UNIVERSIDAD INTERNACIONAL SEK

FACULTAD DE CIENCIAS SOCIALES Y JURÍDICAS

Trabajo de fin de carrera titulado:

"ANÁLISIS DE LA COMERCIALIZACIÓN DEL DIÉSEL PREMIUM EN EL SECTOR AUTOMOTRIZ Y SU INFLUENCIA EN LA RENTABILIDAD DE LA EMPRESA PÚBLICA PETROECUADOR EN EL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO PERIODO 2014-2018"

Realizado por:

ENCALADA ROJAS CIRO RAÚL

Director del Proyecto:

MSc. CARMEN AMELIA CORAL GUERRERO

Como requisito para la obtención del título de:

MAGISTER EN COMERCIO CON MENCIÓN EN NEGOCIOS INTERNACIONALES

Quito, 2017

DECLARACIÓN JURAMENTADA

Yo, CIRO RAÚL ENCALADA ROJAS, con cédula de identidad 171956322-1, declaro bajo juramento que el trabajo aquí desarrollado es de mi autoría, que no ha sido previamente presentado para ningún grado a calificación profesional; y, que he consultado las referencias bibliográficas que se incluyen en este documento. A través de la presente declaración, cedo mis derechos de propiedad intelectual correspondientes a este trabajo, a la UNIVERSIDAD INTERNACIONAL SEK, según lo establecido por la Ley de Propiedad Intelectual, por su reglamento y por la normativa institucional vigente.

Ciro Raúl Encalada Rojas

C.C.: 171956322-1

DECLARATORIA

El presente trabajo de investigación titulado:

"ANÁLISIS DE LA COMERCIALIZACIÓN DEL DIÉSEL PREMIUM EN EL SECTOR AUTOMOTRIZ Y SU INFLUENCIA EN LA RENTABILIDAD DE LA EMPRESA PÚBLICA PETROECUADOR EN EL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO PERIODO 2014-2018"

Realizado por:

CIRO RAÚL ENCALADA ROJAS

Como Requisito para la Obtención del Título de:

MAGISTER EN COMERCIO CON MENCIÓN EN NEGOCIOS INTERNACIONALES

Ha sido dirigido por la profesora

CARMEN AMELIA CORAL GUERRERO

Quien considera que constituye un trabajo original de su autor

CARMEN AMELIA CORAL GUERRERO

DEDICATORIA

A Dios, porque a través de su gran amor llenó mi vida de fuerza, lucha y perseverancia para conseguir tan anhelada meta.

A mis padres y a todas las personas que han confiado en mí y me han brindado su apoyo incondicional.

A la Universidad y a todos aquellos docentes que compartieron sus conocimientos y fueron una guía en mi sendero recorrido.

AGRADECIMIENTO

Este proyecto está dedicado a Dios porque ha estado conmigo en cada paso que doy, cuidándome y dándome fortaleza para continuar, a mis padres y hermanos quienes han sido mi apoyo y me han brindado todo su amor más aún en los momentos difíciles; y, a todos aquellos familiares y amigos que de una u otra forma han contribuido para el cumplimiento de esta meta.

RESUMEN EJECUTIVO

El presente proyecto es un trabajo de investigación que tiene como principal objetivo analizar la comercialización del diésel premium en el Sector automotriz del D.M. de Quito en el periodo 2014-2018, para determinar su influencia en la rentabilidad de la EP Petroecuador, a través de los registros de Ventas y despachos en los Sistemas SCI y PCO8, los resultados de la encuesta efectuada a distribuidores como uno de los actores principales de la cadena de comercialización del diésel premium y mediante la investigación del autor.

El desarrollo de la Tesis de investigación, se ha estructurado en tres capítulos, en los cuales se plantea el problema, se establecen los objetivos de la investigación, así como también se determina el método aplicado y los recursos técnicos y materiales empleados en el desarrollo de la misma. Adicionalmente, se presenta la fundamentación conceptual, teórica, referencial y legal de la investigación, así también se realiza su diagnóstico a través del estudio del ambiente externo e interno y la investigación de campo de la comercialización de diésel premium.

El último capítulo, presenta la validación del proyecto de investigación, en el cual se resume el proceso de Comercialización de diésel premium en el D.M. de Quito, se formulan las hipótesis y se realiza la evaluación financiera de dicha actividad, con la finalidad de emitir conclusiones y recomendaciones que permitan el mejoramiento de la comercialización del diésel premium en el sector automotriz, el aprovechamiento de las externalidades positivas derivadas de dicha actividad, así como las acciones de regulación para restringir las externalidades negativas y obtener un nivel óptimo de producción y consumo del diésel premium, de tal manera que se maximicen los beneficios para la EP Petroecuador, la sociedad Ecuatoriana y el medio ambiente.

ABSTRACT

The present project is a research work whose main objective is to analyze the commercialization of premium diesel in the Automotive Sector of D.M. Of Quito in the period 2014-2018, to determine its influence on the profitability of the Petroecuador EP, through the records of Sales and Offices in the Systems SCI and PCO8, the results of the survey made to distributors as one of the actors of the chain of commercialization of premium diesel and through the research of the author.

The development of the Research Thesis has been structured in three chapters, in which the problem is raised, the objectives of the research are established, as well as the method applied and the technical and material resources used in the development of the same. Additionally, the conceptual, theoretical, referential and legal basis of the research is presented, as well as its diagnosis through the study of the external and internal environment and the field research of the commercialization of premium diesel.

The last chapter presents the validation of the research project, which summarizes the process of Marketing of premium diesel in D.M. Of Quito, the hypotheses are formulated and the financial evaluation of said activity is carried out, with the purpose of issuing conclusions and recommendations that allow the improvement of the commercialization of premium diesel in the automotive sector, the use of the positive externalities derived from said activity , As well as regulatory actions to restrict negative externalities and obtain an optimal level of production and consumption of premium diesel, so as to maximize the benefits for the Petroecuador EP, Ecuadorian society and the environment.

Índice

CAPITULO I 1
PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN 1
Antecedentes 1
1.1. Planteamiento del Problema 1
1.2. Formulación del problema 3
1.3. Sistematización del problema 3
1.4. Objetivo general 4
1.5. Objetivos específicos 4
1.6. Justificaciones 5
1.7. Identificación y caracterización de variables 5
1.8. Novedad y/o innovación 6
2. El Método 6
2.1. Tipo de Estudio 6
2.2. Modalidad de la investigación 6
2.3. Método de la investigación 7
2.4. Población y muestra 7
2.5. Operacionalización de variables 9
2.6. Selección de instrumentos de investigación 10
2.7. Validez y confiabilidad de instrumentos 10
3. Aspectos Administrativos 11
3.1. Recursos humanos 11
3.2. Recursos técnicos y materiales 11
3.3. Recursos Financieros 12
3.4. Cronograma de trabajo 12
CAPITULO II 13
FUNDAMENTACIÓN TEÓRICA Y DIAGNÓSTICO 13
1. Fundamentación teórica 13
1.1. Marco Conceptual 13
1.2. Marco teórico 16
1.3. Marco Referencial 25
1.4. Marco Legal 26
2. Diagnóstico 31

2.1 Ambiente Externo 31
2.2 Ambiente Interno 43
3. Investigación de Campo 52
3.1. Elaboración de los instrumentos de investigación 52
3.2. Recolección de Datos 55
3.3. Procesamiento, análisis e interpretación de Datos: 55
CAPITULO III 64
VALIDACIÓN DEL PROYECTO DE INVESTIGACIÓN Y DESARROLLO 64
1. Resumen de observación 64
2. Inducción 66
3. Hipótesis 69
4. Evaluación Financiera 70
5. Conclusiones 74
6. Recomendaciones 76
7. Bibliografía 78
8. Anexos 82

Índice de Ilustraciones

Ilustración 1 16
Ilustración 2 18
Ilustración 3 19
Ilustración 4 20
Ilustración 5 23
Ilustración 6 36
Ilustración 7 38
Ilustración 8 45
Ilustración 9 45
Ilustración 10 46
Ilustración 11 47
Ilustración 12 49
Ilustración 13 56
Ilustración 14 57
Ilustración 15 58
Ilustración 16 59
Ilustración 17 60
Ilustración 18 61
Ilustración 19 62
Ilustración 20 63
Ilustración 21 65
Ilustración 22 67

Índice de Tablas

Tabla 1 9
Tabla 2 9
Tabla 3 11
Tabla 4 12
Tabla 5 12
Tabla 6 70
Tabla 7 71
Tabla 8 72
Tabla 9 72
Tabla 10 73
Tabla 11 82

CAPÍTULO I

PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN

Antecedentes

1.1. Planteamiento del Problema

Actualmente, el mundo globalizado presenta constantes cambios que nos invitan a nivel empresarial a estar en constantes innovaciones en la forma de realizar nuestras actividades comerciales.

La EP Petroecuador, al ser una de las empresas más grandes del país, debe estar en constantes estudios, investigaciones, análisis, pruebas y cambios que permitan actualizar y definir mejoras institucionales, para optimizar la comercialización de los productos derivados del petróleo de una manera oportuna y eficiente.

"Es así que, conforme la política gubernamental, a partir del mes de noviembre del 2011, la EP Petroecuador inicia la ejecución de la primera etapa del Plan de Mejoramiento de Combustibles, cuya meta fue reducir, en una primera etapa, el contenido de azufre de 2.000 a 650 partes por millón (ppm.) en las gasolinas y en el diésel premium, así como también aumentar la cobertura y distribución de diésel premium para todo el sector automotriz del país, debido a

que inicialmente se proveía el combustible solamente en Cuenca, Quito y Guayaquil". (MinisterioH, 2017)

El sector automotriz es uno de los más grandes e importantes de la cadena de comercialización de combustibles en el país. Actualmente, en el D.M. de Quito existen 13 comercializadoras y 114 estaciones de servicio calificadas para el abastecimiento de combustibles al mencionado sector.

Para lograr el mejoramiento de la calidad del diésel premium y abastecer a todo el sector automotriz del país, la EP Petroecuador ejecutó la adecuación de una unidad especial en la Refinería Esmeraldas, así como también, fue necesario realizar importaciones para cubrir la demanda nacional del combustible en mención, lo cual representó mayores costos para la empresa en relación a los costos generados por la comercialización de diésel 2 (producto con el cual se abastecía al sector automotriz antes que inicie la comercialización de diésel premium), razón por la cual el presente trabajo está enfocado en analizar el proceso de comercialización de diésel premium y su afectación en la utilidad de la empresa y consecuentemente en su rentabilidad, a través de métodos de investigación y el análisis financiero de la información recabada respecto a los costos, gastos e ingresos asociados a la actividad en estudio.

Para el análisis financiero que se realizará en la presente investigación, se utilizarán cifras referenciales, en consideración de lo siguiente:

- La estructura del sistema de costos y gastos de la EP Petroecuador incluyen actividades del giro del negocio (materia prima, refinación, transporte y almacenamiento, cabotajes, alijes, importaciones, comercialización, y la absorción de los gastos administrativos) los cuales son calculados de forma unificada como un promedio ponderado.

- La información respecto a costos y ventas generadas por las estaciones de servicio de propiedad de la EP Petroecuador en su actividad comercializadora que abastecieron de diésel premium al D.M. de Quito hasta los primeros meses del presente año (EDS Amazonas y Ponceano), no se detalla en los sistemas y estados financieros de la empresa de forma separada a la generada en su actividad abastecedora.

1.2. Formulación del problema

¿Cómo se ha desarrollado la comercialización del diésel premium en el sector automotriz y su influencia en la rentabilidad de la Empresa Pública Petroecuador en el Distrito Metropolitano de Quito periodo 2014-2018?

1.3. Sistematización del problema

- ¿Cómo ha influenciado la comercialización del diésel premium en la Rentabilidad de la Empresa Pública Petroecuador en el Distrito Metropolitano de Quito periodo 2014-1018?
- ¿Cuáles han sido las ventas y los despachos de la comercialización del diésel premium en el D.M. de Quito en el período 2014-2018?
- ¿Cuáles han sido los beneficios de la comercialización del diésel premium del sector automotriz en la Empresa Pública Petroecuador en el período 2014-2018?

1.4. Objetivo general

Analizar la comercialización del diésel premium en el sector automotriz del D.M. de Quito periodo 2014-2018, para determinar su influencia en la rentabilidad de la Empresa Pública Petroecuador, a través de los registros de las ventas y despachos en los sistemas SCI y PCO8.

1.5. Objetivos específicos

- Analizar las ventas, a través de los despachos, costos y gastos asociados con la comercialización de diésel premium, para determinar el abastecimiento a las estaciones de servicio en el D.M. de Quito, del periodo 2014-2018.
- Estudiar los reportes de ventas y despachos de la comercialización del diésel premium, generados de los Sistemas SCI y PCO8 en el período 2014-2018, para determinar la utilidad o pérdida neta en la EP Petroecuador.
- Determinar los márgenes de pérdidas o ganancias realizados con la comercialización del diésel premium, en el segmento automotriz de la EP Petroecuador, para señalar posibles mejoras en el proceso de comercialización.

.

1.6. Justificaciones

Justificación Práctica:

La presente investigación servirá para entender cómo se realiza la comercialización del diésel premium al sector automotriz y cómo influye en la rentabilidad de la Empresa Pública Petroecuador en el período 2014-2018; así como también, las externalidades (positivas/negativas) generadas por la comercialización de diésel premium en el sector en análisis.

Los resultados obtenidos del análisis permitirán emitir sugerencias encaminadas al mejoramiento de la comercialización del diésel premium en el sector automotriz, el aprovechamiento de las externalidades positivas derivadas de dicha actividad, así como las acciones de regulación para restringir las externalidades negativas y obtener un nivel óptimo de producción y consumo del diésel premium.

1.7. Identificación y caracterización de variables

Variable independiente:

Comercialización del diésel premium.

Variable dependiente:

Rentabilidad en la Empresa Pública Petroecuador período 2014-2018.

1.8. Novedad y/o innovación

El presente trabajo de investigación sobre la comercialización del diésel premium en el D.M. de Quito, y su influencia en la rentabilidad de la empresa, busca analizar las prácticas aplicadas en dicha actividad y promover la aplicación de mejoras a través de sistemas de control y políticas de precios que permitan innovar el proceso de comercialización de diésel premium de tal forma que éste sea oportuno y eficiente en beneficio de la EP Petroecuador, los miembros de la cadena de comercialización, el consumidor final y la sociedad en general.

2. El Método

2.1. Tipo de Estudio

En el presente proyecto se utilizará el tipo de investigación ***explicativo***, el cual nos permitirá analizar y determinar la influencia de la comercialización del diésel premium (causa) en la rentabilidad de la empresa en estudio (efecto).

2.2. Modalidad de la investigación

El estudio del presente trabajo, reúne las características de un ***Estudio Documental y de Campo***, en virtud que el análisis de la comercialización del diésel premium se realiza en base a registros de ventas y despachos, costos y gastos asociados a la actividad de comercialización, etc.

obtenidos directamente de la Empresa en análisis, así como también de la opinión de los distribuidores respecto a su actividad de comercialización de diésel premium en el D.M. de Quito.

2.3. Método de la investigación

El presente trabajo se desarrolla mediante la aplicación del ***Método Inductivo***, en virtud que a partir de la observación y análisis de las ventas, despachos, costos y gastos generados por la comercialización del diésel premium al sector automotriz del Distrito Metropolitano de Quito, se busca determinar su influencia en la rentabilidad de la EP Petroecuador.

2.4. Población y muestra

Se realizarán encuestas a una muestra de 63 Distribuidores (Estaciones de Servicio "EDS") que abastecen de diésel premium al segmento automotriz del D.M. de Quito. Cabe indicar que actualmente el D.M. de Quito cuenta con un total de 114 estaciones de servicio.

