



**FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y RECURSOS HUMANOS  
ESCUELA PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN**

**PROPUESTA DE ESTACIÓN DE SERVICIOS DE COMBUSTIBLE  
EN LA CIUDAD DE IQUITOS A PARTIR DEL PROCESO DE  
AUTOMATIZACIÓN**

**PRESENTADA POR  
CLAUDIA MARGOT RODRÍGUEZ AMPUERO**

**PLAN DE NEGOCIOS**

**PARA OPTAR EL TÍTULO PROFESIONAL DE LICENCIADA EN  
ADMINISTRACIÓN**

**LIMA – PERÚ**

**2018**



**CC BY-NC-ND**

**Reconocimiento – No comercial – Sin obra derivada**

La autora sólo permite que se pueda descargar esta obra y compartirla con otras personas, siempre que se reconozca su autoría, pero no se puede cambiar de ninguna manera ni se puede utilizar comercialmente.

<http://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/4.0/>



**USMP**  
UNIVERSIDAD DE  
SAN MARTÍN DE PORRES

**FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y RRHH**

**ESCUELA PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN**

**PLAN DE NEGOCIOS**

**PROPUESTA DE ESTACIÓN DE SERVICIOS DE  
COMBUSTIBLE EN LA CIUDAD DE IQUITOS A  
PARTIR DEL PROCESO DE AUTOMATIZACIÓN**

**PARA OPTAR EL TÍTULO PROFESIONAL DE  
LICENCIADA EN ADMINISTRACIÓN**

**PRESENTADO POR**

**CLAUDIA MARGOT RODRIGUEZ AMPUERO**

**LIMA - PERÚ**

**2018**

## RESUMEN EJECUTIVO

El plan de negocios que a continuación se presenta está referido a la automatización de procesos, ya que actualmente se está registrando de manera manual, con la finalidad de agilizar la atención al cliente, mejorar los controles, stock e inventarios.

Nuestro público objetivo son personas e instituciones públicas y privadas que cuenten con vehículos motorizados, debido al incremento del parque automotor en la zona, es necesario modernizar con nuevas tecnologías, la cual se requiere implementar un sistema integrado "VISUALFACT" que intercomunique con todas las áreas, facilite los procesos y agilice la atención al cliente.

La idea del negocio plantea una inversión de S/.363,348.27, para contamos con el 50% en activos y los 50% restantes se financiará con el BBVA a una tasa de interés anual de 20% en un plazo de tres años.

Las ventas proyectadas anuales son de S/.2,350,566.40 para el primer año. En la evaluación económica se logra un VAN de S/.373,378.78, un TIR de S/. 42.51%, B/C 1.0416 por un periodo de 3 años y en la evaluación financiera obtenemos un VAN de S/. 378,792.44, un TIR de 59.16%, B/C de 1.0413 por un periodo de 2 años, lo que hace viable económica y financieramente el proyecto.

## ÍNDICE

Resumen Ejecutivo .....	2
CAPITULO I: ORGANIZACIÓN Y ASPECTOS LEGALES.....	12
1.1 Nombre o Razón Social.....	12
1.2 Actividad Económica o Codificación Internacional (CIUU).....	12
1.3 Ubicación y Factibilidad Municipal y Sectorial.....	13
1.4 Objetivos de la Empresa, Principio de la Empresa en Marcha.....	16
1.4.1 Misión.....	16
1.4.2 Visión.....	16
1.4.3 Principios de la Empresa.....	16
1.4.4 Objetivos del Negocio.....	16
1.4.5 Valores.....	17
1.4.6 Cultura Organizacional.....	17
1.5 Ley de Mype, Micro y Pequeña Empresa característicos.....	17
1.6 Estructura Orgánica.....	20
1.7 Cuadro de Asignación de Personal.....	21
1.8 Forma Jurídica Empresarial.....	22
1.9 Registro de Marca y procedimiento en INDECOPI.....	23
1.9.1 Proceso anterior al registro de marca.....	23
1.9.2 Presentación de solicitud para el registro de marca.....	25

1.9.3 Evaluación de Requisitos.....	26
1.9.4 Publicación de la solicitud.....	27
1.9.5 Oposición a la solicitud de registro de marca o Nombre Comercial.....	28
1.10 Requisitos y Trámites Municipales.....	28
1.10.1 Requisitos para obtener la licencia de funcionamiento de la Municipalidad.....	28
1.10.2 Requisitos de Osinergmin.....	29
1.10.3 Licencia de Construcción.....	30
1.10.4 Licencia social del área de Influencia.....	31
1.11 Régimen Tributario procedimiento desde la obtención del RUC y Modalidades.....	32
1.11.1 Nuevo Régimen Tributario.....	33
1.12 Registro de Planillas Electrónica (PLAME).....	34
1.12.1 Planilla Electrónica.....	34
1.12.2 Sujetos Comprendidos – Planilla Electrónica.....	35
1.12.3 Categorías de los sujetos involucrados – Planilla.....	36
1.13 Régimen Laboral Especial y General.....	37
1.14 Modalidades de Contratos Laborales.....	38
1.14.1 Definición.....	38
1.15 Contratos comerciales y Responsabilidad Civil de los Accionistas.....	40

## CAPÍTULO II: ESTUDIO DE MERCADO

2.1 Descripción del Entorno del Mercado.....	42
2.1.1 Identificación de Participantes.....	43
2.1.2 Análisis de la Competencia.....	43
2.1.3 Evaluación de Influencias.....	45
2.1.4 Estructura General del Negocio.....	46
2.1.5 Analizar los cambios recientes.....	41
2.1.6 Macro Entorno.....	52
2.1.7 Factor Micro Entorno.....	54
2.1.8 Estrategias Básicas de Porter.....	55
2.1.9 Análisis de las Cinco Fuerzas de Porter en nuestro Giro de Negocio.....	55
2.2 Ámbito de acción del negocio.....	58
2.2.1 Segmento del Mercado.....	58
2.2.2 Público Objetivo.....	58
2.2.3 Posicionamiento.....	59
2.2.4 Análisis Foda.....	60
2.2.5 Administración de la Cadena de Suministro.....	66
2.3 Descripción del bien o del servicio.....	70
2.4 Estudio de la demanda.....	71
2.5 Estudio de la Oferta.....	73

2.6 Determinación de la demanda Insatisfecha.....	74
2.7 Proyecciones y provisiones para comercializar.....	75
2.8 Descripción de la Política comercial.....	75
2.9 Cuadro de la demanda proyectada para el negocio.....	77
CAPÍTULO III: ESTUDIO TÉCNICO	
3.1 Tamaño del negocio, factores determinantes.....	78
3.1.1 Formas para medir el tamaño del Proyecto.....	79
3.1.2 Aspectos Influyentes.....	80
3.1.3 El Mercado.....	81
3.1.4 Disponibilidad de Insumos y Materia Prima.....	81
3.1.5 Obras Complementarias.....	81
3.1.6 Tecnología.....	81
3.1.7 Posibilidades de Expansión.....	91
3.1.8 Economías de Escala.....	91
3.1.9 Política Gubernamental.....	92
3.2 Proceso y Tecnología.....	93
3.2.1 Descripción y diagrama de los procesos.....	93
3.2.2 Capacidad Instalada y Operativa.....	106
3.2.3 Cuadro de Requerimientos de bienes de capital, personal e insumos.....	107
3.2.4 Infraestructura y Características Físicas.....	108

3.3 Localización del Negocio y Factores Determinantes.....	114
--	-----

#### CAPÍTULO IV: ESTUDIO DE LA INVERSIÓN Y FINANCIAMIENTO

4.1 Inversión Fija.....	116
4.1.1 Inversión Tangible.....	116
4.1.2 Inversión Intangible.....	117
4.2 Capital de Trabajo.....	117
4.3 Inversión Total.....	118
4.4 Estructura de Inversión y Financiamiento.....	118
4.5 Fuentes Financieras.....	118
4.6 Condiciones de Crédito.....	119

#### CAPÍTULO V: ESTUDIO DE LOS COSTOS, INGRESOS Y EGRESOS

5.1 Presupuesto de los Costos.....	120
5.2 Punto de Equilibrio.....	122
5.3 Estado de Ganancias y Pérdidas.....	124
5.4 Presupuesto de Ingresos.....	125
5.5 Presupuesto de Egresos.....	126
5.6 Flujo de Caja Proyectado.....	130
5.7 Balance General.....	131

#### CAPÍTULO VI: EVALUACIÓN

6.1 Evaluación Económica y Financiera Parámetros de Medición.....	132
6.2 Evaluación Social.....	135

6.3 Impacto Ambiental.....	135
CAPITULO VII: CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	
7.1 Conclusiones.....	140
7.2 Recomendaciones.....	144
REFERENCIAS.....	147

## ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1: Características Mype y Tipo de Régimen Laboral Especial.....	18
Tabla 2: Asignación de Personal.....	21
Tabla 3: Comparativo de Sociedades.....	22
Tabla 4: Cuadro Comparativo de Regímenes.....	32
Tabla 5: Planilla Electrónica (PLAME).....	34
Tabla 6: Componentes de la Planilla Electrónica.....	35
Tabla 7: Sujetos Involucrados a la Planilla.....	36
Tabla 8: Régimen Laboral Especial y General.....	38
Tabla 9: Modalidades de Contratos Laborales.....	39
Tabla 10: Competidores Directos.....	44
Tabla 11: Evaluación de Influencias.....	45
Tabla 12: Venta de los Principales Combustibles en el Mercado Interno 2005-2012 (miles en barriles).....	52
Tabla 13: Perú: Estimaciones y Proyecciones de Población Total por sexo de las principales ciudades, 2012-2015.....	58
Tabla 14: Perú: Producto Bruto Interno Per Cápita según departamento, 2007- 2016 valores a precios constantes de 2007 (Soles).....	72
Tabla 15: Importación de Vehículos automotores, según estudio y clase vehicular 2007-2016.....	73

Tabla 16: Estaciones de Servicios en Iquitos.....	74
Tabla 17: Venta de Combustible por cantidad de galones y precios al 30 de Junio del 2018.....	75
Tabla 18: Cuadro de la demanda proyectada.....	77
Tabla 19: Capacidad de Galones en tanques de la estación de servicios.....	78
Tabla 20: Venta de cantidad de galones por un día.....	79
Tabla 21: Volumen de producción.....	80
Tabla 22: Capacidad Financiera.....	80
Tabla 23: Bienes de Capital.....	107
Tabla 24: Insumos.....	107
Tabla 25: Personal.....	107

## ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico 1: Código CIUU.....	13
Gráfico 2: Ubicación y factibilidad municipal y sectorial.....	15
Gráfico 3: Estructura Orgánica.....	20
Gráfico 4: Participación de Ventas.....	44
Gráfico 5: Participación de ventas de combustible, según planta 1999 (En Barriles).....	50
Gráfico 6: Porcentaje de ventas en grandes competidores.....	50
Gráfico 7: Consumo Per Cápita de Petróleo.....	51
Gráfico 8: Cinco Fuerzas de Porter.....	54
Gráfico 9: Ventaja Competitiva.....	55
Gráfico 10: Matriz/Mercado Ansoff.....	62
Gráfico 11: Administración del canal y cadena de suministro.....	66
Gráfico 12: Proceso de Relaciones Públicas.....	70
Gráfico 13: Indicadores de Compra.....	74
Gráfico 14: Proceso de Despacho.....	94
Gráfico 15: Proceso de Abastecimiento.....	95
Gráfico 16: Proceso de venta y reclutamiento de caja.....	96
Gráfico 17: Proceso de Compras.....	97
Gráfico 18: Mapa de zonificación.....	114

## **CAPÍTULO I: ORGANIZACIÓN Y ASPECTOS LEGALES**

### **1.1 Nombre o Razón Social**

La razón social de la empresa será **SERVICENTRO VANCLAR SAC** y tendrá como nombre comercial **SERVICENTRO VANCLAR**, el nombre fue elegido ya que se relaciona con el giro del negocio. La venta de combustible se da principalmente a los usuarios que tengan un vehículo de transporte en general, a las instituciones públicas: gobiernos regionales, gobiernos locales, Ministerios, instituciones privadas, entre otros.

El motivo por el cual se decidió este tipo de comercio fue porque existe una alta demanda del consumo de combustible en la ciudad de Iquitos, la cual nos permite satisfacer esta necesidad, a la vez, permitiendo automatizar procesos para estar alienados con los demás competidores del mismo rubro, ya que actualmente el manejo se realiza de manera manual. Como servicios complementarios tendremos la venta de lubricantes en general, un minimarket, centro de lavado y parchado a mediano plazo.

### **1.2. Actividad Económica o Codificación Internacional (CIU)**

CIU es una clasificación uniforme de las actividades económicas por procesos productivos. Tiene como objetivo principal proporcionar un conjunto de categorías de actividades que se pueda utilizar al elaborar estadísticas sobre ellas. Tiene por objetivo satisfacer las necesidades de los que buscan datos clasificados referentes a categorías comparables internacionalmente de tipos específicos de actividades económicas. De acuerdo al sistema de

clasificación internacional industrial uniforme para la comercialización de combustible es la siguiente:

<b>Código CIUU:</b> 4661- Venta al por mayor de combustibles sólidos, líquidos y gaseosos y productos conexos.
--

Gráfico

o 1: CIUU

Fuente: Sunat

### 1.3. Ubicación y factibilidad Municipal y Sectorial

La ubicación del terreno donde funciona el negocio queda entre las avenidas: Av. Del Ejército con Av. Garcilazo de la Vega. El área del terreno tendrá como mínimo  $800m^2$ , se optó este terreno porque actualmente ya se encuentra funcionando de manera básica la estación de servicios utilizando un área de  $350m^2$  y lo restante ocupa una capacidad ociosa, la cual se establecerá nuevos servicios complementarios a mediano plazo. Es un negocio familiar, la zona es altamente transitable, con fácil acceso al lugar y cuenta con todos los servicios que se requiere.

Para invertir en un grifo o estación de servicios se debe obtener las autorizaciones exigidas por las municipalidades, DREM – Loreto y Osinergmin. La Municipalidad Provincial en base a sus propias normas y ordenanzas otorga el Certificado de Compatibilidad de Uso, que asegurará al inversionista que en la zona o lugar donde se proyecta instalar un grifo o Estación de Servicios, el tipo de giro comercial a instalar está aprobado por parte de la municipalidad; seguidamente las Municipalidades Distritales otorgan la licencia de construcción; facultades que les otorga la ley Orgánica

de Municipalidades. Con estas autorizaciones es común ver el inicio de la construcción (obra civil) de grifos en la ciudad.

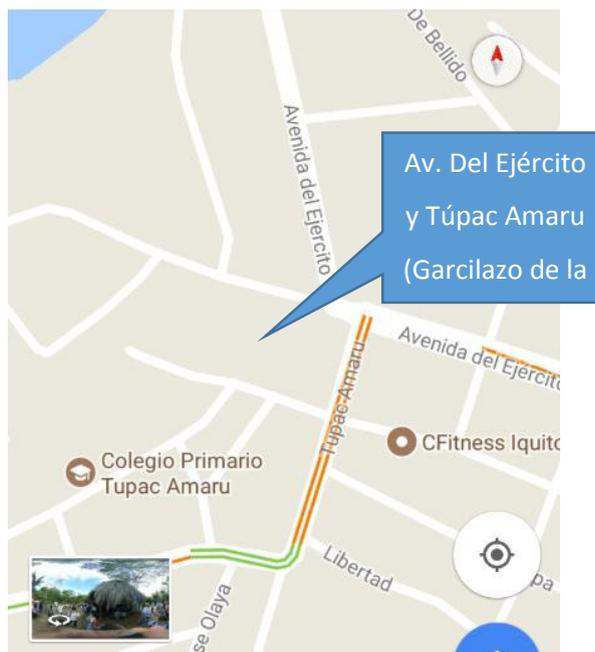
En la segunda instancia la Dirección Regional de Energía y Minas de Loreto, con Resolución Directorial aprueba la Declaración de Impacto Ambiental (DIA), cuando el proyecto de inversión cumple con la legislación ambiental y este no es susceptible de generar Impactos Ambientales negativos. Dicha resolución es un requisito para el otorgamiento del Informe Técnico Favorable (ITF) de Osinergmin, es decir, el inversionista que no obtiene dicha resolución aprobatoria no podrá obtener el ITF de Osinergmin.

Como tercera instancia Osinergmin recibe, revisa y supervisa que los proyectos presentados por los inversionistas, así como su posterior instalación cumplan estrictamente con los requerimientos técnicos y de seguridad establecidos en la normativa del sector hidrocarburos emitidas por el Ministerio de Energía y Minas (del D.S. N° 054-93-EM, modificado por D.S. N° 037-2007-EM), para lo cual emite opinión técnica mediante los informes técnicos favorables o de denegatoria.

Respecto a las distancias de seguridad Osinergmin verifica la exigencia de los cincuenta metros (50m) de distancia mínima desde el límite de propiedad de hospitales y clínicas, entre otros establecimientos, que tengan Licencia Municipal o autorización equivalente para su funcionamiento, dichas medidas son tomadas al surtidor o dispensador, conexiones de entrada de los tanques

y ventilaciones más cercanas de los grifos y estaciones de servicios (art. 11° del D.S. N° 054-93-EM, modificado por el D.S. N° 037-2007-EM).

Al término de las obras el inversionista solicitará a Osinergmin su inscripción en el Registro de Hidrocarburos, para lo cual Osinergmin verificará que se construyó según el proyecto lo aprobado. Obtenido el registro de Osinergmin el inversionista pedirá a la municipalidad correspondiente su licencia de funcionamiento con lo cual recién el grifo o estación de servicios podrá operar y comercializar combustibles. (MIPR)



**Gráfico 2**  
**Fuente: Google maps**

## **1.4 Objetivos de la Empresa, Principio de la Empresa en Marcha**

### **1.4.1 Misión**

Ser una estación de servicios líder en la comercialización de combustibles, atendiendo las expectativas y necesidades de nuestros clientes, a través de la mejora continua de tecnología, creando para nuestros empleados condiciones de trabajo, en la que exista participación y reconocimiento, que se sientan motivados y vinculados a nuestra empresa.

### **1.4.2 Visión**

Ser una empresa líder en el sector hidrocarburos en la ciudad de Iquitos.

### **1.4.3 Principios de la empresa**

- Igualdad: Respetando la dignidad sin importar la raza, género o posición social.
- Respeto y responsabilidad con cada uno de nuestros colaboradores, proveedores y la comunidad.

### **1.4.4 Objetivos del Negocio**

- Incrementar las ventas en un 30% en un mediano plazo.
- Superar a la competencia en calidad y servicio.
- Adicionar servicios complementarios como mini market, parchado y lavado a mediano plazo.

#### **1.4.5 Valores**

Nuestra empresa se enfoca en satisfacer las necesidades de nuestros clientes y calidad de servicio, tomando como valores fundamentales:

- Mejora continua: Buscamos la excelencia en lo que hacemos.
- Integridad: Mantener estándares éticos y morales.
- Compromiso con el cliente.

#### **1.4.6 Cultura Organizacional**

Una cultura con valores guía el comportamiento de las personas en la organización y determina la capacidad de la empresa para adaptarse a las nuevas circunstancias como la forma de pensar y la manera de ser, el trabajo en equipo con una misma misión, visión y objetivos que nos permita crecer día a día tanto como colaboradores como la empresa.

### **1.5 Ley de Mype, Micro y Pequeña empresa Característicos**

Según la nueva ley N°30056 publicada el 02 de julio del 2013 con la finalidad de impulsar el desarrollo productivo y el crecimiento empresarial.

**Tabla 1**  
**Características Mype y Tipo de Régimen Laboral Específico**

<b>Beneficios Laborales</b>	<b>Micro Empresa</b>	<b>Pequeña Empresa</b>
Ventas Anuales	Ventas anuales hasta el monto máximo de 150 UIT's	Ventas anuales superiores a 150 UIT's y hasta el monto máximo de 1700 UIT's
Jornada de Trabajo	08 horas diarias o 48 horas semanales	08 horas diarias o 48 horas semanales
Descanso físico semanal obligatorio	24 horas	24 horas
Descanso en feriados	Régimen laboral común	Régimen laboral común
Vacaciones	15 días al año	15 días al año
Despido arbitrario	10 remuneraciones diarias por cada año completo de servicios, con un tope máximo de 90 remuneraciones diarias.	20 remuneraciones diarias por cada año completo de servicios, con un máximo de 120 remuneraciones diarias.
CTS, Gratificaciones y/o Participaciones en utilidades	No aplica	Son equivalentes a medio sueldo, CTS asciende a medio sueldo por año. Participación de utilidades el pago es conforme a ley.
Seguro de vida	No aplica	Si aplica
Asignación Familiar	No aplica	Si aplica
Seguro Social	Los trabajadores tienen derecho a ser asegurados en el sistema integral de salud. El costo del sistema es semicontributivo (estado-empleador)	El empleador deberá aportar el 9% de lo que perciba el trabajador.
Sistema de pensiones	Es opcional la afiliación al sistema nacional de pensiones o sistema privado de pensiones	Obligatorio afiliarse al sistema privado de pensiones o al sistema nacional de pensiones.

**Fuente: Elaboración Propia, 2018**

Se eligió la modalidad empresarial Sociedad Anónima Cerrada (SAC) porque puede funcionar sin directorio, puede manejar grandes capitales, porque se puede incluir hasta 20 accionistas como máximo que pueden ser naturales o jurídicas y porque es la más recomendable para una empresa chica, mediana, o familiar.

El régimen mype tributario (RMT) del impuesto a la Renta comprende a los contribuyentes de la micro y pequeña empresa domiciliados en el país, que realicen actividades empresariales (renta 3era categoría) y que sus ingresos

no superen las 1700 UIT en el ejercicio gravable, es decir, que no supere los S/.6'885,000 soles.

Nosotros estaremos en el régimen pequeña empresa, ya que nuestras ventas anuales sobrepasan los 150 UITs pero no supera los 1700 UITs.

### **Impuestos a Pagar**

#### **Impuesto a la Renta**

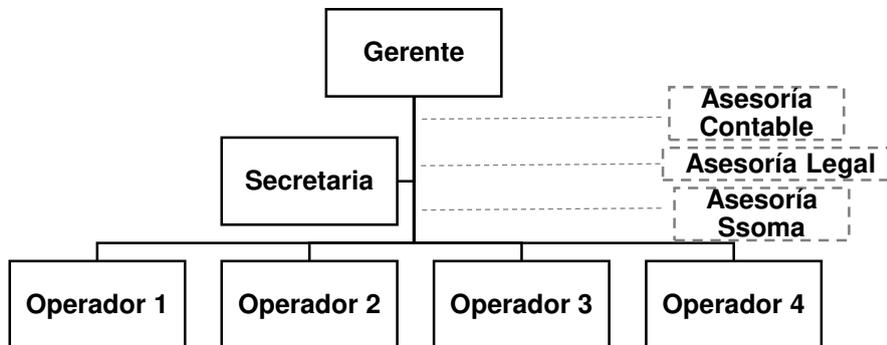
Ingresos Anuales	Porcentaje de Pago
>300 UIT	1%
<300 UIT	1.5% o Coeficiente

Además, se deberá presentar una declaración jurada anual para determinar el impuesto a la renta de acuerdo con tasas progresivas y acumulativas que se aplican a la renta neta. El código tributario es 3121.

<b>Renta Neta Anual</b>	<b>Tasas</b>
Hasta 15 UIT	10%
Más de 15 UIT	29.50%

Este régimen genera gastos deducibles. La UIT para este año asciende a S/.4,150.00.

## 1.6 Estructura Orgánica



**Gráfico 3: Estructura Orgánica**  
Fuente: Elaboración Propia, 2018

En este caso, nuestra empresa solo pagará renta, ya que la empresa se desarrollara en la ciudad de Iquitos y en la selva se encuentra exonerado el IGV.

Este organigrama se compone de:

- 1) **Gerente General:** Es quien va a representar a la empresa. Su función principal es administrar los recursos de la empresa de manera eficiente con el fin de lograr los objetivos y propósitos planteados, los cuales se enfocan en recuperar la inversión y generar ganancias, estar al pendiente del comportamiento del personal con la clientela y el buen funcionamiento de los surtidores o el equipo de trabajo.
- 2) **Asesoría Financiera, Legal y Contable:** Encargada de supervisar, controlar y programar el manejo de los recursos financieros en cuanto a ingresos y egresos. Esta área será tercerizada y se pagará por recibo

por honorarios profesionales. También la parte legal se encargara de tramitar con entidades financieras, clientes, proveedores. Se tercerizará y se pagara por medio de recibos por honorarios profesionales.

- 3) **Secretaria:** Se encarga de apoyar en las actividades administrativas, tramites y soporte tanto al gerente general como al asesor legal y contable. Vigila la existencia de combustible diaria para la correcta operación de la estación. Apoya las cuestiones contables de la empresa en conjunto con el gerente que son los encargados de esta área. Se encarga de hacer el pedido de combustible, así como el pago a los demás empleados.
- 4) **Operador:** Es el encargado de servir el combustible así como en conjunto con el gerente de revisar el buen funcionamiento de todas las bombas en la estación y también de revisar el desembarque del combustible. También emite el comprobante de pago.

## 1.7 Cuadro de Asignación de Personal

**Tabla 2**  
**Asignación de Personal**

COD	CARGO	SUELDO	TOTAL REMUNERACION	DESCUENTOS			TOTAL DESCUENTOS	NETO A PAGAR	APORTACIONES	TOTAL APORTACIONES	ANUAL		
				TOTAL ONP	TOTAL AFP	RENTA STA. CAT.					VACACIONES	GRATIFICA	CTS
				ONP 13%	AFP								
												9%	
1	Gerente General	\$/2.500,00	\$/2.500,00	\$/325,00	-	169.17	\$/494,17	\$/2.005,83	\$/225,00	\$/225,00	\$/1.250,00	\$/2.500,00	\$/2.500,00
2	Secretaria	\$/1.200,00	\$/1.200,00	\$/156,00	-	-	\$/156,00	\$/108,00	\$/108,00	\$/600,00	\$/1.200,00	\$/1.200,00	
3	Contador	\$/400,00	\$/400,00	-	-	-	-	-	\$/0,00	-	-	-	
4	Abonado	\$/500,00	\$/500,00	-	-	-	-	-	\$/0,00	-	-	-	
5	Asesor Ssoma	\$/400,00	\$/400,00	-	-	-	-	-	\$/0,00	-	-	-	
6	Operador 1	\$/1.200,00	\$/1.200,00	\$/156,00	-	-	\$/156,00	\$/1.044,00	\$/108,00	\$/108,00	\$/600,00	\$/1.200,00	\$/1.200,00
7	Operador 2	\$/1.200,00	\$/1.200,00	\$/156,00	-	-	\$/156,00	\$/1.044,00	\$/108,00	\$/108,00	\$/600,00	\$/1.200,00	\$/1.200,00
8	Operador 3	\$/1.200,00	\$/1.200,00	\$/156,00	-	-	\$/156,00	\$/1.044,00	\$/108,00	\$/108,00	\$/600,00	\$/1.200,00	\$/1.200,00
9	Operador 4	\$/1.200,00	\$/1.200,00	\$/156,00	-	-	\$/156,00	\$/1.044,00	\$/108,00	\$/108,00	\$/600,00	\$/1.200,00	\$/1.200,00
		\$/9.800,00	\$/9.800,00	\$/1.105,00	-	-	\$/1.105,00	\$/6.181,83	\$/765,00	\$/765,00	\$/4.250,00	\$/8.500,00	\$/8.500,00
Total Costo Real Mensual		\$/12.335,83	\$/148.030,00				\$/ 12.335,83						\$/ 0,00

Fuente: Elaboración Propia, 2018

## 1.8 Forma Jurídica Empresarial

En nuestro país la ley establece distintos tipos de sociedades, la cual se explicará a continuación:

**Tabla 3**  
**Comparativo de sociedades**

### A). SOCIEDAD COMERCIAL DE RESPONSABILIDAD LIMITADA

CARACTERÍSTICAS	De 2 a 20 socios participacionistas
DENOMINACIÓN	La denominación es seguida de las palabras "Sociedad Comercial de Responsabilidad Limitada", o de las siglas "S.R.L."
ÓRGANOS	Junta General de Socios y Gerencia
CAPITAL SOCIAL	Representado por participaciones y deberá estar pagada cada participación por lo menos en un 25%
DURACIÓN	Indeterminada
TRANSFERENCIA	La transferencia de participaciones se formaliza mediante escritura pública y debe inscribirse en el Registro Público de Personas Jurídicas.

### B). SOCIEDAD ANÓNIMA ABIERTA

CARACTERÍSTICAS	Es aquella que realizó oferta primaria de acciones u obligaciones convertibles en acciones, tiene más de 750 accionistas, más del 35% de su capital pertenece a 175 o más accionistas, se constituye como tal o sus accionistas deciden la adaptación a esta modalidad.
DENOMINACIÓN	La denominación es seguida de las palabras "Sociedad Anónima Abierta", o de las siglas "S.A.A."
ÓRGANOS	Junta General de Accionistas, Directorio y Gerencia
CAPITAL SOCIAL	Representado por participaciones y deberá estar pagada cada participación por lo menos en un 25%
DURACIÓN	Determinado o Indeterminado
TRANSFERENCIA	La transferencia de acciones debe ser anotada en el Libro de Matrícula de Acciones de la Sociedad.

### C). SOCIEDAD ANÓNIMA CERRADA

CARACTERÍSTICAS	De 2 a 20 accionistas.
DENOMINACIÓN	La denominación es seguida de las palabras "Sociedad Anónima Cerrada", o de las siglas "S.A.C."
ÓRGANOS	Junta General de Accionistas, Directorio (opcional) y Gerencia
CAPITAL SOCIAL	Aportes en moneda nacional y/o extranjera y en contribuciones tecnológicas intangibles.
DURACIÓN	Determinado o Indeterminado
TRANSFERENCIA	La transferencia de acciones debe ser anotada en el Libro de Matrícula de Acciones de la Sociedad.

### D). SOCIEDAD ANÓNIMA

CARACTERÍSTICAS	2 accionistas como mínimo. No existe número máximo.
DENOMINACIÓN	La denominación es seguida de las palabras "Sociedad Anónima", o de las Siglas "S.A."
ÓRGANOS	Junta General de Accionistas, Directorio y Gerencia.
CAPITAL SOCIAL	Aportes en moneda nacional y/o extranjera, y en contribuciones tecnológicas intangibles.
DURACIÓN	Determinado o Indeterminado
TRANSFERENCIA	La transferencia de acciones debe ser anotada en el Libro de Matrícula de Acciones de la Sociedad.

**Fuente: Sunafil 2018**

Se ha elegido construir la Sociedad Anónima Cerrada Sac porque es el tipo de sociedad más dinámica y flexible para negocios que se inician que pueden ser familiares o empresariales, está más sujeto a un crédito financiero y se puede ampliar el capital y los socios.

## 1.9 Registro de Marca y procedimiento en INDECOPI

Nombre Comercial: Servicentro Vanclar

### 1.9.1 Proceso anterior al registro de marca

#### 1) Búsqueda de Antecedentes

Se realiza una búsqueda para saber si existe un signo registrado o solicitado con anterioridad que pudiera ser confundible con la marca

que se pretende registrar, para lo cual existen 02 búsquedas fonética y figurativa en la dirección de signos distintos.

**a) Búsqueda Fonética:** Tiene un costo de S/.31.00 en Indecopi, la cual tiene una duración de 30 minutos. Permite obtener información respecto de signos que se pronuncien de manera idéntica o semejante, aun cuando difieran en su escritura.

**b) Búsqueda Figurativa:** Tiene un costo de S/.38.46 en Indecopi. Esta búsqueda dura 3 días. Permite obtener información respecto de signos que incluyan elementos figurativos idénticos o similares, aun cuando el elemento denominativo sea distinto uno del otro.

Ambas búsquedas son opcionales y el resultado es referencial toda vez que el otorgamiento o la denegatoria del registro solicitado dependerá de la evaluación que en cada caso realice la dirección conforme a las normas vigentes.

