

Universidad Nacional de Ingeniería

Facultad de Ingeniería Industrial y de Sistemas



*“PLAN DE VENTAS EN LA COMERCIALIZACION DE
COMBUSTIBLES A GRIFOS Y/O ESTACIONES DE SERVICIOS DE
LA SIERRA CENTRAL EN EL DEPARTAMENTO DE VENTAS DE
LA GERENCIA COMERCIAL DE PETROPERU S.A.”*

Tesis

Para Optar el Título Profesional de:

INGENIERO INDUSTRIAL

Tesista

NESTOR JOSELITO CARRION MARIN

Lima – Perú

2002

Digitalizado por:

Consortio Digital del
Conocimiento MebLatam,
Hemisferio y Dalse

Dedico este Trabajo a las Mujeres más importantes de mi Vida, Etelvina, Gloria, Myriam, Karina, Lili, Erika, Kale, Andrea, Rosita y Sandrita. Piezas importantes para seguir en el camino de la superación.

INDICE

	Pag.
DESCRIPTORES TEMATICOS.	01
PRESENTACION.	02
I. INTRODUCCION.	04
1.1 Tematización.	04
1.2 Problematización.	07
1.2.1 Formulación del Problema.	07
1.3 Objetivos.	07
1.3.1 Objetivo General.	07
1.4 Hipótesis.	07
1.4.1 Hipótesis General.	07
1.5 Importancia.	08
1.6 Metodología.	08
1.6.1 Tipo de Investigación.	08
1.6.2 Diseño de Investigación.	08
1.6.3 Técnicas e Instrumentos de Recolección de Datos.	09
1.6.4 Análisis de Datos.	09

	Pag.
1.6.5 Universo y Muestra.	09
II. MARCO TEORICO.	10
2.1 Antecedentes de la Investigación.	10
2.2 Marco Legal.	10
2.2.1. Decreto Supremo N° 046-93-EM - 10/11/93.	10
2.2.2. Decreto Supremo N° 054-93-EM - 20/11/93.	11
2.2.3. Decreto Supremo N° 030-98-EM - 03/08/98.	13
2.2.4. Texto Único De Procedimientos Administrativos (Tupa) N° 055-99-EM (25.10.99).	14
2.2.5. Decreto Supremo N°045-2001-EM – 22/07/2001.	15
2.3 Soporte Teórico.	16
2.3.1. Combustible.	16
2.3.2. Tipos de Combustibles.	17
2.3.3. Mercado de Combustibles.	19
2.3.4. Comercialización	19
2.3.5. Importancia de la Comercialización	21
2.3.6. Planificación	24
2.4 Optica de la Investigación.	38
2.5 Selección de Variables	38
III. MARCO TEORICO APLICATIVO.	39
IV. PRESENTACION, ANALISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS.	40
4.1. Análisis e Interpretación de Resultados.	41

	Pag.
4.2. Contrastación y Verificación de Hipótesis.	49
V. CONCLUSIONES.	52
VI. RECOMENDACIONES.	54
6.1. SITUACION ACTUAL DEL MERCADO.	54
6.1.1. Situación del Mercado de Combustibles de la Sierra Central.	54
6.1.2. Conducta de Compra de los Usuarios de los Grifos y/o Estaciones de Servicio de la Sierra Central.	64
6.1.3. Necesidades de los Usuarios de los Grifos Estaciones de Servicio.	66
6.1.4. Percepción.	67
6.1.5. Situación de PETROPERU en el mercado la Sierra Central.	69
6.1.6. Evaluación de la Competencia en la Sierra Central.	82
6.1.7. Evaluación de la Distribución para los clientes de la Sierra Central.	91
6.1.8. Situación y Perspectivas Macro Económicas del Perú y la Sierra Central.	96
6.2. ANALISIS DE FORTALEZAS OPORTUNIDADES DEBILIDADES Y AMENAZAS.	104
6.2.1. Fortalezas.	104
6.2.2. Oportunidades.	105
6.2.3. Debilidades.	106
6.2.4. Amenazas.	107
6.3. OBJETIVOS.	108
6.3.1 Objetivo General.	108

	Pag.
6.3.2 Objetivos Específicos.	108
6.4. ESTRATEGIAS.	109
6.4.1 ¿Cómo competirá la Unidad en el Mercado?	109
6.4.2 ¿Qué productos y/o servicios debe ofrecer la Unidad?	112
6.4.3 ¿A que clientes se piensa atender?	116
6.4.4 ¿Cómo se distribuirán los recursos en el negocio?	116
6.5. PROGRAMAS DE ACCION.	117
6.6. CONTROL.	139
6.6.1 Parámetros de Control.	139
6.6.2 Medición de los Parámetros de Control.	139
6.6.3 Comparación de resultados de la Medición con los parámetros establecidos.	140
6.6.4 Medidas Correctivas.	142
BIBLIOGRAFIA.	146
ANEXOS:	148
01 Organigrama PETROPERU.	
02 Guía de Análisis Documental.	
03 Guía de Entrevistas.	
04 Reglamento Para La Protección Ambiental En Las Actividades De Hidrocarburos - D.S. N° 046-93-EM - 10/11/93.	

- 05 **Reglamento De Seguridad Para Establecimientos De Venta Al Público De Combustibles Líquidos Derivados De Hidrocarburos - D.S. N° 054-93-EM - 20/ 11/93.**
"Puntos De Carga En La Planta De Abastecimiento", "Estaciones De Servicio",
"Puesto De Venta De Combustibles" O Grifos "Consumidores Directos".
- 06 **Reglamento Para La Comercialización De Combustibles Líquidos Y Otros Productos Derivados De Los Hidrocarburos. Decreto Supremo N° 030-98-Em. 03/08/98.**
- 07 **Texto Único De Procedimientos Administrativos (Tupa) N° 055-99-Em (25.10.99).**
- 08 **Reglamento Para La Comercialización De Combustibles Líquidos Y Otros Productos Derivados De Los Hidrocarburos Decreto Supremo N-045-2001-EM – 22/07/2001.**
- 09 **Mercado de Clientes – según Registro de la D.G.H..**
- 10 **Estudio de Mercado – Grifo Orrantia.**
- 11 **Propuesta de Encuesta para medir la percepción.**

DESCRIPTORES TEMATICOS

- Plan de Ventas.
- Comercialización de Combustibles.
- Grifos y/o Estaciones de Servicios de la Sierra Central.
- Plan Estratégico.
- Mercado de Combustibles.
- Análisis F.O.D.A.
- Control del Plan de Ventas.

PRESENTACION

La presente investigación titulada "PLAN DE VENTAS EN LA COMERCIALIZACION DE COMBUSTIBLES A GRIFOS Y/O ESTACIONES DE SERVICIOS DE LA SIERRA CENTRAL EN EL DEPARTAMENTO DE VENTAS DE LA GERENCIA COMERCIAL DE PETROPERU S.A.", busca fundamentalmente demostrar la importancia que tiene la planificación en la Gestión de Ventas para lograr un óptimo resultado en una Empresa y lo adverso que resulta para la misma, cuando no existe un plan de ventas.

Los numerales I, II y III, base de nuestra investigación, están abocados a caracterizar la realidad de la institución donde desarrollamos nuestro estudio, así como los problemas, objetivos e hipótesis planteadas por la presente investigación; de igual modo se presenta un marco teórico con la finalidad de dar una visión clara sobre el tema tratado.

De la misma forma se enfoca de manera clara el planteamiento metodológico, desde el tipo de investigación hasta las técnicas e instrumentos de recolección de datos.

Los numerales IV, V y VI están abocados a hacer un cuidadoso análisis e interpretación de resultados, para posteriormente pasar con esta amplia información a plantear las conclusiones y finalmente formular recomendaciones objetivas y viables.

I. INTRODUCCION:

1.1 TEMATIZACION:

“PLAN DE VENTAS EN LA COMERCIALIZACION DE COMBUSTIBLES A GRIFOS Y/O ESTACIONES DE SERVICIOS DE LA SIERRA CENTRAL EN EL DEPARTAMENTO DE VENTAS DE LA GERENCIA COMERCIAL DE PETROPERU S.A.”

A fines de la década, mientras Neil Armstrong daba los primeros pasos en la Luna, en nuestro país se abría un nuevo camino para la industria petrolera. A tono con la filosofía predominante en la época, el 24 de julio de 1969, por Decreto Ley 17753, la Empresa Petrolera Fiscal, la Refinería L.F. Díaz de Iquitos, los pozos petrolíferos de los Organos, Refinería La Pampilla y Grifos de Lima), cambiaron su denominación y se constituyó la Empresa Petróleos del Perú - PETROPERU S.A. a la que se le encarga explorar, refinar, comercializar y desarrollar la industria del petróleo y derivados. El 9 de octubre de 1969, el gobierno militar encabezado por el general Juan Velasco Alvarado, realizó la "Toma de Talara", nacionalizando los activos de la International Petroleum Company y conformó el complejo Industrial de Talara. El proceso de

nacionalización de las petroleras continuó constituyéndose, lo que conformó todo el complejo PETROPERU (producción, distribución y comercialización). Actualmente PETROPERU S.A. se encuentra en pleno proceso de fomento a la inversión privada, por lo que varias de sus unidades operativas han pasado a ser administrados por privados. Lo que a traído consigo un sin número de modificaciones a la organización de la empresa.

La Gerencia de Comercialización de PETROPERU, es una de las Gerencias ubicadas en la Sede Principal – Lima, ésta Gerencia a la vez esta conformada por la Gerencia de Distribución y la Gerencia de Ventas; esta última Gerencia se divide en cuatro unidades (ver anexo 01):

Unidad Ventas Regionales (Ventas a Directas).

Unidad Ventas Metropolitana (Venta a través de Distribuidores Mayoristas).

Unidad Servicios Técnicos y Asistencia al Cliente.

Unidad Negocios Internacionales (Combustibles para Aviación).

La investigación se centra en la Unidad Ventas Regionales, que es la venta a Minoristas, y la misma que está ubicada dentro de la Gerencia de Ventas. En esta Unidad se encuentra deficiencias significativas que, generan pérdidas a la Empresa; nos referimos a las más saltantes, como por ejemplo el no contar con suficientes Equipos Electrónicos, lo cual ocasiona que el trámite de pedidos sea lento y toda la gestión administrativa en sí, por lo tanto no se le brinda una adecuada Atención al Cliente. Se nota un clima fuerte de inestabilidad laboral, originando una angustia permanente en el trabajador, impidiéndole

indirectamente, identificarse totalmente con la Empresa o que rinda al cien por ciento en sus funciones. Así mismo la falta de motivación al personal y los sueldos inferiores al mercado, generan malestar entre los trabajadores haciéndolos sentirse maltratados y sin motivación para dar lo mejor de su capacidad en su centro laboral. asimismo, tampoco existen incentivos por ventas, como lo indica la practica normal; por lo cual ningún Representante (Vendedor) se esfuerza para vender mas que el otro y con lo cual, también Ganaría la Empresa. Se aprecia una clara diferencia entre el Personal Estable y el Personal Contratado, pues los segundos son Marginados de algunos beneficios. Tampoco existe Delegación de Responsabilidades, por lo cual se recarga en pocas personas todo el trabajo; y esto por falta de confianza con los demás trabajadores y, que a su vez la misma Empresa ha generado, por los motivos anteriores descritos. No se da una adecuada Capacitación al personal de Ventas, lo que origina que, cada Representante tenga su propio estilo y que no va, necesariamente, acorde con la Política de la Empresa, es por ello que, el personal que tiene bastante experiencia y con el que se pudiera hacer buen equipo, resulta atrasado y no es buen colaborador. Hay mucha burocracia, ocasionando demora en la gestión de ventas y por ende malestar al cliente. No cuentan con personal suficiente, lo que lleva que se recargue el trabajo en el poco personal con que cuentan, y esto se da sin organización, ni responsabilidad y con poca capacitación.

De seguir igual la situación descrita anteriormente, se generan perdidas significativas, perdiéndose presencia en el mercado de combustibles.

1.2 PROBLEMATIZACION:

1.2.1 FORMULACION DEL PROBLEMA:

1.2.1.1 Problema General:

¿Cómo el Plan de Ventas incide en la Comercialización de combustibles a grifos y/o estaciones de servicios de la sierra central en el Departamento de Ventas de la Gerencia Comercial de PETROPERU S.A.?

1.3 OBJETIVOS:

1.3.1 Objetivo General:

Conocer como el Plan de Ventas incide en la Comercialización de combustibles a grifos y/o estaciones de servicios de la sierra central en el Departamento de Ventas de la Gerencia Comercial de PETROPERU S.A., mediante un exhaustivo análisis, con la finalidad de plantear recomendaciones técnicas, para optimizar el proceso de ventas.

1.4 HIPOTESIS:

1.4.1 Hipótesis General:

El Plan de Ventas no responde a las exigencias del mercado, lo cual incide de forma negativa en la Comercialización de combustibles a grifos y/o estaciones de servicios de la sierra central en el Departamento de Ventas de la Gerencia Comercial de PETROPERU S.A.

1.5 IMPORTANCIA:

La investigación es importante porque contribuirá a optimizar la gestión de ventas para ser más competitivos y satisfacer ampliamente las necesidades del mercado.

1.6 METODOLOGIA:

1.6.1 Tipo de Investigación:

De acuerdo a los propósitos de la Investigación y a la naturaleza de la problemática planteada se empleo para el desarrollo del presente trabajo, el siguiente tipo de investigación:

Investigación Aplicada:

La presente investigación es aplicada en razón que se utilizaron conocimientos de gestión de ventas a fin de ser aplicados y de esta manera mejorar la competitividad en la Comercialización de Combustibles a grifos y/o estaciones de servicios de la Sierra Central.

1.6.2 Diseño de Investigación:

El diseño básico de investigación fue el no experimental, para las variables: Plan de Ventas y Comercialización, el diseño de investigación responde al siguiente esquema.

X -----> Y

1.6.3 Técnicas e Instrumento de Recolección de Datos:

El análisis documental y la entrevista fueron las técnicas utilizadas en la investigación.

Los instrumentos utilizados fueron: la guía de análisis documental y la guía de entrevistas. (Anexos 02 y 03).

1.6.4 Análisis de Datos:

En la investigación se utilizó el análisis cualitativo y cuantitativo para las variables en estudio.

1.6.5 Universo y Muestra:

1.6.5.1 Universo:

Estuvo Constituido por la Unidad Ventas Regionales del Departamento de Ventas de la Gerencia Comercial de PETROPERU S.A.

1.6.5.2 Muestra:

La muestra en estudio estuvo constituida por el Jefe de la Unidad, los Coordinadores de Ventas, Representantes Comerciales, Asistente Administrativo, Auxiliares de Ventas, Informes de Ventas (Diarios, Semanales, Mensuales), Informes de Cobranzas, Informes a las Gerencias.

II. MARCO TEORICO:

2.1 ANTECEDENTES DE LA INVESTIGACION:

Para el desarrollo del referido punto, se visitó las bibliotecas de Pre - Grado y Post – Grado de diferentes universidades, así como de empresas que comercializan combustibles, buscando antecedentes y referencias del tema “PLAN DE VENTAS EN LA COMERCIALIZACION DE COMBUSTIBLES A GRIFOS Y/O ESTACIONES DE SERVICIOS DE LA SIERRA CENTRAL EN EL DEPARTAMENTO DE VENTAS DE LA GERENCIA COMERCIAL DE PETROPERU S.A.”, llegando a la conclusión de que la investigación es INEDITA.

2.2 MARCO LEGAL:

2.2.1. Reglamento para la Protección Ambiental en las Actividades de Hidrocarburos - D.S. N° 046-93-EM - 10/11/93. (Anexo 04).

Contenido:

TITULO I : Del Contenido y Alcance Arts. 1 al 3.

TITULO II : De los Organismos Competentes, Arts. 4 al 7.

- TITULO III : De la Fiscalización, Arts. 8 y 9.
- TITULO IV : Del Estudio de Impacto Ambiental (EIA) Arts.
10 al 16.
- TITULO V : Disposiciones aplicables a todas las fases, Arts.
17 al 25.
- TITULO VI : De la Fase de Exploración Geológica y
Geofísica, Art. 26 al 28
- TITULO VII : De la fase de Perforación Exploratoria o de
Desarrollo, Arts. 26 al 36,
- TITULO VIII : De la Fase de Explotación, Arts. 37 al 44.
- TITULO IX : De la Transformación o Refinación, Art. 45.
- TITULO X : Del Transporte y Almacenamiento, Art. 46.
- TITULO XI : De las Infracciones y Sanciones, Arts. 42 al 52.
- TITULO XII : Del Proceso de Sanciones, Arts. 53 al 55.
- TITULO XIII : De la Determinación de la Actividad.
- TITULO XIV : Disposiciones Complementarias.
- TITULO XV : Disposición Transitoria.
- TITULO XVI : Definiciones.
- TITULO XVII: Apéndice.

2.2.2. Reglamento de Seguridad para Establecimientos de Venta al Público de Combustibles Líquidos Derivados de Hidrocarburos - D.S. N° 054-93-EM - 20/ 11/93. "Puntos de Carga en la Planta de

Abastecimiento", "Estaciones de Servicio", "Puesto de venta de Combustibles" o Grifos "Consumidores Directos" (Anexo 05).

Contenido:

TITULO I	:	Disposiciones Generales
TITULO II	:	Establecimientos de Venta al Publico de Combustibles "Puntos De Carga en la Planta de Abastecimiento", Estaciones de Servicio, Puestos de venta de Combustibles, Grifos.
CAPITULO I	:	Normas para la Construcción y Seguridad de las Instalaciones.
CAPITULO II	:	Tanques de Almacenamiento de Combustibles.
CAPITULO III	:	Normas de Seguridad en las Operaciones de las Instalaciones.
CAPITULO IV	:	Instalaciones Eléctricas y Clasificación de áreas Peligrosas.
CAPITULO V	:	Surtidores, Unidades de Suministro, Varios de Seguridad.
CAPITULO VI	:	Clasificación de los Combustibles.
CAPITULO VII	:	Otras Recomendaciones de Seguridad.
TITULO III	:	De los Servicios al Público

TITULO IV : Almacenamiento en Cilindros

2.2.3. Reglamento Para La Comercialización De Combustibles Líquidos Y Otros Productos Derivados De Los Hidrocarburos. Decreto Supremo N° 030-98-EM. 03/08/98. (Anexo 06).

Contenido:

TITULO I	:	Disposiciones Generales.
TITULO II	:	De los Organismos Competentes.
TITULO III	:	De Los Requisitos Para Comercializar Combustibles Líquidos y Otros Productos Derivados de los Hidrocarburos.
CAPITULO I	:	Generalidades.
CAPITULO II:		De los Requisitos para la Instalación y el Uso y Funcionamiento de Plantas de Abastecimiento y Establecimientos de Venta al Público de Combustibles y Consumidores Directos.
CAPITULO III:		De los Requisitos para Constituirse Como Operador de Plantas de Abastecimiento.
CAPITULO IV:		De los Requisitos para Constituirse Como Distribuidor Mayorista.
CAPITULO V:		De Los Requisitos Para Transportar Combustibles y/o Otros Productos Derivados de

los Hidrocarburos.

CAPITULO VI: De los Requisitos para Constituirse Como
Distribuidor Minorista.

TITULO IV : Del Abandono

TITULO V : Del Control Ambiental

TITULO VI : De las Condiciones de Seguridad de las
Instalaciones de Almacenamiento y de Venta al
Publico de Combustibles y Otros Productos
Derivados de los Hidrocarburos, Así como de
los Medios de Transporte.

TITULO VII : De las Pólizas de Seguro.

TITULO VIII : De las Normas de Calidad y Procedimientos de
Control Volumétrico de Combustibles y Otros
Productos Derivados de los Hidrocarburos.

TITULO IX : De los Precios de los Combustibles.

TITULO X : De los Informes.

TITULO XI : De las Infracciones

Disposiciones Complementarias

**2.2.4. Texto único de Procedimientos Administrativos (Túpa) N° 055-99-
EM (25.10.99). (Anexo 07).**

2.2.5. Reglamento para la Comercialización de Combustibles Líquidos y Otros Productos Derivados de los Hidrocarburos Decreto Supremo N°045-2001-EM – 22/07/2001. (Anexo 08).

Contenido:

- TÍTULO I : Disposiciones Generales.
- TÍTULO II : Normas para Diseño de Obras, Instalaciones y Equipamiento de las Plantas de Abastecimiento, Plantas de Abastecimiento en Aeropuertos y Terminales.
- TÍTULO III : Normas para el Diseño de Obras e Instalaciones de Consumidores Directos.
- TÍTULO IV : Normas para la Operación.
- CAPÍTULO I : Plantas de Abastecimiento, Plantas de Abastecimiento en Aeropuerto y Terminales
- CAPÍTULO II: Distribuidor Mayorista
- CAPÍTULO III: Distribuidor Minorista
- CAPÍTULO IV: Póliza de Seguros
- TÍTULO V : Normas de Calidad y Procedimientos de Control Volumétrico.
- TÍTULO VI : Identificación e Información de los Precios de los Combustibles Líquidos y Otros Productos Derivados de los Hidrocarburos.

TÍTULO VII :	Autorizaciones y Registros.
CAPÍTULO I :	Plantas de Abastecimiento, Plantas de Abastecimiento en Aeropuerto, Terminales y Consumidores Directos.
CAPÍTULO II:	Operadores de Plantas de Abastecimiento, Plantas de Abastecimiento en Aeropuertos y Terminales.
CAPÍTULO III:	Importador / Exportador.
CAPÍTULO IV:	Distribuidor Mayorista.
CAPÍTULO V:	Distribuidor Minorista.
CAPÍTULO VI:	Constancia de Registro.
TÍTULO VIII :	Información.
TÍTULO IX :	Supervisión.
TÍTULO X :	Infracciones y Sanciones.
	Disposiciones Transitorias.
	Disposiciones Complementarias, Disposición Final.

2.3 SOPORTE TEORICO:

2.3.1. COMBUSTIBLE:

Sustancia que al combinarse con el oxígeno u otro oxidante, arde fácilmente, dando lugar a una combustión.

2.3.2. TIPOS DE COMBUSTIBLES.

Los combustibles pueden ser sólidos (Ejemplo: leña, carbón), líquidos (Ejemplo: petróleo, gasolinas) y gaseosos (Ejemplo: propano).

La empresa donde se desarrolló el estudio se encarga de la comercialización de combustibles de tipos líquidos y gaseosos; entre los primeros se encuentran las Gasolinas de 84 octanos, 90 octanos, 95 octanos, 97 octanos, Diesel 2, Kerosene y Petróleos Industriales (P.I. 500 y P.I. 6).

La clasificación dada en el Reglamento de Seguridad para Establecimientos de Venta al Público de Combustibles Líquidos Derivados de Hidrocarburos D.S. N° 054-93-EM (20/ 11/93). Capítulo VI Clasificación de los Combustibles – NFPA, Artículo 61. Dice:

Para el objeto del Reglamento antes indicado, se entenderá que los combustibles líquidos son mezclas de hidrocarburos de origen natural o sintético, al estado líquidos a temperatura de 37°C o menores a presión absoluta inferior a 275 KPa (2,8 Kg/cm²) y utilizados para generar energía por medio de la combustión. Dentro de esta definición se incluyen los diferentes tipos de gasolinas, el kerosene, el petróleo diesel y los petróleos combustibles.

Los combustibles líquidos se clasifican de acuerdo a su peligrosidad, en las siguientes categorías según su punto de inflamación:

- Clase I : Combustibles con punto de inflamación menor que 37,8°C.
- Clase II : Combustibles con punto de inflamación igual o superior a 37,8 y menor que 60 °C.
- Clase III : Combustibles con punto de inflamación entre 60°C y 93,4°C.
- Clase IV : Combustibles con punto de inflamación superior a 93,4°C.

El punto de inflamación de un combustible puede ser modificado debido a contaminación con otros de menor punto de inflamación. La calificación anterior se aplica al punto de inflamación real que presente el combustible en sus condiciones de uso y no a las especificaciones originales del combustible.

La clasificación anterior supone que la temperatura ambiente y la del combustible no supera los 37,8°C. En los casos en que los combustibles sean calentados a temperaturas iguales o mayores de su punto de inflamación, deben considerarse precauciones especiales, mayores que las que corresponderían a la clasificación de los combustibles anteriormente indicados.

Los métodos para medir los puntos de inflamación serán los establecidos en las disposiciones vigentes en el país y a falta de estas, según las normas extranjeras que sean aplicables.

2.3.3. MERCADO DE COMBUSTIBLES.

Actualmente el mercado minorista de combustibles a los cuales se dirige el Departamento de Ventas de la Gerencia Comercial de PETROPERU esta dividido en dos sectores:

El Sector de Reventa o Comercio, que es el Mercado constituido por Estaciones de Servicio de Venta de Combustibles, Grifos de Combustibles, Grifos de Venta de Kerosene y Grifos Rurales.

El Sector Industria, como su propio nombre lo indica son las Empresa y/o Industria que se abastecen directamente, teniendo la clasificación de consumidores directos según la Dirección General de Hidrocarburos (D.G.H.).

2.3.4. COMERCIALIZACION.

Nuestras experiencias de comercialización se dan en varias formas, por supuesto, siempre que compramos bienes y servicios estamos participando en este proceso. Debemos tener claro que el concepto de Comercialización es lo mismo que el Marketing, ya para que llevar a cabo el proceso de comercialización de la forma más satisfactoria, es necesario aplicar los conceptos elementales de esta materia.

La comercialización tiene lugar siempre que una persona o una empresa trata de intercambiar algo de valor con otra persona o empresa. Así, la esencia de la comercialización es una transacción o

intercambio. En este significado tan amplio, la comercialización consta de actividades tendientes a generar y facilitar intercambios cuya finalidad es satisfacer necesidades de personas y/o empresa.

El intercambio comercial no se da si no se cumplen las siguientes condiciones:

- a) Han de intervenir dos o mas personas y/o empresas(organizaciones), y ambas han de tener necesidades que satisfacer.
- b) Las partes han de participar voluntariamente.
- c) Las partes han de aportar algo de valor en el intercambio y estar convencidas de que se beneficiaran con el.
- d) Las partes han de estar en posibilidades de comunicarse entre sí.

La Comercialización es un sistema total de actividades comerciales cuya finalidad es planear, fijar el precio, promover y distribuir los productos satisfactores de necesidades entre los mercados meta para alcanzar los objetivos de la empresa. Esta definición tiene dos implicaciones muy importantes:

- a) El sistema global de actividades comerciales ha de estar orientado a los clientes. Es preciso determinar y satisfacer los deseos de ellos.
- b) La Comercialización debería comenzar con una idea referente a un producto que satisfaga necesidades y este producto debe durar hasta que las necesidades de los clientes queden satisfechas completamente, lo cual puede suceder algún tiempo después de terminado el intercambio.

2.3.5. IMPORTANCIA DE LA COMERCIALIZACION.

Una parte neurálgica en el complejo sistema de la industria petrolera es la que se refiere a la comercialización. Las actividades comerciales son como el sistema alimenticio en el cuerpo humano, como el combustible de un motor, sin aquel este no camina, ni para atrás ni para adelante.

Para entender claramente la importancia de la Comercialización, debemos indicarles las etapas por las cuales a pasado en los últimos tiempos

La primera de ellas la Comercialización estuvo orientada a la producción, casi siempre los fabricantes buscaban ante todo aumentar la producción, pues suponían que los consumidores buscarían y

comprarían bienes de calidad y de precio accesible. Los ejecutivos con una formación en producción y en ingeniería diseñaban la estrategia corporativa. En una era en que la demanda de bienes excedía a la oferta, encontrar clientes se consideraba una función de poca importancia.

La segunda etapa de la Comercialización estuvo orientada a las ventas. El problema principal ya no consistía en producir o crecer lo suficiente, sino en como vender la producción. El simple hecho de ofrecer un buen producto no era garantía de tener éxito en el mercado. Los gerentes empezaron a darse cuenta de que se requerían esfuerzos especiales para vender sus productos en un ambiente donde el público tenía la oportunidad de seleccionar entre muchas opciones. Así pues, la etapa de orientación a las ventas se caracterizó por un amplio recurso a la actividad promocional con el fin de vender los productos que la empresa quería fabricar. En esta etapa, las actividades relacionadas con las ventas y los ejecutivos de ventas empezaron a obtener el respeto y responsabilidad por parte de los directivos.

La Tercera y última etapa a la que esta orientada la Comercialización es hacia las necesidades del consumidor y se empieza a usar más el término Marketing en el lenguaje español. A fines de la Segunda Guerra Mundial existía una enorme demanda de bienes de consumo debido a la escasez. Por ello, las plantas manufactureras fabricaban

grandes cantidades de bienes que eran adquiridos rápidamente. No obstante, el auge del gasto de la población, este disminuyó a medida que se equilibraban la oferta y la demanda, y así muchas empresas se dieron cuenta de que su capacidad de producción estaba sobredimensionada.

Con el propósito de estimular las ventas se recurre a agresivas actividades promocionales y de venta. Sólo que esta vez los consumidores estaban menos dispuestos a dejarse persuadir. Las empresas descubrieron que los acontecimientos mundiales, como las guerras, movimientos feministas, etc. había cambiado al consumidor, las empresas reconocieron que, para darles a los consumidores lo que deseaban, era preciso dedicarles más tiempo a analizar su comportamiento. En la etapa de orientación al marketing identifican lo que quiere la gente y dirigen todas las actividades de la empresa a atenderla con la mayor eficiencia posible.

Como se puede apreciar claramente, la Comercialización ha sufrido cambios debido a muchos factores, y como se puede notar claramente su importancia radica, en que es el motor que genera el cambio en toda empresa, por que es justamente la parte de esta, que esta en continuo contacto con el mercado, al cual sin duda tenemos que satisfacer de la mejor manera, logrando que este objetivo de la empresa perdure en el tiempo y llegara a cumplir sus metas.

2.3.6. PLANIFICACIÓN

La Planificación es una forma concreta de la toma de decisiones que aborda el futuro específico que los gerentes quieren para sus empresas.

Es un proceso para establecer metas y un curso de acción adecuado para alcanzarlas.

Para que nuestros sueños se conviertan en realidad, debemos establecer metas específicas y medibles, con límites de tiempo realistas y alcanzables. Esto mismo se aplica a las empresas. Las metas son importantes, cuando menos, por cuatro motivos:

Las metas proporcionan un sentido de dirección. Cuando no existe una meta, las personas y sus organizaciones suelen avanzar confundidas, reaccionando a los cambios del ambiente, sin un sentido claro de lo que quieren lograr en realidad. Al establecer metas, las personas y sus organizaciones refuerzan su motivación y obtienen una fuente de inspiración que les sirve para superar los obstáculos que inevitablemente se les presentan.

Las metas permiten enfocar nuestros esfuerzos. toda persona u organización cuenta con recursos limitados y una amplísima serie de posibilidades para usarlos. Al elegir una sola meta, o una serie de

metas relacionadas, establecemos prioridades y nos comprometemos con la forma en que usaremos los recursos limitados. Esto resulta muy importante en el caso de la organización, pues los gerentes tienen que coordinar las acciones de muchas personas.

Las metas guían nuestros planes y decisiones. Si se tiene clara la meta, nuestras acciones estarán encaminadas para acercarnos y no distanciarnos de la meta de la empresa

Las metas sirven para evaluar nuestro avance. Una meta definida con claridad, medible y con un límite de tiempo concreto se convierte en parámetro de los resultados y permite a las personas y a los gerentes evaluar los avances logrados. Por tanto, las metas forman parte esencial del control; es decir, el proceso para asegurarse de que los actos se ajustan a las metas y los planes elaborados para alcanzarlas. Si descubrimos que nos estamos alejando de un curso o si surgen contingencias inesperadas, podremos tomar medidas correctivas modificando nuestro plan.

- **Importancia de la Planificación en las Organizaciones**

En las organizaciones, la planificación es el proceso de establecer metas y elegir los medios para alcanzar dichas metas. Sin planes, los gerentes no pueden saber cómo organizar a su personal ni sus recursos debidamente. Quizás, incluso ni siquiera tengan una idea

clara de que deben organizar. Sin un plan, no pueden dirigir con confianza ni esperar que los demás les sigan. Sin un plan, los gerentes y sus seguidores no tienen muchas posibilidades de alcanzar sus metas ni de saber ni cuando y ni dónde se desvían del camino. El control se convierte en un ejercicio útil. Con mucha frecuencia, los planes deficientes afectan el futuro de toda la organización. Por lo que la planificación es fundamental.

- **Jerarquía de los Planes de la Organización**

Por regla general, las organizaciones se administran de acuerdo con dos tipos de planes. Los **planes estratégicos**, son diseñados por los gerentes de niveles altos y definen las metas generales de la organización. Los **planes operativos**, contienen los detalles para poner en práctica o implantar los planes estratégicos en las actividades diarias. Nótese que tanto los planes operativos como los estratégicos abordan las relaciones fundamentales con las que se persiguen las metas de la organización.

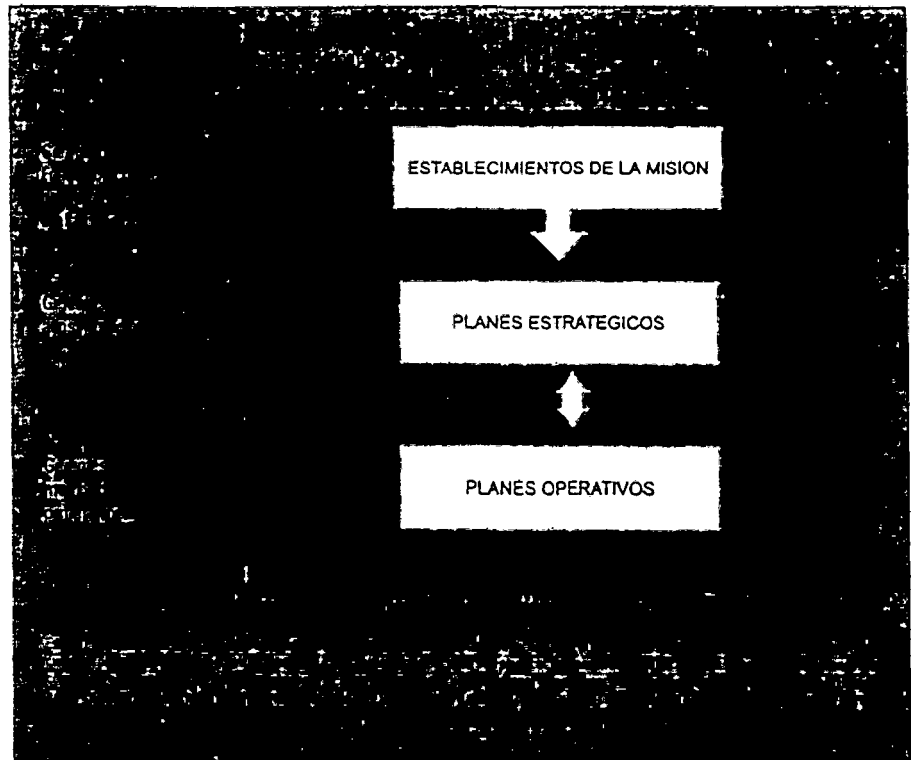


figura N° 1: Jerarquía de Planes

Tanto los planes estratégicos como los operativos se preparan y aplican en forma jerárquica. En la cima se encuentra el establecimiento de la misión, una meta general basada en los supuestos de los directivos en cuanto a los propósitos, competencias y lugar de la organización en el mundo. La definición de la misión forma parte relativamente permanente de la identidad de una organización y puede hacer mucho para unir y motivar a los miembros de la organización.

- **Diferencias entre los Planes Estratégicos y los Operativos**

Los planes estratégicos y los operativos difieren en tres sentidos fundamentales:

- **El horizonte de tiempo.**

Los planes estratégicos suelen contemplar varios años o incluso decenios a futuro. En el caso de los planes operativos, el plazo considerado suele ser de un año.

- **Alcance.**

Los planes estratégicos afectan a una amplia gama de actividades de la organización, mientras que los planes operativos tienen un alcance más estrecho y limitado. La cantidad de relaciones que entrañan es la diferencia fundamental.

- **Grado de Detalle.**

Con frecuencia, las metas estratégicas se establecen en términos que parecen simples y genéricos. Empero, dicha amplitud es necesaria para lograr que el personal de las organizaciones piense en el total de las operaciones de la organización. Por otra parte, los planes operativos, como derivados de los planes estratégicos, se establecen con mayor detalle.

• **Planificación Estratégica**

Planificar consiste en elegir las metas de la organización; definidas claramente todas estas, se establece un plan para alcanzarlas de

manera sistemática, analizando su viabilidad, así como las posibilidades de que los empleados de la organización, acepten de la mejor forma el plan. Teniendo en cuenta que el presente trabajo está enmarcado en un tema de Plan de Ventas y siendo las ventas un tema de continua evolución por tener un vínculo inseparable a los criterios Marketing Moderno que actualmente dominan un mercado muy cambiante, toma principal importancia para la empresa en análisis, La Planificación Estratégica; por lo que este tema se pasará a desarrollar a continuación.

Un plan estratégico representa el establecimiento de una **estrategia** para la organización y gira en torno a ella. La planificación estratégica es el proceso para producir dicha estrategia y para actualizarla de acuerdo conforme se necesite.

La relación de los gerentes establecen hoy entre los negocios y la estrategia es relativamente nueva. No fue sino hasta la Segunda Guerra Mundial que surgió la idea de que la planificación estratégica y la aplicación de dichos planes constituyen un proceso administrativo e independiente; el proceso que llamamos **administración estratégica**. Este enfoque amplio para desarrollar la estrategia no se presentó de un día para otro, fue evolucionando con el tiempo.

Hofer y Schandel, en síntesis, se concentraron en cuatro aspectos fundamentales de la administración estratégica. El primero es *establecer las metas*. El siguiente paso es *formular estrategias* con base en dichas metas. Después, implantar la estrategia, se opera un cambio de análisis a la *administración*; la tarea de alcanzar metas establecidas con anterioridad. En esta etapa, los factores fundamentales son los procesos "políticos" internos de la organización y las reacciones individuales, que pueden llevar a la revisión de la estrategia. La última tarea, el *control estratégico*, proporciona a los gerentes información sobre sus avances. Claro está, que si reciben información negativa se puede activar otro ciclo de planificación estratégica.

- **Proceso de la Administración Estratégica.**

La administración estratégica ofrece una forma disciplinada que permite a los gerentes comprender el ambiente en que opera su organización y, de ahí, pasar a la acción. En términos generales, el proceso consta de dos fases:

- Planeación estratégica es el nombre que solemos usar para la actividad que tiene sentido. Esto comprende tanto el proceso para establecer metas como aquél para formular estrategias, según los diferenciaron Hofer y Schandel.

- Implantación de la estrategia es el nombre que solemos usar para las acciones basadas en ese tipo de planificación.

El flujo lógico de este intento sistemático por crear un futuro a partir de las experiencias del pasado y los recursos del presente se describe en la figura 2.

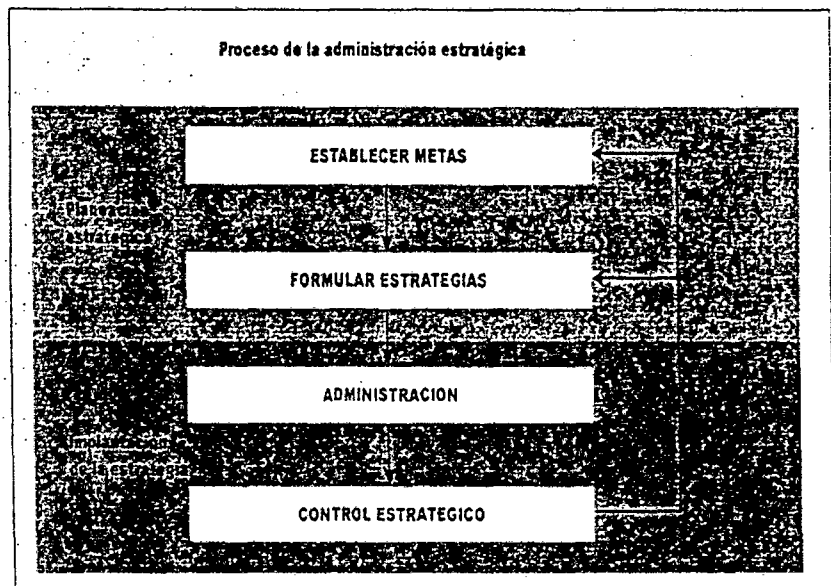


figura N° 2: Proceso de Administración Estratégica.

Las dos flechas de retorno indican que el proceso continúa al mismo tiempo que las circunstancias cambian.

Al hablar de estrategia, es preciso señalar tres niveles de estrategias: el nivel corporativo, el nivel de la unidad de negocios y el nivel funcional, los cuales se detallan a continuación:

□ Estrategia a Nivel Corporativo

La estrategia de nivel corporativo es formulada por la alta dirección para vigilar los intereses y las operaciones de organizaciones que están compuestas por *más de una línea* de negocios. En este nivel, las preguntas básicas son: ¿en qué tipo de negocios se debe comprometer la compañía?, ¿cuáles son las metas y expectativas para cada negocio? Y ¿cómo se deben asignar los recursos para alcanzar estas metas?

Los estrategas que trabajan en el nivel corporativo deben imbuir el sentido de la dirección general de la empresa a las actividades de todas estas unidades de negocio.