Para la determinación del tamaño de la muestra se aplicó la siguiente fórmula:

$$n = \frac{z^2 * P * Q * N}{e^2 (N-1) + z^2 * P * Q}$$

En donde,

n = Tamaño de la muestra

N = Tamaño de la población	114 (Estaciones de Servicio)
Z^2 = Nivel de confianza (95%)	1.96
P = Proporción real estimada de éxito	90%
Q = Proporción real estimada de fracaso	10%
e = Error	5%

Desarrollo:

$$n = \frac{(1.96^2)(0{,}90)(0{,}10)(114)}{(0{,}05)^2 (114-1) + (1.96^2)(0{,}90)(0{,}10)}$$

$$n = \frac{0.9604(114)}{(0.2825) + (0.345744)}$$

$$n = \frac{39.414816}{(0.2825) + (0.345744)}$$

$$n = \frac{39.414816}{0.628244}$$

$$n = 62.75$$

$$n = 63$$

2.5. Operacionalización de variables

Variable Independiente: Comercialización del diésel premium (utilidad o pérdida neta generada de las Ventas de diésel premium realizadas al sector automotriz del Distrito Metropolitano de Quito).

Tabla 1

VARIABLE	TIPO DE VARIABLE	DEFINICIÓN	MEDICIÓN	INDICADORES
Comercialización del Diésel Premium	Variable independiente	La Gerencia de Comercialización es la encargada del almacenaje y despacho de derivados.	Galones.- Unidad de medida utilizada para la venta de Diésel Premum	Ventas Despachos Otros: Costos Gastos Nº de Clientes

Fuente: Investigación directa
Elaborado por: Autor

Variable Dependiente: Rentabilidad en la Empresa Pública Petroecuador período 2014-2018. (Relación entre la utilidad o pérdida neta generada de las Ventas realizadas al sector automotriz del Distrito Metropolitano de Quito y la inversión realizada para el efecto).

Tabla 2

VARIABLE	TIPO DE VARIABLE	DEFINICIÓN	MEDICIÓN	INDICADORES
Rentabilidad en la Empresa Publica Petroecuador	Variable dependiente	Se da en función de los beneficios obtenidos producto de la inversión.	Dólares.- Moneda utilizada para el comercio de Diésel Premium	Ingresos Costos Gastos Ventas

Fuente: Investigación directa
Elaborado por: Autor

2.6. Selección de instrumentos de investigación

La investigación se desarrollará con un análisis de recolección de información y datos publicados en la EP Petroecuador, así como también la revisión y análisis de sus ventas y despachos realizados a los clientes.

Encuestas.- Las encuestas se desarrollarán a los distribuidores de diésel premium en el D.M. de Quito, así como también observaciones directas en el proceso de comercialización.

2.7. Validez y confiabilidad de instrumentos

Para dar validez y confianza a los instrumentos utilizados para la obtención de información, los reportes para del análisis de ventas y despachos del diésel premium serán obtenidos de los Sistemas vigentes y actualizados de la EP Petroecuador; y, en lo que respecta a la realización de la encuesta, se establecerán niveles de confianza estadísticos para la determinación de la muestra.

3. Aspectos Administrativos

3.1. Recursos humanos

El autor de la presente investigación es el responsable de realizar la investigación, recopilar la información necesaria así como también realizar las encuestas correspondientes enfocadas al objeto de estudio.

- Autor: Ciro Raúl Encalada Rojas
- Directora de titulación: Carmen Amelia Coral Guerrero

3.2. Recursos técnicos y materiales

Tabla 3

RECURSOS	APLICACIÓN
Computador portátil	Desarrollo del proyecto
Flash memory	
Internet	
Materiales de oficina	
Anillados / Empastados	
Movilización	
Imprevistos	

Fuente: Investigación directa
Elaborado por: Autor

3.3. Recursos Financieros

Tabla 4

PRESUPUESTO	
RECURSOS	**APLICACIÓN**
Equipos	$ 1,400.00
Empastado	$ 120.00
Imprevistos	$ 100.00
Otros Gastos	$ 150.00
TOTAL	$ 1,770.00

Fuente: Investigación directa
Elaborado por: Autor

3.4. Cronograma de trabajo

Tabla 5

ACTIVIDAD	MES 1				MES 2				MES 3				MES 4			
	SEMANAS															
	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
Conultas Bibliográficas																
Redacción de Capítulo I																
Entrega Capítulo I																
Consultar y analizar Información																
Redacción de Capítulo II																
Entrega Capítulo II																
Consultar y analizar Información																
Redacción de Capítulo III																
Entrega Capítulo III																
Conclusiones y Recomendaciones																
Entrega Capítulo IV																

Fuente: Investigación directa
Elaborado por: Autor

CAPITULO II

FUNDAMENTACIÓN TEÓRICA Y DIAGNÓSTICO

1. Fundamentación teórica

1.1. Marco Conceptual

Para la comprensión del tema a desarrollarse se citan a continuación las definiciones de los distintos términos y actores de la cadena de comercialización del diésel premium para el sector automotriz.

Petróleo:

"Es una compleja mezcla natural de compuestos hidrocarburíferos que se encuentran en una roca. Se originó por la descomposición de la materia orgánica durante largos periodos, cuando la tierra era muy inestable y estaba poblada por dinosaurios, plantas y árboles que fueron enterrados y se transformaron en hidrocarburo por la presión y el calor". (Petroecuador, 2013)

Derivados del petróleo:

"Son los combustibles, solventes, asfaltos, aceites y demás productos obtenidos del proceso de refinación o industrialización del petróleo, exceptuando el gas licuado de petróleo". (Petroecuador, 2015)

EP Petroecuador: Empresa Pública de Hidrocarburos del Ecuador.

"Persona de derecho público con personalidad jurídica, patrimonio propio, dotada de autonomía presupuestaria, financiera, económica, administrativa y de gestión, cuyo objeto principal es la gestión del sector estratégico de los recursos naturales no renovables, para su aprovechamiento sustentable, conforme a la Ley Orgánica de Empresas Públicas y la Ley de Hidrocarburos, interviniendo en todas las fases de la actividad hidrocarburífera, bajo condiciones de preservación ambiental y de respeto de los derechos de los pueblos". (Decreto Ejecutivo, 2010)

Terminal de Almacenamiento:

"Instalaciones autorizadas y registradas en la Agencia de Regulación y Control Hidrocarburífero, conectadas al menos a un poliducto, en las cuales se realiza actividades de recepción, almacenamiento y despacho al granel de derivados del petróleo o derivados de petróleo y sus mezclas con biocombustibles". (Petroecuador, 2015)

Comercializadora:

"Las comercializadoras distribuyen y venden derivados bajo su marca y responsabilidad, a través de una red de distribuidores, convirtiéndose en intermediarias en la cadena de abastecimiento de combustibles, desde los centros de almacenamiento y despacho de propiedad de EP Petroecuador, hasta los puntos de venta al consumidor". (Petroecuador, 2013)

Red de Distribución:

"Conjunto de centros de distribución de propiedad o vinculados contractualmente a una comercializadora, que distribuyen derivados del petróleo o derivados de petróleo y sus mezclas con biocombustibles a los consumidores finales bajo la marca y estándares de esta". (Petroecuador, 2015)

Centros de Distribución (Estaciones de Servicio):

"Instalaciones autorizadas y registradas en la Agencia de Regulación y Control Hidrocarburífero, en las cuales se realizan actividades de recepción, almacenamiento y venta al consumidor final de derivados de petróleo y derivados de petróleo y sus mezclas con biocombustibles". (Petroecuador, 2015)

Los centros de distribución pueden ser propios y afiliados a una comercializadora en la que también participa la EP Petroecuador, la función de este actor dentro de la cadena de comercialización es la distribución de los combustibles al consumidor final.

Consumidor final:

"Persona natural o jurídica que utiliza los derivados del petróleo o derivados de petróleo y sus mezclas con biocombustibles para consumo final". (Petroecuador, 2015)

Segmentos de Mercado:

"Grupos homogéneos de consumidores finales de derivados del petróleo o derivados de petróleo y sus mezclas con biocombustibles, clasificados de acuerdo al tipo de actividad que realizan". (Petroecuador, 2015)

Segmento Automotriz:

"Consumidores finales que utilizan los derivados de petróleo o derivados de petróleo y sus mezclas con biocombustibles en vehículos automotores y cuantías domésticas". (Petroecuador, 2015)

1.2. Marco teórico

Con la finalidad de validar la contextualización y orientar el rumbo de las etapas subsecuentes del presente trabajo de investigación, a continuación se expondrán los principales lineamientos teóricos relacionados al tema en análisis.

Ilustración 1

La Comercialización

Fuente: Estudio de Mercado – Comercialización y Distribución de Producto
Elaborado por: Aimé Rivera Rodríguez & Kevin De La Fuente

Definiciones

La palabra "marketing" tiene su parecido en "comercialización" o "mercadeo", el concepto de marketing ha sido objeto de varias definiciones planteadas por autores, entre los cuales se destacan los siguientes:

AMA (1960): "es la realización de actividades empresariales que dirigen el flujo de bienes y servicios del productor al consumidor o usuario". (Castellanos, 2017)

Stanton (1969): "es un sistema total de actividades empresariales encaminado a planificar, fijar precios, promover y distribuir productos y servicios que satisfacen necesidades de los consumidores actuales o potenciales". (Castellanos, 2017)

Stanton y Futrell (1987): "está constituido por todas las actividades que tienden a generar y facilitar cualquier intercambio cuya finalidad es satisfacer las necesidades o deseos". (Castellanos, 2017)

Lambin (1991): "el proceso social, orientado hacia la satisfacción de las necesidades y deseos de individuos y organizaciones, para la creación y el intercambio voluntario y competitivo de productos y servicios generadores de utilidades". (Castellanos, 2017)

Kotler (1992): "proceso social y de gestión a través del cual los distintos grupos e individuos obtienen lo que necesitan y desean, creando, ofreciendo e intercambiando productos con valor para otros". (Castellanos, 2017)

Santesmases (1993): "un modo de concebir y ejecutar la relación de intercambio con la finalidad de que sea satisfactoria a las partes que intervienen y a la sociedad mediante el desarrollo, valoración, distribución y promoción por una de las partes de los bienes, servicios o ideas que la otra parte necesita". (Castellanos, 2017)

PROCESOS DE COMERCIALIZACIÓN

"Los procesos de comercialización deben estar encaminados a planificar, fijar precios, promover y distribuir productos y servicios que satisfagan las necesidades de los consumidores; pretendiendo como objetivos fundamentales incrementar la cuota de mercado, la rentabilidad y el crecimiento de las cifras de venta". (Coaching, 2017)

Para una mejor comprensión a continuación se sintetiza el proceso de comercialización, el cual se ocupa de analizar y estudiar estrategias comerciales que permitan a una empresa aprovechar las oportunidades del mercado objetivo y cumplir con sus metas de ventas y utilidades esperadas.

Ilustración 2

El Proceso de Comercialización

Fuente: Enciclopedia Financiera - Comercialización
Elaborado por: Autor

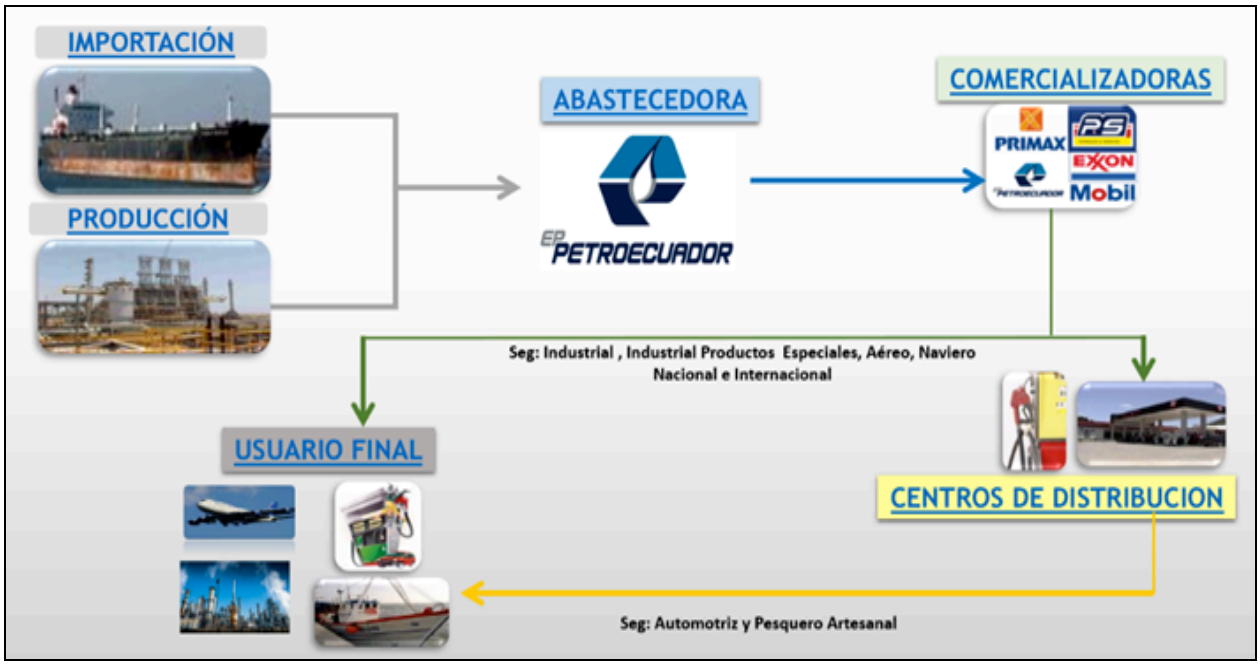
LA COMERCIALIZACIÓN DEL PETRÓLEO Y SUS DERIVADOS

La comercialización del petróleo y sus derivados en el Ecuador, es realizada por la EP Petroecuador a través de las Gerencias de comercialización Nacional e Internacional, siguiendo los procesos internos para satisfacer la demanda local, con estándares óptimos de calidad con responsabilidad social y ambiental.

El abastecimiento y comercialización de combustibles a nivel local se resume en el siguiente diagrama:

Ilustración 3

Cadena de Abastecimiento y Comercialización de Combustibles



Fuente: EP Petroecuador
Elaborado por: Subgerencia de Ventas Mayoristas

Ilustración 4

La Rentabilidad

Fuente: El Comercio – Petroecuador manda en la Comercialización de gasolina y diésel
Elaborado por: Autor

Definiciones

"El concepto de rentabilidad ha ido cambiando con el tiempo y ha sido usado de distintas formas, siendo éste uno de los indicadores más relevantes para medir el éxito de un sector, subsector o incluso un negocio, ya que una rentabilidad sostenida con una política de dividendos, conlleva al fortalecimiento de las unidades económicas. Las utilidades reinvertidas adecuadamente significan expansión en capacidad instalada, actualización de la tecnología existente, nuevos esfuerzos en la búsqueda de mercados, o una mezcla de todos estos puntos". (Torres, 2017)

"El diccionario de la Real Academia Española (RAE) define la rentabilidad como la condición de rentable y la capacidad de generar renta (beneficio, ganancia, provecho, utilidad). La rentabilidad, por lo tanto, está asociada a la obtención de ganancias a partir de una cierta inversión". (Gardey, 2017)

Tipos de rentabilidad

"En la economía, la ***rentabilidad financiera*** es considerada como aquel vínculo que existe entre el lucro económico que se obtiene de determinada acción y los recursos que son requeridos para la generación de dicho beneficio. En otras palabras, puede entenderse a la rentabilidad o "return on equity" en inglés (ROE), como el retorno que recibe un accionista en una empresa por participar económicamente de la misma". (DefiniciónAbc, 2017)

"La ***rentabilidad económica***, también llamada ROI (Return on Investment) mide la capacidad que tienen los activos de una empresa para generar beneficios, sin tener en cuenta como han sido financiados". (MYTRIPLEA, 2017)

"Además del aspecto económico y financiero, también existe la llamada ***rentabilidad social***. Esta, como contrapartida de la económica, considera que un Estado o institución gubernamental (pero también en casos empresas privadas) deben rendir más beneficios que pérdidas a la sociedad en la que se encuentran inmersos". (DefiniciónAbc, 2017)

"La rentabilidad social está vinculada al nuevo concepto de sustentabilidad o sostenibilidad, que supone que tanto los individuos como las empresas y los gobiernos deben incluir entre sus fines una idea de desarrollo que no agote las posibilidades de desarrollo de las generaciones futuras". (DefiniciónAbc, 2017)

Fórmula para calcular la rentabilidad simple

"Para hallar la rentabilidad debemos dividir la utilidad o la ganancia obtenida entre la inversión, y al resultado multiplicarlo por 100 para expresarlo en términos porcentuales": (CreceNegocios, 2017)

Rentabilidad = (Utilidad o Ganancia / Inversión) x 100

"Por ejemplo, si invertimos 100 y luego de un año la inversión nos generó utilidades de 30, aplicando la fórmula: (30 / 100) x 100, podemos decir que la inversión nos dio una rentabilidad de 30% o, dicho en otras palabras, la inversión o capital tuvo un crecimiento del 30%". (CreceNegocios, 2017)

Estado actual del conocimiento sobre el tema

Ilustración 5

El petróleo en el mundo

Fuente:https://www.google.com/search?tbm=isch&sa=1&btnG=Buscar&q=petroleo#imgrc=NaiGvYHtgb2yRM:
Elaborado por: Autor

"El petróleo es a nivel mundial la principal fuente de energía, conjuntamente con el gas natural y el carbón, constituyen aproximadamente el 80% de la matriz energética mundial, mientras que el 20% restante proviene de fuentes nucleares, biomasa, hidroelectricidad, y otras fuentes de energías renovables. Pensar en qué pasaría si se acabara repentinamente, hace llegar a la conclusión de que se trataría de una verdadera catástrofe: los aviones, los automóviles y autobuses, gran parte de los ferrocarriles, los barcos, centrales térmicas, muchas calefacciones... dejarían de funcionar". (Estrada, 2017).

