Se ha planificado un Plan de Acción que se llevará a cabo en un lapso de un año en el cual se programa desde la compra del terreno hasta el día de apertura de la Estación de Servicios.

La compra del terreno es simplemente la adquisición del área donde se construirá la estación de servicios. El tiempo estimado es de 1 semana lo cual durará la negociación por lo metros cuadrados que se necesitan.

Luego de la compra del terreno se procede con el diseño, planos e infraestructura de la Estación de Servicios y a la vez se comienza a regularizar los permisos con el Municipio, Cuerpo de Bomberos y permisos de Medio Ambiente. El diseño de la Estación de Servicio no tomará más de 20 días, mientras que la regularización de los permisos pueden durar hasta 3 meses. Una vez que los permisos están aprobados se puede continuar con la construcción, la cual se encargará la empresa constructora encargada. Es en este lapso que se compra todos los implementos, tanques, y materiales necesarios para la Estación. Antes de la terminar la construcción se comienza con el proceso de reclutamiento del personal que se estima se tomará un tiempo de 60 días. Al finalizar este proceso queda instalada la Estación de Servicios y queda lista para la apertura.

5.- ESTUDIO TÉCNICO

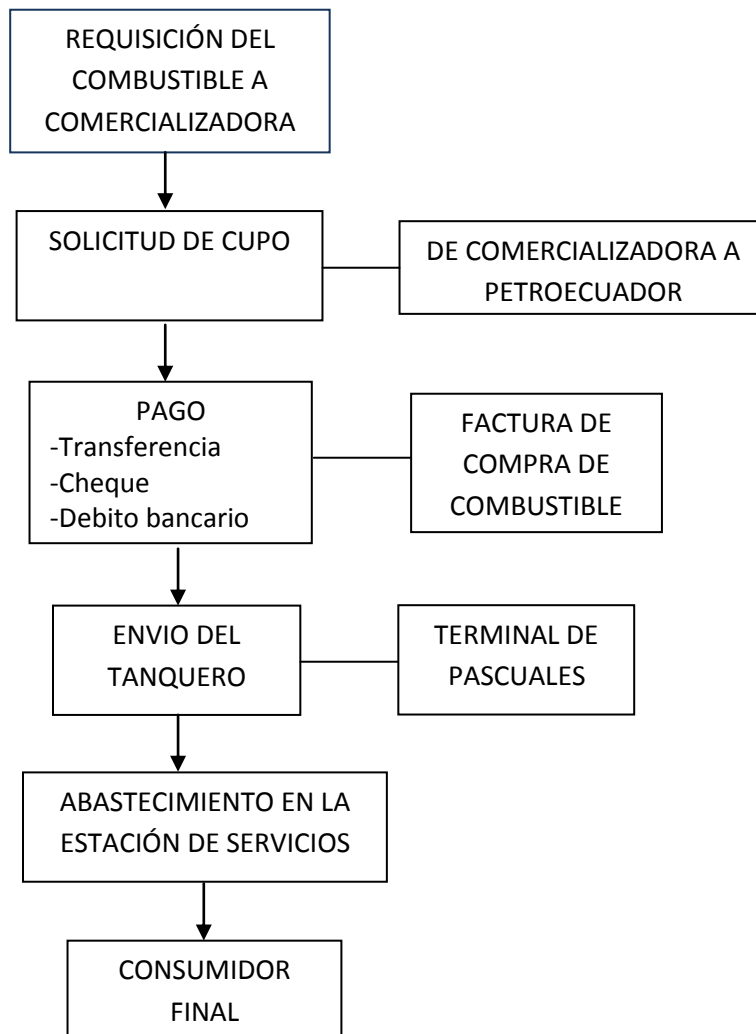
5.1.- MACRO-LOCALIZACIÓN DEL PROYECTO

El proyecto está localizado en la república del Ecuador, provincia del Guayas, cantón Daule a cinco minutos de la ciudad de Guayaquil, en la vía La Aurora-Samborondón. Guayaquil es la ciudad con mayor población en el



5.3.- INGENIERÍA DEL PROYECTO

5.3.1.- Diagrama de Flujo del Abastecimiento de una Distribuidora.-



El proceso de abastecimiento de la estación comienza con la asignación de cupo de Petroecuador a la Comercializadora (Primax). El cual da a conocer el cupo máximo que puede ser vendido y en ocasiones puede ser menor a la cantidad solicitada. Luego de que el cupo este asignado se procede al pago por medio de cheques, transferencias y débito bancario a favor de la comercializadora y con la factura se continúa con el abastecimiento del tanquero en la terminal Pascuales.



Una vez que el tanquero está despachado en la Terminal, se dirige al área de descarga de la estación y abastece los tanques subterráneos de los diferentes combustibles. Estos estarán a disposición del consumidor final.

5.3.2.- Evaporación del combustible.-

La evaporación puede generar pérdida al distribuidor. Como todo líquido el combustible se evapora y la gasolina mucho más rápido que el diesel. Para evitar pérdidas por la evaporación. Como parte del subsidio el Estado asume parte de esta pérdida al momento de la compra.

5.3.3.- Nivel de Inventario

El nivel de inventario de los tanques debe ser en promedio mínimo al nivel de ventas diarias y máximo al nivel de ventas tres días. Esto va en relación con la evaporación ya que tener un mayor inventario puede generar pérdidas.



5.3.4.- Puesta a tierra

Es el sistema que evita cargas estáticas. Todos los sistemas, equipos, bombas deben estar conectados a este sistema. Incluso en el momento de la descarga de combustible desde el tanquero a los tanques subterráneos es necesario conectar el vehículo a tierra para quitar la estática del vehículo y que no se genere cualquier chispa que pueda provocar un accidente.

5.4.- DISTRIBUCIÓN FÍSICA

El terreno tiene una dimensión de 1900 m² los cuales están repartidos de la siguiente manera.

DESCRIPCIÓN	ÁREA (m ²)
TANQUES Y ÁREAS DE DESCARGA	170
TIENDA	180
MARQUESINA	800
OFICINA	60
CUARTO DE DESPACHADORES	10
ÁREAS VERDES	25
ÁREA DE CIRCULACIÓN	655
	1900 m²

5.5.- LISTADO DE EQUIPOS Y MATERIALES

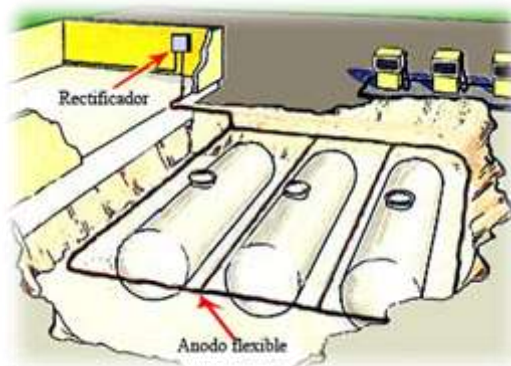
Dispensador.-

El dispensador es el instrumento que se utiliza para abastecer directamente a los vehículos. Se contará con tres dispensadores, cada uno con 6 mangueras para la gasolina súper y extra, además otro dispensador con dos mangueras y tendrá la alternativa de que proveerá diesel.



Tanques subterráneos.-

Se instalarán 4 tanques subterráneos con capacidad de 10,000 galones cada uno y estarán divididos de la siguiente manera.



EXTRA	1 TANQUE SUBTERRÁNEO (10,000 GLS)
SUPER	1 TANQUE SUBTERRÁNEO (10,000 GLS)
DIESEL	2 TANQUES SUBTERRÁNEOS (10,000 GLS)

Bombas sumergibles.-

Las bombas sumergibles llevan el combustible desde el tanque subterráneo a los dispensadores. Habrá una bomba sumergible por cada tanque.



Sonda Electrónica.-

Las sondas electrónicas sirven para medir y controlar el nivel de combustible que existe en el tanque. Se necesitarán una sonda por cada tanque.



Torre de agua y aire.-

En una estación de servicios es muy importante que exista una torre abastecedora de agua y aire, para que los clientes puedan utilizarlo en cualquier momento.



Marquesina.-

Es la construcción que sirve como techo y tumbado del patio donde los vehículos se abastecen del combustible. La Marquesina está construida de un material *steel pannel*, esto quiere decir que la estructura es completamente metálica y además tiene instalaciones eléctricas ya que aquí se instalan luminarias. La marquesina protege los dispensadores de la lluvia y de los fuertes rayos solares.



Vehículo Tanquero.-

Este vehículo se encargará del abastecimiento del combustible, tiene una capacidad de 6000 galones, los cuales están hechas las divisiones para los diferentes tipos de combustibles.



6.- ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL

6.1.- MARCO JURÍDICO

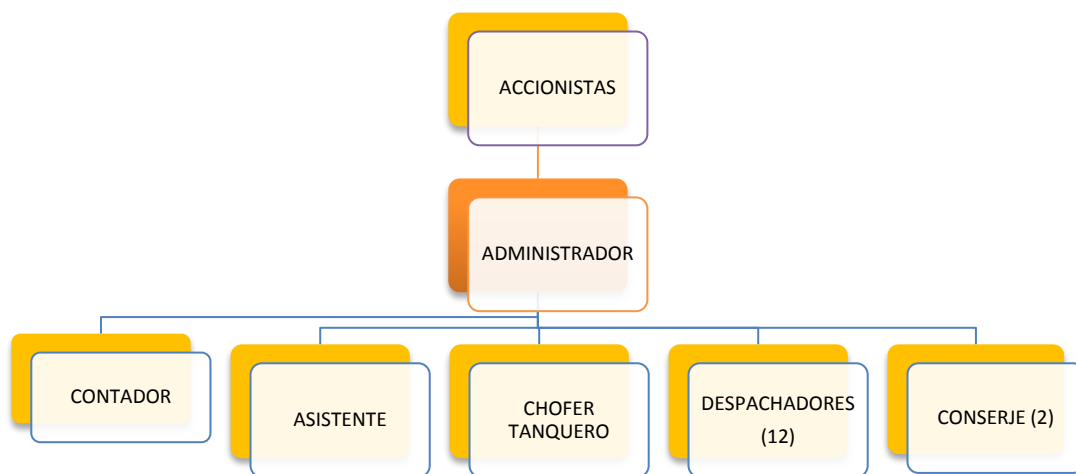
La empresa estará bajo la vigilancia de la Dirección Nacional de Hidrocarburos, esto da a razón por la distribución del combustible, y además estará bajo el control y deberá cumplir con todos los requisitos de la Superintendencia de Compañías.