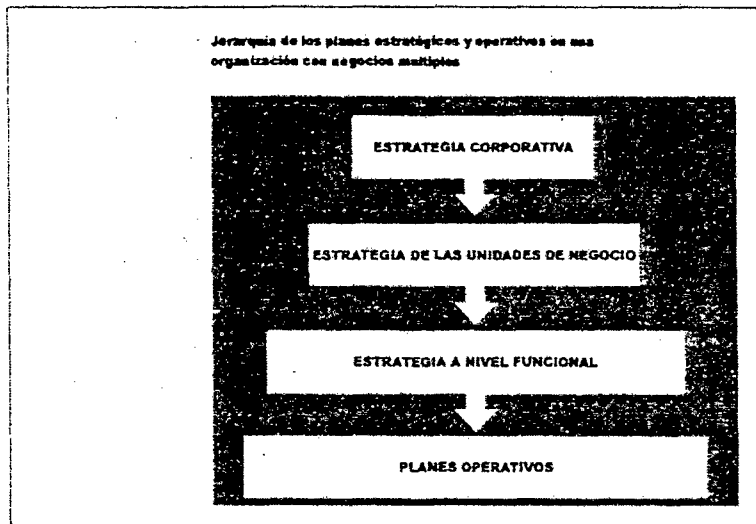
□ Estrategia de la Unidad de Negocios

La estrategia de la unidad de negocios (también llamada *estrategia de la línea de negocios*) se refiere a la administración de los intereses y las operaciones de una línea particular de negocios. Aborda las siguientes preguntas: ¿cómo competirá el negocio en su mercado?, ¿qué producto / servicios debe ofrecer?, ¿a qué clientes pretende servir?, ¿cómo se distribuirán los recursos en el negocio? La estrategia de la unidad de negocios pretende determinar que posición debe adoptar el negocio ante su

mercado y cómo debe actuar, dados sus recursos y las condiciones del mercado.

Muchas empresas tienen diversos intereses en diferentes negocios, y los altos directivos tienen problemas para organizar las actividades variadas y complejas de estas corporaciones. Un enfoque para tratar este problema consiste en crear *unidades estratégicas de negocios* (UEN). Con este sistema de organización, las diferentes actividades de los negocios que producen un tipo particular de producto o servicio se agrupan y reciben el trato de una sola unidad de negocios. El nivel corporativo ofrece una serie de lineamientos para la UEN, la cual desarrolla sus propias estrategias a nivel de unidad de negocios. A continuación, el nivel corporativo revisa los planes de la UEN y negocia algunos cambios, si fuera necesario.

figura N° 3: Jerarquía Planes Estratégicos y Operativos



□ **Estrategia a Nivel Funcional**

Las estrategias a nivel funcional crean un marco para los gerentes que están a cargo de cada función - por ejemplo mercadotecnia o producción-, para que pongan en práctica las estrategias de la unidad de negocios y las de la empresa.

- **Implantación de la Estrategia**

Aunque el campo de la aplicación de estrategias es tan nuevo que no existe consenso sobre sus dimensiones, se pueden mencionar algunas ideas básicas, las mismas que se exponen a continuación, En primer lugar, el éxito para aplicar una estrategia depende, en parte, de la *estructura* de la organización.

En segundo término, la estrategia se debe *institucionalizar* o incorporar el sistema de valores, normas y roles que contribuirán a dar forma a la conducta de los empleados, facilitando que se alcancen las metas estratégicas.

En tercer lugar, la estrategia debe ser *operativa*, o traducirse a políticas, procedimientos y reglas concretas que le sirvan de guía a gerentes y empleados para la planificación y la toma de decisiones.

□ **Adecuación entre Estructura y Estrategia**

El éxito de la implantación depende, de la forma en que se dividan, organicen y coordinen las actividades de la organización; en pocas palabras, de la *estructura* de la organización. Es lógico suponer que las posibilidades de triunfo de la estrategia de una organización sean mucho mayores cuando su estructura y su estrategia concuerden.

En consecuencia, conforme la estrategia básica cambia con el tiempo, también debe hacerlo la estructura.

- **Operatividad de Estrategia – Planes Operativos**

Si las estrategias establecen la meta general y el curso de acción de las organizaciones, los **planes operativos** ofrecen los detalles necesarios para incorporar los planes estratégicos a

las *operaciones* diarias de la organización. Los planes operativos se ubican dentro de dos categorías generales. Los planes usados una sola vez son diseñados con la idea de que se disolverán cuando haya alcanzado metas específicas, que no se repitan. Por otra parte, los planes permanentes representan una posición estandarizada para manejar situaciones pronosticables que se repiten.

□ **Planes para una Sola Vez**

Los planes para una sola vez son cursos de acción detallados, ya que son dados para resolver un problema específico, que con toda probabilidad no se repetirán de la misma forma en el futuro. Estos planes constan de:

- **Programa;** es un plan que se usa una sola vez y cubre una serie relativamente amplia de actividades. Describe (1) los pasos principales que se requieren para alcanzar un objetivo, (2) la unidad o el miembro de la organización responsable de cada paso y (3) el orden y los tiempos de cada paso.

- **Proyectos;** son partes más pequeñas e independientes de los programas; su alcance es limitado y contienen directrices claras en cuanto a las asignaciones y los

tiempos.

> **Presupuestos;** son la definición de los recursos financieros que se separan para actividades específicas, dentro de un plazo dado; son, primordialmente, instrumentos para controlar las actividades de la organización y, por tanto, son un componente importante de los programas y proyectos.

□ **Planes Permanentes**

Los Planes Permanentes son una serie de decisiones determinadas, usadas por los gerentes para abordar actividades recurrentes u organizativas, la mayor parte de las organizaciones cuentan con alguna forma de estos tipos de planes que las ayudan a aplicar las estrategias en los casos que se requieren acciones rutinarias. Los tipos básicos de estos son: políticas, procedimientos y reglas, los cuales se detallan a continuación:

> **Política;** es un lineamiento general para tomar decisiones. Establece los límites de las decisiones, indicando a los gerentes qué decisiones se pueden tomar y cuáles no. De tal manera, canaliza las ideas de los miembros de la organización, de modos que éstas

sean congruentes con los objetivos de la organización.

- **Reglas;** algunas políticas las incluyen y son definiciones de medidas específicas que se tomarán en una situación dada.

- **Procedimientos;** La mayor parte de las políticas van acompañadas de procedimientos detallados, o métodos estándar de operaciones, que no son otra cosa que una serie detallada de instrucciones para ejecutar una secuencia de acciones que se presentan con frecuencia o regularidad.

2.4 OPTICA DE LA INVESTIGACION:

La Investigación se realizó desde la óptica de Gestión Administrativa, ya que este punto es el más neurálgico de la empresa en estudio.

2.5 SELECCIÓN DE VARIABLES:

2.5.1 Variable Independiente:

X "PLAN DE VENTAS"

2.5.2 Variable Dependiente:

Y "COMERCIALIZACION"

III. MARCO TEORICO APLICATIVO:

La naturaleza de la investigación posee dos partes la primera un análisis cualitativo y posteriormente cuantificaciones con técnicas estadísticas. Por la complejidad de este estudio, es que el análisis se realizó descomponiendo las variable en indicadores.

IV. PRESENTACION, ANALISIS E INTERPRETACION DE RESULTADOS:

Este Capítulo tiene el propósito de presentar el proceso que conduce a la demostración de la Hipótesis propuesta en la investigación: "EL PLAN DE VENTAS NO RESPONDE A LAS EXIGENCIAS DEL MERCADO, LO CUAL INCIDE DE FORMA NEGATIVA EN LA EN LA COMERCIALIZACION DE COMBUSTIBLES A GRIFOS Y/O ESTACIONES DE SERVICIOS DE LA SIERRA CENTRAL EN EL DEPARTAMENTO DE VENTAS DE LA GERENCIA COMERCIAL DE PETROPERU S.A."

Este estudio comprende el cumplimiento del objetivo de determinar de que manera la Planificación de Ventas influye en la Comercialización.

Los logros obtenidos en el desarrollo del objetivo, nos conduce al cumplimiento general de la investigación, y consecuentemente nos permitirá contrastar la Hipótesis de trabajo para aceptarla o rechazarla con un alto grado de significación.

4.1. ANALISIS E INTERPRETACION DE RESULTADOS:

Con relación al Plan de Ventas se tiene que tener en claro que los encargados de dirigir los destinos de la Unidad de Ventas Regionales donde se realizó el estudio, tuvieron que pensar con antelación las metas de la Unidad dirigidas a los grifos y/o estaciones de servicios de la sierra central, acorde con las metas de la Empresa, para posteriormente trazar un plan con la finalidad de llegar a cumplir estas. Siendo la planificación parte esencial de todo Proceso de Gestión en una Empresa, en el caso de PETROPERU no se le ha tomado la debida importancia que ésta tiene.

Es claro que la Empresa debe de tener una serie de metas, pero la mayoría de estas no son de conocimiento de todos los trabajadores, sino sólo de sus directivos. En cuanto a las relacionadas a la Unidad de Ventas Regionales, las que se plantean son de corto plazo, sin mayor proyección y orientadas a resolver problemas que se presentan en forma repetitiva o habitual.

La Empresa gira principalmente en base a su desenvolvimiento comercial, es decir a las ventas, entonces las metas que se manejan en la Unidad son principalmente aquellas que llevan a cumplir las cuotas o pronósticos de ventas y todas las actividades operativas para cumplirlas y no siempre de la mejor manera.

Como se puede notar las metas no se han definido claramente en cuanto una proyección a futuro, si no sólo para ayudar a cumplir las cuotas de ventas, las cuales han sido establecidas por la alta dirección en base a mantener una participación constante en el mercado de PETROPERU con relación a su principal competencia RELAPASA – Refinería La Pampilla. Actualmente la participación de PETROPERU a través de su Gerencia de Comercialización ubicada en Lima es del 60% y RELAPASA 40%, del total de las ventas de PETROPERU a través de la Gerencia antes indicada, el 50% lo cubre las ventas hechas a través de la Unidad Ventas Regionales y el otro 50% es a través de la Unidad de Ventas a Distribuidores Mayoristas que se denomina Unidad Ventas Metropolitana.

Debemos tener claro que la Unidad de Ventas Regionales es una Unidad de tipo funcional, es decir que se encarga en gran medida de la puesta en practica de planes netamente operativos, entendiéndose por planes operativos, aquellos que hacen que la Unidad desarrolle sus actividades habituales con normalidad, para lo cual se han establecido solamente programas, proyectos y presupuestos de corta duración (a lo mucho un año). Como ejemplo se puede mencionar un Programa de Identificación con pintura de Estaciones y/o Grifos Independientes, con logos y artes PETROPERU para el año 2000, en este programa se indican el número de clientes a los cuales se identificarán, una vez cumplida esta meta, que por ende tuvo previamente varios proyectos de identificación y se utilizó un presupuesto asignado, no se continúa con un análisis de clientes potenciales que se podrían beneficiar posteriormente,

debido a que no existen políticas, reglas y procedimientos claros que ayuden a esto debido a que no cuentan con un Plan Estratégico, que la Unidad es capaz de establecer pero no lo realiza y que son fundamentales en las Empresas actuales y sobre todo en la actividad comercial, en que los cambios del mercado casi son diarios o por lo menos continuos. La no realización de los Planes Estratégicos se debe entre otras razones a que no existe la voluntad de la alta dirección de realizarlos, no hay la cantidad necesaria de personal idóneo, y el poco que hay se encuentra saturado de las labores habituales.

Para planificar no se ha tomado en cuenta un análisis ambiental, no se han analizado las fortalezas y debilidades de la organización, menos se han considerado posibles oportunidades a futuro a sí como algunas amenazas que se puedan presentar.

PETROPERU posee muchas fortalezas que se han obviado, entre las que se pueden mencionar: la experiencia de la Empresa de mas de 30 años que lo coloca en una posición importante en el mercado. El personal con que cuenta la institución es personal altamente especializado y con mucha experiencia en el sector hidrocarburos, que hacen que al momento de tomar decisiones estas se puedan realizar rápidamente en los grupos de trabajo que eventualmente se formen. La Empresa es productora de la mayoría de los combustibles que expende, lo que permite garantizar el abastecimiento a sus clientes directos (Grifos y/o Estaciones de Servicios e Industrias). Otra fortaleza que posee PETROPERU es la de estar ligado al Estado, que le permite que sus

relaciones con instituciones gubernamentales reguladoras del sector, así como con los Ministerios sean ágiles y todo tipo de consulta informal con funcionarios de estas, se logren con facilidad y ayuden a resolver dudas.

Las Debilidades que posee la Empresa tampoco se ha considerado para realizar la planificación, entre las debilidades se pueden mencionar: Que si bien el personal que labora tiene mucha experiencia, esto trae consigo también que este personal tenga muchas falencias que las han venido arrastrando y que son muy difíciles de cambiar. La conducción de la Empresa y de la Unidad se ven fuertemente influenciadas por acontecimientos políticos y/o económicos, que hacen que las medidas o decisiones no se tomen técnicamente. La estructura de toma de decisiones de la organización es muy lenta, que hace que las oportunidades de mercado se pierdan, es decir existe un exceso de burocracia y se prefiere pecar por no hacer que por hacer, la burocracia radica en que las acciones importantes que pueda tomar la Unidad para incursionar en ciertos sectores del mercado, pasan primero por la Gerencia del Departamento de Ventas y luego por la Gerencia de Comercialización, y estas a su vez realizan consultas a otras áreas con la que retrasan más aún la gestión.

Las oportunidades y amenazas se han soslayado para planificar, una prueba clara de lo último es que la empresa ha creado nuevas áreas o secciones, que directamente o indirectamente, dificultan el actuar de otras. Por Ejm: Los lineamientos de ventas a Shell, Mobil, Texaco, Pecsá, y otros Distribuidores

Mayoristas, no fueron desde el comienzo claramente definidos lo que ha traído consigo que muchas de las políticas comerciales de estos, incidan en desmedro de las ventas directas (Venta a Minoristas) reduciendo esta cartera de clientes. No se ha considerado como amenaza, el actual proyecto de explotación del Gas de Camisea, que a la larga dicho producto pueda sustituir a muchos de los productos que actualmente expende PETROPERU.

Para la planificación no se ha aprovechado la imagen que tiene ganada PETROPERU en el mercado, que la menciona como una Empresa seria, de gran respaldo técnico y de venta de productos de calidad, tampoco su cobertura nacional ha sido tomado en cuenta para la introducción de nuevos productos o el desarrollo de otros servicios, relacionadas a la comercialización de los hidrocarburos.

Como las metas no están claras, en la planificación no existe un Plan Estratégico, que ayude a cumplir los objetivos y metas, pero como se repite existe un plan operacional para que la Unidad siga en marcha y que es independiente a las otras Unidades. Entonces las Decisiones que se toman no son de tipo estratégico si no mas bien decisiones funcionales o operativas basadas en la experiencia de acontecimientos similares.

Las situaciones descritas en párrafos anteriores generan mucha incertidumbre con respecto hacia donde se dirige la Empresa, cuales son las responsabilidades de los trabajadores, que actitudes se deben asumir y no se

enfocan esfuerzos de tal manera de optimizar los recursos. No se establecen prioridades, tratándose de resolver todos los problemas cotidianos de la Unidad al mismo tiempo que por lo general la solución de todos estos no contribuyen directamente a que esta siga creciendo. Se generan pérdidas debido a que siendo la Unidad en análisis fuente de ingresos directos, esta no cuenta con los recursos o decisiones en el tiempo oportuno.

PETROPERU al ser una Empresa del Estado depende de los acontecimientos políticos y sociales que suceden en el país, generando que su accionar varíe al mismo ritmo de estos. Todo hecho político y/o social no es constante en el tiempo, por lo que los objetivos que se trazan en base a estos, son específicos para superar el momento coyuntural, pero no trascienden en beneficio de la empresa, incluso pueden no tener relación con los objetivos de esta o de algunos Departamentos, generando desequilibrios y pérdidas.

No tomar en cuenta nuestras fortalezas y debilidades trae consigo que cada integrante de la Unidad, tenga su propio estilo al momento de visitar y/o convencer a un cliente, al final este queda desorientado o la información de la empresa para este no es clara, debido a que el propio personal no lo sabe transmitir o lo transmite de forma incompleta, en algunos casos erróneamente se pueden mostrar las debilidades que de alguna u otra manera perjudican a PETROPERU.

El mal accionar de la Unidad genera una disminución de la cartera de clientes, menores ingresos, menos liquidez y pérdida de imagen en el mercado, que a la larga puede inducir que el papel de PETROPERU sea sólo el de productor y los directivos de la Empresa podrían decidir, que la parte de comercialización sea a través de Distribuidores eliminando la Unidad de Ventas Regionales.

El hecho de no tener un plan Estratégico, trae consigo que exista en algunos casos dificultades al momento de decidir entre opciones de solución, debido a que no se previó con antelación los problemas a los que se puede enfrentar la Unidad, entonces ante la disyuntiva, en la mayoría de los casos se decide por la opción que aparentemente tiene menos riesgos, pero en un futuro puede ser contraproducente.

Los planes son tan operativos que no permiten un análisis adicional por parte del personal de la Unidad, limitando su creatividad.

La causa principal de todos estos acontecimientos es que PETROPERU desde el año 1996 se encuentra inmerso en un proceso de privatización que aún no termina, debido a las marchas y contramarchas de las políticas o intereses del gobierno, en el momento actual el caso de la privatización de PETROPERU con relación a las demás empresas del sector estatal se encuentra paralizado.

Como se dijo anteriormente el proceso de privatización lleva varios años, y en ese lapso varias unidades de negocio de la Empresa han pasado a manos privadas, convirtiendo el mercado de combustibles en un mercado competitivo, cambiando drásticamente el escenario del monopolio Estatal, las reglas del mercado tanto nacional como internacional han impulsado a una subida de los precios de los combustibles, es por esta razón que siendo el combustible un producto indispensable para varias empresas, el estado se ha visto recientemente en la necesidad de intervenir en la regulación de estos precios, a través de PETROPERU con la finalidad de aliviar las alzas a ciertos sectores, esta situación a traído consigo que el Gobierno haya paralizado la privatización de PETROPERU. Más aún el mercado de reventa de combustibles a través de Shell, Mobil, Texaco y otras Empresas Distribuidoras se ha podido comprobar que existe una concertación de precios, que limita las reglas del mercado y perjudica cuando esta situación se da, a los Grifos y Estaciones de Servicios Independientes, es decir sin ningún contrato con algún distribuidor, siendo esta otra razón por la que el Estado a través de un apoyo indirecto (publicidad, propaganda en medios de comunicación) a estas empresa independientes ejerce presión para que las reglas de la oferta y la demanda se cumplan.

En todo este escenario, si bien a inicios del año 1996 el caso de privatizar PETROPERU era un hecho irremediable, esta situación ya no es valedera haciendo que el caso de Petrolera Estatal sea revisado, considerándose a PETROPERU actualmente como una Empresa de carácter estratégico para el

Estado, pero las políticas de todo gobierno como se saben son coyunturales y esta apreciación de PETROPERU puede cambiar en cualquier momento, es por esto que existe mucha incertidumbre con relación a su futuro, por lo que los directivos de la empresa que ocupan cargos de confianza se ven muy limitados en cuanto a su accionar de planificar, y en el momento de intervenir en el mercado en forma sostenida esta posteriormente se corrige, por la existencia de presiones de las Empresas transnacionales que ven amenazadas sus inversiones, por lo que toda idea de plan estratégico también se ve recortada, limitándose el accionar sólo para que la Empresa continúe en un desenvolvimiento normal, sin disminuir en su participación en el mercado, pero tampoco aumentar considerablemente.

4.2. CONTRASTACION Y VERIFICACIÓN DE HIPÓTESIS

Luego del desarrollo del objetivo de la investigación propuesto en el cual se ha discutido y analizado las variables en el contexto de la realidad, con la finalidad de obtener conclusiones que nos permitan verificar y contrastar la Hipótesis Postulada, hemos empleado la Tabla de Análisis N° 1 que nos permitió establecer, una relación estructural entre Objetivo, Hipótesis y Conclusiones, y empleando criterios de calificación a través de una tabla de índices de relación, hemos obtenido como lo muestra la Tabla de Análisis, que entre la Hipótesis y las Conclusiones hay un alto grado de relación (100%), que nos expresa “ Que la Hipótesis Postulada, tiene un alto nivel de Consistencia y Veracidad ”.

Tabla de índices de relación

a.	Total Relación	(5)
b.	Muy Buena Relación	(4)
c.	Buena Relación	(3)
d.	Regular Relación	(2)
e.	Ninguna Relación	(0)

TABLA DE ANALISIS N° 1

HIPOTESIS GENERAL	OBJETIVO	CONCLUSIONES	RELACION CONCLUSIONES – OBJETIVOS – HIPÓTESIS GENERAL
<p>El Plan de Ventas no responde a las exigencias del mercado, lo cual incide de forma negativa en la comercialización de combustibles a Grifos y/o Estaciones de Servicios de la Sierra Central en el Departamento de Ventas de la Gerencia de Comercialización de PETROPERU.</p>	<p>Conocer de que manera el Plan de Ventas incide en la Comercialización de combustibles a Grifos y/o Estaciones de Servicios de la Sierra Central en el departamento de Ventas de la Gerencia Comercial de PETROPERU, mediante un exhaustivo análisis, con la finalidad de plantear recomendaciones técnicas, para optimizar el proceso de ventas.</p>	<p>Que, el Plan de Ventas no existe, entendiéndose por planificación el establecimiento de metas a largo plazo, debido a que la Empresa podría ser transferida al sector privado, por lo que los planes que se generan son de corto plazo y se orientan a resolver problemas específicos, e incluso estos planes no son fijos, por que cambian por problemas coyunturales que atraviesa el País y siendo PETROPERU una Empresa del Estado se ve afectada por estos, lo único claramente definido por la alta dirección es que la participación de PETROPERU en el mercado debe mantenerse constante y cada área entre la que se encuentra la Unidad de Ventas Metropolitana – Provincias, realiza independientemente todas las actividades operativas necesarias para cumplir este objetivo.</p>	<p>5</p> <p>Total 5 (100%)</p>

V. CONCLUSIONES

Que, el Plan de Ventas en la Comercialización de combustibles a grifos y/o estaciones de servicios de la Sierra Central, en el Departamento de Ventas de la Gerencia Comercial de **PETROPERU S.A.**, a través de la Unidad de Ventas Regionales, no está adecuada para afrontar las actuales condiciones que impone un mercado competitivo y donde las reglas de la oferta y la demanda exigen respuestas rápidas a los múltiples requerimientos de los clientes, con la finalidad de satisfacerlos y de esta forma los productos que expenden **PETROPERU** sean aceptados y generen utilidades para la empresa.

El Plan de ventas no existe, entendiéndose por planificación el establecimiento de metas a largo plazo, debido a que la Empresa podría ser transferida al sector privado, por lo que los planes que se generan son de corto plazo y se orientan a resolver problemas específicos, e incluso estos planes no son fijos, por que cambian por problemas coyunturales que atraviesa el país y siendo **PETROPERU** una empresa del Estado se ve afectada por estos, lo único claramente definido por la alta dirección es que la participación de **PETROPERU** en el mercado debe mantenerse constante y cada área entre la que se encuentra la Unidad de Ventas

Regionales, realiza independientemente todas las actividades operativas necesarias para cumplir éste objetivo.

VI. RECOMENDACIONES

La Unidad Ventas Regionales, encargada de supervisar los clientes de la Sierra Central debe realizar un Plan con el objetivo de lograr metas a largo plazo dirigidas a éste mercado, a continuación se darán una recomendación para el Plan de Ventas, mediante un análisis del mercado, análisis de nuestras fortalezas y debilidades, se definirán los objetivos del plan, se darán las pautas de la estrategia, el plan de acción a seguir y los controles necesarios para la supervisión del plan y que éste cumpla sus objetivos.

6.1 SITUACION ACTUAL DEL MERCADO.

6.1.1 Situación del Mercado de Combustibles de la Sierra Central.

El mercado de la Sierra Central lo constituyen geográficamente los Departamento de Junín, Huánuco, Pasco y Huancavelica, estando nuestros cliente agrupados en zonas de ventas, en éste caso todos los clientes de sector comercio (reventa de combustible - grifos) estos cuatro Departamentos constituye la zona 11, los clientes consumidores directos de combustibles de este mercado constituyen la zona de venta 12 y los clientes que expenden kerosene forman la zona de venta 17.

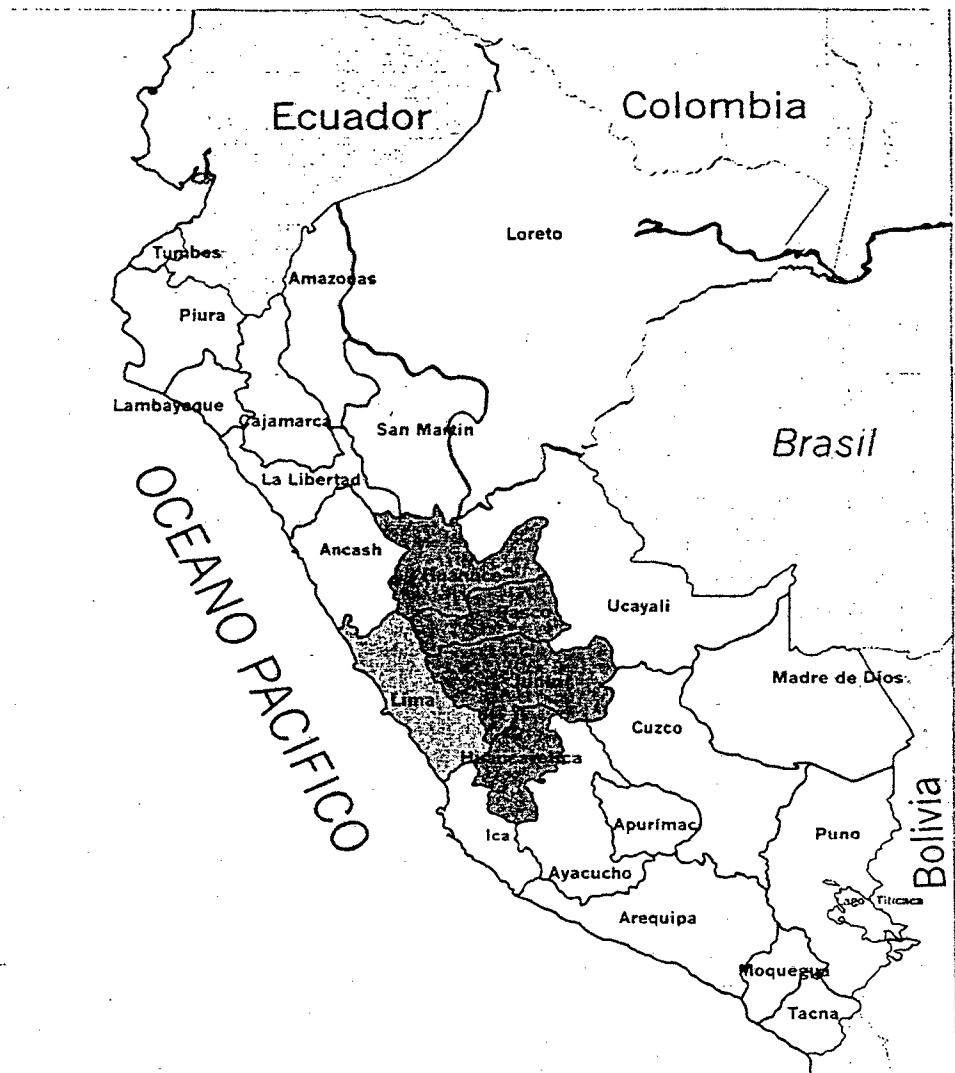


figura N° 4: Departamentos que pertenecen al mercado de la Sierra Central

Según el registro de la Dirección General de Hidrocarburos, existen en los Departamentos antes indicados, los siguientes mercados.

- **Mercado de Grifos y Estaciones de Servicio.**

En la sierra central ascienden a 208 los grifos y estaciones de servicio hábiles para comprar combustibles directamente según el

último registro de la Dirección General de Hidrocarburos. Para mayor detalle ver anexo 09.

Cuadro N°1: Característica del Grifo y/o Estación de Servicios:

Detalle	Huancavelica	Huánuco	Junín	Pasco	TOTAL Cantidad	TOTAL (%)
Grifos	5	25	100	22	152	73 %
Normal	5	24	94	16	139	91.4 %
Almacenamiento	0	1	6	6	13	8.6 %
Rural						
Estaciones de Servicio	2	10	40	4	56	27 %
TOTAL	7	35	140	26	208	100 %
TOTAL (%)	3.4 %	16.8 %	67.3 %	12.5 %	100 %	

Cuadro N° 2: Colores de alguna marca que lucen los establecimientos:

Detalle	Huancavelica	Huánuco	Junín	Pasco	TOTAL Cantidad	TOTAL (%)
Identificados	2	11	20	0	33	15.9 %
Mobil	1	3	1	0	5	15.2 %
Shell	1	6	10	0	17	51.5 %
Texaco	0	2	6	0	8	24.2 %
Repsol – YPF	0	0	2	0	2	6.0 %
Petroperu	0	0	1	0	1	3.1 %
Independiente	5	24	120	26	175	84.1 %
TOTAL	7	35	140	26	208	100 %
TOTAL (%)	3.4 %	16.8 %	67.3 %	12.5 %	100 %	

- **Mercado De Consumidores Directos**

En la sierra central asciende a 65 según el último registro de la Dirección General de Hidrocarburos. Se puede apreciar que las empresas mineras constituyen el mayor porcentaje de éste mercado. Para mayor detalle ver anexo 09.

Cuadro N° 3: Consumidores Directos de Combustibles.

Tipo de Empresa	Huancavelica	Huánuco	Junín	Pasco	TOTAL Cantidad	TOTA L (%)
Mineras y Contratistas	5	1	15	5	26	40.0 %
Transporte	1	3	8	0	12	18.5 %
Agro Industria y/o Manufacturera	0	0	7	1	8	12.3 %
Eléctrica y/o Energía	5	4	3	0	12	18.5 %
Hospitales	0	0	0	1	1	1.5 %
Cementeras	0	0	1	0	1	1.5 %
Pesquera	0	0	0	1	1	1.5 %
Constructoras	1	0	2	1	4	6.2 %
TOTAL	12	8	36	9	65	100 %
TOTAL (%)	18.5 %	12.3 %	55.4 %	13.8 %	100 %	

- **Mercado de Consumidores Directos Móviles**

En la sierra central asciende a 02 según el último registro de la Dirección General de Hidrocarburos. Para mayor detalle ver anexo 09.

- **Mercado de Distribuidores Minoristas de Combustibles Líquidos.**

En la sierra central asciende a 02 según el último registro de la Dirección General de Hidrocarburos. Para mayor detalle ver anexo 09.

- **Mercado de Transportistas de Combustibles Líquidos.**

En la sierra central asciende a 205 según el último registro de la Dirección General de Hidrocarburos. Para mayor detalle ver anexo 09.

Cuadro N° 4: Transportistas por Departamento

	Huancavelica	Huánuco	Junin	Pasco	TOTAL
Número de Transportistas	8	37	141	29	215
%	3.7 %	17.2 %	65.6 %	13.5 %	100 %

- **Mercado de Plantas Envasadoras de G.L.P.**

En la sierra central asciende a 08 según el último registro de la Dirección General de Hidrocarburos. Para mayor detalle ver anexo 09.

- **Mercado de Gasocentros**

En la sierra central asciende a 01 según el último registro de la Dirección General de Hidrocarburos. Para mayor detalle ver anexo 09.

- **Mercado De Consumidores Directos De G.L.P.**

En la sierra central asciende a 01 según el último registro de la Dirección General de Hidrocarburos. Para mayor detalle ver anexo 09.

- **Mercado de Transportistas de G.L.P a Granel**

En la sierra central asciende a 06 según el último registro de la Dirección General de Hidrocarburos. Para mayor detalle ver anexo 09.

- **Mercado de Transportistas de G.L.P en Cilindros**

En la sierra central asciende a 24 según el último registro de la Dirección General de Hidrocarburos. Para mayor detalle ver anexo 09.

- **Mercado de Locales Venta de G.L.P.**

En la sierra central asciende a 93 según el último registro de la Dirección General de Hidrocarburos. Para mayor detalle ver anexo 09.

- **Mercado de Comercializadores de Kerosene.**

La Dirección General de Hidrocarburos, no lleva ningún registro de las personas o empresas que comercializan kerosene solamente (grifos y transportistas revendedores), las entidades encargadas de reglamentar el expendio de kerosene son las prefecturas o sub – prefecturas, y en determinados casos la DINANDRO, debido a que éste producto es usado como insumo para la elaboración del P.B.C., por lo que este mercado es difícil de contabilizar debido a que estas entidades no llevan un registro de fácil acceso. Actualmente en PETROPERU existen registrados 300 clientes en la Sierra Central que están autorizados a comercializar kerosene siendo esta cantidad referencial para nuestro estudio.

Los Grifos y/o estaciones de servicio también comercializan kerosene, como producto adicional, a los combustibles direccionados al parque automotor.

Nuestro estudio esta abocado al sector de reventa de combustibles – grifos y/o estaciones de servicio, para lo cual se darán algunas precisiones de éste mercado.

Primero, los combustibles que más se comercializan en el mercado de Grifos y/o Estaciones de Servicios son la gasolina de 84 octanos, gasolina de 90 octanos, Diesel 2 y kerosene, por las características propias del parque automotor, de la Sierra Central (antiguo).

A continuación se presentan los precios de venta de PETROPERU de cada producto en sus respectivas plantas y/o terminales, de las cuales se abastecen los clientes de la Sierra Central, para referencia de la diferencia de precios entre los mismos.

Cuadro N° 5: Precios Ex – Planta por Planta y/o Terminal

PRODUCTO	TERMINAL Y/O PLANTA DE VENTAS		
	CALLAO	CONCHAN	CERRO DE PASCO
G.L.P.	1.43252		
Gasolina 97	8.08111	8.08111	
Gasolina 95	7.65159	7.65159	
Gasolina 90	7.15977	7.14702	7.37642
Gasolina 84	6.15252	6.13978	6.36917
Diesel 2	5.28640	5.28640	5.60500
Kerosene	4.00020	4.00020	4.23620

Los precios están expresados en soles por galón a excepción del G.L.P. que es soles por kilo. (08.02.02), sin considerar flete.

Del cuadro anterior en promedio existe S/0.8159 de diferencia entre producto de octanajes cercanos por lo que el consumidor prefiere por precio, combustibles de menor octanaje, motivo por el cual en el mercado de la Sierra Central, sólo se concentran básicamente en tres productos Gasolina de 90 octanos, Gasolina de 84 octanos y Diesel 2 direccionado estos al parque automotor. El kerosene que se expende en un grifo está dirigido al consumo de las amas de casa éste producto es vendido en grifos exclusivos para venta de kerosene como en grifos y/o estaciones de servicios convencionales.

Los márgenes de venta en Grifos y Estaciones de Servicios según los sondeos habituales, de precios de la zona de la Sierra Central, se han reducido al mínimo, siendo la estrategia de estos establecimientos realizar la mayor cantidad de venta posible (volumen de ventas) y por ende conseguir al proveedor que expenda combustibles con el mayor descuento; ésta es una característica del mercado actual, que los distribuidores mayoristas aprovechan.

A continuación se muestra los precios promedio de una estación en la Sierra Central y los márgenes de venta que se manejan por producto, en este caso se ha tomado como referencial a lista de precios vigente PETROPERU del 08.02.2001

Cuadro N° 6: Precios de Venta al público y Márgenes de ganancia

por producto.

PRODUCTO	Precio al Público	Precio Ex - Planta	Margen Bruto	Flete Planta al Grifo	Costo de Operación	Margen Neto (S/. Por galón)	Margen Neto (%)
Gasolina de 97 Octanos	9.80000	8.08111	1.71889	0.45	0.30	0.96889	9.89%
Gasolina de 95 Octanos	9.20000	7.65159	1.54841	0.45	0.30	0.79841	8.68%
Gasolina de 90 Octanos	8.30000	7.15977	1.14023	0.45	0.30	0.39023	4.70%
Gasolina de 84 Octanos	7.15000	6.15252	0.99748	0.45	0.30	0.24748	3.46%
Diesel 2	6.30000	5.28640	1.01360	0.45	0.30	0.26360	4.18%
Kerosene	4.90000	4.00020	0.89980	0.45	0.30	0.14980	3.06%

Del cuadro se deduce que para manejar los márgenes anteriores, un grifo que presenta los costos de operación anteriores (energía eléctrica, agua, impuestos, personal operativo (05), personal administrativo (02), etc.) tiene que mantener un promedio de ventas de 50,000 galones mensuales en el total de productos en promedio, pero según nuestras estadísticas el promedio actual de compras es de 25,000 galones mensuales, por lo que la situación de varios clientes es crítica y son fáciles de caer en los argumentos de los Distribuidores Mayoristas e incluso en las manos de comerciantes inescrupulosos que expenden combustibles adulterados a precios inferiores a los precios ex -planta y puestos en sus establecimientos.

Segundo, más del 90% de conductores de automóviles y usuarios de los grifos, nos son los propietarios de los mismos, en el caso de la Sierra

Central, son conductores de transporte público (taxis, colectivos, microbuses, etc.), quienes tratan de conseguir un combustible barato, sin importar su procedencia ni calidad, debido a que estos al final de un día de trabajo obtienen mayores ingresos mientras más ahorro en combustible tienen.

Tercero, en el mercado de la Sierra Central existe un gran déficit de información en cuanto a la calidad de los productos combustibles y de que una buena elección de los mismos ayudará en un futuro a ahorros en mantenimiento de las unidades móviles.

6.1.2 Conducta de Compra de los Usuarios de los Grifos y/o Estaciones de Servicio de la Sierra Central.

En este caso debemos diferenciar que para PETROPERU el cliente es el propietario del grifo, pero la conducta estudiada es la del consumidor final, con la finalidad de poder apoyar a nuestro cliente a direccionar su accionar a satisfacer las necesidades de los usuarios de sus establecimientos.

La conducta de compra de los usuarios de las estaciones de servicio (grifo), ha ido cambiando. Este cambio se dio básicamente debido a la liberación de la comercialización de combustibles, en donde ya PETROPERU no es el único proveedor de combustibles, es en este caso que aparecen las primeras inversiones en grifos, que se dedicaban en

sus mayoría solo al expendio de combustibles, pasan a presentar servicios anexos o complementarios al establecimiento o incluso, por la manera de operación de este negocio (24 horas) se ofrecen servicios que no necesariamente tiene relación con el rubro principal pero necesarios para los usuarios del grifo como farmacias, restaurantes, oficinas de bancos, cajeros, etc., pasando la denominación de grifo a estación de servicio, con instalaciones modernas y que brindan todas las seguridades posibles. Ahora el usuario de una estación de servicio, no sólo busca en ellas comprar combustible para su automóvil, si no también busca tener la posibilidad de comprar otro producto que necesite.

Una vez igualados todos los estándares de infraestructura de la mayoría de los establecimientos, el consumidor empezó a buscar algo adicional algo que lo motive a decir donde comprar y regresar nuevamente, en este caso la atención en la estación del servicio por parte de sus trabajadores juega un papel importante, por que todos los establecimientos expenden en el fondo el mismo producto, pero la atención en el establecimiento muchas veces condiciona a que un usuario regrese nuevamente; entonces, comenzamos a diferenciar dos características que busca el usuario de una estación de servicio, uno es la infraestructura de la estación y otro es la atención o servicio de los trabajadores de la estación.

Como consecuencia, de la gran inversión en la modernización de los grifos para convertirlos en, modernas estaciones de servicio, estas comenzaron a expender sus productos a precios cuyos márgenes de ganancia eran demasiado elevados, e incluso una reducción en el precio de venta del productor de combustibles, no se reflejaba en el precio final de venta al público en una estación, generando grandes distorsiones en los precios de venta al público de combustibles, e incluso en algunos casos, se realizaban concertaciones de precios entre los propietarios de las estaciones de servicio, para mantener los precios de venta elevados, es en ésta coyuntura que PETROPERU asume un rol de regular el mercado, e inicia una campaña de información direccionada a los automovilistas y consumidores de combustibles en general, para que antes de comprar en un grifo y/o estación de servicios se fijaran el precios de venta, es a raíz de esto que el consumidor encuentra otro factor para entrar en determinado establecimiento para abastecerse de combustibles, que es el precio.

En resumen, el consumidor tiene tres factores para elegir una estación de servicios: infraestructura, atención y precio. Estos tres factores se reafirman en el estudio realizado en tres establecimientos. (Anexo 10).

6.1.3 Necesidades de los Usuarios de los Grifos Estaciones de Servicio.

Todos los segmentos del mercado con distinta prioridad presentan los siguientes beneficios deseados de las combustibles PETROPERU.

- Que tenga mayor rendimiento (kilómetros por galón).
- Que aumente la potencia del motor.
- Que tenga buenos aditivos.
- Que no contamine el ambiente.
- Que no ensucie el motor y/o reduzca el tiempo de mantenimiento de sus automóviles.

Las necesidades anteriormente expuestas, son aquellas que los usuarios de las Estaciones de Servicios buscan principalmente en un grifo y/o Estación de Servicio, pero también debemos indicar que si bien el combustible, es el artículo principal ofrecido en estos establecimientos, el usuario, busca o necesita otros servicios complementarios, que se obtengan sin mayor costo al estar surtiéndose en estos locales como son bancos, cajeros automáticos, farmacias, teléfono público, etc., y opta por abastecerse de tal o cual grifo.

6.1.4 Percepción.

La percepción de los usuarios de las estaciones de servicio presenta como líderes en éste rubro a las Estaciones Identificadas con Shell, por su buena atención, poseer excelente infraestructura y un precio de venta al público, que si bien es elevado para el promedio, los usuarios lo califican como un precio justo. En segundo lugar se encuentran las Estaciones Mobil, Texaco, Repsol – YPF, en todos estos casos la infraestructura es moderna y sus precios son relativamente elevados.

Las Estaciones PETROPERU son percibidas por los usuarios o automovilistas, como las estaciones antiguas, que no entregan la cantidad exacta, que no tienen una buena presentación e infraestructura, en incluso catalogan o agrupan a todos los grifos y/o estaciones independientes como parte de la cadena PETROPERU, situación que por lo general no es cierta.