Esta dependencia del petróleo lo convierte en un recurso muy importante para la economía local y cualquier plan de desarrollo de un país en crecimiento e industrialización; así también representa una fuente de contaminación ambiental y ha provocado la aparición de poderosos grupos económicos y geopolíticos, numerosos conflictos y guerras.

"Todo el mundo necesita del petróleo. En una u otra de sus muchas formas lo usamos cada día de nuestra vida. Proporciona fuerza, calor y luz; lubrica la maquinaria y produce alquitrán para asfaltar la superficie de las carreteras; y de él se fabrica una gran variedad de productos químicos". (Estrada, 2017)

"Debido a los grandes intereses económicos y políticos que existen por el petróleo en los mercados mundiales, se han creado varias organizaciones para establecer alianzas estratégicas que permitan manejar de una mejor manera el mercado en cuanto a su producción, transformación, importación y exportación de este producto y sus derivados". (Jaimes, 2016)

Por otra parte, al ser el petróleo un recurso no renovable es de suma importancia que esta dependencia disminuya en el tiempo por cuanto las reservas mundiales de éste se terminarán, por lo que es necesario el desarrollo de nuevas tecnologías de reemplazo más apegados con el medio ambiente y que sean renovables.

En la actualidad, existen más de 660 refinerías en 116 países que producen más de 85 millones de barriles de productos refinados por día, cada refinería tiene su estructura en particular según el crudo que se refine y las características operativas y económicas dependiendo de la región en la que se encuentre.

1.3. Marco Referencial

Artículo

Tema: 40 Años Construyendo el Desarrollo del País

Autor: Gerencia de Planificación y Control de Gestión

Resumen: La Gerencia de comercialización es la encargada del almacenamiento y despacho de derivados a nivel nacional, siendo su principal objetivo asegurar el suministro de hidrocarburos a todas las zonas de consumo masivo. Cuenta con centros de almacenamiento, 8 terminales y 12 depósitos, con instalaciones para la recepción de combustibles, que son transportados por poliductos y despachados a través de autotanques hacia los sitios de distribución final.

Artículo

Tema: El petróleo ecuatoriano y su incidencia en la economía nacional

Autor: Fabian Sigüenza C., Ronald Silva P.

Resumen: Petrocomercial realizará las actividades de comercialización interna de los derivados de hidrocarburos para cubrir el abastecimiento de combustible en el ámbito local, percibiendo ingresos que son utilizados para la reactivación económica. Actualmente está en vigencia las normas que posibilitan la inversión privada para el sector petrolero con lo referente a la comercialización, almacenamiento, transporte y la venta de los derivados del petróleo producidos o importados.

Artículo

Tema: Plan Maestro Petroecuador

Autor: Coordinación General de Planificación Estratégica y Control de Programas de Petroecuador

Resumen: Petrocomercial en el período enero-diciembre 2009, cumplió su misión de abastecer de combustibles derivados de petróleo a nivel nacional, lo que permitió movilizar la infraestructura industrial y comercial del país. Para poder cumplir de manera eficiente y oportuna esta actividad, la administración de Petrocomercial ha trabajado en la operación de mantenimiento de los Terminales y Poliductos.

1.4. Marco Legal

- **Constitución de la República del Ecuador**

Título I. Elementos Constitutivos del Estado. Capítulo Primero.- Principios fundamentales

"Art. 1.- (…) Los recursos naturales no renovables del territorio del Estado pertenecen a su patrimonio inalienable, irrenunciable e imprescriptible."

Título VI. Régimen de Desarrollo. Capítulo Quinto.- Sectores estratégicos, servicios y empresas públicas

"Art. 313.- El Estado se reserva el derecho de administrar, regular, controlar y gestionar los sectores estratégicos, de conformidad con los principios de sostenibilidad ambiental, precaución, prevención y eficiencia.

Los sectores estratégicos, de decisión y control exclusivo del Estado, son aquellos que por su trascendencia y magnitud tienen decisiva influencia económica, social, política o ambiental, y deberán orientarse al pleno desarrollo de los derechos y al interés social.

Se consideran sectores estratégicos la energía en todas sus formas, las telecomunicaciones, los recursos naturales no renovables, el transporte y la refinación de hidrocarburos, la biodiversidad y el patrimonio genético, el espectro radioeléctrico, el agua, y los demás que determine la ley."

"Art. 317.- Los recursos naturales no renovables pertenecen al patrimonio inalienable e imprescriptible del Estado. En su gestión, el Estado priorizará la responsabilidad intergeneracional, la conservación de la naturaleza, el cobro de regalías u otras contribuciones no tributarias y de participaciones empresariales; y minimizará los impactos negativos de carácter ambiental, cultural, social y económico."

- **Decreto Ejecutivo 315 de 6 de abril de 2010, publicado en el Suplemento del Registro Oficial 171 de 14 de abril de 2010**

"Art. 1.- Crear la Empresa Pública de Hidrocarburos del Ecuador, EP Petroecuador, como una persona de derecho público con personalidad jurídica, patrimonio propio, dotada de autonomía presupuestaria, financiera, económica, administrativa y de gestión,(…)

Art. 2.- El objeto principal de EP Petroecuador es la gestión del sector estratégico de los recursos naturales no renovables, para su aprovechamiento sustentable, conforme a la Ley Orgánica de Empresas Públicas y la Ley de Hidrocarburos, para lo cual intervendrá en todas las fases de la actividad hidrocarburífera, bajo condiciones de preservación ambiental y de respeto de los derechos de los pueblos."

- **Ley de Hidrocarburos, publicado en el Suplemento del Registro Oficial 711 de 15 de noviembre de 1978**

Capítulo VII. Comercialización

"Art. 68.- El almacenamiento, distribución y venta al público en el país, o una de estas actividades, de los derivados de los hidrocarburos será realizada por EP Petroecuador o por personas naturales o por empresas nacionales o extranjeras, de reconocida competencia en esta materia y legalmente establecidas en el país, para lo cual podrán adquirir tales derivados ya sea en plantas refinadoras establecidas en el país o importarlos.

En todo caso, tales personas y empresas deberán sujetarse a los requisitos técnicos, normas de calidad, protección ambiental y control que fije la Agencia de Regulación y Control Hidrocarburífero, con el fin de garantizar un óptimo y permanente servicio al consumidor."

"Art. 69.- La distribución de los productos será realizada exclusivamente por PETROECUADOR quien actuará por si misma o mediante las formas contractuales establecidas en esta Ley. La venta al público podrá ser ejercida por personas naturales o jurídicas a nombre de PETROECUADOR, las cuales suscribirán los correspondientes contratos de distribución con

la empresa filial respectiva, que garanticen un óptimo y permanente servicio al consumidor, de acuerdo con las disposiciones de esta Ley y las regulaciones que impartiere la Agencia de Regulación y Control Hidrocarburífero".

Capítulo VIII. Fijación de precios

"Art. 72.- "Los precios de venta al consumidor de los derivados de los hidrocarburos serán regulados de acuerdo al Reglamento que para el efecto dictará el Presidente de la República".

- **Resolución No. 004-002-DIRECTORIO-ARCH-2015**

Reglamento para autorización de actividades de comercialización de derivados del petróleo o derivados del petróleo y sus mezclas con biocombustibles, excepto el Gas Licuado de Petróleo (GLP)

Capítulo VI. De la Importación y Exportación

"Art. 28.- Volúmenes de importación o exportación: La Agencia de Regulación y Control Hidrocarburífero determinará los volúmenes de derivados del petróleo que podrán importar o exportar las comercializadoras autorizadas, sobre la base del informe técnico emitido por la EP Petroecuador, respecto a la disponibilidad del producto y necesidades del mercado."

- **Decreto Ejecutivo 338 de 25 de julio de 2005, publicado en el Suplemento del Registro Oficial 73 de 2 de agosto de 2005**

Reglamento sustitutivo para la regulación de los precios de los derivados de los hidrocarburos.

"Art. 1.- Se establecen los siguientes precios de venta en los terminales y depósitos operados por PETROCOMERCIAL (Hoy EP Petroecuador), para los derivados de los hidrocarburos que enseguida se listan:

Producto Precio de terminal (US $ /galón): (…) diésel 2 0.8042; diésel premium 0.8042 (…). En los precios antes indicados se incluyen los costos de refinación, comercialización interna e importación, así como el costo por facturación y despacho a 60 grados Fahrenheit. No se incluye el impuesto al valor agregado. (…)

Art. 2.- El precio máximo de venta al público por galón de la gasolina para la pesca artesanal, la gasolina extra, el diésel 1, el diésel 2 y el diésel premium que se comercialicen en el mercado nacional, será resultante de la suma del precio por galón de estos derivados a nivel de terminal y/o depósitos, más el valor correspondiente al impuesto al valor agregado sobre el precio por galón de terminal y/o depósitos, más el margen de comercialización que se aplique a cada galón de los derivados mencionados, fijado de acuerdo a la siguiente tabla: (…) PRODUCTO Margen de comercialización (US $/galón) (…) diésel 2 0.137; diésel premium 0.137 (…). El margen de comercialización incluye la tarifa correspondiente al impuesto al valor agregado generado en el proceso de comercialización."

2. Diagnóstico

2.1 Ambiente Externo

Macroentorno

El petróleo en el Ecuador

Para el Ecuador el petróleo es uno de los minerales más importantes, y constituye el principal recurso de fuentes de ingresos para la economía nacional. Sin el petróleo, el desarrollo de nuestro país hubiera contemplado mayores dificultades y su desarrollo hubiera sido más lento y con esto las posibilidades de riqueza hubieran sido mucho más limitadas.

El Ecuador es un país privilegiado en cuanto a factores como el petróleo, a tal punto de considéranos a planos internacionales como un país exportador, gracias a ello hemos podido formar parte de ciertas organizaciones que nos han permitido relacionarnos comercialmente y adquirir ciertas ventajas para la economía nacional, así como también mejores relaciones internacionales.

Ecuador al ser un país donde se extrae petróleo y sus derivados, se realizo exportación y posterior refinación del petróleo desde la Península de Santa Elena por la región costera así como también por la Amazonia ecuatoriana, lo que genero abarcar mayormente el mercado interno, sin embargo, debido al crecimiento de la población y el consumo de los derivados y realiza la producción de crudo donde se obtiene hasta 10.000 barriles día, suficiente para acaparar la demanda en el mercado local.

El Estado ecuatoriano efectuó la obligación de para que la empresa TEXACO-GULF pueda devolver las 930.000 hectáreas, con estas novedades el país paso a manejar las fases de la industria petrolera que antes estaban en compañías transnacionales; se procedió con la creación de CEPE "Corporación Estatal Petrolera Ecuatoriana" en 1972, la cual cumplió con un rol muy importante para el país por la generación de empleo y diversos desarrollos que dio un mayor valor agregado.

En 1989, CEPE forma parte del aparato estatal y asume el nombre de Empresa Estatal Petróleos del Ecuador, Petroecuador, con personalidad jurídica, patrimonio propio, autonomía administrativa, económica, financiera y operativa, integrada con sus filiales PETROPRODUCCION, PETROCOMERCIAL y PETROINDUSTRIAL, para mejorar la gestión así como también los diferentes recursos petroleros del Estado e intensificar la Industria Hidrocarbiurífera, generando valor agregado para competir en el mercado. (Poveda, y otros, 2013)

Posteriormente, en el año 2010 mediante Decreto Ejecutivo 315 el Presidente de la República creo la Empresa Pública de Hidrocarburos del Ecuador, EP Petroecuador, como una persona de derecho público con personalidad jurídica, patrimonio propio, dotada de autonomía presupuestaria, financiera, económica, administrativa y de gestión, con domicilio principal en el cantón Quito, provincia de Pichincha, disponiendo que los derechos y obligaciones, así como, las actividades de la Empresa Estatal Petróleos del Ecuador, Petroecuador y sus Empresas Filiales, pasen a la EP Petroecuador. (Decreto Ejecutivo, 2010)

Con Decreto Ejecutivo 1351-A de 1 de noviembre de 2012, publicado en el Segundo Suplemento del Registro Oficial 860 de 2 de enero de 2013, se reformó el artículo 1 del Decreto Ejecutivo 315, el cual excluyó de las actividades hidrocarburiferas de EP Petroecuador las fases de exploración y explotación, correspondiendo realizar esta actividad a PETROAMAZONAS EP. En este sentido, en la EP Petroecuador quedó la administración de refinación, almacenamiento, comercialización y transporte de hidrocarburos.

Con el tiempo transcurriendo el Ecuador se ha convertido en un exportador de hidrocarburos, ya que la comercialización de hidrocarburos constituye uno de los principales ingresos para el Estado y sectores que dinamizan la economía.

Forman parte del macroentorno de la empresa principalmente los siguientes factores:

- **Factores Político Legales**

En la gestión gubernamental y legislación emitida por las autoridades competentes, constituyen un impacto drástico en la empresa, ya que se imponen una serie de leyes y normas delimitando las actividades y/o decisiones a nivel empresarial que pueda efectuar la EP Petroecuador, (ejemplo: regulaciones de comercialización, precios, volúmenes, etc.).

- **Factores Económicos**

En conformidad al decreto ejecutivo 315, la EP Petroecuador con autonomía presupuestaria, financiera y económica, al ser una empresa pública, se encuentra sujeta a la política económica que establezca la Presidencia de la República del Ecuador a través del Ministerio de Finanzas. Así también, las condiciones y tendencias generales de la economía tanto nacional como internacional influyen directa o indirectamente sobre la gestión de la EP Petroecuador, (ejemplo: cambios en el precio del petróleo, variaciones en la inflación a nivel país que puede producir un efecto sustitución de combustible utilizado por el consumidor final, etc.).

- **Factores Globales**

Según estudios y publicaciones realizadas, la EP Petroecuador ocupa el puesto 22 de las mayores empresas de la región. Sin embargo, el cambio continuo y dinámico de los factores globales relacionados con el mercado hidrocarburífero influyen directamente en la EP Petroecuador, en consideración que ésta oferta crudo y derivados de petróleo a mercados externos, es decir, compite con organizaciones internacionales, es por esta razón que la empresa debe tener conocimiento de estos factores para aprovecharlos o en su defecto reducir su impacto.

- **Factores Socio Culturales**

En base a los medios publicitarios, los combustibles son productos de consumo masivo a nivel nacional, y de vital importancia para la realización de activadas de transporte, productivas, entre otras, los factores socio culturales como la composición demográfica, preferencias y costumbres de la población en general, etc. influyen en las decisiones y conducta de los clientes sobre que producto comprar y que cantidad.

- **Factores Tecnológicos**

La aplicación de nuevas tecnologías en el área hidrocarburífera influye en el incremento de la producción, disminución en los costos operacionales, desarrollo de energías sustentables, reducción del impacto ambiental, etc, que han limitado de cierta forma la implementación de tecnologías que permitan el desarrollo óptimo del sector.

