

I INTRODUCCION AL PROYECTO

1.1.- Concepto de PYME

De acuerdo con Alfonso Gastañaduy (Benel, 2009) cuando se dice que el desarrollo económico en países emergentes es creciente o se mantienen en óptimos niveles generalmente se debe destacar el papel que juegan las pequeñas y medianas empresas (PYMES), tanto por su capacidad de generar empleos como ser la manifestación del espíritu emprendedor de sus propietarios o fundadores. Es por lo siguiente que el presente documento propone la importancia de conocer el sistema empresarial de la franquicia PEMEX como un medio para optimizar el desempeño de las denominadas estaciones de servicios o como comúnmente se les llama “gasolineras”, la cual se puede definir como una empresa que encaja perfectamente dentro de la categoría de las PYMES. Por esto y otros aspectos, en el presente documento se plantea una guía tanto para la operación de estaciones de servicio ya existentes y franquiciadas por parte de PEMEX así como para la apertura de nuevas sucursales de la franquicia PEMEX.

Para comenzar a introducirnos al negocio de las estaciones de servicio o mejor conocidas en nuestro país como “gasolineras” es necesario conocer las prácticas y políticas de la paraestatal PEMEX quien es la única que concede este tipo de franquicias en nuestro país. Con respecto al negocio de las franquicias PEMEX tomamos lo que nos dice la misma PEMEX que explica que se contempla a Petróleos Mexicanos como una empresa pública paraestatal mexicana petrolera, nacida en el año de 1938, a raíz del Decreto de Expropiación

Proyecto Final: Apertura sucursal de estación de servicio.

Petrolera emitido el 18 de marzo de 1938 por el entonces presidente de la república Lázaro Cárdenas del Río, y que es además la compañía estatal encargada de administrar la exploración, explotación y ventas del petróleo, siendo la mayor empresa no solo en México sino de Latinoamérica en su tipo. La misma PEMEX dice que para cumplir con la función de distribución y comercialización al menudeo de combustibles y lubricantes con estándares de alta calidad internacional, se ha creado el sistema de Franquicias Pemex. Dichas franquicias de acuerdo a PEMEX comenzó sus operaciones en el año de 1992 y casi de inmediato se dio a conocer los programas de difusión y promoción a nivel nacional. (<http://www.ref.pemex.com/octanaje/frnpx7.html>)

Es en esta época es cuando los empresarios comienzan la modernización de las estaciones de servicio, las cuales contaban con poco equipamiento y preparación profesional de sus empleados para su mantenimiento y operación.

Por ello la empresa Comercializadora de Combustibles Automotrices SA de CV ha detectado la oportunidad de crecer dentro del sector con la apertura de una nueva sucursal en los estados de Puebla o Tlaxcala. Esto a partir de que dicha empresa ha observado el potencial de crecimiento en las empresas de servicio (ver anexo 1 en anexos) a su vez que ha venido incrementando el volumen de sus ventas en combustibles principalmente, motivo por el cual los socios de la empresa han pensado en expandir la empresa con el objetivo de tener mayor participación en el mercado de venta de combustibles al menudeo.

1.2.- Planteamiento del problema

Se plantea la propuesta para crear una sucursal alterna de la empresa denominada Comercializadora de Combustibles Automotrices SA de CV con sede

Proyecto Final: Apertura sucursal de estación de servicio.

en el municipio de San Pablo del Monte, Tlaxcala, determinando si es posible contar con la viabilidad para apoyar la apertura de la misma. Se pretende realizar una búsqueda para identificar el desarrollo que podría tener la comunidad o la zona en donde la sucursal se instale; además de ello se usarán como referencias las ventas promedio diarias, semanales o mensuales de la empresa existente como medida de referencia. También, se hará uso de comparativos entre el flujo vehicular actual de la empresa existente con el que se obtenga de las zonas candidatas a albergar la sucursal de la empresa. Esto con el único fin de encontrar la zona con el mayor crecimiento en los últimos años o que albergue mayores posibilidades de éxito para una expansión de la empresa Comercializadora de Combustibles Automotrices SA de CV.

1.3 Objetivo general

El objetivo general de este estudio es la realización de un plan de negocios para determinar la viabilidad de crear una sucursal de estación de servicios de la empresa Comercializadora de Combustibles Automotrices SA de CV en las siguientes zonas:

- Carretera federal Tecamachalco-Tehuacán, municipio de Tecamachalco en el estado de Puebla.
- Periférico ecológico ubicación en junta auxiliar de Cuautlancingo en el estado de Puebla.
- Camino a Tlaltepango, municipio de San Pablo del Monte en el estado de Tlaxcala.

1.4 Objetivo específico

- Realizar un sondeo de mercado que permita definir la probabilidad de éxito de la estación de servicio, en base al promedio de flujo vehicular y ventas de la empresa matriz.
- Determinar misión y estructura organizacional del negocio.
- Determinar la capacidad de demanda que puede ser atendida dentro de la estación de servicio.
- Realizar un estudio financiero que evalúe si es factible o no crear este tipo de empresas también, en base a las ventas, y utilidades de la empresa ya existente.