El enunciado anterior se pudo comprobar en un focus group, realizado a varios segmentos de usuarios de las estaciones de servicio, transportistas, taxistas, propietarios, etc. Y en todos casos reafirmaron lo anteriormente dicho.

En el caso de la Sierra Central sólo existen 33 Estaciones de Servicios identificadas con alguna transnacional de un mercado de 208, lo que representa sólo el 15.8%, según los últimos datos de la D.G.H., éste porcentaje tiene una tendencia a decrecer debido a que varios contratos de identificación de estas transnacionales se están venciendo y en la mayoría de los casos no se renuevan.

De lo anterior, los usuarios o automovilistas si bien prefieren abastecerse en una estación de moderna infraestructura no las encuentran en la ciudades de la Sierra Central fácilmente, por lo que en este caso lo que buscan es alguna estación que expenda productos de garantía y en esta situación el producto PETROPERU, es percibido

como un producto de calidad óptima y de buen rendimiento, es por esto que una estación que luzca algún logotipo de PETROPERU goza de relativa preferencia.

6.1.5 Situación de PETROPERU en el mercado la Sierra Central.

El mercado de combustibles en general, sufre un cambio radical a partir de la liberación de este y al inicio de la privatización de PETROPERU.

En el año 1996 la Refinería La Pampilla la primera Unidad Operativa de PETROPERU pasa a manos de inversionistas privados, en este caso Repsol (grupo español), esto en adición a la venta de las estaciones propias de PETROPERU (Grifos) que eran las bocas de salida de la producción de la Refinería.

A la existencia de más de un productor de combustibles (más de una Refinería con diferente propietario) surgen los Distribuidores Mayoristas, empresas que compran grandes cantidades de combustibles a las Refinerías a precios preferenciales y los revenden a las Estaciones de Servicio, compitiendo con el productor, entre estos Distribuidores Mayoristas tenemos las transnacionales como Shell, Mobil, Texaco, Repsol - YPF y inversionistas nacionales (PECSA, CORCERVIZ, etc.).

Actualmente existen 19 Distribuidores Mayoristas de combustibles, un nuevo productor de combustibles que es Maple Gas quien opera la

Refinería de Pucallpa, que se suma a las Refinerías de PETROPERU (Talara, Conchán, Iquitos y El Milagro), y a la Refinería La Pampilla – propiedad de Repsol. En este mercado también han ingresado importadores de combustibles, quienes expenden sus productos en los Terminales y/o Plantas de Ventas operados por inversionistas privados, quienes dan el servicio de recepción, almacenamiento y despacho de combustibles a todos los que soliciten sus servicios y que cumplan con los requisitos de ley.

A continuación se muestra la ubicación de las Refinerías y Terminales y/o Plantas y sus propietarios.

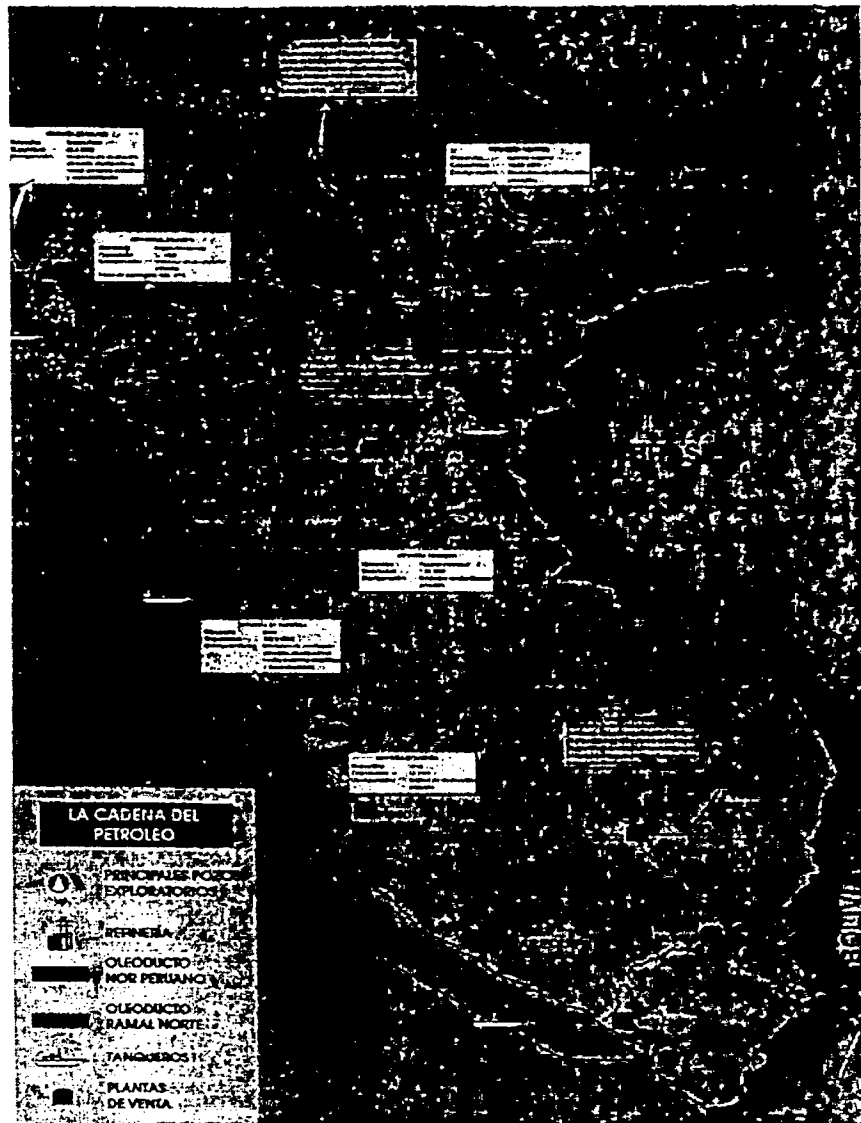


figura N° 5: Ubicación de Refinerías, Plantas y Terminales de Ventas

Como se puede apreciar en el mercado actual existen varios proveedores de combustibles, que trasladan su margen y presentan estrategias comerciales agresivas para captar clientes, e incluso ofreciendo sus productos y servicios a estaciones que tienen compromisos firmados con otros proveedores.

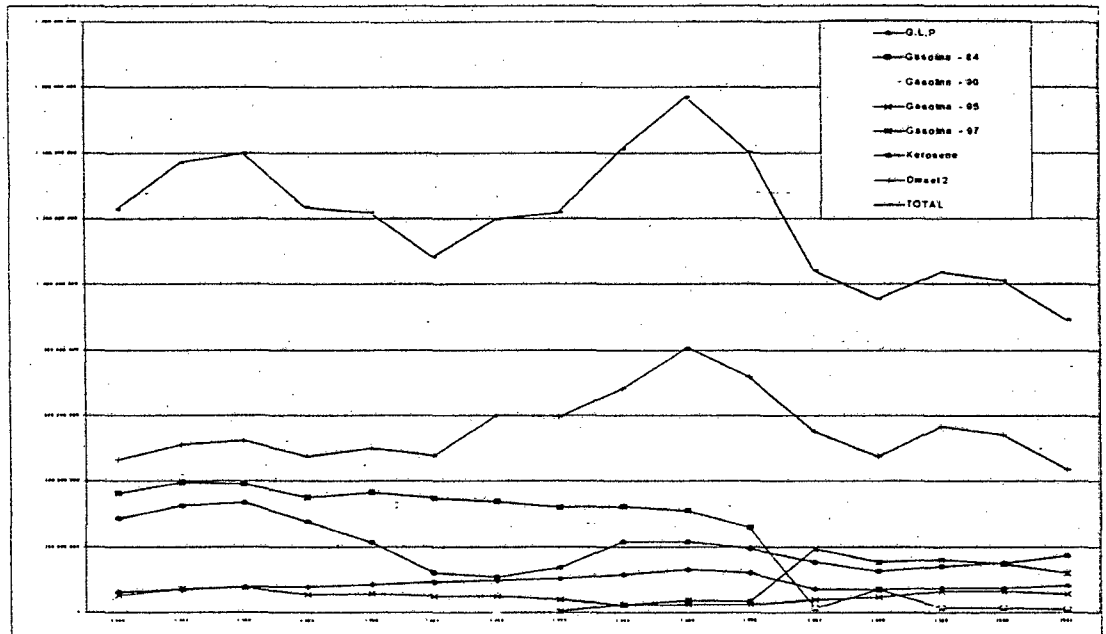
A continuación se mostrarán, las ventas de PETROPERU a nivel Nacional desde el año 1986 al 2001, de los productos que se direccionan al mercado de grifos y/o Estaciones de Servicio, se está considerando el G.L.P., por que es un producto que actualmente está sustituyendo a algunos combustibles.

Cuadro N° 7: Ventas PETROPERU Totales periodo 1986 -2001

expresado en MMgins.

PRODUCTO	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
G.L.P.	62	70	76	76	83	91	96	101	114	130	120	71	69	73	74	81
Gas. - 84	363	395	390	350	365	348	338	320	321	309	258	13	69	12	12	8
Gas. - 90	0	0	0	0	0	0	9	24	32	50	54	19	18	21	19	14
Gas. - 95	51	71	75	54	57	48	48	39	21	24	24	39	46	64	65	56
Gas. - 97	0	0	0	0	0	0	0	3	24	36	34	195	153	162	148	121
Kero.	287	324	334	277	212	120	106	137	215	214	195	153	126	139	150	173
Diesel 2	464	511	524	476	501	477	600	594	683	806	717	551	474	566	542	438
TOTAL	1,227	1,370	1,399	1,232	1,218	1,083	1,197	1,218	1,411	1,570	1,402	1,041	956	1,038	1,011	891

Gráfico N°1: Ventas PETROPERU Totales periodo 1986 -2001

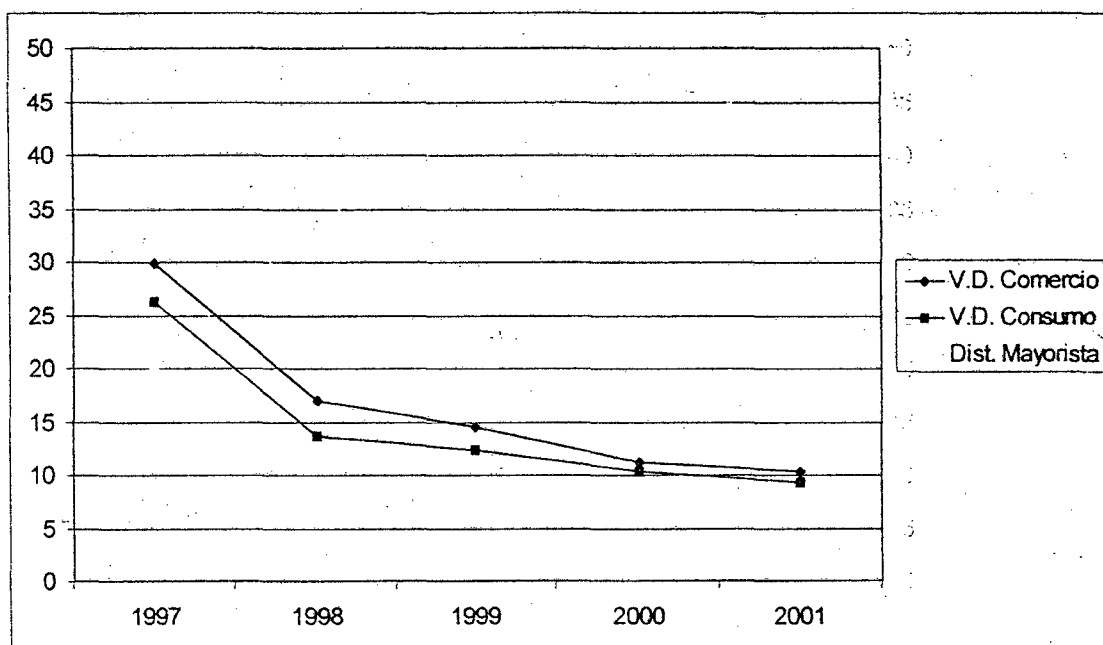


De la gráfica se puede apreciar claramente la caída de las ventas de PETROPERU tanto a través de su canal de ventas directo y canal mayorista, siendo esto más claro a partir del año 1997, en donde el nivel de ventas de PETROPERU comienza un declive constante.

Si se analizan las ventas de PETROPERU por canales, del periodo 1997 al 2001, los clientes directos del Sector de Grifos (se están incluyendo a los expendedores de kerosene) y/o Estaciones de Servicio, sin considerar el canal Distribuidor Mayorista ni G.L.P., durante los últimos cinco años, ha experimentado una caída de 1.25 MMGalones/DC en 1997 a 0.47 MMGalones/DC en el año 2000, tal como se puede apreciar en la Gráfica.

Cuadro N° 8: Ventas PETROPERU por canales en MB/DC.

MB/DC	1997	1998	1999	2000	2001
Ventas Directas PETROPERU – Comercio	29.8	16.9	14.5	11.1	10.3
Ventas Directas PETROPERU – Industria	26.3	13.6	12.3	10.3	9.2
Distribuidores Mayoristas	20.4	33.6	42.6	47.1	43.4

**Gráfico N° 2: : Ventas PETROPERU por canales**

La disminución del nivel de ventas DIRECTAS de PETROPERU a nivel nacional, se explica en parte por el crecimiento de las ventas a través de los Distribuidores Mayoristas, quienes con el afán de captar mayor cantidad de clientes otorgan gran parte del descuento que a su vez le otorga PETROPERU, adicionalmente a créditos con o sin aval, préstamo de dinero para modernizar los grifos, entre otros. La caída de

las ventas directa genera a PETROPERU dejar de ganar el margen que se le entrega al canal mayorista para que puedan estos plantear sus estrategias de ventas y estas pérdidas se acentúa aún más por que los distribuidores PETROPERU no se dirigen a captar clientes de nuestros competidores (RELAPASA, MAPLE) si no más bien a captar clientes directos de PETROPERU.

Debemos tener en cuenta que el actual mercado de combustibles, según los últimos estudios realizados se ha reducido en un 10%, principalmente por la recesión en la cual se encuentra sumergida el País, lo que explica en parte la caída de las ventas de PETROPERU.

A continuación se muestra el desenvolvimiento de las ventas de PETROPERU a la Sierra Central a Grifos y/ Estaciones de Servicios (Sector Comercio), sin incluir las ventas que se realizan a través del canal Mayorista.

Cuadro N°9: Ventas Directas a la Sierra Central - Periodo 1997 al 2001.

PRODUCTO	1997	1998	1999	2000	2001
Gas Licuado de Petróleo	2,378,474	2,200,951	1,659,727	1,473,756	788,356
Gasolina de 97 Octanos	81,100	62,400	34,775	23,625	23,750
Gasolina de 95 Octanos	49,650	10,950	8,150	14,050	9,650
Gasolina de 90 Octanos	1,170,796	1,948,188	2,353,012	1,928,951	1,893,123
Gasolina de 84 Octanos	12,025,050	9,357,732	7,624,745	5,581,112	5,054,435
Kerosene	11,114,413	7,703,743	5,912,820	3,429,263	2,045,041
Diesel 2	24,032,692	21,349,346	17,455,200	11,852,611	10,431,965
Total Galones	50,852,175	42,633,310	35,048,429	24,303,368	20,246,320

Como se puede apreciar existe una tendencia decreciente en las Ventas directas al sector Comercio (Grifos y/o Estaciones de Servicio), en todos los productos, esto tiene explicación similar a lo ocurrido con el mercado en global de PETROPERU en todas las regiones. Los productos que se comercializan a través de los grifos de la Sierra Central son principalmente Diesel 2, Gasolina de 84 octanos, Kerosene y Gasolina de 90 octanos (en ese orden de prioridad), los consumos de Gasolina de 97 octanos y de 95 son mínimos y poco representativos. Este es básicamente por la antigüedad y poca renovación del parque automotor de la Sierra Central y a propia situación económica de los usuarios, quienes reemplazan gasolinas de mayor octanaje por otras de menor octanaje y menor costo.

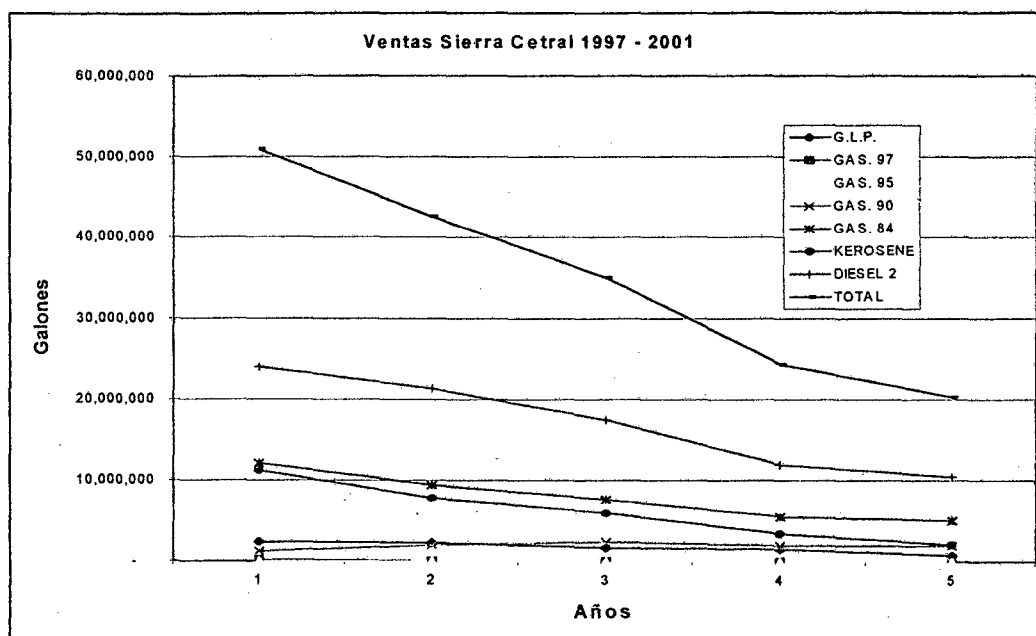


Gráfico N° 3: Ventas Directas a la Sierra Central - Periodo 1997 al 2001

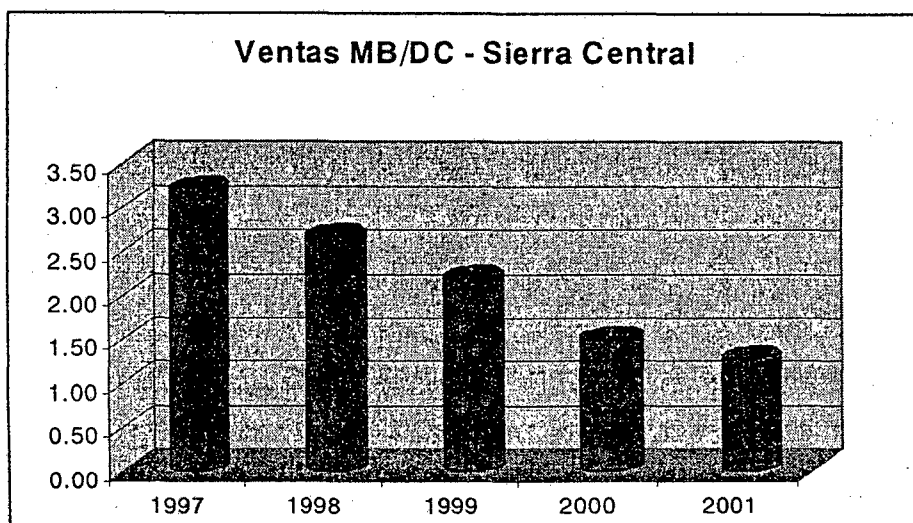
Si en el cuadro anterior, no consideramos el G.L.P. tenemos lo siguiente:

Cuadro N°10: Ventas Directas a la Sierra Central - Periodo 1997 al 2001 sin. G.L.P..

PRODUCTO	1997	1998	1999	2000	2001
Gasolina de 97 Octanos	81,100	62,400	34,775	23,625	23,750
Gasolina de 95 Octanos	49,650	10,950	8,150	14,050	9,650
Gasolina de 90 Octanos	1,170,796	1,948,188	2,353,012	1,928,951	1,893,123
Gasolina de 84 Octanos	12,025,050	9,357,732	7,624,745	5,581,112	5,054,435
Kerosene	11,114,413	7,703,743	5,912,820	3,429,263	2,045,041
Diesel 2	24,032,692	21,349,346	17,455,200	11,852,611	10,431,965
Total Galones	48,475,698	40,434,357	33,390,701	22,831,612	19,459,965
Total MB/DC	3.21	2.67	2.21	1.51	1.29

La tendencia decreciente se aprecia mucho más fuerte, por lo que un objetivo de la Unidad debe de ser frenar esta caída en las ventas, revirtiendo esta tendencia que se originó por la pérdida de clientes y por la disminución de las compras de los que aún favorecen con sus compras a PETROPERU.

Gráfico N° 3: Ventas Directas a Grifos y Estaciones de Servicios de la Sierra Central - Periodo 1997 al 2001



Para definir nuestro objetivo de ventas se tienen que tomar en consideración, que el objetivo de PETROPERU es distribuir todos los productos que produce, de la siguiente manera un 50% (Combustibles para motor + Combustibles Industriales) a través del canal mayorista y otro 50% (Combustibles para motor + Combustibles Industriales + Asfaltos + Solventes + G.L.P.) a través del canal directo. Del gráfico anterior, sólo se muestra la venta de Combustibles para motor (Gasolinas, Diesel y Kerosene) que se realizaron a los Grifos y

Estaciones de servicios de la Sierra Central y tomando el porcentaje anterior, se tiene.

Objetivo de Ventas $50\% \times 3.210 \text{ MB/DC}$ (Año 1997) = 1.605 MB/DC.

Pero conocemos que el mercado en su conjunto a sufrido una contracción del 10% (recesión) y considerando también que todos los proveedores del mercado han sufrido en el mismo porcentaje de disminución, se tiene que un objetivo real sería:

Objetivo de Ventas $90\% \times 1.61 \text{ MB/DC}$ = 1.45 MB/DC.

Se toma como base el año 1997 debido a que en este año en el mercado de la Sierra Central, no se aprecia el ingreso de los competidores, caso totalmente diferente al de la capital, donde nuestra competencia ingresa agresivamente.

Para lograr el objetivo de 1.45 MB/DC, significa que se deben de vender con relaciona al año anterior (1.29 MB/DC) 6,720 galones más diarios, si esto lo expresamos en numero de clientes nuevos se tiene:

15 Grifos y/o Estaciones de Servicios Nuevos de 13,440 galones/mes.

El objetivo anterior se logrará, siempre y cuando la cartera de clientes actual no disminuya, situación difícil debido al bajo índice de lealtad de los clientes del mercado de combustibles, por que se necesita primero un gran esfuerzo para mantener los clientes y mucho más esfuerzo para captar nuevos.

Un objetivo más valedero y posible es captar 5 nuevos clientes fieles por año (manteniendo constante la cartera) lo que significa 0.054 MB/DC de aumento anual con respecto al año anterior. Para que esto ocurra se tienen que aplicar estrategias claras, las cuales se detallarán posteriormente.

Tomando como inicio el año 2001, año en el que se atendieron 161 clientes, nuestro objetivo a fin del año del 2002 será llegar a 166 clientes, si esto lo expresamos como objetivo mensual tenemos:

Cuadro N°11: Objetivo Mensual de Clientes Atendidos

Meses	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Set	Oct	Nov	Dic
N° Clientes (calcu.)	161	161.4	161.9	162.3	162.8	163.2	163.7	164.1	164.6	165.0	165.5	166
N° Clientes (obje.)	161	161	162	162	163	163	164	164	165	165	166	166

En el caso del posicionamiento de la marca PETROPERU en la mente del consumidor según los estudios de mercado realizados al año 2001 es del 35%, siendo nuestro objetivo de fin de año 2002 de llegara 45%. En le caso de la realización de estudios de mercado, estos se tienen que realizar de forma trimestral, por lo que se tienen los siguientes objetivos trimestrales.

Cuadro N°12: Objetivos Trimestrales de posicionamiento de la marca PETROPERU

Meses	Primer Trimestre	Segundo Trimestre	Tercer Trimestre	Cuarto Trimestre
Objetivo	35.00%	38.33%	41.67%	45.00%

Para saber nuestro objetivo económico al que llegaremos necesitamos conocer el margen que tiene PETROPERU, para lo cual se ha tomado como referencia los meses de enero y febrero del año 2001, periodo en el que se notó más estabilidad en las ventas de PETROPERU.

Cuadro N°13: Margen PETROPERU expresado en US\$ por Barril

Utilidad Neta de PETROPERU	MUS\$	7,866
Ventas Enero – Febrero 2001	MB	4,868
Margen de PETROPERU	US\$/BL	1,616
Descuento Promedio	US\$/BL	0.408
Margen de PETROPERU incluido el descuento	US\$/BL	1.209

Si calculamos el margen de PETROPERU, mensual tenemos: (objetivo 1.344 MB/DC para el 2002).

Cuadro N°14: Objetivo mensual de utilidades para el año 2002

Meses	US\$	Acumulado US\$
Enero	46,788.30	46,788.30
Febrero	47,144.40	93,932.70
Marzo	47,500.49	141,433.19
Abril	47,856.59	189,289.78
Mayo	48,212.69	237,502.47
Junio	48,568.79	286,071.26
Julio	48,924.88	334,996.14
Agosto	49,280.98	384,277.12
Setiembre	49,637.08	433,914.20
Octubre	49,993.18	483,907.38
Noviembre	50,349.27	534,256.65
Diciembre	50,705.37	584,962.02
Total	584,962.02	

6.1.6 Evaluación de la Competencia en la Sierra Central.

Nuestra Competencia en la Sierra (similar situación ocurre en las demás regiones) en cuanto a la venta de combustibles a estaciones de servicio, lo representan los siguientes proveedores:

Proveedores Transnacionales (Con sede principal en el extranjero):

1. Compañía de Petróleo Shell del Perú S.A. - SHELL
2. Mobil Oil del Perú – MOBIL.
3. Texas Petroleum Company - TEXACO.

4. Repsol – Ypf Comercial Del Perú S.A.
5. The Maple Gas Corporation del Perú – MAPLE.

Proveedores Nacionales (Con sede principal en el Perú)

1. Peruana de Combustibles S.A. - PECSA.
2. Petro Oil S.A.
3. Trayecto S.A.
4. Comercial Mawiesa S.A.C.
5. American Petróleos del Norte E.I.R.L. – APEN.
6. Mayorista de Combustibles - MAYCOMSA.
7. Refinería La Pampilla S.A. - RELAPASA
8. Ami – Oil.
9. Corporación de Combustibles y Derivados S.A. - COMYDSA.
10. Corporación Dan Cerviz S.A. - CORCERVIZ.
11. Romero Trading S.A..
12. Organización e Negocios Múltiples Ferush S.R.L. - FERUSH
13. Elite Trading Corporation S.R.L. – ELITE.
14. Empresa Comercializadora de Petróleo S.A. - EMCOPESA.

De los proveedores productores antes mencionado nuestros principales competidores son RELAPASA y MAPLE, los demás serán agrupados en general como Distribuidores Mayoristas (No productores).

- **RELAPASA**

El principal competidor de PETROPERU tanto en la Sierra Central como en las demás regiones es RELAPASA, tanto directamente o a través de sus brazo comercial Repsol – YPF quienes estan realizando campañas agresivas en la Sierra Central, ofreciendo descuentos mínimos de S/. 0.08 por galón hasta llegar en algunos casos a S/. 0.20 por galón (sin exigir un volumen de compras), descuentos que superan largamente a los otorgados por PETROPERU, Créditos de hasta 15 días tanto en combustible a sí como en inversiones que mejoren las instalaciones de los establecimientos que se abastecen de ellos y en algunos casos manejar directamente las Estaciones, otorgando una renta mensual a los propietarios, este accionar agresivo sea direccionado a nuestros clientes e incluso a aquellas estaciones que tienen contrato de compras exclusivas con PETROPERU. Esta estrategia también ha sido extendida a capturar a Distribuidores Mayoristas que se abastecen de PETROPERU (Canal Mayorista).

Los descuentos que otorga PETROPERU a sus clientes (Grifos y Estaciones de Servicio) esta adecuada en base a una escala de volumen, la cual se muestra a continuación:

Cuadro N° 15: Escala de descuentos PETROPERU a Grifos y/o Estaciones de Servicios.

Escala de Volúmenes de Compra (Galones / Mes)	Descuento (S/. Por galón)
De 0 a 25,000	0.030
De 25,001 a 50,000	0.035
De 50,001 a 75,000	0.040
De 75,001 a 100,000	0.045
De 100,001 a 125,000	0.050
De 125,001 a 150,000	0.055
De 150,001 a 175,000	0.060
De 175,001 a 200,000	0.065
Mas de 200,000	0.070

Esta tabla de descuentos es para todos los productos a excepción del Kerosene, el cual se rige por la misma escala, pero con S/. 0.010 de menos en todos los valores antes indicados. En el de los créditos que otorga PETROPERU estos solo llegan a 5 días, siempre avalados con garantías de ejecución inmediata (carta fianza u otro similar).

Se muestra también la escala de descuentos que otorga PETROPERU al Canal Mayorista, el cual como se aprecia muestra

sustanciales diferencias a los descuentos otorgados por RELAPASA.

Cuadro N° 16: Descuentos PETROPERU a Distribuidores

Mayoristas

US\$ / Barril Fecha (08.02.02)	PETROPERU		RELAPASA
	Exclusivo	No Exclusivo	Exclusivo y No Exclusivo
Gasolinas	1.46	1.36	1.80
Kerosene	0.88	0.80	1.10
Diesel 2	1.08	1.00	1.25

Es clara la estrategia de RELAPASA, que es básicamente orientada al precio, esta estrategia se une a sus inversiones en sus instalaciones para aumentar su capacidad instalada y mejorar la calidad de sus productos, adicionalmente a las compra de estaciones de servicio para identificarlas con su marca.

• **MAPLE**

En 1993 Maple ganó, a través de un concurso de licitación internacional, la concesión para operar la Refinería de Pucallpa y los campos petroleros de Maquia y Agua Caliente, así como, para desarrollar el campo de gas de Aguaytia, ubicado en la cuenca del Ucayali en Pucallpa.

La Refinería de Maple produce Gasolina de 84 octanos, kerosene, Diesel 2, Turbo A-1, Solventes, Residual Industrial y Naftaoil, pero su principal inversión es la explotación del G.L.P., obteniendo como derivados de esta extracción las Gasolinas y Diesel que representa para esta Refinería una ganancia adicional que no tenía proyectada al inicio de sus operaciones, por lo que direccionan su estrategia a colocar estos productos no importándoles los márgenes que obtengan, el accionar comercial de Maple se intensifico a partir del año 1999.

Los descuentos otorgados por este productor son de S/. 0.17 por galón en Kerosene, S/. 0.20 por galón en Diesel 2 y S/. 0.43 por galón en Gasolina 84. Adicionalmente MAPLE otorga facilidades de pago que llegan hasta los 15 días y sus productos son despachados tanto en su Refinería como puestos en los establecimientos del cliente, en este ultimo caso el despacho puede ser a contómetro (instrumento que mide el volumen), reconociendo la posible merma que tenga el producto en el traslado.

La calidad de los productos MAPLE, si bien cumplen las especificaciones de ley, su performance en el uso del parque automotor es deficiente, mostrando mucha volatilidad, bajo rendimiento, mala combustión, entre otros, situación que es

reconocida por este productor, por lo que recomienda como parte de sus estrategia combinar sus productos con los de PETROPERU para mejorarlos.

- **DISTRIBUIDORES MAYORISTAS**

Los Distribuidores Mayoristas, en el canal de distribución representan el papel de intermediarios, que por lo general no incrementan ningún valor agregado al producto comprado ya sea a PETROPERU u otro productor, siendo su única estrategia el otorgar mayores descuentos a los otorgados por PETROPERU sacrificando la mayor parte de su margen como distribuidor.

Estos Distribuidores Mayoristas otorgan también créditos de hasta 10 días, en algunos casos sin aval, a través de la recepción de pagos con cheques de cobro diferido y descuentos que van desde S/. 0.05 por galón hasta S/. 0.08 por galón en cualquier producto. En determinados casos esta escala de descuento se reduce si el cliente posee crédito, siendo el máximo de descuento en este caso S/.0.07 por galón.

Los Distribuidores Mayoristas: Comercial Mawiesa, Maycomsa (accionista de Mawiesa) y Trayecto, son importadores de Diesel 2 y últimamente de Gasolina 90 y Gas 84, quienes ofertan sus

productos en el terminal del Callao con descuentos que van de S/. 0.14 a S/. 0.20 por galón.

El mercado de Distribuidores Mayoristas continuamente sufre cambios, existen fusiones, o absorciones entre empresas e ingresan nuevos, según las últimas reglamentaciones vigentes los Distribuidores Mayoristas deben de comprar y a su vez vender 84 Mglns diarios de combustibles, siendo la penalidad de no cumplir con este objetivo, la perdida de su condición de Distribuidor Mayorista, es por esto que gran parte de estos proveedores esta condenado a desaparecer o fusionarse con otros, debido a que el mercado esta contraído y la demanda de combustible ha bajado. Los Distribuidores Mayoristas con el afán de cumplir su cuota de volumen trasladan ahora con mas razón sus márgenes como distribuidores a sus ocasionales clientes, por lo que la información de descuentos antes dados pueden variar. Estos intermediarios son los que generan mayores distorsiones en los precios de combustibles.

- **COMPETENCIA DESLEAL**

La Ley de Fomento de la Inversión en la Amazonia, actualmente exonera a los productos producidos y comercializados en la Región Selvática del Impuesto General a las Ventas (I.G.V.). En los Departamentos de la Sierra Central se percibe el ingreso de

combustible de contrabando proveniente de Pucallpa a través de Huánuco, el cual ingresa al mercado a mitad de precio siendo esta una competencia muy fuerte.

Este comercio (contrabando) a traído consigo la aparición de grifos clandestinos quienes se encargan de expender estos productos.

La adulteración es otro problema que afecta el mercado de combustibles en la sierra central, las adulteraciones más comunes que se dan son las del Diesel - 2 con Kerosene, expendiéndose esta mezcla como Diesel 2, esta combinación se realiza por lo general en las propias instalaciones de comerciantes inescrupulosos, que a su vez tienen precios de venta al público muy bajos, compitiendo con Estaciones de servicio formales. Las adulteraciones de las gasolinas se realizan con gasolinas de menor octanaje, agua o solvente (insumos para pinturas).

Existe entonces en el mercado una fuerte competencia, la cual tiene como principal argumento el otorgamiento de descuentos sobre los precios PETROPERU, no otorgando ningún tipo de valor agregado al producto que revende. La recensión en cierta forma direcciona a los consumidores a escoger el producto que tenga el menor precio y que por lo general también es de menor calidad.

6.1.7 Evaluación de la Distribución para los clientes de la Sierra Central.

Los clientes PETROPERU de la Sierra Central poseen tres alternativas para el retiro del producto PETROPERU, este puede ser en el Terminal de Callao ubicado en la Av. Néstor Gambeta 1265 - Callao operado por La Empresa Serlipsa, en la Planta de Ventas de la Refinería Conchán ubicado en el Km. 33 de la Antigua Panamericana Sur – Lurín operada directamente por PETROPERU y en la Planta Cerro de Pasco operado por Serlipsa.

La denominación de Terminal de Ventas, se debe a que en este caso este lugar de almacenamiento de combustibles, se encuentra cerca al litoral, y que recepciona combustible mediante líneas sumarinas y directamente de los buques que traen por mar el producto. En el caso de una Planta de Ventas, estas no se encuentran en el litoral sino tierra adentro y recepcionan combustibles que son traídos por camiones cisterna, tren, etc. Estos lugares son centros de concentración de los proveedores que mantienen oficinas de ventas. En la Planta de Cerro de Pasco solo mantiene oficinas de ventas PETROPERU.

La decisión de compra la tiene el cliente dependiendo del flete, los productos, que desea adquirir y la necesidad en tiempo del requerimiento. A continuación se detallan los productos que se expenden por Planta y/o Terminal de Ventas dirigido al sector de grifos y/o estaciones de servicio.

Cuadro N° 17: Productos que se expenden por Planta y/o Terminal de Ventas

Planta y/o Terminal de ventas	Productos					
	Gasolina 97	Gasolina 95	Gasolina 90	Gasolina 84	Diesel 2	Kero.
Callao	X	X	X	X	X	X
Conchán	X	X	X	X	X	X
Cerro de Pasco			X	X	X	X

Como se aprecia del cuadro anterior, en los tres puntos de venta se pueden adquirir, los productos que requiere el mercado de la Sierra Central (Gasolina: 90, 84, Diesel 2 y Kerosene). Existen sólo 4 clientes que compran gasolina de 95 octanos y de los cuales sólo dos expenden gasolina de 97 octanos.

El 80% de clientes de la sierra central posee su propia unidad de transporte de combustibles (Camiones Cisterna), y gran parte prefiere comprar el combustible en Lima por cuestión de imagen y desconfianza al desenvolvimiento de la Planta de Cerro de Pasco.

A continuación se presenta la participación en porcentaje por planta, con relación a las compras de nuestros clientes:

Cuadro N° 18: Participación por Planta y/o Terminal de Ventas.

Planta y/o Terminal de Ventas	Porcentaje
Callao	55 %
Conchán	30%
Cerro de Pasco	15%

El 67.3 % de clientes de la Sierra Central (cuadro N° 1) se encuentra en el Departamento de Junín y el 65.6% de transportistas de combustibles (Cuadro N° 4) también pertenece a este Departamento, por lo que se analizará tomando como referencia que el destino de los productos va para este mercado, tenemos los siguientes valores referenciales.

Cuadro N° 19: Distancias del Terminal y/o Planta a la Capital del Departamento de Junín y flete promedio.

Planta y/o Terminal de Ventas	Distancia (Km.)	Flete promedio (S/. Por galón)
Callao	298	0.45
Conchán	305	0.50
Cerro de Pasco	255	0.35

Del cuadro anterior, por flete resulta más costoso comprar en Lima, ahora analicemos los precios en cada planta, para los tres casos; la Planta de Ventas de la Refinería Conchán tienen los menores precios,

en le cuadro siguientes se muestran los precios en cada planta y la diferencia con respecto a los precios de la Refinería Conchán.

Cuadro N° 20: Precios de productos mas comercializados en la Sierra Central

PRODUCTO	TERMINAL Y/O PLANTA DE VENTAS (S/. Por galón)					
	CALLAO		CONCHAN		CERRO DE PASCO	
	A	A-B	B	B-B	C	C-B
Gasolina 90	7.15977	0.01275	7.14702	0.00000	7.37642	0.22940
Gasolina 84	6.15252	0.01274	6.13978	0.00000	6.36917	0.22939
Diesel 2	5.28640	0.00000	5.28640	0.00000	5.60500	0.31860
Kerosene	4.00020	0.00000	4.00020	0.00000	4.23620	0.23600

Diferencialmente es mucho más costoso comprar en la Planta de Cerro de Pasco. Juntando las variables precio y flete, resulta más conveniente comprar en la ciudad de Lima, lo que se comprueba con el cuadro N° 13, las compras que se realizan en la Planta de Cerro de Pasco, generalmente es por factor tiempo de transporte del producto, en éste caso esta planta está mucho más cerca de los establecimientos de los clientes.

El Terminal del Callao, sólo almacena y despacha combustibles, de procedencia de la Refinería Talara y/o producto importado por otras empresas, en este Terminal no existen tanques de almacenamiento para cada proveedor, por lo que es una práctica que los combustibles de PETROPERU se mezclen con los demás productos de distinta procedencia, siendo esta una desventaja con respecto a los argumentos de calidad y pureza de los combustibles PETROPERU que exponen nuestros Representantes Comerciales.

En el caso de la Refinería Conchan, el producto que se despacha no sufre mezclas con otros, siendo este una ventaja, debido a que el producto PETROPERU es reconocido por su calidad y en este caso mantiene su pureza.

La Planta de Cerro de Pasco, recibe vía transferencia e indistintamente de la Refinería Conchan y/o Terminal Callao, combustibles, este producto es trasladado por Camión Cisterna o por tren, cuando se da el primer caso, existe mucha desconfianza de que el producto en su traslado sea adulterado, siendo este uno de los motivos de la poca afluencia a esta Planta.

Como se puede ver la distribución del producto PETROPERU presenta tres alternativas, cada cual con su ventaja, ya sea en precio, flete o tiempo de traslado del producto, nuestros clientes en base a estos

criterios deciden donde adquirir, en todos los casos se cuenta con producto necesario para cubrir sus necesidades.

6.1.8 Situación y Perspectivas Macro Económicas del Peru - Sierra Central.

La Sierra Central tienen como principal, generador de ingresos a la agricultura, por lo que el movimiento comercial se acrecienta en esta región en las temporadas de cosecha, que es a partir del mes de mayo al mes de octubre, Noviembre se preparan para la siembra, los meses de enero hasta mediados de abril es el periodo de lluvias, donde el comercio es mínimo y por ende las ventas de combustibles disminuyen.

En cuanto a la situación macroeconómica, Desde mediados del año 1990 la economía peruana, que venía atravesando una grave crisis, fue materia de la aplicación de un programa de ajuste macroeconómico, apertura comercial y reformas estructurales que consideraron entre otras medidas, la privatización de las empresas públicas, la desregulación y modificaciones en la estructura administrativa del Sector Público. Dichas medidas buscaron reducir drásticamente la inflación y crear las condiciones para retomar la ruta del crecimiento y desarrollo sostenido así como una progresiva reinserción al entorno internacional.

- **Territorio y Demografía.**

La superficie total del país es de 1 285 215,60 km², de los cuales la Sierra Central abarca el 11,00%. La población total proyectada al 30.06.97 fue de 24 371 043 habitantes, correspondiendo a la Sierra Central el 8,72% y una densidad de población de 19,96 hab/km².