En la industria petrolera, al igual que cualquiera otra, su competitividad deriva de su habilidad para desarrollar y utilizar tecnologías propias o ajenas. Las propias a través de la actividad de investigación y desarrollo, y las ajenas mediante convenios para su uso o a través de la adquisición.

Micro entorno

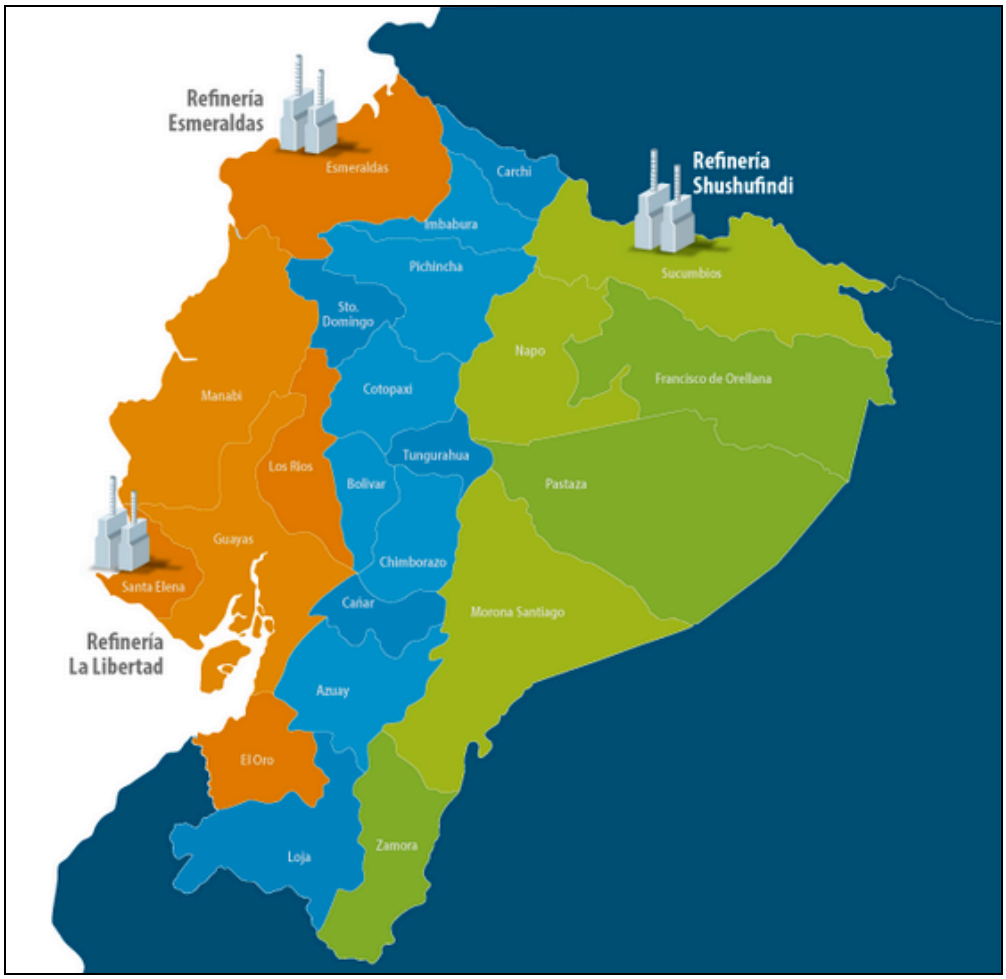
Fases de la industria petrolera en Ecuador

Refinación

"Industrializa el petróleo que se extrae de los campos petroleros del país en un promedio de 175.000 barriles diarios y lo procesa en las tres refinerías ubicadas estratégicamente en las regiones Amazónica y Litoral.

Ilustración 6

Refinerías a Nivel Nacional



Fuente: Página Web – EP Petroecuador
Elaborado por: EP Petroecuador

Refinería La Libertad

Con más de 70 años de operación constituye uno de los centros de refinación más antiguos del Ecuador y el segundo por su capacidad de procesar un promedio de 45.000 barriles diarios de crudo. Está ubicado en el cantón La Libertad, provincia de Santa Elena, en la costa.

Produce los siguientes derivados: GLP, gas licuado de petróleo o de uso doméstico; gasolina base, diésel oil 2, diésel 1, turbo fuel base, rubbertsolvent (solvente de caucho), solvente No. 1, mineral turpentine (solvente de pinturas), spray oil, absorveroil y fuel oil 4.

Refinería Shushufindi

La primera Refinería inició su operación en 1987 y la segunda Refinería en 1995. Sus productos finales son: gasolina Extra, diésel 1, jet fuel, diésel 2 y residuo.

La planta de gas produce en la actualidad 500 toneladas métricas por día (tm/día) de GLP y 2.800 BPD de gasolina.

Refinería Esmeraldas

Está ubicada en el sector noroccidental, en la provincia del mismo nombre y es la más grande del país. La Refinería Esmeraldas produce gasolinas Súper y Extra, diésel 1 (queroseno), diésel premium y combustibles para pesca artesanal entre otros productos.

Está en marcha su rehabilitación integral, para recuperar su capacidad de procesamiento de 110.000 barriles por día, con una inversión de US$ 740'000.000 (los trabajos concluirán en el 2014)" (Ep Petroecuador, 2017)

Transporte

Se ocupa de transportar los petróleos crudos denominados Oriente y Napo, así como de los derivados por sistemas de oleoductos y poliductos.

Ilustración 7

Transporte y Almacenamiento

Fuente: Página Web – EP Petroecuador
Elaborado por:: EP Petroecuador

Garantiza la entrega oportuna de crudos tanto para la exportación como para la refinación, con el compromiso de preservar el ecosistema.

Sistema de Oleoducto Transecuatoriano, SOTE Conformado por siete estaciones de bombeo y cuatro reductoras, transporta 304.500 barriles diarios de crudo desde la Amazonía hasta el terminal marítimo de Balao, ubicado en la costa norte del país, que cuenta con dos boyas para el amarre de buque tanques con un sistema electrónico de adquisición automática de datos.

Red de Poliductos

Posee 1.597 kilómetros y conecta con centros de refinación, puntos de distribución movilizando 100.000 barriles diarios de diversos combustibles, garantizando el abastecimiento de combustible para el incremento de la demanda nacional, reduciendo riesgos y costos. Almacenamiento de crudo: La cabecera del SOTE, en la estación de Lago Agrio, posee capacidad de acopio de 2'000.000 y la terminal de Balao con una capacidad de acopio de 3'200.000 barriles.

Almacenamiento de derivados

"El país dispone de una capacidad operativa de almacenamiento de 2'662.617 barriles, dividida en: 1'345. 588 barriles en la Zona Norte y 1'317. 029 en la Zona Sur del Ecuador, que se distribuyen en 103 tanques, 6 tanques bullet y 10 esferas de gas ubicadas en diferentes terminales". (Ep Petroecuador, 2017)

Comercialización Internacional

Despliega estrategias de comercialización para el comercio de hidrocarburos, con preferencia en consumidores finales, ya sean de países o empresas del estado y/o privadas. Esta división posee a su cargo la importación de los derivados en los que el país es deficitario, como el gas licuado de petróleo (GLP), naftas y diésel premium, entre otros. (Ep Petroecuador, 2017)

Comercialización Interna

Comercializa derivados de petróleo a través de procesos técnicos de calidad a fin de satisfacer la demanda local, con estándares de cantidad, calidad, seguridad, oportunidad y responsabilidad, respetando a las personas y al ambiente.

La Gerencia de comercialización opera y administra la red de estaciones de servicios más grande del país, que incluye 213 gasolineras a nivel nacional, de las cuales 26 son de propiedad del Estado.

Las Estaciones que prestan sus servicios y funcionan en Quito, Galápagos, Esmeraldas y Guayaquil se suman 20 Estaciones que brindan servicios en las provincias fronterizas con Colombia y Perú, estableciendo control para estas regiones en el uso ilícito de los combustibles subsidiados.

"A esto se suma la distribución y venta directa de las nuevas Gasolinas Extra y Súper de 87 y 92 octanos, respectivamente, y del diésel premium, con mayor octanaje y menos partes por millón de azufre, lo cual disminuye el impacto ambiental y mejora el funcionamiento del sector automotor ecuatoriano". (Ep Petroecuador, 2017)

EP Petroecuador es la única abastecedora de GLP y los derivados de hidrocarburos a nivel nacional, realizando suministro de los mismos a las comercializadoras calificadas de acuerdo al segmento de consumo, a través de sus diferentes Terminales de Almacenamiento y Abastecimiento.

Con la finalidad de satisfacer la demanda local de los derivados de hidrocarburos en los segmentos del mercado PETROCOMERCIAL (hoy EP Petroecuador) fue calificado por la DNH (hoy ARCH), como comercializadora, llegando a ser la principal a nivel nacional, con un 25% de participación en la comercialización de los segmentos aerocombustibles, pesqueros navieros, productos limpios, entre otros, a los sectores: automotriz, aéreo, industrial, agroindustrial, artesanal, sector público, defensa nacional, entre otros. (Petrocomercial, 2005)

La comercialización de petróleo y derivados a nivel local e internacional, se realiza a través de la Gerencia de comercialización Nacional y la Gerencia de Comercio Internacional de la EP Petroecuador.

La Gerencia de comercialización Nacional realiza la venta de derivados de hidrocarburos con procesos técnicos de calidad, a fin de cubrir la demanda en el ámbito local, a la vanguardia de los estándares de cantidad y calidad, responsabilidad con respeto a la gente y a la naturaleza. Entre los tipos de derivados que comercializa están los básicos: gasolinas y diésel, combustibles aéreos y pesqueros, los residuales.

"El proceso de comercialización de los derivados de hidrocarburos empieza con la recepción del requerimiento de combustible de las comercializadoras para su facturación y despacho, y estas a su vez despachan los derivados de petróleo a las estaciones mediante centros de distribución y estas, al cliente final". (Petroecuador, 2013).

"El proceso de la facturación dentro de la Empresa Pública Petroecuador constituye un factor significativo ya que facilita y controla las operaciones así como también las actividades financieras de las ventas y los despachos en tiempo real, brindando de esta manera garantía, eficiencia y seguridad". (Petroecuador, 2013).

"Los productos que comercializa en el mercado nacional actualmente la EP Petroecuador son principalmente los siguientes: gasolinas súper y extra, diésel 1 y 2, diésel premium, gas licuado de petróleo, fuel oil, jet fuel , avgas, asfaltos, solventes y gas natural licuado. También ha incursionado en productos como lubricantes para el mercado automotriz". (Petroecuador, 2013).

Forman parte del microentorno de la empresa principalmente los siguientes actores:

- Clientes: Comercializadoras, Distribuidores (Estaciones de Servicio) y Consumidores finales de los Derivados de Hidrocarburos.

- Proveedores: Contratistas de obras, bienes, servicios y consultorías, empresas internacionales proveedoras de derivados de hidrocarburos necesarios para cubrir la demanda interna de los mismos.

- Competidores: En su actividad abastecedora la EP Petroecuador es la única empresa que suministra derivados de hidrocarburos a nivel nacional; sin embargo en su actividad comercializadora, compite directamente con las demás comercializadoras calificadas para ejercer la comercialización de combustibles (PRIMAX, PETRÓLEOS Y SERVICIOS, TERPEL, PETROLRIOS, etc.).

- Reguladores: El principal ente regulador de las actividades técnicas y operacionales en las fases de la actividad hidrocarburífera, es la Agencia de Regulación y Control Hidrocarburífero (ARCH), así también existen organismos como la Dirección Nacional de Espacios Acuáticos (DIRNEA), que se encarga del control del abastecimiento y uso de combustibles a embarcaciones marítima; y la Unidad de Investigaciones de Delitos Energéticos e Hidrocarburífero (UIDEH).

2.2 Ambiente Interno

Cultura Organizacional

"La EP Petroecuador desarrolla su gestión empresarial acorde con la política nacional de respeto al ambiente y de responsabilidad social con sus integrantes y las comunidades aledañas a las áreas de operación que mantiene en el ámbito nacional". (PetroecuadorEp, 2017)

Misión

"Generar riqueza y desarrollo sostenible para el Ecuador, con talento humano comprometido, gestionando rentable y eficientemente los procesos de transporte, refinación, almacenamiento y comercialización nacional e internacional de hidrocarburos, garantizando el abastecimiento interno de productos con calidad, cantidad, seguridad y salud, oportunidad, responsabilidad social y ambiental". (PetroecuadorEp, 2017)

Visión

"Ser una empresa reconocida nacional e internacionalmente por su eficiente gestión, productos y servicios con estándares de calidad, seguridad y salud, excelencia en su talento humano, buscando siempre el equilibrio con la naturaleza y la sociedad". (PetroecuadorEp, 2017)

Valores

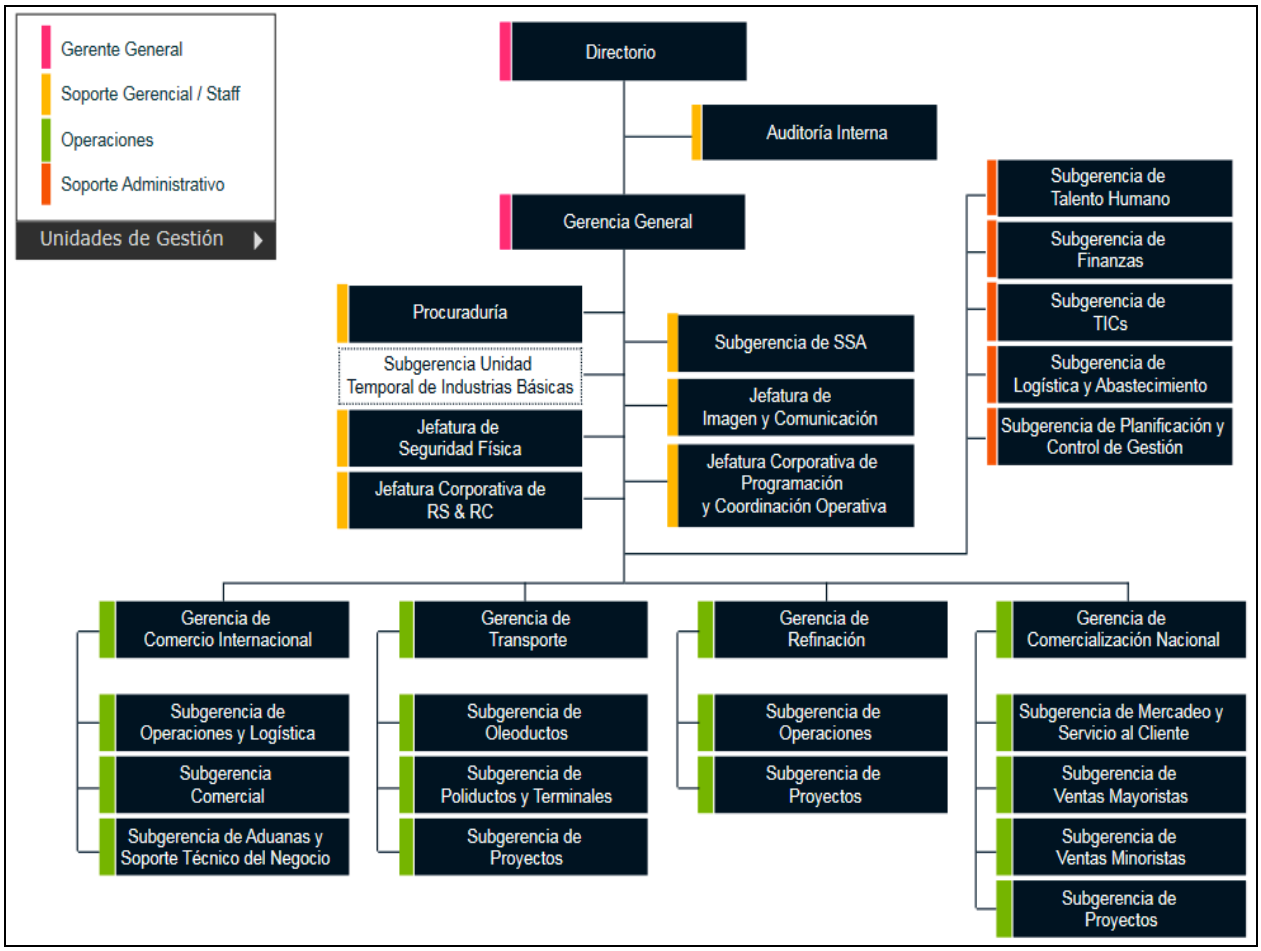
- Respeto
- Lealtad
- Responsabilidad
- Integridad
- Excelencia
- Solidaridad