## **2) Clasificación de productos o servicios**

La clasificación de las marcas de los productos y servicios establecidas por el arreglo de Niza del 15 de junio de 1957 con sus modificaciones vigentes.

Para solicitar el registro de la marca de los productos o servicios desea distinguir su marca y ubicar en qué clase de clasificación internacional se encuentran los productos o servicios que se va a trabajar.

### **1.9.2 Presentación de solicitud para el registro de marca**

Se realiza un pago de S/.535.00

La solicitud se presenta en un formato con 3 ejemplares, las cuales se consignaran:

- a) Datos de identificación del solicitante (incluyendo domicilio para notificaciones)
- b) De ser el caso, datos e identificación del representante (cuyo domicilio será considerado para efectos de las notificaciones). Si actúa a través de un representante, deberá adjuntar el poder en instrumento privado (no se requieren legalizaciones). También se aceptara una copia de la escritura pública, partida registral otro documento análogo, en el cual indiquen las facultades con las que actúa el representante.
- c) Indicación del signo que pretende registrar:
- d) Signo denominativo: Consignar la denominación.
- e) Signo figurativo, mixto, tridimensional u otros: adjunta 3 reproducciones de aproximadamente 5x5cm, en blanco y negro o a colores, si reivindica colores, además enviar el logotipo en formato digital a [logos-dsd@indecopi.gob.pe](mailto:logos-dsd@indecopi.gob.pe)
- f) Indicación expresa de los productos y/o servicios para las cuales se solicita el registro de marca: en un mismo expediente puede solicitarse el registro de una marca para una o más clases de clasificación de niza. En este caso los productos y/o servicios deberán designarse por sus nombres y serán agrupados según las clases de clasificación del producto y/o servicio de niza, precedido cada grupo por el número de

clase a que pertenezca, así mismo deberá consignar en el orden de las clases de clasificación.

- g) El comprobante de pago de las tasas respectivas( se deberá pagar una tasa por cada clase en la que solicite el registro)
- h) De ser el caso, consignar la prioridad que se reivindica adjuntando una copia de la solicitud cuya prioridad se invoca, certificada por la autoridad competente y traducir al español.

### **1.9.3 Evaluación de los Requisitos**

Dentro de los 15 días útiles de recibida la solicitud, la dirección examinará si cumple con los requisitos señalados. En caso de no cumplirse los requisitos:

- a) Requisitos Mínimos: Si en la solicitud no se consignan:
  - Datos de identificación del solicitante o de la persona que presenta la solicitud, que permitan efectuar las notificaciones correspondientes
  - La marca cuyo registro se solicita.
  - La indicación expresa de los productos y/o servicios para los cuales se solicita el registro.
  - Pago de las tasas con un plazo de 60 días hábiles para subsanar omisiones. Si cumple con la subsanación de omisiones, se considera fecha de presentación de la solicitud, si no cumple, se tomara como no presentada y se archivara.
- b) Otros requisitos: documento de poder, indicación de la clase, precisión o exclusión de productos y/o servicios entre otros, la dirección notificará

al solicitante para que cumpla con subsanar aquellas omisiones dentro de un plazo de 60 días hábiles. De no cumplir dentro del plazo establecido, se declara en abandono de la solicitud y se archivará.

#### **1.9.4 Publicación de la Solicitud**

La publicación de la solicitud se realizara por una sola vez en el diario El Peruano con la siguiente información:

- a) Número de solicitud.
- b) Nombre y país del representante.
- c) Reproducción del nombre comercial de la marca, si se trata de signos mixtos, figurativos o representación de la marca cuando se trate de una marca tridimensional o de una marca no perceptible por el sentido de la vista. Se consignara en la web de Indecopi, en la cual se podrá visualizar el signo solicitado a registro.
- d) Los productos y/o servicios para los cuales se solicita el registro de marca o nombre comercial.
- e) La clase o clases a la que pertenecen los productos y/o servicios.
- f) De ser el caso si se reivindica la prioridad o se ejerce un derecho preferente. En la publicación se deberán designar los productos y/o servicios por sus nombres, agrupados según la clase de la clasificación internacional y además de consignar el orden de las clases. El plazo para la hechura la publicación es de 30 días hábiles contando desde el día siguiente de notificada la orden de publicación. Si no se publica o se publica fuera de plazo, se considerara como abandono y se archivará.

### **1.9.5 Oposición a la solicitud de registro de marca o nombre comercial**

Cuenta con 30 días hábiles para absolver el traslado de la posición formulada.

Requisitos:

- a) La identificación correcta del expediente.
- b) El nombre y domicilio de la persona que presenta la oposición.
- c) Poder que acredite la representación que se invoca.
- d) Los fundamentos en que se sustenta la oposición.
- e) El ofrecimiento de las pruebas que se desean hacer valer.
- f) El comprobante de pago de los derechos respectivos (S/.297.00).

### **1.10 Requisitos y Trámites Municipales**

La licencia de funcionamiento se gestionará ante la municipalidad de Maynas. Esta autorización permitirá el desarrollo de mis actividades económicas y a la vez que respeto el derecho a la tranquilidad y seguridad de mis vecinos.

#### **1.10.1 Requisitos para obtener la licencia de funcionamiento de la Municipalidad:**

- a) Solicitud de declaración Jurada ..... formulario gratuito
- b) Certificado de inspección técnica de seguridad en defensa civil de detalle o multidisciplinaria INDECI.
- c) Vigencia de poder del representante legal en caso de persona jurídica.
- d) Croquis de ubicación
- e) N° de Ruc

- f) Recibo de pago por tasa de licencia de funcionamiento S/.83.93
- g) Autorización de Osinergmin

### **1.10.2 Requisitos de Osinermin**

Persona Jurídica:

- a) Copia simple del documento de identidad vigente del representante legal o apoderado.
- b) Copia simple del certificado de vigencia de poderes del representante legal o apoderado, expedido dentro de los 6 meses previos a la presentación de la solicitud ante el Osinergmin.
- c) Copia simple del estudio ambiental aprobado que corresponde según la naturaleza del proyecto. Si no fuese obligatorio contar con un estudio ambiental aprobado. Bastará con presentar un documento emitido por la correspondiente autoridad competente, donde conste tal situación.
- d) Estudio de Riesgos.
- e) Copia simple de la sección vial vigente, emitida por la municipalidad provincial o la autoridad competente.
- f) Ingeniería básica correspondiente a la obra que contendrá lo siguiente:
  - Plano de situación (escala 1:5000)
  - Plano de ubicación (escala 1:500)
  - Plano de distribución incluyendo circulación y radios de giro (escala 1:100)
  - Plano de instalaciones mecánicas de tanques, surtidores, dispensadores, tuberías y accesorios, según corresponda.

- Plano de instalaciones eléctricas e instrumentación que contenga clasificación de áreas peligrosas.
  - Plano de obras civiles de instalación de tanques, tuberías e islas de despacho.
  - Plano de equipos o sistema de seguridad contra incendio, según corresponda.
- g) Plano de instalaciones sanitarias. En caso el proyecto incluya facilidades para el lavado y engrase de vehículos deberá presentar adicionalmente el detalle de la trampa de aceites y grasas.

### **1.10.3 Licencia de Construcción**

#### **Documentos requeridos**

- a) FUE, Formulario de libre reproducción y suscrito por propietario y profesionales.
- b) Certificado de parámetros urbanísticos y edificatorios.
- c) Certificado de factibilidad de servicios.
- d) Estudio de impacto ambiental (RNE Y SEIA) (Art. 46.1)
- e) Estudio de impacto vial según RNE y demás normas (Art. 46.2)
- f) Estudio de mecánica de suelos (RNE) (Art.46.3)

#### **REQUISITOS COMUNES**

- a) FUE por triplicado.
- b) Copia literal de dominio (antigüedad no mayor a 30 días)
- c) Documento que acredite derecho a edificar.
- d) Boleta de habilitación de proyectos.

- e) Presupuesto de Obra (Art.47 g)
- f) Comprobante de pago por derechos correspondiente.

#### **1.10.4 Licencia Social del área de influencia**

Está relacionado al estudio de impacto ambiental del área de influencia que es requisito para la autorización de osignermin y de la municipalidad.

El estudio de impacto ambiental requiere de la elaboración de los Informes, estudios investigaciones, para determinar el grado de contaminación del medio ambiente en caso lo hubiera y molestias que se podría causar a la población de su alrededor, los que conlleva a buscar alternativas para dar las correcciones que correspondan, manteniendo un programa de vigilancia y evaluación permanente.

#### **PROCESOS PARA LA INSTALACIÓN DE UNA ES.**

##### **a) Autorización de osinergmin para la construcción de la ES:**

Requisito para hacer el trámite de la Lic. de construcción en la municipalidad.

b) **Lic. de Construcción de la ES:** Se solicita a la municipalidad para llevar a cabo la Construcción de la ES.

c) Solicitar el Registro a osinergmin

d) Licencia de Funcionamiento de la municipalidad

e) Solicitar la dotación de combustible de la planta de Petroperú

## 1.11 Régimen Tributario procedimiento desde la obtención del Ruc y Modalidades

A continuación se presenta un cuadro comparativo de los cuatro regímenes:

**Tabla 4**

CONCEPTOS	NRUS	RER	RMT	RG
PERSONA NATURAL	Si puede acogerse	Si puede acogerse	Si puede acogerse	Si puede acogerse
PERSONA JURIDICA	No puede acogerse	Si puede acogerse	Si puede acogerse	Si puede acogerse
LIMITE INGRESOS Y GASTOS	Hasta S/.8,000.00 mensual S/.96,000 anual	Hasta S/.525.000	Ingresos netos que no superen 1700 UIT en el ejercicio gravable (proyectado o del ejercicio anterior)	Sin límite
LIMITE DE COMPRAS	Hasta S/.96,000 anuales u S/.8,000 mensuales	Hasta S/.525,000 anuales	Sin Límite	Sin Límite
COMPROBANTES DE PAGO QUE PUEDEN EMITIR	Boleta de venta Ticket que no da derecho a crédito fiscal, gasto o costo.	Facturas, boletas y todo lo demás permitido	Facturas, boletas y todo lo demás permitido	Facturas, boletas y todo lo demás permitido
DECLARACION JURADA ANUAL-RENTA	No presenta	No presenta	Si Presenta	Si Presenta
PAGO DE TRIBUTOS MENSUALES	Pago mínimo S/20 y máximo S/50, de acuerdo a una tabla de ingresos y/o compras por categoría.  El IGV está incluido en la única cuota que se paga en este régimen	Renta: Cuota de 1.5% de ingresos netos mensuales (cancelatorio)  El IGV: 18% (incluye el impuesto de promoción municipal)	Renta: si no superan las 300 UIT de ingresos netos anuales: pagarán el 1% de los ingresos netos obtenidos en el mes. Si en cualquier mes superan las 300 UIT de ingresos netos anuales pagaran 1.5% o coeficiente.  IGV: 18% (incluye el impuesto de promoción municipal)	Renta: pago a cuenta mensual. El que resulte como coeficiente o el 1.5% según ley del impuesto renta.  IGV 18% (incluye impuesto promoción municipal)
Restricción por tipo de actividad	Si tiene	Si tiene	No tiene	No tiene
TRABAJADORES	Sin límite	10 por turno	Sin límite	Sin límite
VALOR DE LOS ACTIVOS FIJOS	70,000	126,000	Sin límite	Sin límite
POSIBILIDAD DEDUCIR GASTOS	No tiene	No Tiene	Si Tiene	Si tiene
PAGO IMPUESTO ANUAL	No tiene	No Tiene	Si Tiene	Si tiene

### Cuadro Comparativo de los Regímenes

**Fuente: Elaboración Propia, 2018**

El régimen mype tributario comprende a personas naturales y jurídicas, sucesiones indivisas y sociedades conyugales que obtengan rentas de tercera

categoría en el país, cuyos ingresos netos no superen los 1700 UIT en el ejercicio gravable.

Desde el inicio actividades, se acogerá a la declaración jurada mensual del mes de inicio de actividades, efectuada dentro de la fecha de vencimiento.

Si proviene del NRUS, podrá acogerse en cualquier mes del ejercicio gravable mediante la declaración jurada que corresponda.

Si proviene del RER, podrá acogerse cualquier mes del ejercicio gravable mediante la presentación de la declaración jurada que corresponda.

Si proviene del Régimen general, podrá afectarse con la declaración del mes de enero del ejercicio gravable siguiente.

#### **1.11.1 Nuevo Régimen Tributario**

En nuestra legislación del impuesto a la renta hay tres regímenes tributarios (Régimen general impuesto a la renta, Rus y Rer) en los que los contribuyentes se podían acoger considerando para ello su nivel de ingresos o actividades a realizar. Sin embargo, el 20 de diciembre último se publicó el decreto legislativo 1269, estableciendo un nuevo régimen tributario al que se denomina RMT (Régimen mype tributario). Así los contribuyentes podrán acogerse al RMT son aquellos cuyos ingresos netos no superen las 1700 UIT (S/.6,885.000).

## 1.12 Registro de Planilla Electrónica (PLAME)

**Tabla 5**  
**Base Legal Planilla Electrónica (PLAME)**

NORMA	TÍTULO	FECHA DE PUBLIC.
D.S.N° 018-2007-TR	Establecen disposiciones relativas al uso del documento denominado "Planilla Electrónica".	28.08.2007
D.S.N° 015-2010-TR	Modifican D.S. N° 018-2007-TR, referida al uso del documento "Planilla Electrónica".	18.12.2010
R.M.N° 121-2011-TR	Aprueban la información de la Planilla Electrónica, las tablas paramétricas, la estructura de los archivos de importación y se dictan medidas complementarias.	19.04.2011
D.S.N.° 008-2011-TR	Aprueban normas de adecuación al T-REGISTRO y PLAME.	05.06.2011
R.S.183-2011/SUNAT	Aprueban normas y procedimientos para la presentación de la Planilla Electrónica, conformada por el Registro de Información Laboral y la Planilla Mensual de Pagos, así como para la presentación de declaraciones de empleadores.	05.07.2011

Fuente: Sunat (2018). Elaboración Propia

### 1.12.1 Planilla Electrónica

Es un documento donde se encuentra información de los empleadores, trabajadores, pensionistas, prestadores de servicios, personal en formación (modalidad formativa laboral) y otros (practicantes) personal de terceros y derechohabientes.

A partir del 01.08.2011 la planilla electrónica tiene dos componentes que son Registro de Información Laboral (T-Registro) y la Planilla Mensual de Pagos (PLAME).

**Tabla 6**  
**Componentes de la Planilla Electrónica**

PLANILLA ELECTRONICA	DESCRIPCION	DESCRIPCION	MEDIO DE ACCESO
<b>T-REGISTRO</b>	Registro de Información Laboral	En esta se registran la información laboral de los empleadores, trabajadores, pensionistas, prestadoras de servicios, personal en formación-modalidad formativa laboral y otros (practicantes), personal de terceros y derechohabientes.	Clave de sol, opción mi ruc y otros registros.
<b>PLAME</b>	Planilla Mensual de Pagos	Comprende la información mensual de los ingresos de los sujetos inscritos en el registro de información laboral (T-Registro), así como de los prestadores de servicios que obtengan rentas de 4ta categoría, los descuentos, los días laborados y no laborados, horas ordinarias y en sobretiempo del trabajador, así como información correspondiente a la base de cálculo y la determinación de los conceptos tributarios y no tributarios cuya recaudación le haya sido encargada a Sunat.	Se descarga el programa en <a href="http://www.sunat.gob.pe">www.sunat.gob.pe</a> se elabora, genera archivo y envía en sunat operaciones en línea.

*Fuente: Sunat (2018).*

### 1.12.2 Sujetos Comprendidos- Planilla Electrónica

Se encuentran obligados los empleadores:

Sujetos comprendidos-Planilla Electrónica

Obligados:

- Tengan a su cargo uno o más trabajadores.
- Cuente con uno o más prestadores de servicios y/o personal de terceros.
- Paguen pensiones de jubilación, cesantía, invalidez y sobrevivencia u otra pensión, cualquiera fuera el régimen legal al cual se encuentre sujeto.
- Contraten a un personal en formación-modalidad formativa laboral.

- Cuenten con uno o más trabajadores o pensionistas que sean asegurados al SNP.
- Se encuentren obligados a efectuar alguna retención de cuarta o quinta categoría.
- Tengan a su cargo uno o más artistas, de acuerdo a lo previsto en la Ley N°28131
- Hubieran contratado los servicios de una entidad prestadora de salud u otorguen servicios propios conforme a lo dispuesto en la Ley N°26790
- Hubieran suscrito con el Essalud un contrato por SCTR.
- Gocen de estabilidad jurídica y/o tributaria.

### 1.12.3 Categorías de los sujetos involucrados-Planilla

**Tabla 7**  
**Sujetos Involucrados a Planilla**

CATEGORIA	EMPLEADOR
<b>Empleador</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Persona natural, empresa unipersonal, persona jurídica, sociedad irregular o de hecho, cooperativa de trabajadores, institución privada, entidad del sector público nacional o cualquier otro ente colectivo, que remuneren a cambio de un servicio prestado bajo relación de subordinación.</li> <li>- Paguen pensiones de jubilación, cesantía, invalidez y sobrevivencia u otra pensión.</li> <li>- Contraten a un prestador de servicios.</li> <li>- Contraten a un personal en formación, modalidad formativa.</li> <li>- Realicen las aportaciones de salud, por las personas incorporadas como asegurados regulares al régimen contributivo de la seguridad social en salud, como los pescadores y procesadores artesanales independientes.</li> <li>- Realicen por destaque o desplazamiento, los servicios del personal de terceros.</li> <li>- Se encuentre obligado por el DS 001-2010-ED u otras normas de carácter especial a abonar remuneraciones, CTS, bonificaciones y demás beneficios del personal de la administración pública que sea asignado.</li> </ul>
<b>Trabajador</b>	<p>Persona natural que presta servicios a un empleador bajo relación de subordinación, sujeto a cualquier régimen laboral, cualquiera sea la modalidad del contrato de trabajo. Para el caso del sector público abarca a todo trabajador, servidor o funcionario público bajo cualquier régimen laboral.</p> <p>También comprende al socio trabajador de una cooperativa de trabajadores.</p>
<b>Pensionistas</b>	<p>Quien percibe del empleador pensión de jubilación, cesantía, invalidez y sobrevivencia u otra pensión, cualquiera fuera el régimen legal al cual se encuentre sujeto y sea asegurado regular al Essalud.</p>
<b>Personal en formación, modalidad formativa laboral y otros</b>	<p>Aquellos que prestan servicios bajo alguna de las modalidades formativas reguladas por la Ley N° 28518<sup>9</sup> o cualquier otra Ley Especial IX</p> <p>Aquellos que se encuentran bajo la modalidad de Servicio Civil de</p>

	Graduandos (Secigra) en Derecho, regulada por el Decreto Ley N° 26113
<b>Personal de terceros</b>	Al trabajador o Prestador de Servicios que sea destacado o desplazado para prestar servicios en los centros de trabajo, establecimientos, unidades productivas u organización laboral de otro empleador (declarante), independientemente del hecho de que ambos mantengan un vínculo jurídico.
<b>Trabajador de Construcción Civil Eventual</b>	Al trabajador de construcción civil que labore para alguna persona natural, sucesión indivisa o sociedad conyugal que ejerza la opción sobre atribución de rentas prevista en el artículo 16 del TUO de la Ley del Impuesto a la Renta, aprobado por Decreto Supremo N° 179-2004-EF y normas modificatorias, en la construcción o refacción de edificaciones no relacionadas con la actividad comercial, de dichos sujetos.

Fuente: Sunat (2018).

La empresa va a estar conformada por 6 trabajadores, se procederá a declarar vía PLAME de acuerdo al régimen elegido.

### 1.13 Régimen laboral Especial y General Laboral

Régimen Laboral creado por la Ley N°28015 que promueve la formalización y desarrollo de las microempresas, facilita el acceso a los derechos laborales y seguridad social de los trabajadores y empleadores. No pueden acogerse a este régimen las pequeñas, medianas y grandes empresas, las organizaciones sin fines de lucro como las fundaciones, asociaciones, comités, etc, personas naturales sin negocio que en el ejercicio individual de cualquier profesión emitan recibo por honorarios profesionales. El régimen laboral al cual se acogerá la empresa será régimen de la actividad privada aprobado por el Decreto Ley 728. Capítulo II contratos de naturaleza temporal, que en su artículo 101 indica: Contrato por necesidades de mercado.

**Tabla 8**  
**Régimen Laboral Especial y General**

REFERENCIA	REGIMEN GENERAL	REGIMEN ESPECIAL
REMUNERACIÓN MINIMA	S/.930.00	S/.930.00
JORNADA-HORARIO	8 horas diarias o 48 horas semanales	8 horas diarias o 48 horas semanales
JORNADA NOCTURNA	Remuneración mínima vital + sobretasa 35% para remuneraciones no se aplica sobretasa	No se aplica si es habitual
DESCANSO SEMANAL Y FERIADOS	24 horas continuas y pago por sobretiempo	Igual
VACACIONES	30 días, reducción a 15 días por compra de vacaciones”	30 días de descanso pagados.
DESPIDO ARBITRARIO	1 ½ remuneración por año Tope de 12 remuneraciones. Fracciones se pagan en dozavos y treintavos.	½ remuneración por año. Tope 06 remuneraciones. Fracciones se pagan en dozavos.
INDEMNIZACIÓN ESPECIAL	2 Remuneraciones por año. Fracciones se pagan en dozavos y treintavos. Remuneraciones Este beneficio es solo para los trabajadores del régimen general cesados y reemplazados por trabajadores del régimen laboral especial (art.57 ley 28015)	No hay
SEGURO SOCIAL	Trabajador es asegurado regular	Trabajador y conductor es asegurados regulares
PENSIONES	El trabajador decide el sistema pensionario	Trabajador y conductor además deciden si aportan al sistema pensionario

Fuente: Elaboración Propia 2018

La empresa iniciara sus actividades con el Régimen Mype Tributarios, en caso de superar las ventas anuales, se cambiará al régimen especial.

### 1.14 Modalidades de Contratos Laborales

**1.14.1 Definición:** Las modalidades de contratos son diversas, se clasifican según la manera como se suscribe el mismo o el tiempo de duración que vaya a tener la prestación de servicio personal al empleador.

**Tabla 9**  
**Modalidades de Contratos Laborales**

<b>Tipos</b>	<b>Subtipos</b>	<b>Objeto</b>	<b>Duración</b>	<b>Ejemplo</b>
<b>Contratos Temporales</b>	Contrato por inicio o lanzamiento de una nueva actividad	Originado por el inicio de una nueva actividad empresarial	Duración máxima 03 años	Empresa se dedicará a elaborar curtiembres, ahora se dedicará a elaborar calzado.
<b>Contratos Temporales</b>	Contrato por Necesidades del Mercado	Originado para atender incrementos coyunturales de la producción originados por variaciones sustanciales de la demanda en el mercado	Duración máxima 05 años	Empresa farmacéutica que tiene un incremento de demanda de pastillas antigripales por aumento de virus AH1N1
<b>Contratos Temporales</b>	Contrato por reconversión empresarial	Originado por la sustitución, ampliación o modificación de las actividades desarrolladas en la empresa.	Duración máxima 02 años	Empresa se dedica a comercializar telas, crea el área de fabricación de telas y compra maquinarias para fabricarlas.
<b>Contratos Accidentales</b>	Contrato Ocasional	Originado para atender las necesidades transitorias distintas a la actividad habitual del centro de trabajo.	Duración máxima 06 meses al año	Empresa de almacén de Electrodomésticos Requiere instalaciones eléctricas.
<b>Contratos Accidentales</b>	Contrato de Suplencia	Originado con el objeto de sustituir a un trabajador estable de la empresa, cuyo vinculo se encuentra suspendido por una causa justificada.	Duración máxima es la que resulte necesaria según las circunstancias	Empresa requiere suplir a la trabajadora con licencia por maternidad.
<b>Contratos Accidentales</b>	Contrato de Emergencia	Originado para cubrir las necesidades promovidas por caso fortuito o fuerza mayor	Duración coincide con la duración de la emergencia	Empresa afectada por un incendio requiere personal para levantar información.
<b>Contrato para obra o Servicio</b>	Contrato para Obra Determinada o servicio Especifico	Originado con el objeto previamente establecido de duración determinada	Duración máxima es la que resulte necesaria	Empresa dedicada a la construcción de viviendas contrata a un ingeniero para supervisar la construcción de un edificio
<b>Contrato para obra o Servicio</b>	Contrato Intermitente	Originado para cubrir las necesidades de las actividades de la empresa que por su naturaleza son permanentes pero discontinuas	No tiene duración máxima	Empresa de producción de harina de pescado sujeta a las vedas que establece el Ministerio de la Producción
<b>Contrato</b>	Contrato de	Originado con el	Su duración será	Empresa de florería

<b>para obra o Servicio</b>	Temporada	objeto de atender las necesidades propias del giro de la empresa que se cumplen en determinadas épocas del año	el tiempo que dure la temporada	que incrementa venta de rosas en febrero y mayo por el día de los enamorados y día de la madre.
-----------------------------	-----------	--	---------------------------------	---

Fuente: Elaboración Propia, 2018

### **1.15 Contratos Comerciales y Responsabilidad Civil de los Accionistas**

Un contrato comercial se refiere a un acuerdo legalmente vinculante entre las partes mediante el cual se obligan a realizar o a no realizar ciertas cosas. Los contratos pueden ser escritos o verbales y redactarse de manera formal o informal. La mayoría de las empresas celebran sus contratos por escrito para dejar en claro los términos de acuerdo y con frecuencia buscan asesoramiento legal al celebrar contratos importantes. Los contratos pueden abarcar todos los aspectos comerciales como contrataciones, salarios, seguridad del empleado, locaciones, préstamos, etc. Si una de las partes no cumpliera con el acuerdo establecido en el contrato, se considerará como Incumplimiento de contrato, dando a ejercer un recurso judicial para hacer cumplir el contrato o solicitar que se pague una compensación por los daños ocasionados al incumplir el contrato.

Un contrato comercial también es un acuerdo en el que comprador y vendedor negocian precios, tiempos de entrega, formas de pago y penalidades. El incumplimiento de contrato comercial, los comerciantes tienen que pasar por una serie de procedimientos, cumplir con los requisitos administrativos y documentales y asumirá los costos correspondientes. La responsabilidad de los accionistas y socios está limitada a una cifra de capital aportada por cada uno de ellos. En la empresa Servicentro Vanclar Sac, el representante legal

cuenta con todas las facultades para la firma de los contratos comerciales es el representante legal. El gerente general es también con responsabilidad civil sobre la empresa, siendo su responsabilidad penal, civil y administrativa.

## **CAPÍTULO II: ESTUDIO DE MERCADO**

### **2.1 Descripción del Entorno del Mercado**

La estación de servicios Servicentro Vanclar, como toda empresa tiene inconvenientes para desarrollarse en el mercado, por esta razón se quiere conocer a través de la investigación de mercado, cuales son las oportunidades que se deben explotar. El objetivo de la investigación de mercado está destinado a satisfacer las necesidades del cliente, porque es quien marca la diferencia en el mercado y que se compone de los compradores reales y potenciales, debido a que están dispuestos a comprar o disponen de dinero para realizarlo, lo que se entiende por demanda. Esta investigación va en lo posible ayudar a la estación de servicio Servicentro Vanclar saber cuáles son los combustibles que tienen mayor demanda en Iquitos y si los clientes están satisfechos con el servicio que brinda. Esta información destaca las siguientes variables:

- Conocimiento del negocio.
- Frecuencia de compra.
- Tipos de combustibles adquiridos.
- Precios.
- Percepción de la imagen de la estación.
- Nivel de satisfacción en el servicio.
- Posibilidad de incorporar nuevos productos y servicios.
- Atención de reclamos y sugerencias de los clientes.

Se analiza las variables anteriores de una forma positiva para formalizarlo con un plan de marketing en donde se contemple lo siguiente:

- Las decisiones de la estación de servicios Servicentro Vanclar han de tomarse teniendo en cuenta la situación del mercado y los posibles impactos en el mercado.
- El servicio al cliente será un proceso continuo, evolutivo y comparativo.
- Se elaborarán cuantos planes de acciones específicos sean precisos para mantener un determinado nivel de satisfacción.
- Los resultados serán presentados y actualizados por la administración.

### **2.1.1 Identificación de participantes**

Las estaciones de servicios compran directamente a la planta de PetroPerú para su posterior comercialización y venta en los diferentes puntos autorizados de la ciudad.

Actualmente, en la región no cuentan con productos sustitutos que vendrían a ser el gas GNV y GLP, ya que la mayoría de vehículos motorizados usan gasolina como motos y moto taxis.

### **2.1.2 Análisis de la competencia**

Las estaciones de servicio con el canal de distribución para poner a disposición del consumidor final los combustibles. Al ofrecer los mismos productos al mismo precio (84 oct, 90 oct y diésel), la ventaja competitiva la tendrá aquella que brinde algún atributo, servicio o beneficio adicional sobre los combustibles que comercializa.

Todas las estaciones de servicios ubicadas en un radio aproximado de 1.200 metros a la redonda, son competencia, ya que las personas viven

allí y tienen la opción de escoger en donde abastecer de combustible a sus vehículos.

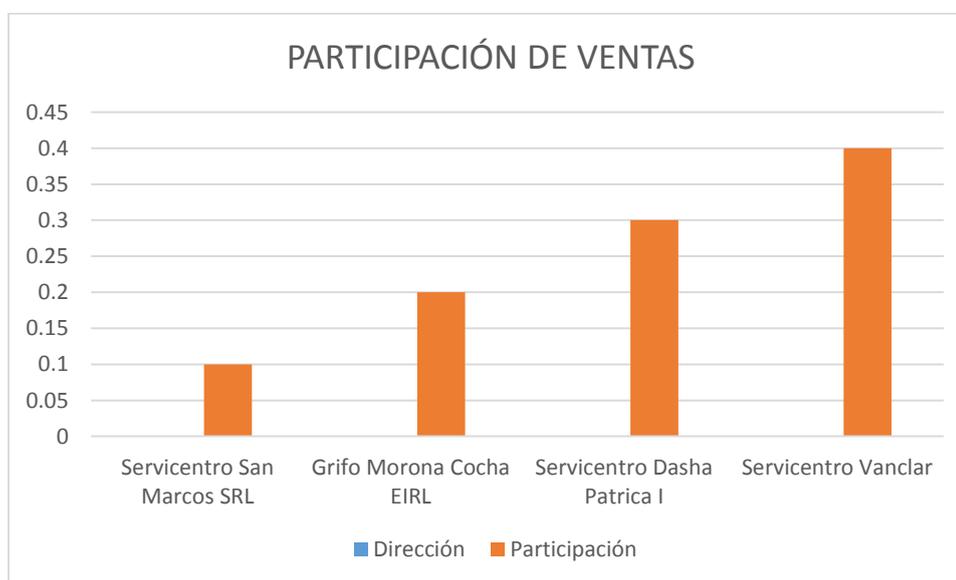
En función de los criterios de proximidad y de resultados de encuestas realizadas a los clientes actuales, se han definido como estaciones competidoras las siguientes: Grifo Morona, Grifo Dasha Patricia I, Servicentro San Marcos.

### **COMPETIDORES DIRECTOS DE LA ESTACION DE SERVICIOS SERVICENTRO VANCLAR**

**Tabla 10**  
**Competidores Directos**

Establecimiento	Dirección	Participación
Servicentro San Marcos SRL	Av. Mariscal Cáceres 2186	5%
Grifo Morona Cocha EIRL	Av. Del Ejército 200	10%
Servicentro Dasha Patricia I	Espalda Sedaloretto	15%
Servicentro Vanclar	Av. Del Ejército con Garcilazo de la Vega	20%
Otros		50%

Fuente: Elaboración Propia



**Gráfico 4: Participación de Ventas**  
Fuente: Elaboración Propia, 2018

Este análisis quiere decir que Servicentro Vanclar lidera en ventas y precio en relación a su competencia cercana.