La tasa anual promedio nacional de crecimiento de la población entre los censos de los años 1981 y 1993 fue de 2,0%, la Sierra Central tuvo una tasa de crecimiento anual promedio de 2,1%, cercana al promedio nacional.

- **Inflación y Producto Bruto Interno.**

La aplicación del programa económico fue exitosa en el logro de sus principales objetivos. Así, la inflación se redujo de 7 650% en 1990 a 57% en 1992, luego a 10,2% en 1995, llegando a 6,5% en 1997.

Las reservas internacionales netas del Banco Central de Reserva, prácticamente agotadas en 1990, alcanzaron US\$.2 023 millones en enero de 1993, llegando a US\$.10 400 millones en agosto de 1998.

El PBI logró un crecimiento promedio de 8,5% anual durante el periodo 1993 – 1995, decayendo ligeramente en los años siguientes para alcanzar un crecimiento promedio de 7,2% durante el quinquenio 1993 – 1997.

Tomando como referencia el PBI nacional del año 1996, que fue de 149 780,38 millones de nuevos soles corrientes equivalentes a 61 134,84 millones de US dólares. Así se tiene que, los departamentos de la Sierra Central hicieron en conjunto el 4,97% del PBI. Como referencia Lima y Callao presentan una situación totalmente diferente a la del resto del país, ya que la contribución de ambos en conjunto fue de 53,61% del total nacional, evidenciando la alta concentración de los factores productivos en la capital del país.

- **Inversión y Ahorro interno.**

Un aspecto que caracteriza el proceso de recuperación del crecimiento económico del Perú es el comportamiento de la inversión. Su evolución respecto al PBI muestra un salto de 20,7% en 1990 a 29,4% en 1995, aunque en 1997 descendió al 28,6%.

Como contrapartida se observa un buen comportamiento del ahorro interno, el cual pasó de 14,9% respecto al PBI en 1990 a 17,0% en 1995 y a 19,4% en 1997. Así también el stock de

inversión extranjera directa creció 1 302 millones de dólares en 1990 a US\$.7 007 en 1997.

- **Deuda Externa.**

Otro indicador importante que caracteriza la situación actual de la economía peruana lo constituye el comportamiento de la deuda externa total, que llegaba a US\$.22 141 millones de dólares en 1990, alcanzando un nivel aproximado de US\$.33 500 millones de dólares durante 1995 y 1996, como consecuencia de nuevos créditos y consolidaciones de la deuda externa refinanciada. Durante 1997, por primera vez desde 1986, la deuda externa muestra una reducción al alcanzar un monto de US\$.28 279 millones de dólares.

- **Balanza Comercial.**

Las exportaciones, que se mantuvieron estancadas durante el período 1989- 1993 en un nivel entre los US\$.3 000 y 3 500 millones de dólares, crecieron significativamente a partir de 1994 logrando casi duplicarse en el periodo 1994 – 1997, pasando a US\$.6 754 millones de dólares. Este significativo crecimiento se logró gracias a la expansión de las exportaciones no tradicionales que duplicaron (102%) su valor y a las exportaciones tradicionales que tuvieron un crecimiento del 98,8%, explicado principalmente por la exportación de minerales que representan alrededor del 65%

de las exportaciones tradicionales y el 45% de las exportaciones totales.

En 1996, los principales mercados para las exportaciones peruanas fueron: Estados Unidos que concentró el 17%, Reino Unido, China, Japón, Alemania, los Países Bajos e Italia.

Las importaciones totales se expandieron fuertemente como consecuencia de la apertura comercial, pasando de un valor de US\$2 922 millones de dólares en 1990 a US\$.4 123 millones de dólares en 1993 y a US\$.8 568 millones de dólares en 1997, generando una balanza comercial negativa creciente, que en el periodo 1994 - 1998 acumuló un déficit cercano a los US\$7 000 millones de dólares. Estas importaciones, por un lado afectan peligrosamente el manejo del modelo macro económico, pero por otro incorporan adelantos tecnológicos a través de bienes de capital, que representaron un valor de US\$.7 636 millones de dólares o sea un 30% de las importaciones totales del período 1994 - 1997.

Las importaciones peruanas provienen principalmente de: Estados Unidos, Colombia, Venezuela, Japón, Brasil y Alemania; de ellos, Estados Unidos concentró, en el año 1996, el 26%. En la estructura de las importaciones peruanas los bienes de consumo

han representado el 23,40%; los insumos, el 41,00%; los bienes de capital, el 30,60%; y otros bienes, el 5,00%.

- **Pobreza y Gasto Social.**

En el campo social, el Gobierno viene ejecutando un amplio programa de lucha contra la pobreza sustentada en la estabilización y reforma económica, inversiones descentralizadas principalmente en infraestructura, la pacificación, la provisión de servicios y el incremento del gasto social con énfasis en las regiones más pobres del país.

Los hogares pobres, según las necesidades básicas en educación, salud, vivienda y ocupación, representaban en el Perú el 44% del total en 1995, nivel menor al registrado en 1993 que fue del 53,9%. Los pobres extremos (con 2 o más necesidades insatisfechas) disminuyeron de 23,3% a 14,4% en el período 1993 – 1995, según estadísticas del INEI.

La política del gobierno en su lucha por la reducción de la pobreza, especialmente la pobreza extrema, lo ha llevado a incrementar sustancialmente su gasto social. Así se tiene que en 1990 el gasto del gobierno destinado a los sectores sociales significó 12 dólares por cada peruano, incrementándose a 63 dólares en 1993, a 145 dólares en 1995 y a 158 dólares en 1996.

Sin embargo, es notoria la necesidad de un esfuerzo mayor, a fin de resolver el problema de la pobreza en el sector rural.

Todos estos esfuerzos asistencialistas han permitido mejorar los indicadores de desarrollo humano, de tal manera que entre 1991 a 1995, el índice de Desarrollo Humano en el país pasó de 0,573 a 0,624, expresado por una mayor esperanza de vida, que pasó de 65,0 a 67,6 años, el alfabetismo de adultos pasó del 84,7% al 89,5%, los años de estudio de la población en promedio pasaron de 6,7 años a 7,7 años y el ingreso mensual per cápita pasó de US\$.80,5 a 91,7 dólares.

• **Empleo.**

La tasa de desempleo más alta, de la presente década, se registró en 1993 (9,9%) y viene disminuyendo lentamente estimándose, según resultados de encuestas, que el nivel de desocupación llegó a 7,9% en 1996, ubicando al Perú en el quinto lugar en América Latina después de Argentina, Uruguay, Venezuela y Colombia que lo superan con niveles mayores de desempleo.

Si bien los indicadores socioeconómicos muestran una relativa mejoría respecto a los niveles de comienzos de la década presente, el nivel de subempleo subsistente del orden del 42,6% en 1997, evidencia que los importantes resultados macroeconómicos

expresados anteriormente no alcanzan a más de la mitad de la población económicamente activa; es decir, 530 000 personas con capacidad de trabajar están desempleadas y 2 821 000 se encuentran subempleadas; lo que traducido en el ámbito nacional representa aproximadamente 13 400 000 habitantes peruanos que se hallan al margen de los beneficios del modelo económico en aplicación. Este último indicador pone de manifiesto que la desigualdad en la participación de los beneficios generados por la forma de aplicación y administración del modelo económico se está acrecentando.

El contexto macroeconómico, en el cual se desenvuelve el actual mercado de combustibles, es muy variado y complejo como se puede deducir de lo anteriormente descrito.

Con el marco de referencia expuesto en este primer punto, se realizara el análisis de las fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas, para la concepción del Plan Estratégico.

6.2 ANALISIS DE FORTALEZAS OPORTUNIDADES DEBILIDADES Y

AMENAZAS.

Para la elaboración del Plan de Marketing debe de tomarse mucho en cuenta varios factores, entre los que se encuentran: las fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas, que tiene PETROPERU, por lo que a continuación se indicaran las más importantes y que nos ayudaran conjuntamente con el conocimiento del mercado y el entorno donde se desempeña poder definir, nuestros objetivos, confeccionar una Estrategia y realizar el programa de acción.

6.2.1 Fortalezas.

- Experiencia de más de 33 años en el mercado de combustibles.
- Personal altamente calificado, tanto comercial como técnicamente.
- Principal productor de combustibles del Perú.
- Reconocimiento tanto nacional como internacional por la calidad de los productos PETROPERU.
- Infraestructura debidamente acondicionada para cumplir los requerimientos de abastecimiento de nuestros clientes.
- Presencia física en todas las localidades, donde mantenemos Plantas y/o terminales de Ventas.
- Nuestro producto de Refinería Conchán expende los productos a una temperatura adecuada, el cual no produce grandes mermas al momento de ser trasladados por largas distancias.
- Posicionamiento de la marca PETROPERU en la mente del

consumidor.

- Laboratorios propios para análisis de combustibles.
- Infraestructura instalada (auditórium, club, etc.) que puede ser usado por nuestros clientes.
- Capacidad de desarrollo de nuevos productos.
- La firma de alianzas (Contratos) con varios Grifos y/o Estaciones de Servicios.
- La seguridad en el abastecimiento de combustibles que garantiza PETROPERU como productor, a sus clientes.

6.2.2 Oportunidades.

- Creación de una cadena PETROPERU de grifos y/o Estaciones de Servicios.
- Ingreso al expendio de gas para el parque automotor a través de grifos y/o estaciones de servicios.
- Las vías de comunicación hacia la sierra central están siendo reparadas, lo que contribuirá que los fletes disminuyan y hagan factible el transporte de bienes, con el consiguiente aumento de tránsito trayendo mayor consumo de combustibles.
- Los clientes cada vez tienen más conocimiento e información de los productos que se expenden en el mercado, en cuanto a su calidad, saliendo favorecido PETROPERU.
- Vencimiento de contratos de exclusividad, de varios grifos y/o Estaciones de servicios con las transnacionales (Shell, Mobil,

Texaco, etc.)

- Ingreso al mercado de importadores de combustibles y nuevos Distribuidores Mayoristas, que ayudan a PEROPERU a regular el mercado, y lo libran de presiones, pudiendo así direccionar esfuerzos al crecimiento de la empresa.

6.2.3 Debilidades.

- No se posee de forma exclusiva tanques de almacenamientos en el Terminal del Callao.
- Limitado desarrollo tecnológico, en el despacho de combustibles.
- El cambio de una empresa monopólica a una empresa con un mercado muy competitivo no ha sido asimilado por algunos integrantes de la Empresa, que hace que se generen trabas internas para la resolución de ciertos problemas.
- No existen pautas claras para el desenvolvimiento de los Distribuidores Mayoristas de PETROPERU.
- Personal poco capacitado en atención al cliente, en nuestros Terminales de ventas, específicamente personal de operaciones.
- No se cuenta con programas de fidelización a nuestros clientes.
- No existe un programa promocional claramente estructurado.
- El no estar muy bien definida la situación de PETROPERU (privatización), genera que la captación de nuevos clientes, sea muy difícil.
- El ingreso de PETROPERU, al Consucode, es decir, que se rige

por el Sistema de Contrataciones y Adquisiciones del Estado, ha hecho que la capacidad de reacción (adquisición de artículos promocionales, etc.) al accionar de nuestros competidores sea muy lento y extemporáneo.

- PETROPERU, tiene la mayor participación en el mercado de la sierra central, pero los consumidores prefieren estaciones Shell por la presentación de sus establecimientos.
- La fuerza de ventas no se encuentra muy bien capacitada.
- Los directivos no se encuentran debidamente capacitados en el tema de dirección.

6.2.4 Amenazas.

- La explotación del gas de camisea, traería consigo a largo plazo que el gas en un futuro reemplaza a algunas de las gasolinas, por factor precio.
- Repsol continúa con su plan de expansión de estaciones de servicios, que generalmente se encuentran bien ubicadas y en posiciones estratégicas.
- El parque automotor, se está renovando por lo que las gasolinas de menor octanaje (84, 90) serán reemplazadas por otras de mayor octanaje (95, 97), en las cuales tenemos poca participación.
- Gran parte del personal que trabaja en PETROPERU, es a través de la modalidad de Contrato por terceros, lo que genera que muy pocos se identifiquen con nuestra la Empresa.

- La conducción de la Empresa y de la Unidad se ven fuertemente influenciadas por acontecimientos políticos y/o económicos, que hacen que las medidas o decisiones no se tomen técnicamente.
- La estructura de toma de decisiones de la organización es muy lenta, que hace que las oportunidades de mercado se pierdan, es decir existe un exceso de burocracia y se prefiere pecar por no hacer que por hacer.
- Los niveles de lealtad, de nuestros clientes no exclusivos, no es muy alto, por lo que existe el riesgo permanente de perderlos, por mínimas diferencias con nuestros competidores.

6.3 OBJETIVOS.

6.3.1 Objetivo General.

Frenar el descenso de nuestras ventas a Grifos y/o Estaciones de Servicios de la Sierra Central.

6.3.2 Objetivo Específicos.

- El incremento anual de ventas de 0.054 MB/DC hasta llegar a un total de 1.344 MB/DC en el año 2002, 1.398 MB/DC en el año 2003 y 1.45 MB/DC en el año 2004.
- Lograr un Margen de ingreso para el año 2002 de US\$ 584,962, es decir un ingreso adicional con respecto al año anterior de US\$ 23,502.
- Mantener la cartera de clientes y incrementar la misma en un

numero de 5 por cada año con volúmenes mínimos de 13,440 galones al mes por cliente.

- Mejorar el posicionamiento en la mente del consumidor la marca PETROPERU en 10%.

6.4 ESTRATEGIAS.

Nuestra Estrategia a plantear debe de tener como finalidad de cumplir los objetivos planteados. Esta Estrategia debe pretender determinar la posición que debe de adoptar la Unidad ante su mercado y como debe de actuar, dados sus recursos y las condiciones existentes, a continuación pasaremos a dar recomendaciones con relación a la estrategia mencionada resolviendo a su vez algunas preguntas:

6.4.1 ¿Cómo competirá la Unidad en el Mercado?

Este mercado es fuertemente dominado por los Distribuidores Mayoristas (Shell, Mobil, Texaco y Distribuidores Nacionales como Pecsá, Corcerviz, etc.) quienes otorgan con mucha facilidad créditos sin aval y descuentos sobre el precio de lista PETROPERU, adicionalmente estos realizan promociones continuas tanto a total costo del Distribuidor así como con costos compartidos, campañas publicitarias masivas por diferentes medios, Identificación de Grifos y/o Estaciones de Servicios con los colores del Distribuidor, ante esta situación del mercado se recomienda:

- Que, se debe establecer una nueva política de créditos y descuentos, en base a las actuales condiciones que otorga el mercado, debido a que la Unidad en estudio, otorga descuentos en éste sector sólo a determinados clientes que firman cartas compromiso y/o contratos a escalas inferiores a la competencia. Los créditos actualmente necesariamente tienen que ser avalados con una carta fianza que generan costos a los clientes. Las nuevas políticas deben contener esencialmente, una escala de descuentos que pueda ser fácilmente modificada acorde a lo que exige el mercado en su momento y necesariamente en base al volumen de compras de los clientes, mientras más compras más descuentos. En el caso del otorgamiento de créditos estos deben de ser avalados también, a parte a la Carta Fianza Bancaria con otras garantías que pueden ser de tipo prendarias o hipotecarias, que no generan costos al cliente; para que trabajar al crédito con PETROPERU sea más atractivo, los días de crédito (facilidad de pago) deben de ser similares a los otorgados por nuestros competidores.
- Que, las campañas promocionales de apoyo a éste sector, deben de ser periódicas y sobre todo creativas, tomando como base los días o fechas importantes entre las que se pueden mencionar: una campaña por el verano, una campaña en inicios de la época escolar, por el día de la madre, por el día del padre, fiestas patrias, etc. que debe de ser establecidas con anterioridad a través de un programa conjunto con las clientes que se tienen que haber

definido con anterioridad.

Las Campañas promocionales en gran porcentajes deben de ser a costo compartido con el cliente, con la finalidad de que se involucre completamente en la promoción, adicionalmente de que los gastos realizados por PETROPERU no sean excesivos.

- Que, el Plan de Promociones debe de involucrar tanto a las promociones de ventas (Campañas Promocionales) como a la publicidad a través de los medios (Radio, TV, etc.) de tal forma que se intensifiquen las ventas de los clientes.
- Que, se debe apoyar continuamente a estos clientes, como parte de la post venta, con la realización de charlas, conferencias de tal forma de que estos, orienten mejor sus recursos y aumenten sus ventas, entre los tópicos de interés se encuentra la calidad en la atención al público, mejoramiento en la forma de despachar y/o almacenar sus combustibles, marketing, entre otros.
- Que, como parte de la post venta, se realicen periódicamente análisis de los combustibles que expende en cliente, con la finalidad de darle confianza de que el producto que vende es de calidad, y en el momento de que éste tenga dudas comunicarse con la Unidad para que realice las tomas de muestra respectiva, en éste punto necesariamente la coordinación debe de ser conjunta con otra área del Departamento de Ventas que es el Grupo de Servicios Técnicos.
- Que, se debe impulsar con mayor agresividad el Programa de

Identificación de Grifos y Estaciones de Servicio a nivel Nacional con los colores de PETROPERU con la finalidad de mantener la imagen de la Empresa vigente en el mercado, estas identificaciones deben de estar respaldadas a través de Contratos de exclusividad que adicionalmente a los benéficos o programas anteriormente indicados para los clientes normales, deben de tener ventajas como apoyo continuo promocional (no solo en fechas claves), apoyo periódico de impulsadoras de ventas, entrega de uniformes en forma gratuita, descuentos especiales. Esto nos ayudará a mantener una cartera constante.

- Que, se debe de atender y visitar permanentemente a los clientes para darle solución oportuna a sus requerimientos.

6.4.2 ¿Qué productos y/o servicios debe ofrecer la Unidad?

La Unidad debe de ser capaz de ofrecer un paquete comercial que a parte del producto combustible, debe contener un valor adicional que el cliente lo reconozca como tal y que lo acepte, este valor puede ser un servicio, un beneficios y otro que ayude al cliente a mejorar su desempeño.

El Mercado del Sector Comercio en PETROPERU, está definido como aquel sector que revende el producto combustible; gran porcentaje (85%) de este segmento lo conforman los Grifos, Servicentros y/o Estaciones de Servicios, adicionalmente a estos se tienen a los

expendedores con camión cisterna de combustibles (repartidores de kerosene), en este último caso este tipo de cliente fácilmente cambia de proveedor por lo que un paquete comercial específico para ellos no resulta necesario, pero si pueden tener algunos beneficios que podrían estar contenidos en otros paquetes.

A continuación se muestra cuadro en el cual se indica las partes que contendrían los paquetes comerciales para este sector.

PAQUETE COMERCIAL PARA EL SECTOR COMERCIO

Partes que conforman el Paquete	Tipo de Cliente		
	Grifos Identificados con los Colores de PETROPERU	Grifos sin Identificación con los colores de PETROPERU	Clientes Revendedores en Camión Cisterna
Contrato de Exclusividad – Identificación.	X		
Carta del cliente indicando su compromiso de compras.	X	X	X
Descuento por volumen de compras.	X	X	X
Descuento Especial.	X		
Descuento Promocional.	X	X	X
Facilidad de pago – Crédito. (Solo con Garantía)	X	X	X
Análisis de la Calidad de Combustibles.	X		
Controles volumétricos y de calibración de equipos.	X		
Campañas Promocionales.	X	X	

Mantenimiento de las instalaciones del Grifo.	X		
Asesoría Técnica – Comercial por parte del Representante Comercial de PETROPERU.	X	X	X
Uso de Infraestructura PETROPERU (Club, Auditorio)	X		
Compromiso de abastecimiento continuo.	X	X	X
Entrega de equipos para sus operaciones (surtidores, tanques, etc.)	X		
Suministro de Combustible en las instalaciones del cliente.			
Suministro periódico de Uniformes para los Griferos.	X		
Capacitación permanente.	X		

6.4.3 ¿A que clientes se piensa atender?

La atención debe de ser para todos los clientes igual, ya sean estos con contratos de compras exclusivas, cartas de intención de compra y para aquellos que realizan compras ocasionales, la diferenciación será en el tiempo de dedicación a cada caso y para cumplir esto se deben tener todos los mecanismos necesarios para llegar a cumplir este objetivo, contando con los sistemas de comunicación necesarios, el número de Representantes Comerciales con la calificación respectiva, los paquetes comerciales antes indicados debidamente implementados y un mecanismo de atención preferente a nuestros clientes en las Plantas y/o Terminales de abastecimiento.

6.4.4 ¿Cómo se distribuirán los recursos en el negocio?

De similar forma al punto anterior los recursos se distribuirán de tal manera que los primeros beneficiados sean aquellos que tienen contratos de compras exclusivas, luego los que tienen cartas de intención de compra y luego los clientes ocasionales.

6.5 PROGRAMAS DE ACCION.

Para que nuestra Estrategia cumpla sus objetivos, se tienen que realizar varias acciones, las cuales enunciamos a continuación y que son de necesidad para que se alcancen las metas.

6.5.1 Depuración de la Maestra de Clientes de la Sierra Central.

Definición.-

La maestra de clientes, es la relación de clientes que pertenecen por su ubicación geográfica a la Sierra Central registrados en el sistema de facturación de PETROPERU. Esta es una fuente valiosa de cartera de clientes potencial histórica.

Objetivo.-

Actualmente según nuestro sistema de facturación existen en la zona 11 (Sector Comercio: Huancavelica, Huánuco, Junín, Pasco) 466 clientes, si esto lo comparamos con el listado de clientes vigentes según la D.G.H. existen a la fecha solo 208 empresa hábil en la sierra central para comprar combustibles. Por lo que la maestra de clientes presenta una información errónea, por lo que el objetivo de la depuración es lograr tener una maestra real que ayude a una mejor gestión de los clientes, en esta depuración también se actualizaran los datos.

En el caso de los clientes que sólo expenden kerosene zona de ventas 17, se realiza un registro minucioso de todos, con la finalidad de tener el control de la vigencia de sus resoluciones Prefecturales o Sub –

Prefecturales, la D.G.H. en este sentido no es el ente encargado de dar autorizaciones para el expendio del kerosene.

Esta depuración es necesaria debido a que todo proveedor de combustibles esta sujeto a sanciones cuando expende combustibles a empresas no autorizadas.

Acciones.-

<u>Nº</u>	<u>DESCRIPCION</u>	<u>FECHA</u>	<u>RESPONSABLE</u>
1	Comparación Maestra de Clientes (Zona 11) – Listado mensual emitido por la D.G.H.	Enero (primera semana)	Representante Comercial
2	Depuración de clientes no hábiles	Enero (segunda semana)	Representante Comercial
3	Actualización de Datos de Clientes hábiles – según listado de la D.G.H.	Enero (tercera semana)	Representante Comercial
4	Emisión de Maestra actualizada de clientes	Enero (cuarta semana)	Representante Comercial
5	Depuración de clientes keroseneros no hábiles (Zona 17) – resoluciones vencidas.	Enero (cuarta semana)	Representante Comercial
6	Los pasos 1 y 5, se repetirán todas las primera semana de cada mes.	Febrero (primera semana)	Representante Comercial

6.5.2 Depuración de Estado de Cuenta de Clientes de la Sierra Central.

Definición.-

Los estados de cuenta de los clientes, son los saldos que tanto a favor o en contra que mantienen los mismos con PETROPERU, nuestra preocupación radica en los saldos deudores, situaciones que deben ser corregidas por los clientes a la brevedad posible.

Objetivo.-

Según nuestro sistema de facturación se tienen 9 clientes aparentemente con deudas, por el no pago de cheques devueltos y/o sus intereses, por lo que es necesaria la depuración y saneamiento de estas deudas,

situación que se tienen que coordinar con nuestro Departamento Legal, con el objetivo de salvaguardar los intereses de PETROPERU.

Esta acción también nos permite tener un buen control de los clientes que poseen saldos a favor de tal manera que puedan aplicarlos.

Acciones.-

<u>Nº</u>	<u>DESCRIPCION</u>	<u>FECHA</u>	<u>RESPONSABLE</u>
1	Revisión de los estados de cuenta, de todos los clientes, elaboración de reporte mecanizado	Enero (primera semana)	Departamento de Sistemas
2	Identificación de clientes deudores y con saldo a favor	Enero (segunda semana)	Representante Comercial
3	Visita y comunicación con clientes deudores – cancelación de deudas.	Enero (tercera semana)	Representante Comercial
4	Visita y comunicación con clientes con saldo a favor – aplicación de saldos.	Enero (cuarta semana)	Representante Comercial
5	El paso 2,3 y 4, se repetirán mensualmente.	Febrero (primera semana)	Representante Comercial

6.5.3 Actualización del mercado potencial según el Registro de la D.G.H.

Definición.-

El ministerio de Energía y Minas a través de su Dirección General de Hidrocarburos, mensualmente emite reportes de clientes hábiles para comprar combustibles, es por esto que el mercado global esta regido por este registro de la D.G.H. (no incluye keroseneros).

Objetivo.-

El objetivo básico de la actualización del mercado potencial, es saber cual es nuestro mercado meta, y establecer un programa de visitas o la no-atención de clientes que ya no estén autorizados.

Acciones.-

<u>Nº</u>	<u>DESCRIPCION</u>	<u>FECHA</u>	<u>RESPONSABLE</u>
1	Revisión del listado mensual emitido por la D.G.H de clientes hábiles.	Enero (primera semana)	Representante Comercial
2	Identificación potenciales nuevos clientes.	Enero (segunda semana)	Representante Comercial
3	Visita y comunicación con nuevos potenciales clientes.	Enero (tercera semana)	Representante Comercial
4	Registro de datos de nuevos clientes e incorporación de nuestra cartera.	Enero (cuarta semana)	Representante Comercial
5	El paso 1,2,3 y 4, se repetirán mensualmente.	Febrero (primera semana)	Representante Comercial

6.5.4 Programa de visitas a clientes.**Definición.-**

Existe actualmente una cartera de clientes vigentes y potencial, los cuales tiene requerimientos e inquietudes que desean transmitir, a parte de ser una de las fuentes más valiosas de información del mercado.

Objetivo.-

Conocer las inquietudes de nuestros clientes, dar un apoyo comercial necesario y capturar a nuevos clientes, ofreciéndoles las bondades de nuestros productos.

Este programa nos ayudará a la vez a obtener información constante del mercado.

Acciones.-

<u>Nº</u>	<u>DESCRIPCION</u>	<u>FECHA</u>	<u>RESPONSABLE</u>
1	Elaboración de formato de visita a clientes	Enero (primera semana)	Jefe de Unidad
2	Elaboración de formato de informe diario de visitas	Enero (segunda semana)	Jefe de Unidad
3	Elaboración de reporte de maestra de clientes, por ubicación geográfica y categoría de cada uno (con contrato o sin el)	Enero (cuarta semana) – maestra se encuentra depurada.	Departamento de Sistemas
4	Cronograma de visitas diarias, semanal y mensual.	Enero (Cuarta semana)	Representante Comercial
5	Evaluación del objetivo de visitas	Febrero (primera semana)	Jefe Unidad
6	Los pasos 3, 4 y 5, se repetirán mensualmente.	Febrero (primera semana)	Representante Comercial

6.5.5 Programa de Identificación de Grifos y/o Estaciones de Servicios –

Contratos de Exclusividad.

Definición.-

Uno de los mecanismos para mantener nuestra cartera de clientes constante en el tiempo, es a través de la suscripción de Contratos de Suministro o de compras exclusivas, con beneficios tanto para el cliente que suscriban estos contratos como para PETROPERU.

Objetivo.-

El beneficio objetivo principal de éste tipo de contratos para el cliente es el uso en su establecimiento de la marca PETROPERU (Pintura General del Grifo, elementos publicitarios, etc.), y en el caso de PETROPERU el reforzamiento de su imagen (Cadena de Grifos PETROPERU) y mantener una cartera de clientes constante.

Acciones.-

<u>Nº</u>	<u>DESCRIPCION</u>	<u>FECHA</u>	<u>RESPONSABLE</u>
1	Elaboración del manual de identificación de Grifos con los colores de PETROPERU.	Enero (primera y segunda semana)	Unidad de Servicios Técnicos
2	Elaboración de formato de Contrato de Exclusividad.	Enero (primera, segunda y tercera semana)	Jefe Unidad y Departamento Legal.
3	Elaboración de formato para evaluar a clientes que pueden firmar contrato de exclusividad con PETROPERU	Enero (cuarta semana)	Departamento de Sistemas
4	Evaluación y selección de clientes potenciales para ser identificados.	Febrero (primera semana)	Representante Comercial
5	Suscripción de Contratos de exclusividad	Febrero	Representante Comercial
6	Inicio de los trabajos de identificación, supervisión constante: Elaboración de Planos, letreros de precios, señalización, obras civiles menores, pintura general. etc..	Marzo	Empresa Contratista y Representante Comercial
7	Inauguración de Estación Identificada	Abril	Jefe Unidad
8	Evaluación del programa de identificación	Abril	Jefe Unidad
9	Supervisión del programa de identificación	Mayo	Representante Comercial
10	Los pasos 4 y 5 se repiten, con la finalidad de captar nuevos integrantes ala cadena de grifos identificados.	Mayo	Representante Comercial

6.5.6 Programa de mantenimiento de estaciones ya identificadas.

Definición.-

Una vez que se tengan integrantes de la cadena de grifos PETROPERU (Clientes con contrato de exclusividad), identificados con pintura, elementos publicitario y otros, es necesario que esos sean mantenidos en perfecto estado.

Objetivo.-

El objetivo de este programa es que la imagen de la Empresa y que se refleja en los locales identificados siempre sea de primera, esto nos ayudará a fidelizar a los clientes debido a que no descuidamos la apariencia de sus establecimientos, y la marca de PETROPERU se consolida en el mercado.

Acciones.-

<u>Nº</u>	<u>DESCRIPCION</u>	<u>FECHA</u>	<u>RESPONSABLE</u>
1	Elaboración del cronograma de mantenimiento de estaciones Identificadas	Mayo	Unidad de Servicios Técnicos
2	Elaboración de formato de Evaluación de la necesidad de mantenimiento.	Mayo	Representante Comercial
3	Evaluación de necesidad de mantenimiento.	Junio	Representante Comercial
4	Inicio de programa de mantenimiento (6 meses después de inaugurada la estación)	Octubre	Empresa Contratista y Representante Comercial
5	El paso 3 se repite mensualmente	Julio	Representante Comercial

6.5.7 Programa de entrega de uniformes al personal de las estaciones de servicios.

Definición.-

Este programa está diseñado también para nuestros clientes exclusivos, en el cual se proporciona a los clientes el uniforme necesario para su

personal de despacho en las islas, estos uniformes también muestran los logotipos de PETROPERU.

Objetivo.-

En este caso el objetivo es también cuidar la presentación del personal de las islas de despacho de los grifos, debido a que ellos también muestran la marca PETROPERU. Este programa también tiene como objetivo que los propietarios de los grifos también tengan interés de velar por la imagen de sus operarios debido a que en ellos recae la responsabilidad de velar del correcto uso de los uniformes PETROPERU.

Acciones.-

<u>Nº</u>	<u>DESCRIPCION</u>	<u>FECHA</u>	<u>RESPONSABLE</u>
1	Elaboración de requerimiento de uniformes por estación a identificar.	Marzo	Representante Comercial
2	Elaboración de diseño de uniforme.	Marzo	Unidad Servicios Técnicos Representante Comercial
3	Fabricación de Uniformes.	Marzo	Representante Comercial (supervisión)
4	Distribución de Uniformes (canguro, gorra, mameluco, casaca)	Abril	Representante Comercial
5	Supervisión del correcto uso de uniformes.	Mayo	Representante Comercial
6	Identificación de necesidades de uniformes.	Mayo	Representante Comercial
7	Renovación de uniformes deteriorados	Junio	Representante Comercial
8	El paso 5, 6 y 7 se repite mensualmente	Julio	Representante Comercial

6.5.8 Programa de capacitación a personal de despacho, administración y propietarios de las estaciones afiliadas.

Definición.-

Para que los establecimientos identificados con PETROPERU, manejen de la mejor manera la marca PETROPERU, es necesaria que tenga la capacitación necesaria, desde sus propietario, pasando por su plana

administrativa y su personal operativo, principalmente en tópicos de atención al clientes y en técnicas básicas de administración de establecimientos de venta de combustibles.

Objetivo.-

El objetivo principal del programa de capacitación es mejora la administración de los establecimientos identificados, con la finalidad de que estos crezcan y por ende crezca PETROPERU y ayudarlos a que mejoren a se atención a los automovilistas, materia muy importante y que en la actualidad ha tomado mucha importancia e influye sobre manera en la decisión de compra de varios usuarios de los grifos.

Acciones.-

<u>Nº</u>	<u>DESCRIPCION</u>	<u>FECHA</u>	<u>RESPONSABLE</u>
1	Elaboración de requerimiento de capacitación.	Marzo	Representante Comercial
2	Elaboración de Cronograma de Capacitación y diseño de cursos 2 módulos.	Marzo (primera quincena)	Unidad Servicios Técnicos Representante Comercial
3	Puesta en marcha de curso de capacitación - Modulo I.	Marzo (segunda quincena)	Unidad Servicios Técnicos Representante Comercial
4	Evaluación de resultados del curso de capacitación	Abril	Representante Comercial
5	Supervisión del correcto uso de la capacitación.	Mayo	Representante Comercial
6	Identificación de necesidades de capacitación.	Mayo	Representante Comercial
7	Puesta en marcha de curso de capacitación - Modulo II.	Junio	Representante Comercial
8	El paso 4, 5 y 6 se repite mensualmente y si el caso lo amerita se realiza un tercer curso.	Julio	Representante Comercial

6.5.9 Programa de Control de Calidad y Cantidad de las Estaciones de Servicios.

Definición.-

Por el continuo uso de las maquinarias de los grifos así como por el constante manipuleo de productos en los establecimientos de venta de

combustible, por lo general las maquinarias tienden a descalibrarse, y en el caso del producto se tiende a contaminar por la mala descarga en los tanques de almacenamiento.

Objetivo.-

El Objetivo de este programa, es velar de que se entregue la cantidad y calidad exacta de combustible, en los establecimientos que lucen la marca PETROPERU, esto en salvaguarda de la imagen de PETROPERU.

Acciones.-

<u>Nº</u>	<u>DESCRIPCION</u>	<u>FECHA</u>	<u>RESPONSABLE</u>
1	Elaboración de formatos de control de calidad y Cantidad.	Marzo	Jefe Unidad
2	Control periódico (cada 2 meses).	Abril	Representante Comercial
3	Elaboración de recomendaciones y sugerencias para el cliente.	Mayo	Representante Comercial

6.5.10 Programa de Campañas Promocionales en las Estaciones de Servicios.

Definición.-

Para mantener y crear la imagen de que comprar en los Establecimientos que expenden combustibles PETROPERU, siempre el público gana algo, es necesario la realización de campañas promocionales periódicas que incentivarán las ventas de los clientes y por ende las comparas de estos a PETROPERU. Estas campañas serán específicas para cada segmento de mercado, debido a que existe una heterogeneidad de personas que se abastecen en los Grifos, estas campañas necesariamente deben estar enlazadas a la comprar de

combustibles en el establecimiento. Estas Campañas Promocionales, se realizan por la conmemoración de alguna fecha festiva o significativa como por ejemplo: La Temporada de Verano, Campaña Escolar, Día de la Madre, etc.

Objetivo.-

El objetivo básico de este tipo de campañas es de aumentar las ventas de los establecimientos identificados con los colores PETROPERU, enlazando el canje de algún artículo promocional que lo proporcionará PETROPERU o el cliente, con el consumo de combustible.

Acciones.-

<u>N°</u>	<u>DESCRIPCION</u>	<u>FECHA</u>	<u>RESPONSABLE</u>
1	Diseño de Cronograma de Campañas Promocionales: Campaña de Verano. (Febrero – Marzo) Campaña de Escolar. (Marzo – Abril) Campaña del Día de la Madre. (Abril- Mayo) Campaña por Fiestas Patrias (Junio – Julio) Campaña por el mes morado. (Octubre – Noviembre) Campaña Navideña. (Diciembre).	Enero – Febrero	Representante Comercial
2	Inicio de Campaña N° 1 (por 15 días).	Febrero (segunda quincena)	Representante Comercial
3	Evaluación de resultados de campaña	Marzo (primera semana)	Representante Comercial
4	Inicio de Campaña N° 2	Marzo (segunda semana)	Representante Comercial
5	El paso 3 se repite y se continua con el cronograma de actividades	Abril	Representante Comercial

6.5.11 Programa de Impulsación de Ventas de Estaciones de Servicios.

Definición.-

La impulsación de ventas es el apoyo adicional que recibe una campaña promocional, o trata específicamente de aumentar las ventas de nuestros clientes y para este segundo caso específico, no está diseñado por algún

motivo festivo, sino solo con la finalidad de aumentar las ventas de cliente por un declive de las mismas.

Objetivo.-

La impulsación tiene como objetivo hacer que la promoción sea mucho más agresiva y efectiva, debido a que se cuenta con el apoyo de señoritas quienes lucen atuendos llamativos y que informan de la promoción a si como de los productos PETROPERU y persuaden a los automovilistas a comprar mayor cantidad de combustible utilizando como atractivo o “gancho” el canje – promocional.

Acciones.-

<u>Nº</u>	<u>DESCRIPCION</u>	<u>FECHA</u>	<u>RESPONSABLE</u>
1	Diseño de Cronograma de Campañas Impulsación: Campaña de Verano. (Febrero – Marzo) Campaña de Escolar. (Marzo – Abril) Campaña del Día de la Madre. (Abril- Mayo) Campaña por Fiestas Patrias. (Junio – Julio) Campaña por el mes morado. (Octubre – Noviembre) Campaña Navideña. (Diciembre).	Enero – Febrero	Representante Comercial
2	Inicio de Campaña Nº 1 (por 15 días).	Febrero (segunda quincena)	Representante Comercial
3	Evaluación de resultados de campaña	Marzo (primera semana)	Representante Comercial
4	Inicio de Campaña Nº 2 (por 15 días)	Marzo (segunda semana)	Representante Comercial
5	El paso 3 se repite y se continua con el cronograma de actividades	Abril	Representante Comercial

6.5.12 Programa de Publicidad.

Definición.-

El Programa de Publicidad esta orientado a dar información general por medios masivos (radio, televisión. Avisos Carreteros, etc.) de los productos combustibles PETROPERU, lugares de abastecimiento, etc., esto con la finalidad de reforzar la marca de la empresa y de la cadena

de grifos PETROPERU así como el apoyo a las campañas promocionales. Este programa debe ser desarrollado específicamente y racionalizado convenientemente por su alto costo.

Objetivo.-

El objetivo de la Publicidad es llegar al mayor número de potenciales usuarios de las estaciones identificadas PETROPERU, con el objetivo de persuadirlos y hacer que recuerden la marca, y tiendan a comprar a futuro en los establecimientos identificados, ayudando directamente al aumento de las ventas.

Acciones.-

<u>Nº</u>	<u>DESCRIPCION</u>	<u>FECHA</u>	<u>RESPONSABLE</u>
1	Diseño de Cronograma de Campañas de Publicidad de apoyo a Campaña Promocionales: Campaña de Verano. (Febrero – Marzo) Campaña de Escolar. (Marzo – Abril) Campaña del Día de la Madre. (Abril- Mayo) Campaña por Fiestas Patrias. (Junio – Julio) Campaña por el mes morado. (Octubre – Noviembre) Campaña Navideña. (Diciembre).	Enero – Febrero	Representante Comercial
2	Inicio de Campaña N° 1 (por 5 días).	Febrero (segunda quincena)	Representante Comercial
3	Evaluación de resultados de campaña	Marzo (primera semana)	Representante Comercial
4	Inicio de Campaña N° 2 (por 5 días)	Marzo (segunda semana)	Representante Comercial
5	El paso 3 se repite y se continúa con el cronograma de actividades	Abril	Representante Comercial

6.5.13 Programa de mejora en la atención en las terminales y/o plantas.

Definición.-

Nuestro sistema de despacho en los Terminales y/o Plantas de Abastecimiento debe estar orientado a dar una correcta atención a

nuestros clientes con contratos de exclusividad, por lo que se debe de implantar un programa de mejora continua en la atención.

Objetivo.-

Es diferencia sustancialmente a un cliente exclusivo de otro que no lo es, no con el afán de discriminar, si no con el objetivo de que nuestros cliente sienta el respaldo de nuestra Empresa en todo sentido.

Acciones.-

<u>Nº</u>	<u>DESCRIPCION</u>	<u>FECHA</u>	<u>RESPONSABLE</u>
1	Recolección de información de los clientes que se abastecen de las Plantas – Buzones de sugerencias	Enero	Departamento de Distribución y Departamento de Ventas
2	Procesamiento de Información.	Febrero	Representante Comercial
3	Estudio de mejoras de tiempos, métodos y procedimientos.	Febrero	Representante Comercial
4	Puesta en practica de mejoras	Marzo	Representante Comercial
5	Evaluación de las mejoras	Abril	Representante Comercial
6	Se repiten secuencialmente los pasos 1,2,3, 4 y 5	Mayo	Representante Comercial

6.5.14 Programa de capacitación de Representantes Comerciales.

Definición.-

Continuamente las cualidades de nuestros productos se van mejorando de acuerdo a las propias necesidades de mercado, por lo que es necesario conocer todo los avances y últimas reglamentaciones vigentes en la comercialización de combustibles, administración de estaciones de servicio, etc.

Objetivo.-

El objetivo de la capacitación es lograr que nuestros Representantes Comerciales sean capaces de orientar correctamente a nuestros clientes con la finalidad de que estos tomen decisiones adecuadas en temas relacionados a su negocio.