El nombre o **Razón Social** de la compañía – **VELTISA S.A.**

Misión – Ofrecer el mejor servicio de distribución de combustible a nuestros clientes, garantizando la mejor calidad y confianza.

Visión – Ser reconocida como una de las mejores estaciones en calidad de servicio.

El organigrama está diseñado de la siguiente forma:



6.2.- RECURSO HUMANO

Estas serán las descripciones de los puestos y las responsabilidades asignadas, de igual manera cada puesto requiere un perfil adecuado para que las personas sean eficientes en su trabajo.



Gerente / Administrador (Funciones):

- Planificar, coordinar, dirigir, y controlar las actividades de distribución del combustible.
- Poder de decisión que permitan mejorar el cumplimiento de los objetivos de la empresa.
- Estará a cargo de todo el personal de la estación. Contratación y cumplimiento de sueldos y beneficios a los mismos.
- Contratar y negociar con proveedores.

Asistente administrativo (Funciones):

- Asistir permanentemente al Administrador en todas las funciones.
- Establecer cuadros de control de adquisición del combustible.
- Reporte de ventas diarias.

Contador (Funciones):

- Elaborar cuadros e informes contables y financieros de la estación.
- Elaborar Conciliaciones Bancarias.

- Trámites, pagos al Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social (IESS).
- Declaraciones de Impuestos al Servicio de Rentas Internas (SRI)
- Control de Obligaciones Legales.

Chofer de Tanquero (Funciones):

- Abastece la Estación del combustible para su distribución.
- Realiza dos viajes diarios.

Despachador (Funciones):

- Mantener en perfecto orden y limpieza su área de trabajo y surtidores.
- Distribuir el combustible al cliente observando siempre las normas de seguridad.
- Facturación de las ventas de combustible.
- Realizar cierre de caja al finalizar el turno.
- Atención al cliente.
- Turnos rotativos (6:00am a 2:00pm / 2:00 pm a 10:00pm / 10:00pm a 6:00am)

Conserie (Funciones):

- Limpieza y mantenimiento del área de despacho de combustible.
- Limpieza de la tienda.
- Limpieza de oficina.

7.- ESTUDIO ECONÓMICO

7.1.- Inversión en Activos Fijos

Inversión Inicial					
Concepto	Detalle	Cantidad	Valor Unitario	Valor Total	
TERRENO	Compra del Terreno (m2)	1900	\$ 150.00	\$ 285,000.00	\$ 285,000.00
CONSTRUCCIÓN E IMPLEMENTACIÓN	Obra civil (m2)	1900	\$ 350.00	\$ 665,000.00	
	Dispensador de Combustible (triple)	3	\$ 15,000.00	\$ 45,000.00	
	Dispensador de Combustible	1	\$ 24,000.00	\$ 24,000.00	
	Tanques subterráneos	4	\$ 10,000.00	\$ 40,000.00	
	Bomba sumergibles	4	\$ 2,500.00	\$ 10,000.00	
	Sonda electrónica	4	\$ 1,700.00	\$ 6,800.00	
	Marquesina (800 m2)	1	\$ 160,000.00	\$ 160,000.00	
	Vehiculo Tanquero Mula	1	\$ 120,000.00	\$ 120,000.00	
	Torre Agua & Aire	1	\$ 1,200.00	\$ 1,200.00	\$ 1,072,000.00
	EQUIPOS DE OFICINA	Equipo de Computación	3	\$ 1,200.00	\$ 3,600.00
Impresora		1	\$ 1,300.00	\$ 1,300.00	
Muebles de oficina		3	\$ 400.00	\$ 1,200.00	\$ 6,100.00
TOTAL INVERSION INICIAL					\$ 1,363,100.00

Este es el total de inversión que se necesita para implementar la estación.

7.2.- Estimación de Ingresos

La venta de galones de combustibles está dividida de la siguiente manera y además se hizo una estimación de venta total de acuerdo al nivel de ventas de la competencia. La Petrocomercial que está en funcionamiento en sentido contrario tiene un nivel de ventas de 600,000 galones mensuales. Nuestra estación al ser nueva en el sector y tener otra marca tendría este nivel de ventas.

VENTAS	EXTRA	SUPER	DIESEL	TOTAL
GALONES	90,000.00	105,000.00	105,000.00	300,000.00
PRECIO	\$ 1.48	\$ 2.29	\$ 1.037	
VENTAS MENSUALES	\$ 133,200.00	\$ 240,450.00	\$ 108,885.00	\$ 482,535.00
VENTAS ANUALES	\$ 1,598,400.00	\$ 2,885,400.00	\$ 1,306,620.00	\$ 5,790,420.00
COSTO DE VENTA	EXTRA	SUPER	DIESEL	TOTAL
GALONES	90,000.00	105,000.00	105,000.00	300,000.00
PRECIO	\$ 1.372292	\$ 1.895261	\$ 0.947197	
COSTO MENSUAL	\$ 123,506.29	\$ 199,002.37	\$ 99,455.71	\$ 421,964.37
COSTO ANUAL	\$ 1,482,075.45	\$ 2,388,028.50	\$ 1,193,468.47	\$ 5,063,572.42
UB MENSUAL	\$ 9,693.712	\$ 41,447.625	\$ 9,429.294	\$ 60,570.632
UB ANUAL	\$ 116,324.548	\$ 497,371.501	\$ 113,151.532	\$ 726,847.582

Otros Ingresos.-

La tienda estará a disposición para cualquier administrador de tienda.

OTROS INGRESOS		
	MENSUAL	ANUAL
ALQUILER DE TIENDA	\$ 2,500.00	\$ 30,000.00

7.3.- Presupuesto de Gastos.-

Los gastos que se incurren en la estación son gastos de mantenimiento que se hacen en promedio cada año. Este pago se lo realiza a diferentes empresas que prestan estos servicios.

GASTOS DE MANTENIMIENTO	MENSUAL	ANUAL
Mantenimiento Preventivo	\$ 167	\$ 2,000
Informes Tecnicos	\$ 167	\$ 2,000
Recolección de Desechos Quimicos	\$ 300	\$ 3,600
Jardines	\$ 85	\$ 1,020
TOTAL	\$ 718	\$ 8,620

Los permisos que tienen pagar la estación se los realiza al Municipio y a la Dirección Nacional de Hidrocarburos.

PERMISOS	MENSUAL	ANUAL
Permiso de Direccion Hidrocarburos	\$ 158	\$ 1,900
Permiso dermisos Municipales	\$ 83	\$ 1,000
Seguros de la estación	\$ 350	\$ 4,200
gastos legales y contitucion	\$ 350	\$ 1,000
Licencia Ambiental	\$ 167	\$ 2,000
TOTAL	\$ 1,108	\$ 10,100

Los servicios básicos que son gastos necesarios para poder operar.

SERVICIOS BÁSICOS	MENSUAL	ANUAL
Luz	\$ 2,500	\$ 30,000
Agua	\$ 500	\$ 6,000
Teléfonos	\$ 200	\$ 2,400
Publicidad	\$ 200	\$ 2,400
Servicio de Internet	\$ 150	\$ 1,800
TOTAL	\$ 3,550	\$ 42,600

7.4.- Nivel de Inventario.-

El inventario está basado en nivel de venta de combustibles. En promedio el nivel de ventas es 300,000 galones y el nivel de inventario debe ser equivalente al nivel diario de ventas que sería 10,000 galones.

NIVEL DE INVENTARIO				
	EXTRA	SUPER	DIESEL	TOTAL
GALONES	3,000.00	3,500.00	3,500.00	10,000.00
PRECIO	\$ 1.37	\$ 1.90	\$ 0.947	
COSTO	\$ 4,116.88	\$ 6,633.41	\$ 3,315.19	\$ 14,065.48

7.5.- Depreciación de activos fijos.-

DEPRECIACIÓN			
DEPRECIACIÓN	AÑOS	PORCENTAJE	
Equipo de Computación	3	33.33%	1,200.00
Impresora	3	33.33%	433.33
Bomba sumergibles	5	20.00%	2,000.00
Sonda electrónica	5	20.00%	1,360.00
Vehiculo Tanquero Mula	5	20.00%	24,000.00
Torre Agua & Aire	5	20.00%	240.00
Dispensador de Combustible (triple)	10	10.00%	4,500.00
Dispensador de Combustible	10	10.00%	2,400.00
Tanques subterráneos	10	10.00%	4,000.00
Marquesina (800 m)	10	10.00%	16,000.00
Muebles de oficina	10	10.00%	120.00
Obra civil (m2)	20	5.00%	33,250.00
TOTAL			89,503.33

7.6.- Sueldos y Salarios.-

Este es el total de la nómina de trabajadores:

SUELDOS & SALARIOS									
PRIMER AÑO									
Nómina del Personal Administrativo				SEGURO SOCIAL	GASTOS PATRONALES ADICIONALES				
	# de personas	Sueldo	Total remuneración anual	9.35%	Aporte patronal	13 sueldo	14 sueldo	Vacaciones	FONFO DE RESERVA
Administrador	1	\$ 800.00	\$ 9,600.00	\$ 897.60	\$ 1,166.40	\$ 800.00	\$ 264.00	\$ 400.00	\$ -
Asistente Administrativo	1	\$ 500.00	\$ 6,000.00	\$ 561.00	\$ 729.00	\$ 500.00	\$ 264.00	\$ 250.00	\$ -
Contador	1	\$ 400.00	\$ 4,800.00	\$ 448.80	\$ 583.20	\$ 400.00	\$ 264.00	\$ 200.00	\$ -
Chofer tanquero	1	\$ 800.00	\$ 9,600.00	\$ 897.60	\$ 1,166.40	\$ 800.00	\$ 264.00	\$ 400.00	\$ -
Conserje	2	\$ 264.00	\$ 6,336.00	\$ 592.42	\$ 769.82	\$ 528.00	\$ 528.00	\$ 264.00	\$ -
Despachador Gasolina	12	\$ 330.00	\$ 47,520.00	\$ 4,443.12	\$ 5,773.68	\$ 3,960.00	\$ 3,168.00	\$ 1,980.00	\$ -
Total nómina	18	\$ 3,094.00	\$ 83,856.00	\$ 7,840.54	\$ 10,188.50	\$ 6,988.00	\$ 4,752.00	3,494.00	\$ -

