

ypf dual //

proyecto de inversión: estación de servicio ypf dual

Autores: Aguirre, María; Fantin, Mariel; Giovagnoli Cecilia; Moreno, Victoria; Muriel, Paula



la idea

El proyecto consiste en la construcción de una Estación de Servicios, YPF Dual, localizada sobre la Avenida Ejército Argentino, en la entrada del nuevo barrio "Valle Escondido", camino a La Calera.

La inversión será llevada a cabo por la empresa Manzi S.R.L., cuyo negocio es el expendio de combustibles líquidos y Gas Natural Comprimido. La firma es propietaria de otras tres estaciones de servicios, situadas en: Avenida Gauss, Avenida Colón -esquina Sagrada Familia-, y en Villa Carlos Paz.

El terreno, activo propio del ente, está ubicado estratégicamente, respecto a importantes countries (Las Delicias, Los Carolinos, El Bosque), a los barrios Valle Escondido y Don Bosco, a las dependencias del Ejército, y en el camino a La Calera. Los habitantes de estos lugares constituyen los potenciales clientes del presente plan de negocios.

La Estación de Servicios, además de comercializar combustible, contará con YPF FULL, franquicia que se firmará con la petrolera para instalar el shop de compras, e YPF BOXES (lubricentro). A su vez, existe la posibilidad de crear valor mediante la prestación de servicios adicionales, como: la instalación de un cajero automático, cabinas telefónicas, lavadero, una farmacia 24 horas, y un centro de cobro de servicios e impuestos.

El proyecto posee un plazo de construcción de aproximadamente un año, y las inversiones a realizar son las relativas a la estructura de Gas Natural Comprimido, combustibles líquidos y obra civil.

Es importante que la compañía firme contrato exclusivo "de bandera" con REPSOL-YPF, fundamentalmente por el prestigio de ésta. Es una marca líder en el mercado nacional e internacional, consolidada en la mente de los consumidores, símbolo de honestidad, calidad e innovación. Todos estos atributos de la petrolera, constituyen la principal fortaleza del presente proyecto.

Así, si bien existen debilidades y amenazas de consideración, como la competencia cercana (Shell instalada a escasos metros del terreno) y la fijación de precios, el hecho de contar con el respaldo de una marca líder y consolidada en el mercado, junto con la trayectoria de una empresa de veinte años en el negocio, fue lo que motivó al grupo a evaluar seriamente el proyecto.

Por otro lado, el análisis de la demanda permitió conocer que el mercado total es lo suficientemente amplio

como para que la Estación de Servicios, cuya instalación se está evaluando, pueda captar clientes que no necesariamente son los de la competencia directa. Frente a esto, se sostiene que la nueva YPF podría llegar a diferenciarse, ofreciendo servicios que agreguen valor y atraigan de esta forma a los potenciales clientes. En base al análisis realizado, se apuesta a la capacidad de Manzi S.R.L. para sortear los obstáculos y crear valor, de modo que le permita ubicarse un paso delante de la competencia y fidelizar a cuanto cliente se detenga en la estación de servicios, basándose en la renovación constante.