Estructura Organizacional

La estructura organizacional de la EP Petroecuador se compone del directorio, la gerencia general, soporte gerencia / staff, gerencias operativas y con áreas de soporte administrativo, a continuación se detalla la gráfica organizacional:

Ilustración 8

Organigrama Estructural de la EP Petroecuador

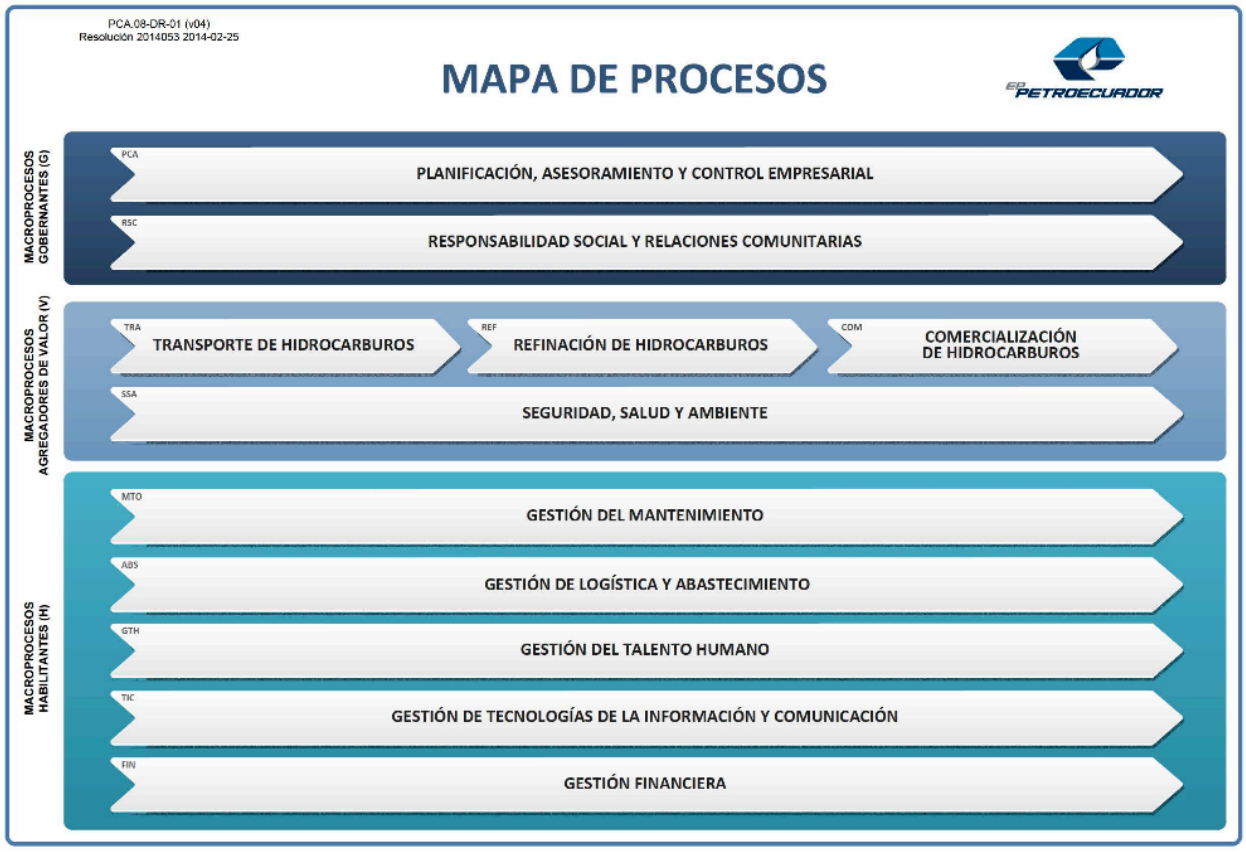


Fuente: Página Web – EP Petroecuador
Elaborado por: EP Petroecuador

La EP Petroecuador cuenta con un mapa de procesos de las distintas áreas que la componen a fin de determinar las diferentes actividades y los procedimientos a seguir conforme los requerimientos internos.

Ilustración 9

Mapa de Procesos



Fuente: Página Web – EP Petroecuador
Elaborado por: EP Petroecuador

A continuación de detalla el Logotipo que identifica a la EP PETROECUADOR

Ilustración 10

Logotipo de la EP Petroecuador

Fuente: Investigación directa
Elaborado por: EP Petroecuador

Dentro de las principales funciones de las gerencias operativas tenemos las siguientes:

Ilustración 11

Funciones

Fuente: Página Web – EP Petroecuador
Elaborado por: EP Petroecuador

Recursos:

Humanos

Sobre la base de la experiencia de más de 40 años de manejo estatal de la industria petrolera, con personal sólidamente capacitado, la EP Petroecuador con alta responsabilidad asume la operación exclusiva de las áreas de involucradas para la comercialización interna y externa de crudo, derivados y gas natural. (Ep Petroecuador, 2017)

Financieros

EP Petroecuador cuenta con autonomía presupuestaria, administrativa, económica, financiera, de gestión y patrimonio propio. Las finanzas son provenientes de la comercialización de Crudo y Derivados de Hidrocarburos en el mercado local e internacional.

Tecnológicos:

EP Petroecuador cuenta con 5 centros de datos a nivel nacional; 82 servicios tecnológicos que son gestionados por la Mesa de Servicio como único punto de contacto y atención; 90 aplicaciones empresariales; y, 26 sistemas técnicos especializados.

Adicionalmente la Infraestructura tecnológica (Servidores, Comunicaciones, Almacenamiento), así como los sistemas y plataformas de software implementados actualmente, se encuentra en condiciones óptimas para el desenvolvimiento de las actividades empresariales.

Responsabilidad Social:

La EP Petroecuador "invierte en el progreso de las comunidades asentadas en las áreas de influencia de instalaciones y operaciones hidrocarburíferas a través de la ejecución de programas de salud pre-ventiva, mejoramiento de centros educativos y deportivos, así como en la construcción de plantas de agua potable y alcantarillado.

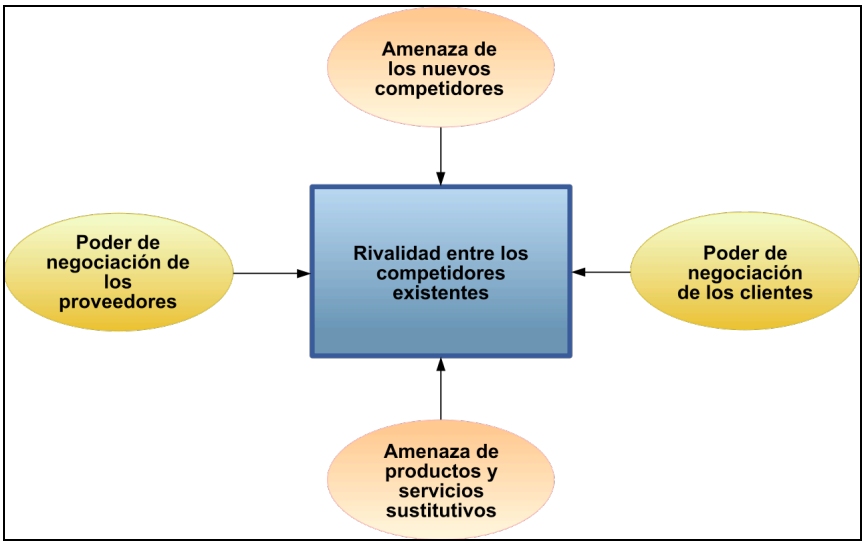
La EP Petroecuador mantiene convenios de cooperación interinstitucional con los ministerios de Salud, Educación, Desarrollo Urbano y Vivienda, y existe coordinación permanente con los ministerios de Recursos Naturales No Renovables y Ambiente". (Petroecuador Ep, 2017).

Fuerzas de Porter

"El modelo de las 5 fuerzas de Porter es una herramienta fundamental a la hora de comprender la estructura competitiva de una industria. Esta herramienta de análisis simple y eficaz permite identificar la competencia en el más amplio sentido de la palabra- de una empresa, así como entender en qué medida esta es susceptible de reducir su capacidad de generar beneficio". (Michaux & Christine, 2017)

Ilustración 12

Fuerzas de Porter



Fuente: Modelo de competitividad de las cinco fuerzas de Porter
Elaborado por: José Angel Hernández Pérez

En el Ecuador el sector hidrocarburífero se encuentra normado y regulado en todas sus fases por la Ley de Hidrocarburos. La reglamentación estatal limita a que las actividades relacionadas al sector sean desempeñadas por empresas públicas tales como PETROAMAZONAS EP y la EP Petroecuador, así también, establece los precios de los combustibles, los volúmenes de producto a ser comercializados, los requisitos para calificar como actor de la cadena de abastecimiento (abastecedor, comercializadora, estación de servicio,

etc.), entre otras regulaciones. Considerando la intervención Estatal mencionada, a continuación se analizan las 5 fuerzas de Porter en la industria petrolera del país:

(F1) Poder de negociación de los Compradores o Clientes.- Como se mencionó previamente, el sector hidrocarburífero se encuentra regulado tanto en precios como en volúmenes de producto a ser comercializado, en el caso particular del sector automotriz, mantiene subsidios que han dado lugar a la aplicación de leyes y normativas para la regulación de las actividades de comercialización y el establecimiento de programas de despacho, es decir, la oferta de los combustibles para el mencionado sector se encuentra previamente establecida, por lo que el comprador o cliente no puede desarrollar un poder de negociación en dicho mercado.

(F2) Amenaza de productos y servicios sustitutos- A nivel mundial en virtud de los cambios climáticos por la afectación del medio ambiente, en estos últimos años ha surgido un gran interés por el desarrollo de fuentes nucleares, hidroelectricidad, y otras fuentes de energías renovables, que permitan disminuir la dependencia de los combustibles fósiles y así poder obtener una mayor seguridad energética, sin embargo, debido a la dependencia económica que representa el petróleo y sus derivados, la sustitución mencionada está lejos de aplicarse en proporciones considerables principalmente en países subdesarrollados como el Ecuador, razón por la cual la disponibilidad de sustitutos cercanos o inmediatos es limitada y por ende no corresponden una amenaza para el sector.

(F3) Poder de negociación de los Proveedores.- En el Ecuador los procedimientos de contratación, adquisición, ejecución de obras y prestación de servicios por parte de las empresas del Estado, se encuentran regulados por la Ley Orgánica de Contratación Pública, lo cual limita el poder de negociación de los proveedores del sector hidrocarburífero, puesto que las condiciones para la adquisición de insumos ya se encuentran establecidas, sin embargo, existen casos principalmente en las fases técnicas de la industria petrolera en que debido a que ciertas actividades son altamente especializadas, ciertos proveedores logran tener poder de negociación al ser los únicos o los más inmediatos en suministrar el bien o servicio requerido.

(F4) Amenaza de los nuevos competidores y (F5) Rivalidad entre los competidores existentes.- Conforme la normativa vigente la EP Petroecuador atiende la demanda de combustibles a nivel nacional, sin embargo, adicional a su actividad de abastecedora, también desempeña la actividad de comercializadora, es decir forma parte de la cadena de abastecimiento conjuntamente con otras comercializadoras, con las cuales compite principalmente con políticas de comercialización que beneficien al distribuidor (estación de servicio), puesto que en lo que corresponde a precios, cantidad y calidad existen regulaciones que no permiten su variación como estrategia competitiva.

En lo que corresponde a la actividad de comercializadora, existen leyes y normativas que restringen la entrada de nuevos competidores, ya que para ingresar a la industria deben calificarse para la comercialización de combustibles lo cual implica una serie de requisitos de infraestructura, legales y ambientales que son revisados y aprobados por el ente de control respectivo.

3. Investigación de Campo

3.1. Elaboración de los instrumentos de investigación

Encuesta

Con la aplicación de una encuesta como instrumento de investigación se pretende conocer el grado de aceptación que tienen las estaciones de servicio que abastecen al D.M. de Quito respecto a la comercialización de diésel premium, como parte del Plan de Mejoramiento de la Calidad de Combustibles, considerando que el diésel premium al ser subsidiado mantiene ciertos controles (principalmente en el volumen), que limitan su venta. Por otra parte, se busca conocer si el margen de comercialización percibido por ese actor de la cadena de abastecimiento cubre sus costos generándole una rentabilidad adecuada, así como también si los clientes intermedios conocen los beneficios que representa el cambio de producto por mejoramiento de la calidad (de diésel 2 a diésel premium).

La encuesta se realizó al personal encargado de las estaciones de servicio que se abastecen de diésel premium al segmento automotriz del D.M. de Quito, considerando una muestra representativa de una población de 114 estaciones de servicio (EDS), la cual corresponde a las 63 ESD que reflejan mayor participación de compra de diésel premium en el Sistema PCO8 de la EP Petroecuador.

El formato de cuestionario aplicado, incluye preguntas cerradas y de elección única, el cual se detalla a continuación:

Formato de Encuesta

UNIVERSIDAD INTERNACIONAL SEK

ENCUESTA

OBJETIVO: Conocer el grado de aceptación que tienen las estaciones de servicio que abastecen al Distrito Metropolitano de Quito respecto a la comercialización de diésel premium.

PREGUNTAS:

1. ¿Considera usted que el abastecimiento de diésel premium para su Estación de Servicio por parte de la Ep Petroecuador, es oportuno y eficiente?

___ Si

___ No

___ A veces

2. En las siguientes opciones, escoja en qué rango se encuentra el volumen promedio mensual de venta de diésel premium de su Estación de Servicio:

___ Menor a 50.000 galones

___ Entre 50.000 y 100.000 galones

___ Superior a 100.000 galones

3. ¿Está usted de acuerdo que como medida de control se establezcan volúmenes referenciales para la venta del diésel premium?

___ Si

___ No

4. Señale los beneficios que según su criterio se obtienen al consumir diésel premium en lugar de diésel 2:

___ Disminución Contaminación Ambiental

___ Mejoramiento en rendimiento mecánico del vehículo

___ Ahorro económico

___ Ninguno de los anteriores

5. Califique la calidad del diésel premium despachado por la Ep Petroecuador como

___ Muy Bueno

___ Buena

___ Regular

___ Mala

6. Enfocados en mejorar la calidad del diésel premium para el sector automotriz y el medio ambiente, ¿está usted de acuerdo en un incremento en el precio de venta al público?

___ Si

___ No

7. ¿El margen recibido de la venta del diésel premium cubre los costos que implica dicha actividad en su Estación de Servicio?

___ Si

___ No

8. En su opinión, ¿qué es lo que principalmente determina la elección del combustible a ser comprado por sus clientes?

___ Precio

___ Calidad en beneficio del vehículo

___ Calidad en beneficio del medio ambiente

___ Rendimiento del combustible (km recorridos)

Fuente: Investigación directa
Elaborado por: Autor

3.2. Recolección de Datos

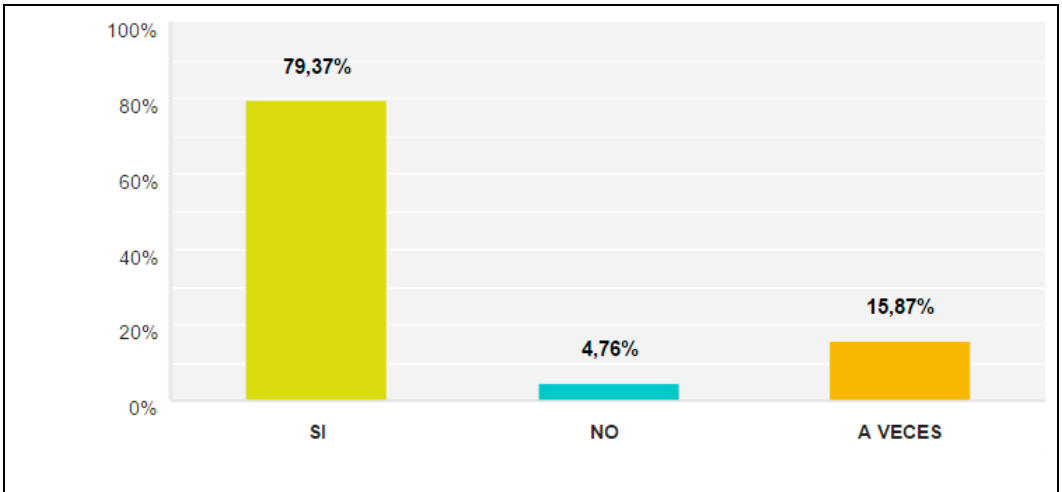
La encuesta fue realizada el 12 de Junio de 2017 a 63 estaciones de servicio que abastecen de diésel premium al segmento automotriz del D.M. de Quito, con un enlace web que aplica un software de encuestas en línea que permite obtener información de los encuestados de forma eficiente y directa.