Se calcula una inflación de 5% en incremento de sueldos

SEGUNDO AÑO									
Nómina del Personal Administrativo				SEGURO SOCIAL	GASTOS PATRONALES ADICIONALES				
	# de personas	Sueldo	Total remuneración anual	9.35%	Aporte patronal	13 sueldo	14 sueldo	Vacaciones	FONFO DE RESERVA
Administrador	1	\$ 840.00	\$ 10,080.00	\$ 942.48	\$ 1,224.72	\$ 840.00	\$ 277.20	\$ 420.00	\$ 840.00
Asistente Administrativo	1	\$ 525.00	\$ 6,300.00	\$ 589.05	\$ 765.45	\$ 525.00	\$ 277.20	\$ 262.50	\$ 525.00
Contador	1	\$ 420.00	\$ 5,040.00	\$ 471.24	\$ 612.36	\$ 420.00	\$ 277.20	\$ 210.00	\$ 420.00
Chofer tanquero	1	\$ 840.00	\$ 10,080.00	\$ 942.48	\$ 1,224.72	\$ 840.00	\$ 277.20	\$ 420.00	\$ 840.00
Conserje	2	\$ 277.20	\$ 6,652.80	\$ 622.04	\$ 808.32	\$ 554.40	\$ 554.40	\$ 277.20	\$ 554.40
Despachador Gasolina	12	\$ 346.50	\$ 49,896.00	\$ 4,665.28	\$ 6,062.36	\$ 4,158.00	\$ 3,326.40	\$ 2,079.00	\$ 4,158.00
Total nómina	18	\$ 3,248.70	\$ 88,048.80	\$ 8,232.56	\$ 10,697.93	\$ 7,337.40	\$ 4,989.60	\$ 3,668.70	\$ 7,337.40

7.7.- Préstamo (Amortización)

AMORTIZACIÓN								
AÑOS	10							
PERIODO	40							
INTERES	12.00%		TRIMESTRAL					
PERIODOS		CAPITAL	INTERES	PAGO	AÑO	CAPITAL	INTERES	PAGO
	\$ 954,170.00							
1	\$ 941,515.44	\$ 12,654.56	\$ 28,625.10	\$ 41,279.66				
2	\$ 928,481.24	\$ 13,034.20	\$ 28,245.46	\$ 41,279.66				
3	\$ 915,056.01	\$ 13,425.23	\$ 27,854.44	\$ 41,279.66				
4	\$ 901,228.03	\$ 13,827.98	\$ 27,451.68	\$ 41,279.66	1	\$ 52,941.97	\$ 112,176.68	\$ 165,118.65
5	\$ 886,985.21	\$ 14,242.82	\$ 27,036.84	\$ 41,279.66				
6	\$ 872,315.10	\$ 14,670.11	\$ 26,609.56	\$ 41,279.66				
7	\$ 857,204.89	\$ 15,110.21	\$ 26,169.45	\$ 41,279.66				
8	\$ 841,641.37	\$ 15,563.52	\$ 25,716.15	\$ 41,279.66	2	\$ 59,586.66	\$ 105,532.00	\$ 165,118.65
9	\$ 825,610.95	\$ 16,030.42	\$ 25,249.24	\$ 41,279.66				
10	\$ 809,099.62	\$ 16,511.33	\$ 24,768.33	\$ 41,279.66				
11	\$ 792,092.94	\$ 17,006.67	\$ 24,272.99	\$ 41,279.66				
12	\$ 774,576.07	\$ 17,516.87	\$ 23,762.79	\$ 41,279.66	3	\$ 67,065.31	\$ 98,053.35	\$ 165,118.65
13	\$ 756,533.69	\$ 18,042.38	\$ 23,237.28	\$ 41,279.66				
14	\$ 737,950.03	\$ 18,583.65	\$ 22,696.01	\$ 41,279.66				
15	\$ 718,808.87	\$ 19,141.16	\$ 22,138.50	\$ 41,279.66				
16	\$ 699,093.47	\$ 19,715.40	\$ 21,564.27	\$ 41,279.66	4	\$ 75,482.59	\$ 89,636.06	\$ 165,118.65
17	\$ 678,786.61	\$ 20,306.86	\$ 20,972.80	\$ 41,279.66				
18	\$ 657,870.55	\$ 20,916.06	\$ 20,363.60	\$ 41,279.66				
19	\$ 636,327.00	\$ 21,543.55	\$ 19,736.12	\$ 41,279.66				
20	\$ 614,137.15	\$ 22,189.85	\$ 19,089.81	\$ 41,279.66	5	\$ 84,956.32	\$ 80,162.33	\$ 165,118.65
21	\$ 591,281.60	\$ 22,855.55	\$ 18,424.11	\$ 41,279.66				
22	\$ 567,740.39	\$ 23,541.22	\$ 17,738.45	\$ 41,279.66				
23	\$ 543,492.94	\$ 24,247.45	\$ 17,032.21	\$ 41,279.66				
24	\$ 518,518.06	\$ 24,974.88	\$ 16,304.79	\$ 41,279.66	6	\$ 95,619.09	\$ 69,499.56	\$ 165,118.65
25	\$ 492,793.94	\$ 25,724.12	\$ 15,555.54	\$ 41,279.66				
26	\$ 466,298.09	\$ 26,495.84	\$ 14,783.82	\$ 41,279.66				
27	\$ 439,007.37	\$ 27,290.72	\$ 13,988.94	\$ 41,279.66				
28	\$ 410,897.93	\$ 28,109.44	\$ 13,170.22	\$ 41,279.66	7	\$ 107,620.13	\$ 57,498.52	\$ 165,118.65
29	\$ 381,945.21	\$ 28,952.73	\$ 12,326.94	\$ 41,279.66				
30	\$ 352,123.90	\$ 29,821.31	\$ 11,458.36	\$ 41,279.66				
31	\$ 321,407.95	\$ 30,715.95	\$ 10,563.72	\$ 41,279.66				
32	\$ 289,770.53	\$ 31,637.42	\$ 9,642.24	\$ 41,279.66	8	\$ 121,127.40	\$ 43,991.25	\$ 165,118.65
33	\$ 257,183.98	\$ 32,586.55	\$ 8,693.12	\$ 41,279.66				
34	\$ 223,619.84	\$ 33,564.14	\$ 7,715.52	\$ 41,279.66				
35	\$ 189,048.77	\$ 34,571.07	\$ 6,708.60	\$ 41,279.66				
36	\$ 153,440.57	\$ 35,608.20	\$ 5,671.46	\$ 41,279.66	9	\$ 136,329.96	\$ 28,788.69	\$ 165,118.65
37	\$ 116,764.12	\$ 36,676.45	\$ 4,603.22	\$ 41,279.66				
38	\$ 78,987.38	\$ 37,776.74	\$ 3,502.92	\$ 41,279.66				
39	\$ 40,077.34	\$ 38,910.04	\$ 2,369.62	\$ 41,279.66				
40	\$ (0.00)	\$ 40,077.34	\$ 1,202.32	\$ 41,279.66	10	\$ 153,440.57	\$ 11,678.08	\$ 165,118.65
	\$ 954,170.00	\$ 697,016.52	\$ 1,651,186.52			\$ 954,170.00	\$ 697,016.52	\$ 1,651,186.52

Se calculó el préstamo al 70% de la inversión inicial, ya que el otro 30% de la inversión es aportado como capital de la empresa (socios). El préstamo está hecho a 10 años, con un trimestral con un interés del 12%. La CFN es la entidad financiera con capacidad de hacer esta clase de préstamo para activos y el interés máximo que se puede dar es el que está usando.