### 2.1.3 Evaluación de Influencias

Las estaciones de servicios que dominan en el mercado son las que mantienen un precio más bajo. Aquí tenemos un cuadro con la relación de grifos que lideran en ventas, la cual se sobreentiende que la empresa Negociaciones Jessmara EIRL lidera en ventas por sus precios con referencia a la gasolina 84 oct. En referencia a todo Iquitos, pero para el caso de Servicentro Vanclar, este lidera en precio en relación a su competencia cercana.

**Tabla 11**  
**Evaluación de Influencias**

Establecimiento	Dirección	P. Venta Anterior	P. Venta
Negociaciones Jessmara EIRL	Jr. Yavarí 1572	S/7.70	S/6.50
Inversiones Generales S.A – IGSA	Puerto Lao- Margen Izquierda del Río Amazonas	S/10.00	S/6.50
Corporación Vasquez e Hijos S.A.C	Calle Libertad 710	S/7.90	S/7.50
Inversiones Miluska SAC	Jr. Yavarí 1298	S/8.15	S/7.50
Inversiones Daymi SAC	Pasaje Aquiles Martinez MZ. A, Lote 1 AAHH Javier Pérez de Cuellar	S/8.00	S/7.50
Servicentro San Marcos SRL	Av. Mariscal Cáceres 2186	S/7.95	S/7.50
Estación y Multiservicios EcoPetro EIRL	P.J. San Antonio Etapa 3ra MZ.D LT 1	S/8.29	S/7.69
Inversiones Combustibles Perú S.A	Calle Manco Capac Esq. Loreto MZ O LT.1 Urb. Virgen de Loreto	S/7.90	S/7.70
EIRL Rocío Amparo Simons Navarro	Jr. Cesar Calvo de Araujo Esq. Con calle Manco Cápac	S/7.20	S/7.80
Petróleos del Perú S.A	Esquina Loreto y Fizzarrald	S/8.00	S/7.80
Grifo Morona Cocha EIRL	Av. Del Ejército 200	S/8.00	S/7.80
Inversiones y Representaciones Roma EIRL	Margen Derecha del Río Itaya	S/7.50	S/7.90
Estación Bio EIRL	Jr. Moore 1180	S/8.20	S/7.90
Servicentro Fanning EIRL	Esq. Calle Fanning 696 con Mariscal Cáceres	S/8.08	S/7.98
Grifo Panchito EIRL	Av. Alfonso Ugarte 983 Esq. Jr. Rufino Echenique	S/7.35	S/8.00
Servicentro Velita SRL	Jr. Putumayo MZ. H LT. 32 Pueblo Joven Stadium Etapa Stadium	S/8.60	S/8.00
Servicentro Max SRL	Jr. Samanez Ocampo 601	S/8.30	S/8.00
CETP SAC	Calle Ramón Castilla Esq. Con Mariscal Cáceres	S/7.70	S/8.00
Inversiones San Carlos S:A	Av. La Marina 185	S/8.60	S/8.15
Grifo Acrolim SRL	Puerto Lao Margen Izquierda Río Amazonas	S/9.70	S/8.20

Grifo Flotante Otorongo SRL	Prolongación Putumayo S/N Esq. Con calle García Calderón	S/8.15	S/8.25
Servicentro Donatto EIRL	Av. Navarro Cauper Esquina con Pasaje Bello Amazonas MZ D Lote 3	S/8.15	S/8.25
Inversiones Perú Combustibles S.A	Fanning con Calvo de Araujo 801	S/8.58	S/8.34
Servicentro Quiñones	Av. Abelardo Quiñones Km 1.5	S/8.60	S/8.36
Servicentro Cesar	Av. Alfonso Ugarte 700-712	S/8.20	S/8.50

**Fuente: Elaboración Propia, 2018**

#### **2.1.4 Estructura general del negocio**

Según la AGESP el 70% agrupa a 4 mil grifos que operan a nivel nacional. El promedio de ventas en los grifos esta entre 1500 a 2000 galones diario a nivel nacional. Hay casos extremos los que venden entre 500 y 800 galones en zonas alejadas de las ciudades, en provincias, pero también hay grifos que venden 6000 diario, cabe señalar que vender 800 galones es un volumen bajo para un grifo. En ese sentido, cuando las refinerías elevan el precio de los combustibles, las ventas (en galones) de los grifos bajan porque la gente compra un determinado monto en soles. Cuando suben los combustibles, siguen pidiendo el mismo monto, aunque se le da un menor volumen. La gente compra en soles, no galones. La refinería es la que establece los precios del mercado y Osinergmin fija los precios de referencia, los que no se refleja en los productores.

**Mercado:** En el 2015, el crecimiento del mercado de gasolina fue de 10%, lo que reflejó el comportamiento de precios a la baja, sin embargo, en el primer trimestre de este año, las ventas del diesel cayeron 5%. Es decir, cuando suben los precios, las ventas en volumen del mercado bajan.

La AGESP indica que el combustible que tiene mayor demanda entre los transportistas es el diesel pero como su precio sube, prefieren tanquear sus carros con GLP vehicular, es decir, la demanda por el GLP vehicular y doméstico, se dispara llegando al punto que su importación es cada vez

mayor porque la producción nacional no puede atender los requerimientos del mercado, que no tiene suficiente capacidad instalada de almacenamiento, que se hace crítico cuando la marea crece y no deja desembarcar los envíos de Pisco en el Callao. La AAP alertó que el precio de los vehículos nuevos para el transporte de personas que utilizan gasolina subirá en 12% debido al aumento del 10% del ISC que determino el MEF.

El consumidor será el más afectado, ya que este nuevo impuesto deberá de sumarse al que ya se paga en Aduanas, y al impuesto General a las ventas (IGV). Impuesto tras impuesto, que incrementan el costo del vehículo nuevo. En ese sentido, se reproducirá la venta de vehículos nuevos un 10% de 180,000 unidades nuevas que se comercializaron en el 2017, pasaríamos a caer a 155,000 unidades este año. El MTC menciona que cambios los emprende el MEF y el Ministerio de Ambiente (Minam), sin consultar con la autoridad del sector que es el Ministerio de Transportes y Comunicaciones (MTC), afectando renovación del parque automotor: asimismo incrementará la antigüedad del parque automotor que bordea los 13 años, que cada vez necesita unidades más modernas con tecnologías menos contaminantes, y afectará su renovación que se calcule en un promedio de 7.5%. La reducción del ISC a vehículos usados abrirá la importación de vehículos usados que usen gas y duales (gasolina con gas), luego de que se les redujera la tasa impositiva de 30% a 10%. El titular del gremio automotor agregó que con esta decisión están abriendo las puertas a los vehículos usados. Mañana nos vamos a llenar

de taxis usados provenientes de Asia que se fabrican solo a gas que antes pagaban 30% y ahora pagarán 10%.

### **2.1.5 Analizar los cambios recientes**

En la actualidad, se están haciendo pruebas con otros posibles combustibles como el hidrógeno, las algas, la madera, el gas, los fósiles e incluso el agua. Estos nuevos combustibles están propuestos para que generen menos emisiones contaminantes y además, la mayoría no provienen de fuentes fósiles finitas y son sostenibles.

Estados Unidos, el departamento de políticas energéticas, ha creado una lista de ocho posibles combustibles alternativos, que tienen el potencial de ser una competencia real y sensata para la gasolina y el diesel.

Algunos de ellos aún se encuentran en fase de desarrollo, pero todos ellos tienen el potencial como para ser considerados como futuras alternativas totales o parciales de los combustibles tradicionales.

He aquí una breve descripción de los combustibles con los que se está experimentando:

Gas natural: Es un tipo de combustible de quema limpia, pero tiene la desventaja que su producción crea metano, el cual es altamente agresivo con el ambiente y favorece el calentamiento global.

Propano: También se conoce como gas licuado de petróleo y es un subproducto del procesamiento natural del gas natural y la refinación del

petróleo. Es muy utilizado en cocinas y calefacciones, también en ciertos vehículos.

Entre sus ventajas se encuentra el hecho de que produce menos emisiones que la gasolina y lo negativo es que es un gas de invernadero, que puede resultar hasta 21 veces más contaminante que el CO<sub>2</sub>.

Hidrógeno: Este se puede mezclar con gas natural para crear un combustible alternativo, que puede ser utilizado por vehículos de combustión interna. No emite emisiones dañinas, pero es muy caro y por esta razón podría ser de poca aceptación general.

Metanol: Es conocido también como “alcohol de madera”. Puede ser utilizado como combustible alternativo en vehículos que estén diseñados para utilizar M85, el cual es una mezcla de metanol al 85% y gasolina al 15%. El problema radica en que los fabricantes de vehículos no están haciendo este tipo de motores, con lo cual la existencia de estos vehículos es casi nula.

Biodiesel: Es un combustible que resulta del tratamiento de grasas vegetales o animales. Es seguro, biodegradable y poco contaminante, pero desafortunadamente cuenta con infraestructuras muy limitadas.

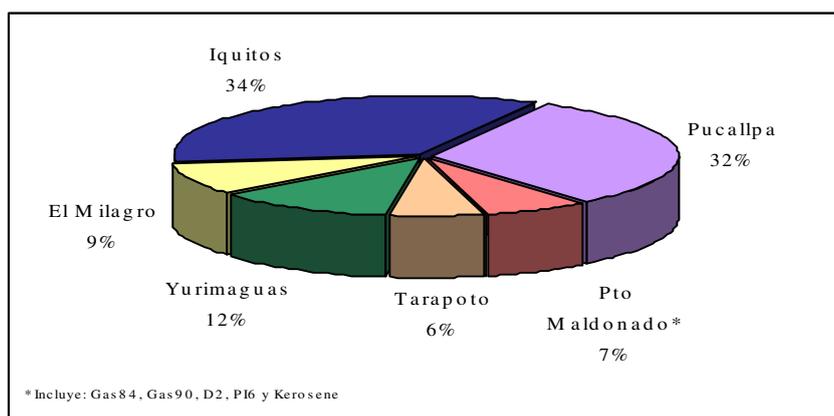
Electricidad: Es una de las energías alternativas con más aceptación. La prueba está en que cada día se ven más vehículos alimentados por esta energía. Estos vehículos que se mueven con electricidad, almacenan

energías en baterías, que a su vez, se recargan enchufando el vehículo en fuentes convencionales de electricidad.

Etanol: Es una alternativa basada en el proceso de fermentación del alcohol y la destilación de cosechas como puede ser el maíz y el trigo. Se puede mezclar con gasolina para aumentar los niveles de octano. El problema se origina en que el uso del etanol puede disparar los precios y la disponibilidad de algunos alimentos.

Combustible P Serie: Es una mezcla de etanol, líquidos del gas natural y metiltetrahidrofurano, que es un solvente derivado de la biomasa. Pueden ser utilizados en vehículos flexibles. Los fabricantes actuales no apuestan por este tipo de combustible.

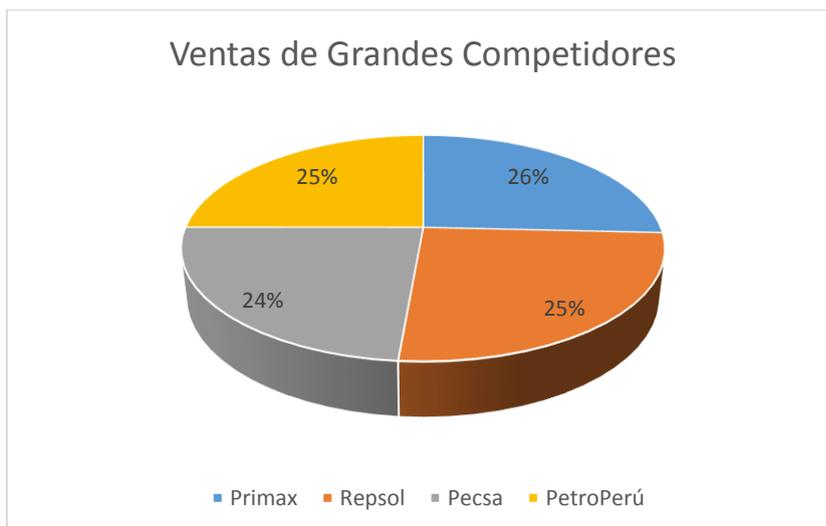
Así pues, existen claras alternativas a los combustibles tradicionales, pero aún faltan muchas décadas antes de que este cambio de combustible sea una realidad.



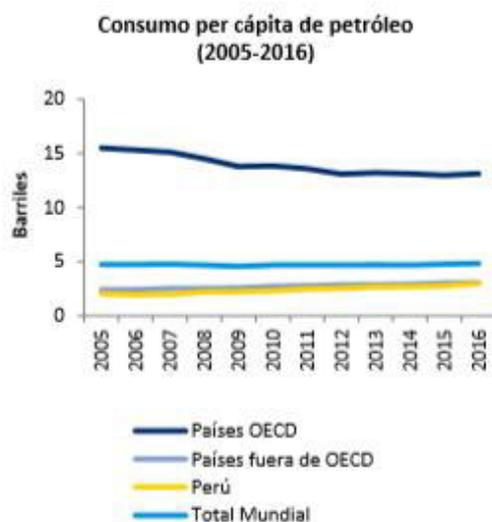
**Gráfico 5: Participación en las ventas de combustibles\* según planta: 1999 (en barriles)**

**Fuente: Petroperú y Maple**

**Elaboración: Secretaría Técnica de la Comisión de Libre Competencia**



**Gráfico 6: Porcentaje de ventas de grandes competidores**  
**Fuente: Elaboración Propia, 2018**



**Gráfico 7: Consumo Per Cápita de Petróleo**  
**Fuente: Osignermin**

El consumo per cápita mundial en los últimos años no ha tenido variaciones importantes, siendo en el 2016 de un total de 4.8 barriles por persona, ligeramente mayor al observado en el 2003, 4.6 barriles por persona.

**Tabla 12**  
**Venta de Principales Combustibles en el Mercado**  
**Interno, 2005-2012**  
**(Miles de Barriles)**

Principales combustibles	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Gas	7	8	9	11	11	13	14	16
Licuefactado	810	614	653	107	925	258	790	203
Gasolina 84	3	4	4	4	4	4	2	1
Gasolina 90	939	019	300	471	910	077	994	304
Gasolina 95	2	2	2	2	3	3	2	562
Gasolina 97	560	496	534	575	464	438	676	3
Gasolina 98/98 BA	387	387	445	504	610	708	473	-
Gasohol 97	396	355	206	188	250	264	255	-
Gasohol 98	-	34	193	195	233	245	133	-
Gasohol 84	-	-	-	-	-	5	218	472
Gasohol 90	-	-	-	-	-	1	114	275
Diesel B-5	-	-	-	-	-	1	1	3
Petróleo residual 6	-	-	-	-	-	016	839	359
Petróleo residual 500	-	-	-	-	-	619	2	5
Turbo A-1	-	-	-	-	-	-	427	044
	-	-	-	-	-	-	26	23
	2	2	2	2	1	1	408	305
	964	362	176	210	560	419	229	001
	5	4	4	4	3	2	3	1
	650	952	102	709	733	890	038	478
	720	1	1	1	4	4	5	5
		652	311	351	412	910	348	556

Fuente: Ministerio de Energía y Minas – Dirección General de Hidrocarburos

### 2.1.6 Macro entorno

#### a) Factor Demográfico:

- Género: masculino o femenino.
- Edad: desde los 18 años hasta los 65 años y menores de edad con permiso notarial para usar un vehículo.
- Ocupación: Personas de todo tipo de profesionales.
- Religión: Diferentes religiones y creencias.
- Origen: Todo origen étnico.

**b) Factor Económico:**

- Índice de precios de los combustibles.
- Cantidades de oferta y demanda
- Subsidio a la gasolina
- Impuesto Sobretasa a la gasolina
- Inflación
- Mercado virgen, Iquitos aún está en crecimiento y podemos aprovechar las oportunidades trayendo novedades.
- Los consumidores aún están gastando más, debido al incremento de carros y motos en la ciudad.
- Pobladores viajan por los ríos para traer pescados y frutas para la venta en los mercados.
- Los consumidores buscan productos de calidad a precios bajos, trato amable, información, seguridad y facilidades.

**c) Natural**

- Creciente exigencia de los gobiernos en la protección del medio ambiente.
- Contaminación del ambiente.

**d) Factor Tecnológico**

- Incremento vehicular como carros, camionetas y motos.
- Creación de sitios web, correo electrónico.
- Internet.
- Sistematización de las estaciones de Servicio
- Tecnologías de recuperación de vapor.
- Automatización manejo de combustibles líquidos.

**e) Factor Político**

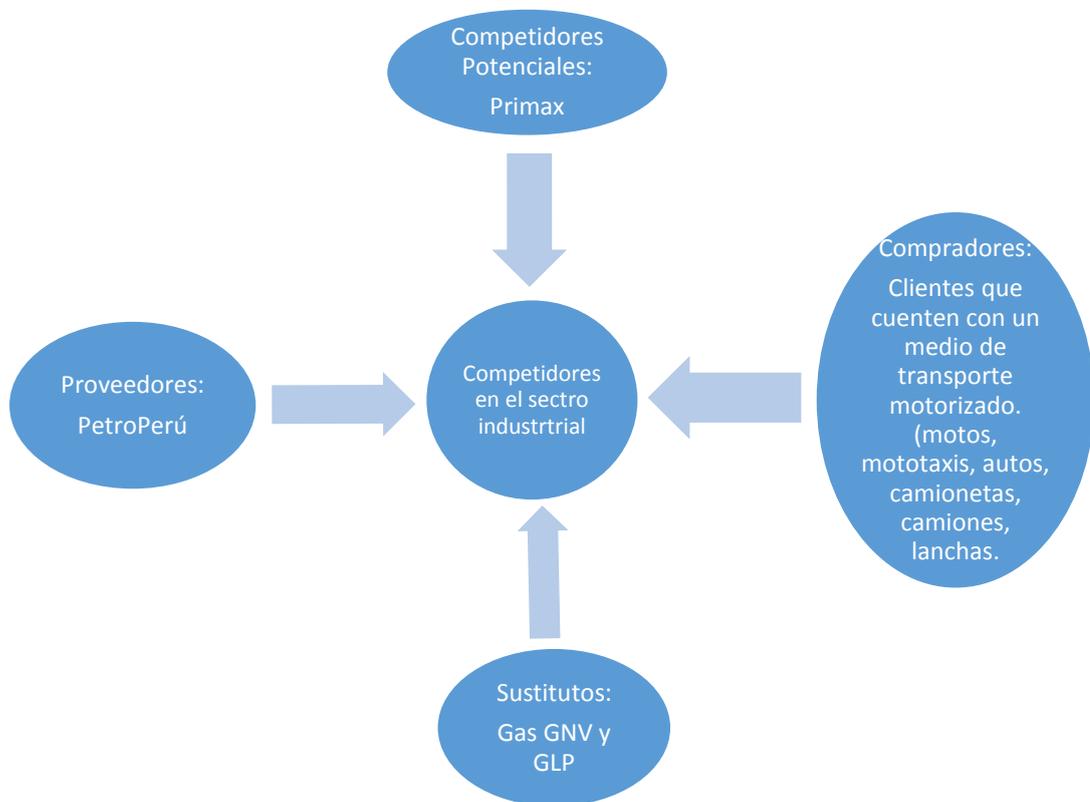
- Indecopi, Osirnermin, municipalidades.
- Entidad reguladora: Ministerio de Energía y Minas

**f) Factor Cultural**

- Responsabilidad Social frente al Contrabando de Combustibles.

**2.1.7 Factor Micro entorno**

Análisis de las 5 fuerzas de Porter



**Grafico N°8**  
**Fuente: Elaboración Propia**

## 2.1.8 Estrategias Básicas de Porter

		Percepción Única	Costes Bajos
OBJETIVO ESTRATEGICO	TODOLA INDUSTRIA	Calidad de servicio -Color del combustible. -La Gasolina es refinada. -Medida exacta de la cantidad recibida	Costos Bajos
	SEGMENTO CONCRETO	Alianzas comerciales con empresas: cupones de descuentos en gasolina.	

Gráfico N°9: Ventaja Competitiva  
Fuente: Elaboración Propia

## 2.1.9 ANÁLISIS DE LA 5 FUERZA DE PORTE EN NUESTRO GIRO DE NEGOCIO

### A. COMPETIDORES EN EL SECTOR INDUSTRIAL

Para ello expondremos cada uno de los puntos del sector.

- **NUMERO DE COMPETIDORES Y EQUILIBRIO ENTRE ELLOS:** Presenta pocas empresas y mucha participación de mercado efectuando un menor nivel de competencia.
- **RITMO DE CRECIMIENTO DE LA INDUSTRIA:** El sector recién se está desarrollando, el incremento de establecimiento de servicios es muy lento en la localidad de Loreto, es decir que se tiene un buen mercado para trabajar.
- **BARRERAS DE MOVILIDAD:** Es flexible de mover de un segmento a otro dentro del mismo sector

- **BARRERA DE SALIDA:** Citamos las principales barreras de salida para nuestro giro de negocio de acuerdo al análisis realizado las cuales son: Emocionales, económicas y Globales. La cual la barrera económica resaltamos como la más importante debido a los costos fijos, los pagos por indemnización a los empleados, los pagos a los Proveedores, los compromisos con la entidad financiera, Compromiso con los Accionistas la cual genera un causa efecto de continuar con el funcionamiento de la empresa a pesar de sus malos resultados evitando la salida.

## **B. Competidores Potenciales**

### **Barreras De Entrada**

- **Economías de Escala:** Se observa que la competencia No presenta Economías de escala, debido a que el mercado no es muy competitivo, sin embargo Vanclar aprovechara dicha ventaja en Economías de escala utilizando al máximo el terreno sin necesidad de aumentar los costos Medios así como la implementación por especialización de las máquinas y la facturación electrónica.
- **Diferenciación del Producto:** Se observa que solo dos competidores presentan diferenciación de productos, el mercado no es muy competitivo, Vanclar se diferenciara en implementar un Lavadero de Vehículos, Concesionario para la venta de

neumáticos, Parchado Neumáticos y otro concesionario para un minimarket.

- **Inversiones de Capital:** Observamos que los competidores no presentan más de 2 establecimientos, Vanclar luego de la recuperación la inversión inicial, tomara acciones en aperturar un establecimiento adicional.
- **Desventaja en costos independientemente de la Escala:** Al no ser muy competitivo el mercado hace que esta opción sea casi nulo.
- **Política Gubernamental:** No existe alguna ley que prohíba o restrinja los establecimientos de servicios, existe una ley de inversión en la amazonia Decreto Ley Nº 21503, referente al reintegro tributario y la exoneración del IGV.

### **C. Productos Sustitutos**

Los productos sustitutos del combustible diésel y gasolina son: el GNV, GLP, Electricidad E Hidrogeno, vemos que en la región Loreto aún no se comercializa dichos productos sustitutos, lo que si observamos es en el incremento de vehículos Pick up referente a nuestras 2 últimas visitas del años 2017y 2018 asimismo, el incremento del KM de asfalto reflejados en los cuadros estadísticos del MTC, La cual genera un atractivo muy sofisticado en productos.

### **D. Poder de Negociación de los Clientes**

La presión por parte del cliente hace el sector es casi nula, debido a la poca oferta que se presenta en la zona de Loreto.

## E. Poder de negociación de los proveedores

El que vende el combustible es PETROPERU, y está regulado por OSINERMIN

### 2.2 Ámbito de Acción del Negocio

#### 2.2.1 Segmento del Mercado

Nos enfocamos en el segmento A, B y C ya que ellos cuentan con capacidad financiera para poder adquirir un vehículo motorizado.

#### 2.2.2 Público Objetivo

Este segmento va dirigido a jóvenes estudiantes a partir de los 15 años, ya que en la ciudad de Iquitos los menores de edad pueden manejar un vehículo mediante un permiso notarial, público en general que trabaja y cuentan con un medio de transporte motorizado, empresas gubernamentales, empresas privadas.

**Tabla 13**  
**Perú: Estimaciones y Proyecciones de Población total por sexo de las principales ciudades, 2012-2015**

DEPARTAMENTO, PROVINCIA Y PRINCIPAL CIUDAD	2012			2013			2014			2015		
	Total	Hombre	Mujer									
LORETO	1.006.953	525.658	481.295	1.018.160	531.538	486.622	1.028.968	537.202	491.766	1.039.372	542.646	496.726
MAYNAS – IQUITOS	422.055	212.337	209.718	427.367	215.112	212.255	432.476	217.785	214.691	437.376	220.352	217.024
ALTO AMAZONAS – YURIMAGUAS	59.062	30.036	29.026	60.521	30.818	29.703	61.976	31.599	30.377	63.427	32.379	31.048
RESTO DE POBLACIÓN	525.836	283.285	242.551	530.272	285.608	244.664	534.516	287.818	246.698	538.569	289.915	248.654

Fuente: INEI

### 2.2.3 Posicionamiento

Es diseñar la oferta de los combustibles de la estación de servicios, de modo que ocupe un lugar claro y apreciado en la mente de los consumidores meta, en relación con los productos de la competencia. Para lograr el posicionamiento de la estación de servicios, es necesario modificar las ventajas competitivas con que cuenta, establecer rasgos de diferenciales de la oferta en la mente de los clientes con el objeto de que sean capaces de distinguirlo y singularizarlo respecto a otras alternativas y asociarlo con valores reconocidos y respetados por el propio mercado.

El posicionamiento que se plantea es brindar un servicio de valor agregado, es decir, que los empleados realicen sus tareas de forma ágil, rápida y oportuna, reflejando una imagen de honestidad confianza, siendo amables, corteses y tratando a los clientes con mucho respeto, desempeñando bien su trabajo, cumpliendo con las expectativas de los consumidores, para lograr esto se necesita:

- Capacitar a la fuerza de ventas en atención y servicio al cliente.
- Promocionar a la estación de servicios Servicentro Vanclar con la finalidad de comunicar los beneficios y el posicionamiento distintivo del servicio.

Los atributos determinantes son: Servicio, Calidad, Precio e imagen.

- **Servicio:** Ofrecer un buen servicio al cliente, trato amable y en tiempos cortos.
- **Calidad:** Abastecer el combustible sin que estos sean adulterados.
- **Precio:** Precio accesible en el mercado.

- **Imagen:** Cuidar mucho la imagen de la empresa y de la marca, evitando tener reclamos.

#### **2.2.4 FODA**

- **Análisis Interno (Fortalezas y Debilidades)**

##### **FORTALEZAS**

- Empresa se encuentra funcionando actualmente hace 33 años, ya es conocida y cuenta con clientela.
- Voluntad para mejorar procesos internos, para lo cual se solicitará financiamiento para automatizarlos.
- Alta rotación de ventas.
- Alta calidad de combustible.
- Amplias instalaciones.
- Buena ubicación geográfica.

##### **DEBILIDADES**

- Línea de productos limitada.
- Orientación a las ventas y no al marketing.
- Falta de capacitación al personal de servicio al cliente.
- Ausencia de controles en el servicio.
- Falta de comunicación de los productos.
- Tener algunos equipos antiguos.
- Escasa preocupación por la imagen de la estación.

- **Análisis Externo (Oportunidades y Amenazas)**

### **OPORTUNIDADES**

- Diversificar la línea de productos.
- Orientación al marketing.
- Capacitación al personal con personas ajenas a la estación.
- Aprovechar la alta fidelidad de los clientes.

### **AMENAZAS**

- Ingreso de muchas estaciones de servicio.
- Subida constante de los precios de los equipos y repuestos.

### **ESTRATEGIA DE POSICIONAMIENTO**

**Diferenciación en el servicio:** Nos diferenciaremos en el servicios ya que en la ciudad no existe ningún grifo o estación de servicio que cuente con servicios adicionales como servicio de lavado y parchado. Se ofrecerá precios más bajos para ingresar rápido al mercado para ganar público y conseguir la fidelidad de los clientes. Trata también de conseguir rentabilidad sobre las ventas, conseguir participación en el mercado y conseguir el máximo beneficio.

### **Marketing Mix**

Producto: Combustibles de 84 Oct, 90 Oct y Diesel

Precio: Se establece evaluando tu costo de compra y evaluando el precio de la competencia.

Plaza (lugar): Iquitos: entre las Avenidas: el Ejército y Garcilazo de la Vega.

Promoción: Podemos aplicar la promoción de un frugos con una galleta de soda a S/.1.50 o por cada 100 galones de combustible le brindemos un servicio de lavado de su vehículo de manera gratuita.

	<b>Productos Existentes</b>	<b>Nuevos Productos</b>
<b>Mercados Existentes</b>	<b>Penetración de Mercado</b> Liderar en costos	<b>Desarrollo de Productos</b> Implementar los servicios de parchado y lavado. Automatización de Procesos.

**Gráfico N°10: Matriz/ Mercado Ansoff**  
**Fuente: Elaboración Propia.**

## PRECIO

### Estructura de Precio:

**Según Mercado:** Los precios que se establecen al consumidor final son de acuerdo a la zona, y al segmento de clientes. Para nuestro caso nosotros nos enfocamos a la clase A y B que cuenten con vehículo motorizado, y el precio se establece de acuerdo a la zona geográfica donde se encuentre ubicado. Para la estación de servicios, los precios se establecen según el precio que nos venda PetroPerú, por ejemplo, si PetroPerú nos vende el galón de combustible a S/.8.00 soles, nosotros lo venderemos a S/.9.80 soles,

con una utilidad de S/.1.80, previo análisis de los precios de mis competidores que se encuentren en mi alrededor.

Factores que Influyen:

**Entorno Interno:** Se enfoca en las áreas de la empresa y como se relacionan.

**Micro Ambiente:** consumidores, Competencia y Proveedor.

**Macro ambiente**

**Factor Económico:**

- Índice de precios de los Combustibles.
- Cantidades de Oferta y Demanda
- Subsidio a la Gasolina
- Impuesto Sobretasa a la Gasolina
- Inflación
- Mercado virgen, Iquitos aún está en crecimiento y podemos aprovechar las oportunidades trayendo novedades.
- Los consumidores aún están gastando más, debido al incremento de carros y motos en la ciudad.
- Pobladores viajan por los ríos para traer pescados y frutas para la venta en los mercados.
- Los consumidores buscan productos de calidad a precios bajos, trato amable, información, seguridad y facilidades.

## **Natural**

- Creciente exigencia de los gobiernos en la protección del medio ambiente.
- Contaminación del ambiente.

## **Factor Tecnológico**

- Incremento vehicular como carros, camionetas y motos.
- Creación de sitios web, correo electrónico.
- Internet.
- Sistematización de las estaciones de Servicio.
- Tecnologías de recuperación de vapor.
- Automatización manejo de combustibles líquidos.

## **Factor Político-Legal**

- Indecopi, Osirnermin, Municipalidades.
- Entidad reguladora: Ministerio de Energía y Minas

## **Factor Cultural**

- Responsabilidad Social frente al Contrabando de Combustibles.

## **Principios de la Fijación de Precios**

- **Costos:** Es el precio de venta de PetroPerú hacia el distribuidor (Grifos)

Costos: La empresa compra a diario combustible PetroPerú al precio de:

Compra Gasolina de 84 oct. a S/.8.24 y para venta el precio es de S/. 10.20 con una utilidad de S/.1.96 soles por galón.

Compra Gasolina de 90 oct .a S/.9.00 y para venta el precio es de S/.10.92 con una utilidad de S/.1.92 soles por galón.

Compra Diesel B5 a S/. 7.93 el galón y para venta el precio es de S/.9.68 con una utilidad de S/.1.75 soles por galón.

- **Competencia:** Los precios que se fijaron al cliente final se establecieron teniendo en cuenta los rangos de la competencia.
- **Valor:** Brindaremos servicios complementarios como parchado, lavado y el mini market se tercerizará.

### **Estrategia de Precios:**

Se aplicará la estrategia de precios Low Cost que consiste en establecer los precios iniciales más bajo para conseguir una penetración de mercado rápido y eficaz, de esta manera poder entrar de manera rápida al mercado, ganar público y una buena fidelidad de clientes.