3.3. Procesamiento, análisis e interpretación de Datos:

Con la finalidad continuar con el desarrollo de la presente investigación, una vez recabada la información obtenida en las encuestas, se detalla a continuación los resultados de forma gráfica y a través de tablas:

1. ¿Considera usted que el abastecimiento de diésel premium para su Estación de Servicio por parte de la Ep Petroecuador, es oportuno y eficiente?

Ilustración 13



Opciones de respuesta	Respuestas	
SI	79,37%	50
NO	4,76%	3
A VECES	15,87%	10
Total		63

Fuente: Investigación directa
Elaborado por: Autor

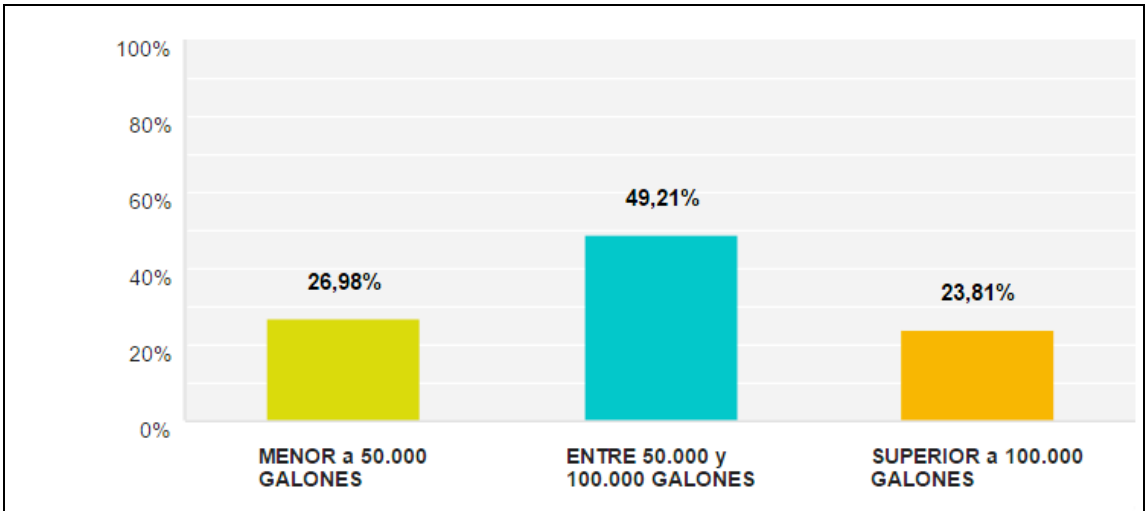
Análisis:

En la presente investigación se observa que cerca del 80% del total de la muestra investigada considera que el abastecimiento de diésel premium por parte de la Ep Petroecuador a los distribuidores del segmento automotriz del Distrito Metropolitano de Quito, es oportuno y eficiente; sin embargo un porcentaje considerable de encuestados (aproximadamente 20%), piensa que el abastecimiento de diésel premium proporcionado por la Ep Petroecuador no es oportuno y eficiente de forma regular, lo que indica que debe revisarse el proceso de comercialización a fin de determinar mejoras enfocadas en obtener el nivel máximo de

satisfacción del cliente intermedio respecto a su abastecimiento y a su vez permita garantizar la atención de la demanda del combustible en mención al consumidor final.

2. En las siguientes opciones, escoja en qué rango se encuentra el volumen promedio mensual de venta de diésel premium de su Estación de Servicio:

Ilustración



Opciones de respuesta	Respuestas	
MENOR a 50.000 GALONES	26,98%	17
ENTRE 50.000 y 100.000 GALONES	49,21%	31
SUPERIOR a 100.000 GALONES	23,81%	15
Total		63

14

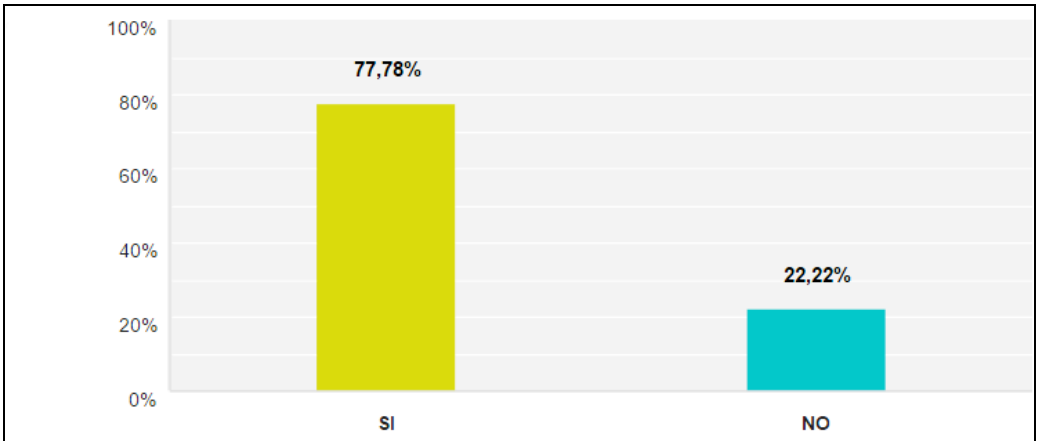
Fuente: Investigación directa
Elaborado por: Autor

Análisis:

Los resultados obtenidos de la encuesta indican que aproximadamente el 50% del total de los clientes investigados tienen un nivel de consumo mensual de entre 50.000 a 100.000 galones de diésel premium, es decir, el segmento automotriz del D.M. de Quito se encuentra abastecido principalmente por estaciones de servicio consideradas como medianas, así también se observa que las EDS grandes y pequeñas mantienen porcentajes de 23,81% y 26,98%, respectivamente.

3. ¿Está usted de acuerdo que como medida de control se establezcan volúmenes referenciales para la venta del diésel premium?

Ilustración 15



Opciones de respuesta	Respuestas	
SI	77,78%	49
NO	22,22%	14
Total		63

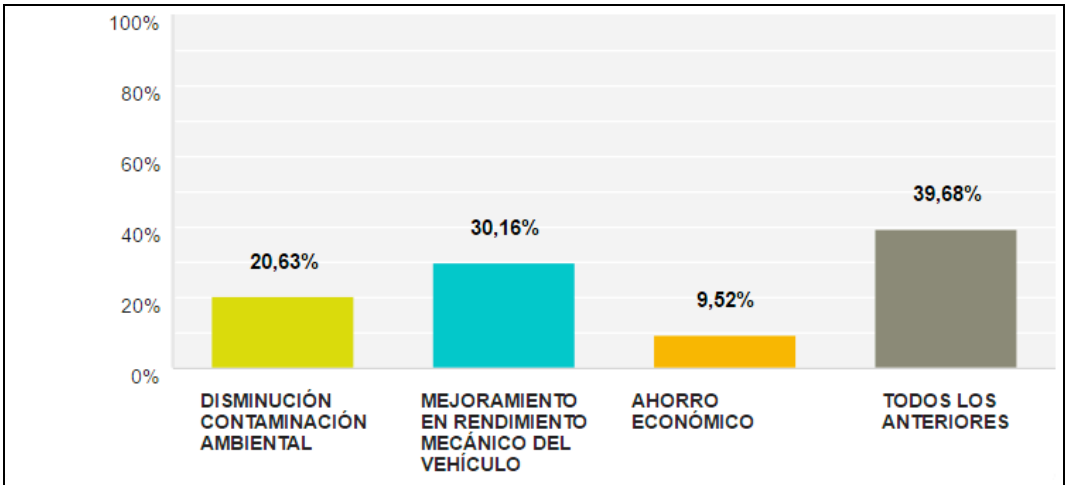
Fuente: Investigación directa
Elaborado por: Autor

Análisis:

En el gráfico precedente, aproximadamente un 78% de los encuestados consideran adecuado que se establezcan volúmenes referenciales para la venta de diésel premium; por lo que, con el nivel de aceptación reflejado, se concluye que la población apoya los controles efectuados por las entidades correspondientes para evitar el desvío de combustible a otros sectores de consumo, lo cual es positivo para la Ep Petroecuador y el país, en consideración que el diésel premium mantiene un precio subsidiado y con el apoyo del cliente distribuidor se fortalece el control del uso adecuado del combustible en análisis.

4. Señale los beneficios que según su criterio se obtienen al consumir diésel premium en lugar de diésel 2:

Ilustración 16



Opciones de respuesta	Respuestas	
DISMINUCIÓN CONTAMINACIÓN AMBIENTAL	20,63%	13
MEJORAMIENTO EN RENDIMIENTO MECÁNICO DEL VEHÍCULO	30,16%	19
AHORRO ECONÓMICO	9,52%	6
TODOS LOS ANTERIORES	39,68%	25
Total		63

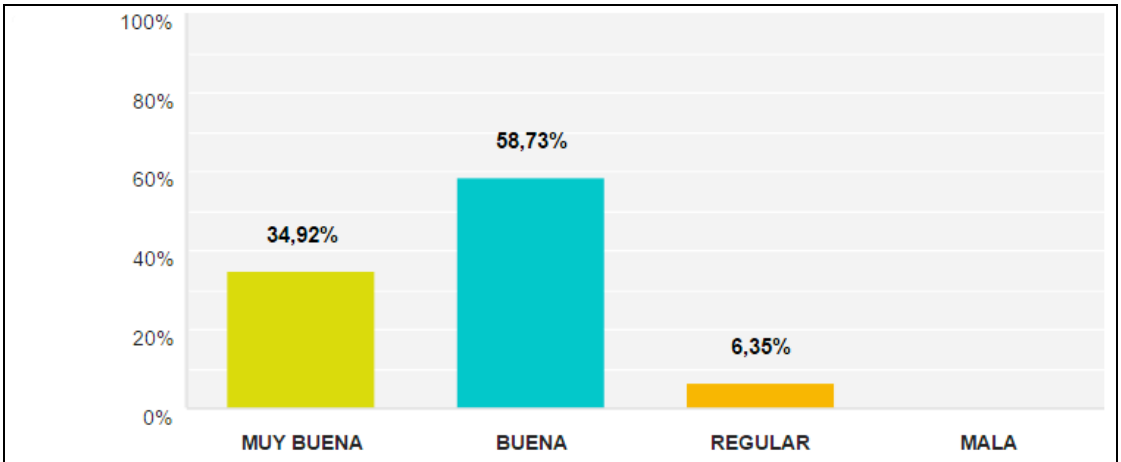
Fuente: Investigación directa
Elaborado por: Autor

Análisis:

Como se observa en los resultados obtenidos cerca del 40% de los encuestados tiene conocimiento de todos los beneficios que se obtienen al consumir diésel premium en lugar de diésel 2, sin embargo el 60% restante conoce parcialmente los beneficios derivados del consumo del diésel premium, por lo que la Ep Petroecuador podría socializar la composición de dicho producto y los beneficios que se obtienen con su consumo, poniendo en evidencia su compromiso con la sociedad en temas ambientales, de mejoras para el consumidor final tanto en rendimiento del combustible como en el precio del mismo.

5. Califique la calidad del diésel premium despachado por la Ep Petroecuador como

Ilustración 17



Opciones de respuesta	Respuestas	
MUY BUENA	34,92%	22
BUENA	58,73%	37
REGULAR	6,35%	4
MALA	0,00%	0
Total		63

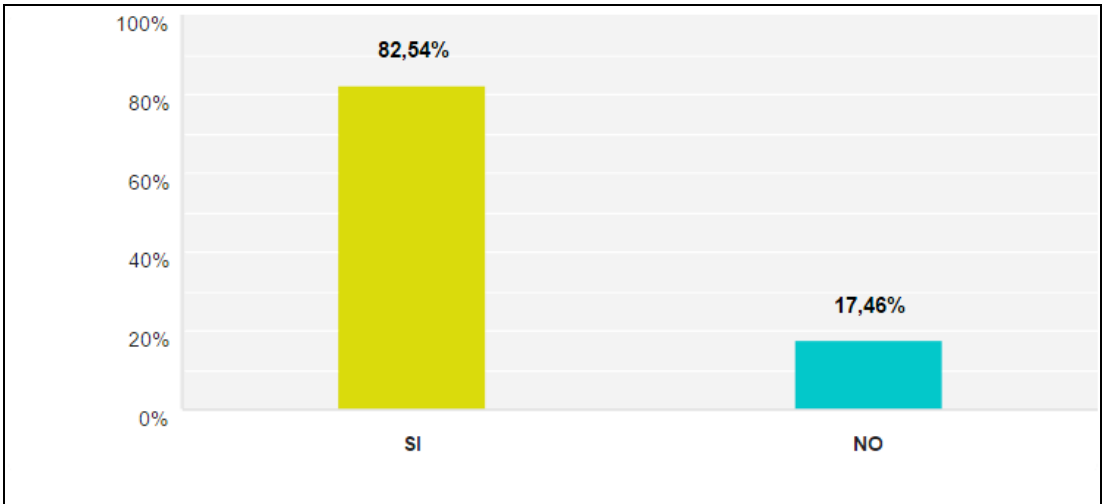
Fuente: Investigación directa
Elaborado por: Autor

Análisis:

La información obtenida refleja que cerca del 97% del total de clientes encuestados, califican favorablemente la calidad del diésel premium que despacha la Ep Petroecuador; así también es importante mencionar que, ningún encuestado considera como "mala" la calidad del producto y apenas un 6,35% de los distribuidores señala como "regular" la calidad del producto, lo cual en general representa una gran aceptación del producto despachado actualmente como parte del Plan de Mejoramiento de combustibles.

6. Enfocados en mejorar la calidad del diésel premium para el sector automotriz y el medio ambiente, ¿está usted de acuerdo en un incremento en el precio de venta al público?

Ilustración 18



Opciones de respuesta	Respuestas	
SI	82,54%	52
NO	17,46%	11
Total		63

Fuente: Investigación directa
Elaborado por: Autor

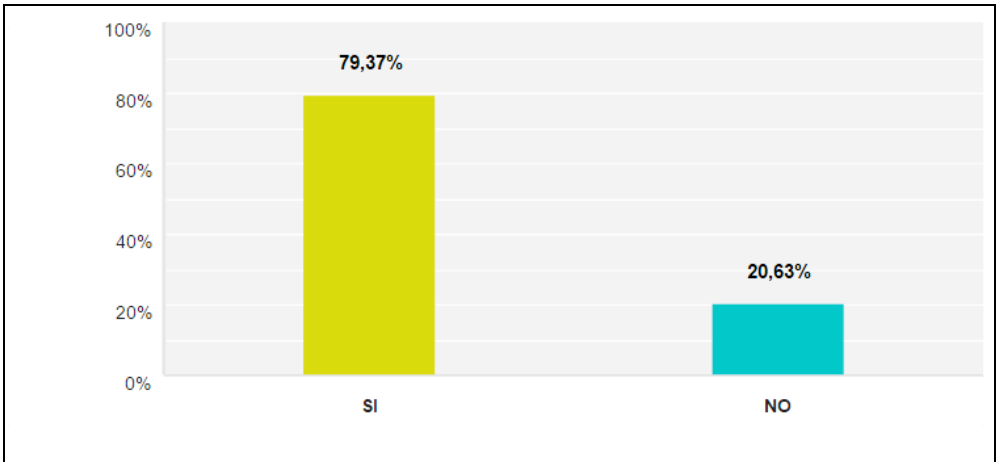
Análisis:

Enfocados en mejorar la calidad del diésel premium, cerca del 83% de los encuestados están de acuerdo con un incremento porcentual en el precio de venta al público del diésel premium, dicha aceptación permitiría analizar la posibilidad de promover una política de precios encaminada a mejorar los ingresos generados de las ventas de diésel premium que permitan recuperar los costos asociados a la comercialización del producto en mención de tal manera que se pueda obtener una utilidad razonable, que en lo posterior permita tomar acciones de nuevas

mejoras en la composición del diésel premium y maximizar los beneficios obtenidos por su consumo.