8.- ESTUDIO FINANCIERO

8.1.- Estado de Resultados Integral

ESTADO DE RESULTADOS											
	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6	AÑO 7	AÑO 8	AÑO 9	AÑO 10
VENTAS											
Super	2.885.400,00	3.028.870,00	3.181.255,50	3.340.211,18	3.507.221,73	3.682.582,82	3.829.886,13	3.983.081,58	4.141.404,84	4.286.878,98	
Extra	1.596.400,00	1.678.330,00	1.762.236,00	1.850.947,80	1.943.865,19	2.040.008,43	2.121.608,79	2.206.479,14	2.294.732,05	2.386.523,35	
Diesel	1.306.820,00	1.371.961,00	1.440.548,55	1.513.578,98	1.588.204,78	1.667.615,02	1.754.319,62	1.803.892,40	1.875.840,10	1.950.873,70	
Aumento de Local	30.000,00	31.500,00	33.075,00	34.728,75	36.465,19	38.288,45	39.819,98	41.412,78	43.069,30	44.752,07	
TOTAL	5.820.420,00	6.133.441,00	6.417.815,05	6.737.868,70	7.074.756,89	7.428.494,73	7.725.634,52	8.034.891,90	8.356.046,30	8.648.884,10	
COSTO DE VENTA											
Super	1.388.028,50	1.507.429,92	1.632.801,42	1.764.441,49	1.902.663,57	1.047.796,74	1.189.708,61	1.296.496,95	1.428.356,84	1.565.493,11	
Extra	1.482.075,45	1.556.179,22	1.633.988,18	1.715.687,99	1.801.471,87	1.891.545,57	1.967.207,40	2.045.895,88	2.127.791,52	2.212.840,78	
Diesel	1.193.488,47	1.233.141,89	1.315.798,99	1.381.988,93	1.450.868,38	1.525.201,80	1.584.139,87	1.647.495,07	1.713.594,87	1.781.830,87	
TOTAL	5.065.572,42	5.316.751,04	5.582.588,59	5.861.718,02	6.154.899,52	6.462.544,12	6.721.045,88	6.989.887,72	7.269.488,23	7.549.262,55	
UTILIDAD BRUTA	756.847,58	794.689,96	834.424,46	876.145,68	919.952,97	965.950,61	1.004.588,64	1.044.772,18	1.086.563,07	1.088.601,35	
GASTOS											
Sueldos	85.856,00	88.048,80	92.451,24	97.073,80	101.927,49	107.023,87	112.375,08	117.993,81	123.895,50	130.088,18	
Beneficios	15.234,00	15.995,70	16.795,48	17.635,26	18.517,02	19.442,87	20.415,02	21.435,77	22.507,56	23.632,93	
I.F.S.S.	10.188,50	18.035,33	18.937,18	19.883,95	20.878,15	21.922,06	23.018,16	24.169,07	25.377,52	26.646,40	
Mantenimientos	6.620,00	8.951,00	7.288,55	7.663,48	8.044,65	8.448,38	8.873,45	9.315,00	9.786,76	10.289,78	
Servicios Básicos	42.400,00	44.730,00	46.966,50	48.514,83	51.780,57	54.389,59	57.088,07	59.942,48	62.939,80	66.086,58	
Seguros	4.200,00	4.410,00	4.693,50	4.862,03	5.126,11	5.380,38	5.628,40	5.869,82	6.205,31	6.535,58	
Informes técnicos	2.000,00	2.100,00	2.205,00	2.315,25	2.431,01	2.552,56	2.680,19	2.824,20	2.954,91	3.102,66	
Licencia Ambiental	2.000,00	2.100,00	2.205,00	2.315,25	2.431,01	2.552,56	2.680,19	2.824,20	2.954,91	3.102,66	
Permiso Dirección de Hidrocarburos	1.300,00	1.995,00	2.084,75	2.199,49	2.309,46	2.424,93	2.546,16	2.673,45	2.807,17	2.947,51	
Gastos Legales	1.000,00	1.090,00	1.102,50	1.137,83	1.215,51	1.278,28	1.340,10	1.407,30	1.477,46	1.551,33	
Permisos Municipales	1.000,00	1.090,00	1.102,50	1.137,83	1.215,51	1.278,28	1.340,10	1.407,30	1.477,46	1.551,33	
Patentes	800,00	830,00	862,50	894,58	929,30	965,77	1.004,08	1.044,28	1.086,47	1.130,80	
Estudio de Suelo	150,00	157,50	165,38	173,84	182,39	191,44	201,01	211,07	221,62	232,70	
Junta de Beneficencia	100,00	210,00	220,50	251,53	243,10	255,25	268,02	281,43	295,49	310,27	
Contribución Superintendencia de Compañías	1.200,00	1.260,00	1.323,00	1.389,15	1.458,61	1.531,54	1.608,11	1.688,52	1.772,95	1.861,29	
Depreciación Acumulada	89.503,33	89.503,33	89.503,33	87.870,00	87.870,00	80.270,00	60.270,00	60.270,00	60.270,00	60.270,00	
TOTAL	262.251,84	278.226,66	287.662,89	295.937,47	306.348,84	289.664,39	301.134,11	313.177,31	325.822,68	339.100,31	
UTILIDAD OPERATIVA	494.595,74	516.463,30	546.761,61	580.208,21	611.612,12	676.286,23	703.454,53	731.594,87	760.740,40	749.501,04	
GASTOS FINANCIEROS											
INTERESES	112.178,68	105.532,00	98.053,35	89.636,06	80.162,33	69.499,36	57.498,32	43.991,15	28.788,69	11.678,08	
UTILIDAD ANTES PARTICIPACION E IMPUESTOS	382.417,06	410.931,30	448.708,26	490.572,15	531.449,79	606.786,87	645.956,01	687.603,62	731.951,70	737.822,95	
Pago Trabajadores (13%)	57.362,86	61.638,70	67.806,34	73.585,82	80.017,47	81.018,00	86.893,40	102.340,54	109.792,76	110.673,47	
UTILIDAD ANTES IMPUESTOS	325.054,20	349.292,60	380.901,92	416.986,33	451.432,32	525.768,87	559.062,61	585.463,06	622.158,95	627.149,48	
Impuesto Renta (25%)	81.264,05	87.322,90	95.225,91	104.246,58	113.358,08	128.942,17	137.265,65	148.115,73	155.530,74	156.787,42	
UTILIDAD	243.790,15	261.969,70	285.675,99	312.739,75	338.074,24	396.826,70	421.796,96	437.347,31	466.628,21	470.362,06	
RESERVA LEGAL (10%)	24.379,02	26.196,97	28.567,59	31.273,97	34.007,42	39.682,67	42.179,69	43.734,73	46.662,82	47.036,20	
UTILIDAD A DISTRIBUIR ACCIONISTAS	\$ 219.411,13	\$ 235.772,73	\$ 257.108,40	\$ 281.465,78	\$ 304.066,82	\$ 357.144,03	\$ 379.617,27	\$ 393.612,58	\$ 419.965,39	\$ 423.325,86	

8.2.- Balance General Proyectado (5 años)

BALANCE GENERAL						
	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
ACTIVOS						
ACTIVO CORRIENTE						
Caja y Bancos	15,000.00	295,353.51	587,238.90	895,728.46	1,220,855.61	1,563,843.53
Inventario	-	14,065.48	14,768.75	15,507.19	16,282.55	17,096.68
TOTAL ACTIVOS CORRIENTES	15,000.00	309,418.99	602,007.65	911,235.65	1,237,138.16	1,580,940.21
ACTIVOS FIJO						
Terrenos	285,000.00	285,000.00	285,000.00	285,000.00	285,000.00	285,000.00
Edificios	825,000.00	825,000.00	825,000.00	825,000.00	825,000.00	825,000.00
Vehículos	120,000.00	120,000.00	120,000.00	120,000.00	120,000.00	120,000.00
Equipos	133,100.00	133,100.00	133,100.00	133,100.00	133,100.00	133,100.00
(Depreciación Acumulada Edificio)	-	- 33,250.00	- 66,500.00	- 99,750.00	- 133,000.00	- 166,250.00
(Depreciación Acumulada Vehículo)	-	- 24,000.00	- 48,000.00	- 72,000.00	- 96,000.00	- 120,000.00
(Depreciación Acumulada equipos)	-	- 32,253.33	- 64,506.67	- 96,760.00	- 127,380.00	- 159,633.33
TOTAL ACTIVOS FIJOS	1,363,100.00	1,273,596.67	1,184,093.33	1,094,590.00	1,006,720.00	917,216.67
TOTAL ACTIVOS	1,378,100.00	1,583,015.66	1,786,100.98	2,005,825.65	2,243,858.16	2,498,156.87

PASIVOS						
PASIVO CP						
Préstamo a CP	52,941.97	59,586.66	67,065.31	75,482.59	84,956.32	95,619.09
Proveedores	-	14,065.48	39,147.96	66,083.28	95,463.79	125,918.56
TOTAL PASIVO CP	52,941.97	73,652.13	106,213.27	141,565.87	180,420.11	221,537.65
PASIVO LP						
Préstamos a LP	901,228.03	841,641.37	774,576.07	699,093.47	614,137.15	518,518.06
TOTAL PASIVO LP	901,228.03	841,641.37	774,576.07	699,093.47	614,137.15	518,518.06
TOTAL PASIVOS	954,170.00	915,293.51	880,789.33	840,659.35	794,557.26	740,055.71
PATRIMONIO						
Capital	423,930.00	423,930.00	423,930.00	423,930.00	423,930.00	423,930.00
Reserva Legal	-	24,379.22	26,196.87	28,605.15	31,273.97	34,007.42
Resultados de ejercicios anteriores	-	-	219,412.94	455,184.77	712,631.15	994,096.92
Utilidades o pérdidas del ejercicio	-	219,412.94	235,771.83	257,446.38	281,465.77	306,066.82
TOTAL PATRIMONIO	423,930.00	667,722.15	905,311.64	1,165,166.30	1,449,300.90	1,758,101.17
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	1,378,100.00	1,583,015.66	1,786,100.98	2,005,825.65	2,243,858.16	2,498,156.88

8.3.- Flujo de Caja Proyectado

FLUJO DE CAJA											
	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Año 6	Año 7	Año 8	Año 9	Año 10
ACTIVIDAD DE OPERACIÓN											
INGRESOS OPERACIONALES											
Venta de combustible		5,790,420.00	6,076,941.00	6,363,338.00	6,700,134.95	7,038,239.70	7,386,206.29	7,805,394.54	7,893,247.12	8,112,977.00	8,604,072.00
Otros ingresos		30,000.00	20,000.00	30,000.00	34,738.75	36,465.15	36,230.45	35,891.98	41,442.78	43,889.30	44,732.07
TOTAL INGRESOS OPERACIONALES		5,820,420.00	6,104,441.00	6,417,303.00	6,737,863.70	7,074,756.85	7,422,436.73	7,725,634.52	8,034,689.90	8,356,866.30	8,648,804.07
EGRESOS OPERACIONALES											
Pago Proveedores		5,063,572.42	5,246,751.04	5,562,588.59	5,864,718.02	6,154,800.32	6,482,544.12	6,720,045.88	6,889,801.72	7,289,483.23	7,590,262.55
Sueldos		83,056.00	86,048.00	92,491.24	97,073.00	104,927.49	107,023.87	112,375.06	117,381.81	123,893.50	130,088.00
Beneficios		15,234.00	15,595.70	16,795.49	17,635.26	18,917.82	19,442.87	20,445.02	21,435.77	22,517.59	23,632.30
I.E.S.S.		10,888.50	11,035.33	11,317.10	11,863.95	12,479.15	12,922.86	13,000.16	14,369.07	15,377.52	16,446.40
Mantenimientos		6,620.00	6,950.00	7,286.55	7,663.40	8,044.85	8,440.86	8,871.42	9,335.00	9,700.75	10,269.79
Servicios Básicos		42,800.00	44,730.00	46,386.50	48,216.31	50,788.57	54,388.59	57,080.07	59,942.49	62,816.60	66,886.50
Seguros		4,200.00	4,410.00	4,630.50	4,862.00	5,105.11	5,360.28	5,620.40	5,895.62	6,285.31	6,695.50
Informes técnicos		2,800.00	2,910.00	2,965.00	2,915.25	2,421.00	2,652.96	2,680.19	2,994.20	2,954.91	3,002.56
Licencia Ambiental		2,800.00	2,910.00	2,965.00	2,915.25	2,421.00	2,652.96	2,680.19	2,994.20	2,954.91	3,002.56
Permiso Dirección de Hidrocarburos		1,800.00	1,895.00	2,054.75	2,289.49	2,309.46	2,424.93	2,546.18	2,670.49	2,807.17	2,947.52
Gastos Legales		1,800.00	1,895.00	1,812.50	1,971.33	1,215.59	1,276.28	1,340.10	1,417.46	1,477.44	1,551.03
Permisos Municipales		1,800.00	1,895.00	1,812.50	1,971.33	1,215.59	1,276.28	1,340.10	1,417.46	1,477.44	1,551.03
Patentes		600.00	630.00	661.50	694.50	729.00	765.71	804.06	844.26	886.47	930.00
Estudio de Suelo		150.00	157.50	165.30	173.34	182.33	191.44	200.61	210.00	219.62	229.70
Junta de beneficencia		200.00	210.00	220.50	231.51	243.00	255.26	268.02	281.42	295.49	310.27
Contribución Superintendencia de Compañías		1,200.00	1,250.00	1,212.00	1,289.15	1,459.31	1,521.54	1,600.11	1,688.52	1,772.95	1,861.59
Participación trabajadores ISV		57,362.36	61,638.70	67,206.24	71,695.82	80,017.47	91,000.00	95,881.40	103,940.54	109,762.75	118,473.47
Impuesto a la renta ISV		81,264.05	87,322.90	95,280.51	104,246.58	111,359.88	120,942.17	131,285.65	146,185.77	155,539.74	166,767.42
TOTAL EGRESOS OPERACIONALES		5,074,947.31	5,154,436.96	5,443,404.94	6,247,617.30	6,546,650.32	6,980,880.67	7,186,089.04	7,482,081.34	7,800,288.39	8,106,953.76
TOTAL FLUJO NETO OPERACIONAL		445,472.17	457,004.04	473,908.21	490,246.41	508,106.53	516,556.06	529,565.48	542,608.56	555,677.91	542,310.34
ACTIVIDAD DE FINANCIAMIENTO											
INGRESOS POR ACTIVIDAD DE FINANCIAMIENTO											
Préstamo		954,000.00	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Aporte de Socios		420,000.00	-	-	-	-	-	-	-	-	-
TOTAL INGRESO ACTIVIDADES DE FINANCIAMIENTO		1,374,000.00	-	-	-	-	-	-	-	-	-
EGRESOS POR ACTIVIDAD DE FINANCIAMIENTO											
Capital		52,941.97	69,506.66	67,065.21	75,482.59	84,956.32	95,618.89	107,620.10	121,027.40	136,328.96	153,440.57
Interés		112,176.50	105,532.00	98,053.35	89,626.06	80,862.31	69,498.56	57,488.52	43,891.25	28,708.69	11,678.00
TOTAL EGRESO ACTIVIDADES DE FINANCIAMIENTO		165,118.47	175,038.66	165,118.56	165,108.65	165,818.63	165,118.45	165,118.62	165,118.65	165,118.65	165,118.65
FLUJO NETO DE FINANCIAMIENTO		- 165,118.65	- 175,118.65	- 165,118.65	- 165,118.65	- 165,118.65	- 165,118.65	- 165,118.65	- 165,118.65	- 165,118.65	- 165,118.65
FLUJO NETO		\$ 15,000.00	\$ 280,253.51	\$ 291,886.30	\$ 308,489.56	\$ 325,127.15	\$ 342,987.92	\$ 351,477.41	\$ 364,446.83	\$ 377,489.91	\$ 390,558.25