**Plaza:**

- El lugar es un punto estratégico, ya que a diario circulan vehículos, se encuentra alrededor de lago morona cocha

La estación de servicios se encuentra ubicado entre las avenidas Del Ejército y Garcilazo de la Vega, punto estratégico, ya que circulan a diario vehículos menores, vehículos mayores y se encuentra cerca del lago morona cocha donde se encuentran ubicadas las empresas madereras que necesitan de combustible para traer madera del Alto Nanay.

- **Canal de Distribución:** Redes sociales como Facebook, que nos permitan lanzar promociones, Página web.

**2.2.5 Administración del canal y cadena de suministro**

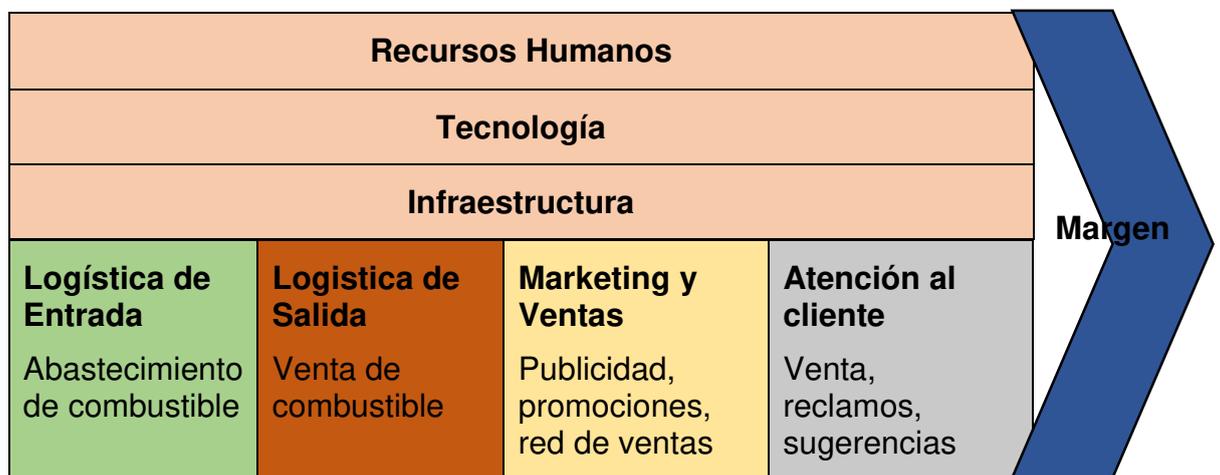


Gráfico N°11  
Fuente: Elaboración Propia.

### **Estrategia de Distribución:**

**Venta Indirecta:** PetroPerú es el fabricante de los combustibles en Iquitos y ellos solo venden o abastecen a los grifos y estos son los únicos de vender al cliente final.

**Tipo de Distribución:** Exclusiva

**Administración de los canales:** Estructurar un adecuado manejo logístico, constante negociaciones con empresas para crear alianzas, llevar una administración de los productos.

**Promoción:** Actualmente la estación de servicios no cuenta con un programa que ayude a promocionar las ventas de los combustibles, lo que desea realizar es incrementar las ventas en un corto plazo, la cual desarrollaremos la siguiente estrategia.

### **Tipos de promoción:**

- Promociones de ventas.
- Sorteos mensuales.
- Regalos.
- Merchandising.

### **Objetivos de la Promoción:**

- Motivar las compras de los combustibles.
- Incrementar en un 8% las ventas
- Provocar una primera compra.

- Crear una costumbre de compra.

**Mensaje:** Por la compra de cada S/.10.00 soles en combustible, llévate un frugos + una galleta soda a S/.1.50

### **Alianzas Estratégicas**

En Iquitos contamos con un Saga Falabella, la cual se puede proponerle que a cierta cantidad de consumo le entregamos un vale de descuento del 10% en combustible.

### **Estrategia de Publicidad**

- Asociación psicoemotiva al consumidor.
- Propuesta única de venta.
- Logotipo de la estación de servicio.
- Posicionamiento o ubicación.

### **Medios o canales a utilizarse la publicidad**

#### **Anuncios en televisión:**

- Se utilizará esporádicamente,
- Recomendaciones a través de los presentadores de televisión.

#### **Anuncios en radio**

- En las radios que tengan mayor audiencia en la ciudad de Iquitos.

#### **Anuncios en prensa**

- Medios escritos de mayor circulación de la ciudad de Iquitos.

## **Publicidad Exterior**

- Hojas volantes.
- Letreros luminosos.
- Vallas publicitarias.

## **Publicidad Online**

- A través de las redes sociales.

**Publicidad:** La publicidad se refiere a la comunicación masiva puesta al servicio de un objetivo de marketing e identificada como tal.

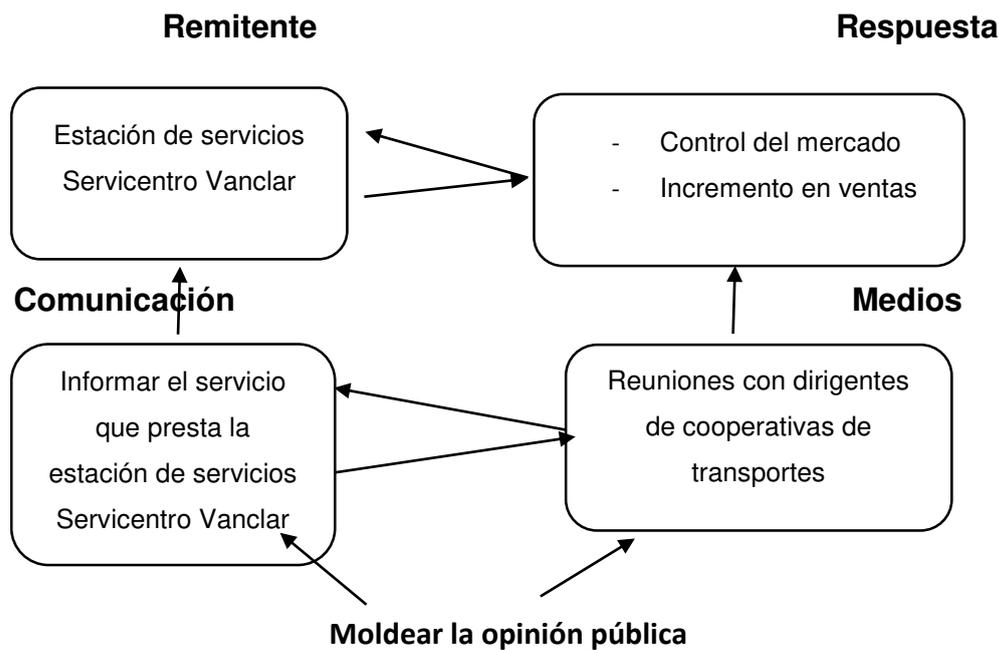
## **Objetivos de Publicidad**

Desarrollar la marca y para eso entraríamos con la estrategia de precio de Low Cost.

Generar las ventas en todos nuestros servicios.

## **Relaciones Públicas**

Las relaciones públicas que tenga la empresa en estudio, logrará una buena reputación, transparencia, honestidad, confianza e imagen en el mercado, promocionando los combustibles que vende la empresa.



**Gráfico N°12: Proceso Relaciones Públicas**  
 Elaboración Propia 2018  
 Fuente: Estación de Servicios Servicentro Vanclar

### 2.3 Descripción del bien o servicio

La Estación de Servicio Servicentro Vanclar se encontrará ubicado en Avenida del Ejército con la Av. Garcilazo de la Vega, tiene como principal función suministrar gasolina para satisfacer las necesidades de los clientes. El ambiente es adecuado donde las personas se involucran para cumplir con los objetivos de la empresa, además debe fomentar el crecimiento personal y el trabajo en equipo.

La estación de servicio tendrá:

- 1 Isla con dos dispensadores de combustible.
- Servicio de agua y aire.
- 2 Baños públicos.
- Estacionamiento

- Área de descarga de gasolina
- Sala eléctrica y de máquinas.
- Oficinas administrativas.

## **2.4 Estudio de la demanda**

La estación de servicios actúa en un mercado que está saturado por el ingreso de muchas estaciones que convierte el futuro en un ambiente de incertidumbre en donde es necesario que se realice una proyección cuantitativa de la demanda para los próximos 5 años tomando como referencia datos recopilados del MTC con un crecimiento del 13% del parque automotor.

Los principales clientes del producto son público en general que tenga un vehículo a motor, la demanda del producto depende del PBI Per Cápita de la Región Loreto. Observamos que el Pbi per cápita de la Región Loreto del 2007 al 205 ha tenido un incremento del 13% lo cual es significativo.

**Tabla 14**

**Perú: producto bruto interno per cápita, según departamento, 2007-2016**  
**Valores a Precios Constantes de 2007 (Soles)**

Departamento	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	Variación acumulada 2007-2016 (%)
Total País	11,224.0	12,111.0	12,107.0	12,969.0	13,634.0	14,308.0	14,977.0	15,164.0	15,488.0	15,928.0	41,9
Moquegua	45,367.0	51,687.0	49,811.0	49,411.0	45,003.0	44,360.0	48,653.0	46,866.0	48,241.0	47,466.0	4,6
Arequipa	14,392.0	15,831.0	15,790.0	16,548.0	1,783.0	17,694.0	17,972.0	17,887.0	18,303.0	22,823.0	58,6
Lima	14,150.0	15,196.0	1,529.0	16,372.0	17,510.0	18,293.0	1,943.0	19,465.0	19,766.0	19,988.0	41,3
Ica	12,175.0	14,253.0	14,669.0	15,532.0	1,753.0	17,114.0	18,658.0	192.0	19,380.0	19,202.0	57,7
Madre de Dios	16,707.0	16,571.0	17,235.0	18,395.0	19,734.0	15,279.0	17,116.0	14,340.0	17,087.0	18,972.0	13,6
Tacna	16,782.0	16,129.0	15,286.0	16,683.0	16,846.0	16,803.0	17,349.0	18,054.0	19,300.0	18,842.0	12,3
Pasco	19,231.0	18,814.0	17,354.0	16,052.0	15,718.0	16,399.0	16,297.0	16,710.0	17,131.0	17,414.0	-9,4
Cusco	8,748.0	9,281.0	10,769.0	1,285.0	13,544.0	13,707.0	15,922.0	15,834.0	161.0	16,483.0	88,4
Áncash	14,286.0	15,274.0	14,778.0	14,345.0	14,389.0	15,643.0	16,267.0	1,431.0	15,299.0	15,907.0	11,4
Apurímac	4,158.0	3,825.0	3,656.0	3,952.0	4,160.0	4,671.0	5,156.0	5,338.0	5,731.0	13,777.0	231,4
La Libertad	8,688.0	9,189.0	9,110.0	9,517.0	9,823.0	10,444.0	10,766.0	10,789.0	10,896.0	10,859.0	25,0
Junín	7,255.0	7,813.0	6,994.0	7,312.0	7,632.0	8,111.0	8,335.0	9,240.0	10,668.0	10,502.0	44,7
Tumbes	7,767.0	8,870.0	9,550.0	10,419.0	9,644.0	10,694.0	10,761.0	11,125.0	10,703.0	10,423.0	34,2
Piura	7,332.0	7,804.0	7,978.0	8,537.0	9,171.0	9,483.0	9,780.0	10,262.0	10,244.0	10,259.0	39,9
Lambayeque	5,858.0	6,336.0	6,610.0	6,997.0	7,335.0	7,958.0	8,177.0	8,282.0	8,572.0	8,728.0	49,0
Ucayali	6,877.0	7,119.0	7,080.0	7,209.0	7,528.0	8,129.0	8,161.0	8,082.0	8,400.0	8,308.0	20,8
Ayacucho	4,743.0	5,355.0	5,833.0	628.0	6,244.0	6,731.0	7,284.0	7,163.0	7,494.0	7,406.0	56,1
<b>Loreto</b>	<b>7,315.0</b>	<b>7,646.0</b>	<b>7,596.0</b>	<b>8,041.0</b>	<b>7,644.0</b>	<b>8,156.0</b>	<b>8,354.0</b>	<b>8,532.0</b>	<b>8,258.0</b>	<b>7,144.0</b>	<b>-2,3</b>
Cajamarca	5,525.0	6,275.0	6,731.0	6,758.0	729.0	7,445.0	7,295.0	7,118.0	759.0	6,902.0	24,9
Amazonas	4,380.0	4,725.0	58.0	5,349.0	5,505.0	6,112.0	6,395.0	6,707.0	6,582.0	6,566.0	49,9
San Martín	4,373.0	4,741.0	4,851.0	5,153.0	5,342.0	5,893.0	5,902.0	6,237.0	6,500.0	6,558.0	50,0
Huancavelica	5,339.0	5,589.0	5,715.0	5,923.0	665.0	6,501.0	6,513.0	6,680.0	6,597.0	6,444.0	20,7
Puno	4,468.0	4,761.0	4,914.0	5,161.0	5,411.0	5,616.0	5,968.0	6,051.0	6,016.0	6,347.0	42,0
Huánuco	3,980.0	4,266.0	4,270.0	4,522.0	4,743.0	5,209.0	5,477.0	5,619.0	5,942.0	6,139.0	54,2

Fuente: INEI

**Tabla 15**  
**Importación de vehículos automotores, según estado y clase vehicular: 2007-2016**

(Unidades vehiculares)										
Estado y clase Vehicular	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
<b>TOTAL</b>	<b>81.716</b>	<b>145.401</b>	<b>105.001</b>	<b>154.719</b>	<b>167.569</b>	<b>215.917</b>	<b>202.011</b>	<b>184.009</b>	<b>161.717</b>	<b>168.522</b>
Autos/Station wagon	42.654	69.140	56.072	75.796	73.803	101.535	88.766	91.224	74.366	74.582
Camionetas	28.532	52.265	36.624	58.873	69.107	88.364	88.157	74.505	72.568	78.223
Camiones	5.051	16.040	7.803	13.638	17.205	17.994	17.435	11.801	9.103	9.350
Buses y chasis	1.843	3.042	2.761	3.918	4.690	4.002	3.626	3.530	2.986	3.256
Tracto Camiones	3.636	4.914	1.741	2.494	2.764	4.022	4.027	2.949	2.694	3.111
Remolque y Semiremolque	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
<b>Nuevos</b>	<b>46.312</b>	<b>100.108</b>	<b>67.052</b>	<b>123.193</b>	<b>154.108</b>	<b>202.916</b>	<b>200.291</b>	<b>183.151</b>	<b>161.005</b>	<b>167.586</b>
Autos/Station wagon	15.726	38.755	28.086	50.910	62.972	91.089	87.805	90.838	73.988	73.974
Camionetas	22.966	42.298	29.165	54.002	66.631	86.008	87.516	74.187	72.323	77.978
Camiones	3.250	12.842	6.393	12.860	17.094	17.815	17.320	11.660	9.020	9.276
Buses y chasis	1.475	2.186	2.221	3.552	4.658	3.992	3.626	3.527	2.984	3.255
Tracto Camiones	2.895	4.027	1.187	1.869	2.753	4.012	4.024	2.939	2.690	3.103
Remolque y Semiremolque	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
<b>Usados</b>	<b>35.404</b>	<b>45.293</b>	<b>37.949</b>	<b>31.526</b>	<b>13.461</b>	<b>13.001</b>	<b>1.720</b>	<b>858</b>	<b>712</b>	<b>936</b>
Autos/Station wagon	26.928	30.385	27.986	24.886	10.831	10.446	961	386	378	608
Camionetas	5.566	9.967	7.459	4.871	2.476	2.356	641	318	245	245
Camiones	1.801	3.198	1.410	778	111	179	115	141	83	74
Buses y chasis	368	856	540	366	32	10	0	3	2	1
Tracto Camiones	741	887	554	625	11	10	3	10	4	8
Remolque y Semiremolque	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-

Fuente: MTC

Elaboración: MTC

Fuente: MTC 2018

## 2.5 Estudio de la Oferta

La oferta de los combustibles que se dan en las estaciones de servicios de la ciudad de Iquitos, tratan de captar la mayor cantidad de clientes posibles, hace que la estación tenga que desarrollar proyecciones de oferta con datos válidos y reales que ayuden a contrarrestar y desarrollar estrategias que permiten sostener el negocio y saber a qué mercado atenderá con certeza en el largo plazo de su existencia operativa.

En el caso del servicio de combustible, la oferta está conformada por las empresas formales que comercializan combustible. Se estima que Loreto cuenta con un aproximado de 90 estaciones de servicios formales, de las cuales solo mencionaremos a algunas del mercado.

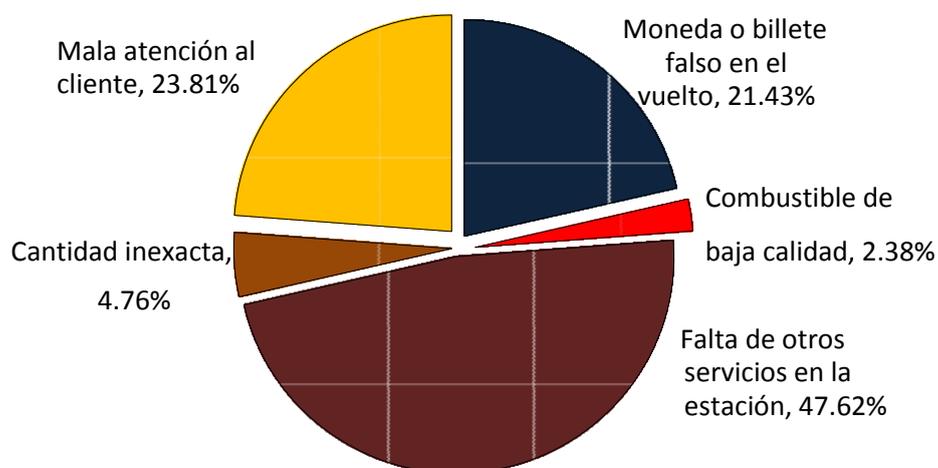
**Tabla 16**  
**Estaciones de Servicios en Iquitos**

RUC	RAZON SOCIAL
20493247400	GRIFO CESAR S.R.L.
20451433254	SERVICENTRO CESAR S.R.L.
20567136206	SERVICENTRO LA HACIENDA E.I.R.L.
20493646797	PETRO IQUITOS S.A.C.
10052730169	ROCIO AMPARO SIMONS NAVARRO
20531432020	REPRESENTACIONES TORRES S.R.L.
20600346424	ESTACION Y MULTISERVICIOS ECOPETRO E.I.R.L.
10335966274	ADELINO RIVERA PEREZ
20567182810	SERVICIOS PETROLEUM COMPANY E.I.R.L.
10053465426	SERGIO RENGIFO SHAPIAMA
20531570929	GRIFO SAN JUAN S.R.L.
20528289453	SERVICENTRO NANAY E.I.R.L.
20600065298	NEGOCIACIONES DAYMI S.A.C.
20541235150	CETP S.A.C.
20531545142	GRIFO FLOTANTE SATELITE S.R.L.

Fuente: Elaboración Propia.

## 2.6 Determinación de la demanda Insatisfecha

No existe demanda insatisfecha, ya que el mercado es virgen en este tipo de servicios, actualmente ningún grifo o estación de servicios cuenta con estos servicios complementarios como lavado, parchado y mini market y para nosotros sería una oportunidad de implementar nuevos servicios a mediano plazo, a fin de incrementar nuestras ventas.



**Gráfico 13: Indicadores de Compra**  
Fuente: Elaboración Propia

Estos datos estadísticos son referenciales, ya que se realizaron viajes y trabajos de campo en todo el mes de mayo 2017 y junio 2018

## 2.7 Proyecciones y provisiones para comercializar

**Tabla 17**  
**Venta de Combustible por cantidad de galones y precios al 30 de junio 2018**

GASOLINA 84 OCT	LUNES		MARTES		MIÉRCOLES		JUEVES		VIERNES		SABADO		DOMINGO	
DIARIO	PRECIO UNIT.	GALONES 500	PRECIO	GALONES 500	PRECIO	GALONES 1000	PRECIO	GALONES 500	PRECIO	GALONES 500	PRECIO	GALONES 1000	PRECIO	GALONES 500
COMPRA	S/8,24	S/4.120,00	S/8,24	S/4.120,00	S/8,24	S/8.240,00	S/8,24	S/4.120,00	S/8,24	S/4.120,00	S/8,24	S/8.240,00	S/8,24	S/4.120,00
VENTA	S/10,20	S/5.100,00	10,2	S/5.100,00	10,2	S/10.200,00	10,2	S/5.100,00	10,2	S/5.100,00	10,2	S/10.200,00	10,2	S/5.100,00
TOTAL VENTA		S/980,00		S/980,00		S/1.960,00		S/980,00		S/980,00		S/1.960,00		S/980,00

GASOLINA 90 OCT	LUNES		MARTES		MIÉRCOLES		JUEVES		VIERNES		SABADO		DOMINGO	
DIARIO	PRECIO	GALONES 250	PRECIO	GALONES 500	PRECIO	GALONES 500	PRECIO	GALONES	PRECIO	GALONES 250	PRECIO	GALONES 500	PRECIO	GALONES
COMPRA	S/9,00	S/2.250,00	-	-	S/9,00	S/4.500,00	-	-	S/9,00	S/2.250,00	S/9,00	S/4.500,00	-	-
VENTA	S/10,92	S/2.730,00	-	-	S/10,92	S/5.460,00	-	-	S/10,92	S/2.730,00	S/10,92	S/5.460,00	-	-
UTILIDAD		S/480,00				S/960,00				S/480,00		S/960,00		

DIESEL B5	LUNES		MARTES		MIÉRCOLES		JUEVES		VIERNES		SABADO		DOMINGO	
DIARIO	PRECIO	GALONES 250	PRECIO	GALONES 500	PRECIO	GALONES 250	PRECIO	GALONES 700	PRECIO	GALONES 250	PRECIO	GALONES 1000	PRECIO	GALONES
COMPRA	S/7,93	S/1.982,50	S/7,93	S/3.965,00	S/7,93	S/1.982,50	S/7,93	S/5.551,00	S/7,93	S/1.982,50	S/7,93	S/7.930,00	-	-
VENTA	S/9,68	S/2.420,00	S/9,68	S/4.840,00	S/9,68	S/2.420,00	S/9,68	S/6.776,00	S/9,68	S/2.420,00	S/9,68	S/9.680,00	-	-
UTILIDAD		S/437,50		S/875,00		S/437,50		S/1.225,00		S/437,50		S/1.750,00		

Fuente: Servicentro Vanclar

## 2.8 Política Comercial

La política comercial sobre el marketing mix, por lo que a continuación se desarrollan las variables denominadas 4P.

- **Producto:** Combustibles de 84 Oct, 90 Oct y Diesel
- **Precio:** Los precios que se establecen al consumidor final son de acuerdo a la zona, y al segmento de clientes. Para nuestro caso nosotros nos enfocamos a la clase A, B y C que cuenten con vehículo motorizado, y el precio se establece de acuerdo a la zona geográfica donde se encuentre ubicado. Para la estación de servicios, los precios se establecen según el precio que nos venda PetroPerú, por ejemplo, si PetroPerú nos vende el galón de combustible a S/.8.00 soles, nosotros lo venderemos a S/.9.80 soles, con una utilidad de S/.1.80, previo

análisis de los precios de mis competidores que se encuentren en mi alrededor.

- **Plaza (lugar):** Iquitos: entre las Avenidas: el Ejército y Garcilazo de la Vega.
- **Promoción:** Usar los medios como TV o radio para promocionar el negocio. Regalar merchandising a los clientes como llaveros, lapiceros o polos publicitarios.

**Estableceremos una política comercial en base a los siguientes puntos:**

**Objetivos de venta:** semanales un promedio de 5000 mil a 8000 mil galones de combustible por producto.

**Condiciones de venta:** Pago al contado al público en general y con algunas empresas con un crédito a 15 días dejando una garantía de letra o cheque.

**Organización de la fuerza de venta:** Funciones de cada cargo.

**Política de remuneración:** incentivando al personal con comisiones o regalos cuando lleguen a sus metas.

**Canales de Venta:** Venta directa, página web.

**Sistemas de Control:** Sistema integrado que nos indique el stock tanto físico como contable.

## 2.9 Cuadro de la demanda proyectada

**Tabla 18**  
**Demanda Proyectada**

Clientes	2019	2020	2021	2022	2023
Automóvil	100	105	110	116	122
Stationwagon	0	1	1	1	1
Camioneta Pick Up	100	105	110	116	122
Camioneta Rural	80	84	88	92	97
Camioneta Panel	0	0	1	1	1
Ómnibus	10	11	12	13	14
Camión	10	11	12	13	14
Remolcador	0	0	0	0	0
Motos	200	210	221	232	244
<b>TOTAL</b>	<b>500</b>	<b>527</b>	<b>555</b>	<b>584</b>	<b>615</b>

<b>Incremento %</b>	<b>0%</b>	<b>5%</b>	<b>5%</b>	<b>5%</b>	<b>5%</b>
---------------------	-----------	-----------	-----------	-----------	-----------

Fuente: Elaboración Propia.

## CAPÍTULO III: ESTUDIO TÉCNICO

### 3.1 Tamaño del Negocio, Factores Determinantes

**Capacidad de Diseño:** El servicentro contará con los siguientes servicios: venta de combustible de 84 octanos, 90 octanos y diésel, servicio de lavado y parchado, servicio de aire, agua y un mini market.

Cuenta con tanques subterráneos para cada tipo de combustible y cuenta con las siguientes capacidades.

**Tabla 19**  
**Capacidad de Galones en Tanques de la Estación de Servicios**

Descripción	Capacidad de Galones
Gasolina 84 Oct.	5,620
Gasolina 90 Oct.	2,250
Biodiesel	2,000
<b>Total</b>	<b>9,870</b>

**Fuente: Elaboración Propia.**

**Capacidad Instalada:** contará con 2 surtidores ubicados en una isla, con capacidad de atención de dos vehículos por lado.

**Capacidad Utilizada:** Eso puede variar debido a la demanda de horas punta u horas bajas.

**Capacidad Ociosa:** Contar con espacios vacíos que serán utilizados para aperturar nuevos servicios como Lavado y parchado, mini market y posiblemente cajeros automáticos.

## Medición Del Tamaño Del Proyecto

Tabla 20  
Venta de Cantidad de galones por 1 día

Turno Mañana				
DESCRIPCIÓN	Precio venta	Venta x Galones	Ingresos	Importe
Gasolina 84 Oct.	S/10,20	359	S/3.661,80	
Gasolina 90 Oct.	S/10,98	66,46	S/729,73	
Biodiesel	S/9,68	45,79	S/443,28	
<b>Ingreso Total</b>		<b>471,25</b>		<b>S/4.834,81</b>
Turno Noche				
DESCRIPCIÓN	Precio venta	Venta x Galones	Ingresos	Importe
Gasolina 84 Oct.	S/10,20	146,16	S/1.490,88	
Gasolina 90 Oct.	S/10,98	34,85	S/382,66	
Biodiesel	S/9,68	18,55	S/179,61	
<b>Ingreso Total</b>		<b>199,57</b>		<b>S/2.053,16</b>

Resumen		
Descripción	Venta de Galones x día	Importe Total del día
<b>Gasolina 84 Oct.</b>	505,16	S/5.152,68
<b>Gasolina 90 Oct.</b>	101,31	S/1.112,39
<b>Biodiesel</b>	64,34	S/622,89
<b>Total</b>	<b>670,82</b>	<b>S/6.887,97</b>

Fuente: Elaboración Propia

### 3.1.1 Formas para Medir el Tamaño del Proyecto

#### Capacidad de Proceso

El proceso de atención demora entre 5 a 8 minutos por vehículo, debido a que aún existe un procesos manual, lo que debería ser entre 3 a 5 minutos la atención por vehículo estableciendo nuevas tecnologías en la atención como por ejemplo que cada despachador cuente con una maquina táctil para emitir las boletas y facturas y una impresora para la entrega de comprobantes.

**Tabla 21**  
**Volumen de Producción**

<b>Resumen</b>		
<b>Descripción</b>	<b>Venta de Galones x día</b>	<b>Importe Total del día</b>
<b>Gasolina 84 Oct.</b>	505,165	S/5.152,68
<b>Gasolina 90 Oct.</b>	101,311	S/1.112,39
<b>Biodiesel</b>	64,348	S/622,89
<b>Total</b>	<b>670,824</b>	<b>S/6.887,97</b>

Fuente: Elaboración Propia

### **Potencia Instalada**

Cuenta con 02 máquinas surtidores que cuentan con la capacidad de atender a 4 vehículos, es decir, 02 vehículos por cada lado.

### **Población servida o atendida**

Al día atendemos aproximadamente a 200 personas.

### **3.1.2 Aspectos Influyentes**

**Capacidad Financiera:** Para la compra de los combustibles y tener tanque lleno, se necesitará:

**Tabla 22**  
**Capacidad Financiera**

<b>Descripción</b>	<b>Capacidad de Galones</b>	<b>Capacidad de Financiera</b>
<b>Gasolina 84 Oct.</b>	5,620	S/46.000,00
<b>Gasolina 90 Oct.</b>	2,250	S/20.100,00
<b>Biodiesel</b>	2,000	S/15.936,00
<b>Total</b>	<b>9,870</b>	<b>S/82.036,00</b>

Fuente: Elaboración Propia.

De esta manera solo se puede financiar con el banco, pero si compramos pocos galones entre 500 a 1000 galones diario, se puede comprar con el dinero de las ventas diarias sin necesidad de estar financiando al banco.

### **3.1.3 El Mercado:**

Público en general que cuentan con algún medio de transporte motorizado, empresas gubernamentales, transportistas.

### **3.1.4 Disponibilidad de Insumos y Materia Prima**

Dos surtidores de combustible y combustible de los tres tipos.

**3.1.5 Obras Complementarias:** servicio de mini market, servicio de lavado y parchado, cajeros automáticos que se aplicarán a futuro.

**3.1.6 Tecnología:** Se implementará un sistema integrado que nos permita ver el proceso de liquidación diaria y en varios turnos, permite visualizar lo consumido por el surtidor y luego liquidar por operario su caja diaria contra lo calculado del sistema.

Características:

### ***Automatización total – Integración a los Dispensadores***

- Captura automáticamente la información de los dispensadores, permitiendo:

1.- Tener registrado en el sistema de forma automática todo despacho de combustible realizado por los dispensadores.

2.- Ver en tiempo real los despachos de combustible que cada manguera realiza.

3.- Cambiar precios desde “VISUALFACT” y que esa orden se envíe a los dispensadores

4.- Capturar de forma automática desde “VISUALFACT” las lecturas de los contómetros para la realización de los cierres de turno.

5.- Emisión automática en isla de los comprobantes de pago (boletera, factura, ticket, etc.) con la información obtenida directamente del dispensador sin necesidad que el usuario ingrese algún tipo de información. En caso se desee emitir una factura el usuario deberá ingresar únicamente los datos del cliente, en caso el cliente se encuentre en el padrón solo tiene que buscarlo. La información de: producto vendido, cantidad y precio es obtenida directamente del dispensador.

- Marca de dispensadores compatibles: Gilbarco, Wayne, Tokheim y Bennet.

### **Control por turnos**

- “VISUALFACT” permite la gestión de las operaciones por turnos, los cuales pueden cerrarse varias veces en el día de ser necesario, como en caso de cambio de precio en el combustible.
- Por cada turno “VISUALFACT” ofrece información de:
  - 1.- Trabajador asignado a cada manguera por cada turno. Ventas realizadas por cada manguera y producto: galones y soles.
  - 2.- Ventas al contado y ventas al crédito.

3.- Compras de combustible: galones y tanque en que se descargó.

4.- Relación de clientes atendidos y las placas de sus vehículos.

5.- Descuentos otorgados por cada manguera.

6.- Despachos de ventas que han sido previamente canceladas.  
Pagos adelantados con posterior abastecimiento del combustible por parte de los clientes.