7. ¿El margen recibido de la venta del diésel premium cubre los costos que implica dicha actividad en su Estación de Servicio?

Ilustración 19



Opciones de respuesta	Respuestas	
SI	79,37%	50
NO	20,63%	13
Total		63

Fuente: Investigación directa
Elaborado por: Autor

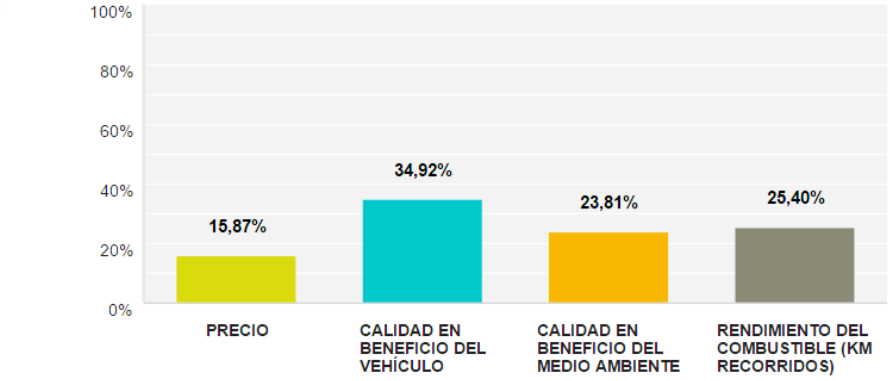
Análisis:

Como podemos observar en la presente investigación, cerca del 80% de los encuestados indican que los márgenes percibidos por la venta del diésel premium cubren los costos derivados de dicha actividad, y el 20% restante señala que el margen generado no es suficiente para cubrir sus costos. Al respecto es preciso recalcar que el diésel premium al igual que los otros combustibles comercializados al segmento automotriz tiene un precio altamente subsidiado, el cual al igual que el margen de comercialización, se encuentra regulado por Decreto Ejecutivo como lo establece la Ley de Hidrocarburos, con lo que se concluye que el manejo de los costos y

gastos asociados a la actividad es lo que determina si una estación de servicio puede o no obtener utilidad por la venta del producto en mención.

8. En su opinión, ¿qué es lo que principalmente determina la elección del combustible a ser comprado por sus clientes?

Ilustración 20



Opciones de respuesta	Respuestas	
PRECIO	15,87%	10
CALIDAD EN BENEFICIO DEL VEHÍCULO	34,92%	22
CALIDAD EN BENEFICIO DEL MEDIO AMBIENTE	23,81%	15
RENDIMIENTO DEL COMBUSTIBLE (KM RECORRIDOS)	25,40%	16
Total		63

Fuente: Investigación directa
Elaborado por: Autor

Análisis:

Con los resultados generados de la presente investigación, tenemos en cuenta que existen factores decisivos que permiten la elección del combustible, entre los que destacan, la calidad en beneficios del vehículo con un 35% aproximadamente, el 25% de los encuestados buscan un rendimiento del combustible por los kilómetros recorridos, y un 24% de los encuestados toman su decisión de compra considerando los beneficios para el medio ambiente. Es importante señalar que un bajo porcentaje (cercano al 16%) de los encuestados considera el precio como principal factor para elegir el combustible a consumir.

CAPITULO III

VALIDACIÓN DEL PROYECTO DE INVESTIGACIÓN Y DESARROLLO

1. Resumen de observación

Desde el año 2012, en cumplimiento del Plan de Mejoramiento de la Calidad de Combustibles impulsado por el Gobierno Ecuatoriano. La E.P. PETROECUADOR inició el abastecimiento de diésel premium al sector automotriz a nivel nacional.

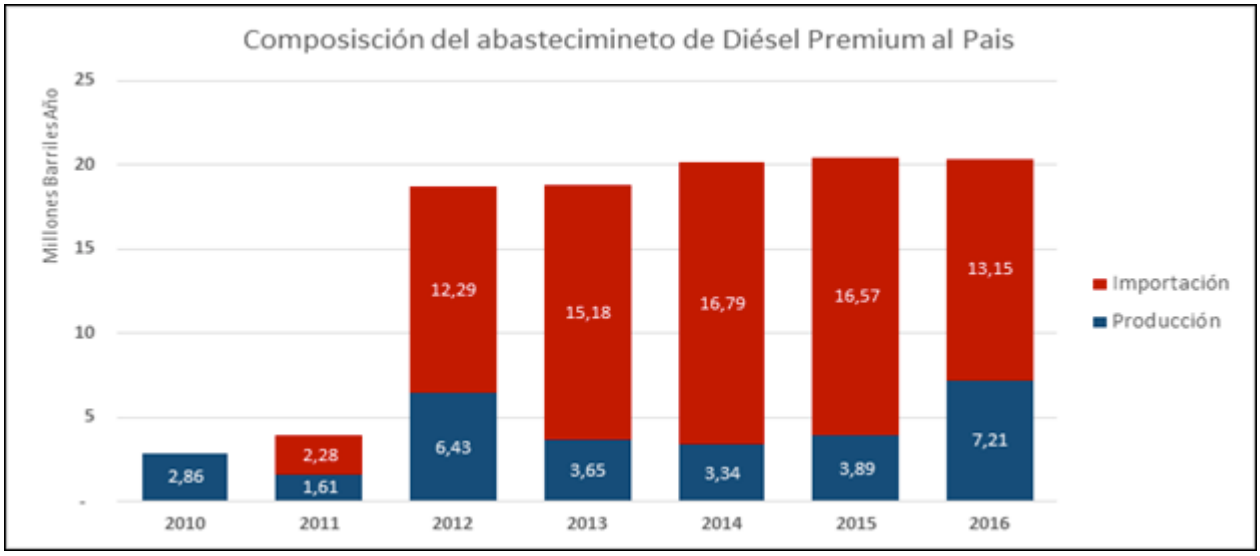
La política de mejoramiento del diésel premium, tuvo como objetivo principal el disminuir la contaminación ambiental; así como también mejorar el rendimiento mecánico del parque automotor, puesto que la reducción del contenido de azufre se minimiza el efecto corrosivo en los motores y agregados metálicos de los vehículos, generando un mayor nivel de vida útil de los mismos y mitigando los efectos que dicho elemento químico ocasiona en el medio ambiente.

Para optimizar los combustibles, Ep Petroecuador mejoró las actividades de adecuación de la Unidad Hidrodesulfuradora de diésel (HDS) de la Refinería Esmeraldas, con lo cual se obtuvo la producción del diésel premium; sin embargo, la producción de la Unidad en mención no fue suficiente para abastecer al mercado nacional, por lo que fue necesario realizar importaciones de diésel premium.

Se presenta la composición del abastecimiento de diésel premium en el Ecuador correspondiente al periodo 2010-2016.

Ilustración 21

Composición del Abastecimiento de diésel Premium



Fuente: Investigación directa
Elaborado por: Programación Operativa y Gestión de Calidad

Como puede observarse en el gráfico, a partir del inicio del abastecimiento de diésel premium al sector automotriz a nivel nacional (año 2012), las importaciones del mencionado producto han sido considerablemente superiores a la producción nacional, llegando en el año 2016 a representar el 64.6% del total de producto requerido para satisfacer la demanda del segmento automotriz del País, lo cual constituye a su vez un incremento en los costos que deben ser asumidos por la Ep Petroecuador.

A pesar de la falta de producción nacional de diésel premium y que fue necesaria la importación de dicho producto para completar el volumen requerido para atender la demanda del segmento automotriz a nivel de todo el país, a fin de no afectar al consumidor final por regulación de la autoridad competente el diésel premium mantuvo el mismo precio de venta en Terminal que el del diésel 2 (0.8042 US $ /galón) y de 0,95 $ /galón para el consumidor final; medida que tuvo un impacto sobre los ingresos por ventas de diésel premium percibidos por la Ep Petroecuador, los cuales resultaron inferiores a los costos de refinación, transporte, materia prima, comercialización y almacenamiento, cabotajes, alijes, importaciones y la absorción de los gastos administrativos (actividades del negocio de la Ep Petroecuador).

2. Inducción

Comercialización de diésel premium en el segmento automotriz

Para la atención del segmento automotriz el cual constituye uno de los segmentos más significativos de la cadena de comercialización; se cuenta con centros de distribución en todas las provincias del Ecuador, y en lo que corresponde al Distrito Metropolitano de Quito éste se encuentra abastecido a través de 114 estaciones de servicio, las cuales despachan gasolinas y diésel premium conforme las leyes y normas de comercialización, seguridad y ambiente.

Ilustración 22

Segmento Automotriz

Fuente: Agencia Pública de Noticias del Ecuador y Suramérica
Elaborado por: Autor

Aplicando el Plan de Mejoramiento de combustibles, se sustituyó el despacho de diésel 2 por el de diésel premium al segmento automotriz a nivel nacional, a excepción del área de influencia de la Sucursal de Ventas Shushufindi de la Ep Petroecuador, la cual mantiene el despacho de diésel 2.

A continuación se describen las principales características y usos del Diésel Premium:

Características

"El combustible diésel premium cuyo nombre químico es diésel Nº 2, es un combustible de bajo contenido de azufre que es usado para la propulsión de vehículos del sector automotriz". (Quinde, 2016)

Es un combustible que se obtenido de la disminución del azufre del diésel 2, mediante procesos catalíticos de inyección de hidrógeno.

Uso

El diésel premium es utilizado en motores para el transporte pesado, turbinas eléctricas, calderos para generación de vapor, cabotaje para el sector naviero, motores estacionarios para la industria, como diluyente en combustibles marinos, etc. El motor de los vehículos están diseñados para su funcionamiento con el uso de combustibles con bajo contenido de azufre por lo que están sujetos a regulaciones ambientales de control y emisiones.

Como puede observarse en el párrafo precedente, además del segmento automotriz existen otros segmentos que utilizan el diésel premium, razón por la cual, el suministro de este producto a cada sector de consumo se encuentra regulado a través de programas de despacho y determinación de volúmenes referenciales a través de catastros industriales, establecidos por el ente de control, teniendo en cuenta que existen precios diferenciados para cada sector (automotriz, industrial y naviero), y que su mal uso deriva en pérdidas para la Ep Petroecuador y por ende para el País.

La comercialización de diésel premium al segmento automotriz en lugar del diésel 2, obedece a la política de Gobierno de mejoramiento de los combustibles aplicada para el cumplimiento de los compromisos de éste con la ciudadanía y el medio ambiente, asumiendo a través de la empresa pública los costos que esta medida conlleva que no pueden ser cubiertos a través de los ingresos generados por las ventas.

3. Hipótesis

Para plantear una respuesta provisional al problema de investigación, a través de la deducción lógica y con sustento en la información observada, se han formulado las siguientes hipótesis:

- La comercialización del diésel premium al sector automotriz del D. M. de Quito ha influenciado de forma negativa en la rentabilidad de la Ep Petroecuador desde el inicio de su despacho, debido a que los ingresos percibidos por la venta del producto no cubren los costos y gastos generados por dicha actividad.

- La comercialización del diésel premium al sector automotriz del D.M. de Quito ha dado lugar a externalidades positivas para el medio ambiente y el consumidor final del producto, entonces podemos concluir que el beneficio indirecto de dicha actividad es de carácter social.

4. Evaluación Financiera

Con el objeto de efectuar un análisis financiero de la comercialización del diésel premium en el segmento automotriz realizado por la EP Petroecuador, a continuación se detallan los costos y gastos asociados a la comercialización de derivados de hidrocarburos.

Tabla 6

Presupuesto de Gastos Sucursal Quito

DESCRIPCIÓN	2014	2015	2016	2017*	2018*
GASTOS DE PERSONAL					
REM. MENSUAL	$ 289.237,00	$ 385.280,00	$ 128.105,00	$ 267.540,67	$ 260.308,56
REM. PERIÓDICAS	$ 14.379,00	$ 33.955,00	$ 13.518,00	$ 20.617,33	$ 22.696,78
APORTES Y CARG. SOC.	$ 50.593,00	$ 62.742,00	$ 22.634,00	$ 45.323,00	$ 43.566,33
INDEMNIZACIONES			$ 345.435,00	$ 115.145,00	$ 115.145,00
GASTOS DE PERSONAL	**$ 354.209,00**	**$ 481.977,00**	**$ 509.692,00**	**$ 448.626,00**	**$ 441.716,67**
SERVICIOS					
VIATIC. GASTOS VIAJE		$ 3.825,00	$ 179,00	$ 2.002,00	$ 2.002,00
SERVICIOS BÁSICOS	$ 974,00	$ 21,00		$ 497,50	$ 497,50
FLETES Y TRANSPORTES			$ 52,00	$ 52,00	$ 52,00
SEGUROS	$ 15.334,00		$ 7.211,00	$ 11.272,50	$ 11.272,50
ARRENDAMIENTOS			$ 1.598,00	$ 1.598,00	$ 1.598,00
SERV. CONTR. OPERACIÓN	$ 29.939,00	$ 20.133,00	$ 2.602,00	$ 17.558,00	$ 17.558,00
SERV. CONTR. MANTENIMIENTO	$ 6.517,00		$ 2.224,00	$ 4.370,50	$ 3.297,25
TOTAL SERVICIOS	**$ 52.764,00**	**$ 23.979,00**	**$ 13.866,00**	**$ 37.350,50**	**$ 36.277,25**
MATERIALES Y SUMINISTROS					
MAT. Y SUM. (EXC. MANT)	$ 50.841,00	$ 70.897,00	$ 9.118,00	$ 43.618,67	$ 41.211,22
MAT. Y SUM. MANTENIMI	$ 8.538,00		$ 46.487,00	$ 27.512,50	$ 36.999,75
COMBUST. Y LUBRICAN.		$ 966,00		$ 322,00	$ 644,00
TOTAL MATERIALES Y SUMINISTROS	**$ 59.379,00**	**$ 71.863,00**	**$ 55.605,00**	**$ 71.453,17**	**$ 78.854,97**
DEPRECIACIONES					
DEPREC. Y AMORTIZAC	$ 6.538,00	$ 4.897,00	$ 7.057,00	$ 6.164,00	$ 6.039,33
TOTAL DEPRECIACIONES	**$ 6.538,00**	**$ 4.897,00**	**$ 7.057,00**	**$ 6.164,00**	**$ 6.039,33**
IMPUESTOS Y CONTRIBUCIONES					
IMPUESTOS Y CONTRIBUCIONES	$ 243,00				
TOTAL IMPUESTOS Y CONTRIBUCIONES	**$ 243,00**	**$ 0,00**	**$ 0,00**	**$ 0,00**	**$ 0,00**
TOTAL GASTOS DE PRESUPUESTO	**$ 473.133,00**	**$ 582.716,00**	**$ 586.220,00**	**$ 563.593,67**	**$ 562.888,22**

Fuente: Sistema PCO 8
Elaborado por: Autor

Tabla 7

Costos Reales de Servicios Sucursal Quito

DESCRIPCIÓN	2014	2015	2016	2017*	2018*
SUBG. COMERC. NACIONAL 02	$ 51.339.206,00	$ 15.492.895,00	$ 8.496.905,00	$ 25.109.668,67	$ 25.109.668,67
SUBG. COMERC. NACIONAL 03	$ 42.766.488,00	$ 26.958.802,00	$ 22.200.930,00	$ 30.642.073,33	$ 26.600.601,78
SUBG. COMERC. NACIONAL 05	$ 17.392.893,00	$ 43.861.102,00	$ 56.928.095,00	$ 39.394.030,00	$ 46.727.742,33
SUBG. COMERC. NACIONAL 06	$ 158.810.050,00	$ 105.762.077,00	$ 166.650.148,00	$ 143.740.758,33	$ 138.717.661,11
BODEGAS 63	$ 1.876.276,00	$ 0,00	$ 0,00	$ 625.425,33	$ 625.425,33
TOTAL	**$ 272.184.913,00**	**$ 192.074.876,00**	**$ 254.276.078,00**	**$ 239.511.955,67**	**$ 237.781.099,22**

Fuente: Sistema PCO 8
Elaborado por: Autor

En relación a los gastos y costos descritos en las tablas 6 y 7, es precio realizar las siguientes puntualizaciones:

- Se considera la información de gastos y costos generados por la Sucursal Quito de la Ep Petroecuador, en virtud que dicha Sucursal de ventas es la que abastece a las estaciones de servicio que expenden Diésel Premium al segmento automotriz del D.M. de Quito.