En base de la situación que se ha proyectado se observa que el flujo de caja tiene un flujo positivo y nos sirve tener una realidad analítica financiera de la inversión usando TIR y VAN.

8.4.- Evaluación Financiera

8.4.1.- Tasa Interna de Retorno (TIR).-

TIR	19.80%
-----	--------

\$	1,363,100.00
\$	280,353.51
\$	291,885.38
\$	308,489.56
\$	325,127.15
\$	342,987.92
\$	351,177.41
\$	364,446.83
\$	377,409.91
\$	390,559.25
\$	377,191.69

8.4.2.- Valor Actual Neto (VAN).-

En cualquier tipo de proyecto al momento de obtener VAN se debe analizar lo siguiente:

VAN < 0	RECHAZO DE PROYECTO	RENTABILIDAD POR DEBAJO DE LO REQUERIDO
VAN = 0	DECISIÓN LIBRE	NO PRESENTA NI GANANCIAS NI PÉRDIDAS
VAN > 0	ACEPTACIÓN DE PROYETO	RENTABILIDAD POR ENCIMA DE LO REQUERIDO

Para lo cual el resultado obtenido fue el siguiente:

VAN	\$498,400.08
-----	--------------

8.4.3.- Punto de Equilibrio.-

PUNTO DE EQUILIBRIO					
PUNTO DE EQUILIBRIO =		Costos Fijos Mensual		Costos Fijos Mensual	
		Contribución Marginal Unitario		Contribución Marginal Porcentual	
PUNTO DE EQUILIBRIO =		28,155.60		28,155.60	
		0.1974		0.1232	
P.E	mensual	142,620	Galones	228,525	Dólares
P.E	Diario	4,754	Galones	7,618	Dólares
Promedio Precio de Venta		1.60	VENTAS		
Promedio Costo de Venta		1.40	142,620	1.60	228,525.03
Contribución Marginal		0.19742	COSTO DE VENTA		142,620
Contribución Marginal Porcentual		0.123205743	CONTRIBUCIÓN MARGINAL		28,155.60
			COSTOS FIJOS		28,155.60
			PUNTO DE EQUILIBRIO		-

El punto de equilibrio es el punto donde los ingresos igualan a los costos y por lo tanto no existe ganancia o rentabilidad.

El punto de equilibrio se lo determina dividiendo los costos fijos para la contribución marginal unitaria. En este caso se obtendrá el nivel de galones que se necesita para llegar al punto de equilibrio.

Otro método es dividir los costos fijos para la contribución marginal porcentual y se obtendrá el valor necesario de dólares para estar en el punto de equilibrio.

8.4.4.- Indicadores Financieros (Análisis)

Indicadores Financieros		Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
LIQUIDEZ	Corriente	4.20	5.67	6.44	6.86	7.14
	Prueba Ácida	4.01	5.53	6.33	6.77	7.06
ACTIVIDAD	Rotación Activos Totales	3.68	3.42	3.20	3.00	2.83
ENDEUDAMIENTO	Endeudamiento/solidez	57.82%	49.31%	41.91%	35.41%	29.62%
	Cobertura de Gastos Financieros	4.41	4.89	5.58	6.47	7.65
RENTABILIDAD	Margen Bruto de Utilidad	13.00%	13.00%	13.00%	13.00%	13.00%
	Margen Operacional de Utilidad	8.50%	8.45%	8.52%	8.61%	8.67%
	Margen Neto de Utilidad	3.77%	3.86%	4.01%	4.18%	4.33%
	ROA	13.86%	13.20%	12.83%	12.54%	12.25%

Liquidez

Indicadores Financieros		Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
LIQUIDEZ	Corriente	4.20	5.67	6.44	6.86	7.14
	Prueba Ácida	4.01	5.53	6.33	6.77	7.06

Corriente.- Los indicadores de liquidez demuestran como la actividad económica puede cubrir sus obligaciones. Mientras mayor sea este valor, la empresa tiene mayor capacidad de cubrir sus deudas. Esto quiere decir que los activos son 4 veces más que los pasivos a corto plazo. Y se incrementa el valor cada año.

Prueba Ácida.- La prueba ácida es parecida al ratio corriente, la diferencia es que se le resta el inventario ya que es el activo corriente menos líquido. Como el inventario no es muy alto, debido a que no se debería tener mucho

por la evaporación que puede tener el combustible al mantenerlo almacenado y esto generaría pérdida, la diferencia entre los dos ratios de liquidez es muy mínima.

Actividad

Indicadores Financieros		Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
ACTIVIDAD	Rotación Activos Totales	3.68	3.42	3.20	3.00	2.83

Rotación Activos Totales.- Este indicador demuestra la eficiencia con que son usados los activos por la actividad económica. Los índices son proyectados y los activos no se renuevan por eso el índice va disminuyendo. En caso nuestros activos en el primer año en el mercado equivalen 3.68 veces de lo invertido pero, aunque este valor vaya disminuyendo es bastante bueno en estos cinco primeros años de análisis.

Endeudamiento

Indicadores Financieros		Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
ENDEUDAMIENTO	Endeudamiento/solidez	57.82%	49.31%	41.91%	35.41%	29.62%
	Cobertura de Gastos Financieros	4.41	4.89	5.58	6.47	7.65

Endeudamiento.- El índice de endeudamiento mide la parte del total de activos que está financiada o que no se ha terminado de pagar. El 57% de los activos se ha financiado con el préstamo, esto nos demuestra el nivel de apalancamiento de la empresa.

Cobertura de Gastos Financieros.- El índice de interés en el tiempo mide la habilidad que tiene la actividad económica en hacer sus pagos. Mientras más alto es el ratio es mucho mejor en cumplir con sus obligaciones de interés. Las utilidades pueden disminuir hasta 4 veces desde el primer año, sin poner en riesgo a la empresa para pagar sus gastos financieros.

Rentabilidad

Indicadores Financieros		Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
RENTABILIDAD	Margen Bruto de Utilidad	13.00%	13.00%	13.00%	13.00%	13.00%
	Margen Operacional de Utilidad	8.50%	8.45%	8.52%	8.61%	8.67%
	Margen Neto de Utilidad	3.77%	3.86%	4.01%	4.18%	4.33%
	ROA	13.860%	13.200%	12.835%	12.544%	12.252%

Margen Bruto de Utilidad.- mide el porcentaje de rentabilidad obtenido de cada dólar de ventas, después de pagar los costos de venta. Este margen es del 13%.

Margen Operacional de Utilidad.- representa las ganancias por cada dólar de venta. Al ser operacional no considera interés, impuestos. Este margen es del 8.5% con un ligero incremento debido al crecimiento de las ventas. En el segundo año el índice baja 0.05% pero se recupera en el tercer año y continúa en crecimiento los siguientes años.

Margen Neto de Utilidad.- este índice es igual que los anteriores pero ya están deducidos todos los costos, intereses, impuestos. Por cada dólar de venta se genera un porcentaje de utilidad sobre las ventas. El porcentaje es

del 3.77% con incremento de 0.0882% en el segundo año, 0.1541% en el tercero, 0.1654% en cuarto y 0.1488% en quinto año de operación.

ROA.- también se lo considera ROI, representa o mide el promedio de efectividad de rentabilidad con los activos utilizados. Por cada dólar invertido sobre los activos, independientemente del origen de la financiación, la empresa percibe un 13% de utilidad.

9.- CONCLUSIONES

- Con el análisis del estudio de mercado realizado en el sector, específicamente a nuestro segmento de mercado, se ha comprobado la factibilidad que tiene el proyecto ya que las personas que circulan por este sector serán beneficiadas por el servicio que brindará la misma.
- En base al estudio de mercado podemos concluir que la estación de servicio sería la segunda en el sector y la primera en el único sentido de la vía.
- Con la apertura de la Estación se obtendrá un beneficio social, ya que empleará a nuevas personas, ampliando las plazas de trabajo y dando seguridad laboral.
- Los indicadores financieros son favorables ya que demuestran una rentabilidad y sostenibilidad de la empresa. Indicadores atractivos para cualquier inversionista.
- A pesar de que en la actualidad se están haciendo nuevos proyectos en Europa y países como Japón, para tipos de vehículos que necesitan otros tipos de combustible. Todavía son proyectos a muy largo plazo, ya que solo se están manteniendo en prototipos.