Acciones.-

<u>Nº</u>	<u>DESCRIPCION</u>	<u>FECHA</u>	<u>RESPONSABLE</u>
1	Elaboración de requerimiento de capacitación.	Enero	Gerencia Dpto. Ventas
2	Elaboración de Cronograma de Capacitación y diseño de cursos 3 módulos.	Febrero	Jefe Unidad
3	Puesta en marcha de curso de capacitación – Modulo I.	Marzo	Unidad Servicios Técnicos y Jefe Unid. Vtas. Regionales
4	Evaluación de resultados del curso de capacitación	Abril	Jefe Unidad Ventas Regionales
5	Supervisión del correcto uso de la capacitación.	Mayo	Jefe Unidad Ventas Regionales
6	Identificación de necesidades de capacitación.	Mayo	Jefe Unidad Ventas Regionales
7	Puesta en marcha de curso de capacitación – Modulo II.	Junio	Unidad Servicios Técnicos y Jefe Unid. Vtas. Regionales
8	El paso 4, 5 y 6 se repite mensualmente y si desarrolla el modulo III.	Julio	Jefe Unid. Vtas. Regionales

6.5.15 Programa de innovación y mejora constante de nuestros productos.**Definición.-**

Este programa debe de estar orientado básicamente a captar información de mercado de los nuevos productos que puedan sustituir o reemplazar a los productos ofrecidos por PETROPERU, con esta información se debe recurrir a la Unidad Técnica de PETROPERU con el objetivo de que esta se encargue de desarrollar nuevos productos.

Objetivo.-

Con esta acción se preverá que siempre la empresa, siempre se mantenga a la vanguardia de los últimos adelantos en cuanto a productos y no se quede rezagada dando ventaja a nuestros competidores.

Acciones.-

<u>Nº</u>	<u>DESCRIPCION</u>	<u>FECHA</u>	<u>RESPONSABLE</u>
1	Recolección de información de la Competencia – nuevos productos.	Enero (Constante)	Representante Comercial
2	Informe de Necesidades que deben de satisfacer los productos PETROPERU- Dirigido a la Unidad Servicios Técnicos.	Enero	Representante Comercial
3	Desarrollo de nuevos productos.		Unidad de Servicios Técnicos

6.5.16 Programa de Asesoría Técnica - Comercial.**Definición.-**

Nuestro personal de la Unidad en forma conjunta con la Unidad de Servicios Técnicos de PETROPERU, debe de desarrollar un cronograma de visitas periódicas a nuestros clientes con la finalidad de orientarlos en aspectos netamente técnicos.

Objetivo.-

Con esta acción se logrará que nuestros clientes sientan el respaldo técnico de PETROPERU, y se fidelise más nuestro cliente y lo mantengamos por mucho tiempo.

Acciones.-

<u>Nº</u>	<u>DESCRIPCION</u>	<u>FECHA</u>	<u>RESPONSABLE</u>
1	Diseño de actividades de la visita.	Abril	Unidad Servicios Técnicos y Jefe Unidad Ventas Regionales
2	Calendario de visitas mensuales conjuntas con personal de Servicios Técnicos a Estaciones Identificadas.	Abril	Unidad Servicios Técnicos y Jefe Unidad Ventas Regionales
3	Ejecución del programa de visitas	Mayo (primera quincena)	Unidad Servicios Técnicos y Representante Comercial
4	Evaluación del programa	Mayo (segunda quincena)	Representante Comercial
5	Los pasos 3 y 4 se repiten mensualmente.	Junio	Unidad Servicios Técnicos y Representante Comercial

6.5.17 Programa de actualización de descuentos a nuestros clientes.

Definición.-

Continuamente el mercado va creando nuevas escalas de descuentos por lo que debe de existir un programa de revisión de los mismos, para lo cual es necesario recibir información del mercado a través de los representantes comerciales y los descuentos otorgados por PETROPERU no queden desactualizados.

Objetivo.-

Con esta acción se logrará impedir la pérdida de un cliente por el ofrecimiento de mayor descuento por parte de nuestra competencia. Este proceder ayudará a fidelizar a nuestros clientes.

Acciones.-

<u>Nº</u>	<u>DESCRIPCION</u>	<u>FECHA</u>	<u>RESPONSABLE</u>
1	Elaboración de formato de recolección de información de descuentos de la competencia	Enero	Representante Comercial
2	Procesamiento y evaluación de información, para emitir recomendaciones sobre descuentos.	Febrero	Representante Comercial
3	Actualización de escalas de descuentos.	Marzo	Gerencia Dpto. Ventas
4	Los pasos 2 y 3 se repetirán mensualmente.	Abril	Representante Comercial

6.5.18 Programa de Visita a nuestras Instalaciones por parte de nuestros clientes.

Definición.-

Petroperú posee infraestructura que otros proveedores no poseen (Clubs, Refinerías, Auditorios, etc.), esta infraestructura también puede ser usada por clientes.

Objetivo.-

Con esta acción el cliente se sentirá mucho más comprometido con PETROPERU y se sentirá parte importante de la Empresa porque esta misma lo reconoce. Este proceder nos ayudará a fidelizar a nuestro cliente.

Acciones.-

<u>Nº</u>	<u>DESCRIPCION</u>	<u>FECHA</u>	<u>RESPONSABLE</u>
1	Diseño de programa de actividades anual de visita a instalaciones.	Mayo	Representante Comercial
2	Puesta en practica del programa (trimestral mente)	Junio	Representante Comercial
3	Evaluación del programa.	Julio	Representante Comercial
4	Los pasos 2 y 3 se repiten hasta cumplir con el programa anual	Setiembre	Representante Comercial

6.5.19 Programa de adecuación de nuestro sistema de facturación, para ayudar a realizar publicidad de PETROPERU y control de desempeño.

Definición.-

Todos nuestros clientes exclusivos o no reciben una factura por las compras de combustibles a nivel nacional, y la incursión de propaganda en estos documentos nos ayudará a tener un alcance mayor en nuestras acciones de ventas. Adicionalmente a esto nuestro sistema tiene que adecuarse para poder realizar acciones de control sobre el desempeño de nuestros clientes con contrato, diferenciando de una manera mecanizada en el sistema, un cliente con contrato de otro que no lo tiene.

Objetivo.-

Llegar a la mayor cantidad de público usuario, de una manera rápida y a mínimo costo, haciendo que la difusión de nuestras acciones lleguen a la mayoría de clientes. Con relación al control se podrán general reportes de ventas de clientes con contrato, estadísticas, etc. que nos ayudarán a tomar decisiones de acciones correctivas que se puedan tomar.

Acciones.-

<u>Nº</u>	<u>DESCRIPCION</u>	<u>FECHA</u>	<u>RESPONSABLE</u>
1	Identificar necesidades de control y publicidad	Marzo	Representante Comercial
2	Diseño de reportes y re-diseños del sistema de facturación para adecuarse a las necesidades.	Abril	Departamento de Sistemas
3	Ejecución de los sistemas de control y publicidad	Mayo	Departamento de Sistemas y Representante Comercial
4	Evaluación del programa.	Junio	Representante Comercial
5	Los pasos 3 y cuatro se repetirán mensualmente.	Junio	Representante Comercial

6.5.20 Programas de Proyección Social.**Definición.-**

Es necesaria la identificación de la sociedad con PETROPERU, por que en cierta forma la empresa se debe a sus integrantes

Objetivo.-

Con esta acción se logrará, recibir el apoyo desinteresado de la sociedad en momentos críticos que la empresa lo necesite, que no necesariamente puede ser en compra de combustibles sino también participar en campañas de control ambiental entre otros.

Acciones.-

<u>Nº</u>	<u>DESCRIPCION</u>	<u>FECHA</u>	<u>RESPONSABLE</u>
1	Identificación de instituciones significativas (federaciones deportivas, colegios, etc.) de la sociedad, en la que PETROPERU pueda apoyar.	Enero	Gerencia Dpto. de Ventas
2	Diseño y desarrollo de programas de apoyo	Febrero	Jefe de Unidad Ventas Regionales y Representante Comercial
3	Cronograma de apoyo para todo el año.	Febrero	Representante Comercial
4	Ejecución del programa	Marzo	Representante Comercial
5	Evaluación del programa	Abril	Representante Comercial
6	Los pasos 4 y 5 se repiten mensualmente.	Abril	Representante Comercial

6.5.21 Programas de Entrega de Equipos para las Operaciones de los Grifos.

Definición.-

Para consolidar la relación con los clientes y apoyarlos en su crecimiento, es necesario que PETROPERU incentivando su expansión le entregue a través del contrato de exclusividad equipos como surtidores, tanques, etc., que permitan que la capacidad de despacho del cliente aumente y la atención en el establecimiento mejores por tener equipos modernos. Esta alternativa debe de ser convenientemente evaluada antes de aplicarla a algún cliente.

Objetivo.-

Aumentar la capacidad de despacho de nuestros clientes y por ende las compras de los clientes a PETROPERU. Esta acción también nos ayudará que los compromisos contractuales sean más duraderos por la tenencia de estos equipos asegurando al cliente por mucho mas tiempo.

Acciones.-

<u>Nº</u>	<u>DESCRIPCION</u>	<u>FECHA</u>	<u>RESPONSABLE</u>
1	Análisis de costo beneficio en inversión de compra de equipos para clientes.	Mayo	Jefe Unidad Ventas Regionales
2	Diseño de programa de asignación de equipos.	Junio	Representante Comercial
3	Diseño de addendum a Contrato de exclusividad por equipos.	Junio	Representante Comercial
4	Entrega de equipos a clientes.	Julio	Representante Comercial
5	Evaluación del programa.	Agosto	Representante Comercial
6	El próximo año se decidirá en base a las evaluaciones, la conveniencia de seguir manteniendo los equipos en poder de los mismos clientes.		Jefe Unidad Ventas Regionales y Representante Comercial

6.5.22 Programas de Suministro de Combustible en las Instalaciones del Cliente.

Definición.-

Ameritado el caso se suministre el combustible en las instalaciones del cliente, esto permitirá por el volumen de despacho que tienen PETROPERU conseguir un flete competitivo para el cliente, que mejorar la estructura de costo del mismo haciéndolo más competitivo.

Objetivo.-

La finalidad de esta acción es asegurar la calidad del combustible que llega al establecimiento, ayudando a la vez al cliente, en la logística de abastecimiento oportuno.

Acciones.-

<u>Nº</u>	<u>DESCRIPCION</u>	<u>FECHA</u>	<u>RESPONSABLE</u>
1	Estudio de la necesidad de abastecimiento de nuestros clientes en sus instalaciones.	Enero	Representante Comercial
2	Elaboración de programa, evaluación de fletes.	Febrero - Marzo - Abril	Representante Comercial
3	Puesta en marcha de programa (duración 1 año)	Mayo	Representante Comercial
4	Culminado el programa anual, se repiten los pasos 1.2 y 3.		Representante Comercial

6.5.23 Programas de Investigación del Mercado de combustibles

Definición.-

La investigación de mercado es una técnica que nos permite saber, utilizando el método de la encuesta que necesidad presenta el consumidor o cliente de una estación de servicios, debido a que estas no son constantes en el tiempo. Este programa también servirá para conocer la imagen de la empresa ante el público consumidor

Objetivo.-

La investigación nos permitirá actuar en tiempo oportuno para satisfacer las necesidades de los usuarios de los grifos y/o estaciones de servicios, anticipando incluso a nuestra competencia, debido a que se pueden capturar nuevos mercados, los resultados de la investigación nos presentan información que también nos permitirá replantear nuestros objetivos y estrategias

Acciones.-

<u>Nº</u>	<u>DESCRIPCION</u>	<u>FECHA</u>	<u>RESPONSABLE</u>
1	Diseño de encuesta.	Enero	Jefe Unidad Ventas Regionales.
2	Cronograma de Investigaciones de mercado anual (de tres a cuatro veces al año - encuestas).	Enero	Representante Comercial
3	Puesta en marcha del programa	Febrero	Representante Comercial
4	Evaluación del programa	Marzo	Representante Comercial
5	Se continua con el cronograma establecido	Mayo	Representante Comercial

6.5.24 Programas de Evaluación del desempeño de los clientes con

Contrato de exclusividad

Definición.-

Los clientes con contrato de exclusividad y que lucirán los colores de la marca de PETROPERU, recibirán todo el apoyo promocional, capacitación, asesoría, etc., pero estos a su vez deben aplicar de la mejor manera las promociones y la capacitación recibida, con la finalidad de aumentar sus ventas.

Objetivo.-

Con el desarrollo del programa de evaluación de los clientes, nos permitirán saber si un el cliente es apto para continuar luciendo los colores de la marca PETROPERU y por ende la renovación de su Contrato. En éste caso se deben diseñar formatos de evaluación.

Acciones.-

<u>Nº</u>	<u>DESCRIPCION</u>	<u>FECHA</u>	<u>RESPONSABLE</u>
1	Elaboración de formatos de evaluación, adquisición de equipos de apoyo.	Enero	Jefe Unidad Ventas Regionales y Representante Comercial
2	Diseño de programa anual de evaluación constante (cada dos meses).	Febrero	Representante Comercial
3	Puesta en marcha de programa	Marzo	Representante Comercial
4	Evaluación del programa	Abril	Representante Comercial
5	Se continua con el desarrollo del programa de evaluación constante	Mayo	Representante Comercial

6.6 CONTROL.

Como todo proceso de control este debe de asegurar que las actividades reales se ajustan a las actividades planificadas.

6.6.1 Parámetros de Control.

Estos están relacionados directamente con los objetivos por lo que, por lo que se tienen que medir lo siguiente:

- Las compras de cada cliente con Contrato de exclusividad.
- Las compras totales de nuestros clientes con Contrato de exclusividad.
- El índice de posicionamiento de la marca PETROPERU.
- Margen de ganancia total de cliente con Contrato de exclusividad.
- Cantidad de la cartera de cliente.

6.6.2 Medición de los Parámetros de Control.

La medición es un proceso constante y repetitivo. La frecuencia con la que se mida depende mucho de la actividad de que se mida, para el caso de la comercialización de combustibles una actividad tan competitiva últimamente la información debe de ser recolectada y procesada lo más rápido posible a continuación se indicará la frecuencia de medición de los parámetros anteriormente expuestos.

- Las compras cada cliente con Contrato de exclusividad - **medición mensual.**

n		20,000,000						
---	--	------------	--	--	--	--	--	--

Totales Sierra Central

	D	E	F	Variación (%) (D-F)/F	Variación (%) (E-F)/F
	Febrero 2002	Acumulado a Febrero 2002	Objetivo 2002		
MB/DC	1.323	1.351	1.344	1.56%	0.52%

Cartera de Clientes

	D	E	F	Variación (%) (D-F)/F	Variación (%) (E-F)/F
	Febrero 2002	Objetivo Febrero 2002	Objetivo 2002		
Numero de Clientes	161	161	166	0	3.01%

Margen de Ganancia Total

	G	H	Variación (%) (G-H)/H	I	J	Variación (%) (I-J)/J
	Febrero 2002	Objetivo Febrero 2002		Acumulado Febrero 2002	Acumulado Febrero 2002 objetivo	
US\$	44,786.2	47,144.4	5.00%	92,200.89	93,932.70	1.84%

En el caso del posicionamiento de la marca PETROPERU, es necesaria la elaboración de un estudio de mercado, a través del método de la encuesta (ver anexo 11), y los resultados que arrojen serán comparados trimestralmente con los objetivos esperados, siguientes:

Meses	Primer Trimestre	Segundo Trimestre	Tercer Trimestre	Cuarto Trimestre
Objetivo	35.00%	38.33%	41.67%	45.00%

6.6.4 Medidas Correctivas.

Este paso es necesario si los resultados no cumplen con los niveles establecidos y si un previo análisis indica que se deben tomar medidas de corrección.

Las medidas correctivas pueden involucrar un cambio en una o varias actividades de las operaciones de la Unidad, pero también pueden involucrar un cambio en los parámetros originales, en lugar de un cambio en la actividad, por lo que el análisis de las circunstancias es muy importante en este punto.

Nuestro objetivo principal es no disminuir nuestras ventas, por lo que a continuación se indica cuando aplicar alguna medida correctiva y que pasos seguir.

Primer paso.-

Si nuestra ventas totales del meses son menores en 10% al objetivo para el año,

Es decir si:

Ventas totales del mes \leq 1.209 MB/DC,

Entonces tenemos que aplicar medidas correctivas y continuamos con el paso 2.

Debemos tener en cuenta que la medición de las ventas esta expresada en MB/DC, y en el mes de febrero se cuenta con menos días por lo que

en este caso las ventas adicionalmente no deben de ser menores al mismo mes pero del año anterior.

Segundo paso.-

Tenemos que analizar cliente por cliente, quienes han influido en la baja de las ventas, para éste caso se compara el mes presente con el mes anterior y se selecciona aquellos que tengan diferencias negativas mayores o iguales al 10%.

Es decir se analizaran todos aquellos clientes que:

$$\text{Ventas del mes (N)} \leq 0.90 \text{ Ventas del mes (N-1)}$$

Tercer paso.-

Con la relación de clientes que han bajado sus ventas de acuerdo al paso anterior, se procederá a comunicarse (visita del Representante Comercial) con cada uno de ellos, con el objetivo de captar la información de que factores influenciaron para el descenso de sus compras PETROPERU. Entre estos factores pueden estar los previsibles (más uso de las promociones comerciales, desinterés por parte del administrador del establecimiento por dar una buena atención a sus clientes) y los no previsibles (rotura de tuberías de las instalaciones del grifo, sierra de los accesos al grifo por construcciones municipales, etc.).

Son de mucho interés los factores previsibles, por lo que los resultados de la evaluación del desempeño realizado por los Representantes

Comerciales son muy importantes, por que en este caso existirá responsabilidad tanto del cliente como del representante a cargo.

Una de las formas más rápidas de revertir la baja de las ventas de un cliente es la realización inmediata de una campaña promocional del tipo canje, con el objetivo de incrementar las ventas del cliente, es decir atraer a los consumidores por la compra de determinada cantidad de combustible (“llenar el tanque”) se llevan un artículo promocional, esta campaña será no mayor a quince días y será mucho más agresiva a las campañas programadas en el calendario de promociones.

Cuarto paso.-

Se evalúan los resultados de la campaña promocional, y se estimula al cliente a tener un mejor desenvolvimiento en su accionar, a su vez que se mantiene en supervisión al cliente el mes siguiente.

Quinto paso.-

Si la situación continua en el mes siguiente, se repite el tercer paso, realizándose de manera conjunta encuestas en el grifo para detectar las posibles causas que han hecho que la situación se repita, quedando el cliente en evolución. En este caso existe la presunción que el cliente pueda estar incumpliendo su contrato es decir realiza compras a otro proveedor.

Sexto paso.-

Si continua en el tercer las ventas del cliente bajas, se realiza un control contable de facturas, y si se comprueba que el cliente esta realizando compras a otro proveedor se resuelve el Contrato de exclusividad, con el consiguiente cobro de penalidades al cliente.

Sétimo paso.-

En este paso también es se evalúa al Representante Comercial, con la finalidad de detectar sus falencias, eliminándolas y reforzando a la vez sus habilidades.

En este caso también se puede recomendar el cambio dela cartera de clientes que atiende el Representante Comercial.

BIBLIOGRAFIA

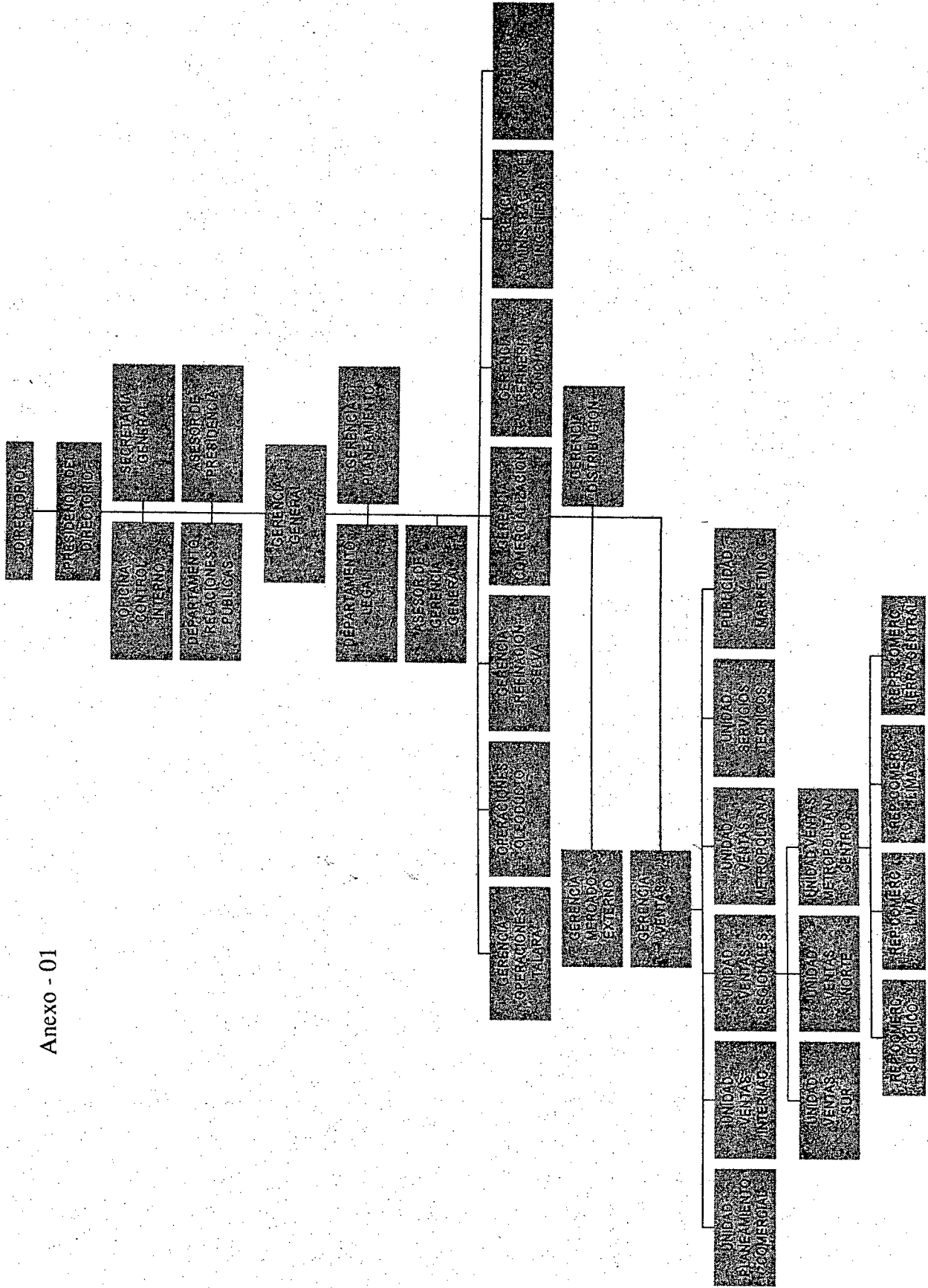
- STONER, James et al, "Administración", Prentice Hall, México, 1996.
- ARRANZ RAMONET, Antonio, "Planificación y Control de Proyectos", Limusa, 1993.
- THOMPSON Y STRICKLAND, "Dirección y Administración Estratégicas", Mc Graw - Hill, México, 1998.
- KOTLER, Philip, "Dirección de Marketing: Análisis, Planificación, Gestión y Control", Prentice - Hall, New York, 1992.
- STANTON, William J. et al, "Fundamentos de Marketing", Mc Graw - Hill, México, 1997.
- HILL Y JONES, "Administración Estratégica un enfoque Integrado", Mc Graw - Hill, México, 1996.
- MIZE, Joe H., "Planificación y Control de Operaciones", Prentice Hall Internacional, 1982.
- KOTLER, Philip et al, "Mercadotecnia", Prentice - Hall Hispanoamericana S.A., México, 1994.
- VANCIL, Richard F., "La Necesidad de establecer una planificación en la Empresa", Deusto, Bilbao, 1980.

- WIESNER, Eduardo et al, “ Funciones Básicas de la Planificación”, Ilpes, Chile, 2000.
- HERNANDEZ, Roberto et al, “Metodología de la Investigación”, Mc Graw – Hill, Colombia, 1996.
- SAINZ DE VICUÑA ANCIN, “El Plan de Marketing en la Práctica”, Esic, Madrid, 1995.
- DIAZ DE CASTRO, Luis et al, “Dirección Financiera: Planificación, Gestión y Control”, Prentice Hall, Madrid, 2001.
- Información de Internet: PETROPERU: www.petroperu.com, MINISTERIO DE ENERGIA Y MINAS: www.mem.gob.pe

ANEXOS

ANEXO 01

Anexo - 01



ANEXO 02

ANEXO 02

GUIA DE ANÁLISIS DOCUMENTAL

1. Planificación

1.1 Metas

1.2 Identificación de Objetivos y Estrategia actual.

1.3 Análisis Ambiental

1.4 Análisis de los Recursos: Fortalezas y Debilidades Organizacionales.

1.5 Identificación de las oportunidades y amenazas estratégicas.

1.6 Determinación del grado de cambio estratégico requerido.

1.7 Toma de decisiones estratégicas.

1.8 Puesta en practica de las Estrategias.

1.9 Medición y Control del Progreso.

2. Organización

2.1 División del Trabajo.

2.2 Departamentalización.

2.3 Jerarquía.

2.4 Coordinación.

3. Dirección

3.1 Motivación.

3.2 Liderazgo.

3.3 Equipos y Trabajo en Equipo

3.4 Comunicación y Negociación

4. Control

4.1 Estándares y métodos para medir el desempeño.

4.2 Medición del desempeño.

4.3 Comparación de resultados con las normas establecidas.

4.4 Medidas correctivas.

ANEXO 03

ANEXO 03

GUIA DE ENTREVISTAS

1. ¿Cuales son los problemas que se presentan en la Gestión de Ventas a Minoristas y como repercuten en su área?
2. ¿Qué medidas correctivas han tomado para solucionar los problemas que se presentan en su área?
3. ¿Qué recomendaría Ud. Para solucionar los problemas que se presentan en su área?

ANEXO 04

**REGLAMENTO PARA LA
PROTECCION AMBIENTAL EN
LAS ACTIVIDADES DE
HIDROCARBUROS
D.S. N° 046-93-EM - 10/11/93.**

**TITULO I
DEL CONTENIDO Y ALCANCE**

Artículo 1.- El presente Reglamento tiene por objeto establecer las normas y disposiciones a nivel nacional para el desarrollo de las actividades de exploración, explotación, transformación, transporte, comercialización, almacenamiento y conexas en el aprovechamiento de los recursos hidrocarburos en condiciones que éstas no originen un impacto ambiental y/o social negativo para las poblaciones y ecosistemas que sobre pase los límites que se establezcan en el presente Reglamento, de conformidad con lo establecido en el Decreto Legislativo N° 613 – Código del Medio Ambiente y los Recursos Naturales, Decreto Legislativo N° 757, la Ley

Orgánica de Hidrocarburos, Ley N° 26221 y demás disposiciones legales pertinentes; bajo el concepto de desarrollo sostenible.

Artículo 2.- El presente Reglamento es de aplicación para todas las personas naturales y jurídicas cuya actividad se desarrolle dentro del territorio nacional y tengan a su cargo o participen en la realización de proyectos, ejecución de obras y operación de instalaciones relacionadas con las actividades de hidrocarburos.

Artículo 3.- Las personas naturales y jurídicas a que hace mención el artículo 2, son responsables por las emisiones, vertimientos y disposiciones de desechos al ambiente que se produzcan como resultado de los procesos efectuados en sus instalaciones. A este efecto es su obligación evitar que aquellos elementos y/o sustancias que por sus concentraciones puedan tener efectos adversos en el ambiente, sobrepasen los límites establecidos. En los casos en que el efecto acumulativo de los vertimientos

de dos o más personas naturales o jurídicas dé lugar a que la calidad de un cuerpo receptor supere los límites establecidos en los estándares y todavía no se cuente con estándares de emisión de la Dirección General de Asuntos Ambientales del Ministerio de Energía y Minas; ésta Dirección con carácter prioritario definirá los estándares de emisión permitidos para cada instalación involucrada.

**TITULO II
DE LOS ORGANISMOS
COMPETENTES**

Artículo 4.- Corresponde a la Dirección General de Hidrocarburos (DGH) del Ministerio de Energía y Minas velar por el cumplimiento y aplicación de este Reglamento. La Dirección General de Hidrocarburos contará con el apoyo de la Dirección General de Asuntos Ambientales (D.G.A.A.) y de otros organismos que ésta estime conveniente.

Artículo 5.- Corresponde al Ministerio de Energía y Minas dictar normas complementarias para mantener actualizado el presente Reglamento.

Artículo 6.- Corresponde a la D.G.A.A. del Ministerio de Energía y Minas aprobar o modificar mediante resolución directoral los estándares de emisión. Toda modificación del Reglamento que signifique un incremento de las exigencias ambientales a las actividades por hidrocarburos, considerará los mecanismos y plazos de adecuación respectivos.

Artículo 7.- La Autoridad Competente para aplicar sanciones por infracciones a las regulaciones ambientales cometidas por personas o empresas comprendidas en el artículo 2, es la Dirección General de Hidrocarburos del Ministerio de Energía y Minas.

TITULO III DE LA FISCALIZACION

Artículo 8.- El cumplimiento del presente Reglamento será fiscalizado por la D.G.H. de conformidad con el Decreto Ley N° 25763 y su Reglamento aprobado por Decreto Supremo N° 012-93-EM.

Artículo 9.- Los responsables de proyectos o instalaciones presentarán anualmente un informe, antes del 31 de marzo, correspondiente al ejercicio anterior, suscrito por un Auditor Ambiental registrado en el Ministerio de Energía y Minas dando cuenta sobre el cumplimiento de la legislación ambiental vigente, recomendaciones del Estudio de Impacto Ambiental –si lo hubiera- y de los Programas de Adecuación y Manejo Ambiental aprobados previamente, así como, un informe consolidado de los controles efectuados a sus emisiones y cuerpos receptores acompañado del anexo N° 1. Este requisito se considerará satisfecho si como resultado del cumplimiento del Decreto Ley N° 25763 se presenta un informe a la D.G.H. con la información requerida por este artículo antes del 31 de marzo de cada año.

TITULO IV DEL ESTUDIO DE IMPACTO AMBIENTAL (EIA)

Artículo 10.- Previo al inicio de cualquier Actividad de Hidrocarburos o

ampliación de las mismas, el responsable de un proyecto presentará ante la Autoridad Competente un “Estudio de Impacto Ambiental (EIA)” o un “Estudio de Impacto Ambiental Preliminar (EIAP)” realizado por una empresa registrada y calificada por la D.G.A.A. para tales fines de conformidad con la Resolución Ministerial N° 143-93-EM/VMM. En caso de optarse por un EIAP la D.G.H. con la evaluación y opinión previa de la D.G.A.A., en un plazo no mayor de 30 días de presentado el EIAP, autorizará las actividades o solicitará al responsable del proyecto la presentación de un EIA.

El EIA incluirá lo siguiente:

a) Un estudio de Línea Base para determinar la situación ambiental y el nivel de contaminación del área en la que se llevará a cabo las Actividades de Hidrocarburos, incluyendo la descripción de los recursos naturales existentes, aspectos geográficos, así como, aspectos sociales, económicos y culturales de las poblaciones o comunidades en el área de influencia del proyecto.

b) Una descripción detallada del proyecto propuesto.

c) La descripción y evaluación técnica de los efectos previsibles directos e indirectos al

medio ambiente físico y social, a corto y largo plazo, para cada una de las actividades de hidrocarburos que se planea desarrollar en el área del proyecto.

d) Un detallado Plan de Manejo Ambiental (PMA), cuya ejecución evite sobre pasar los niveles máximos tolerables y disminuya a un nivel aceptable los efectos negativos previsibles indicados en el párrafo anterior.

e) Un Plan de abandono del área.

Artículo 11.- El PMA deberá contener las propuestas de los métodos y medidas a utilizarse, así como los límites de emisión a imponerse, para aquellos casos que no cuenten con estándares fijados por la Autoridad Competente, para la eliminación o minimización de los desechos y desperdicios y la forma de minimizar sus efectos contaminantes, Asimismo, este Plan deberá determinar las mejores Prácticas Constructivas a aplicarse en cada caso, de modo de evitar la erosión y permitir una rápida

recuperación del área que resulte afectada.

Artículo 12.- Cuando un proyecto pueda afectar a comunidades nativas o campesinas, se incluirán en el EIA las medidas necesarias para prevenir, minimizar o eliminar los impactos negativos sociales, culturales, económicos y de salud.

Artículo 13.- El desarrollo de actividades de hidrocarburos dentro de áreas naturales protegidas deberá hacerse en coordinación con el responsable de dichas áreas a fin de asegurar el cumplimiento de los fines para los cuales éstas fueron creadas.

Artículo 14.- Para el caso de que un proyecto se realice por etapas se podrá presentar un EIA para cada etapa. El Estudio de Línea Base, acápite "a" del artículo 10, del primer EIA servirá para los siguientes Estudios de Impacto Ambiental, siempre y cuando no se sobrepase los límites geográficos iniciales.

Artículo 15.- Los Estudios de Impacto Ambiental (EIA) serán aprobados por la D.G.H. con la evaluación y opinión previa de la D.G.A.A. En un plazo no mayor de 45 días calendario, de recepcionado el EIA en la D.G.H., deberá emitir resolución, la cual podrá ser de aceptación, rechazo o aceptación condicionada.

Transcurrido dicho plazo sin haberse emitido resolución alguna, el EIA quedará aprobado el oficio.

Si la resolución es desaprobatoria el responsable del proyecto podrá volver a presentar un EIA revisado solicitando aprobación.

Si la aprobación es condicionada, para la validez del EIA el responsable del proyecto deberá aceptar por escrito las condiciones planteadas por la Autoridad Competente o presentar un EIA revisado para solicitar aprobación.

El proceso y los plazos de aprobación serán los mismos que rigen para la primera presentación del EIA.

Dentro del plazo que tiene la Autoridad Competente para aprobar el EIA y el EIAP las personas naturales y jurídicas interesadas,

podrán revisarlo en las oficinas de la D.G.A.A. y remitir sus opiniones a la D.G.H.

Artículo 16.- El responsable de un proyecto no podrá iniciar ninguna actividad si no cuenta con la aprobación del EIA respectivo.

TITULO V DISPOSICIONES APLICABLES A TODAS LAS FASES

Artículo 17.- Toda instalación deberá contar con un PMA en la cual se consigne las medidas preventivas de control y de mitigación necesarias para cumplir con el presente Reglamento o el Programa de Adecuación y Manejo Ambiental, PAMA, a que se hace referencia en la disposición transitoria.

Artículo 18.- Los campamentos para los trabajadores, oficinas, bodegas e instalaciones para equipos y materiales deberán tener un área de terreno restringida al tamaño mínimo requerido,

tomando en consideración las condiciones ambientales de seguridad industrial. Dichas instalaciones se edificarán preferentemente en terreno donde el impacto ambiental sea menor.

Artículo 19.- Se prohíbe las actividades ilegales de caza y pesca así como la recolección de especies de flora y fauna silvestres, el mantenimiento de animales en cautiverio y la introducción de animales domésticos.

Artículo 20.- La utilización de material radioactivo en las actividades de hidrocarburos, deberá estar autorizada por el Instituto Peruano de Energía Nuclear (IPEN) y deberá ceñirse a las reglas y pautas señaladas por dicho Organismo.

Artículo 21.- Los desechos y desperdicios en cualquiera de las actividades serán manejados de la siguiente forma:

a) Los desechos orgánicos serán procesados utilizando rellenos sanitarios,

incineradores, biodegradación u otros métodos ambientalmente aceptados.

b) Los desechos sólidos inorgánicos deberán ser reciclados o trasladados y enterrados en un relleno sanitario.

c) Los desechos líquidos y aguas residuales deberán ser tratadas antes de su descarga a acuíferos o aguas superficiales para cumplir con los límites de calidad de la Ley General de Aguas. Entre los métodos a utilizar, a criterio del diseñador, están el tratamiento primario de separación por gravedad, flotación, floculación, biodegradación, sedimentación, neutralización, etc.

d) Se prohíbe descargar en los ríos, lagos, lagunas, mar o cualquier otro cuerpo de agua, basuras industriales o domésticas.

Artículo 22.- Para el acceso al área donde se desarrollarán actividades por hidrocarburos se deberá observar lo siguiente:

a) Aprovechar en lo posible los caminos o trochas existentes, adecuándolos a las condiciones climáticas y requerimientos de operación.

b) En el cruce de ríos, quebradas o cruces del drenaje natural de las aguas de lluvias, deberán

construirse instalaciones acordes con los regímenes naturales de estos cursos para evitar la erosión de sus lechos o bordes producidas por desborde o aceleración del flujo de agua. Deberá evitarse obras que imposibiliten la normal migración de la fauna acuática.

c) En el desarrollo de la construcción de la vía, especialmente en las zonas de frecuentes precipitaciones pluviales, y en las de alta incidencia de vientos se aplicará la tecnología o métodos apropiados para evitar desbordes, canalizaciones y erosiones.

d) Tanto en los desmontes como en los cortes de las laderas que se produzcan por aplicación de las técnicas de construcción de caminos, se deberá aplicar relaciones de pendientes acordes con las características de los terrenos encontrados en su vinculación con los riesgos de erosión de la zona por lluvias o vientos.

Artículo 23.- El responsable de las actividades por hidrocarburos deberá presentar a la D.G.H. un Plan de Contingencia para Derrames de Petróleo

y Emergencias, el cual será actualizado por lo menos una vez al año. Todo el personal deberá recibir entrenamiento sobre este Plan, dejándose registrado los resultados del entrenamiento. El Plan deberá contener información sobre las medidas a tomarse en caso de producirse un derrame, explosiones, accidentes, incendios, evacuaciones, etc. El Plan deberá contener información sobre procedimientos, personal y equipo específico para prevenir, controlar y/o limpiar derrames de petróleo o productos químicos. Además, el Plan deberá contener una lista de equipos y procedimientos a seguir para establecer una comunicación sin interrupción entre el personal, los representantes gubernamentales, la D.G.H. y otras entidades estatales requeridas.

Artículo 24.- Para el manejo y almacenamiento de hidrocarburos el operador cumplirá con los siguientes requisitos:

a) No se almacenará petróleo en pozas abiertas, excepto en casos de contingencia.

b) Cada tanque o grupo de tanques deberá estar rodeado por un dique debidamente impermeabilizado que almacene un volumen por lo menos igual al 110% del tanque mayor volumen.

c) En casos en que sea físicamente imposible rodear el tanque con la zona de contención, se debe construir un sistema de encauzamiento hacia pozas de recolección con capacidad no menor al 110% del tanque de mayor volumen.

d) En localidades lluviosas, la capacidad de los diques deberá ser mayor de acuerdo a la intensidad de las precipitaciones. El sistema de drenaje de agua de lluvia deberá contar con sistemas de tratamientos si el agua se contamina dentro de las instalaciones.

e) Deberán contar por lo menos con un sistema de quemado de gases para emergencias (mecheros o flares) o un sistema de venteo que evite niveles de contaminación mayores a los establecidos en la tabla N° 2.

f) Todos los motores y equipos eléctricos deberán estar conectados a tierra.

g) En áreas con tormentas eléctricas las instalaciones estarán equipadas con pararrayos.

h) Las instalaciones o equipos tales como: ductos, tanques, unidades de proceso, instrumentos, etc. deberán ser sometidos a

programas regulares de mantenimiento a fin de minimizar riesgos de accidentes, incendios y derrames.

Artículo 25.- Las instalaciones deberán contar con un control y registro de sus emisiones de acuerdo a lo siguiente:

- a) Cuantificación del caudal de las emisiones en metros cúbicos por segundo para los líquidos y gases y en toneladas métricas por mes para los sólidos y fangos.
- b) Determinación de los contaminantes indicados en las tablas N° 3 y 4.

TITULO VI DE LA FASE DE EXPLORACION GEOLOGICA Y GEOFISICA

Artículo 26.- El corte de árboles y/o vegetación para trochas y líneas sísmicas deberá limitarse a un desbroce máximo de dos metros (2.00 m) de ancho, evitando en lo posible la tala de las especies que tengan valor comercial.

Artículo 27.- El uso de dinamita y otros explosivos en el mar, ríos, lagos y lagunas del territorio nacional, sólo se permitirá por necesidades técnicas debidamente justificadas y aprobada en el EIA respectivo.

Artículo 28.- El manejo de dinamita y otros explosivos deberá sujetarse a las siguientes normas:

- a) Los puntos de disparos usados deben ser rellenados, compactados con tierra o material apropiado y cubiertos en la superficie, respetando el contorno original del terreno.
- b) Las cargas en superficie deben ser detonadas a distancias mayores de 15 metros de cuerpos de aguas superficiales, salvo el caso de zonas pantanosas o aguajales.
- c) Se deben utilizar mantas de protección cuando se detonen explosivos en lugares cercanos a edificios o viviendas.
- d) Con un mínimo de 24 horas se advertirá a las poblaciones vecinas

acerca de la ocurrencia y duración de las explosiones.

e) Atender y respetar las distancias mínimas establecidas en la tabla N° 1 y respetar las normas nacionales sobre el control y seguridad e higiene establecidas para el uso y manipuleo de explosivos.

TITULO VII DE LA FASE DE PERFORACION EXPLORATORIA O DE DESARROLLO

Artículo 29.- El encargado del proyecto deberá seleccionar la ubicación del equipo de perforación y facilidades conexas de modo que se origine el menor movimiento posible de tierra, sobre todo en terrenos suaves y fácilmente erosionables, evitando en lo posible el cruce de cauces de drenaje de las aguas.