7.- Control de egresos del dinero de playa: depósitos al banco, depósitos a bóveda, gastos, etc.

8.- Empleo del serafín por cada manguera.

- Se pueden realizar cierres de turno en el momento que sea necesario permitiendo liquidar el efectivo de cada vendedor de playa según las mangueras que halla tenido a su cargo.
- En el cierre de turno el sistema obtiene la lectura de los contómetros de los dispensadores de forma automática, sin necesidad de realizar una lectura manual y tampoco ingresar manualmente los contómetros al sistema. Esto permite establecer rápidamente la cantidad vendida x cada manguera.
- Por cada vendedor de playa se puede definir la cantidad de efectivo que debe liquidar al cierre de turno, incluso la cantidad de dinero que dejará como efectivo inicial para el siguiente trabajador de playa que lo reemplazará.

## **Seguimiento del dinero**

- Controla las diversas etapas en el manejo del dinero en el grifo, desde el ingreso por las ventas en playa, su depósito en bóveda, posibles gastos realizados en playa y su depósito en el banco.

## **Control de inventarios**

- Gestión de compras y ventas en moneda nacional y extranjera de todo tipo de mercadería.
- Capacidad para controlar múltiples almacenes en la gestión de la empresa. Especialmente útil para estaciones que venden productos en tienda: marquet, lubricantes, filtros, etc.
- Análisis del stock por cada almacén que tenga la empresa y el consolidado de toda la empresa.
- Permite el traslado de la mercadería entre los diversos almacenes de la empresa.
- Otorga información sobre la mercadería enviada y recibida por cada almacén.
- Genera de forma automática la tarjeta kardex (física y valorada) por cada producto y por cada almacén que posea la empresa.
- Control en paralelo del almacén contable con los almacenes físicos.

**Emisión de todo tipo de guías de remisión: compras, ventas, traslados por emisor itinerantes, traslados entre establecimiento de la empresa, etc.**

- Control total del manejo de consignaciones, cantidad pendiente de liquidar e historial de las consignaciones y sus ventas.
- Stock físico y valorado por almacén y consolidado de todos los almacenes de la empresa.
- Control de las fechas de vencimiento de los productos.
- Rotación de mercadería y determinación de artículos sin movimiento.
- Capacidad de visualizar los inventarios físicos y valorados por agrupamiento de productos (Línea, Familia, Marca, etc.).
- Todas las características en: <http://www.softwareintegrado.com>

**Control de mermas**

- Los inventarios teóricos calculados por el sistema son contrastados con los inventarios reales informados manualmente (varillajes de tanque) o automáticamente si la estación cuenta con interfases de medición de tanques, produciéndose diversos reportes que muestran los posibles excedentes o faltantes. Diferencias permitidas entre el varillaje y el stock teórico
- Se puede definir una cantidad de galones de advertencia, en ese caso si la diferencia entre el varillaje y el stock del sistema sobrepasa esta cantidad de advertencia el sistema lo notificará inmediatamente.

- Además se puede definir una cantidad de prohibición, en este caso si la diferencia entre el varillaje y el stock del sistema sobrepasa la cantidad de prohibición, el sistema no dejará cerrar el turno.

### **Control de créditos**

- Gestión de créditos a solo factura.
- Gestión de vales de crédito y su posterior facturación.
- Facturación de los vales de crédito con opción a realizar descuentos o incrementos a los precios según las políticas y condiciones del mercado.
- Los vales de crédito se pueden facturar por su totalidad o parcialmente, teniendo control del saldo pendiente de facturar.
- Niveles de crédito por cantidad de galones y por importe definidos por cada cliente.

### **Seguimiento de los abastecimientos de los clientes por unidad móvil (placas).**

#### **Control de cuentas por cobrar y pagar**

- Facilidad para registrar las cobranzas y pagos de deudas, brindando toda la información necesaria para realizar estas operaciones: documento pendiente, fecha del documento, importe original de la deuda y el saldo actual.
- Control de las cuentas por cobrar y pagar según sus fechas de vencimientos.

- Cuentas por cobrar totales por cliente y distribuido según los documentos pendientes de cobro e incluso muestra los productos vendidos.
- Ordena las deudas según su antigüedad y según los clientes más endeudados.
- Analiza la rotación de los créditos, clasificándolos en vigente, vencido de 0 a 7 días, de 8 a 15 días, de 16 a 30 días y de 31 días a más.
- Permite analizar el comportamiento de pago de los clientes y a los proveedores.
- Facilidad para conciliar las ventas con las cobranzas de cada día, cruzando información de ventas al contado, ventas al crédito, bonificaciones, notas de crédito, notas de débito y cobranzas.
- Todas las características: <http://www.softwareintegrado.com>

### **Mantenimiento de la estructura del grifo**

- “VISUALFACT” ofrece total flexibilidad para re-definir la estructura de la playa del grifo, es decir cantidad de tanques, dispensadores, mangueras y productos a despachar. Esto ofrece la capacidad de adaptarse a posibles cambios en la estructura física del grifo.

### **Interconexión en tiempo real**

- Esta herramienta permite a través de un solo sistema y en tiempo real tener integrada la información de todas las oficinas de la empresa sin importar la distancia que las separa. De esta forma desde cualquier oficina se puede consultar todo tipo de

información (stock, ventas, cuentas por cobrar, etc.) del resto de oficinas de la empresa e incluso (con los permisos necesarios) ingresar información de otras oficinas.

- Otro uso de esta herramienta es el poder gerenciar a distancia, pensado en aquellos empresarios que están la mayor parte del tiempo fuera de su empresa. Usando una computadora portátil o de escritorio pueden acceder a la información de su empresa desde cualquier parte del planeta e incluso ingresar información al sistema, todo en tiempo real
- Contabilidad integrada (Version Corporativa – clic aquí para todos los detalles)
- La contabilidad es generada de forma automática por “VISUALFACT”, obteniendo de manera instantánea todos los libros obligatorios y auxiliares, así como los estados financieros y una serie de reportes contables que permiten analizar la información de la empresa.
- Para casos de estudios contables externos, “VISUALFACT” otorga la herramienta de proporcionar el acceso a la información contable de la empresa desde el estudio contable externo, permitiendo de esta forma que el estudio contable se integre a la empresa sin importar el lugar geográfico donde se encuentre ubicado.
- Todas las características: <http://www.softwareintegrado.com>

## **MULTIEMPRESA**

Con VISUALFACT, podrá Ud. llevar tantas empresas como capacidad tiene su Disco Duro sin costos adicionales de licencia.

## **SEGURIDAD DEL SISTEMA**

En toda empresa la seguridad de la información es indispensable, en ITS BUSINESS SAC estamos conscientes de este aspecto, por ese motivo, el sistema cuenta con herramientas que permiten brindar tranquilidad al empresario y usuarios sobre la información que es procesada por el sistema.

El sistema dispone de:

- Password de usuarios con niveles de restricción de acceso a los diferentes menús
- Back Up que genera copia de seguridad, con ruta libre que usted mismo puede definir y su respectiva restauración de ser necesaria.
- Registro de Licencia que autentifica el derecho del usuario a usar el sistema.

### *Características Generales de la seguridad*

- Capacidad de realizar el mantenimiento a los usuarios del sistema, pudiendo crear nuevos usuarios, modificar datos y eliminar usuarios de ser necesario. Cada usuario puede gestionar su contraseña de forma periódica de manera que la cambie cada vez que lo desee.

- Gestión de los permisos y capacidades de cada usuario en el sistema, el administrador del sistema tiene la capacidad de indicar por cada usuario sus permisos y capacidades en los diversos formularios del sistema. Esta capacidad además de otorgar seguridad a la información, permite definir las responsabilidades y funciones de cada usuario en el uso del sistema y su reflejo en las operaciones tangibles de la empresa.
- Algunas de las capacidades que se pueden definir por usuario son: activar o bloquear la modificación de información de días anteriores, poder o no poder vender productos con stock negativo, activar o bloquear la modificación de los precios de venta al atender al público, que serie(s) de los documentos de ventas podrá emplear cada usuario, entre otras capacidades.
- La herramienta de cierre de días permite bloquear toda la información en los días cerrados, evitando que algún usuario altere la información del sistema.
- “VISUALFACT” permite crear copias de seguridad, que son sin dudas el mejor respaldo que pueda existir frente a cualquier catástrofe en la información, es por ello que las copias de seguridad se deben realizar de forma frecuente y salvada en dispositivos externos a las computadoras, como por ejemplo CDs o cintas magnéticas.
- De producirse una pérdida o daño de la información del sistema por cualquier motivo, se procede a restaurar la copia de seguridad

mas reciente de manera que se evite la paralización de las actividades normales de la empresa.

- Para el caso extremo que el servidor fallara “VISUALFACT” cuenta con una solución para situaciones críticas que permite habilitar un “Servidor de Respaldo”, evitando la paralización de las operaciones. La tecnología empleada asegura la información de la empresa y evita todo tipo de fuga de información.

### ***EQUIPO REQUERIDO***

- Servidor de Datos:
- Pentium IV, 2.4 GHz, con 2GB RAM o Superior.
- Sistema Operativo Windows 2000, Windows XP o superior
- Estación de Trabajo:
- Pentium III o superior, 1.0 GHz, con 512 MB
- Sistema Operativo Windows 2000, Windows XP o superior
- Base de Datos: SQL Server 2000 o superior, ACCESS 2000 o superior.
- Espacio en el disco duro: 30 GB

### ***INCLUYE:***

- Licencia de uso, CD instalador del sistema, Manual del usuario.
- Capacitación e instalación en la ciudad de Lima y cuando es en provincia se instala y capacita virtualmente mediante un sistema remoto se ingresa a su pc.

- Capacitación al personal operativo involucrado en el manejo del sistema y al personal gerencial.
- La capacitación se realiza de forma personalizada realizando casos reales según la realidad de la empresa.
- Se cuenta con personal especializado en gestión computarizada de estaciones de servicio, con amplia experiencia en estaciones de servicio y otros rubros empresariales de la costa sierra y selva del Perú.

**3.1.7 Posibilidades de expansión:** Implementar a futuro otra sucursal dentro de la ciudad de Iquitos.

**3.1.8 Economías de Escala:** Se observa que la competencia No presenta Economías de escala, debido a que el mercado no es muy competitivo, sin embargo, Vanclar aprovechara dicha ventaja en Economías de escala utilizando al máximo el terreno sin necesidad de aumentar los costos medios así como la implementación por especialización de las máquinas y la facturación electrónica.

**3.1.9 Política Gubernamental:** No existe alguna ley que prohíba o restrinja los establecimientos de servicios, existe una ley de inversión en la amazonia Decreto Ley N° 21503, referente al reintegro tributario y la exoneración del IGV.

## **Factores que afectan el tamaño del proyecto**

### **Factores Determinantes:**

- Población Objetivo, tamaño de la demanda y localización del mercado: Público en general que cuente con un medio de transporte motorizado, jóvenes, empresarios, empresas gubernamentales.
- Disponibilidad de insumos de materia prima: Siempre contamos disponibilidad la compra de combustible en la misma planta de PetroPerú pero no siempre tenemos el transporte de combustible disponible el mismo día
- Estacionalidad o fluctuación del mercado: La venta de combustible es altamente rotativa durante todo el año.

### **Factores Condicionantes:**

- Tecnología y localización: Implementaremos un sistema integrado de gestión para estar en la línea del mercado actual en este tipo de servicio.
- Aspectos Financieros y Capacidad de Gestión: Financiar con el banco para la compra de combustible para tanques llenos, pero también lo podemos manejar comprando pocos galones según la demanda y las utilidades que se generen diario, reinvertirlo para compra de combustible. En la gestión se encargaría el gerente con experiencia laboral y con título o bachiller.

- Recursos Humanos, mano de obra calificada y no calificada: Se contará con personal calificado para la despachar la venta de combustible y una secretaria calificada para el apoyo del gerente.

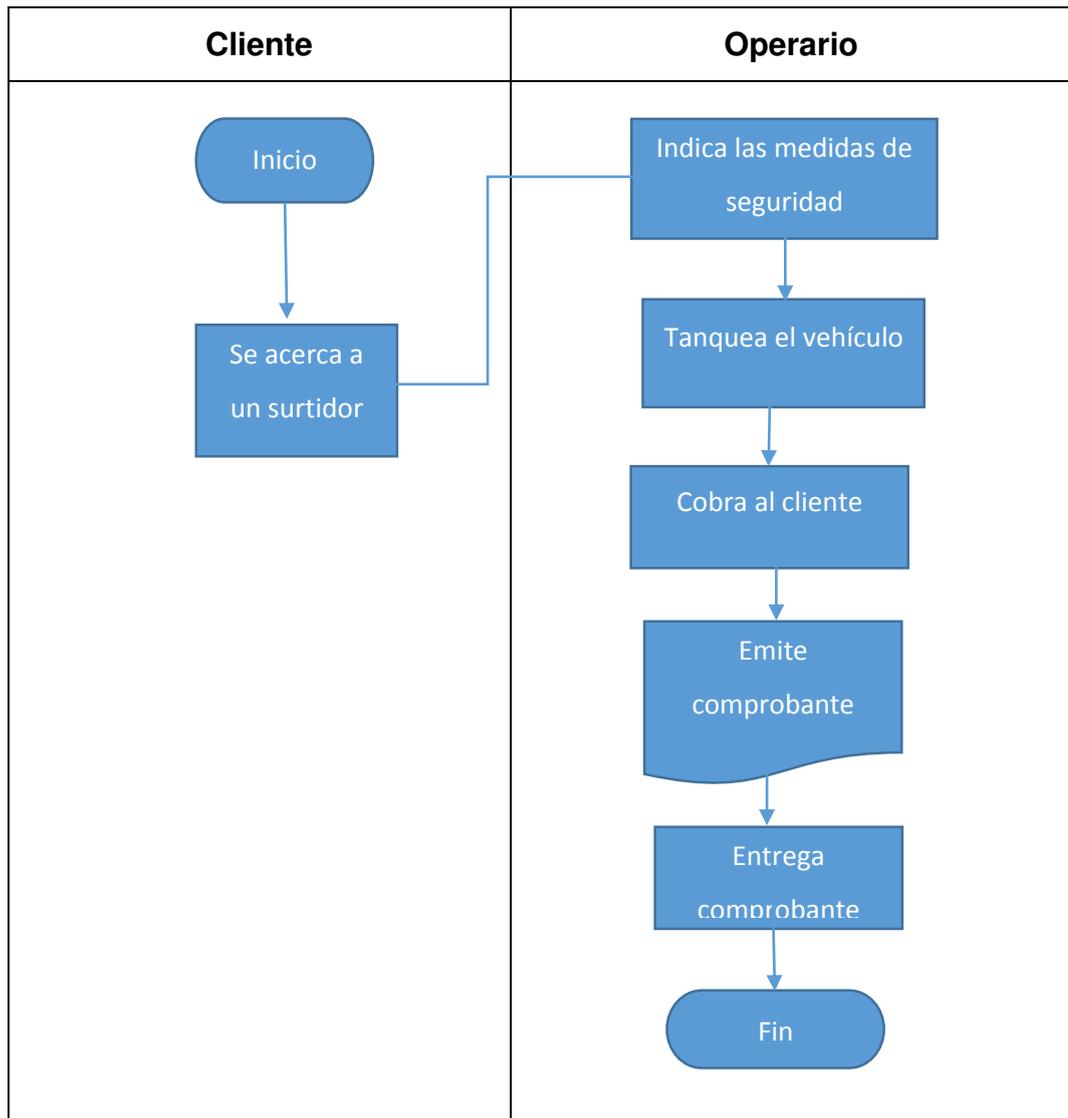
El tamaño del proyecto tendrá una alta capacidad inicial, debido a que para esta estación de servicios se ya se encuentra activo y se aplicará un proceso de reingeniería para estar alineados con el mercado actual.

### **3.2 Proceso y Tecnología**

Para el caso de nuestro servicio nuestro proceso se aplicará en serie.

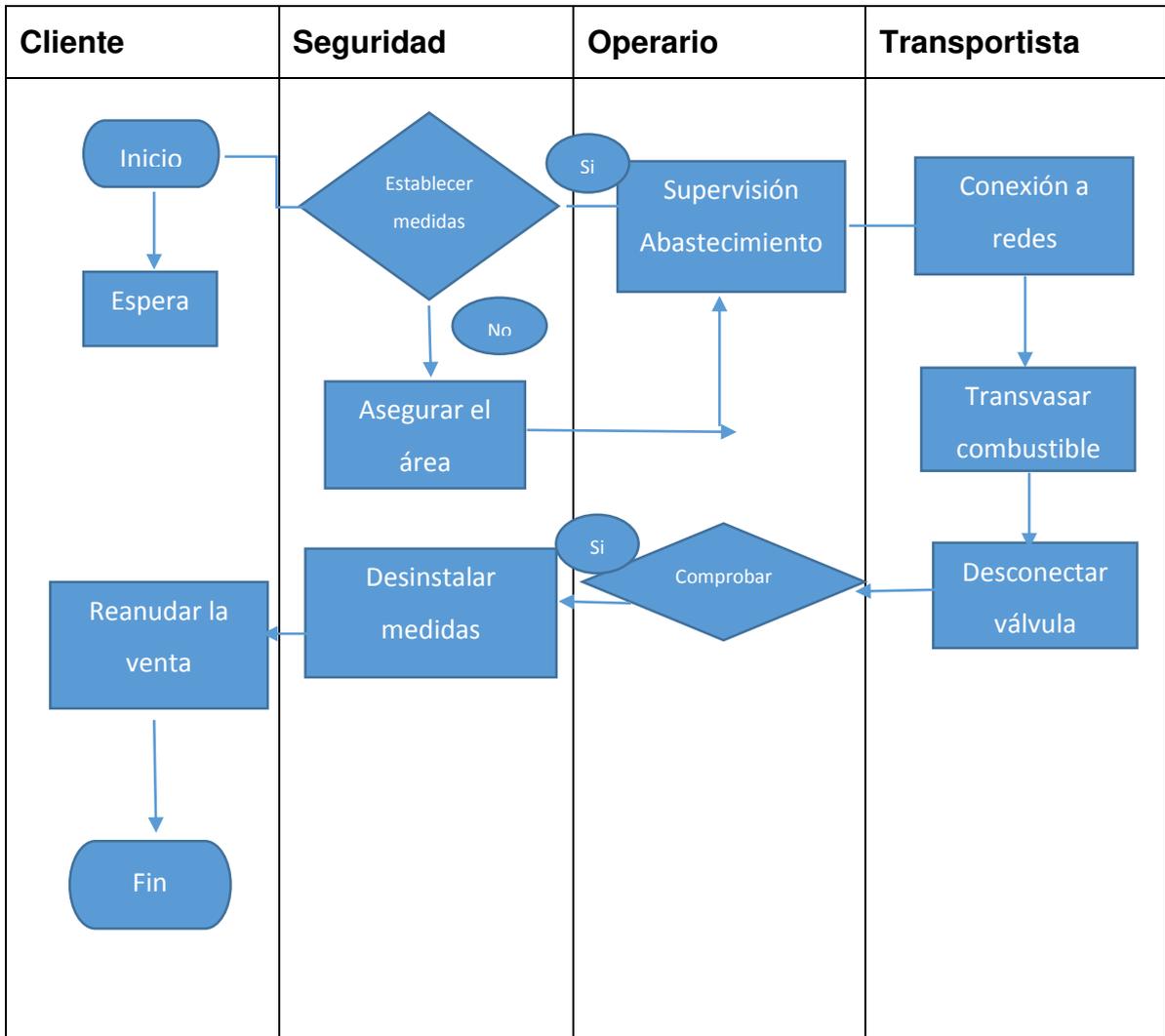
#### **3.2.1 Descripción del Diagrama de Procesos**

## PROCESO DE DESPACHO



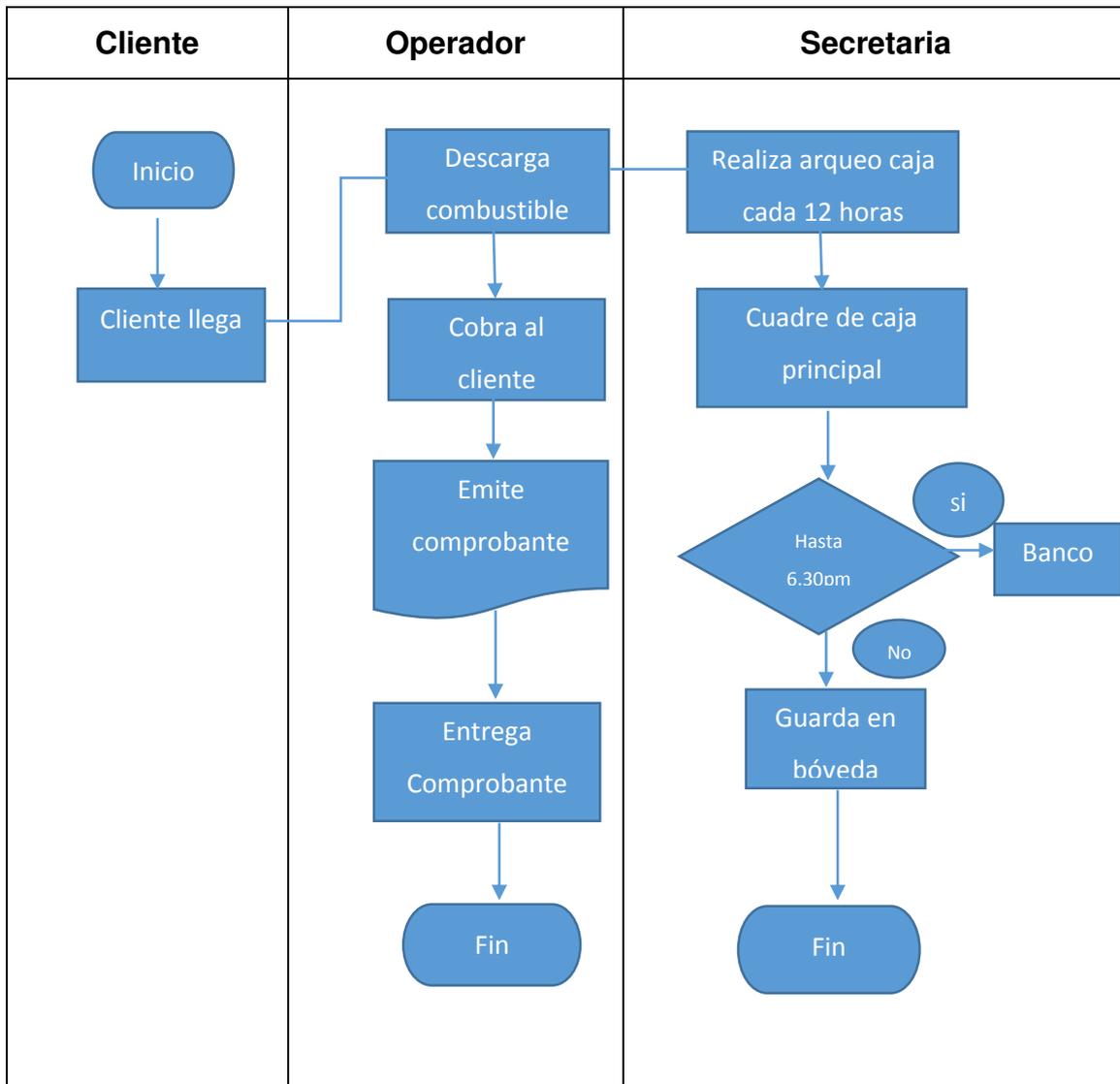
**Gráfico 14: Proceso de Despacho**  
Fuente: Elaboración Propi

## PROCESO DE ABASTECIMIENTO



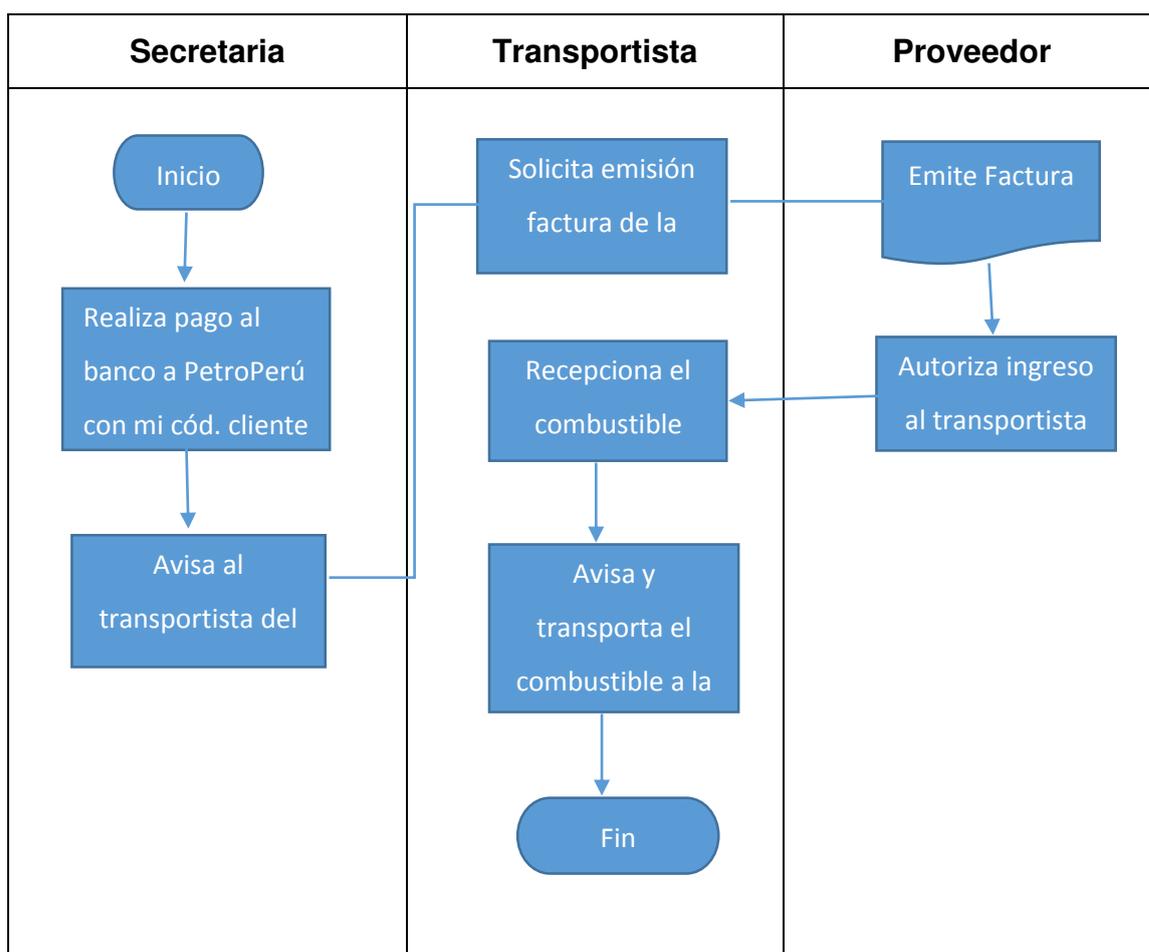
**Gráfico 15: Proceso de Abastecimiento**  
**Fuente: Elaboración Propia.**

## PROCESO DE VENTA Y RECLUTAMIENTO DE CAJA



**Gráfico 16: Proceso de Venta y Reclutamiento de Caja**  
 Fuente: Elaboración Propia

## PROCESO DE COMPRAS



**Gráfico 17: Proceso de Compras**  
Fuente: Elaboración Propia

## DESCRIPCIÓN DEL PROCESO DE DESPACHO

- El cliente llega a la estación de servicios y se dirige a uno de los surtidores para abastecer su vehículo.
- El operador le indica las medidas de seguridad como: apagar su motor, no fumar y no hablar por celular, una vez realizadas las medidas, se procede a abastecer de combustible al tanque del vehículo del cliente, luego el operador realiza el cobro por la cantidad solicitada de combustible.

- El operador emite comprobante de pago y el cliente procede a retirarse del establecimiento.

### **DESCRIPCIÓN DEL PROCESO DE ABASTECIMIENTO**

En este proceso se mide mucho el riesgo, para lo cual se toma todas las medidas de seguridad para prevenirlo, contando con personal calificado, previa capacitación y entrenamiento.

#### **Para el descargue:**

Transportista y la Estación de servicios deben estar capacitados y entrenados, en el transportista nos referimos al conductor del vehículo y en la Estación de servicios al responsable designado y autorizado para la operación.

Empieza cuando el camión de cisterna ingresa al predio y toma posición en la estación de servicios, para ello el área de maniobra debe estar despejada. El área de maniobra debe estar delimitada por conos o vallas.

Toda maniobra que desea realizar el camión cisterna en la playa para aproximarse a la zona de descarga, debe ser guiada por la persona responsable designada por la estación, a efectos de prevenir accidentes, más aun di debe realizarse maniobras de marcha atrás o reversa. El camión debe siempre quedar orientado hacia una salida libre y segura, manifestándola de esta forma durante el tiempo de la operación y que deberá quedar además de forma tal que las

mangueras y abastecimientos de los tanques no crucen por debajo del camión.

### ***Medidas de Seguridad Previa a la descarga***

#### **El transportista debe:**

- Calzar el camión con tacos de material anti chispas.
- Poner la palanca de cambio en punto de muerto y freno de mano.
- Cortar el sistema de encendido y no poner en marcha mientras haya sistemas u bocas de descargas abiertas.
- Desconectar la batería por medio de la llave principal de corte.
- Verificar el buen funcionamiento del equipo de air: compresor, acumulador y accesorios a fin de evitar fugas de aire que obliguen a la puesta en marcha del camión para recarga de aire con el correspondiente riesgo que ocasiona esta operación en momentos de la descarga.

#### En caso de pérdida de aire durante la descarga:

- El transportista deberá suspender la descarga, cerrar las válvulas, retirar las mangueras, arrancar el camión, presurizar el sistema, colocar las tapas a las bocas de los tanques, verificar que el balde anti derrame se encuentre seco y limpio.
- De existir derrame en el balde anti derrame, proceder a la apertura de la válvula de descarga al tanque, colocar la

correspondiente tapa y luego comenzar nuevamente con la descarga.

### **Representante de la Estación de Servicios**

- Poner fuera de servicio los surtidores que recibirán suministro de combustible del tanque en el que se va a realizar la descarga.
- Verificar que el camión llegó con las válvulas de seguridad cerradas.
- Asegurar que existen elementos absorbentes para contener un eventual derrame.
- Tener próximos a 3 metros los matafuegos del camión del tanque, uno de la estación de servicios y un balde con arena.
- Colocar las vallas y o carteles de las distintas direcciones de tránsito a una distancia de 3 metros, inscripciones como: “Descarga de Combustible”, “Prohibido Fumar”.
- Comprobar que no existan riesgos que comprometan la seguridad de la descarga. Ejm: trabajos en caliente, trabajos que generen chispas, etc.
- Hay que detener el proceso de descarga si hay una tormenta eléctrica o una fuente de emisión. Ejm: personas próximas fumando próximas al lugar hasta que el riesgo haya pasado.

## **Previa a la descarga**

### **Controles previos a la descarga**

- Verificar junto al transportista que el remito de entrega se corresponde con el pedido solicitado por la estación en referente a: nombre y dirección de la misma, tipo y cantidad de producto, etc.
- Medir los tanques subterráneos donde se recibirá el producto.
- El representante de la estación será el responsable de verificar que en el tanque haya suficiente vacío para el volumen del producto que se va a descargar en él.
- Nunca se deberá llenar el tanque por encima del 90% de su capacidad dado que se puede sufrir rebalsas que afectarían el medio ambiente.
- Asegurar que no exista presencia de agua en el tanque en el cual se efectuará la descarga, para ello se debe: varillar con pasta detectora de agua en hidrocarburos.

### **Control del producto del camión**

- Una vez verificados los precintos, se procede al corte de los mismos en forma conjunta con el transportista.
- Luego se procederá a extraer una muestra para verificar en forma visual que el producto sea el correspondiente al solicitado y coincidente con el remito que trae el transportista, con el balde

metálico hacer contacto con la válvula de descarga cerrada del camión tanque a fines de eliminar la corriente estática.