10.- BIBLIOGRAFIA

- ❖ Acuerdo Ministerial No. 347, RO/ SUP 998, de 29 de julio de 1996.
- ❖ Ley de hidrocarburos, Decreto Supremo 2067, Registro Oficial 711 de 15 de Noviembre de 1978.
- ❖ Reglamento de Establecimientos de Comercialización de Combustibles. Decreto Ejecutivo No. 2024. RO / SUP 445 de 1 de noviembre del 2001.
- ❖ AmericaEconomia - 14/10/2011 - Proyecto de ley de hidrocarburos.
- ❖ <http://es.wikipedia.org/wiki/> 21/10/2011 - “La primera estación de servicios” - Bertha Benz
- ❖ <http://www.gasolineras.us/> 25/10/2011 - “Sección Historia de Gasolineras” - Latinos.uc LLC
- ❖ <http://www.portalnet.cl/comunidad/> - 9/11/2011 - “noticias internacionales” “subsidio de combustible en Ecuador”.
- ❖ www.inec.gov.ec/estadisticas/ - Transporte - Ecuador en Cifras.

ANEXOS

Modelo de Encuesta

encuesta online - ENCUESTA REALIZADA PARA PERSONAS DEL SECTOR (VIA A SAMBORONDON-LA AJIRORA, VIA A SAMBORONDON) - Google Chrome

www.encuestacl.com/FaqWeb/Contenido.aspx?ID=50738&MT=586&AC=225&M=3071_13819&ac=

Vista previa de la encuesta. Los resultados no se almacenan. El link definitivo se encuentra en "Link a encuesta"

ENCUESTA REALIZADA PARA PERSONAS DEL SECTOR: (VIA A SAMBORONDON-LA AJIRORA, VIA A SAMBORONDON)

[Abandonar](#) [Continuó más tarde](#)

1.- Cambia este título por el de la página

*1. SEXO

MASCULINO FEMENINO

*2. EDAD:

DE 10 A 25 AÑOS DE 26 A 35 AÑOS DE 36 A 45 AÑOS DE 46 A 55 AÑOS MÁS DE 55 AÑOS

*3. NIVEL DE INGRESOS:

MENOS DE \$300 DE \$300 A \$600 DE \$600 A \$1200 DE \$1200 A \$2000 MÁS DE \$2000

*4. SU VEHÍCULO ES:

DE USO PERSONAL DE TRABAJO

*5. QUÉ TIPO DE COMBUSTIBLE UTILIZA SU VEHÍCULO?

EXTRA
 ECOPALIS
 SUPER
 DIESEL

*6. CALCULANDO UN INTERVALO, CADA CUANTO TIEMPO ACUDE A UNA GASOLINERA A PONER COMBUSTIBLE A SU VEHÍCULO?

DIARIAMENTE
 ENTRE 2 O 3 DÍAS
 ENTRE 4 O 5 DÍAS
 CADA SEMANA
 CADA 2 SEMANAS
 1 VEZ AL MES
 Otro (Por favor especificar)

12:10 p.m.
11/09/2021

encuesta online - ENCUESTA REALIZADA PARA PERSONAS DEL SECTOR (VIA A SAMBORONDON-LA AJIRORA, VIA A SAMBORONDON) - Google Chrome

www.encuestacl.com/FaqWeb/Contenido.aspx?ID=50738&MT=586&AC=225&M=3071_13819&ac=

*7. CUANDO ESCOGE O ELIGE DONDE PONER COMBUSTIBLE, UD. LO HACE POR:

MARCA (establecimiento reconocido) PRECIO COSTUMBRE NO TIENE PREFERENCIA

*8. EN QUÉ MOMENTO PREFERE UD. PONER COMBUSTIBLE A SU VEHÍCULO? CUANDO ESTÁ:

A LA MITAD DEL TANQUE COMBUSTIBLE CUANDO VACÍO EL TANQUE DE COMBUSTIBLE NO TIENE PREFERENCIA

*9. EN UNA ESCALA DONDE 1 ES MENOR Y 10 MAYOR, QUÉ TAN IMPORTANTE ES QUE UNA GASOLINERA OFREZCA UN SERVICIO DE MANTENIMIENTO A SU VEHÍCULO?

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

*10. EN UNA ESCALA DONDE 1 ES MENOR Y 10 ES MAYOR, QUÉ TAN IMPORTANTE ES QUE EXISTA UN LOCAL DE COMIDA RÁPIDA EN UNA GASOLINERA?

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

*11. EN UNA ESCALA DONDE 1 ES MENOR Y 10 ES MAYOR, QUÉ TAN NECESARIO ES QUE EXISTA UN MINI MARKET EN UNA GASOLINERA.

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

*12. QUÉ GASOLINERA CREE UD. QUE BRINDA EL MEJOR SERVICIO?

PETROCOMERCIAL
 MOBIL
 TERPEL
 PRIMAX
 NINGUNA
 Otro (Por favor especificar)

*13. HA TENIDO UNA EXPERIENCIA DE COMBUSTIBLE DE MALA CALIDAD QUE HAYA AFECTADO A SU VEHÍCULO

SI NO

*14. DESEARÍA UD. SEGUIR PARTICIPANDO EN ESTA INVESTIGACIÓN DE MERCADO

SI NO

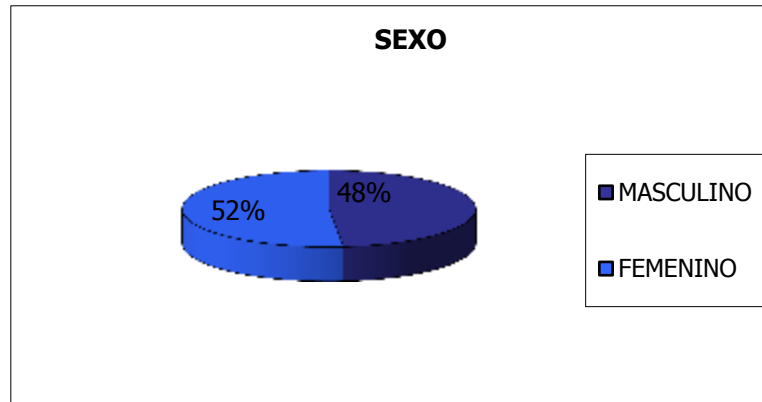
15. CORREO ELECTRONICO

1 / 1

12:12 p.m.
11/09/2021

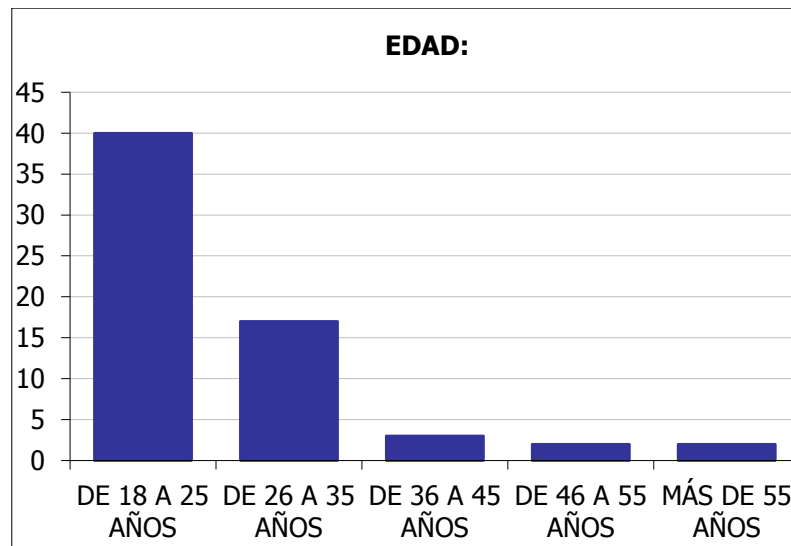
Resultados de Encuesta

1.- Sexo



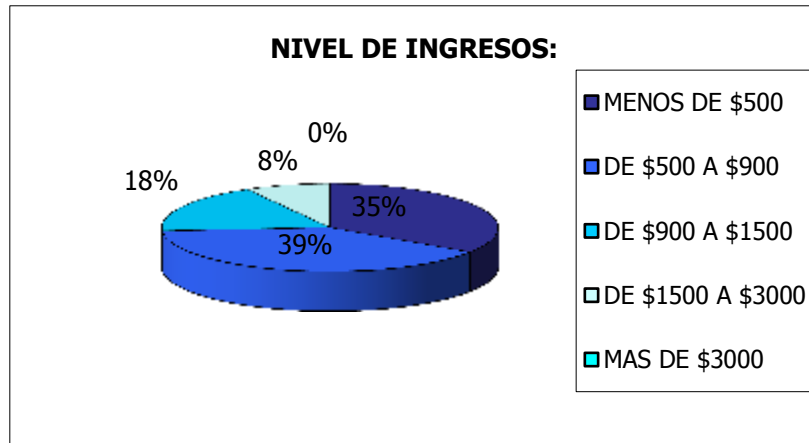
Fueron 64 personas encuestas, en este gráfico se puede apreciar el porcentaje de hombres y mujeres.

2.- Edad



La mayoría de los encuestados fueron personas de edades entre 18 a 25 años

3.- Nivel de ingresos



Conclusiones destacadas

El "89,06%" eligieron:

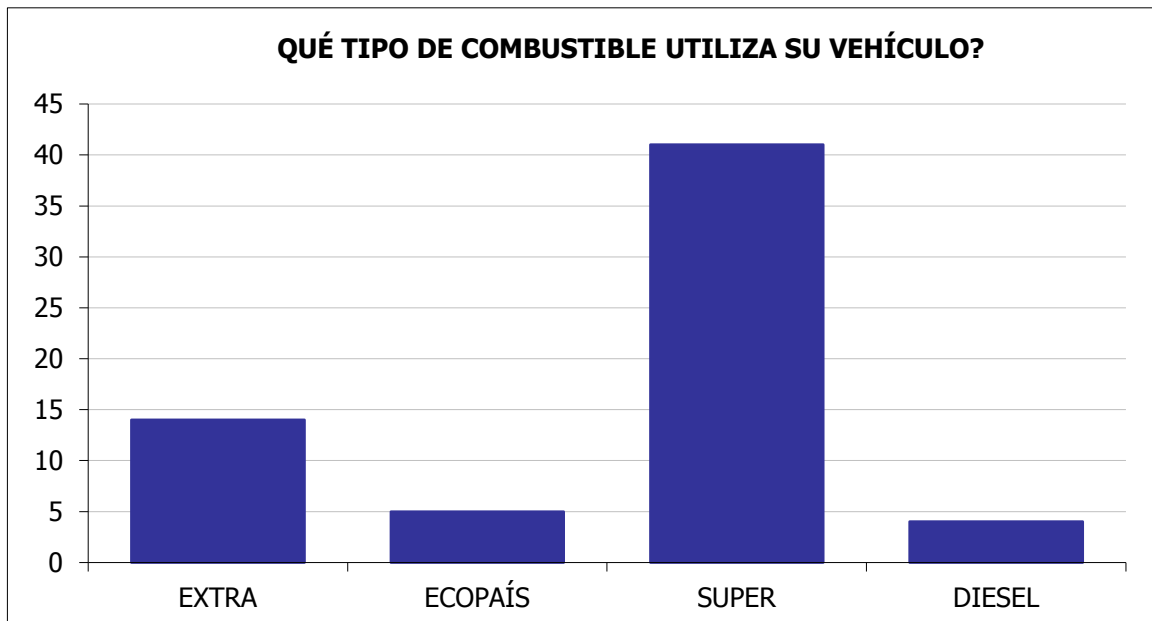
DE 18 A 25 AÑOS

DE 26 A 35 AÑOS

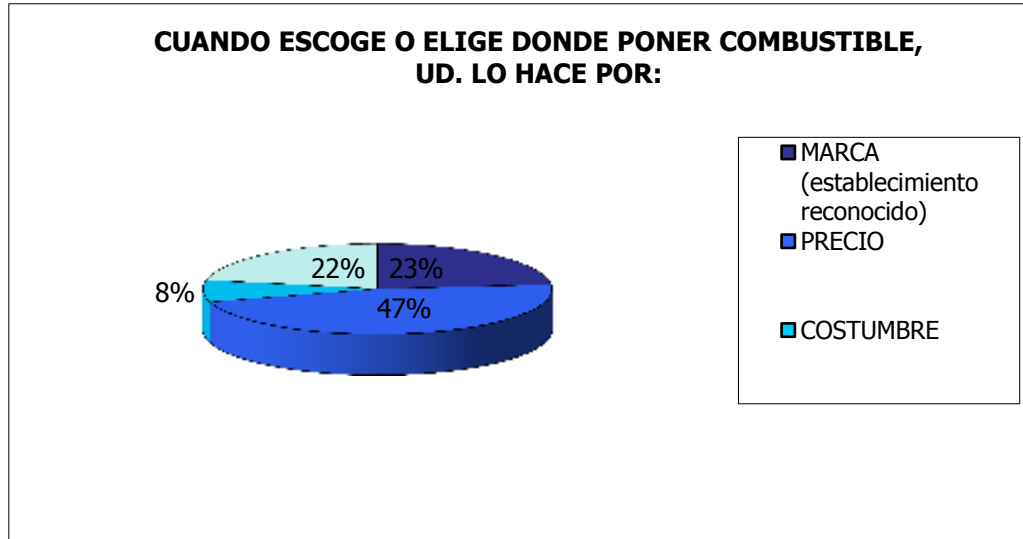
La opción menos elegida representa el "3,13%":

DE 46 A 55 AÑOS

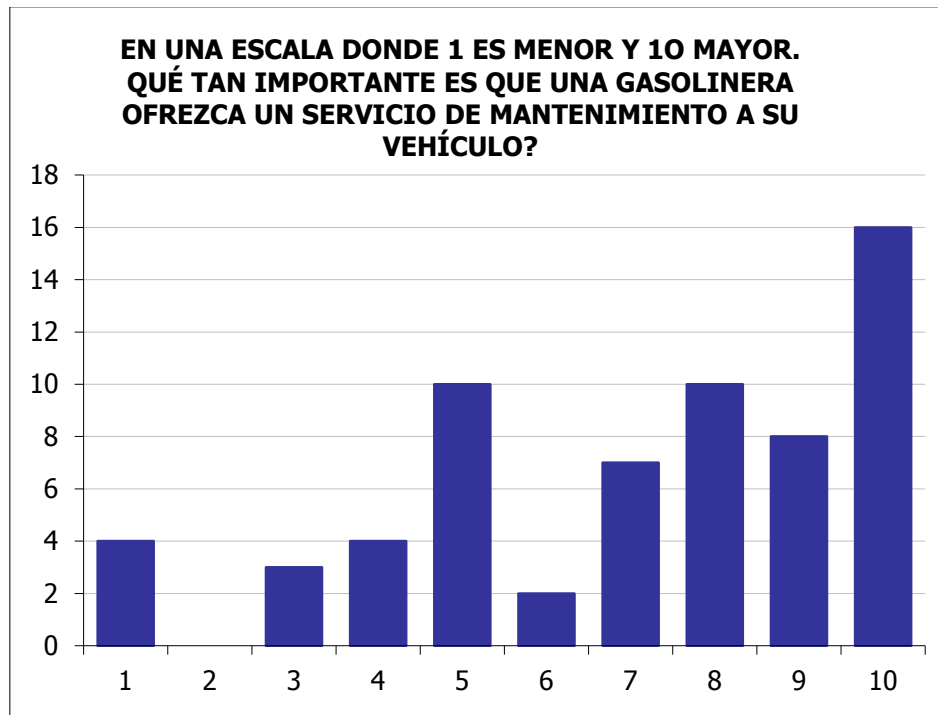
4.- Tipo de combustible



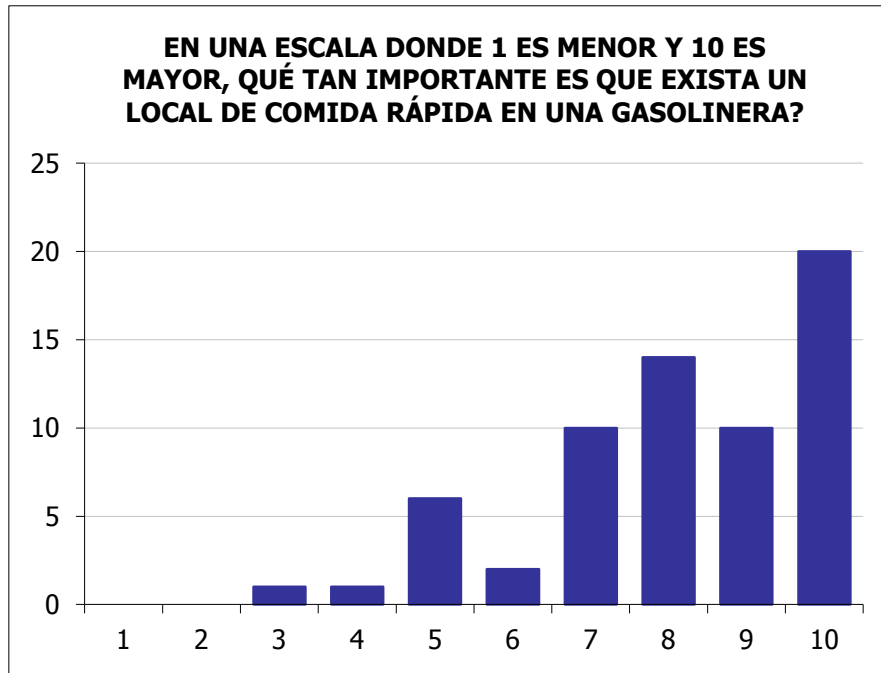
5.- Preferencia



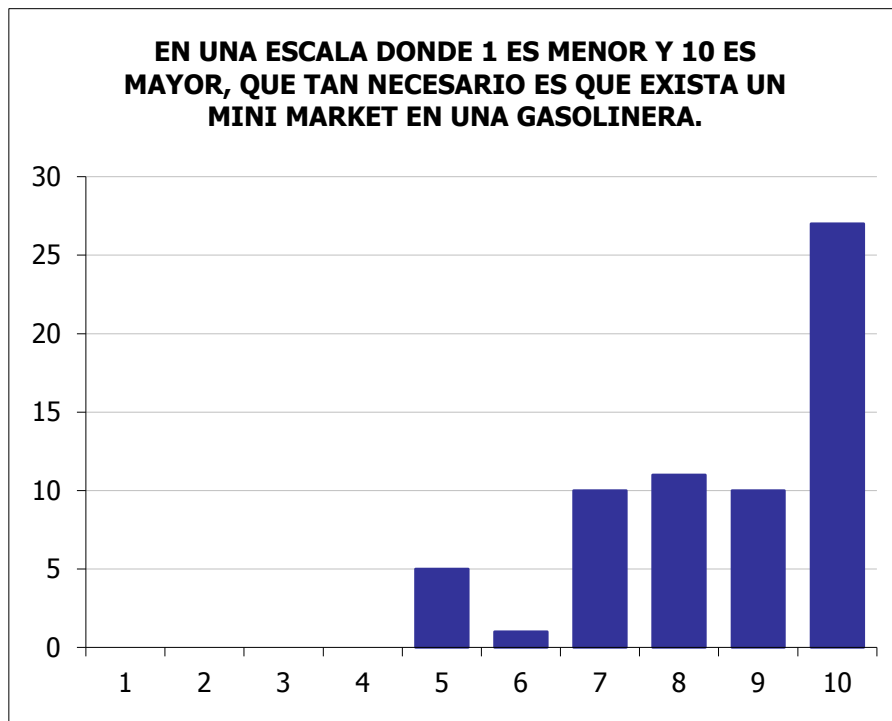
6.- Importancia



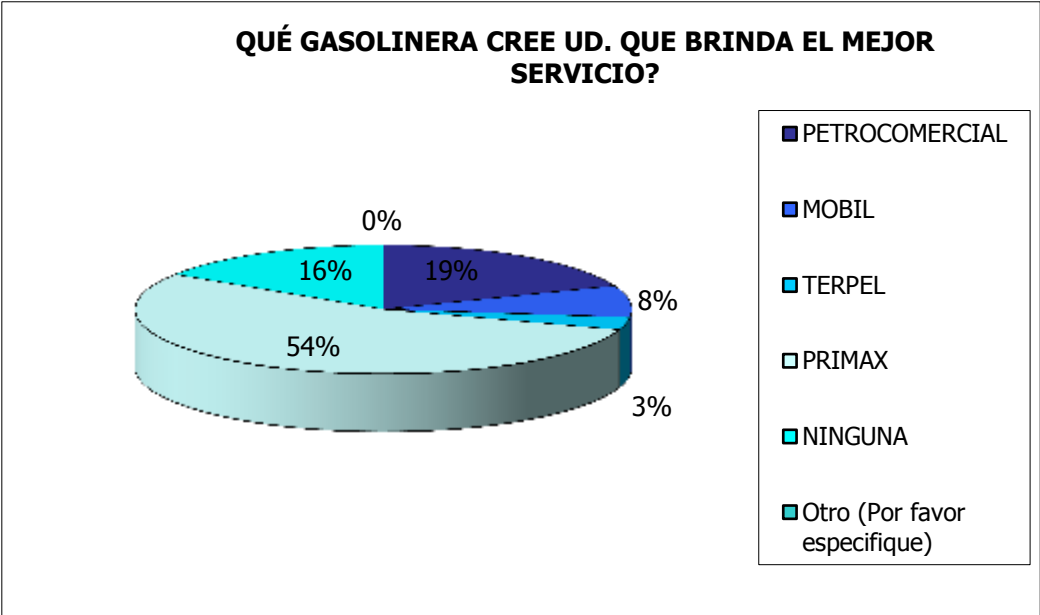
7.- Importancia



8.- Importancia



9.- Preferencia



ENTREVISTAS - FASE 1: TABULACIÓN

1.- FRECUENCIA DE LLENAR EL TANQUE

ENTRE 2 A 3 DIAS	<input type="text" value="3"/>	ENTRE 4 A 5 DIAS	<input type="text" value="5"/>	CADA SEMANA	<input type="text" value="7"/>
CADA 2 SEMANAS	<input type="text" value="0"/>				
TOTAL	15				