Artículo 30.- El responsable del proyecto deberá cumplir, en sus trabajos de perforación, con las siguientes especificaciones:

- a) La ubicación de perforación tendrá un área no mayor de 2 hectáreas para el primer pozo y 0.5 hectáreas por cada pozo direccional

adicional a perforarse desde la misma ubicación.

b) Alrededor del área de perforación, se construirán drenajes para prevenir el ingreso de las aguas de lluvias o de escorrentía.

c) De ser necesario el corte de árboles y movimiento de tierras en la ubicación de perforación, los diseños y técnicas constructivas deberá minimizar los riesgos de erosión.

d) Las cantinas o depósitos de desechos de fluidos de perforación, deben ser construidas en terrenos con pendientes menores a cinco por ciento (5%). Deben ser impermeables y tener diques en caso de existir riesgo de contaminación de las aguas subterráneas o superficiales. Se exceptúa a las cantinas para agua dulce.

e) Previo al inicio de la perforación deberá estar instalado y en buen estado de funcionamiento el equipo de control de pozos necesario para una operación segura y eficiente.

Artículo 31.- Las pozas deberán rellenarse al término de la perforación para asegurar la protección del suelo, del

agua superficial y de los acuíferos subterráneos. Las técnicas a utilizar se seleccionarán en función a las condiciones geográficas de la ubicación y a la calidad de los fluidos y desechos contenidos en las cantinas.

Las técnica o técnicas seleccionadas para cada tipo de poza deberá estar indicada en el PMA del EIA y deberá garantizar la no degradación del suelo, de las aguas superficiales y de las aguas freáticas.

Artículo 32.- Cuando se decida dar por terminadas las actividades en una ubicación de perforación, el área será restaurada de acuerdo al PMA del EIA o del PAMA.

Artículo 33.- En caso que los residuos de perforación pudiesen resultar contaminados, las plataformas de perforación ubicadas en el mar y lagos deberán disponer de una capacidad adecuada de almacenamiento para dichos residuos para su tratamiento y descarga al mar o traslado a tierra firme para su disposición y eliminación con los métodos que garanticen cumplir con los

límites de calidad establecidos en el presente Reglamento.

Artículo 34.- A efecto de evitar la contaminación del mar o lago, toda plataforma de perforación debe tener un sistema para recolectar las aguas residuales, los productos químicos y los combustibles derramados en la plataforma.

Artículo 35.- En las plataformas de perforación ubicadas en el mar o lagos manejarán los desechos y desperdicios provenientes de los pozos, de acuerdo a las siguientes normas:

a) Los fluidos de perforación con base de agua y las partículas en ellas contenidas, con excepción de los fluidos mezclados con aditivos químicos tóxicos o hidrocarburos en cualquier forma o concentración, pueden ser descargados sin tratamiento por debajo de los 3 metros de la superficie del mar o lago.

b) Los fluidos de perforación, a excepción de los mencionados en el artículo anterior, los desechos inorgánicos, basuras industriales, domésticas y no combustibles, deberán ser conducidos hacia el continente para su adecuada disposición en tierra firme.

c) Las aguas usadas o servidas de las plataformas y las aguas de lluvia, si están contaminadas con hidrocarburos, deben ser recolectadas y tratadas antes de ser descargadas en el mar o lago.

d) Los desechos orgánicos será procesados utilizando incineradores, biodegradación u otros métodos ambientalmente aceptados antes de ser vertidos al mar o lagos, de lo contrario, serán trasladados a tierra para su disposición en rellenos sanitarios.

Artículo 36.- En las pruebas de producción, los volúmenes de agua producidos se almacenarán en cantinas o tanques. Antes de su descarga, el agua deberá ser tratada para bajar su contenido de hidrocarburos, a fin de cumplir con la Ley General de Aguas, procediéndose a su disposición de la siguiente manera:

- a) En cuerpos acuáticos salobres sin ningún tratamiento adicional.
- b) En cuerpos acuáticos de agua dulce, la velocidad de vertimiento no deberá general concentraciones de cloruros

mayores de 250 mg/litro en el cuerpo receptor.

TITULO VIII DE LA FASE DE EXPLOTACION

Artículo 37.- El Agua de Producción se tratará y dispondrá de manera que no contamine el agua dulce, sea ésta superficial o de subsuelo.

Artículo 38.- La disposición de agua producida durante la etapa de explotación se llevará a cabo de acuerdo:

- a) Al volumen de agua producida.
- b) A la calidad de agua producida.
- c) A las características de los cuerpos receptores disponibles, tales como ríos, lagos, mar, formaciones someras y profundas con capacidad de almacenamiento a presiones razonables y con estructuras de sello apropiadas.
- d) A las características del ecosistema en su conjunto, desiertos, terrenos agrícolas, bosques, etc.

Artículo 39.- La disposición final del Agua de Producción se efectuará por reinyección preferentemente, o en superficie. El método a utilizar será aprobado con el EIA para la fase de explotación en los proyectos nuevos y pro aprobación del PAMA para las operaciones existentes.

Artículo 40.- En el caso que un método de disposición de Agua de Producción aprobado de acuerdo al artículo precedente, no pueda llevarse a la práctica, el responsable de la actividad podrá solicitar a la Autoridad Competente la aprobación de un método alternativo, justificando técnicamente que el método es ambientalmente aceptable de acuerdo a los límites establecidos en la legislación ambiental vigente para las actividades de hidrocarburos.

La D.G.H. con la evaluación y opinión previa de la D.G.A.A. tendrá 45 días calendario para emitir resolución en caso contrario se dará por aprobada la solicitud.

Artículo 41.- La disposición final del Agua de Producción por el sistema de reinyección será efectuada con sistema diseñados y operados de acuerdo con las siguientes especificaciones:

a) Se podrá inyectar directamente por la tubería de revestimiento si la presión de inyección es menor al 80% de la máxima presión interna permitida para este tipo de tuberías. En caso contrario, cada pozo inyector deberá contar con tubería de inyección, sentada con empaque por encima de la parte superior de la zona de disposición final y por debajo de fuentes de aguas subterráneas potables.

b) La tubería de revestimiento de superficie de cada pozo inyector deberá cubrir el hueco hasta por debajo de la fuente de agua subterránea potable más profunda. Además, la tubería de revestimiento deberá estar cementada hasta la superficie.

c) Cada cinco (5) años se deberá someter cada pozo inyector a una Prueba de Integridad Mecánica. El informe de la prueba será remitida a la D.G.H.

d) Se puede reemplazar la Prueba de Integridad Mecánica por un control y registro mensual de la presión en el espacio anular entre la sarta de revestimiento y la tubería de inyección durante el proceso efectivo de inyección. El auditor contratado por el operador

deberá evaluar los registros y reportar anualmente a la D.G.H. sobre el estado mecánico del sistema de inyección.

e) Especificaciones alternativas y complementarias pueden ser propuestas en el PMA/EIA y la D.G.H. podrá aprobarlas como parte del proceso de aprobación de los mencionados documentos.

Artículo 42.- La disposición del Agua de Producción en superficie, en los casos que ésta alternativa de disposición sea aprobada por la Autoridad Competente con el EIA o el PAMA, será efectuada con sistemas diseñados y operados de acuerdo con los siguientes criterios:

a) La descarga se realizará de preferencia en aguas no apropiadas para el consumo humano o agrícola.

b) Los cuerpos acuáticos receptores deberán tener suficiente capacidad de dilución para evitar concentraciones de contaminantes mayores a las reglamentadas.

c) Los sistemas de transferencia del Agua de Producción entre las

instalaciones y el cuerpo receptor serán diseñados para evitar o minimizar la contaminación del suelo y otros cursos de agua menores.

d) El Agua de Producción será tratada para disminuir el contenido de aceites y grasas a fin de cumplir los límites de calidad establecidos en la Ley General de Aguas.

Artículo 43.- Se deberá dar cumplimiento a las siguientes regulaciones sobre el control de contaminación del aire:

a) El quemado de petróleo crudo, gas, desperdicios de petróleo u otro material similar se hará dentro de condiciones controladas y tolerables, sin ninguna emisión significativa de humo.

b) La concentración máxima permitida de contaminantes en el aire fuera de los límites de las instalaciones industriales es la establecida en la tabla N° 2.

Artículo 44.- Si en las operaciones de explotación de hidrocarburos se requiere de grandes cantidades de agua para las tareas de recuperación secundaria o mejorada, el operador deberá atenerse a los siguientes criterios:

- a) Usar preferentemente el Agua de Producción o agua de mar.
- b) Se podrá usar agua dulce de subsuelo o fuentes superficiales sólo cuando se cuente con la autorización de la D.G.H., previa opinión favorable de la autoridad Competente en materia de recursos hídricos.

TITULO IX DE LA TRANSFORMACION O REFINACION

Artículo 45.- Los siguientes lineamientos básicos deberán ser implementados para todas las instalaciones:

- a) Todas las áreas de proceso, excepto el área de tanques y los corredores de tuberías, deberán estar sobre una losa de concreto y contar con un sistema para coleccionar fugas, drenajes de bombas, drenajes de puntos de muestreo, drenaje de tanques y otros.
- b) Las refinerías con terminales marítimos deberán contar con sistemas de recepción y tratamiento de agua de

lastre, de conformidad con lo estipulado en el convenio MARPOL 73/78.

TITULO X DEL TRANSPORTE Y ALMACENAMIENTO

Artículo 46.- La construcción y operación de oleoductos y gasoductos deberá efectuarse conforme a las siguientes especificaciones:

- a) El ancho del derecho de vía para oleoductos principales no debe ser mayor de 30 metros y las vías de acceso no deben tener más de 15 metros de ancho.
- b) En los cruces de los ríos la tubería deberá ir enterrada bajo lecho o por cruce aéreo de tal forma de asegurar su estabilidad.
- c) En los ductos se instalará estratégicamente válvulas de bloqueo para minimizar los derrames en caso de fugas o roturas de la tubería; teniendo en cuenta para ello las condiciones de terrenos, diámetro de la tubería, cruce de cauces, posibilidad de deslizamientos de tierra, condiciones de línea enterrada o aérea, velocidad de detección de roturas.

d) Las soldaduras de unión de las tuberías deberán ser inspeccionadas mediante métodos de ensayo no destructivos, antes de ser puesto el ducto en operación.

e) Los oleoductos y gasoductos deberán ser sometidos a una prueba hidrostática no menor al 150% de la presión de operación normal antes de ser puestos en operación.

f) En el caso de ductos submarinos, éstos deberán ser colocados de tal modo que se evite cualquier desplazamiento.

g) Los ductos de gran capacidad deben tener un sistema de flujo que permita comparaciones continuas de los volúmenes entre el punto de bombeo y recepción.

TITULO XI DE LAS INFRACCIONES Y SANCIONES

Artículo 48.- En caso de incumplimiento de las disposiciones del presente Reglamento, el responsable será sancionado administrativamente, de acuerdo a lo siguiente:

- a) Por incumplimiento de las normas establecidas con multa de 1 a 1000 Unidades Impositivas Tributarias (UIT). Adicionalmente según sea el caso, podría considerarse:

- Prohibición o restricción de la actividad causante de la infracción.
- Obligación inmediata del área.

b) En caso de internamiento de productos contaminantes cuyo uso esté prohibido en su país de origen, la multa no será inferior al monto total de la transacción.

c) Por no llevar Registro de Monitoreo, 5 UIT.

d) Por no remitir oportunamente los reportes a la D.G.H., 5 UIT.

e) En caso los responsables incumplan, el PAMA, a que se refiere la disposición transitoria del presente Reglamento o los EIA y EIAP a que se refiere el artículo 10, o los PMA a los que se refiere el artículo 11, se procederá del modo siguiente:

- Detectado el incumplimiento se notificará al responsable para que en el plazo de 03 meses cumpla con las disposiciones contenidas en el PAMA, EIAP, EIA o PMA bajo el

apercibimiento de proceder al cierre de las actividades.

Si vencido dicho plazo subsistiera el incumplimiento, la D.G.H. ordenará el cese de las actividades por un mes; además de una multa entre 1 y 1000 UIT.

- En caso de verificarse por segunda vez el incumplimiento, se ordenará el cese de actividades por un período adicional de 02 meses y la multa se duplicará.

- Si el infractor incumple el programa por una tercera vez, se ordenará el cese de actividades por 03 meses adicionales y la multa se triplicará.

- De persistir el incumplimiento, se dispondrá el cese de las actividades por períodos adicionales de 03 meses y el pago del monto de la última multa impuesta. Para casos graves se procederá al cese definitivo de las actividades.

Artículo 49.- La reincidencia de las infracciones se sancionará con el doble de multa anterior, inclusive sobrepasando los límites indicados en los acápites "A", "b", "c" y "d" del artículo 48. En el caso

de reincidencias reiteradas sin justificación alguna en función de la gravedad de la falta, se sancionará con el cese de las actividades, según el tipo de éstas, por 1 mes, 2 meses, 3 meses o el cese definitivo.

Artículo 50.- Detectada una infracción fuera del período del PAMA o si se trata de aspectos no considerados en el PAMA, se notificará al responsable para que, en el plazo de 03 meses cumpla con las disposiciones contenidas en el presente Reglamento.

Artículo 51.- La UIT que se aplique como sanción, será la vigente al momento de la infracción.

Artículo 52.- El pago de las multas respectivas se efectuará en un plazo no mayor de 1 mes de la publicación de la resolución en el diario oficial "El Peruano", en la Cuenta del Ministerio de Energía y Minas. De no efectuarse el pago en el plazo indicado se duplicará la multa y de persistir la falta de pago en un mes adicional se podrá sancionar con ceses temporales de 01 mes, 02 meses y 03 meses o cese definitivo.

TITULO XII DEL PROCESO DE SANCIONES

Artículo 53.- Los organismos públicos o descentralizados, así como cualquier persona podrá denuncia las infracciones al presente Reglamento ante la D.G.H. o las oficinas de las Direcciones Regionales de Energía y Minas que las remitirán para su atención y trámite correspondiente a la D.G.H.

Si en la localidad no existiera representante de la D.G.H., la denuncia se podrá hacer ante el Gobierno Regional respectivo o la Autoridad Municipal, la que la remitirá a la D.G.H. para su atención y trámite correspondiente.

Toda denuncia deberá estar debidamente sustentada. La D.G.H. correrá traslado de la denuncia al denunciado y se le dará un plazo de 15 días calendario para que sustente sus descargos. Absuelto o no el traslado, la D.G.H. podrá resolver el caso o solicitar al denunciante la realización de un examen especial, el que deberá estar suscrito por un Auditor registrado en la Dirección de Fiscalización de la Dirección General de Hidrocarburos.

Una vez concluido este procedimiento, la D.G.H. resolverá el caso en un plazo de 15 días calendario contados a partir de la recepción del informe del examen especial.

Los gastos del examen especial, serán sufragados por la parte que resulte con el fallo desfavorable.

En el caso de denuncias injustificadas sin perjuicio de lo dispuesto en el artículo 41 del Reglamento de la Ley N° 25763, el Auditor Ambiental suscriptor del informe del examen especial, será sancionado conforme a lo dispuesto en el capítulo IV del título IV del mismo Reglamento. Esta sanción no enerva el derecho de cualquiera de las partes que se sintiera afectada por una auditoria dolosa, de recurrir al Poder Judicial para reclamar la indemnización correspondiente.

Artículo 54.- La persona natural o jurídica que haya sido sancionada, deberá presentar ante la D.G.H. el comprobante de pago de la multa respectiva expedido por el Banco de la Nación.

Artículo 55.- Consentidas o ejecutoriadas las resoluciones disponiendo las sanciones a que hace referencia este Reglamento, serán notificadas al Banco de la Nación, a fin de que éste proceda de conformidad con el Decreto Ley N° 17355.

TITULO XIII DE LA TERMINACION DE LA ACTIVIDAD

Artículo 56.- Dentro de los 45 días calendario a partir de la fecha en que el responsable de un proyecto u operador haya tomado la decisión oficial de determinar sus actividades de hidrocarburos, éste deberá presentar ante la Autoridad Competente un Plan de Abandono del área, coherente con el o los presentados en los EIA o PAMA respectivamente, debiéndose observar el siguiente trámite:

a), Teniendo en cuenta el uso que se le dará posteriormente el área, las condiciones geográficas actuales y las condiciones originales del ecosistema, propondrá las acciones de descontaminación, restauración, reforestación, retiro de instalaciones y otras

que sean necesarias para abandonar el área, así como el cronograma de ejecución.

b) La D.G.H. en un plazo no mayor de 45 días calendario deberá emitir resolución, la cual podrá ser de aprobación o no. De no emitirse resolución alguna, se dará por aprobado el Plan. En el caso de la no aprobación el responsable tiene un plazo de 45 días calendario para revisar el Plan de Abandono y la Autoridad Competente tendrá un plazo de 45 días calendario para emitir nueva resolución dictando en última instancia las acciones adicionales que deberá ejecutar el responsable para abandonar el área, así como, el plazo de ejecución del Plan de Abandono.

c) La verificación del cumplimiento del Plan de Abandono será efectuado por un auditor registrado en la D.G.H., el mismo que emitirá un informe a la Autoridad Competente.

d) : En el caso de que el responsable de un proyecto u operador haya emitido cartas de crédito de fiel cumplimiento del Plan de Abandono, éste no podrá retirarlas hasta que la Autoridad

Competente dé por aceptado como conforme el informe del auditor referente al abandono del área.

TITULO XIV DISPOSICIONES COMPLEMENTARIAS

PRIMERA.- En los EIA, EIAP, PMA y PAMA se establecerán normas y metas preferentemente cuantificables, susceptibles de ser auditadas por las entidades inscritas en el correspondiente registro del Ministerio de Energía y Minas.

SEGUNDA.- Todos los EIA, EIAP, PMA, PAMA e informes en general en materia ambiental serán presentados a la D.G.H. en tres ejemplares.

TERCERA.- Los responsables del proyecto o actividad designarán una persona que será el Jefe de Protección ambiental quien tendrá como función identificar los problemas existentes y futuros, desarrollar programas de rehabilitación y controlar el

mantenimiento de los programas ambientales. En el caso que no se designe una persona, el responsable del proyecto o actividad asumirá estas funciones ante el Ministerio de Energía y Minas.

TITULO XV DISPOSICION TRANSITORIA

Las empresas que se encuentran operando antes de la promulgación del presente Reglamento presentarán a la D.G.H., para su aprobación, el PAMA acompañado del examen especial del PAMA llevado a cabo por un Auditor Ambiental registrado en la Dirección de Fiscalización de la D.G.H.

El plazo de presentación del PAMA no será mayor de 18 meses a partir de la fecha de vigencia de este Reglamento.

En función a la magnitud de acciones e inversiones propuestas, la D.G.H. con le visto bueno de la D.G.A.A. aprobará el PAMA y su plazo de ejecución que no podrá ser mayor a 7 años.

La D.G.H. emitirá resolución en un plazo de 2 meses, en caso contrario éste quedará aprobado tal como lo propuso el responsable incluyendo

el cronograma de ejecución, el cual no podrá ser mayor a 7 años.

De existir observaciones, éstas deberán absolverse en un plazo de 2 meses, bajo apercibimiento de sanción.

El PAMA incluirá el PMA para cada año, los programas de monitoreo de efluentes, el cronograma de inversiones y el Plan de Abandono.

ANEXO 05

**REGLAMENTO DE SEGURIDAD
PARA ESTABLECIMIENTOS DE
VENTA AL PÚBLICO DE
COMBUSTIBLES LÍQUIDOS
DERIVADOS DE
HIDROCARBUROS D.S. No. 054-
93-EM (20/ 11/93).**

"Puntos de Carga en la Planta de
Abastecimiento", "Estaciones de
Servicio", "Puesto de venta de
Combustibles" o Grifos
"Consumidores Directos"

CONTENIDO

TITULO I :
DISPOSICIONES GENERALES

TITULO II :
**ESTABLECIMIENTOS DE VENTA AL
PÚBLICO DE COMBUSTIBLES**
"Puntos de Carga en la Planta de
Abastecimiento", Estaciones de Servicio,
Puestos de venta de Combustibles,
Grifos

CAPITULO I:
Normas para la Construcción y

Seguridad de las Instalaciones.

CAPITULO II :
Tanques de Almacenamiento de
Combustibles.

CAPITULO III :
Normas de Seguridad en las Operaciones
de las Instalaciones.

CAPITULO IV :
Instalaciones Eléctricas y Clasificación
de Áreas peligrosas.

CAPITULO V :
Surtidores, Unidades de Suministro,
Varios de Seguridad.

CAPITULO VI :
Clasificación de los Combustibles.

CAPITULO VII :
Otras Recomendaciones de Seguridad.

TITULO III :
DE LOS SERVICIOS AL PÚBLICO
TITULO IV ALMACENAMIENTO EN
CILINDROS

TITULO I
DISPOSICIONES GENERALES

Artículo 1 .- El presente Reglamento se aplicara a nivel nacional a las personas naturales y jurídicas, que realicen la comercialización de combustibles líquidos derivados de hidrocarburos por intermedio de los Establecimientos de venta al Público de Combustibles, como son las Estaciones de Servicio, Puesto de venta de Combustibles también denominados como Grifos, Consumidores Directos y los Almacenes rurales de combustibles en cilindros.

Artículo 2.- El Reglamento es un complemento del Reglamento de Seguridad para las Actividades en Hidrocarburos.

Artículo 3.- La Dirección General de Hidrocarburos del Ministerio de Energía y Minas, es la entidad encargada de hacer cumplir las disposiciones del presente Reglamento.

La Dirección General de Hidrocarburos, podrá ejercer la fiscalización del presente Reglamento, en forma directa o por intermedio de las Empresas de Auditoria e Inspectoría, de conformidad con el Decreto Ley No. 25763 y su Reglamento respectivo.

TITULO II
ESTABLECIMIENTOS DE VENTA
AL PÚBLICO DE COMBUSTIBLES

"Puntos de Carga en la Planta de Abastecimiento", "Estaciones de Servicio" - "Puesto de venta de Combustibles" o Grifos - Consumidores Directos

CAPITULO I
NORMAS PARA LA
CONSTRUCCION Y SEGURIDAD
DE LAS INSTALACIONES

Puntos de Carga en la Planta de Abastecimiento de Combustibles

Artículo 4.- Este tema, está desarrollado en adición a lo establecido en el Reglamento de Seguridad para el Almacenamiento de hidrocarburos. Las facilidades de una Planta de abastecimiento, incluyen Además de los tanques, los sistemas de carga de camiones cisterna, el patio de maniobras, las plataformas de llenado, los brazos de llenado, las bombas, las tuberías y otros equipos relacionados.

Artículo 5.- Los criterios de diseño para el planeamiento de una Planta de venta son, entre otros, los siguientes:

a) El arreglo del patio de maniobras será tal que entre la entrada y salida se tendrá tráfico en un solo sentido.

b) Los puntos de carga se dimensionarán para que los camiones sean atendidos en el menor tiempo posible.

c) El arreglo de la Planta tomara en cuenta una eficiente utilización, del terreno. El ingreso, la salida y el área de estacionamiento de camiones cisterna no interfiera con la zona de carga, ni con las operaciones del almacén. Los tanques y las edificaciones de oficinas estarán apartados de la zona de tráfico.

d) Las entradas, salidas, y el patio de maniobras se proyectarán para que el vehículo con mayor radio de giro, pueda transitar fácilmente.

e) Se preverá posibles ampliaciones de la Planta, especialmente en lo que se refiere

a tancaje y a los almacenes de productos.

f) Las facilidades de carga deberán ser dimensionadas para minimizar el tiempo de espera de los camiones cisterna durante los periodos pico. Asimismo, el arreglo deberá facilitar una operación secuencial y eficiente desde la entrada hasta la salida del vehículo.

Artículo 6.- El arreglo de los tanques, su espaciamiento y las dimensiones de su área estanca, dependerán de las características del líquido que contienen.

Artículo 7.- En instalaciones relativamente pequeñas cuando los requerimientos no exceden los 57 m³ (15,000 galones) por producto, es adecuado el almacenamiento en tanques enterrados, si se exceden los 57 m³ por producto es preferible el uso de tanques verticales.

Artículo 8.- Las características básicas que deberá tener el patio de maniobras serán:

a) Las pistas o accesos de ingresos y salidas de las instalaciones serán lo suficientemente anchas para permitir el pase de un camión cisterna aunque otro este estacionado. Tendrán

no menos de 6 metros de ancho.

b) El patio de maniobras deberá tener pendiente que drene el área de lluvia de la zona de despacho.

La pendiente será tal que no se formen charcos en las irregularidades del pavimento.

c) El agua de lluvia contaminada deberá drenar y ser conducida a sistemas de tratamiento. El agua de lluvia no contaminada podrá ser drenada hacia el sistema de drenaje municipal o hacia los cursos de agua.

d) En patios de maniobra de mayor dimensión, donde por las características del terreno natural no se pueda dar un drenaje superficial, se instalaran sumidores, red de drenaje enterrada y/o bombas de drenaje.

Artículo 9.- Los sistemas de despacho podrán ser: de carga por la tapa superior (sin recuperación de vapor) y de carga por el fondo (con o sin recuperación de vapor). En caso de que se utilice un sistema de recuperación de vapores, se podrá optar por

a) Un sistema de balance de vapores, que

interconecte el espacio de vapores de los camiones cisterna con el espacio de vapores de los tanques.

b) Si la instalación es con tanques de techo o sabana flotante, se requerirá un sistema de tratamiento de vapores.

Artículo 10.- Las condiciones básicas que deberán tener los puntos de carga o despacho son:

a) Para evitar contaminaciones, cada producto deberá tener su propia línea de despacho y recepción.

b) La distancia mínima desde las oficinas de la planta, hasta los puntos de carga será de 20 metros.

c) Los puntos de carga de los camiones cisterna deberán ser ubicados de tal modo que permitan el fácil acceso y la rápida evacuación de los vehículos y del personal en caso de emergencia. Los puntos de carga para los vagones-cisterna, deberán tener su propia área de estacionamiento.

d) En los puntos de carga existirá un sistema de conexión a tierra de las estructuras, tuberías y cisternas para prevención de chispas originadas por

corriente estática.

e) El techo sobre los puntos de carga, de existir, deberá ser de tal forma que facilite la aireación y deberá tener una altura suficiente para el manejo de los brazos de llenado en su posición mas alta.

f) La altura de la plataforma de llenado, de un punto de carga, deberá permitir al operario alcanzar fácilmente las tapas de los camiones-cisterna o vagones-cisterna. Cuando la operación de llenado lo requiera, la plataforma deberá estar provista de puentes móviles para el acceso a los vehículos que carguen, en tal forma que no estorben la operación.

g) Toda la plataforma de llenado deberá estar provista, al menos de:

- ◆ Dos escaleras.
- ◆ Conexiones a tierra para eliminar la corriente estática, una por cada brazo de llenado.
- ◆ Señales preventivas en colores reflectantes.
- ◆ Protección con un sistema de rociadores con espuma, según la Norma NFPA 11.
- ◆ Extintores.

h) Se instalarán válvulas para el control del llenado del camión cisterna, que serán de cierre automático, de modo que deban ser mantenidas abiertas manualmente, a menos que exista un sistema de control automático de llenado.

i) Un sistema de cierre de emergencia se preverá para las bombas y los brazos de llenado. Las instalaciones de cierre se colocaran en todas las líneas que vayan a los puntos de carga, de tal manera que estas queden aisladas en caso de fuego.

Si son válvulas manuales, se colocaran a no menos de 15 metros de la mas próxima posición de camión-cisterna. En caso que sean válvulas motorizadas, estas podrán ser cerradas mediante interruptores de emergencia en el puente de despacho y en las oficinas, un detector de fuego podrá también ser usado para este propósito.

Estaciones de Servicio, Puesto de venta de Combustibles

Artículo 11.- Para otorgar la

Autorización de Construcción e Instalación de Estaciones de Servicio y Puestos de venta de Combustibles (Grifos) en zonas urbanas se exigirá las siguientes distancias mínimas:

1. Veinticinco metros (25 m) de las Estaciones y Sub-estaciones Eléctricas, médicos del lindero mas cercano a la Estación de Servicio, Grifo o Consumidor Directo.

2. Cincuenta metros (50 m) de cualquier construcción destinada o con un proyecto aprobado por el Municipio para un Centro Educativo, Mercados, Hospital, Clínicas, Iglesias, Teatro y otros sitios de espectáculos públicos. Las medidas se tomaran referidas al surtidor, conexiones de entrada de los tanques y ventilaciones mas cercanas. La medición se hará en forma radial desde los puntos donde se producen gases.

Artículo 12.- De acuerdo a normas vigentes para el diseño de carreteras del Ministerio de Transportes, Comunicaciones, Vivienda y Construcción, la

distancia de visibilidad de los accesos a las Estaciones de servicio medida sobre la carretera, será como mínimo, la distancia de visibilidad de frenado correspondiente a la velocidad directriz de la carretera y cuyos valores serán los indicados en las Normas para Estudios de Carreteras de la Dirección de Caminos, que se indican a continuación:

Velocidad Directriz (Km/hr)	<u>Distancia de Visibilidad de frenado</u> (en metros)
15	12
30	20
25	25
30	30
35	38
40	44.5
45	52
50	60
60	75
70	90
80	110
90	135
100	155

Estas distancias de visibilidad significan que los vehículos que circular por la carretera pueden ver a dichas distancias, un obstáculo de un metro veinte (1.20 m) de altura mínima ubicado exteriormente de la vía y a tres metros (3 m) del borde de la superficie de rodadura.

Artículo 13.- Las Estaciones de Servicio y Puestos de venta de Combustibles (Grifos) que se construyan a lo largo de las carreteras deberán sujetarse a las siguientes disposiciones:

1. Los surtidores se ubicaran a una distancia mínima de veinte metros (20 m) del eje de la superficie de rodadura de la carretera, adyacente a la zona en que se proyecta ubicar el Establecimiento, con el fin de disponer de espacio suficiente para la construcción de pistas de servicio, que vienen a ser las vías de ingreso y/o salida de los vehículos a las Estaciones de Servicio, Grifos.

2. Los referidos Establecimientos sólo podrán tener acceso a la carretera, mediante dos pistas de servicio

independiente de la vía principal y cuya longitud mínima será de veinticinco metros (25 m).

3. Las referidas pistas de servicio se unirán con la vía de tránsito mediante vías de servicio de desaceleración y de aceleración (entrada y salida) que tendrá una longitud mínima, cada una de veinticinco metros (25 m);

4. Deberá limitarse claramente la isla de seguridad formada por la carretera y las pistas de servicio, a fin de que el tránsito vehicular quede canalizado y sólo pueda utilizar, tanto para su ingreso o salida a las pistas de servicio.

5. Los referidos Establecimientos se ubicaran, en el caso de intersecciones a nivel, a una distancia del centro de intersección no menor de doscientos metros (200 m) para las carreteras de primera clase y cien metros (100 m) en las de segunda y tercera clase.

Artículo 14.- Las Estaciones de Servicio y Puestos de venta de Combustibles

(Grifos) deberán cumplir las siguientes disposiciones para las edificaciones a lo largo de las carreteras de la República:

1. Las construcciones e instalaciones se ubicaran a una distancia mínima de veinticinco metros (25 m) del eje de la vía de tránsito, con el fin de obtener espacio suficiente para las pistas de servicio, que tendrán veinticinco metros (25 m) de longitud mínima, independientes de las vías de tránsito.

2. Las referidas pistas de servicio se unirán con las vías de tránsito, mediante vías de desaceleración que tendrán una longitud mínima de veinticinco metros (25 m).

Artículo 15.- Para los Establecimientos ubicados en zonas urbanas, el área mínima del terreno estará en función del radio de giro por isla dentro de las Estaciones de Servicio o Puestos de venta de Combustibles, cuyo mínimo será de catorce metros (14 m) para vehículos de carga y autobuses, y de seis cincuenta menos (6.5 m) para los demás vehículos.

Los establecimientos que no satisfagan el radio

mínimo de giro de catorce metros (14 m) no podrán prestar servicios a vehículos de carga y autobuses, y están obligados a colocar un aviso en ese sentido.

En carreteras el área de terreno estará en función de las especificaciones anotadas en el Artículo anterior, y los radios de giro deberán ser tomados íntegramente dentro de la propiedad.

Artículo 16.- Para la isla de surtidores, el retiro máximo será de tres metros (3 m) a partir del borde interior de la vereda o acera.

Artículo 17.- La distancia mínima entre ejes de entrada y salida de vehículos será la resultante de la aplicación del radio de giro por isla (14 m ó 6.50 m) según sea el caso).

Artículo 18.- En las áreas urbanas, el acceso de las entradas será de seis metros (6 m) como mínimo y de ocho metros (8 m) como máximo y el de las salidas de tres metros sesenta (3.60 m) como mínimo y de seis metros (6 m) como

máximo, medidas perpendicularmente al eje de las mismas. La entrada o salida afectara solamente a la vereda que da frente a la propiedad utilizada.

Artículo 19.- El ángulo de las entradas y salidas de Estación de Servicio o Puestos de venta de Combustibles (Grifos) será de cuarenta y cinco grados sexagesimales (45°) como máximo y de treinta grados sexagesimales (30°) como mínimo. Este ángulo se medirá desde el alineamiento del borde interior de la calzada.

Artículo 20.- Toda Estación de Servicio o Puesto de venta de Combustibles (Grifos) no podrá tener sobre la misma calle mas de una entrada y una salida. En el frente de estos Establecimientos deberán mantenerse o construirse veredas de acuerdo al ancho y nivel fijado por el Departamento de Obras del Municipio, a excepción del espacio destinado a ingreso y salida de vehículos, en cuya zona la vereda tendrá la mitad de la altura prevista con una pendiente del diez por ciento (10%) como máximo en los tramos de unión de ambas veredas, de la

vereda mas baja con la calzada.

Artículo 21.- En caso de que se desee techar las zonas adyacentes a los surtidores o grupos de surtidores donde se detienen los carros para su servicio, las alturas mínimas serán de tres metros con noventa centímetros (3.90 m).

Artículo 22.- Lo no previsto en este Reglamento en relación al procedimiento para otorgar las Autorizaciones de Construcción, Instalación y Control de Construcciones de Estaciones de Servicio y Grifos, se regirá por el Reglamento Nacional de Construcción vigente, en cuanto sea aplicable.

Artículo 23.- Todo el material de construcción utilizado en los Establecimientos de venta de Combustibles debe ser incombustible.

CAPITULO II TANQUES DE ALMACENAMIENTO DE COMBUSTIBLES

Artículo 24.- Definición

Para el objeto del presente Reglamento, un tanque será cualquier tipo de almacenamiento con una capacidad superior a 210 litros (57

galones).

Artículo 25.- Aspectos Básicos de Diseño

Los tanques serán construidos con plancha de fierro o de fibra de vidrio de los espesores indicados por los cálculos, pudiendo usarse refuerzos interiores para aumentar la capacidad portante de la plancha.

En ningún caso el espesor de la plancha será menor de (3/16 de pulgada).

Las conexiones de los tanques deben hacerse por su parte superior. Todas las conexiones incluidas aquellas para hacer mediciones deberán contar con tapas herméticas. La conexión de llenado debe prolongarse hasta llegar a 15 cm del fondo.

El tanque deberá llevar una placa que identifique al fabricante, muestre la fecha de construcción y la presión de prueba a que fue sometido. La placa deberá instalarse en una parte visible para control posterior en terreno una vez que haya sido enterrado. Un lugar adecuado

para la ubicación de la placa de identificación puede ser el cuello del pasahombre o en cualquiera de las coplas de conexión soldadas en fábrica al manto del tanque.

Artículo 26.- Instalación del Tanque

Los tanques de almacenamiento de combustibles deberán enterrarse y protegerse para resistir los sistemas de carga exteriores a que puedan estar sometidos. En ningún caso la protección será menor a una cubierta de 0.45 metros de material estabilizado y compactado, hacia la superficie del suelo o del pavimento.

Los tanques no deben ser enterrados bajo edificios o vías públicas.

Si el tanque está enterrado a una profundidad igual o superior a su diámetro, profundidad medida desde el borde superior del tanque hasta el nivel del techo, deberá verificarse la necesidad de reforzar el tanque.

La profundidad del tanque no debe ser superior a aquella para la cual la altura del líquido, contada desde el fondo del tanque, genere una presión igual o superior a la presión de diseño y prueba del tanque.

Los tanques deberán apoyarse uniformemente sobre una capa de espesor mínimo de 15 cm de materialmente, no corrosivo y que no dañe la capa protectora del tanque.

Si el nivel freático está a menos de cuatro metros (4 m) de la superficie del techo, los tanques se colocaran en estructuras de concreto armado o albañilería debidamente impermeabilizadas. Estas estructuras podrán contener mas de un tanque. Si el agua freática está a cuatro metros (4 m) o más de la superficie del terreno, no serán requeridas dichas estructuras, bastando soterrar el tanque en la excavación que se haga para ellos.

En casos excepcionales por la dureza de la roca o nivel freático superficial, la DGH podrá autorizar con la debida justificación técnica, que los tanques se instalen en superficie pero solamente en áreas rurales y en caseríos.

Artículo 27.- Protección de los Tanques

Todo tanque debe ser protegido contra la corrosión. El tipo de protección debe ser consecuente con el estudio efectuado de las propiedades corrosivas del suelo en que será enterrado. En el caso de aplicarse protección exterior de capas de pintura asfálticas, estas deben ser de un espesor mínimo de 3 mm y aplicadas sobre la superficie del tanque previamente preparada de acuerdo con las recomendaciones del suministrador del asfalto.

La excavación en que se deposite el tanque debe quedar aislada de elementos o parte de terreno que puedan producir corrosión en la superficie del tanque, como por ejemplo azufre y sal para el caso de tanques de acero.

Artículo 28.- Prueba de los Tanques

Los tanques deberán ser probados en la maestranza a la presión de diseño pero en ningún caso inferior a 15 Ib/pulg².

El tanque debe ser probado

hidráulicamente en terreno en la fosa y antes de ser cubierto con el material de relleno a una presión mínima de 69 KPa (0.7 Kg/cm²), la que debe mantenerse por lo menos una hora para detectar posibles filtraciones.

Alternativamente, podrá efectuarse esta prueba con aire a una presión manométrica de aire mínima de 49 Kpa (0,5 Kg/cm²), la que deberá mantenerse por un tiempo mínimo de 12 horas. Esta prueba debe contemplar las variaciones de temperatura que pueda afectar al aire en el interior del tanque

Artículo 29.- Certificación de las Instalaciones

Una Auditoria Técnica deberá emitir un certificado en el que conste que presenció la prueba de estanquidad y anclajes de los tanques a las fundaciones de concreto cuando este último corresponda. El certificado deberá presentarse a la Autoridad Competente, junto a los otros requerimientos que esta solicite para autorizar el funcionamiento de la instalación.

Artículo 30.- Venteo de los Tanques

Cada tanque estará dotado de una tubería de ventilación denominada venteo. La capacidad de los sistemas de venteo de los tanques deberá calcularse y los sistemas construidos de modo que nunca se produzcan presiones manométricas interiores en los tanques superior a 17 KPa (0,7 Kg/cm²). En todo caso los diámetros nominales mínimos de venteo no pueden ser inferiores a los indicados en el siguiente cuadro:

DIAMETRO NOMINAL DE VENTEO DE TANQUES SUBTERRANEOS

LONGITUD DE CAÑERÍA DE VENTEO (METROS)

Flujo Máximo Litros/hora	15	30	60
0 a 50.000	30 mm	30 mm	30 mm
50.000 a 100.000	30 mm	40 mm	50 mm
100.000 a 150.000	40 mm	50 mm	50 mm
150.000 a 230.000	50 mm	50 mm	75 mm

Las cañerías de venteo deben tener una pendiente continua mínima de 1 1/2% hacia el tanque.

En ningún caso deben interconectarse venteo de tanques distintos.

En el caso de tanques de gasolinas con conexiones de venteo superior a 75 mm, el sistema de venteo debe permanecer cerrado cuando el tanque no esta en operación, asegurando Además que la presión interior no sobrepase la presión de diseño.

La descarga de las tuberías de ventilación se colocará,6 preferentemente en áreas abiertas, a no menos de tres metros (3 m) de edificios, estructuras o accidentes del terreno donde puedan acumularse los vapores. Los extremos de descarga de las tuberías de ventilación deberán terminar a no menos de cuatro metros (4 m) del nivel del terreno adyacente.

Cuando no sea posible lo señalado en el párrafo anterior, podrán colocarse dichas descargas a menos de los tres metros (3 m) especificados, siempre que estas se instalen a mas de dos metros cincuenta (2.50 m) por encima de la parte mas alta de aberturas que sirven para ventilación, iluminación o acceso a cualquier ambiente.

Si se ubicaran las ventilaciones en las

paredes exteriores del edificio del Establecimiento, la descarga quedara a mas de un metro (1 m) por encima de la coronación de dichas paredes.

Los extremos de los tubos de ventilación estarán situados a mas de tres metros (3 m) de letreros de neón.

El extremo de los tubos de ventilación descargara los vapores hacia arriba u horizontalmente, nunca hacia abajo.

Se debe tener especial cuidado de no acercar las ventilaciones a las aberturas, patio, pozos de aire y luz, etc., de las construcciones vecinas.

Periódicamente debe verificarse el buen funcionamiento de las ventilaciones.

En el caso de instalaciones de recuperación de vapor, estos equipos deben ser autorizados por Laboratorios Reconocidos y permitir el libre flujo de los gases sin que las presiones manométricas sean superiores a 17 KPa.

Artículo 31.- Medición Diaria de los Volúmenes Contenidos en los Tanques
Deberá efectuarse comprobaciones diarias de los volúmenes que existan en

cada tanque; para verificar posibles pérdidas, los resultados deberán registrarse en un libro, el que debe quedar a disposición de la Autoridad Competente, cuando esta lo solicite.

Artículo 32.- Abandono de los Tanques que hayan contenido Combustibles

Cuando por alguna circunstancia se abandone definitivamente el uso de cualquiera de los tanques de combustibles, el dueño del Establecimiento procederá inmediatamente a retirarlo, como alternativa este puede ser llenado con arena u otra sustancia inerte no inflamable; debiendo en todo cave darse aviso a la Dirección General de Hidrocarburos o Dirección Regional de Energía y Minas según corresponda. Si la interrupción del uso de un tanque o tanques fuese temporal y no se tratase de reparaciones, se procederá solamente al sellado del tanque o tanques.