### **Conexiones y descarga**

- Tomar la vuelta a tierra que la estación posee en el área de descarga y colocarla en el punto fijo con el camión cisterna, esta no podrá superar el metro 70 cm del suelo.
- El responsable de la estación es el responsable de indicar al transportista la boca del tanque donde se debe realizar cada descarga teniendo que tener la boca de recepción del tanque
- Correctamente individualizada con los colores del producto y la placa de identificación de acuerdo a las especificaciones de la compañía petrolera.
- El transportista conectará la manguera descarga a la boca de carga del tanque y al compartimiento correspondiente en el camión cisterna confirmando que las conexiones estén correctamente realizadas y no existan pérdidas en mangueras, válvulas y acoples.

**IMPORTANTE:** Siempre la estación de servicios deberá tener comprobado el correcto funcionamiento de la ventilación de los tanques subterráneos.

El transportista deberá permanecer en todo momento mientras dure la descarga al lado de los accionamientos de emergencia de las válvulas

de bloqueo del producto a fin de operarla rápidamente durante una situación anormal.

### **Finaliza la descarga**

- Una vez finalizada la descarga, el transportista procederá a cerrar la válvula correspondiente y a desconectar la manguera del camión cisterna escurriendo la misma previa al tanque subterráneo y desconectará del mismo el otro extremo de la manguera, luego el transportista procederá conjuntamente con el representante de la estación.
- A la purga de la cisterna que se descargó utilizando para ello el balde metálico para verificar el vaciado completo de la cisterna, controlando el visor del codo y que la válvula inferior en el tanque este abierta.

### **En caso de derrame de combustible**

- Se deberá suspender inmediatamente la descarga cerrando la válvula de descarga y proceder a subsanar el peligro con arena y productos absorbentes.
- Nunca agua ni aserrín de madera.
- Posteriormente se colocaron los residuos en un recipiente seguro de acuerdo a la legislación vigente y alejada del lugar antes de reiniciar la operación de descarga.
- Si el derrame es importante, el responsable de la estación procederá al corte de suministro eléctrico y se impedirá el acceso

de vehículos a la estación según el rol de emergencia con el cual deberá contar la estación y si se produce incendio, se aplicará dicho rol.

**IMPORTANTE:** El camión cisterna deberá permanecer en la estación solo el tiempo que demande la recepción y de quedar estacionado, deberá hacerlo a una distancia mayor a 15 metros de cualquier isla de surtidores.

### **COMPROBACIONES POSTERIORES A LA DESCARGA**

- En presencia del transportista, el representante de la estación varillará cada tanque que recibirá el producto y registrará la medición efectuada en la planilla correspondiente.
- Luego verificará que los litros de combustibles indicados en el remito provisto por el transportista se corresponde a la cantidad real que se ha descargado en el tanque.

### **COMPROBACIONES POSDESCARGA**

- De ser correcto: firmará el remito dando su conformidad a la cantidad de producto recibido.
- En el caso de arrojar diferencias entre los litros indicados en el remito de planta y los litros realmente recargados, observará en dicho documento tal diferencia y firmará tal objeción.

- El transportista antes de abandonar el lugar, deberá verificar que las tapas de las cisternas y las válvulas de descarga estén cerradas.
- En caso de efectuar maniobras en playa, solicitará la colaboración al representante de la estación.
- El representante de la estación deberá regresar a su lugar los extintores, quitará las vallas y reestablecerá la actividad comercial.
- Fin del proceso.

## **DESCRIPCIÓN DEL PROCESO DE VENTAS Y RECLUTAMIENTO DE CAJA**

- Cliente llega a la estación de servicios y se dirige a un surtidor.
- El operario atiende al cliente y le pregunta qué tipo de combustible desea comprar.
- El operario procede a la descarga de combustible en el tanque del vehículo del cliente.
- Luego procede al cobro de la cantidad abastecida.
- Emite el comprobante de pago y se lo entrega al cliente, luego el cliente procede a retirarse del establecimiento.
- Cada 12 horas, la secretaria realiza el arqueo de caja de ambos surtidores para proceder con el cuadro de caja principal, según la información brindada por los operarios de la venta en galones,

stock y dinero físico contra la información de los contadores contables de ambas maquinas que indican la cantidad de galones vendidos, el stock y dinero contable.

- Si hubiera dinero faltante, se procederá a descontar de planilla al operario.
- Si se llega a cuadrar hasta las 6.30pm, el dinero se llevará al banco para ser depositado a la cuenta de la empresa, caso contrario, se guardará en bóveda.
- Fin del proceso.

### **DESCRIPCION DEL PROCESO DE COMPRAS**

- Secretaria verifica el stock de combustible del día anterior y según esa información se deberá comprar solo la cantidad necesaria para el abastecimiento diario y verificar con cuánto dinero dispone dicha compra.
- Una vez definida la cantidad de galones comprar, se procede a realizar el depósito en el banco a la cuenta de PetroPerú con nuestro código de cliente asignado por ellos.
- Secretaria avisa al transportista del pago realizado para que vaya a PetroPerú con nuestro código de cliente y solicite la factura.
- PetroPerú valida la información de pago y emite factura y se la entrega al transportista, luego PetroPerú autoriza el ingreso al transportista para recepcionar el combustible, una vez culminada la descarga al tanque del transportista, este avisa a la secretaria

que ya se encuentra en camino hacia la estación de servicios con los galones contratados y para estar atentos a su llegada y asegurar el área como medida de seguridad.

- Fin del proceso.

### 3.2.2 Capacidad Instalada y operativa

Contamos con dos surtidores con capacidad de atender a dos vehículos por lado

### 3.2.3 Cuadro de Requerimientos de bienes de capital, personal e insumos.

**Tabla 23**  
**Bienes de Capital**

Descripción	U.M.	Cantidad
Acondicionamiento Local	Unidades	1
Escritorio Gerencial	Unidades	1
Escritorio Oficina	Unidades	1
Silla Oficina para escritorio	Unidades	2
Archivadores	Unidades	6
Estantes de madera	Unidades	2
Útiles de oficina por mes	Unidades	1
Ventilador	Unidades	1
Impresión de guías remisión	Millar	1
Extintor 18kg	Unidades	2
Kit Primeros auxilios	Unidades	2
Impresora multifunción Epson L755	Unidades	1
Laptops	Unidades	2

**Fuente: Elaboración Propia**

**Tabla 24**  
**Insumos**

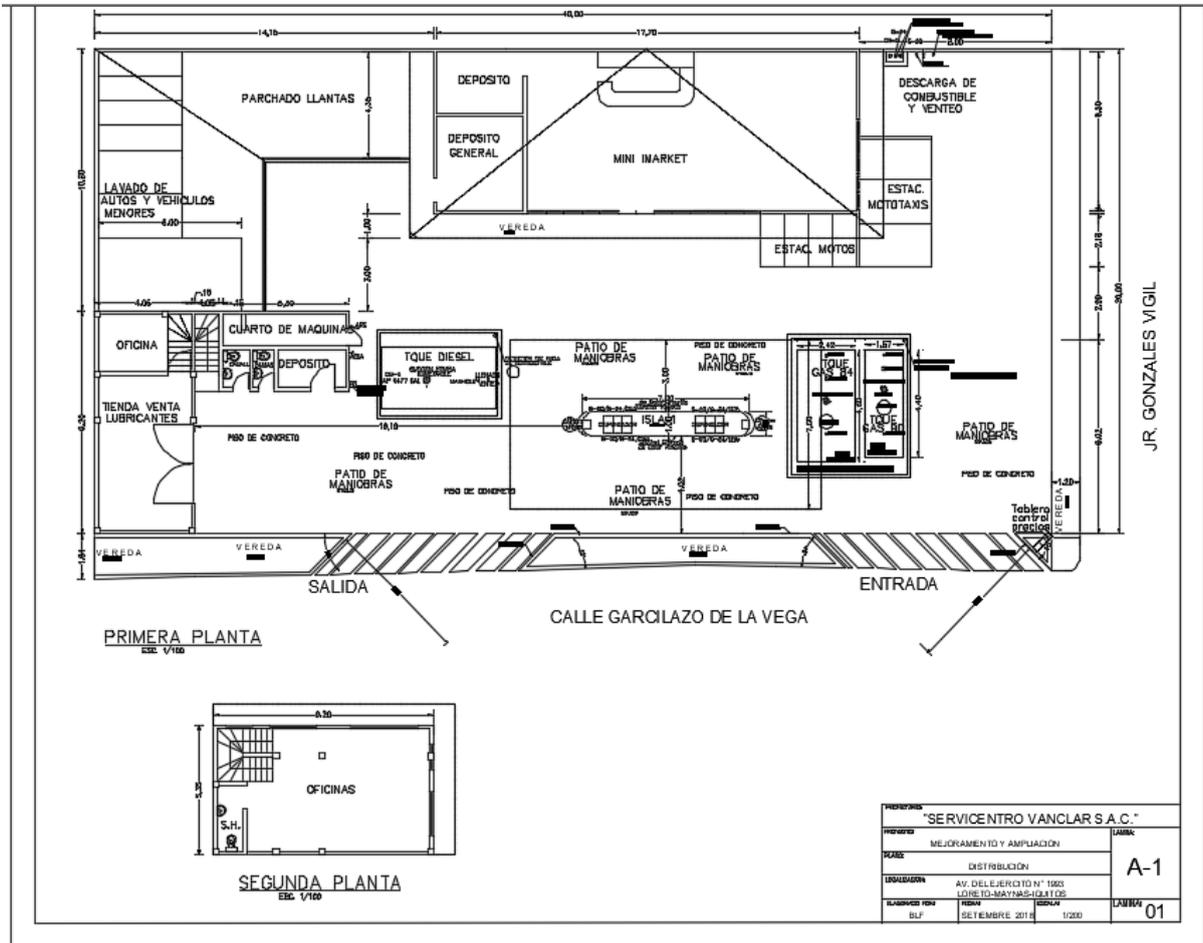
Descripción	U.M.	Cantidad
Dispensadores eléctricos multigrado	Unidades	2
Bombas sumergibles para los disp.	Unidades	2
Ticketeras y Pantallas táctiles	Unidades	2
Gasolina 84 oct	Galones	5,620
Gasolina 90 oct	Galones	2,250
Diesel	Galones	2,000

**Tabla 25  
Personal**

Puesto	Cantidad
<b>Despachadores</b>	
2 Turnos	4
<b>Administrativo</b>	
Secretaria	1
Gerente	1
Asesoría contable	1
Asesoría Legal	1

Fuente: Elaboración Propia

### 3.2.4 Infraestructura y características físicas



## **MEMORIA DESCRIPTIVA (ARQUITECTURA)**

### **a) ANTECEDENTES:**

El proyecto consiste en el mejoramiento de la construcción existente y la ampliación de la misma, con la inclusión de otros servicios que se brindará al usuario y con acceso principal desde la Av. Garcilazo de la Vega.

### **b) DEL TERRENO:**

Ubicado con frente a la Av. Del Ejército, distrito de Iquitos, provincia de Maynas, departamento de Loreto, con los siguientes linderos:

- Por el frente con la Av. Del Ejercito, con 20.00 ml
- Por el costado derecho entrando con propiedad de terceros, con 40.00ml
- Por el costado izquierdo entrando con la Av. Garcilazo de la Vega, con 40.00 ml.
- Por el fondo con propiedad de terceros, con 20.00 ml.

El área total del terreno es de:  $800.00m^2$ , Inscrito en los Registros Públicos de Loreto

### **c) DE LOS PARÁMETROS NORMATIVOS :**

- Área Libre : 30 %

- Zonificación : Zona Residencial (RDM)  
Compatible.

- Altura de edificación : 2 pisos

- Coeficiente de edificación : .....

**d) DE LA EDIFICACIÓN:**

**LA CONSTRUCCION EXISTENTE:** La construcción existente consta de dos pisos, cuya distribución es la siguiente:

**Primer piso:** Consta de:

Tienda de venta de lubricantes, oficina, escalera al segundo piso, servicios higiénicos de hombres y servicios higiénicos de mujeres, depósito, cuarto de máquinas, zona de aprovisionamiento de agua y aire, área de llenado de tanques y venteo.

Isla de expendio de combustibles: diésel, gasolina de 84 y 90 octanos, cuyos tanques de 2,000, 5,620, y 2,250 galones respectivamente están enterrados a una profundidad de 3.70m, conforme a las Normas de Osignermin, El RNE, y las Normas de Seguridad de Defensa Civil.

**Segundo piso:** Consta de escalera que viene del primer piso, oficinas y Servicio higiénico.

**LA AMPLIACIÓN:** Consta de un piso, cuya distribución es la siguiente:

**Primer piso:** Área de lavado de autos y vehículos menores, área de revisión y parchado de neumáticos, deposito general, minimarket con depósito de insumos, área de cajeros automáticos, área de estacionamiento de motos y moto taxis, reubicación del área de llenado de tanques y venteo.

**e) ESPECIFICACIONES TÉCNICAS:**

**DE LA CONSTRUCCIÓN EXISTENTE:**

**MUROS Y COLUMNAS:** La edificación está construida con columnas y vigas de amarre de concreto armado y muros de ladrillo tubular.

**TECHOS:** La cobertura es de planchas de zinc con tijerales de madera.

**PISOS:** Los pisos son de cemento pulido y bruñado en el primer piso y de loseta veneciana en el segundo piso

**PUERTAS Y VENTANAS:** Las puertas son de madera cedro, las ventanas de aluminio con vidrio, rejas metálicas de seguridad en el primer piso.

**REVESTIMIENTOS:** Los revestimientos en paredes son de tarrajeo frotachado, y pintura lavable; pintura barniz en puertas y pintura anticorrosiva en rejas de fierro.

**BAÑOS:** Los baños son de mayólica blanca y aparatos sanitarios de losa vitrificada blancos.

**INSTALACIONES ELÉCTRICAS Y SANITARIAS:** Agua fría, corriente trifásica, teléfono, empotrados.

**INSTALACIONES ESPECIALES:** Comprende: los tanques cilíndricos metálicos que están enterrados a una profundidad de 3.70m, con una estructura de concreto armado y colocación de la cama de arena debidamente apisonada tanto en la parte inferior como laterales y parte superior de los tanques, la instalación de los surtidores y los sistemas de seguridad del establecimiento, tablero de control de precios.

### **DE LA AMPLIACIÓN**

**MUROS Y COLUMNAS:** La edificación se hará con columnas y vigas de amarre de concreto armado y muros de ladrillo tubular.

**TECHOS:** La cobertura será de planchas de zinc con tijerales de madera.

**PISOS:** Los pisos de cerámica

**PUERTAS Y VENTANAS:** Las puertas de madera cedro, las ventanas y mamparas de aluminio con vidrio, rejas metálicas de seguridad.

**REVESTIMIENTOS:** Los revestimientos en paredes de tarrajeo frotachado, y pintura lavable; pintura barniz en puertas y pintura anticorrosiva en rejas de fierro.

**INSTALACIONES ELÉCTRICAS Y SANITARIAS:** Agua fría, corriente trifásica, teléfono, empotrados.

**INSTALACIONES ESPECIALES:** Comprende los equipos para realizar el lavado y parchado de llantas y la instalación de sistemas de seguridad del establecimiento,

Colocación del tablero de control de precios en la parte frontal del terreno.

**f) ÁREAS:**

**ÁREA TECHADA - CONSTRUCCION EXISTENTE:**

Primer piso : 70.50 m<sup>2</sup>

Segundo piso : 63.13 m<sup>2</sup>

Isla : 91.00 m<sup>2</sup>

Total área techada : 224.63 m<sup>2</sup>

**ÁREA TECHADA - AMPLIACIÓN:**

Primer piso:

Área de lavado de vehículos y

Servicio de parchado de llantas : 114.32 m<sup>2</sup>

Mini market, cajeros y depósitos : 149.40 m<sup>2</sup>

Total área techada : 263.72 m<sup>2</sup>

**ÁREA TERRENO : 800.00 m<sup>2</sup>**

**ÁREA TECHADA TOTAL : 488.35 m<sup>2</sup>**

**ÁREA LIBRE : 311.65 m<sup>2</sup> (39%)**

### 3.3 Localización del Negocio, factores determinantes



LEYENDA - ZONIFICACIÓN		
<b>1. RESIDENCIAL</b>		
	Densidad Alta	ZR-DA
	Densidad Media - Alta	ZR-DMA
	Densidad Media	ZR-DM
	Densidad Baja - 1	ZR-DB-1
	Densidad Baja - 2	ZR-DB-2
	Densidad Baja Especial	ZR-DB-E
	Densidad Baja Productiva	ZR-DB-P
<b>2. COMERCIAL</b>		
	Sectorial	ZCS
	Distrital	ZCD
	Metropolitano	ZCM
	Industrial	ZCIn
	Especializado	ZCE
<b>3. INDUSTRIAL</b>		
	Liviana 12	ZIL
	Gran Industria 13	ZGI
	Pesada 14	ZIP

Gráfico 18: Mapa de Zonificación  
Fuente: Municipalidad de Maynas

<b>Factores relevantes</b>	<b>Peso asignado</b>	<b>ALTERNATIVAS DE LOCALIZACIÓN (escala de 1 a 100)</b>					
		<b>A</b>		<b>B</b>		<b>C</b>	
		<b>Calificación</b>	<b>Ponderado</b>	<b>Calificación</b>	<b>Ponderado</b>	<b>Calificación</b>	<b>Ponderado</b>
Ubicación Estratégica		9	0.05				
Transporte de productos		5	0.05				
Mano de obra disponible		6	0.05				
Flujo de Personas			0.05				
Costo de vida		7	0.05				
Tarifas servicios públicos		8	0.10				
Costo del Arriendo		10	0.10				
Disponibilidad de agua		4	0.10				
Espacio para expansión		1	0.10				
Costo arrendamiento		2	0.10				
Eliminación de desechos		11	0.10				
Aceptación social de proyecto		3	0.15				
<b>TOTAL</b>	<b>1.00</b>		<b>Σ 1.00</b>		<b>Σ</b>		<b>Σ</b>

## CAPÍTULO IV: ESTUDIO DE LA INVERSIÓN Y FINANCIAMIENTO

### 4.1 INVERSIÓN FIJA

Es la descripción detallada de los activos tangibles e intangibles que serán utilizados en el proyecto.

#### 4.1.1 Inversión Tangible

Compuesta por los bienes tangibles como muebles y equipamientos de oficina.

<b>ACTIVOS TANGIBLES</b>	<b>S/.</b>
Acondicionamiento de Local	S/. 2,000.00
Escritorios	S/. 700.00
Extintor 12g	S/. 500.00
Estantes de madera	S/. 400.00
Archivadores Madera 3 Cuerpos	S/. 900.00
Sillas ergonómicas	S/. 200.00
Sillas comunes	S/. 100.00
Ventilador	S/. 150.00
Kit Primeros auxilios	S/. 200.00
<b>TOTAL ACTIVOS TANGIBLES</b>	<b>S/. 5,150.00</b>

<b>EQUIPO DE COMPUTO E INFORMÁTICA</b>	<b>S/.</b>
Servidor	S/. 3,000.00
Laptop	S/. 3,000.00
Impresoras	S/. 750.00
Equipos Celulares	S/. 3,000.00
<b>TOTAL EQUIPO DE COMPUTO E INFOR</b>	<b>S/. 9,750.00</b>

<b>EQUIPO DE OPERACIONES</b>	<b>S/.</b>
Dispensadores eléctricos multigrado	S/. 89,910.00
Bombas sumergibles para los disp.	S/. 11,188.80
Ticketeras y Pantallas táctiles	S/. 13,986.00
Pantalla LED de precios Combustible	S/. 8,500.00
Herramientas	S/. 2,500.00
<b>TOTAL EQUIPO DE OPERACIONES</b>	<b>S/. 126,084.80</b>

#### 4.1.2 Activos Intangible

Los activos intangibles son todos aquellos documentos que necesitamos para que nuestro centro de labores con todos los requisitos de ley como pagos al municipio, obtención de ruc, licencias municipales, Indecopi, entre otros.

<b>ACTIVO INTANGIBLE</b>	<b>S/.</b>
Estudio del proyecto de inversión	S/. 2,000.00
Constitución legal de la empresa	S/. 1,500.00
Licencia de funcionamiento y fumigación	S/. 345.00
Búsqueda y registro de marca	S/. 500.00
Sueldos y salarios	S/. 12,481.67
Promoción y publicidad (merchandising y facebook)	S/. 500.00
Dominio y Hosting	S/. 500.00
Sotware intergrado	S/. 34,000.00
<b>TOTAL ACTIVO INTANGIBLE</b>	<b>S/. 51,826.67</b>

#### 4.2 CAPITAL DE TRABAJO

Tiene como concepto la planilla mensual de los trabajadores de la empresa gastos de servicios de luz, agua, teléfono e internet, alquiler de local, materia prima, mano de obra e insumos.

<b>Capital de Trabajo</b>	<b>S/.</b>
Combustible	S/. 158,840.50
Transporte	S/. 1,528.80
Alquiler de Local	S/. 3,000.00
Servicios básicos (agua, electricidad, teléfono, Internet,pos)	S/. 1,020.00
Útiles de Aseo	S/. 400.00
Útiles de oficina	S/. 1,550.00
Alimentación	S/. 600.00
Otros imprevistos	S/. 3,597.51
<b>Total de Capital de Trabajo</b>	<b>S/. 170,536.81</b>

#### 4.3 INVERSIÓN TOTAL

Es la sumatoria de la inversión tangible más inversión intangible y el capital de trabajo.

<b>Inversión Total Requerida</b>	<b>S/.</b>
Activo fijo	S/. 140,984.80
Activo intangible	S/. 51,826.67
Capital de trabajo	S/. 170,536.81
<b>Total Inversión Requerida</b>	<b>S/. 363,348.27</b>

#### 4.4 ESTRUCTURA DE LA INVERSIÓN Y FINANCIAMIENTO

El financiamiento con capital propio será con un 50% y el 50% lo financiaremos directamente con el banco que apruebe el préstamo con la tasa más baja del mercado que se adecue a nuestra necesidad.

<b>Descripción</b>	<b>S/.</b>	<b>%</b>
Inversión total	S/. 363,348.27	100%
Capital propio	S/. 181,674.14	50%
Financiado	S/. 181,674.14	50%

#### 4.5 FUENTES FINANCIERAS

Hemos solicitado crédito a 04 entidades financieras de las cuales trabajaremos con el BBVA, que es el que nos da la mejor tasa de interés. 20%

#### 4.6 CONDICIONES DE CRÉDITO

Tasa Efectiva Anual	20,00%
Tasa Efectiva Mensual	1,53%
Nº de cuotas	36
Valor de cada cuota	S/. 6.601,85

Mes	Saldo Inicial	Amortización	Intereses	Cuota	Saldo Final
1	181.674,14	3.820,51	2.781,33	6.601,85	177.853,62
2	177.853,62	3.879,00	2.722,84	6.601,85	173.974,62
3	173.974,62	3.938,39	2.663,46	6.601,85	170.036,23
4	170.036,23	3.998,69	2.603,16	6.601,85	166.037,54
5	166.037,54	4.059,90	2.541,95	6.601,85	161.977,64
6	161.977,64	4.122,06	2.479,79	6.601,85	157.855,58
7	157.855,58	4.185,16	2.416,69	6.601,85	153.670,42
8	153.670,42	4.249,24	2.352,61	6.601,85	149.421,18
9	149.421,18	4.314,29	2.287,56	6.601,85	145.106,89
10	145.106,89	4.380,34	2.221,51	6.601,85	140.726,55
11	140.726,55	4.447,40	2.154,45	6.601,85	136.279,15
12	136.279,15	4.515,49	2.086,36	6.601,85	131.763,66
13	131.763,66	4.584,62	2.017,23	6.601,85	127.179,04
14	127.179,04	4.654,81	1.947,04	6.601,85	122.524,24
15	122.524,24	4.726,07	1.875,78	6.601,85	117.798,17
16	117.798,17	4.798,42	1.803,43	6.601,85	112.999,75
17	112.999,75	4.871,88	1.729,97	6.601,85	108.127,86
18	108.127,86	4.946,47	1.655,38	6.601,85	103.181,39
19	103.181,39	5.022,20	1.579,65	6.601,85	98.159,20
20	98.159,20	5.099,08	1.502,77	6.601,85	93.060,11
21	93.060,11	5.177,15	1.424,70	6.601,85	87.882,96
22	87.882,96	5.256,41	1.345,44	6.601,85	82.626,55
23	82.626,55	5.336,88	1.264,97	6.601,85	77.289,67
24	77.289,67	5.418,59	1.183,26	6.601,85	71.871,09
25	71.871,09	5.501,54	1.100,31	6.601,85	66.369,55
26	66.369,55	5.585,77	1.016,08	6.601,85	60.783,78
27	60.783,78	5.671,28	930,57	6.601,85	55.112,50
28	55.112,50	5.758,11	843,74	6.601,85	49.354,39
29	49.354,39	5.846,26	755,59	6.601,85	43.508,13
30	43.508,13	5.935,76	666,09	6.601,85	37.572,37
31	37.572,37	6.026,64	575,21	6.601,85	31.545,73
32	31.545,73	6.118,90	482,95	6.601,85	25.426,83
33	25.426,83	6.212,58	389,27	6.601,85	19.214,25
34	19.214,25	6.307,69	294,16	6.601,85	12.906,56
35	12.906,56	6.404,26	197,59	6.601,85	6.502,30
36	6.502,30	6.502,30	99,55	6.601,85	0,00

## CAPÍTULO V: ESTUDIO DE LOS COSTOS, INGRESOS Y EGRESOS

### 5.1 PRESUSUESTO DE COSTOS

#### COSTOS DE ADMINISTRACIÓN – PLANILLA

											ANUAL			
COD	CARGO	SUELDO	TOTAL REMUNERACION	DESCUENTOS			TOTAL DESCUENTOS	NETO A PAGAR	APORTACIONES	TOTAL APORTACIONES	VACACIONES	GRATIFICACION	CTS	
				TOTAL ONP	TOTAL AFP	RENTA 5TA CAT.								ESSALUD
				ONP 13%	AFP									9%
1	Gerente General	S/2.500,00	S/2.500,00	S/325,00		169.17	S/494,17	S/2.005,83	S/225,00	S/225,00	S/1.250,00	S/2.500,00	S/2.500,00	
2	Secretaria	S/1.200,00	S/1.200,00	S/156,00	-		S/156,00	S/1.044,00	S/108,00	S/108,00	S/600,00	S/1.200,00	S/1.200,00	
3	Contador	S/400,00	S/400,00	-	-			S/1.044,00		S/0,00				
4	Abonado	S/500,00	S/500,00	-	-			S/1.044,00		S/0,00				
5	Asesor Ssoma	S/400,00	S/400,00					S/1.044,00		S/0,00				
6	Operador 1	S/1.200,00	S/1.200,00	S/156,00	-		S/156,00	S/1.044,00	S/108,00	S/108,00	S/600,00	S/1.200,00	S/1.200,00	
7	Operador 2	S/1.200,00	S/1.200,00	S/156,00	-		S/156,00	S/1.044,00	S/108,00	S/108,00	S/600,00	S/1.200,00	S/1.200,00	
8	Operador 3	S/1.200,00	S/1.200,00	S/156,00	-		S/156,00	S/1.044,00	S/108,00	S/108,00	S/600,00	S/1.200,00	S/1.200,00	
9	Operador 4	S/1.200,00	S/1.200,00	S/156,00	-		S/156,00	S/1.044,00	S/108,00	S/108,00	S/600,00	S/1.200,00	S/1.200,00	
		<b>S/9.800,00</b>	<b>S/9.800,00</b>	<b>S/1.105,00</b>			<b>S/1.105,00</b>	<b>S/6.181,83</b>	<b>S/765,00</b>	<b>S/765,00</b>	<b>S/4.250,00</b>	<b>S/8.500,00</b>	<b>S/8.500,00</b>	

Costo Laboral Real Mensual = S/12,981.67 (Vacaciones, Gratificación, Cts)

Fuente: Elaboración Propia, 2018 Ley Mype 28015

Distribución de egresos y gastos operativos								
Tipo	Descripción	Mes	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
CF	Alquiler del local	S/. 3,000.00	S/. 36,000.00	S/. 36,000.00	S/. 36,000.00	S/. 36,000.00	S/. 36,000.00	S/. 36,000.00
CF	Servicios básicos (agua, electricidad, teléfono, Internet,pos)	S/. 1,020.00	S/. 12,240.00	S/. 12,240.00	S/. 12,240.00	S/. 12,240.00	S/. 12,240.00	S/. 12,240.00
CF	Útiles de Aseo	S/. 400.00	S/. 4,800.00	S/. 4,800.00	S/. 4,800.00	S/. 4,800.00	S/. 4,800.00	S/. 4,800.00
CF	Útiles de oficina	S/. 1,550.00	S/. 18,600.00	S/. 18,600.00	S/. 18,600.00	S/. 18,600.00	S/. 18,600.00	S/. 18,600.00
CF	Mantenimiento Equipos y Maquinarias	S/. 291.67	-	S/. 3,500.04				
CF	Sueldos y salarios	S/. 12,335.83	S/. 148,030.00	S/. 148,030.00	S/. 148,030.00	S/. 148,030.00	S/. 148,030.00	S/. 148,030.00
CF	Promoción y publicidad (merchandising y facebook)	S/. 500.00	S/. 6,000.00	S/. 6,000.00	S/. 6,120.00	S/. 6,242.40	S/. 6,367.25	S/. 6,494.59
CF	Dominio y Hosting	S/. 500.00	S/. 6,000.00	S/. 6,000.00	S/. 6,000.00	S/. 6,000.00	S/. 6,000.00	S/. 6,000.00
CF	Alimentación	S/. 600.00	S/. 7,200.00	S/. 7,200.00	S/. 7,200.00	S/. 7,200.00	S/. 7,200.00	S/. 7,200.00
CF	Otros imprevistos	S/. 3,597.51	S/. -	S/. 43,170.09				
CF	Depreciación		S/. -	S/. 38,562.29				
CV	Combustible			S/. 1,906,086.00	S/. 2,001,390.30	S/. 2,101,459.82	S/. 2,206,532.81	S/. 2,316,859.45
CV	Transporte			S/. 18,345.60	S/. 19,262.88	S/. 20,226.02	S/. 21,237.33	S/. 22,299.19
Inversión Inicial	Maquinarias Bienes		S/. 126,084.80	S/. -				
Inversión Inicial	Mobiliario		S/. 5,150.00	S/. -				
Inversión Inicial	Tecn. Inf. Y Común.		S/. 9,750.00	S/. -				
Inversión Inicial	Estudio del proyecto de inversión		S/. 2,000.00	S/. -				
Inversión Inicial	Constitución legal de la empresa		S/. 1,500.00	S/. -				
Inversión Inicial	Licencia de funcionamiento y fumigación		S/. 345.00	S/. -				
Inversión Inicial	Búsqueda y registro de marca		S/. 500.00	S/. -				
Inversión Inicial	Software integrado		S/. 34,000.00					
<b>TOTAL GASTOS DIVERSOS</b>			<b>S/. 418,199.80</b>	<b>S/. 2,248,534.03</b>	<b>S/. 2,344,875.61</b>	<b>S/. 2,446,030.66</b>	<b>S/. 2,552,239.80</b>	<b>S/. 2,663,755.66</b>

## 5.2 PUNTO DE EQUILIBRIO

DETERMINACIÓN DEL PUNTO DE EQUILIBRIO		
CONCEPTO	ANUAL	MENSUAL
INGRESOS	S/2,350,566.40	S/195,880.53
COSTOS VENTAS	S/1,924,431.60	S/160,369.30
COSTOS FIJOS	S/324,102.43	S/27,008.54