2.- PORQUÉ ELIGE DETERMINADA GASOLINERA

MARCA	<input type="text" value="2"/>	PRECIO	<input type="text" value="5"/>	COSTUMBRE	<input type="text" value="4"/>
SIN PREFERENCIA	<input type="text" value="4"/>	TOTAL	15		

3.- IMPORTANCIA DE LOCAL DE SERVICIO DE MANTENIMIENTO

MUY IMPORTANTE	<input type="text" value="4"/>	POCO IMPORTANTE	<input type="text" value="10"/>	INDIFERENTE	<input type="text" value="1"/>
TOTAL	15				

4.- IMPORTANCIA DE LOCAL DE COMIDA RÁPIDA

MUY IMPORTANTE	<input type="text" value="10"/>	POCO IMPORTANTE	<input type="text" value="5"/>	INDIFERENTE	<input type="text" value="0"/>
TOTAL	15				

5.- IMPORTANCIA DE LOCAL DE MINI MARKET

MUY IMPORTANTE	<input type="text" value="11"/>	POCO IMPORTANTE	<input type="text" value="4"/>	INDIFERENTE	<input type="text" value="0"/>
TOTAL	15				

6.- QUÉ ES BRINDAR UN BUEN SERVICIO EN UNA GASOLINERA

CALIDAD DE SERVICIO Y PERSONAL CALIFICADO	<input type="text" value="4"/>	INSTALACIONES EN BUEN ESTADO	<input type="text" value="3"/>	VARIEDAD SERVICIOS	<input type="text" value="5"/>
PRECIO JUSTO, Y MAYOR DESPACHO	<input type="text" value="1"/>	SERVICIO RAPIDO	<input type="text" value="2"/>		
TOTAL	15				

7.- EXPERIENCIA DE GASOLINA DE MALA CALIDAD, QUÉ GASOLINERA, QUE PASO

SI	<input type="text" value="1"/>	NO	<input type="text" value="14"/>
----	--------------------------------	----	---------------------------------

TOTAL **15**

8.- ACUDE UD. SIEMPRE A LA MISMA GASOLINERA

SI, POR PRECIO	<input type="text" value="4"/>	NO	<input type="text" value="4"/>
----------------	--------------------------------	----	--------------------------------

SI, POR DISTANCIA	<input type="text" value="5"/>	SI, POR SERVICIO	<input type="text" value="2"/>
-------------------	--------------------------------	------------------	--------------------------------

TOTAL **15**

ENTREVISTAS - FASE 2: TABULACIÓN

1.- QUE TIPO DE COMIDA RÁPIDA PREFERE EN UNA GASOLINERA

ON THE RUN	<input type="text" value="4"/>	SANDUCHES JUGOS Y BATIDOS	<input type="text" value="2"/>
SWEET & COFFEE	<input type="text" value="6"/>	VARIEDAD	<input type="text" value="1"/>
COMIDA SANA	<input type="text" value="1"/>	SIN PREFERENCIA	<input type="text" value="1"/>
TOTAL	15		

2.- COMO CREE UD. QUE DEBERÍA SER EL SISTEMA DE FACTURACIÓN EN EL DESPACHO DE GASOLINA

MECÁNICO	<input type="text" value="0"/>	ELECTRÓNICO	<input type="text" value="6"/>	INDIFERENTE	<input type="text" value="9"/>
TOTAL	15				

3.- CONSIDERA IMPORTANTE QUE LOS DESPACHADORES USEN UNIFORME

MUY IMPORTANTE	<input type="text" value="15"/>	POCO IMPORTANTE	<input type="text" value="0"/>	INDIFERENTE	<input type="text" value="0"/>
TOTAL	15				

4.- LOS DESPACHADORES DEBERÍAN SER:

HOMBRES	<input type="text" value="5"/>	MUJERES	<input type="text" value="1"/>	INDIFERENTE	<input type="text" value="9"/>
TOTAL	15				

5.- QUE LE PARECE COMPARTIR EL AREA DE DESPACHO DE COMBUSTIBLE CON VEHICULOS DE CARGA PESADA

PELIGROSO	<input type="text" value="3"/>	DIFICULTAD PARA ENTRAR O SALIR DE LA ESTACION	<input type="text" value="8"/>	INDIFERENTE	<input type="text" value="4"/>
-----------	--------------------------------	---	--------------------------------	-------------	--------------------------------

TOTAL **15**

**6.- CREE UD. QUE UN MENOR
PRECIO SIGNIFICA MENOR
CALIDAD DE COMBUSTIBLE**

SI	<input type="text" value="5"/>	NO	<input type="text" value="10"/>
----	--------------------------------	----	---------------------------------

TOTAL **15**

**7.- EN PROMEDIO, CUANTO
GASTA EN COMBUSTIBLE A LA
SEMANA**

10	<input type="text" value="1"/>	20	<input type="text" value="6"/>	30	<input type="text" value="4"/>
15	<input type="text" value="3"/>	25	<input type="text" value="1"/>		

TOTAL **15**

Datos de Vehículos Matriculados en la provincia del Guayas.



Fuente: INEC (estadísticas)

Curriculum Vitae



I. Datos Personales

Nombres : Blanca Leonor
Apellidos : Tinajero Guerra
Fecha de nacimiento : Diciembre 23 de 1987
Ciudad de nacimiento : Guayaquil
Cédula de identidad : 092685100-7
Estado Civil : Soltera
Dirección Domiciliaria : Cdla. Las Orquídeas
Teléfono : 2-896-398/ 081000527
E-mail : chiquita_14@hotmail.com

II. Preparación Académica

Estudios Superiores : Universidad Católica Santiago de
Guayaquil. Facultad Economía.
Carrera de Gestión Empresarial
Internacional Trilingüe.
Mención en Logística

Secundaria : Colegio Fiscal Técnico Experimental
de Comercio y Administración
“Veintiocho de Mayo”
Bachiller en Comercio y
Administración

Primaria : Escuela Particular:
“Centro Educativo Mundial”

III. Experiencias Laborales

Prácticas Empresariales

HRNET

Departamento

1 mes

Banco de Guayaquil

Departamento

Riesgos

Área: Validación de Créditos

Desde: 18/octubre 2010 hasta la actualidad

IV. Cursos realizados

Curso de Ingles

“Universal Business Center”

6 meses

Frances (6 niveles)

Universidad Catolica

Encuentro sobre incubadoras de Empresas,Parques Tecnologicos y emprendedurismo

Realizado en en Instituto Genesis de PUC-RIO DE JANEIRO (BRASIL)8Y9/4/2010

V. Referencias Personales

Nombre : Ing. Jimmy Guerra Iturralde
Lugar de trabajo : INCABLE S.A
Cargo : Asistente de Compras
Teléfono : 084884193

Nombre : Dr. José Miguel Torres Rivadeneira
Lugar de trabajo : Instituto Nacional de Higiene
"Leopoldo Izquieta Pérez"
Cargo : Medico Veterinario
Teléfono : 22292289 Ext.216

Nombre : Tnlg. Telmo Espinosa
Lugar de trabajo : Conelectri
Cargo : Asistente de Ventas
Teléfono : 092023771

Curriculum Vitae



Datos Personales

Nombres : Kléber Israel
Apellidos : Vélez Méndez
Fecha de nacimiento : Octubre 4 de 1987
Ciudad de nacimiento : Guayaquil
Cédula de identidad : 0922440045
Estado Civil : Soltero
Dirección Domiciliaria : Urb. La Joya etapa Brillante Mz. 10
Teléfono : 042070420 / 088318866
E-mail : kvelezm@gmail.com

Preparación Académica

Estudios Superiores: Universidad Católica Santiago de Guayaquil.
Facultad Economía. Carrera de Gestión
Empresarial Internacional.

Mención en Logística y Transporte Internacional.

Secundaria: Unidad Educativa “Liceo Naval”. 2000 - 2006
Bachiller en especialización Físico Matemático.

Primaria: Instituto Particular Abdón Calderón “I.P.A.C”.
1994-1999

Área Profesional

- Seminario “¿Cómo romper el muro de la pobreza?” – FIE (Federación Interamericana Empresarial) – 16 Noviembre 2009.
- Conferencia “Estudios Ambientales: Los Beneficios para la Empresa” – Consultora Ambiental Ecosambito – 3 Febrero 2010
- Congreso Nacional de Derecho Penal Económico (Delitos Financiero) – Abril 2010

Idiomas

Inglés: Nivel Avanzado

- Universidad Católica de Guayaquil

Francés: Nivel Avanzado

- Universidad Católica de Guayaquil

Otros Conocimientos

- Utilitarios de Windows Office
- Utilitarios de Software Libre
- Navegación en Internet

Experiencia Laboral

MERCELECTRIC

Cargo : Asistente Contable
Tiempo : Desde 5 noviembre del 2007 al 18 abril del 2010
Jefe inmediato : CPA. Patricia Loor
Teléfono : 042644527

AUDIOAUTO S.A. - CARLINK

Cargo : Asistente de Renovaciones
Tiempo : Desde 19 de abril 2010 hasta 16 de marzo de 2011
Jefe inmediato : Ing. Natasha Calderon
Teléfono : 042610338 ext. 123

PROMARISCO S.A.

Cargo : Asistente de Comercio Exterio
Tiempo : Desde 21 de marzo de 2011
Jefe inmediato : Ing. Daysi Reyes Valdiviez0
Teléfono : 801910

Referencias Personales

Nombre : Econ. Lida Navarrete

Teléfono : 042826917

Nombre : Sra. Mercedes Guerra Castro

Teléfono : 042292289 ext. 216 / 042896398

Nombre : Ing. Jennifer Vera

Teléfono : 042610338 ext. 119 / 093957303