Artículo 33.- Red de Cañerías y Boca de Tanques

Todas las tuberías de llenado, despacho o ventilación estarán instaladas de manera que queden protegidas contra desperfectos y accidentes. Donde estén soterradas, las tuberías irán a una profundidad mínima de cuarenta

centímetros (40 cm) bajo el pavimento o superficie del terreno y deberán ser debidamente protegidas exteriormente contra la corrosión. Las tuberías serán probadas antes de ser cubiertas con una presión no menor de tres libras por pulgada cuadrada (3 lbs/pulg²) para la recepción y ventilación, y de sesenta libras por pulgada cuadrada (60 lbs/pulg²) para las de despacho, la presión de prueba debe mantenerse durante el tiempo que sea necesario para revisar toda la red de cañerías. Este tiempo en ningún caso debe ser inferior a 30 minutos. En la instalación de bocas de llenado de los tanques deberá observarse los siguientes requisitos:

1. Estar dotadas de tapas herméticas, diferenciadas para cada producto.
2. Estar por lo menos a un metro de cualquier puerta o abertura del Establecimiento.
3. Se ubicarán de manera que los edificios y propiedades vecinas queden protegidos de cualquier derrame de combustible.
4. Estarán ubicados dentro del patio de maniobras de la Estación o Grifo de tal

modo que permitan la descarga del camión-tanque dentro del patio de maniobras sin invadir la vía pública ni entorpecer el normal funcionamiento del establecimiento.

CAPITULO III NORMAS DE SEGURIDAD EN LAS OPERACIONES DE LAS INSTALACIONES

Artículo 34.- La descarga o el trasiego de los líquidos inflamables desde los camiones sistema a los depósitos soterrados se afectará por medio de mangueras con conexiones de ajuste hermético que no sean afectadas por tales líquidos y que no produzcan chispas por roce o golpe, ni en el extremo conectado al camión ni en la boca de llenado de los tanques. Los camiones se ubicarán dentro del patio de maniobras del grifo para efectuar la descarga del combustible transportado, quedando prohibido por medida de seguridad que los camiones cisterna se estacionen en la vía pública para efectuar la descarga. Toda descarga obliga la conexión a tierra del vehículo

transportador.

Artículo 35.- El transporte de gasolina se hará siempre en camiones cisterna debidamente acondicionados y con cada compartimiento precintado. El conductor del camión u otra persona responsable permanecerá a cargo de la operación de descarga o trasiego durante todo el tiempo que ellas duren, provisto de un extintor de polvo químico seco de las características indicadas en el artículo 36o. para combustibles derivados de petróleo.

Artículo 36.- Toda Estación de Servicio y Puesto de Venta de Combustibles (Grifos) estará provisto de un mínimo de dos (2) extintores contra incendio, portátiles de once kilogramos (11 Kgs) a quince kilogramos (15 Kgs) impulsado por cartucho externo, cuyo agente extinguidor sea de múltiple propósito ABC (polvo químico seco a base de monofosfato de amonio al 75% de fuerza y con una certificación U.L. no menor a 20 A:80 BC), los que serán colocados en lugares visibles y de fácil acceso, y contarán con una cartilla que tenga las instrucciones para su uso. La inspección, mantenimiento y recarga de estos equipos se efectuará conforme lo indica

la norma NFPA-10.

Artículo 37.- En las Estaciones de Servicio y Puestos de venta de Combustibles (Grifos) ubicados en el área urbana, sólo se permitirá la habitación del guardián totalmente construida de material incombustible. La habitación debe tener una salida independiente a la vía pública y una distancia no menor de diez metros (10 m) de los depósitos de gasolina, aceites o demás materiales combustibles, ajustándose Además su construcción a las normas sanitarias sobre seguridad industrial vigentes.

CAPITULO IV INSTALACIONES ELÉCTRICAS Y CLASIFICACION DE ÁREAS PELIGROSAS

Artículo 38.- Aspectos Generales

El equipo eléctrico y su instalación deberá cumplir con las normas vigentes, a falta de estas deberá cumplir con normas internacionales reconocidas como por ejemplo el Código Nacional

Eléctrico (NEC) de la Asociación Nacional de Protección contra el Fuego (NFPA) de Estados Unidos de Norteamérica

En lugares donde se almacenen combustibles los equipos. e instalaciones eléctricas deberán ser del tipo antiexplosivo, dentro de aquellas zona o áreas donde puedan existir vapores inflamables de combustibles.

Se entenderá como instalación eléctrica antiexplosiva a la que cuando existan vapores inflamables dentro y fuera de cualquiera parte de ella, se comporta en forma tal que la inflamación de los vapores interiores o cualquier falla de la instalación o del equipo, no provoca la inflamación de los vapores existentes en el exterior. También se entenderá por equipo antiexplosivo aquel cuya construcción no permite que entre gases en su interior y que eventual falla que presente la instalación o equipo, tampoco puede inflamar los gases combustibles en su exterior.

Artículo 39.- Clasificación de Áreas según su Peligrosidad

El presente Reglamento establece una base para la clasificación de las: áreas donde se almacenan y manipulen combustibles líquidos, según su grado de peligrosidad.

Se clasifican las siguientes áreas:

Área Clase I. Son aquellos lugares en los cuales pueden estar presente en el aire cantidades de vapores de combustibles suficiente para producir una mezcla explosiva o ignicibles. Dentro de esta área se distinguen dos que denominaremos Área Clase I Div I y Área Clase I Div 2. Esta clasificación que mas adelante se detalla esta basada en la dada por el Código Nacional Eléctrico (NEC).

Área Clase I Div 1. En estas áreas o lugares se producen cualquiera de las siguientes condiciones:

- ◆ Bajo normales condiciones de operación existen permanentemente, en forma periódica o intermitente concentraciones peligrosas de gases de vapores inflamables.
- ◆ Debido a reparaciones, manutenciones o escapes se pueden producir concentraciones peligrosas de gases o vapores inflamables.

- ◆ Fallas o mala operación de los equipos o instalaciones pueden generar concentraciones de gases o vapores inflamables y producirse simultáneamente fallas en equipos eléctricos.

Área Clase I Div 2. En estas áreas o zonas se pueden producir cualquiera de las siguientes condiciones:

- ◆ Los líquidos o gases inflamables que estando normalmente confinados en recipientes o sistemas cerrados, al ser manipulados, procesados, o utilizados en procesos, pueden escapar ya sea accidentalmente o bien por rotura del recipiente que lo contiene por una operación anormal del sistema pudiendo producir concentraciones peligrosas de gases o vapores inflamables.
- ◆ Cuando por falla de los equipos de ventilación utilizados para evitar las concentraciones de gases o vapores inflamables, se pueden

producir concentraciones peligrosas de vapores o gases de combustibles.

- ◆ Toda área adyacente a las áreas definidas como Área I Div I y de las cuales pueden ocasionalmente escaparse concentraciones peligrosas de gases o vapores de petróleo, a menos que se evite esta situación por la existencia de sistema de ventilación de presión positiva desde una zona de aire limpio y se adopten medios efectivos de prevención del equipo de ventilación.

Los equipos y materiales antiexplosivos utilizados en las instalaciones deberán tener inscripciones o certificados que indiquen la marca, clase, división o grupo y Además la identificación de la Entidad que aprobó su uso.

Artículo 40.- Aplicación a Casos Específicos

En el caso de áreas en que se almacenan o manejan combustibles Clase I se

deberán contemplar las distancias mínimas de seguridad que mas adelante se indican. Para el efecto de la clasificación del combustible deberá considerarse la temperatura del combustible y del ambiente de entorno.

Artículo 41.- Clasificación de Áreas en las Estaciones de Servicio y Grifos:

a) Tanques Enterrados

Punto de llenado.- Se clasificará en Div I cualquier punto de conexión bajo el nivel del terreno. Se clasifica en Div 2 el área comprendida en el radio horizontal de 3.0 metros medido desde la boca de llenado y hasta una altura sobre el nivel del terreno de 0.50 m.

Ventilaciones.- Para el caso de ventilaciones que descarguen hacia arriba, se clasifica como Div 2, el volumen esférico de radio 1,00 metro medido en toda Dirección. Para otras ventilaciones este volumen se prolongará verticalmente hasta el nivel del terreno.

Para ventilaciones que descarguen hacia arriba se clasifica como Div 2, el volumen esférico comprendido entre 1,0 m y 1,5 m, medido en toda Dirección. Para otras ventilaciones este volumen se proyectará verticalmente hasta el nivel del terreno.

b) Unidades de Suministro de Combustibles

Cámaras de conexión.- Cualquier cámara o espacio bajo el nivel del terreno bajo la unidad de suministro de combustible, se clasifica como Div 1.

El volumen dentro de la unidad de suministro de combustibles hasta una altura de 1,2 m se clasifica como Div 1.

El volumen de contorno comprendido entre el cuerpo de la unidad de suministro de combustibles y 0,50 m medidos horizontalmente en toda dirección y hasta 1,20 m de altura medido desde el nivel del suelo, se clasifica como Div. 2.

Cualquier zona dentro de 6,0 m contados horizontalmente desde cualquier punto de contorno de la unidad de suministro de combustibles, extendiéndose desde el nivel del pavimento o playa hasta 0,50 m sobre ese nivel.

c) Pozos de Lubricación y Servicios

Se clasifican como Div 2 el volumen interno dentro del pozo.

El volumen comprendido entre 0,50 metros sobre el nivel del pozo y a una

distancia horizontal de 1,0 m desde el contorno de dicho pozo:

Artículo 42.- Interruptores Eléctricos de Emergencias

Deberán instalarse interruptores de corte de energía eléctrica, para actuar sobre las unidades de suministro de combustibles, o bombas remotas, distantes de ellas y visiblemente ubicables.

Las cajas de interruptores o control de circuito y tapones estarán a una distancia mayor de tres metros (3 m) de los tubos de ventilación y boca de llenado o isla de sumidores. El interruptor principal estará instalado en la parte exterior del edificio protegido en panel de hierro.

Artículo 43.- Aspectos Generales

Los reflectores para iluminación del establecimiento y de sus avisos, deberán estar dirigidos de modo tal que no produzcan deslumbramiento a los conductores.

Las instalaciones eléctricas deberán revisarse por lo menos una vez al año a fin de comprobar el estado de los conductores y su aislación.

Las lámparas y equipos eléctricos que se usen dentro de las fosas de lubricante u otros lugares donde puedan haber acumulación de vapores o gases deben ser a prueba de explosión y mantenerse en buen estado.

Los anuncios o rótulos iluminados por medio de corriente o energía eléctrica estarán a una distancia mayor de tres metros (3 m) de los tubos de ventilación y boca de llenado.

CAPITULO V SURTIDORES, UNIDADES DE SUMINISTRO, VARIOS DE SEGURIDAD

Artículo 44.- Definición

Se entenderá por unidad de suministro o surtidor, al conjunto que, en general, esta formado por bomba, motor, medidor computador, manguera y pistola y que tienen como objetivo conducir el combustible desde el tanque de almacenamiento al puesto de expendio al público.

Sólo se podrán utilizar surtidores de fabricantes aprobados por instituciones reconocidas, nacionales o extranjeras.

Los surtidores deben ser diseñados para

asegurar un flujo constante de producto en forma segura, previniendo derrames y accidentes. Los surtidores deben ser instalados en forma fija. Deberá identificarse el combustible que se expande a ambos lados del surtidor.

La isla de contorno de los surtidores deberá diseñarse en forma tal que su geometría impida eventuales golpes a los surtidores.

USO DE PISTOLA AUTOMÁTICA

Se permitirá el uso de pistolas automáticas con traba para apertura, cuando el suministro de producto Clase I lo efectúa un operador del establecimiento.

Cuando la entrega de producto Clase I pueda ser efectuado por una persona distinta al operador del establecimiento, la pistola debe ser sin traba para apertura y del tipo de corte automático.

AUTOSERVICIO

Definición: Los autoservicios son aquellos establecimientos de venta al público, en los cuales la operación de

suministro de los combustibles no se efectúa por personal del establecimiento.

Requerimientos mínimos de funcionamiento.- Este tipo de establecimientos debe operar con a lo menos una persona la que deberá observar y controlar las normas de seguridad, siendo su responsabilidad, entre otras, controlar las fuentes de ignición, actuar en derrames y manejar extintores en caso necesario.

Señalización.- Deberá de disponerse próximo a las unidades de suministro de combustible, letreros con instrucciones de funcionamiento. Además de los letreros *No fumar y Para el motor*.

Pistolas de suministro de combustible.- Estas serán del tipo de cierre automático sin traba de apertura.

Artículo 45.- Bomba del Tipo Remoto

Se entiende por bomba remota aquella que se encuentra distante de la o las bocas de suministro de combustible al público. Estas bombas deben ser diseñadas o equipadas con elementos para asegurar que no sobrepasen la

presión de diseño del sistema o conjunto de elementos destinados al suministro de combustibles al público.

Deben de disponerse de elementos especiales para que detecten filtraciones que puedan producirse en la red de tuberías.

Las bombas deberían guardar una distancia mínima de 3,5 metros del medianero de la propiedad vecina.

Deben instalarse, en la conexión de entrada del conjunto de elementos que suministran combustibles (computador, filtro manguera, etc.) válvulas especiales que cierren en forma automática la tubería de suministro de combustible, en caso de impacto, incendio o explosión. Para el caso de incendios o explosiones, las válvulas deben cerrarse automáticamente cuando la temperatura sobrepase 80°C. El funcionamiento de las válvulas deberá verificarse en el momento de su instalación y a lo menos una vez al año.

Artículo 46.- Los surtidores estarán provistos de conexiones que permitan la descarga de la electricidad estática.

Artículo 47.- Los surtidores o tanques de combustibles de Estaciones de Servicio y

Puestos de venta de Combustibles (Grifos) deben instalarse a distancias mayores a los veinte metros (20 m) de las líneas eléctricas aéreas. Estas líneas eléctricas aéreas deberían ser sustituidas por cables soterrados hasta una distancia no menor de 20 metros (20 m) de los límites del lindero (antes y después) de la Estación de Servicio o Puesto de venta de Combustibles (Grifos).

Artículo 48.- Las islas de surtidores de las Estaciones de Servicio y Puestos de venta de Combustibles (Grifos) deben tener defensas de hierro o concreto, o cualquier otro diseño efectivo contra choques, las que se destacarán con pintura de fácil visibilidad.

Artículo 49.- Los dispensadores deberían estar provistos de un dispositivo exterior que permita desconectarlos del sistema eléctrico en caso de fuego u otro accidente. Cuando el sistema opere por bombas de control remoto, cada conexión de surtidor debe disponer de una válvula de cierre automático en la tubería de combustible inmediata a la

base del mismo, que funcione automáticamente al registrarse una temperatura de ochenta grados (80°) centígrados o cuando el surtidor reciba un golpe que pueda producir roturas de sus tuberías.

Artículo 50.- No será permitido fumar ni hacer fuego abierto en las Estaciones de Servicio y en los Grifos. se deberá colocar avisos visibles que indiquen esta prohibición.

Los servicios de vulcanización se deberán ubicar a una distancia mínima de diez metros (10 m) de los tubos de ventilación, puntos de llenado y surtidores.

Artículo 51.- Esta prohibido el estacionamiento diurno y nocturno de vehículos en las Estaciones de Servicio y Puestos de venta de Combustibles. Sólo podrán permanecer estacionados dentro de los límites del establecimiento, los vehículos que se encuentren en proceso de compra, de servicio o por fallas mecánicas.

En las Estaciones de Servicio y/o Grifos ubicados en carreteras se permitirá estacionar vehículos de carga con una persona a cargo y que no obstruya las labores del establecimiento.

Artículo 52.- Las entradas, salidas y playa de maniobras de las Estaciones de Servicio y Puestos de Venta de Combustibles (Grifos) deben ser conservadas limpias, libres de obstáculos y tendrán indicados el sentido del tránsito con flechas pintadas claramente visibles.

Artículo 53.- Los sardineles de protección en los ingresos y salidas deberán destacarse con pintura de fácil visibilidad, identificándose como una rígida con los colores establecidos por las normas de tránsito.

Artículo 54.- Por ningún motivo debe usarse gasolina para limpieza dentro de las fosas de lubricación.

Artículo 55.- Por ningún motivo se usarán llamas abiertas para verificar el nivel de agua que tiene el radiador, ya que este puede contener alcohol.

Artículo 56.- Todo el personal que labora en las Estaciones de Servicios o Puestos de Venta de Combustibles (Grifos) deben estar entrenados en el uso de extinguidores y en practicas contra incendio.

Artículo 57.- La responsabilidad del cumplimiento de las condiciones de seguridad es de la empresa propietaria o contratista expendedor, debiendo cumplir con las reglamentaciones establecidas. Así mismo mientras los establecimientos se encuentren abiertos al público, por lo menos un jefe de playa, entrenado en operaciones y seguridad debe permanecer en él y hacer cumplir las normas del presente Reglamento.

Toda instalación deberá contar con la asesoría de un experto en prevención de riesgo, el que asesorará en todos los aspectos relacionados con la seguridad de ellas, pudiendo exceptuarse de este requerimiento siempre que la empresa que le provee el combustible les preste este servicio a través de sus propios

expertos en seguridad o por asesoría externa

Artículo 58.- Las Estaciones de Servicio y Puestos de venta de Combustibles (Grifos) están prohibidos de expender combustibles derivados de petróleo en los siguientes casos:

1. A los vehículos destinados al transporte de pasajeros mientras estos últimos se encuentren en su interior, salvo que se bate de petróleo diesel.
2. A los vehículos cuando su motor este en funcionamiento.
3. En el área urbano a vehículos que transporten carga de materiales inflamables o explosivos.
4. A motos o motonetas con personas sentadas en el vehículo.

Artículo 59.- En caso de ocurrir un derrame de combustible, deberá interrumpirse el tránsito interno y se procederá al secado inmediato, antes de permitir que el conductor ponga en marcha su vehículo.

Los trapos empapados con gasolina que se usen para secar derrames, deben

depositarse en un recipiente de metal con tape. En las Estaciones de Servicio y en los Grifos, es obligatorio contar con cilindros y/o baldes llenos de arena.

Artículo 60.- No se aceptará el expendio de combustibles Clase I y Clase n en envases de vidrio o materiales frágiles. El envase debe tener una tape adecuada y haber sido diseñado para verter el líquido sin salpicaduras.

Sólo se permitirá en forma excepcional y por razones de emergencia la venta de gasolina hasta 5 litros, en envases que no sean de vidrio o material frágil. La operación de llenado del envase debe efectuarse bajo el control del operador del lugar de venta.

CAPITULO VI CLASIFICACION DE LOS COMBUSTIBLES - NFPA

Artículo 61.- Clasificación de los Combustibles Líquidos

Para el objeto del presente Reglamento se entenderá que los combustibles líquidos son mezclas de hidrocarburos de origen natural o sintético, al estado líquidos a temperatura de 37°C o menores a presión absoluta inferior a

275 KPa (2,8 Kg/cm²) y utilizados para generar energía por medio de la combustión. Dentro de esta definición se incluyen los diferentes tipos de gasolinas, el kerosene, el petróleo diesel y los petróleos combustibles.

Para el objeto del presente Reglamento los combustibles líquidos se clasifican de acuerdo a su peligrosidad, en las siguientes categorías según su punto de inflamación:

Clase I. Combustibles con punto de inflamación menor que 37,8°C.

Clase II. Combustibles con punto de inflamación igual o superior a 37,8 y menor que 60 °C.

Clase III. Combustibles con punto de inflamación entre 60°C y 93,4°C.

Clase IV. Combustibles con punto de inflamación superior a 93,4°C.

El punto de inflamación de un combustible puede ser modificado debido a contaminación con otros de menor punto de inflamación. La calificación anterior se aplica al punto de inflamación real que presente el

combustible en sus condiciones de uso y no a las especificaciones originales del combustible.

La clasificación anterior supone que la temperatura ambiente y la del combustible no supera los 37,8°C. En los caves en que los combustibles sean calentados a temperaturas iguales o mayores de su punto de inflamación, deben considerarse precauciones especiales, mayores que las que corresponderían a la clasificación de los combustibles anteriormente indicados.

Los métodos de medición de los puntos de inflamación serán los establecidos en las disposiciones vigentes en el país y a falta de estas, en las normas extranjeras que sean aplicables.

CAPITULO VII OTRAS RECOMENDACIONES DE SEGURIDAD

Artículo 62.- Queda prohibido el establecimiento de vendedores

ambulantes a menos de veinte metros (20 m) del limite de la Estación de Servicio o Puesto de venta de Combustibles (Grifos), debiendo hacer cumplir esta disposición la Municipalidad o la autoridad policial respectiva

Artículo 63.- Las zonas verdes de las Estaciones de Servicio y Puesto de venta de Combustibles deberán mantenerse libres de toda clase de desperdicio y residuos de combustibles, aceites o grasa.

Artículo 64.- Quedan prohibidos los paraderos de pasajeros o carga en los frentes y zonas adyacentes hasta una distancia mínima de 10 m del limite de la propiedad del grifo, debiendo hacer cumplir esta disposición la Municipalidad o autoridad policial correspondiente.

Artículo 65.- Los residuos de aceite que procedieran de vaciados de carters, deberán ser almacenados en cilindros cerrados.

Se prohíbe estrictamente el uso de gasolina para fines de limpieza y su almacenamiento en recipientes abiertos.

Artículo 66.- Cuando se este recibiendo combustible en los tanques de almacenamiento, debe verificarse que no haya escape de vapor por las conexiones de medición o de descarga. Antes de recibir combustible deberá medirse el contenido de los tanques para controlar si tienen capacidad suficiente, a fin de evitar reboses y derrames al desconectar la manguera de recepción.

Artículo 67.- Los demás aspectos relativos a instalaciones sanitarias y de seguridad industrial no previstos por este Reglamento, como la instalación de pararrayos en casos especiales, serán resueltos de acuerdo a las Normas de Construcción del Ministerio de Salud (Áreas de Salud) y a las Normas sobre Seguridad Industrial de la Dirección Nacional de Industrias del Ministerio de Industria Turismo, Integración y Negociaciones Comerciales Internacionales.

TITULO III

DE LOS SERVICIOS AL PÚBLICO

Estaciones de Servicio y Puesto de

venta de Combustibles (Grifos)

Artículo 68.- El personal de las Estaciones de Servicio y Puestos de venta de Combustibles (Grifos) , desempeñan la importante tarea de atender al público en las transacciones comerciales y servicios auxiliares, por lo que la atención al público será diligente y cortés. Asimismo, la idoneidad y capacidad del personal será responsabilidad del dueño y del administrador.

Artículo 69.- El personal que labora en las Estaciones de Servicio y Puestos de venta de Combustibles (Grifos) deberá usar el uniforme que le proporcione el Establecimiento en forma presentable. Además está obligado a poner el contómetro del surtidor en cero. antes de expender combustibles al usuario.

Artículo 70.- Las Estaciones de Servicio y Puestos de venta de Combustibles (Grifos) están obligadas a suministrar aire comprimido a los neumáticos y agua para el radiador de los vehículos que

ingresen al Establecimiento para dicho fin. El suministro de estos servicios puede ser entregado a través de elementos mecánicos (surtidores) accionados por fiches. Los dueños no están obligados a contratar personal que adenda estos dos servicios.

Artículo 71.- Para proporcionar el servicio de aire comprimido las Estaciones de Servicio y Puestos de venta de Combustibles (Grifos) deberán estar dotados como mínimo de los siguientes equipos, en buenas condiciones de funcionamiento:

a) Ubicados en zona urbana:

Mínimo un punto de aire abastecido por una compresora y dotado de una manguera adecuada con su respectivo pitón.

b) Ubicados en carretera:

Mínimo dos puntos de aire abastecidos por una compresora y dotados cada uno de una manguera de longitud adecuada con su respectivo pitón.

Artículo 72.- Cuando el servicio de agua no se efectuó desde un punto fijo por tubería con un cañón terminal, será proporcionado desde un depósito adecuado, el mismo que deberá mantenerse con un volumen de agua limpia en

cantidad suficiente para una mejor atención.

Artículo 73.- Las Estaciones de Servicio y Puestos de venta de Combustibles (Grifos) deberán identificar los puntos de abastecimiento de estos servicios mediante avisos visibles con las palabras "AGUA" - "AIRE".

Artículo 74.- Las Estaciones de Servicio y Puestos de venta de Combustibles (Grifos) ubicados en carreteras y en zonas urbanas, deberán contar con servicios higiénicos para el público, separadamente para hombres y mujeres, Además de los destinados para uso del personal que labora en ellos.

Es responsabilidad del conductor del Establecimiento que estas instalaciones se mantengan en buenas condiciones de presentación, funcionamiento e higiene. Es potestad del conductor del Establecimiento contratar concesionarios para que administren y cobren por estos servicios.

TITULO IV ALMACENAMIENTO EN CILINDROS

Artículo 75.- Generalidades

Para zonas rurales, el almacenamiento de combustibles puede realizarse en cilindros de 210 dm³ (57 galones), 55 dm³ (15 galones) y en envases de 20 - 40 dm³ (5 - 10 galones) y por un almacenaje de hasta 1,100 dm³ (equivalente a 5.3 cilindros).

Artículo 76.- Los cilindros deberán ser herméticos y resistentes a presiones interiores y exteriores como también a golpes y ser metálicos.

Artículo 77.- Rotulación

Los envases deberán identificar claramente el combustible que condenen. Esta identificación o rotulación deberá ser visible a lo menos tres metros para el cave de cilindros y a 15 metros para el cave de tanques.

En caso de tanques subterráneos la identificación deberá ir en la conexión de llenado.

Artículo 78.- Ubicación

Los cilindros y los envases pueden almacenarse en locales y recintos. Entendiéndose por local, el edificio, o parte de ellos, destinado sólo a almacenar en forma temporal o permanente combustibles líquidos. Se entenderá por recinto, un área limitada por cercos, o muros, cuyo interior esta destinado sólo al almacenamiento de Combustibles líquidos.

Artículo 79.- Aspectos de Seguridad de los locales y Recintos.

Los locales donde se almacenen los cilindros deberán ser de material incombustible, y no debe existir fuente de ignición tales como cocinas, o cualquier elemento productor de chispa o fuego abierto. Cuando los cilindros estén al aire libre, se considerara un área de seguridad de 3 m alrededor de los envases, donde se prohíbe la existencia de fuegos y de fumar.

En el caso de almacenamiento de Combustibles Clase I, las instalaciones eléctricas deberán ser a prueba de explosión, en los otros caves las instalaciones eléctricas deberán estar en óptimas condiciones de

conservación y haber sido desechables de acuerdo con las normas existentes, para evitar cualquier recalentamiento de los conductores, interruptores o cualquier otro elemento.

Deberán instalarse en lugares visibles letreros que indiquen que se prohíbe fumar.

Artículo 80 .- Capacidad Máxima de Almacenamiento.

La capacidad máxima de almacenamiento en cilindros no deberá sobrepasar a 1.100 dm³ (5.3 cilindros de 57 galones c/u), para los Combustibles Clase II y de 210 dm³ (1 cilindro de 57 galones), para los combustibles Clase I, cuando los establecimientos se encuentran en caseríos (zonas urbanas).

Para establecimientos, ubicados en zonas rurales, destinados a faenas agrícolas la capacidad máxima de almacenamiento para combustibles Clase I será de 4 m³ (+- 2 cilindros). Los volúmenes máximos de almacenamiento en cilindros no deberán sobrepasar para los combustibles Clase I en 630 dm³ (+ 3 cilindros de 57 galones) y para los combustibles Cl ase

II 2.100 dm³ (+ 10 cilindros de 57 galones).

Artículo 81 .- Control de Derrame y Eliminación de Desperdicios

Deberán tomarse las precauciones necesarias para evitar los derrames de combustibles. Debiéndose disponer de pretilas, baldes con arena o drenajes adecuados para absorber los eventuales derrames.

Los drenajes no deberán desembocar en desagües de aguas lluvia, alcantarillado ni lugares que puedan provocar contaminaciones.

Artículo 82.- Extintores

Para lugares en que se almacenen combustibles en cantidades mayores a 210 dm³ (1 cilindro de 57 galones de capacidad) se deberá contar, a lo menos con un extintor de polvo químico seco de las características indicadas en el Artículo 36.

Artículo 83.- Letreros de Advertencia

Se contemplara la instalación de letreros de advertencias con las leyendas

"Inflamable, No Fumar ni encender Fuego", a lo menos 3 metros de distancia del lugar de almacenamiento.

Artículo 84 .- Todo trasvase de cilindros a recipientes menores, obligue a la instalación de puesta a tierra, mediante cables portátiles con grampas de contacto.

ANEXO 06

**REGLAMENTO PARA LA
COMERCIALIZACION DE
COMBUSTIBLES LÍQUIDOS Y
OTROS PRODUCTOS DERIVADOS
DE LOS HIDROCARBUROS.
DERETO SUPREMO A° 030-98-EM.
(03/08/98)**

**TITULO I
DISPOSICIONES GENERALES**

Artículo 1.- El presente Reglamento se aplicará a nivel nacional a las Personas naturales o jurídicas que realicen Protección de Comercialización de Hidrocarburos, a excepción del gas licuado de petróleo y del gas natural, por ser materia de una reglamentación específica. Este Reglamento comprende:

a) Los requisitos para establecer y operar instalaciones para el almacenamiento, distribución, transporte y venta al público de Combustibles líquidos y otros productos derivados de los hidrocarburos.

b) Las condiciones de seguridad a que deben someterse las instalaciones para el almacenamiento, distribución, transporte

y venta de Combustibles líquidos y otros productos derivados de los hidrocarburos.

e) Las disposiciones sobre calidad y procedimientos de control volumétrico de los Combustibles líquidos y otros productos derivados de los hidrocarburos.

d) El régimen de precios a que están sometidos los Combustibles líquidos derivados de los hidrocarburos.

e) Las relaciones de las Personas que participan en Protección de Comercialización de Hidrocarburos entre sí; así como con el Estado, Organismo Supervisor de la Inversión en Energía (OSINERG), las Municipalidades y los particulares.

Artículo 2.- Para los fines del presente Reglamento se consideran las definiciones y siglas siguientes:

A. DEFINICIONES

1.- Protección de Comercialización de Hidrocarburos: Importación, exportación, almacenamiento, transporte, distribución y/o venta de Combustibles

líquidos y otros productos derivados de los Hidrocarburos.

2.- Asfaltos y Breas: Hidrocarburos líquidos y/o sólidos a condiciones anormales de presión y temperatura utilizados en la pavimentación, recubrimiento de superficies, pegamentos, etc.

3. Barril (bl): Unidad de medida de volumen equivalente a cuarenta y dos (42) galones de los Estados Unidos de América.

4. Cilindro Patrón: Medidor volumétrico patrón con capacidad de cinco (5) galones de los Estados Unidos de América, utilizado para verificar y certificar los Medidores de los surtidores y/o dispensadores, en la venta al público de Combustibles. En el país se le denomina comúnmente con la palabra "Serafin".

5. Combustibles Líquidos Derivados de los Hidrocarburos: Mezcla de Hidrocarburos utilizados para generar energía por medio de combustión y que cumplen con las normas nacionales para dicho uso. En adelante se les denomina para Combustibles. Se subdividen en:

- Clase I.- Cuando tienen puntos de inflamación menor de 37,8°C (100°F)

- Clase II.- Cuando tienen puntos de

inflamación igual o mayor a 37,8°C (100°F), pero menor de 60°C (140°F).

- Clase III A.- Cuando tienen punto de inflamación igual o mayor a 60°C (140°F), pero menor de 93°C (200°F).

- Clase III B.- Se incluyen a aquellos que tienen punto de inflamación igual o mayor a 93°C (200°F).

Dentro de esta definición se incluyen los diversos tipos de gasolinas, Kerosene, combustible para aviación, combustible de uso marino (bunker), diesel, combustible residual.

6. Consumidor Directo: Persona que adquiere en el país y/o importa Combustibles para uso propio y exclusivo en sus Protección y que cuenta con instalaciones para recibir y almacenar Combustibles con capacidad mínima de 1 m³. (264,170 galones). Esta prohibido de comercializar Combustibles con terceros. Existen dos clases: Consumidores Directos con instalaciones fijas y Consumidores Directos con instalaciones móviles. Los Consumidores Directos con Instalaciones Móviles sólo

requerirán inscripción en el Registro, para tal efecto, la DGH evalúa para la conveniencia para el otorgamiento de dicha inscripción.

7. Distribuidor Mayorista: Persona que adquiere en el país y/o importa Combustibles y/o Otros Productos derivados de los Hidrocarburos, para almacenarlos en instalaciones denominadas Plantas de Abastecimiento; a fin de comercializarlos con Consumidores Directos u otras Personas que realizan Protección de Comercialización de Hidrocarburos; pudiendo también exportarlos. El Distribuidor Mayorista también podrá ser Operador de Plantas de Abastecimiento. Las Empresas de Refinación en sus Plantas de Abastecimiento para desempeñar las funciones de Distribuidor Mayorista deberá inscribirse como tal.

8. Distribuidor de Kerosene: Persona que adquiere Kerosene para comercializarlo al público o a otros Distribuidores de Kerosene. Estos Distribuidores pueden operar Grifos de Kerosene, cumpliendo con las normas de seguridad y demás disposiciones legales

sobre la materia.

9. Distribuidor Minorista: Persona dedicada a transportar en camiones-tanque, exclusivamente, diesel y residuales adquiridos de Distribuidores Mayoristas para comercializarlos únicamente con Grifos Rurales y Consumidores Directos. El volumen máximo que podrá vender por consumidor y por mes, no excederá de 56,78 m³ (15 000 galones).

10. Empresa Fiscalizadora: Persona inscrita en el Registro de Fiscalizadoras del Organismo Supervisor de la Inversión en Energía (OSINERG), la misma que esta encargada de actuar la fiscalización de las Protección dentro del ámbito de competencia del OSINERG y los exámenes especiales requeridos por dicha Institución, así como también se encarga la elaboración de informes a ser requeridos por la dirección General de Hidrocarburos, para efectos de obtener Autorizaciones de Instalación, Modificación y/o Ampliación o Uso y Funcionamiento, según sea el caso.

11. Establecimiento de venta al Público de Combustibles: Instalación en un buen inmueble en la cual los Combustibles son objeto de recepción, almacenamiento y venta al

público. En el país también se les denomina Estaciones de Servicio, Grifos, Grifos Flotantes, Grifos de Kerosene, Grifos Rurales y Grifos en la vía pública.

12. Estación de Servicios: Establecimiento de Venta al Público de Combustibles, dedicado a la Comercialización de combustibles a través de surtidores y/o dispensadores exclusivamente; y que además ofrecen otros servicios en instalaciones adecuadas, tales como:

- a) Lavado y engrase.
- b) Cambio de Aceite y Filtros.
- c) Venta de llantas, lubricantes, aditivos, baterías, accesorios y demás artículos afines.
- d) Cambio, reparación, alineamiento y balanceo de llantas.
- e) Trabajos de mantenimiento automotor.
- f) venta de artículos propios de un minimercado.
- g) Venta de gas licuado de petróleo para uso doméstico Cilindros, cumpliendo con los requisitos establecidos en el ente Reglamento y el Reglamento específico, quedando prohibido el llenado de Cilindros de gas licuado de petróleo uso

doméstico.

h) venta de gas licuado de petróleo para uso automotor, sujetándose al Reglamento específico.

i) venta de Kerosene, sujetándose a las demás disposiciones legales sobre la materia.

J) Cualquier otra actividad comercial ligada a la prestación servicios al público en sus instalaciones, sin que interfiera con su normal funcionamiento ni afecte la seguridad del Establecimiento.

13. Estudio de Impacto Ambiental (EIA): Aquel Estudio que debe efectuarse previamente al inicio de cualquier actividad de hidrocarburos o ampliación de la misma, el cual abarca para aspectos físicos, naturales, biológicos, socioeconómicos y culturales, en su área de influencia, con la finalidad de determinar las condiciones existentes y la capacidad del medio; así como, prever los efectos y consecuencias de la realización de dicha actividad, indicando medidas y controles a aplicar para lograr un desarrollo armónico entre la actividad y el ambiente. El EIA, debe contener el Plan de Manejo Ambiental - PMA, tanto

para la etapa de Instalación, como para el uso y Funcionamiento del Establecimiento, así como también el respectivo Plan de Abandono.

14. Fiscalización: Función que realice el Organismo Supervisor de la Inversión en Energía (OSINERG), según lo dispuesto por la Ley N° 26734, su Reglamento, normas complementarias, modificatorias y sustitutorias, a fin de que las Personas que realizan Protección de Comercialización de Hidrocarburos, entre otras, las desarrollen de acuerdo a los dispositivos legales y normas Técnicas vigentes.

15. Galón (gl): Unidad de medida de volumen para líquidos que equivale a 3,785 litros. Se le conoce como galón de los Estados Unidos de América.

16. Grifo: Establecimiento de venta al Público de Combustibles, dedicado a la Comercialización de Combustibles a través de surtidores y/o dispensadores, exclusivamente. Puede vender Kerosene sujetándose a las demás disposiciones legales sobre la materia. Asimismo, podrá vender lubricantes, filtros, baterías, llantas y accesorios para automotores.

17. Grifo Flotante: Establecimiento de venta al Público de Combustibles, que cuenta con

tanques de almacenamiento de Combustibles instalados en barcasas flotantes no autopropulsadas y ancladas o aseguradas en un lugar fijo ubicado en el mar, ríos o lagos. Expenden Combustibles exclusivamente a naves, a través de surtidores y/o dispensadores. Puede vender Kerosene sujetándose a las demás disposiciones legales sobre la materia. Asimismo podrá vender lubricantes y otros artículos conexos.

18. Grifo de Kerosene: Establecimiento de venta al Público de Combustibles, dedicado únicamente a la Comercialización de Kerosene a través de surtidores y/o dispensadores.

19. Grifo Rural: Establecimiento de Venta al Público de Combustibles ubicado en zonas o áreas clasificadas como tal por la Municipalidad Provincial respectiva. Puede ser autorizado a almacenar Combustibles en Cilindros.

20. Hidrocarburos: Todo compuesto orgánico, gaseosa, líquido o sólido, que consiste principalmente de carbono e hidrógeno.

21. Importador en Tránsito: Persona

que importa combustibles al país para exportarlos a otros países. No comercializa Combustibles en el país y no esta sujeta a la obligación de tener inventarios.

22. Insumos Químicos: Productos utilizados como materia prima en las industrias como son: nafta virgen, Hidrocarburos aromáticas, etc.

23. Metro Cúbico (m³): Unidad de medida de volumen del Sistema Métrico Decimal, equivalente a 6,289 bl 264,170 gl de Estados Unidos de América.

24. Lubricantes: Hidrocarburos de composición especial que se utilizan en lubricación.

25. Operador de Planta de Abastecimiento: Persona responsable de operar Planta de Abastecimiento. En adelante Operador.

26. Otros Productos Derivados de los Hidrocarburos: Son Asfaltos y Breas, Insumos Químicos, Solventes, Lubricantes.

27. Persona: Persona natural o jurídica, nacional o extranjera.

28. Petróleo: Mezcla de Hidrocarburos

que se encuentra en Estado líquido a las condiciones iniciales de presión y temperatura del reservorio y que mayormente se mantiene en Estado líquido a condiciones atmosféricas, también se denomina Petróleo Crudo. No se incluyen condensados, líquidos del gas natural o gas natural licuado.

29. Plan de Contingencias: Documento que detalla las Protección a realizar en caso de emergencias, tales como fugas, incendios, desastres naturales, etc. Debe incluir la información siguiente:

1. La organización respectiva y el procedimiento para controlar la contingencia.
2. Procedimiento a seguirse para reportar el incidente y para establecer una comunicación entre el Personal del lugar donde se produjera la emergencia, el Personal ejecutivo del Establecimiento, la DGH, el Organismo Supervisor de la Inversión en Energía (OSINERG) y otras entidades, según se requiera.
3. Procedimiento para el entrenamiento del Personal del Establecimiento en técnicas de emergencia y respuesta.
4. Descripción General del área de operaciones.
5. Lista del tipo de equipos a ser utilizados para

hacer frente a las emergencias.

6. Lista de contratistas o Personas que forman parte de la organización de respuesta, incluyendo apoyo médico, otros servicios y logística.

30. Planta de Abastecimiento: Instalación en un buen inmueble, donde se realizan operaciones de recepción, almacenamiento, transferencia, mezcla, agregado de aditivos y despacho de Combustibles y Otros Productos Derivados de los Hidrocarburos. En el país también se les denomina Plantas de venta o Terminales.

31. Planta de Abastecimiento en Aeropuertos: Instalación ubicada dentro de los linderos de un aeropuerto, en el cual se lleva a cabo, la recepción, almacenamiento y despacho de Combustibles de aviación a Aeronaves.

32. Refinería: Instalación industrial, en la cual el Petróleo, gasolinas naturales u otras fuentes de Hidrocarburos son convertidos en Combustibles, tales como: gas licuado de petróleo, gasolinas, Kerosene, combustible de aviación, diesel y residuales. Puede incluir la elaboración de productos diferentes a los

Combustibles como Lubricantes, Asfaltos y Breas, Solventes, etc.

33. Registro de Hidrocarburos: Padrón donde obran inscritas las Personas dedicadas a la Actividad de Comercialización de Hidrocarburos. En adelante se le denomina Registro.

34. Solventes: Hidrocarburos derivados del Petróleo, como el solvente I, solvente 3, hexano, bencina, etc., que tiene usos diferentes al de los Combustibles.

35. Transportista: Persona que se dedica al transporte de Combustibles, desde las Refinerías hacia las Plantas de Abastecimiento, de estas a otras Plantas de Abastecimiento, a Establecimientos de venta al Público de Combustibles y a Consumidores Directos, y viceversa, con Unidades de transporte de su propiedad o de terceros. Esta prohibido de comercializar combustibles con terceros.

B. SIGLAS

Bl Barril(es)
DGH Dirección General de Hidrocarburos.