1.5 Justificación

Se ha observado que en los últimos años las empresas de compra y venta de gasolinas y diesel al menudeo han tenido un importante crecimiento en nuestro país, esto debido al incremento en la compra de vehículos automotores diesel y gasolina tanto por parte de particulares como de flotillas (ver anexo 2 en anexos). Como se ha mencionado Comercializadora de Combustibles Automotrices es una empresa con bastantes años ya dentro del mercado de venta de combustibles al menudeo, sin embargo, aun no ha había planes serios para la creación de otra sucursal que ampliara el horizonte de mercado de la actual empresa.

Con la apertura de esta sucursal de estación de gasolina y locales adyacentes se pretende la primera de muchas más las cuales en un futuro pueda tener presencia en otras zonas de los estados de Puebla, Tlaxcala y el centro del país.

Proyecto Final: Apertura sucursal de estación de servicio.

Es por eso que la creación de una sucursal de estación de servicio en las zonas mencionadas, puede ser muy conveniente no sólo para los inversionistas de la empresa, sino también para personas que viven en la comunidad más cercana, en donde ésta se instale ya que sería una empresa que generará empleo y brindará sus servicios para ellos.

1.6 Alcances

Con este estudio se pretende analizar y sobre todo determinar si es conveniente o no la creación de una sucursal de la empresa Comercializadora de Combustibles Automotrices SA de CV en las siguientes ubicaciones:

- Carretera Federal Tecamachalco - Tehuacán en el municipio de Tehuacán.
- Periférico ecológico en el municipio de San Juan Cuautlancingo perteneciente al estado de Puebla
- Camino a Tlaltepango en el municipio de San Pablo del Monte en el estado de Tlaxcala.

El mercado meta que se tiene previsto es tanto automovilistas o transportistas que utilizan únicamente gasolina (Magna, Premium), así como a automovilistas, y empresas de transportistas que utilicen combustible Diesel o gasolina.

1.7 Limitaciones

Como suele suceder, en muchos proyectos existen limitaciones para la realización de éstos. Este proyecto no es la excepción y algunas de las limitaciones para este proyecto son:

- El proyecto solo se realizará para evaluar la posibilidad de instalar una sucursal de la empresa ya existente como en los estados de Puebla o Tlaxcala, específicamente en los municipios de San Pablo del Monte, Tehuacán o en la zona conurbada de Puebla capital.
- El mercado meta analizado serán automóviles y tracto-camiones que utilicen combustible diesel o gasolina y requieran aditivos o lubricantes.
- Se dará prioridad a la venta de combustible Magna y Diesel por representar casi el 95% d la demanda de combustible en nuestro país. (<http://www.eluniversal.com.mx/finanzas/85127.html>)
- Debido a las políticas de PEMEX en cuanto a venta de lubricantes dentro de las estaciones de servicio no será necesario un estudio de mercado con respecto a la marca de éstos, sin embargo, se hará uso de las ventas actuales en la empresa de los mismos para pronosticar la demanda de éstos en la nueva sucursal.
- Dependiendo de los resultados del proyecto se tomará la decisión si se implanta o no.
- La recopilación de datos se llevará a cabo de manera manual ya que la empresa no desea gastar demasiado en personal o equipo que cuente con totalizadores digitales o análogos por los costes de renta que ello implica.

Proyecto Final: Apertura sucursal de estación de servicio.

- En la realización del plan financiero no se tomarán en cuenta préstamos, como parte del costo de capital debido a que los inversionistas cuentan con el capital para realizar el proyecto.
- Finalmente la empresa estima un capital no mayor a \$8,000,000.00 para la realización del proyecto

1.8 Organización del estudio

CAPÍTULO I

En el capítulo se plantea el problema que se quiere solucionar, tomando en cuenta la creación de pequeñas empresas que puedan contribuir a mejorar la situación financiera del país, y a reactivar su economía. Es en este capítulo donde se plantean objetivos tanto generales como específicos a los que se esperan llegar, así como también se plantean la justificación, alcances y limitaciones del proyecto.

CAPÍTULO II

Marco Contextual: Se presenta brevemente la historia de PEMEX, de las franquicias PEMEX así como también, la historia, evolución y operación en la actualidad de la empresa Comercializadora de Combustibles Automotrices SA de CV.

CAPÍTULO III

Marco teórico: Se presenta una explicación breve y concisa de lo que es una estación de servicio, así como sus orígenes y se explican algunos conceptos básicos del plan de negocios, esto con el fin de tener claro el objetivo el plan.

CAPÍTULO IV

Método: Es en este capítulo donde se redacta el método que se implementa para crear una estación de servicio, así como también es necesario explicar cómo se obtuvo toda la información para llegar a resultados.

CAPÍTULO V

Resultados de la investigación: Después de obtener resultados en la investigación, se muestra su procesamiento para construir el plan de negocios del proyecto final.

CAPÍTULO VI

Plan de Negocios: resumen ejecutivo, panorama del negocio, plan financiero.

CAPÍTULO VII

Conclusiones y recomendaciones: Se presentarán las conclusiones y recomendaciones del proyecto final.