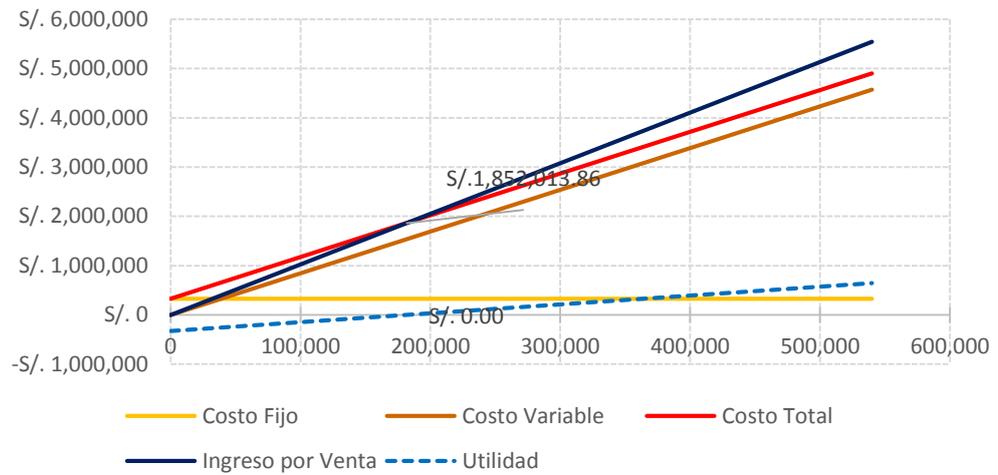
COSTO VARIABLE X UNIDAD (GALON)	
CONCEPTO	PRECIO
GASOLINA 84 OCT	S/.8.24
GASOLINA 90 OCT	S/.9.00
DIESEL B5	S/.7.93
TRANSPORTE	S/.0.08
<b>Total Costo x Galón</b>	<b>S/.8.47</b>

PRECIO VENTA X UNIDAD (GALON)	
CONCEPTO	PRECIO
GASOLINA 84 OCT	S/.10.20
GASOLINA 90 OCT	S/.10.92
DIESEL B5	S/.9.68
<b>Precio Venta x Galón</b>	<b>S/.10.27</b>

PUNTO DE EQUILIBRIO
<b>PTO DE EQUILIBRIO (Q) = COSTO FIJO TOTALES / (PVuni - CVuni)</b>

<b>CANTIDAD DE EQUILIBRIO (GALONES)</b>	<b>180,390.96</b>
<b>INGRESO DE EQUILIBRIO</b>	<b>S/.1,852,013.86</b>

## Punto de Equilibrio



### PUNTO DE EQUILIBRIO

Galones Vendidos	Costo Fijo	Costo Variable	Costo Total	Ingreso por Venta	Utilidad
0	S/. 324,102,43	S/. 0,00	S/. 324,102.43	S/. 0,00	- S/. 324,102,43
100.000	S/. 324,102,43	S/. 847,000.00	S/. 1,171,102.43	S/. 1,026,666.67	- S/. 144,435.76
140.000	S/. 324,102,43	S/. 1,185,800.00	S/. 1,509,902.43	S/. 1,437,333.33	- S/. 72,569.09
180.391	S/. 324,102,43	S/. 1,527,911.43	S/. 1,852,013.86	S/. 1,852,013.86	S/. 0.00
220.000	S/. 324,102,43	S/. 1,863,400.00	S/. 2,187,502.43	S/. 2,258,666.67	S/. 71,164.24
260.000	S/. 324,102,43	S/. 2,202,200.00	S/. 2,526,302.43	S/. 2,669,333.33	S/. 143,030.91
300.000	S/. 324,102,43	S/. 2,541,000.00	S/. 2,865,102.43	S/. 3,080,000.00	S/. 214,897.57
340.000	S/. 324,102,43	S/. 2,879,800.00	S/. 3,203,902,43	S/. 3,490,666.67	S/. 286,764.24
380.000	S/. 324,102,43	S/. 3,218,600.00	S/. 3,542,702.43	S/. 3,901,333.33	S/. 358,630.91
420.000	S/. 324,102,43	S/. 3,557,400.00	S/. 3,881,502.43	S/. 4,312,000.00	S/. 430,497.57
460.000	S/. 324,102,43	S/. 3,896,200.00	S/. 4,220,302.43	S/. 4,722,666.67	S/. 502,364.24
500.000	S/. 324,102,43	S/. 4,235,000.00	S/. 4,559,102.43	S/. 5,133,333.33	S/. 574,230.91
540.000	S/. 324,102,43	S/. 4,573,800.00	S/. 4,897,902.43	S/. 5,544,000.00	S/. 646,097.57

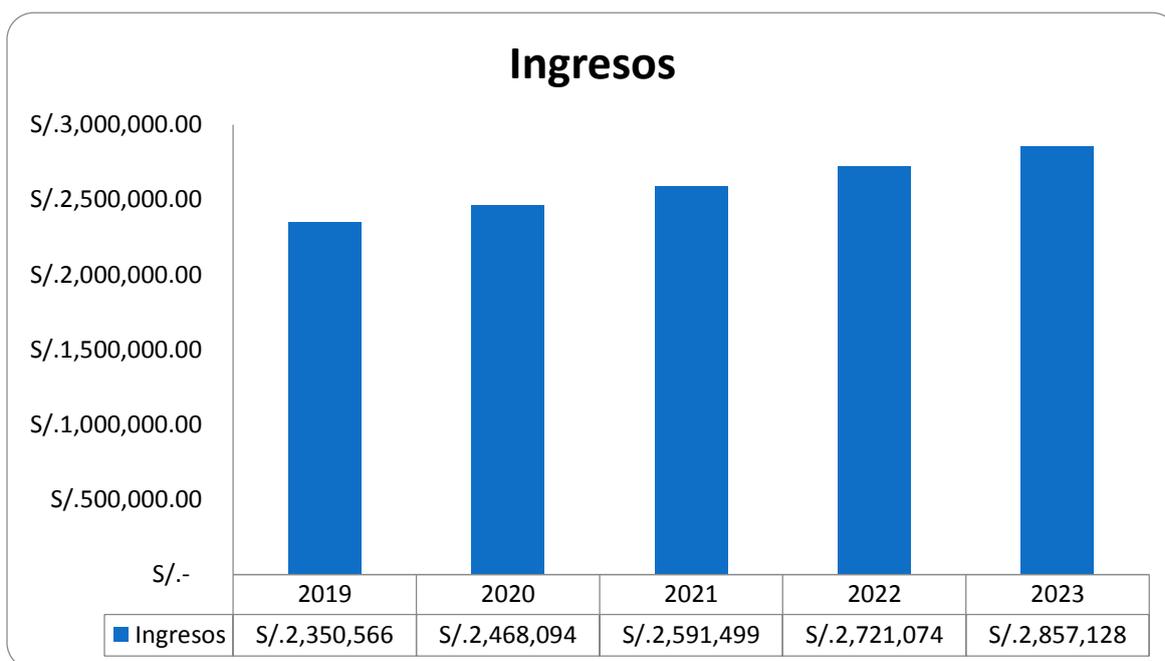
### 5.3 ESTADO DE GANANCIAS Y PÉRDIDAS

#### ESTADO DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS PROYECTADO (ANUAL)

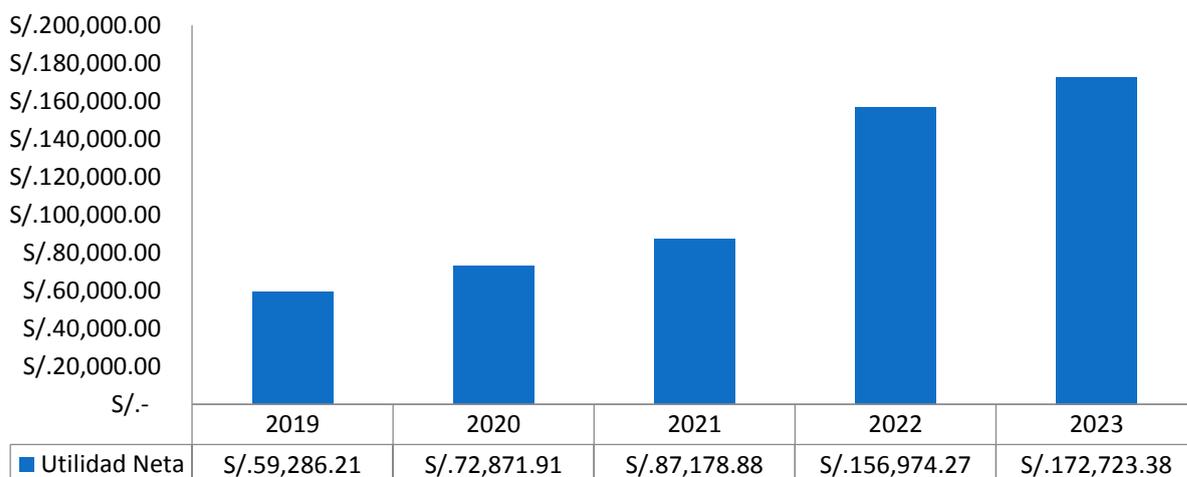
	2019	2020	2021	2022	2023
Ingresos	S/.2,350,566.40	S/. 2,468,094.72	S/. 2,591,499.46	S/. 2,721,074.43	S/. 2,857,128.15
Costo de Ventas	S/.2,065,217.89	S/. 2,161,839.47	S/. 2,262,872.13	S/. 2,368,956.42	S/. 2,480,344.93
Utilidad Bruta	S/.284,948.51	S/.306,255.25	S/. 328,627.32	S/.352,118.00	S/.376,783.22
Gastos de Operación	S/.121,632.40	S/.123,668.64	S/.125,747.14	S/.127,869.05	S/.130,035.53
Utilidad Operativa	S/.163,316.11	S/.182,586.61	S/. 202,880.18	S/.224,248.96	S/.246,747.69
Gastos Financieros	S/.79,222.20	S/.79,222.20	S/. 79,222.20		
Utilidad Antes de Impuestos	S/.84,093.91	S/.103,364.41	S/. 123,657.98	S/.224,248.96	S/.246,747.69
Impuestos (IR=29.5%)	S/.24,807.70	S/.30,492.50	S/.36,479.10	S/.67,274.69	S/. 74,024.31
<b>Utilidad Neta</b>	<b>S/.59,286.21</b>	<b>S/.72,871.91</b>	<b>S/. 87,178.88</b>	<b>S/.156,974.27</b>	<b>S/.172,723.38</b>

Impuestos (IR=29.5%)	29,50%	29,50%	29,50%	29,50%	29,50%
----------------------	--------	--------	--------	--------	--------

	2019	2020	2021	2022	2023
<b>Utilidad Neta</b>	<b>S/. 59,286.21</b>	<b>S/. 72,871.91</b>	<b>S/. 87,178.88</b>	<b>S/.156,974.27</b>	<b>S/. 172,723.38</b>



## Utilidad Neta



## 5.4 PRESUPUESTO DE INGRESOS

### PRESUPUESTO DE INGRESOS

Supuestos:	
Demanda en el periodo inicial (en unidades)	
Gasolina de 84	182,000.00
Gasolina de 90	29,120.00
Diesel	18,200.00
Tasa de crecimiento promedio por periodo	
Gasolina de 84	5.00%
Gasolina de 90	5.00%
Diesel	5.00%

	AÑOS				
	2019	2020	2021	2022	2023
<b>Ingresos Gasolina de 84</b>	<b>S/.1,856,400.00</b>	<b>S/. 1,949,220.00</b>	<b>S/. 2,046,681.00</b>	<b>S/. 2,149,015.05</b>	<b>S/. 2,256,465.80</b>
Demanda Gasolina de 84	182,000.00	191,100.00	200,655.00	210,687.75	221,222.14
Precio Gasolina de 84	<b>S/.10.20</b>	S/.10.20	S/.10.20	S/.10.20	S/.10.20
<b>Ingresos Gasolina de 90</b>	<b>S/.317,990.40</b>	<b>S/.333,889.92</b>	<b>S/.350,584.42</b>	<b>S/.368,113.64</b>	<b>S/.386,519.32</b>
Demanda Gasolina de 90	29,120.00	30,576.00	32,104.80	33,710.04	35,395.54
Precio Gasolina de 90	<b>S/.10.92</b>	S/.10.92	S/.10.92	S/.10.92	S/.10.92
<b>Ingresos Diesel</b>	<b>S/.176,176.00</b>	<b>S/.184,984.80</b>	<b>S/.194,234.04</b>	<b>S/.203,945.74</b>	<b>S/.214,143.03</b>
Demanda Diesel	18,200.00	19,110.00	20,065.50	21,068.78	22,122.21
Precio Diesel	<b>S/. 9.68</b>	S/. 9.68	S/.9.68	S/.9.68	S/.9.68
<b>INGRESOS TOTALES</b>	<b>S/.2,350,566.40</b>	<b>S/. 2,468,094.72</b>	<b>S/. 2,591,499.46</b>	<b>S/. 2,721,074.43</b>	<b>S/. 2,857,128.15</b>

## 5.5 PRESUPUESTO DE EGRESOS

Requerimientos en soles por tipo de producto y por unidad			
	Gasolina de 84	Gasolina de 90	Diesel
Combustible a granel	8.2400	9	7.93
Gasolina 84 Oct.	0	0	0
Gasolina 90 Oct.	0	0	0
Diesel	0	0	0
	8.2400		

## PRESUPUESTO DE MATERIA PRIMAS E INSUMOS

<i>Unidades producidas (proyectadas)</i>	2019	2020	2021	2022	2023
<i>Gasolina de 84</i>	182.000	191.100	200.655	210.688	221.222
<i>Gasolina de 90</i>	29.120	30.576	32.105	33.710	35.396
<i>Diesel</i>	18.200	19.110	20.066	21.069	22.122
Combustibles	1.906.086	2.001.390	2.101.460	2.206.533	2.316.859
Gasolina 84 Oct.	0	0	0	0	0
Gasolina 90 Oct.	0	0	0	0	0
Diesel	0	0	0	0	0
<b>Total de Materia Prima</b>	<b>1.906.086</b>	<b>2.001.390</b>	<b>2.101.460</b>	<b>2.206.533</b>	<b>2.316.859</b>

## PRESUPUESTO DE GASTOS INDIRECTOS DE FABRICACIÓN

Supuestos	
Servicio públicos (mensual)	S/. 1,020.00
Materiales Indirectos por unidad (Transporte)	S/. 0.08

	2019	2020	2021	2022	2023
Servicio de Terceros	S/.15,600.00	S/.15,600.00	S/.15,600.00	S/.15,600.00	S/. 15,600.00
Materiales indirectos	S/.18,345.60	S/.19,262.88	S/.20,226.02	S/.21,237.33	S/. 22,299.19
Servicios públicos	S/.12,240.00	S/.12,240.00	S/.12,240.00	S/.12,240.00	S/. 12,240.00
Depreciación y amortización de intangibles	S/.38,562.29	S/.38,562.29	S/.38,562.29	S/.38,562.29	S/. 38,562.29
<b>Total de Gastos Indirectos de Fabricación</b>	<b>S/.84,747.89</b>	<b>S/.85,665.17</b>	<b>S/.86,628.32</b>	<b>S/.87,639.62</b>	<b>S/. 88,701.48</b>

## Presupuesto de Gastos de ventas y Administrativos

Supuestos:	
Bono por unidad (cumplimiento de objetivos)	0.02
Gastos en publicidad (mensual)	500.00
Transporte vendedores e instalador(mensual)	0
Gastos en útiles de oficina (mensual)	1,950.00
Alquiler de oficina (mensual)	2,500

	2018	2019	2020	2021	2022
<b>Gasto de Ventas</b>	S/. 10,586.40	S/. 10,932.75	S/.11,298.91	S/. 11,676.58	S/.12,069.39
Salario personal de ventas (fijos)	S/. -	S/. -	S/. -	S/. -	S/. -
Bonificación por cumplimiento de objetivos	S/.4,586.40	S/. 4,815.72	S/. 5,056.51	S/. 5,309.33	S/. 5,574.80
Publicidad	S/. 6,000.00	S/. 6,120.00	S/. 6,242.40	S/. 6,367.25	S/. 6,494.59
Transporte vendedores e instalador	S/. -	S/. -	S/. -	S/. -	S/. -

<b>Gastos Administrativos</b>	S/. 111,046.00	S/. 112,732.92	S/. 114,448.24	S/. 116,192.47	S/. 117,966.14
Salarios - personal administrativo	S/. 57,646.00	S/. 58,798.92	S/. 59,974.90	S/. 61,174.40	S/. 62,397.88
Alquiler de oficina	S/. 30,000.00	S/. 30,300.00	S/. 30,603.00	S/. 30,909.03	S/. 31,218.12
Útiles de oficina y otros	S/. 23,400.00	S/. 23,634.00	S/. 23,870.34	S/. 24,109.04	S/. 24,350.13

<b>TOTAL DE GASTOS OPERATIVOS</b>	S/. 121,632.40	S/. 123,668.64	S/.125,747.14	S/. 127,869.05	S/. 130,035.53
-----------------------------------	----------------	----------------	---------------	----------------	----------------

## PLANILLAS DE TRABAJADORES

### Mano de obra directa

Cant.	Puesto	Sueldo Mensual	Sueldo Anual	Subtotal
4	Operadores	S/.1,558	S/.18,696	S/.74,784
0	Ayudantes	0	0	0
			<b>Total Anual</b>	<b>S/.74,784</b>

### Servicio de terceros

Cant.	Puesto	Sueldo Mensual	Sueldo Anual	Subtotal
1	Contador	S/.400	S/.4,800	S/.4,800
1	Abogado	S/.500	S/.6,000	S/.6,000
1	Ssoma	S/.400	S/.4,800	S/.4,800
			<b>Total Anual</b>	<b>S/.15,600</b>

### Administrativos

Cant.	Puesto	Sueldo Mensual	Sueldo Anual	Subtotal
1	Gerente	S/.3,246	S/.38,950	S/.38,950
1	Asistente administrativo	S/.1,558	S/.18,696	S/.18,696
0	Técnico	0	0	0
			<b>Total Anual</b>	<b>S/.57,646</b>

### Ventas

Cant.	Puesto	Sueldo Mensual	Sueldo Anual	Subtotal
0	Vendedores		0	0
0	Cajeros	0	0	0
			<b>Total Anual</b>	<b>S/.0</b>

### Resumen:

Cantidad de empleados involucrados directamente al proyecto	6
Gastos totales en planilla en un mes	S/.12,335.83
<b>Gastos totales en planilla en un año</b>	<b>S/.148,030.00</b>

## DEPRECIACION

### **Supuesto:**

Las edificaciones se deprecian a 2% anual; todos los demás activos fijos tangibles Duran 5 años.

Los intangibles se amortizan durante toda la vida útil del proyecto.

El capital de trabajo se recupera totalmente al final del proyecto.

### CUADRO DE DEPRECIACIONES

	Valor inicial	Depreciación por año	Depreciación Acumulada	Valor de rescate
Edificaciones	0	0	0	0
Otros Activos Fijos	S/.140,984.80	<b>S/.28,196.96</b>	S/.140,984.8	0
Intangibles (amortización)	S/.51,826.67	<b>S/.10,365.33333</b>	S/.51,826.66667	0
		<b>S/.38,562.29</b>		
Capital de trabajo	S/.166,939.30			S/.166,939.3

## 5.6 FLUJO DE CAJA PROYECTADO

FLUJO DE CAJA						
		2019	2020	2021	2022	2023
	0	1	2	3	4	5
<b>INGRESOS</b>	<b>0.00</b>	<b>S/.2,350,566.40</b>	<b>S/.2,468,094.72</b>	<b>S/.2,591,499.46</b>	<b>S/.2,721,074.43</b>	<b>S/.3,024,067.45</b>
Gasolina 84 Oct.		S/.1,856,400.00	S/.1,949,220.00	S/.2,046,681.00	S/.2,149,015.05	S/.2,256,465.80
Gasolina 90 Oct.		S/.317,990.40	S/.333,889.92	S/.350,584.42	S/.368,113.64	S/.386,519.32
Diesel		S/.176,176.00	S/.184,984.80	S/.194,234.04	S/.203,945.74	S/.214,143.03
Valor de rescate						S/.166,939.30
<b>EGRESOS</b>	<b>S/.363,348.27</b>	<b>S/.2,197,682.83</b>	<b>S/.2,301,721.80</b>	<b>S/.2,410,921.04</b>	<b>S/.2,525,537.87</b>	<b>S/.2,645,842.47</b>
Inversión	S/.363,348.27					
Costo de Ventas		S/.2,027,055.60	S/.2,123,277.18	S/.2,224,309.84	S/.2,330,394.13	S/.2,441,782.64
Gastos Operativos		S/.121,632.40	S/.123,668.84	S/.125,747.14	S/.127,869.05	S/.130,035.53
Impuesto a la renta		S/.48,994.83	S/.54,775.98	S/.60,864.05	S/.67,274.69	S/.74,024.31
<b>FLUJO DE CAJA ECONÓMICO</b>	<b>S/-.363,348.27</b>	<b>S/-.152,883.57</b>	<b>S/-.166,372.92</b>	<b>S/-.180,578.42</b>	<b>S/-.195,536.56</b>	<b>S/-.378,224.98</b>
Flujos Actualizados	S/-.363,348.27	S/.136,513.50	S/.132,651.52	S/.128,561.30	S/.124,304.60	S/.214,696.13
Saldo acumulado		S/-.226,834.77	S/-.94,183.25	S/.34,378.05	S/.158,682.65	S/.373,378.78
PRC	0.00	0.00	0.00	2.75	0.00	4.78
<b>Ingresos de Financiamiento</b>	<b>S/.181,674.14</b>					
<b>Egresos de financiamiento</b>		<b>S/.70,428.68</b>	<b>S/.73,423.31</b>	<b>S/.77,016.86</b>		
Amortización		S/.49,910.48	S/.59,892.57	S/.71,871.09		
Intereses		S/.29,311.72	S/.19,329.62	S/.7,351.11		
Ahorro fiscal		S/.8,793.52	S/.5,798.89	S/.2,205.33		
<b>FLUJO DE FINANCIAMIENTO</b>	<b>S/.181,674.14</b>	<b>S/-.70,428.68</b>	<b>S/-.73,423.31</b>	<b>-77,016.86</b>	<b>0.00</b>	<b>0.00</b>
<b>Ingresos Totales</b>	<b>S/.181,674.14</b>	<b>S/.2,350,566.40</b>	<b>S/.2,468,094.72</b>	<b>S/.2,591,499.46</b>	<b>S/.2,721,074.43</b>	<b>S/.3,024,067.45</b>
<b>Egresos Totales</b>	<b>S/.363,348.27</b>	<b>S/.2,268,111.51</b>	<b>S/.2,375,145.11</b>	<b>S/.2,847,937.90</b>	<b>S/.2,525,537.87</b>	<b>S/.2,645,842.47</b>
<b>FLUJO DE CAJA TOTAL</b>	<b>S/-.181,674.14</b>	<b>S/.82,454.89</b>	<b>S/.92,949.61</b>	<b>S/.103,561.55</b>	<b>S/.195,536.56</b>	<b>S/.378,224.98</b>
Flujos Actualizados	S/-.181,674.14	S/.73,626.00	S/.74,110.06	S/.73,729.79	S/.124,304.60	S/.214,696.13
Saldo acumulado		S/-.108,048.14	S/-.33,938.08	S/.39,791.71	S/.164,096.31	S/.378,792.44
PRC	0.00	0.00	0.00	0.00	3.78	0.00

## 5.7 BALANCE GENERAL

Balance General Anual					
	2019	2020	2021	2022	2022
Activo Total	S/. 572,242.44	S/. 512,290.74	S/. 453,362.14	S/. 553,953.09	S/. 576,451.83
Activo Corriente	S/. 379,576.81	S/. 319,625.11	S/. 260,696.49	S/. 361,287.46	S/. 383,786.19
Efectivo	S/. 10,843.28	S/. 15,032.48	S/. 16,628.85	S/. 18,321.41	S/. 19,844.26
Existencias	S/. 368,733.53	S/. 304,592.63	S/. 244,067.64	S/. 342,966.05	S/. 363,941.93
Activo no Corriente	S/. 192,665.63				
Activos Fijos	S/. 140,984.80				
Intangibles	S/. 51,680.83				
Pasivo y Patrimonio	S/. 572,242.44	S/. 512,290.74	S/. 453,362.12	S/. 553,953.09	S/. 576,451.83
Pasivo Total	S/. 331,282.10	S/. 257,744.70	S/. 184,509.10	S/. 215,304.69	S/. 222,054.31
Pasivo Corriente	S/. 331,282.10	S/. 257,744.70	S/. 184,509.10	S/. 215,304.69	S/. 222,054.31
Planilla	S/. 148,030.00				
Impuestos	S/. 24,807.70	S/. 30,492.50	S/. 36,479.10	S/. 67,274.69	S/. 74,024.31
Financiamiento LP	S/. 158,444.39	S/. 79,222.20	S/. -	-	-
Patrimonio Neto	S/. 240,960.34	S/. 254,546.05	S/. 268,853.01	S/. 338,648.41	S/. 354,397.52
Capital Social	S/. 181,674.14				
Utilidad del Ejercicio	S/. 59,286.21	S/. 72,871.91	S/. 87,178.88	S/. 156,974.27	S/. 172,723.38

Balance General Anual					
	2019	2020	2021	2022	2023
Activo					
Activo Corriente					
Efectivo	S/. 10,843.28	S/. 15,032.48	S/. 16,628.85	S/. 18,321.41	S/. 19,844.26
Existencias	S/. 368,733.53	S/. 304,592.63	S/. 244,067.64	S/. 342,966.05	S/. 363,941.93
Total Activo Corriente	S/. 379,576.81	S/. 319,625.11	S/. 260,696.49	S/. 361,287.46	S/. 383,786.19
Activo no Corriente					
Activos Fijos	S/. 140,984.80				
Intangibles	S/. 51,680.83				
Total Activo No Corriente	S/. 192,665.63				
Activo Total	S/. 572,242.44	S/. 512,290.74	S/. 453,362.12	S/. 553,953.09	S/. 576,451.83
Pasivo y Patrimonio					
Pasivo					
Planilla	S/. 148,030.00				
Impuestos	S/. 24,807.70	S/. 30,492.50	S/. 36,479.10	S/. 67,274.69	S/. 74,024.31
Financiamiento LP	S/. 158,444.39	S/. 79,222.20			
Pasivo Total	S/. 331,282.10	S/. 257,744.70	S/. 184,509.10	S/. 215,304.69	S/. 222,054.31
Capital Social	S/. 181,674.14				
Utilidad del Ejercicio	S/. 59,286.21	S/. 72,871.91	S/. 87,178.88	S/. 156,974.27	S/. 172,723.38
Patrimonio Neto	S/. 240,960.34	S/. 254,546.05	S/. 268,853.01	S/. 338,648.41	S/. 354,397.52
Pasivo y Patrimonio	S/. 572,242.44	S/. 512,290.74	S/. 453,362.12	S/. 553,953.09	S/. 576,451.83

## CAPÍTULO VI: EVALUACIÓN

### 6.1 Evaluación Económica y Financiera, Parámetros de Medición

#### EVALUACIÓN ECONÓMICA – FINANCIERA

	<b>Económico</b>	<b>Financiero</b>
VAN	S/. <b>373,378.78</b>	S/. 378,792.44
TIR	42.51%	59.16%
B/C	1,0416	1,0413
PRC	2,73	2,46

<b>COK</b>	<b>12%</b>
------------	------------

#### **Análisis:**

En cuanto a la evaluación económica financiera de la empresa SERVIVENTRO VANCLAR, se hace Referencia se ha incurrido en préstamos frente a terceros. Los datos económicos obtenidos nos demuestra que la empresa se encuentra es viable, se observa que el VAN es positivo y la TIR ofrece un retorno por encima del proyectado.

#### **EL COSTO PROMEDIO PONDERADO DEL CAPITAL (WACC)**

$WACC = \% \text{ Deuda} \times i (1 - T) + \% \text{ Patrimonio} \times K_e$

#### **Donde:**

WACC: Weight Average Cost Of Capital

% Deuda:  $\text{Deuda} / (\text{Deuda} + \text{Patrimonio})$

% Patrimonio :  $\text{Patrimonio} / (\text{Deuda} + \text{Patrimonio})$

## COSTO REAL DE LA DEUDA

$$Kd = i \times (1-T)$$

### Donde:

Kd Costo Real de la deuda  
 i Tasa de interés de Préstamo  
 T Tasa Impositiva del Impuesto a la renta

## BETA DESAPALANCADO

$$\text{Beta Desapalancado} = \frac{\text{Beta Histórico}}{(1+D \times (1-T)/Ep)}$$

$$\text{Beta Apalancado} = \text{Beta Desapalancado} \times (1+ D \times (1-T)/Ep)$$

### Donde:

D/Ep = Relación D/E Pasada  
 D/Ef = Relación D/E Futura  
 T = Tasa Impuesto A la Renta

		2019	2020	2021	2022	2023
	0	1	2	3	4	5
Deuda	S/.181,674.14	S/.131,763.66	S/.71,871.09	0.00	0.00	0.00
Patrimonio	S/.181,674.14	S/.240,960.34	S/.313,832.25	S/.401,011.13	S/.557,985.40	S/.730,708.78
Total	S/.363,348.27	S/.372,724.00	S/.385,703.34	S/.401,011.13	S/.557,985.40	S/.730,708.48

% Deuda	50.00%	35.35%	18.63%	0.00%	0.00%	0.00%
% Patrimonio	50.00%	64.65%	81.37%	100.00%	100.00%	100.00%

	1	2	3	4	5
Kd	0.26	0.26	0.26	0.26	0.26

Información Obtenida del Beta por Compañías de EEUU, B (Descapitalizado)  
= 0.71

<i>Industry Name</i>	<i>Number of firms</i>	<i>Beta</i>	<i>D/E Ratio</i>	<i>Effective Tax rate</i>	<i>Unlevered beta</i>
Oil/Gas Distribution	16	1.21	93.43%	4.84%	0.71

### **COSTO CAPITAL PROPIO ( COK)**

USD, Costo capital propio (Ke)= Rf+Bx(Rm-Rf)

PEN, Costo capital propio (Ke)= (1+Tasa dólares)\*(1+Devaluación)-1

#### **Donde:**

Ke= Costo de oportunidad del capital – Costo del capital propio.

Rf= Tasa libre de riesgo.

B= Sensibilidad del proyecto con respecto al mercado. Grado de Riesgo del proyecto.

Rm= Rentabilidad del mercado.

Rp= Riesgo país.

D= Devaluación.

	2019	2020	2021	2022	2023
	1	2	3	4	5
<b>Beta Proyecto</b>	<b>0.98</b>	<b>0.62</b>	<b>0.50</b>	<b>0.50</b>	<b>0.50</b>
<b>COK Dolares</b>	<b>0.10</b>	<b>0.08</b>	<b>0.07</b>	<b>0.07</b>	<b>0.07</b>
<b>COK Soles</b>	<b>0.12</b>	<b>0.10</b>	<b>0.09</b>	<b>0.09</b>	<b>0.09</b>

Teniendo los siguientes datos calculados: La tasa libre de riesgo del bono de los EEUU que representa el 5%, la rentabilidad del mercado que representa un 36.66% de NYMEX, Riesgo Pais de Peru de 1.07% el Beta y El COK,

Procederemos con el cálculo del WACC

	2019	2020	2021	2022	2023
	1	2	3	4	5
<b>WACC</b>	<b>0.13</b>	<b>0.11</b>	<b>0.09</b>	<b>0.09</b>	<b>0.09</b>

## **6.2 Evaluación Social**

La empresa contribuirá con la generación de empleos en el país y además contribuirá con el pago de impuestos.

## **6.3 Impacto Ambiental**

Tiene por objeto describir las medidas de prevención tendientes a mitigar los efectos negativos del emprendimiento sobre el ambiente.

### Medidas de Prevención

Las medidas de prevención de la contaminación tienen relación con métodos de minimización de la generación de los residuos. Lo que se quiere lograr es tomar acciones a fin de evitar, reducir o disminuir la cantidad o peligrosidad de los residuos generados. En general las opciones de minimización son reducción en la fuente (sustitución de materiales, modificaciones de los procesos o de los equipos, mejoras en la operación), reutilización y reciclaje.