- Los valores de los años 2017 y 2018, corresponden a proyecciones efectuadas en base a los datos históricos de tres años precedentes al año estimado.

- Como se especificó en el Capítulo I, la estructura del sistema de gastos y costos de la Ep Petroecuador incluye actividades del giro del negocio (materia prima, refinación, transporte y almacenamiento, cabotajes, alijes, importaciones, comercialización, y la absorción de los gastos administrativos) los cuales son calculados de forma unificada como un promedio ponderado, es decir no se cuenta con información específica del diésel premium, por tal motivo

la distribución de los gastos y costos generados por la comercialización de hidrocarburos se realiza en base a la participación por volumen de producción que tiene cada producto, como se detalla en la siguiente tabla:

Tabla 8

Volumen de Producción y Servicios Sucursal Quito

DESCRIPCIÓN	2014	PORCENTAJE PARTIC. PRODUCTO	2015	PORCENTAJE PARTIC. PRODUCTO	2016	PORCENTAJE PARTIC. PRODUCTO	2017	PORCENTAJE PARTIC. PRODUCTO	2018	PORCENTAJE PARTIC. PRODUCTO
DIESEL PREMIUM	4.456.938	36%	4.501.504	36%	4.394.670	34%	4.451.037,33	35%	4.449.070,44	35%
DIESEL 2	1.379.381	11%	1.466.522	12%	1.733.681	14%	1.526.528,00	12%	1.575.577,00	12%
GASOLINA EXTRA	4.908.853	40%	5.088.705	40%	5.337.673	42%	5.111.743,67	41%	5.179.373,89	41%
GASOLINA SUPER	1.500.336	12%	1.494.310	12%	1.315.890	10%	1.436.845,33	11%	1.415.681,78	11%
TURBO FUEL			36.384	0,29%	20.630	0,16%	28.507,00	0,23%	28.507,00	0,23%
TOTAL	12.245.508	100%	12.587.425	100%	12.802.544	100%	12.554.661	100%	12.648.210	100%

Fuente: Sistema PCO 8
Elaborado por: Autor

Como se observa en la Tabla 8, el porcentaje de participación por volumen de producción del diésel premium se encuentra entre el 34% y 36%, frente a los demás productos que también son comercializados por la Sucursal Quito de la Ep Petroecuador, por lo que, los gastos y costos generados en la comercialización del diésel premium considerando dichos porcentajes por cada año en análisis, es la siguiente:

Tabla 9

Gastos y Costos en la Comercialización del Diésel Premium – Sucursal Quito

DESCRIPCIÓN	2014	2015	2016	2017*	2018*
TOTAL GASTOS Y COSTOS	$ 99.238.023,14	$ 68.898.040,78	$ 87.485.400,96	$ 85.114.620,34	$ 83.838.676,05

Fuente: Sistema PCO 8
Elaborado por: Autor

Considerando los ingresos por las ventas generadas de la comercialización de diésel premium efectuada desde la sucursal Quito, y una vez obtenidas los gastos y costos ocasionados por dicha actividad, se determinan los siguientes valores de utilidad y/o pérdida:

Tabla 10

Utilidad/Pérdida en la Comercialización de Diésel Premium - Sucursal Quito

DESCRIPCIÓN	2014	2015	2016	2017*	2018*
TOTAL INGRESOS ANUALES	$ 79.643.452,41	$ 81.174.400,52	$ 81.323.791,85	$ 83.729.665,22	$ 83.615.244,28
TOTAL GASTOS Y COSTOS	$ 99.238.023,14	$ 68.898.040,78	$ 87.485.400,96	$ 85.114.620,34	$ 83.838.676,05
UTILIDAD/PÉRDIDA (INGRESOS POR VENTAS - COSTOS Y GASTOS)	**-$ 19.594.570,73**	**$ 12.276.359,74**	**-$ 6.161.609,11**	**-$ 1.384.955,12**	**-$ 223.431,77**

Fuente: Sistema PCO 8
Elaborado por: Autor

4.1. Interpretación de Resultados

- De acuerdo a los resultados obtenidos en los años 2014 y 2016; y, la proyección de los años 2017 y 2018, los ingresos percibidos por la venta de Diésel Premium al sector automotriz del D. M. de Quito realizado desde la Sucursal Quito de la Ep Petroecuador, no cubren los gastos y costos generados por dicha actividad, por lo que, se determinan pérdidas.

- A diferencia de los demás años en análisis, en el año 2015, se refleja una utilidad considerable ($ 12.276.359,74), debido principalmente a que los costos reales de servicios (materia prima, refinación, almacenamiento, etc.), presentan una disminución de aproximadamente el 30% en relación a los costos obtenidos en el año 2014. De acuerdo a la información proporcionada por personal de la Ep Petroecuador, esta disminución corresponde a políticas de austeridad que incluían la reducción de gastos y costos y suspensión de proyectos y planes de mantenimiento y mejoras, así también, debido a que los costos amortizados de la Rehabilitación de la Refinería Esmeraldas fueron menores.

- Conforme los resultados obtenidos, se observa una tendencia de disminución de las pérdidas (excepto en el año 2015 en que se obtiene una utilidad), por lo que se estima que una vez recuperados los costos de las inversiones realizadas en temas de equipos de industrialización, se mantendrá una tendencia de recuperación hasta la obtención de utilidades.

5. Conclusiones

Una vez presentada la información relacionada al objeto de estudio, así como realizado el análisis respectivo, de acuerdo a los resultados obtenidos se concluye lo siguiente:

La comercialización del diésel premium a las Estaciones de Servicio que abastecen al D.M. de Quito, se encuentra regulada por el Estado a través de sus entidades de gestión y control, en lo que corresponde a procesos, volúmenes y precio de venta, debido a que el diésel premium es un combustible subsidiado para el segmento automotriz, y debe evitarse el uso del mismo en otros segmentos de consumo.

Los ingresos por ventas generados por la Sucursal Quito, en la venta del diésel premium al segmento automotriz presenta un comportamiento estable (variaciones anuales menores al 3%), en consideración que su comercialización no se realizó como un producto adicional para establecer al segmento automotriz sino como sustituto del diésel 2, como parte del Plan de Mejoramiento de Combustibles llevado como política gubernamental en beneficio de la sociedad y el medio ambiente.

La Ep Petroecuador presentó pérdidas en la comercialización del producto diésel premium, en sus actividades como abastecedora, Comercializadora y Estaciones de Servicio, la misma que tuvo lugar debido a que se mantuvo el mismo precio de venta establecido para el diésel 2, el cual es un producto de menor calidad que implicaba menores costos de producción y comercialización.

De conformidad con la información revisada, los costos y gastos de las actividades del negocio de la Ep Petroecuador correspondientes a la producción y venta de diésel premium (materia prima, refinación, comercialización, transporte y Almacenamiento, cabotajes, alijes, importaciones y la absorción de los gastos Administrativos), son más altos que los ingresos por ventas obtenidos aplicando el precio de terminal establecido por la autoridad competente.

La pérdida obtenida se ocasiona principalmente por la aplicación de subsidios los cuales son determinados por las autoridades correspondientes mediante políticas gubernamentales, por lo que la capacidad de recuperación y generación de utilidades para la Ep Petroecuador se encuentra supeditada a la revisión y aplicación de dichas políticas.

La comercialización del diésel premium no genera ganancias a la Ep Petroecuador, sin embargo, sobre la base de la política gubernamental genera rentabilidad social para la comunidad, es decir su objetivo no está centrado en generar dinero, sino principalmente en beneficiar a la sociedad, en temas económicos, ambientales a nivel nacional.

6. Recomendaciones

Implementar políticas o estrategias para el adecuado manejo y control financiero de la comercialización de combustibles, con el objeto de tomar decisiones oportunas sobre la utilidad y/o pérdida que dicha actividad genere en cada producto.

Proponer a la autoridad competente, se considere la aplicación de un incremento porcentual en el precio de venta del diésel premium, o en su defecto, intentar reducir los costos de producción, de tal manera que se obtenga un flujo de caja que permita recuperar los costos y gastos asociados y que la empresa pueda percibir un margen de beneficio.

Informar a los actores de la comercialización sobre el mejoramiento de la calidad del diésel premium y los beneficios ambientales (menor contaminación), económicos (precio) y de rendimiento del combustible en sus vehículos (calidad) que se obtienen con su consumo.

Desarrollar y aplicar acciones de control en la comercialización de diésel premium al segmento automotriz, orientadas a evitar el uso del mismo en otros sectores de consumo que no tienen subsidio en el precio de venta, y de esta manera establecer programas de despacho basados en estadísticas reales de consumo del segmento automotriz, que a su vez representen una disminución en los volúmenes de diésel premium a importarse, y consecuentemente en los costos.

Continuar con el mejoramiento de la calidad del diésel premium, considerando la aplicación de una política precios que permita recuperar los costos y gastos y obtener un margen de ganancia, lo cual sumado a las externalidades positivas que tiene dicho mejoramiento del producto, y enfatizaría el compromiso del Estado con la sociedad.

7. Bibliografía

Acuerdo Ministerial Nº 359, Reglamento de comercialización de derivados. (2002, Junio 13). *Acuerdo MInisterial Nº 359, Reglamento de comercialización de derivados*. Quito, Pichincha.

Castellanos, M. C. (2017, Julio 09). *Gestiopolis.* Obtenido de Gestiopolis: https://www.gestiopolis.com/marketing-comercializacion-orientacion-mercado-definicion-tendencias-principales/

Coaching, T. M. (2017, Julio 09). *Trade Marketing y Coaching.* Obtenido de Trade Marketing y Coaching: http://geoestrategia.com/blog/procesos-de-comercializacion/

CreceNegocios. (2017, Julio 09). *CreceNegocios.* Obtenido de CreceNegocios: http://www.crecenegocios.com/definicion-de-rentabilidad/

Decreto Ejecutivo, 3. (2010, 04 06). *Decreto Ejecutivo 315.* Obtenido de Decreto Ejecutivo 315: http://www.petroamazonas.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2015/04/DECRETO_315-6-ABR-2010.pdf

DefiniciónAbc. (2016, Diciembre 09). Obtenido de DefiniciónAbc: http://www.definicionabc.com/economia/comercializacion.php

DefiniciónAbc. (2017, Julio 09). *DefiniciónABC.* Obtenido de DefiniciónABC: https://www.definicionabc.com/economia/rentabilidad.php

Ecuador ama la vida EP Petroecuador. (2017, Enero 2017). Obtenido de Ecuador ama la vida EP Petroecuador: http://www.eppetroecuador.ec/?p=1961

EP Petroecuador. (2010). *Petrocomercial, Garantía en servicio, caldiad y cantidad.* Quito.

EP Petroecuador. (2015, Octubre 03). Obtenido de EP Petroecuador: http://www.eppetroecuador.ec/?p=2757

EP Petroecuador, I. E. (2017, 06 01). *EP Petroecuador*. Obtenido de EP Petroecuador: http://www.eppetroecuador.ec/wp-content/uploads/downloads/2015/03/Plegable_Cambios_OK.pdf

Ep, P. (2017, Junio 04). *EP Petroecuador*. Obtenido de EP Petroecuador: http://www.eppetroecuador.ec/wp-content/uploads/downloads/2015/03/Plegable_Cambios_OK.pdf

Estrada, A. S. (2017, Enero 29). *El Petróleo y su importancia internacional*. Obtenido de El Petróleo y su importancia internacional: http://importanciainternacionalpetroleo.blogspot.com/2009/06/la-importancia-internacional-del.html

Gardey, J. P. (2017, Julio 09). *Definición.De.* Obtenido de Definición.De: http://definicion.de/rentabilidad/

Gerencie.com. (2010, Junio 12). Obtenido de Gerencie.com: http://www.gerencie.com/rentabilidad.html

Izquierdo, J. D. (2016, Diciembre 11). *Redalyc.org.* Obtenido de Redalyc.org: http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=39544252004

Jaimes, N. M. (2016, Diciembre 25). *Redalyc.org.* Obtenido de Redalyc.org: http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=54335426006

Jaramillo, T. (2016, Septiembre 7). Memoria Técnica segmento automotríz comercializadora EP Petroecuador. *Memoria Técnica segmento automotríz comercializadora EP Petroecuador*. Quito, Pichincha, Sierra.

Louis W. Stern, A. I.-A. (2016, 12 27). *Google Libros*. Obtenido de Google Libros: https://books.google.com.ec/books?id=Tzw1JBz0slQC&printsec=frontcover&dq=comerc

ializaci%C3%B3n&hl=es&sa=X&ved=0ahUKEwjsudXR1O3QAhXEQyYKHXARCJsQ6AEIGDAA#v=onepage&q=comercializaci%C3%B3n&f=false

Michaux, S. C., & Christine, A. (2017, Julio 23). *Google-Libros*. Obtenido de Google-Libros: https://books.google.com.ec/books?id=mWLyCwAAQBAJ&printsec=frontcover&dq=fuerzas+de+porter&hl=es&sa=X&ved=0ahUKEwi3466hzqDVAhXKKyYKHZTIBeoQ6AEIJTAA#v=onepage&q=fuerzas%20de%20porter&f=false

MinisterioH, i. (2017, Julio 09). *Ministerio de Hidrocarburos*. Obtenido de Ministerio de Hidrocarburos: http://www.hidrocarburos.gob.ec/confirman-calidad-de-combustible-que-distribuye-ep-petroecuador-al-pais/

MYTRIPLEA, P. d. (2017, Julio 09). *Plataforma de FInanciación Registrada en CNMV*. Obtenido de Plataforma de FInanciación Registrada en CNMV: https://www.mytriplea.com/diccionario-financiero/rentabilidad-economica/

Petrocomercial. (2005). Comercializadora garantía en servicio, calidad y cantidad. *Comercializadora garantía en servicio, calidad y cantidad*, 31.

Petroecuador. (2015, Noviembre 25). Reglamento Actividades de Comercialización. *Reglamento Actividades de Comercialización*. Ecuador: Resolución 2 - Registro Oficial Suplemento 621 de 05-nov.-2015.

Petroecuador Ep. (2017, Junio 04). *EP Petroecuador*. Obtenido de EP Petroecuador: http://www.eppetroecuador.ec/wp-content/uploads/downloads/2015/03/Plegable_Cambios_OK.pdf

Petroecuador, C. G. (2013). *El Petróleo en el Ecuador la nueva era petrolera.* Quito.

PetroecuadorEp. (2017, Junio 04). *Página web EP Petroecuador*. Obtenido de Página web EP Petroecuador: http://www.eppetroecuador.ec/?p=3729

Poveda, R., P., P. M., V., a. C., Y., a. P., C., R. C., R., a. O., . . . R., J. R. (2013, Junio). *El petróleo en el Ecuador la nueva era petrolera*. Obtenido de El petróleo en el Ecuador la nueva era petrolera: http://www.eppetroecuador.ec/wp-content/uploads/downloads/2015/03/El-Petr%C3%B3leo-en-el-Ecuador-La-Nueva-Era.pdf

Quinde, C. A. (2016, DIciembre 26). Hoja de seguridad de materiales peligrosos. *Hoja de seguridad de materiales peligrosos*. Quito, Pichincha.

Reglamento de comercialización de derivados. (2002, Junio 13). *Reglamento de comercialización de derivados*. Ecuador: Acuerdo Ministerial 359 - Registro Oficial 596 de 13-jun-2002.

Torres, A. I. (2017, Julio 09). *Eumed.Net.* Obtenido de Eumed.Net: http://www.eumed.net/libros-gratis/2011c/981/concepto%20de%20rentabilidad.html