En las actividades de las estaciones de servicio se pueden realizar reducciones en la fuente y eventualmente reciclaje, pero sólo fuera del establecimiento.

### Procedimientos Operacionales

Las buenas prácticas operacionales son procedimientos o políticas institucionales que dan como resultados la reducción de los residuos. Entre ellos se incluyen:

Prácticas para la prevención de las pérdidas:

Prevención de derrame. Manutención preventiva. Preparación para las emergencias.

Segregación de los flujos de residuos.

Medidas de procedimiento:

Documentación.

Manejo de material y almacenamiento.

Control del material e inventarios.

Listas de control

Prevención de las Pérdidas

Las principales fugas y derrames se producen los tanques subterráneos de almacenamiento de combustibles; para prevenir estas pérdidas se implementaran diferentes técnicas

Protección contra Derrames

Muchas de las pérdidas provienen de los derrames; estos a menudo ocurren cuando se desconecta la manga del camión; y aunque estos derrames son usualmente pequeños, si son reiterados pueden causar un daño ambiental serio. La mayoría de estos derrames se producen por error humano, y la manera de prevenirlos es siguiendo estrictamente los procedimientos estándar de llenado.

Protección contra Sobrellenados.

El sobrellenado en general produce más pérdidas que los derrames. El problema se puede resolver con las siguientes medidas:

Revisar que el tanque tenga suficiente espacio libre antes de realizar la carga.

Vigilar permanentemente mientras se realiza la carga de combustible y usar equipos de protección contra el sobrellenado: válvulas de sobrellenada automática, sistema de alarmas, o válvulas de bola flotante.

### **Detección de Fugas**

Para detectar posibles fugas de combustibles se aplican los sgtes. Métodos:

Monitoreo del agua subterránea;

Control de estanqueidad;

Construcción de pozos de monitoreo ubicados alrededor de los tanques.

Medidor manual del nivel del estanque;

Detector de fugas de las tuberías de succión;

Detector de fugas de las tuberías presurizadas; y

Ajuste estadístico de inventario,

Manejo de Materias Primas y Residuos.

Las buenas prácticas para el manejo de las materias primas y residuos son:

- Segregación de los residuos que generan para minimizar el costo y la disposición y la posibilidad de reciclar y reusar.
- Los contenedores deben almacenarse sobre una carpeta de cemento con sistemas de contención y recolección de líquidos.
- El almacenamiento de los residuos debe estar en áreas cubiertas para prevenir la humedad y filtraciones.

## **Medidas de Prevención para Residuos específicos**

Lavado de Pisos:

Utilizar métodos secos de limpieza para el lavado de las áreas de trabajo como los estropajos, escobas, trapos, etc y así reducir la generación de aguas contaminadas.

Las medidas de prevención de olores son las relacionadas con las medidas de prevención de derrames y fugas.

## **Ruidos**

Las medidas para prevenir los ruidos son básicamente la detención del funcionamiento de los motores en el establecimiento y la restricción de velocidad de los vehículos, además de un adecuado uso del usuario o cliente a fin de evitar el uso innecesario del claxon.

## **Residuos Líquidos**

Operación de la estación (lavado de pisos, derrames y pérdidas de gasolina, aceites, grasas y lluvia).

## **Protección contra incendios**

Fuentes de ignición No deben utilizarse fósforos o encendedores en un área de 6m de diámetro alrededor de las islas y áreas de llenado de tanques. Los motores de todos los vehículos deben permanecer apagados mientras dure la operación de cargado de combustible.

## **Control del fuego**

Cada estación de servicio debe tener extintores de 12 Kg de polvo químico seco PQS así:

2 por cada isla.

Dos en la oficina de administración de la estación de servicio

Uno por cada instalación que presta servicio adicional al de distribución de combustible.

Los extintores de las islas deben ser montados en colgadores y/o puestos en una caja para prevenir que la base del extintor se corroa; adicionalmente, deben inspeccionarse visualmente cada mes y deben ser recargados una vez al año. Las fechas de revisión y carga deben especificarse en el extintor. Si se saca un extintor de su puesto para recargarlo debe cambiarse inmediatamente por uno cargado.

## **Plan de respuesta de emergencia**

Se requiere de tomar acciones rápidas a fin de minimizar u ocasionar daños a la propiedad, lesiones personales y desarrollar un plan de respuesta a emergencias considerando los incidentes de mayor posibilidad de ocurrencia.

Equipo de Lucha Contra Incendio Debe ser política de la Administración de la Estación de Servicio promover la conformación de un Equipo de Lucha contra Incendio y dar capacitación al personal en técnicas para desarrollar acciones confiables y de respuesta inmediata ante la presencia de emergencias.

## **CAPÍTULO VII: CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES**

### **CONCLUSIONES**

De lo que se ha podido investigar y concluir es que el plan de negocios es RENTABLE y viable debido a las siguientes razones:

#### **1.-De la Organización y aspectos legales:**

1.1 El marco legal otorga ventajas tributarias y laborales que permiten reducir costos en el Régimen mype, lo que significa que puedo rentabilizar más el negocio.

1.2 La ubicación de mi local hace factible que mis clientes encuentren más fácilmente mi negocio por lo estratégicamente ubicado en una esquina y entre dos avenidas principales.

1.3 La estructura orgánica permite establecer sinergias y determinar las funciones que hacen que la implementación de las estrategias sean efectuadas eficientemente tiene impacto en la rentabilidad del negocio en un 36%

1.4 Al haberse escogido un SAC permite que identificar ventajas en el sistema bancarios donde la obtención de un crédito es menos oneroso por que la tasa que cobra es de 20% TCEA frente al 40% TCEA en EIRL o persona Natural con Negocio.

#### **2.-Del estudio de mercado:**

2.1 Se ha podido determinar que en el aspecto cuantitativo la oferta del servicio o producto hay poca competencia lo que permite calcular la capacidad productiva de nuestra empresa, lo que estaría cubriendo un 40% de la oferta en el sector Hidrocarburos.

2.2 Se ha podido determinar que en el aspecto cuantitativo la demanda del servicio o producto hay mucha insatisfacción donde la demanda potencial versus la demanda insatisfecha es de 40% dentro del plan del proyecto.

2.3 Una de las grandes ventajas comparativas es que el producto o servicio que se pretende ofrecer es precio lo que implica explotar un mercado insatisfecho.

2.4 Las proyecciones de la demanda que se ha establecido es que crece a una tasa 5% lo que significa que nuestras ventas crecen a 5%

### **3.-Del estudio técnico:**

3.1 Un aspecto a considerar sensible para lograr nuestras ventajas en el mercado, es que la capacidad productiva puede aumentar a 5% por que se estaría aprovechando economía de escala debida que la contratación de materiales y humanos permite afrontar con éxito la demanda insatisfecha.

3.2 Una de los factores determinantes es que la implementación en tecnología que utilizamos permite reducir tiempo (Teoría de colas), en los procesos en un 35%.

3.3 La localización del negocio es céntrico lo que conlleva a acercarnos a los proveedores, trabajadores y clientes con el negocio de modo que la empresa reduce costos.

### **4.-Del estudio de la inversión y financiamiento:**

4.1 En el proyecto se ha considerado que el capital físico incide positivamente en un 50% en la disminución de los costos debido a que es una inversión tangible con características modernas, y de última generación.

**4.2** La inversión intangible que va realizar la empresa constituye uno de los mayores activos debido que permite acelerar los tiempos en los procesos productivos en un 35%.

**4.3** En cuanto al capital de trabajo el plan de negocio considera que dada la rotación de ventas permite recuperarlo en 2.73 meses.

**4.4** En las fuentes de financiamiento, se ha considerado que el financiamiento propio en 50% y del Banco en un 50%, lo que permite rentabilizar el negocio.

**4.5** En las fuentes de financiamientos todas ellas han solicitado los requisitos de: BCP, BBVA Y SCOTIABANK, sin embargo, la tasa y la mejor opción es del BBVA

**4.6** Una de las mayores ventajas ha sido haber obtenido condiciones blandas de crédito con un periodo de gracia de 1 mes y a una tasa de 20% (TCEA).

#### **5.-Del estudio de costos, ingresos y egresos:**

**5.1** En el plan se ha considerado un presupuesto de ventas de S/ 1,852,013.86 que al haberse determinado el monto mínimo de ventas se logra el punto de equilibrio en 180,391 Galones.

**5.2** Se ha podido determinar en el estado de pérdidas y ganancias que las utilidades antes de impuestos asciende a S/ 84,093.91 para el primer año, S/ 103,364.41 para el segundo año, S/ 123,657.98 para el tercer año, S/ 224,248.96 para el cuarto año, S/ 246,747.69 para el quinto año.

**5.3** Unos de los principales egresos del presupuesto de flujo de caja es materia prima con un 85% del total de egresos, debido a que el giro de negocio corresponde a la venta de los combustibles.

**5.4** En el balance general se ha determinado que una de las estrategias de inversión fue la adquisición fue la compra de activos fijos por un monto de S/ 140,984.80 que equivale al 40% del monto total de lo invertido en bienes de capital.

**5.5** Se ha podido apreciar que uno de los factores de éxito que explica la rentabilidad del negocio es la combinación de la estrategia de endeudamiento de largo plazo con activos de corto plazo lo que le da liquidez suficiente para las operaciones corrientes de la empresa en una proporción de 1.15 a 1, por cada sol de deuda tengo para cubrir S/1.15

#### **6.-De la evaluación económica /financiera:**

**6.1** En la evaluación económica se ha podido determinar que el negocio es rentable por que el TIRE es de 42.51%, el VANE es de S/ 373,378.78 y el B/C es de 1.0416, con una tasa de descuento de 12%

**6.2** Por el lado financiero se ha determinado que al haber utilizado una estructura de financiamiento externo, el TIRF es de 59.16%, el VANF es de S/. 378,792.44 y el B/C es de 1.0413, con la misma tasa de descuento 12%.

**6.3** Cabe señalar, que la tasa de descuento se ha calculado por medio del costo de oportunidad de capital al haberse identificado bonos del tesoro.

**6.4** En la evaluación social, se tiene que la empresa impacta con sus productos y servicios coberturando a 500 clientes en 5 años de operaciones de la empresa, asimismo, los proveedores, mano de obra, capitalistas y gerentes se benefician con S/ 2,000,000.00, S/ S/. 93,984.00, S/237,666.59 y S/55,796 respectivamente, cuyos ingresos servirán para cubrir sus gastos de alimentación, vestido, vivienda y educación.

**6.5** En la evaluación ambiental el plan considera planes de ahorro en papelería que consiste en la facturación electrónica y que impactará positivamente en el uso sostenible de los recursos.

## **RECOMENDACIONES**

### **1.-De la organización y aspectos legales:**

1.1 Para los que recién inicia un negocio, se sugiere que sean muy cuidadosos al seleccionar la forma jurídica y los regímenes tributario y laboral, ya que por ese lado se puede aprovechar las ventajas y beneficios que ofrece ese marco legal permitiendo ahorrar costos y tener la facilidad de contratar y rescindir contratos sin que la empresa se perjudique con liquidaciones.

1.2 Los objetivos de la empresa deben estar alineados con las estrategias del FODA para que se puedan establecer con claridad los costos que irrogan en el flujo de caja.

### **2.-Del estudio de mercado:**

2.1 En referencia de la demanda insatisfecha, se sugiere que las encuestas sean ejecutadas cuidadosamente porque tiene incidencia en los cálculos de las futuras ventas e ingresos.

2.2 Es importante aplicar el tipo de estrategia de marketing adecuado de acuerdo al tipo de rubro que vamos a trabajar y determinar el segmento de mercado y el público objetivo a quienes nos vamos a dirigir.

### **3.-Del estudio técnico:**

3.1 Es importante realizar un diagrama de procesos y actividades que tendrá cada personal, con la finalidad de conocer cuáles son sus actividades. Así como

conocer la capacidad instalada y operativa para saber aprovechar de manera óptima los recursos disponibles.

3.2 Definir bien nuestros cuadros de requerimientos de bienes de capital, personal e insumos, así como la infraestructura y la localización del negocio del rubro que se desea desarrollar.

#### **4.-Del estudio de la inversión:**

4.1 La capacidad productiva del negocio deberá establecerse por medio de la identificación de las características de los bienes de capital antes de determinar el monto del presupuesto con que se cuenta para adquirirlos.

4.2 Uno de los criterios más comunes es que el capital de trabajo no siempre debe ser financiado en el largo plazo con préstamos sobre todo que las ventas pueden darte liquidez de corto plazo para descontar a futuro las amortizaciones.

#### **5.-Del estudio de costos, ingresos y egresos:**

5.1 Se requiere la convincente fundamentación de los costos sin que previamente se elabore un buen estudio técnico de la producción de acuerdo al rubro a desarrollar.

5.2 Los estados financieros son considerados como fuente de información para elaborar futuras estrategias de crecimiento en base a reinversiones y posibilidades de expansión que se podría reflejar en el balance general.

## **6.-Evaluación económica / financiera:**

6.1 La ejecución del proyecto debería estar condicionada a la determinación de los parámetros de medición económica y financiera como el TIR, VAN y B/C.

6.2 Uno de los aspectos que deberíamos tomar en cuenta por los nuevos negocios es la apertura de opciones de identificación de la tasa de descuento porque puede determinar el éxito o fracaso de un negocio.

## **7.-Evaluación social / ambiental:**

7.1 Se puede limitar la evaluación social a aspectos o detalles que no estén conectados con las formas comunes de contratación de los factores de la producción del negocio.

7.2 La evaluación ambiental se basa según el grado de capitalización de la empresa para evaluar el real impacto de una empresa con referencia a su contribución y uso cuidadoso de los recursos.

## REFERENCIAS

### **Diario La Región**

<https://diariolaregion.com/web/los-que-deseen-invertir-en-la-instalacion-de-un-grifo-o-estacion-deben-obtener-las-autorizaciones-exigidas-por-ley/>

### **Transitando Perú**

[www.transitando.com.pe](http://www.transitando.com.pe)

### **Municipalidad Provincial de Maynas**

<http://www.munimaynas.gob.pe/transparenciae/planeamiento/TUPA%202013%20Aprobado%2009.05.2013.pdf>

### **Asociación de Grifos y Estaciones de Servicios del Perú – AGESP**

<http://agesp.com/wp-content/uploads/2016/12/015-2006-EM.pdf>

### **Sima**

[www.sima.com.pe/transparencia/mapafonafesp/1400\\_simaperu\\_Matriz\\_Requisitos\\_Legales\\_SGA\\_201601.pdf](http://www.sima.com.pe/transparencia/mapafonafesp/1400_simaperu_Matriz_Requisitos_Legales_SGA_201601.pdf)

### **Facilito - Consulta de Precios en Línea por Departamentos**

<http://www.facilito.gob.pe/facilito/actions/PreciosCombustibleAutomotorAction.do>

### **Grifos y estaciones de servicios en la ciudad de Iquitos**

<http://grifos.net.pe/grifos-de-gnv-gasolina-y-diesel-en-iquitos/>

### **Asociación Automotriz del Perú - AAP**

<https://aap.org.pe/precios-de-vehiculos-nuevos-subiran-12-por-cambios-en-el-isc/>

### **Osirgnermin**

[http://www.osinergmin.gob.pe/seccion/centro\\_documental/Institucional/Estudios\\_Economicos/Reportes\\_de\\_Mercado/RSMMH-I-2017.pdf](http://www.osinergmin.gob.pe/seccion/centro_documental/Institucional/Estudios_Economicos/Reportes_de_Mercado/RSMMH-I-2017.pdf)

[www.osinergmin.gob.pe/seccion/centro\\_documental/PlantillaMarcoLegalBusqueda/Reglamento%20para%20la%20Comercializacion%20de%20Combustibles%20Liquidos%20y%20Otros%20Productos%20Derivados%20de%20los%20Hidrocarburos.pdf](http://www.osinergmin.gob.pe/seccion/centro_documental/PlantillaMarcoLegalBusqueda/Reglamento%20para%20la%20Comercializacion%20de%20Combustibles%20Liquidos%20y%20Otros%20Productos%20Derivados%20de%20los%20Hidrocarburos.pdf)

### **Gestión**

<https://gestion.pe/economia/reintegro-igv-amazonia-empresas-son-beneficiadas-245866>

### **Actualidad Empresarial**

[http://aempresarial.com/web/revitem/1\\_12508\\_68312.pdf](http://aempresarial.com/web/revitem/1_12508_68312.pdf)

### **Inei**

<https://www.inei.gob.pe/estadisticas/indice-tematico/poblacion-y-vivienda/>

**VisualFact**

<http://tiendacontable.blogspot.com/2012/03/sistema-de-grifos.html>

**ProInversión**

[www.investinperu.pe/modulos/JER/PlantillaStandard.aspx?are=0&prf=0&jer=8459&sec=1](http://www.investinperu.pe/modulos/JER/PlantillaStandard.aspx?are=0&prf=0&jer=8459&sec=1)

**Sunat**

[www.sunat.gob.pe](http://www.sunat.gob.pe)

**Sunafil**

[www.sunafil.gob.pe](http://www.sunafil.gob.pe)

## ANEXO 1: INSTRUMENTO DE RECOLECCIÓN DE DATOS

Instrucciones: La universidad promueve el estudio de los sectores empresariales. Por ello, agradeceremos a usted responder a las siguientes interrogantes u opiniones.

Nombre..... Sexo: Masculino  Femenino

### Pregunta N°1

¿Conoce usted la estación de servicios Servicentro Vanclar?

Sí  No

### Pregunta N°2

¿En el último mes realizó alguna compra en la estación de servicios Servicentro Vanclar?

Sí  No

### Pregunta N°3

¿Qué tipo de combustible consume usted?

Gasolina 84 Oct.  Gasolina 90 Oct.  Diesel

### Pregunta N°4

¿Con qué frecuencia realiza las compras en la estación de servicios Servicentro Vanclar?

Un día  Dos días  Tres días  Siete días

### Pregunta N°5

¿Le gustaría que la estación proporcione un nuevo tipo de combustible?

No  Si

Gasolina 95 Oct.  Gasolina 97 Oct.

**Pregunta N°6**

¿Le gustaría que la estación adicione nuevos servicios?

No  Si

Lavado  Parchado  Venta de lubricantes  Mini Market

**Pregunta N°7**

¿Está de acuerdo que dentro de la gasolinera exista un local de comida rápida?

Sí  No

**Pregunta N°8**

¿Cuáles de los medios de comunicación utiliza usted para informarse de un producto o servicio?

Radio  Periódicos  Revistas  Internet

**Pregunta N°9**

Los precios de los combustibles que la empresa ofrece son:

Elevados  Económicos  Normales

**Pregunta N°10**

¿Qué opina usted de la higiene y seguridad que presenta la empresa?

Excelente  Buena  Mala  Pésima

**Pregunta N°11**

Valore usted el servicio que brinda la empresa

Excelente  Buena  Mala  Pésima

Gracias por su amable atención

Encuestador.....

Fecha.....

Respuestas de la encuesta realizada a los clientes potenciales y actuales de la estación de servicios Servicentro Vanclar

### Edades de las personas entrevistadas

EDADES	HOMBRES		MUJERES		TOTAL	
	F	%	f	%	f	%
18-22	18	4.38	9	2.19	27	6.57
23-27	36	8.76	13	3.16	49	11.92
28-32	38	9.25	15	3.65	53	12.90
33-37	49	11.92	14	3.41	63	15.33
38-42	54	13.14	15	3.65	69	16.79
43-47	53	12.89	11	2.68	64	15.57
48-52	41	9.98	7	1.70	48	11.68
53-57	17	4.14	4	0.97	21	5.11
58-65	16	3.89	1	0.24	17	4.13
TOTAL	322	78.35	89	21.65	411	100

1. ¿Conoce usted la estación de servicios Servicentro Vanclar?

CATEGORIA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	386	93.92%
NO	25	6.08%
TOTAL	411	100%

2. ¿En el último mes realizó alguna compra en la estación de servicios Servicentro Vanclar?

CATEGORIA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	309	75.18%
NO	102	24.82%
TOTAL	411	100%

3. ¿Qué tipo de combustible consume usted?

<b>CATEGORIA</b>	<b>FRECUENCIA</b>	<b>PORCENTAJE</b>
Gasolina 84 Oct.	213	51.82%
Gasolina 90 Oct.	86	20.92%
Diesel	112	27.26%
Total	411	100%

4. ¿Con qué tipo de frecuencia realiza las compras en la estación de servicios?

<b>CATEGORIA</b>	<b>FRECUENCIA</b>	<b>PORCENTAJE</b>
Un día	44	10.71%
Dos días	64	15.57%
Tres días	71	17.27%
Siete días	232	56.45%
Total	411	100%

5. ¿Le gustaría que la estación de servicios proporcione un nuevo tipo de combustible?

<b>CATEGORIA</b>	<b>FRECUENCIA</b>	<b>PORCENTAJE</b>
Gasolina 95 Oct.	0	
Gasolina 97 Oct.	0	
Gas	0	
Total	0	0%

6. ¿Le gustaría que la estación adicione nuevos servicios?

<b>CATEGORIA</b>	<b>FRECUENCIA</b>	<b>PORCENTAJE</b>
Lavado	64	15.50%
Parchado	115	27.50%
Venta lubricantes	100	27%
Mini Market	132	30%
Total	411	100%

7. ¿Estaría de acuerdo que dentro de la gasolinera exista un local de comida rápida?

<b>CATEGORIA</b>	<b>FRECUENCIA</b>	<b>PORCENTAJE</b>
SI	350	70%
NO	61	30%
TOTAL	411	100%

8. ¿Cuáles de los siguientes medios usted utiliza para informarse de un producto o servicio?

<b>CATEGORIA</b>	<b>FRECUENCIA</b>	<b>PORCENTAJE</b>
Radio	272	66.18%
Revistas	33	8.03%
Periódicos	78	18.98%
Internet	28	6.81%
Total	411	100

9. Los precios de los productos que la empresa ofrece son:

<b>CATEGORIA</b>	<b>FRECUENCIA</b>	<b>PORCENTAJE</b>
Elevados	26	6.33%
Económicos	316	76.88%
Normales	69	16.79%
Total	411	100%

10. ¿Qué opina usted de la higiene y seguridad que presenta la empresa?

<b>CATEGORIA</b>	<b>FRECUENCIA</b>	<b>PORCENTAJE</b>
Excelente	83	20.20%
Buena	216	52.55%
Mala	61	14.84%
Pésima	51	12.41%
Total	411	100%

11. Valore usted el servicio que le brinda la empresa.

<b>CATEGORIA</b>	<b>FRECUENCIA</b>	<b>PORCENTAJE</b>
Excelente	96	23.36%
Buena	256	62.29%
Mala	34	8.27%
Pésima	25	6.08%
Total	411	100%



PERÚ

Presidencia del Consejo de Ministros

INDECOPI

DIRECCIÓN DE SIGNOS DISTINTIVOS

SOLICITUD DE REGISTRO DE MARCA DE PRODUCTO Y/O SERVICIO

<b>SECCIÓN 1. SOLICITANTE</b>			<input type="checkbox"/> Persona Natural	<input type="checkbox"/> Persona Jurídica
<b>1.1. Datos del Solicitante</b>				
Nombre o Denominación / Razón Social _____				
Documento de Identidad _____			RUC _____	
DIRECCIÓN DEL REPRESENTANTE EN EL PERÚ (DOMICILIO PARA EFECTOS DE NOTIFICACIONES)		DIRECCIÓN DEL REPRESENTANTE EN EL EXTERNO (DOMICILIO PARA EFECTOS DE NOTIFICACIONES)		
CALLE N° _____		CALLE N° _____		
CÓDIGO POSTAL _____		DPTO _____	DPTO _____	
TELÉFONO _____		TELÉFONO _____	TELÉFONO _____	
<b>1.2 Datos del Representante o Apoderado (llenar sólo en el caso de contar con representante)</b>				
Nombre o Denominación / Razón Social _____		Documento de Identidad _____	RUC _____	
DIRECCIÓN DEL REPRESENTANTE EN EL PERÚ (DOMICILIO PARA EFECTOS DE NOTIFICACIONES)				
CALLE N° _____				
CÓDIGO POSTAL _____		DPTO _____	DPTO _____	
TELÉFONO _____		TELÉFONO _____	TELÉFONO _____	
<input type="checkbox"/> Se adjunta documentación que acredita representación.				
<input type="checkbox"/> Documentación que acredita representación ha sido presentada en el Expediente N°: _____				
<input type="checkbox"/> Documentación que acredita representación se entregará en una fecha posterior.				

<b>SECCIÓN 2. DATOS RELATIVOS A LA MARCA</b>		
<b>2.1. Tipo de Marca</b>		
<input type="checkbox"/> DENOMINATIVA	<input type="checkbox"/> FIGURATIVA	<input type="checkbox"/> OTROS (especificar): _____
<input type="checkbox"/> DENOMINATIVA CON GRAPÍA ESPECIAL	<input type="checkbox"/> MIXTA	_____

<b>2.2. Indicación de la Marca</b> <small>(En caso de ser una marca denominativa consignar la denominación)</small>	<b>2.3. Reproducción de la Marca</b> <small>(En caso de marcas mixtas, figurativas, denominativas con grafía especial o mixtas, adjuntar e insertar al formato)</small>
<b>2.4. Precise si desea proteger el color o colores como parte de la Marca:</b> sí <input type="checkbox"/> no <input type="checkbox"/>	

**2.5. Lista de Productos y/o Servicios** (deberá pagar una tasa de tramitación por cada clase en la que solicite el registro)

Clase	PRODUCTOS Y/O SERVICIOS

MARCAR ESTE RECUADRO SI EL ESPACIO ANTERIOR NO ES SUFICIENTE. EN TAL CASO, INDICAR LOS PRODUCTOS Y/O SERVICIOS EN EL ANEXO A.

**SECCIÓN 3. REIVINDICACION DE PRIORIDAD (llenar sólo en caso de tenerla)**

<b>3.1. Número de la solicitud cuya prioridad sea reivindicada</b>	<b>3.2. Fecha de presentación</b>	<b>3.3. País de presentación</b>

**3.4. Documentos relativos a la prioridad extranjera**

COPIA DE LA SOLICITUD CERTIFICADA POR LA AUTORIDAD QUE LA OTORGA (preferente al Español, de ser el caso)

ME ADJUNTA CON LA PRESENTE SOLICITUD

ME APORTARÉ DENTRO DEL PLAZO ESTABLECIDO EN EL ARTÍCULO 19 DE LA DECISIÓN 488

**SECCIÓN 4. INTERÉS REAL PARA OPOSICIÓN ANDINA (llenar sólo de ser el caso)**

Esta solicitud se presenta para acreditar el interés real de la oposición formulada en el Expediente N°

-----  
Firma

-----  
Nombre del firmante



## DIRECCIÓN DE SIGNOS DISTINTIVOS

### SOLICITUD DE REGISTRO DE NOMBRE COMERCIAL

<b>SECCIÓN 1. SOLICITANTE</b>								
<input type="checkbox"/> Persona Natural <input type="checkbox"/> Persona Jurídica								
<b>1.1. Datos del Solicitante</b>								
Nombre o Denominación / Razón Social: _____								
Documento de Identidad: _____		RUC: _____						
<small>INDICAR SI SE TRATA DE UN NOMBRE COMERCIAL DE TIPO: (INDICAR CON UNO DE LOS SIGUIENTES)</small>								
<table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="width: 33%; height: 30px;"></td> <td style="width: 33%; height: 30px;"></td> <td style="width: 33%; height: 30px;"></td> </tr> <tr> <td style="text-align: center;"><small>COMERCIAL, REGISTRADO, INDICADO</small></td> <td style="text-align: center;"><small>OTRO</small></td> <td style="text-align: center;"><small>OTRO (Especificar)</small></td> </tr> </table>						<small>COMERCIAL, REGISTRADO, INDICADO</small>	<small>OTRO</small>	<small>OTRO (Especificar)</small>
<small>COMERCIAL, REGISTRADO, INDICADO</small>	<small>OTRO</small>	<small>OTRO (Especificar)</small>						
<b>1.2 Datos del Representante o Apoderado (llenar sólo en el caso de contar con representante)</b>								
Nombre o Denominación / Razón Social: _____		RUC: _____						
Documento de Identidad: _____		RUC: _____						
<small>INDICAR SI SE TRATA DE UN NOMBRE COMERCIAL DE TIPO: (INDICAR CON UNO DE LOS SIGUIENTES)</small>								
<table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="width: 33%; height: 30px;"></td> <td style="width: 33%; height: 30px;"></td> <td style="width: 33%; height: 30px;"></td> </tr> <tr> <td style="text-align: center;"><small>COMERCIAL, REGISTRADO, INDICADO</small></td> <td style="text-align: center;"><small>OTRO</small></td> <td style="text-align: center;"><small>OTRO (Especificar)</small></td> </tr> </table>						<small>COMERCIAL, REGISTRADO, INDICADO</small>	<small>OTRO</small>	<small>OTRO (Especificar)</small>
<small>COMERCIAL, REGISTRADO, INDICADO</small>	<small>OTRO</small>	<small>OTRO (Especificar)</small>						
<input type="checkbox"/> Se adjunta documentación que acredita representación.								
<input type="checkbox"/> Documentación que acredita representación ha sido presentada en el Expediente N°: _____								
<input type="checkbox"/> Documentación que acredita representación se entregará en una fecha posterior.								

<b>SECCIÓN 2. DATOS RELATIVOS DEL NOMBRE COMERCIAL SOLICITADO</b>		
<b>2.1. Tipo de Nombre Comercial</b>		
<input type="checkbox"/> DENOMINATIVO	<input type="checkbox"/> FIGURATIVO	<input type="checkbox"/> OTROS (especificar): _____
<input type="checkbox"/> DENOMINATIVO CON GRABIA ESPECIAL	<input type="checkbox"/> MIXTO	_____

<b>2.2. Indicación del Nombre Comercial</b> <small>(En caso de ser un nombre comercial denominativo, consigne la denominación)</small>	<b>2.3. Reproducción del Nombre Comercial</b> <small>(En el caso de nombres comerciales mixtos, figurativos, denominativos con grafía o otros, adjunte e inserte al fondo)</small>
	<b>2.4. Precisa si desea proteger el color o colores como parte del Nombre Comercial:</b> SI <input type="checkbox"/> NO <input type="checkbox"/>

**2.5. Lista de Actividades Económicas** (deberá pagar una tasa de inscripción por cada clase en la que solicite el registro)

CLASE	ACTIVIDADES ECONÓMICAS

MARCAR ESTE RECUADRO SI EL ESPACIO ANTERIOR NO ES SUFICIENTE. EN TAL CASO, INDIQUE LAS ACTIVIDADES ECONÓMICAS EN EL ANEXO A.

**2.6. Fecha de primer uso** (el cual deberá ser anterior a la fecha de presentación de la solicitud)

Día                  Mes                  Año

- Se adjunta documentación que sustentó el primer uso del Nombre Comercial.
- Documentación que acredita el primer uso ha sido presentado en el expediente N°:
- Documentación que sustentó el primer uso se entregará en una fecha posterior.

**SECCIÓN 3. REIVINDICACIÓN DE PRIORIDAD** (llenar sólo en caso de tenerla)

<b>3.1. Número de la solicitud cuya prioridad sea reivindicada</b>	<b>3.2. Fecha de presentación</b>	<b>3.3. País de presentación</b>

**3.4. Documentos relativos a la prioridad extranjera**

COPIA DE LA SOLICITUD CERTIFICADA POR LA AUTORIDAD QUE LA EXPIDIÓ (previsto al Regufo), de ser el caso)

- SE ADJUNTA CON LA PRESENTE SOLICITUD
- SE APORTARÁ DENTRO DEL PLAZO ESTABLECIDO EN EL ARTÍCULO 19 DE LA DECISIÓN 388

.....

Firma

.....

Nombre del firmante