DEM	Dirección de Energía y Minas.
ELA	Estudio de Impacto Ambiental
GI	Galón(es)
GLP	Gas Licuado de Petróleo.
INDECOPI	Instituto Nacional de Defensa de la Competencia y de la Protección a la Propiedad Intelectual.
MEM	Ministerio de Energía y Minas.
m ³	Metro(s) Cúbico(s).
ATP	Norma Técnica Peruana.
NFPA	National Fire Protection Association.
OSINERG	Organismo Supervisor de la Inversión en Energía.
RAC	Reglamento Nacional de Construcción.
TUPA	Texto Único de Procedimientos Administrativos.
UIT	Unidad Impositiva Tributaria.
UN	Naciones Unidas.

TITULO II

DE LOS ORGANISMOS COMPETENTES

Artículo 3.- La aplicación del presente Reglamento corresponde al MEM, a través de la DGH, las DEM y el OSINERG; sin perjuicio

de las atribuciones que le corresponden al INDECOPI, a las Municipalidades, a la Policía Nacional del Perú y a los Consejos Transitorios de Administración Regional.

**TITULO III
DE LOS REQUISITOS PARA
COMERCIALIZAR
COMBUSTIBLES LÍQUIDOS Y
OTROS PRODUCTOS DERIVADOS
DE LOS
HIDROCARBUROS**

**CAPITULO I
GENERALIDADES**

Artículo 4.- Cualquier Persona que cumpla con las DISPOSICIONES legales vigentes y con las normas contenidas en el presente Reglamento, podrá comercializar Cualquier tipo de combustible, siempre que estos productos cumplan con la normatividad vigente; salvo que alguno de ellos tenga prohibición expresa.

Artículo 5.- Cualquier Persona que

realice Protección de Comercialización de Hidrocarburos, debe contar con la debida Autorización e inscripción en el Registro de la DHG. Excepcionalmente, las Personas dedicadas a la Comercialización de Kerosene (Grifos, Medios de Transporte y Distribuidores) solamente deberá obtener la inscripción en el Registro de Hidrocarburos, para lo cual deberán acompañar a su solicitud, la Autorización inicial expedida por la Subprefectura o ultima certificación de empadronamiento y la Póliza de Seguro de Responsabilidad Civil Extracontractual.

Los Importadores en Tránsito, a efectos de obtener el Registro en DGH, deberá presentar solicitud y documentos establecidos en los incisos a), b) y c) del Artículo 12° del presente Reglamento. Asimismo, deberán comunicar a la DGH, cada vez que ingrese al país, indicando los volúmenes del combustible o el Producto a importar, así como la identificación de los mismos, adjuntando la autorización otorgada por ADUANAS del ingreso y salida del Combustible y/o Otros Productos Derivados de los

Hidrocarburos, y la Póliza de Seguro de Responsabilidad Civil Extracontractual correspondiente.

Los Consumidores Directos con Instalaciones Móviles a efectos de obtener el Registro en DGH, deberán presentar solicitud y documentos establecidos en los incisos a), b), e) y o) del Artículo 12° del presente Reglamento, así como la Licencia Municipal de Funcionamiento, la Póliza de Seguro de Responsabilidad Civil Extracontractual, la descripción de los equipos Móviles a utilizar y el Contrato correspondiente de la obra a ejecutar.

Artículo 6.- Los Distribuidores Mayoristas tienen la Obligación de mantener, en los Terminales, una existencia media mensual mínima de cada combustible y en cada Planta de Abastecimiento, equivalente a quince (15) días calendario de su despacho promedio en dicha Planta de los Últimos seis (6) meses; con una existencia mínima absoluta de cinco (5) días calendario. Para ambos casos se sobreentiende que las existencias se consideran netas descontando fondos.

Un Distribuidor Mayorista, que tenga varias Plantas cercanas bajo su administración. en la misma ciudad o área, podrá sumar los volúmenes de cada combustible para cumplir con la existencia media mensual mínima.

Las refinerías que cuenten con Plantas de Abastecimiento propias, ubicadas en la misma ciudad o área y que se constituyan como Distribuidores Mayoristas de toda o parte de su producción, incluirán como parte de su existencia media mensual, el volumen del Producto certificado que tengan dentro de las instalaciones de la misma Refinería.

El MEM, mediante Resolución Ministerial, está facultado autorizar única y exclusivamente a entidades del Estado Peruano, a adquirir parte o toda la reserva que representa la referida existencia media mensual, fijando el plazo de duración de dicha adquisición. El precio de venta de los combustibles será el precio de venta al Público que tenga el Distribuidor Mayorista de Acuerdo a sus prácticas comerciales. En este caso, los Distribuidores Mayoristas no serán pasibles de sanción alguna por

no mantener la referida existencia media, durante el plazo de vigencia de la citada autorización.

Artículo 7.- Queda terminantemente prohibido otorgar, autorización de Instalación a Establecimientos de venta al público de Combustibles, ubicados en vía pública.

CAPITULO II
DE LOS REQUISITOS PARA LA
INSTALACION Y EL USO Y
FUNCIONAMIENTO DE PLANTAS
DE ABASTECIMIENTO Y
ESTABLECIMIENTOS DE VENTA
AL PÚBLICO DE COMBUSTIBLES
Y
CONSUMIDORES DIRECTOS

Artículo 8.- Cualquier Persona que cumpla con las disposiciones legales vigentes y con las normas contenidas en el presente Reglamento. podrá instalar y operar Plantas de Abastecimiento, Establecimientos de Venta al Público de Combustibles e Instalaciones para Consumo Directo de Combustibles.

Artículo 9.- Previa a la solicitud de Instalación. el interesado deberá presentar a la DGH el ELA correspondiente, para su evaluación de acuerdo con las disposiciones legales vigentes. Se excluye de la presentación del ELA a los Grifos Rurales, Consumidores Directos con instalaciones Móviles y los Consumidores Directos cuya capacidad de almacenamiento sea inferior a 3000 galones.

Artículo 10.- Las Plantas de Abastecimiento deberán contar con sistemas de carga inferior (bottom loading) con el sistema de recuperación de vapores para el despacho de i gasolinas, Kerosene. combustible de aviación y diesel.

Artículo 11.- El área mínima de terreno para la Instalación de Estaciones de Servicios o de Grifos se limitará sólo 2 o que se determine respecto al radio de giro por isla medidos de cada surtidor; y al diseño técnico integral del proyecto e acuerdo a las especificaciones del presente Reglamento el Reglamento de Seguridad para Establecimientos de Venta al Público de

Combustibles Derivados de hidrocarburos y sus normas modificatorias, complementarias o sustitutorias.

Artículo 12°.- Para obtener la Autorización de Instalación de Plantas de Abastecimiento, de Plantas de Abastecimiento en Aeropuertos, de Establecimientos de venta al Público de Combustibles (excepto Grifos de Kerosene y Grifos Rurales) e Instalaciones para Consumo Directo de Combustibles, el interesado debe presentar una solicitud a la DGH (Lima y Callao) o a la DEM del departamento correspondiente (resto del país), con los datos, requisitos, información y/o documentos siguientes:

- a) Nombre, nacionalidad y domicilio legal del interesado
- b) Copia del Testimonio de Constitución Social si se trata; de Persona jurídica o copia de la Libreta Electoral o Carné de Extranjería si se trata de Persona natural.
- c) Documento que acredite al representante legal o apoderado, si fuera el caso.

d) Certificado de Compatibilidad de Uso y Certificado de Alineamiento del área o terreno propuesto para la Instalación otorgados por la Municipalidad Provincial de la jurisdicción donde esta ubicado el área o terreno. Estos certificados no son requeridos en el caso de Planta de Abastecimiento en Aeropuertos y Consumidores Directos. Para el caso de Grifos Flotantes sólo se requiere el Certificado de Compatibilidad de Uso.

e) Adicionalmente, para el caso de Grifos Flotantes, se requiere la presentación de la Constancia de Ubicación y Conformidad del Establecimiento, emitida por la Capitanía del Puerto respectivo.

f) Adicionalmente, para el caso de Consumidores Directos, se requiere la Licencia Municipal de Funcionamiento del Establecimiento donde se realizará la Instalación.

g) Copia del título de propiedad del terreno o de la minuta de compraventa, o del contrato de arrendamiento, o del contrato de cesión de uso, o cualquier otra modalidad contractual que transfiera

la propiedad o posesión del terreno.

h) Informe Técnico Favorable del OSINERG.

El interesado a efectos de obtener el Informe Técnico Favorable, deberá presentar al OSINERG, la siguiente documentación:

- ◆ Solicitud
- ◆ Memoria Descriptiva del Proyecto, incluyendo los sistemas y equipos de seguridad.
- ◆ Especificaciones Técnicas de construcción y de materiales.
- ◆ Metrados y presupuestos referenciales.
- ◆ Cronograma de ejecución del proyecto.
- ◆ Relación de profesionales responsables del proyecto.
- ◆ Plan de Contingencias, para la etapa de Instalación de las Plantas de Abastecimiento.
- ◆ Fotografías del terreno y de las áreas circundantes.
- ◆ Planos:
 1. De Ubicación en escala 1:500, con indicación, según sea el caso, de distancia a calles, pistas, veredas, vías de ferrocarril, carreteras, postes y torres que conduzcan cables de media y alta tensión, estaciones y subestaciones eléctricas, centros de

transformación y transformadores eléctricos u otras instalaciones donde pueda existir fuego abierto, así como semáforos indicando la sección vial.

2. De Situación. para las instalaciones en tierra, en escala 1:5 000, con indicación de centros asistenciales, religiosos, educacionales, mercados, cines, teatros, restaurantes, centros comerciales, lugares de patrimonio cultural, reservas nacionales, zonas militares y policiales, comisarías, Establecimientos penitenciarios, lugares de espectáculos públicos, edificios u otras instalaciones. Para el caso de los Establecimientos de Venta al Público de Combustibles, el plano deberá mostrar que el área de la ubicación propuesta no infringe las disposiciones del presente Reglamento ni las contenidas en el Reglamento de Seguridad para Establecimientos de venta al Público de Combustibles Derivados de Hidrocarburos y sus normas modificatorias, complementarias o sustitutorias.

3. De Distribución en escala 1: 100, señalando las partes integrantes, aplicables al proyecto, tales como y según sea el caso, zonas de tanques, tanques con sus respectivas capacidades, cercos acceso, Estacionamiento, oficinas, Estaciones de bombeo, ventilaciones, islas, surtidores y/o dispensadores, zonas de lubricación, aire comprimido, oficinas y otros contemplados para los diferentes servicios, según correspondan.

4. LAS PLANTAS DE ABASTECIMIENTO DEBERÁN PRESENTAR ADICIONALMENTE.

4.1. Diagramas de proceso de los sistemas requeridos para las instalaciones para almacenamiento de combustibles como: sistemas de transferencia de los combustibles, sistemas de tratamiento de drenajes y recuperación de combustibles, sistema de recuperación de vapores de gasolina, sistema contraincendio, sistema de automatización, si fuera el caso.

4.2. Planos de obras civiles en escala

1/100, aplicables al proyecto, como: explanaciones, pistas, veredas, drenaje vial, fundaciones de tanques y equipos, edificaciones, accesos, drenaje industrial y sanitarios y otros planos de obras especiales.

4.3. Planos de obras metal mecánicas, aplicables al proyecto, como: tanques de almacenamiento de líquidos, tuberías para transferencia de líquidos, montaje de equipos de bombeo, montaje de equipos de tratamiento, generación de vapor, y otros planos de obras especiales.

4.4. Planos de obras eléctricas e instrumentación, aplicables al proyecto, como: diagramas unifilares eléctricos, sistemas, sistemas de protección atmosférica y puesta a tierra, red de cables de Energía, red de iluminación exterior, sistema de generación eléctrica.

4.5. Planos de Instalación de tanques, tuberías y accesorios.

4.6. Planos de circulación, señalando los recorridos de ingresos y salidas a la Planta de Abastecimiento, y de acceso y salida a los

tanques de despacho.

4.7. Planos de sistemas de seguridad contra incendios, a escala: 1:100.

5. LAS ESTACIONES DE SERVICIO, GRIFOS, GRIFOS FLOTANTES Y CONSUMIDORES DIRECTOS DEBERÁN PRESENTAR ADICIONALMENTE:

5.1. Planos de Instalación mecánica de tanques, tubería de Combustibles, surtidores, dispensadores y accesorios, según correspondan.

5.2. Planos de instalaciones eléctricas.

5.3. Planos de obras civiles que sean aplicables al Proyecto.

5.4. Planos de instalaciones sanitarias y detalle del separador de grasas para el caso de Estaciones de Servicio.

5.5. Planos de circulación, señalando los recorridos de ingreso y salida a la Estación de Servicio o al Grifo, ingreso y salida a las islas de despacho, zonas de Abastecimiento de Combustibles, con los radios de giro establecidos, indicando el

nivel del patio de maniobra en relación con la vereda, según correspondan.

5.6. Planos de estructura del techo, de ser el caso, que cubra las islas de despacho y/o patio de maniobras, con detalle de los mismos.

5.7. Planos de ubicación de equipos contraincendios.

6. Y, en general, todo otro plano que sea necesario para definir el proyecto y confirmar que el mismo cumple con los requisitos mínimos del Reglamento.

Artículo 13.- Para obtener la Autorización de Instalación de un Grifo Rural, el interesado debe presentar una solicitud a la DGH (Lima y Callao) o a la DEM del Departamento correspondiente (resto del país), con los datos, requisitos, información y/o documentos siguientes:

a) Nombre, nacionalidad y domicilio legal del interesado.

b) Copia del Testimonio de Constitución Social si se trata de Persona jurídica o copia de la Libreta Electoral o Carné de Extranjería si se trata de Persona natural.

c) Documento que acredite al representante legal o apoderado, si fuera el caso.

d) Certificado de Compatibilidad de Uso y Certificado de Alineamiento expedido por la Municipalidad Distrital competente.

e) Clasificación de zona o área rural otorgada por la Municipalidad Distrital correspondiente.

f) Informe Técnico Favorable del OSINERG. El interesado a efectos de obtener el Informe Técnico Favorable, deberá presentar al OSINERG, la siguiente documentación:

- Solicitud
- Memoria Descriptiva del Proyecto, indicando solamente la capacidad proyectada de almacenamiento y las características de los Cilindros contenedores o tanques donde se almacenarán los Combustibles.
- Fotografías del terreno y de las áreas circundantes.
- Planos:
 - 1º De instalaciones, a escala 1:500
 - 2º De instalaciones eléctricas y mecánicas, según sea el caso.
 - 3º Ubicación de equipos de seguridad contraincendio.

Artículo 14.- Para obtener la Autorización de Instalación de Plantas de Abastecimiento en Aeropuertos, el interesado debe presentar una solicitud a la DGH (Lima y Callao) o a la DEM del Departamento correspondiente (resto del país), adjuntando además de los datos, requisitos información y/o documentos señalados en el Artículo 12º, la correspondiente autorización o aprobación por parte de la Administración del Aeropuerto respectivo.

Artículo 15.- Todos los planos requeridos en este Reglamento deben ser presentados en copias legibles, firmados por el solicitante o representante legal y profesional colegiado debidamente registrado y hábil en su respectiva especialidad.

Artículo 16.- La DGH (Lima y Callao) o la DEM del departamento correspondiente (resto del país), luego de efectuarse la evaluación correspondiente y en caso de no existir Observaciones,

emitirá la Resolución Directoral de Autorización de Instalación, en un plazo no mayor de diez (10) días útiles, contado a partir de la fecha de recepción de la solicitud que se refiere los Artículos 10º, 11º y 12º, según correspondan. De existir observación, dicha Resolución Directoral se expedirá dentro de los cinco (5) días útiles siguientes de recibida la subsanación, siempre y cuando esta lo amerite.

Artículo 17.- Excluyendo a los Consumidores Directos. para solicitar la Licencia Municipal de Construcción, el interesado debe presentar a la Municipalidad Provincial para las Plantas de Abastecimiento y a la Municipalidad Distrital respectiva. para las demás instalaciones, copia simple del Certificado de Compatibilidad de Uso y del Certificado de Alineamiento otorgados por la Municipalidad Provincial, copia simple de la Resolución Directoral de Autorización de instalación expedida por la DGH (Lima y Callao) o la DEM del Departamento correspondiente (resto del país), así como

los planos de distribución general y los de detalle de las obras civiles.

Con las autorizaciones respectivas, es decir la Licencia Municipal de Construcción y la Resolución Directoral de Autorización de Instalación emitida por la DGH o la DEM respectiva. el interesado procederá a ejecutar el proyecto, de acuerdo con lo dispuesto por el presente Reglamento, el RAC y a las normas de seguridad aplicables.

Artículo 18.- Treinta días antes del inicio de las obras de Instalación, el interesado por encargo de la DGH, solicitará al OSINERG la verificación de la ejecución del proyecto.

El OSINERG por encargo de la DGH o la Empresa Fiscalizadora designada por el citado Organismo, durante la etapa de construcción, efectuará una revisión detallada de las instalaciones y edificaciones de acuerdo con los requisitos del Reglamento, así como presentar las pruebas de los tanques, tuberías y demás equipos, las que se realizarán de acuerdo a las normas de diseño y construcción dadas por el Reglamento de Seguridad para el almacenamiento de Hidrocarburos y el Reglamento de Seguridad para Establecimientos de Venta al Público de

Combustibles Derivados de los Hidrocarburos, normas complementarias, modificatorias y sustitutorias.

Terminada la Inspección/fiscalización, el representante del OSINERG o la Empresa Fiscalizadora preparará un acta, donde constará los resultados de la inspecciones y pruebas, además de cualquier otro trabajo adicional que deba realizarse con el fin de cumplirlos requisitos con miras a la obtención de la Autorización de Uso y Funcionamiento. El acta deberá estar firmada por el interesado, el representante de la Empresa Fiscalizadora, el representante del OSINERG y las Personas responsables de las pruebas. Dicha acta formará parte del Informe Técnico Favorable del OSINERG. referido en el Artículo siguiente del presente Reglamento.

Artículo 19.- Una vez concluida la etapa de Instalación, el interesado presentará a la DHG (Lima y Callao) o a la DEM del Departamento correspondiente (resto del país), una solicitud, para la Autorización de Uso y Funcionamiento de la

Instalación, acompañando lo siguiente:

a) El Certificado de Conformidad de Obras Civiles otorgado por la Municipalidad Provincial para la Planta de Abastecimiento o Municipalidad Distrital para las demás instalaciones.

b) Informe Técnico Favorable del OSINERG.

El interesado a efectos de obtener el Informe Técnico favorable, deberá presentar al OSINERG, la siguiente documentación:

- Solicitud
- Planos definitivos de la obra
- Plan de Contingencias
- Las tablas de ubicación de cada uno de los tanques, debidamente aprobadas por el OSINERG.
- Fotos de detalle de todas las instalaciones.

La DGH (Lima y Callao) o la DEM del Departamento correspondiente (resto del país), luego de efectuarse la evaluación correspondiente y en caso de no existir observaciones, emitirá la Resolución Directoral de Autorización de Uso y

funcionamiento, en un plazo no mayor de diez (10) días tiles, contado a partir de la fecha de recepción de la solicitud. De existir observación, dicha Resolución Directoral se expedirá dentro de los cinco (5) días Útiles siguientes de recibida a subsanación. siempre y Cuando esta lo amerite.

Artículo 20.- Los Consumidores Directos, además de presentar los documentos señalados en el Artículo anterior, deberán presentar copia de la Póliza de Seguro de Responsabilidad Civil Extracontractual frente a terceros, obteniendo, de esta manera conjuntamente la Resolución Directoral de Uso y Funcionamiento y su inscripción en el Registro.

Artículo 21.- Con la Resolución Directoral de Uso de Funcionamiento expedida por la DGH (Lima y Callao) o la DEM del Departamento correspondiente (resto del país), y el Certificado de Conformidad de Obras Civiles otorgado por la Municipalidad Provincial para el caso de las Plantas de Abastecimiento o Municipalidad Distrital para el resto de las instalaciones, el interesado deberá tramitar ante el Concejo Distrital de la jurisdicción que

correspondan, la Licencia Municipal de Funcionamiento respectiva.

Artículo 22.- Obtenida la Licencia Municipal de Funcionamiento a que se refiere el artículo anterior, el interesado presentará una solicitud a la DGH, con el objeto de inscribir al Establecimiento en el Registro, acompañando lo siguiente

- a) Copia simple de la Licencia Municipal de Funcionamiento.
- b) Copia simple de la Póliza de Seguros de Responsabilidad Civil Extracontractual frente a terceros.

Artículo 23.- En caso de requerirse la modificación y Ampliación de las instalaciones de Plantas de Abastecimiento Planta de Abastecimiento en Aeropuertos. Establecimiento de venta al Público de Combustibles (excepto Grifos de Kerosene) y Consumidores Directos, previa a la presentación de la solicitud de Autorización, el interesado deberá presentar a la DGH el EIA correspondiente, siempre y Cuando esta lo considere pertinente, para lo cual

deberá el interesado hacer la consulta por escrito.

Artículo 24.- Si dentro de los ciento veinte (120) del calendario de recibida la Resolución Directoral de Autorización de Instalación o de Modificación y/o Ampliación, interesado no hubiere iniciado las obras correspondiente dicha Autorización quedase sin efecto. El indicado plazo podrá ser prorrogado por la DGH (Lima y Callao) o la DEM de Departamento correspondiente (resto del país), hasta un plazo máximo de ciento veinte (120) días calendario, previa solicitud y justificada debidamente documentada.

CAPITULO III DE LOS REQUISITOS PARA CONSTITUIRSE COMO OPERADOR DE PLANTAS DE ABASTECIMIENTO

Artículo 25.- Cualquier Persona que cumpla con las disposiciones legales vigentes y las normas contenidas en el presente reglamento, podrá ser Operador de Planta (s) de Abastecimiento.

Artículo 26.- Para constituirse como Operador, el interesado deberá presentar una solicitud a la DGH, acompañando lo siguiente:

- a) Nombre, nacionalidad y domicilio legal.
- b) Documento que acredite al representante legal o apoderado, si fuera el caso.
- c) Copia del Testimonio de Constitución Social si se trata de Persona jurídica o copia de la Libreta Electoral o del Carné de Extranjería si se trata de Persona natural.
- d) Copias simples de la Resolución Directoral de Autorización de Uso y Funcionamiento y de la Licencia Municipal de Funcionamiento otorgada por la Municipalidad Provincial correspondiente.
- e) Documento que acredite la propiedad de la Planta de Abastecimiento o copia del contrato

de arrendamiento o del contrato de servicio u otra modalidad similar de contratación.

f) Documento que acredite debidamente que cuenta con recursos técnicos, académicos, financieros y humanos idóneos para sus Protección.

Artículo 27.- La DGH (Lima y Callao) o la DEM del departamento correspondiente (resto del país), luego de efectuada la evaluación correspondiente y en caso de no existir observaciones, emitirá la Resolución Directoral autorizándolo como Operador y procediendo a su inscripción en el registro, en un plazo no mayor de diez (10) días útiles, contado a partir de la fecha de recepción de la solicitud a que se refiere el Artículo anterior. De existir observación, dicha Resolución Directoral e inscripción en el registro se expedirá dentro de los cinco (5) días útiles siguientes de recibida la subsanación, siempre y Cuando esta lo amerite.

Artículo 28.- El operador, en caso de

arrendar o contratar capacidad de almacenaje y prestar servicios a los Distribuidores Mayoristas, deberá exigir que estos cumplan con las especificaciones Técnicas vigentes,

Artículo 29.- El Operador deberá contar con un programa anual de mantenimiento y reparación de tanques.

Artículo 30.- Cualquier Operador, previa solicitud y cumplimiento de lo dispuesto en el presente reglamento, podrá constituirse como Distribuidor Mayorista. Mientras el Operador se encuentre autorizado y registrado en la DGH como tal, no esta autorizado u vender Combustibles y/o Otros Productos Derivados de los Hidrocarburos.

Artículo 31.- La DGH remitirá al OSINERG, a los Distribuidores Mayoristas y al operador, dentro de los primeros Diez (10) días útiles de cada mes. Los cambios que se hayan producido, en el mes anterior, en el

Registro.

CAPITULO IV DE LOS REQUISITOS PARA CONSTITUIRSE COMO DISTRIBUIDOR MAYORISTA

Artículo 32.- Cualquier Persona que cumpla con las disposiciones legales vigentes y con las normas contenidas en el presente reglamento, podrá constituirse como Distribuidor Mayorista.

Artículo 33.- Para constituirse como Distribuidor Mayorista, el interesado deberá presentar una solicitud a la DGH, acompañando lo siguiente:

- a) Nombre, nacionalidad y domicilio Legal.
- b) Documento que acredite al representante legal o apoderado, si fuera el caso.
- c) Copia del Testimonio de Constitución Social si se trata de Persona jurídica o copia de la Libreta Electoral, o del Carné de Extranjería si se trata de Personal natural.
- d) Documento que acredite que cuenta con

recursos técnicos, económicos-financieros y humanos para participar en el mercado.

e) Contrato de Suministro, excepto para las Refinerías que se constituyan como Distribuidor Mayorista.

f) Copia simple de la Constancia de Registro de DGH de la Planta de Abastecimiento de su propiedad o Contrato de Recepción, Almacenamiento y Despacho suscrito con el respectivo Operador de una Planta de Abastecimiento.

Artículo 34.- La DGH (Lima y Callao) o la DEM del departamento correspondiente (resto del país), luego de efectuada la evaluación correspondiente y en caso de no existir observaciones, emitirá la Resolución Directoral autorizándolo como Distribuidor Mayorista y procediendo a su inscripción en el registro, en un plazo no mayor de quince (15) días útiles, contando a partir de la fecha de recepción de la solicitud a que se refiere el artículo, anterior. De

existir observación, dicha Resolución Directoral e inscripción en el Registro se expedirá dentro de los cinco (5) días útiles siguientes de recibida la subsanación. siempre y cuando ésta lo amerite.

Artículo 35.- Todos los Distribuidores Mayoristas que utilicen el mismo tanque contribuirán al llenado del fondo y de las tuberías de los sistemas de recepción y despacho.

Artículo 36.- El Distribuidor Mayorista se encuentra obligado a vender Combustibles en cualquier Planta de Abastecimiento, a cualquier persona que realice una Actividad de Comercialización de Hidrocarburos, exigiendo como único requisito que este debidamente autorizado y que conste en el registro actualizado que la DGH De remitirá dentro de los primeros diez (10) días útiles de cada mes.

Artículo 37.- Cualquier Distribuidor Mayorista podrá constituirse como

Operador. previo solicitud y cumplimiento de lo dispuesto en el presente reglamento.

CAPITULO V DE LOS REQUISITOS PARA TRANSPORTAR COMBUSTIBLES Y/O OTROS PRODUCTOS DERIVADOS DE LOS HIDROCARBUROS

Artículo 38.- Cualquier Persona, que cumpla con las disposiciones legales vigentes y las normas contenidas en el presente reglamento. podrá transportar Combustibles y/o Otros Productos Derivados de los Hidrocarburos, a cualquier lugar del territorio nacional, con excepción del Transporte de Hidrocarburos por ductos, por ser materia de una reglamentación específica.

Artículo 39.- Para transportar Combustibles y/o otros Productos Derivados de los Hidrocarburos en el territorio nacional por camiones-tanques, ferrocarriles, barcos o barcasas, el interesado deberá presentar una solicitud a la DGH (Lima y Callao) o la DEM del departamento correspondiente (resto del país), según corresponda, con los datos, requisitos, información y/o documentos

siguientes:

- a) Nombre, nacionalidad y domicilio legal.
- b) Documento que acredite al representante Legal o apoderado, si fuera el caso.
- c) Copia del Testimonio de Constitución Social si se trata de Persona jurídica o copia de la Libreta Electoral o del Carné de Extranjería si se trata de Personal natural.
- d) Informe Técnico Favorable del OSINERG
- e) Póliza de Seguros de Responsabilidad Civil Extracontractual.

El interesado a efectos de obtener el Informe Técnico Favorable, deberá presentar al OSINERG, la siguiente documentación:

- Solicitud
- Copia de la tarjeta de propiedad del medio de transporte a nombre del interesado o documento que acredite la posesión del medio de transporte o el contrato que permita la utilización del mismo.
- Tarjeta de cubicación del medio de transporte expedido por una entidad

reconocida por el INDECOPI.

- Fotos de detalle del medio de transporte, Plan de Contingencias o Canilla de Emergencia, según corresponda.

Artículo 40°.- La DGH (Lima y Callao) o la DEM del departamento correspondiente (resto del país). Luego de efectuarse la evaluación correspondiente y en caso de no existir observaciones, emitirá la Resolución Directoral para Operación del medio de transporte, en un plazo no mayor de diez (10) días útiles, contado a partir de la fecha de recepción de la solicitud a que se refiere el artículo anterior. De existir observación, dicha Resolución Directoral se expedirá dentro de los cinco (5) días útiles siguientes de recibida la subsanación, siempre y cuando esta lo amerite.

Expedida la Resolución Directoral de Autorización para Operación del medio de transporte, la DGH procederá a inscribirlo en el Registro correspondiente.

Artículo 41 de.- Los vehículos camión-tanque deben cumplir con los siguientes requisitos mínimos:

- a) Contar como mínimo con un extintor contraincendio portátil de 13,6 k. (30 lb) de polvo químico seco ABC o de mayor capacidad nominal con rango no menor a 20A80BC, según ATP 350.53, o equivalente. La inspección, mantenimiento y recarga de estos equipos se efectuará conforme lo indica la norma NFPA 10 o equivalente.
- b) Mantener, permanentemente, en buen Estado de funcionamiento los sistemas mecánicos y eléctricos del vehículo.
- c) El sistema de escape, incluyendo el silenciador y tubo de escape, deben estar en buen estado y estar separados de cualquier material combustible. No está permitido el uso de escape libre.
- d) Para el caso de transporte de petróleo residual, la longitud de los chasis deberán sobresalir del extremo posterior del tanque y el vehículo deberá estar provisto de un parachoques trasero, para la protección de las válvulas y demás accesorios de cierre y seguridad del tanque. Estructuralmente, el parachoques debe ser diseñado para absorber un impacto con carga completa.

e) El tanque será de acero o aleación de aluminio y deberá tener una placa con el nombre del fabricante, la norma o código de construcción, la fecha de fabricación, capacidad nominal, número de compartimientos y margen de espesor de pared para corrosión. Debe cumplir con la Norma Metrológica LVD 004: Vehículos Tanque.

f) El tanque, las tuberías, las válvulas y las mangueras deberán mantenerse en perfecto estado y sin presentar filtraciones. Los accesorios de conexión de la manguera deberán ser del tipo antichispa.

g) Si el tanque posee varios compartimientos, cada uno deberá contar con su cúpula y válvula de descarga correspondiente, Asimismo deberá tener marcada su capacidad. Cada compartimiento de un camión-tanque deberá contar con el sistema de llenado por la parte inferior, debiendo contar con sistema de recuperación de vapores, aquellos que transporten gasolina, Kerosene, diesel y combustible de

aviación.

h) Los vehículos que transporten Combustibles y/o otros Productos Derivados de los Hidrocarburos, deberán llevar un letrero en su parte delantera y trasera, en pintura reflectante, con la leyenda PELIGRO COMBUSTIBLE, o PELIGRO INFLAMABLE (*para los otros derivados*) que sea visible en carretera para los demás choferes de vehículos en circulación, utilizando en sus tres costados visibles el rombo INDECOPI, rombo AEPA y el número de Producto de las Naciones Unidas (AU). Tanto los rombos como el número AU serán metálicos e intercambiables de acuerdo al Producto que se transporte.

Artículo 42.- Los Combustibles y/o Otros Productos Derivados de los Hidrocarburos deberán transportarse a la temperatura del ambiente o a temperatura inferior a su temperatura de inflamación.

Artículo 43.- En ningún caso un camión-tanque puede quedar abandonado en la calle o en lugares Públicos en sectores urbanos. En caso que sea

necesario estacionar en alguno de estos lugares, el conductor del vehículo o un representante de la empresa de transporte, según sea el caso, deberá permanecer con el vehículo.

Artículo 44.- Los conductores de los vehículos de transporte de los Combustibles y Otros Productos Derivados de los Hidrocarburos, señalados en el Artículo 60" del presente Reglamento, deberán estar cuidadosamente entrenados para La correcta operación del vehículo camión-tanque y conocer los procedimientos para la carga y descarga de Combustibles y/o Otros Productos Derivados de los Hidrocarburos. Igualmente son responsables de la inviolabilidad de los precintos de seguridad en las bocas de llenado y descarga de los Combustibles y/o Otros Productos Derivados de los Hidrocarburos, desde el lugar de origen hasta el lugar de destino.

Artículo 45.- Los vehículos camión-tanque destinados al transporte de Combustibles de aviación, deberán tener el tanque construido de acero al carbono recubierta con pintura epóxica, aluminio o de acero inoxidable y tener pintado, en un lugar visible en la parte

delantera del tanque, la fecha de la última limpieza interna, la misma que deberá efectuar anualmente; debiendo cumplir, además, con lo dispuesto en el Artículo 41°, del presente Reglamento según correspondan.

Artículo 46.- Los camiones-tanque destinados al transporte de combustibles de aviación, deberán tener acoplamientos de carga y descarga selectivos que sean acordes con los acoplamientos selectivos de recepción de la Planta de Abastecimiento en Aeropuertos, de modo que un camión-tanque de otro uso no pueda descargar el Producto. Las mangueras de recepción de la Planta de Abastecimiento en Aeropuertos también deberán ser selectivas. El vehículo no portará mangueras de descarga.

Artículo 47.- El transporte de Combustibles y Otros Productos Derivados de los Hidrocarburos que se realiza por barcaza de las Refinerías a determinadas Plantas de Abastecimiento, o de las Plantas de Abastecimiento a Consumidores Directos, a Grifos Flotantes u otras modalidades afines que

podieran presentarse, se registrará en lo referente a seguridad de normas de diseño por lo establecido en el Reglamento de Seguridad para el Transporte de Hidrocarburos y sus normas modificatorias, complementarias o sustitutorias.

En lo referente a los trámites administrativos estos se registrará de acuerdo a lo dispuesto por las Capitanías de Puerto y las Municipalidades, en lo que les concierne.

La identificación de seguridad de los combustibles que se transportan deberán corresponder a lo indicado en los Reglamentos respectivos.

CAPITULO VI DE LOS REQUISITOS PARA CONSTITUIRSE COMO DISTRIBUIDOR MINORISTA

Artículo 48.- Toda Persona que cumpla con las disposiciones legales vigentes y las normas contenidas en el presente Reglamento. podrá constituirse como

Distribuidor Minorista.

Artículo 49.- Para constituirse como Distribuidor Minorista. el interesado deberá presentar una solicitud a la DGH (Lima y Callao) o la DEM del departamento correspondiente (resto del país), acompañando lo siguiente:

1. Nombre. nacionalidad y domicilio legal.
2. Copia de la Constancia de Registro en la DGH, del medio de transporte a utilizarse.

Artículo 50.- La DGH (Lima y Callao) o la DEM del departamento correspondiente (resto del país), luego de efectuarse la evaluación correspondiente y en caso de no existir observaciones. Emitirá la Resolución Directoral autorizándolo como Distribuidor Minorista y procediendo a su inscripción en el registro. en un plazo no mayor de quince (15) días útiles, contado a partir de la fecha de recepción de la solicitud a que se refiere el artículo anterior. De existir observación. dicha Resolución Directoral e inscripción en el Registro se expedirá dentro de los cinco (5) días útiles siguientes de recibida la subsanación, siempre y cuando esta lo amerite.

Artículo 51.- Son de aplicación, en lo que resulte pertinente, a los Distribuidores Minoristas, las disposiciones contenidas en los Artículos 39°, 40", 41", 490, 43", 44° del presente Reglamento.

TITULO IV DEL ABANDONO

Artículo 52.- Los propietarios o representantes de las Plantas de Abastecimiento. Operadores, Distribuidores Mayoristas, Establecimientos de venta al Público de Combustibles, Consumidores Directos, Transportistas, Distribuidores Minoristas y Distribuidores de Kerosene, al término de las operaciones, funcionamiento y/o actividad deberán ejecutar, inmediatamente y bajo su responsabilidad, el Plan de Abandono de las Instalaciones o medio de Transporte; y, comunicar por escrito a la DGH sobre dicha acción acompañado de un informe de cumplimiento de las normas aplicables emitido por una Empresa

Fiscalizadora, para ser retirado del Registro. Debe, además, realizar las acciones necesarias para eliminar la presencia de Hidrocarburos que pudieran ocasionar riesgos ambientales y de seguridad.

TITULO V DEL CONTROL AMBIENTAL

Artículo 53.- Las Personas que realizan Protección de Comercialización de Hidrocarburos deberán ceñirse al Reglamento para la Protección Ambiental para las Actividades de Hidrocarburos, su modificatoria y demás normas ampliatorias y complementarias o sustitutorias en lo que le sea aplicable.

TITULO VI DE LAS CONDICIONES DE SEGURIDAD DE LAS INSTALACIONES DE ALMACENAMIENTO Y DE VENTA AL PÚBLICO DE COMBUSTIBLES Y OTROS PRODUCTOS DERIVADOS DE LOS HIDROCARBUROS, ASÍ

COMO DE LOS MEDIOS DE TRANSPORTE

Artículo 54. - Las Plantas de Abastecimiento Operadores, Distribuidores Mayoristas, Establecimientos de Venta al Público de Combustibles, Consumidores Directos, Transportistas, Distribuidores Minoristas y Distribuidores de Kerosene deberán cumplir estrictamente y según corresponda, las normas de seguridad contenidas en los Reglamentos pertinentes.

Artículo 55.- La Responsabilidad del cumplimiento de las normas de seguridad es del propietario o de la Persona que ha asumido la conducción de la Instalación o medio de transporte, según correspondan, quienes deberán cumplir con los Reglamentos pertinentes.

Artículo 56.- Un supervisor o jefe de planta debe permanecer en los establecimientos mientras éstos se encuentren atendiendo al público, a fin de hacer cumplir las normas reglamentarias de seguridad que le sean aplicables.

Artículo 57.- Para elaborar el Plan de Contingencias se deberá realizar un análisis de riesgos para las Plantas de Abastecimiento, Plantas de Abastecimiento en los Aeropuertos y para Instalaciones de Consumidores Directos con capacidad de almacenamiento mayor de 1 000 md³ (364 170 gls)

TITULO VII DE LAS PÓLIZAS DE SEGURO

Artículo 58.- Las Personas que realizan Protección de Comercialización de Hidrocarburos, deberán mantener vigente una Póliza de Seguro de Responsabilidad Civil Extracontractual, que cubra los daños a terceros en sus bienes y personas por siniestros que pudieran ocurrir en sus instalaciones o medios de transporte, según corresponda, expedida por una compañía de seguros establecida legalmente en el país, sin perjuicio de otras pólizas que pudieran tener propietario.

Artículo 59.- Los montos mínimos de dichos seguros de responsabilidad civil extracontractual, expresados en Unidad Impositiva Tributaria (UIT) vigente a la fecha de tomar o renovar la póliza, serán los siguientes:

a) Para Plantas de Abastecimiento, y Plantas de Abastecimiento en Aeropuertos: De un mil quinientos (1 500) a diez mil (10 000) UIT, de acuerdo a lo que establezca la DGH.

b) Establecimientos de Venta al Público de Combustibles, consumidores Directos e Importadores en Tránsito, de veinticinco (25) a quinientos (500) UIT, de acuerdo a lo que establezca la DGH.

c) Transportistas y Distribuidores Minoristas, de acuerdo a la capacidad de la cisterna:

· Hasta ocho (8) m³ (2 113,360 al). de diez (10) a veinte (20) UIT.

· De mas de ocho hasta diecinueve (19) m³ (5 019,230 gl), de veintiún (21) a cuarenta (40) UIT.

· Mas de diecinueve (19) m³ (5 019,230 gl), de cuarentiún (41) a cien (100) UIT.

d) Para los Grifos Flotantes y barcazas, el monto de cobertura para de la Póliza de Seguros de Responsabilidad Civil Extracontractual. será fijado por las Capitanías de Puerto respectivas.

e) Para los Grifos de Kerosene, el monto de cobertura de la Póliza de Seguros de Responsabilidad Civil Extracontractual, será de treinta (30) UIT.

TITULO VIII DE LAS NORMAS DE CALIDAD Y PROCEDIMIENTOS DE CONTROL VOLUMETRICO DE COMBUSTIBLES Y OTROS PRODUCTOS DERIVADOS DE LOS HIDROCARBUROS

Artículo 60.- Los Combustibles y Otros Productos Derivados de los Hidrocarburos que a continuación se señalan, deberán identificarse en los documentos que se empleen para su comercialización, para su publicidad y en los lugares de almacenamiento y/o venta al público, en la forma que a continuación se

indica:

- a) Gasolina para uso automotor: GASOLINA con referencia al número de Octano Research (RON).
- b) Gasolina de uso en aviación: GASOLINA DE AVIACIÓN con referencia al número de octanaje (OCTANO AVIACIÓN).
- c) Kerosene de uso industrial y doméstico: KEROSENE.
- d) Combustible para uso en turbinas de aviación: TURBO y su correspondiente tipo establecido a las normas oficiales vigentes.
- e) Petróleo Diesel para uso motor/industrial: DIESEL, con referencia al número de grado establecido en las normas oficiales vigentes.
- f) Combustible residual: PETROLEO INDUSTRIAL, con referencia al número de grado establecido en las normas oficiales vigentes.
- g) Combustibles de uso marino o MARINE FUELS: Las siglas MF o IFO, con referencia al número de grado establecido en las normas oficiales vigentes.
- h) Asfaltos y Breas: ASFALTO O

BREA, con referencia al tipo establecido en las normas oficiales vigentes.

- i) Solventes: El nombre del solvente y grado, en caso de tenerlo.
- j) Aceite Lubricante: LUBRICANTE, nombre asignado por el fabricante, seguido por la sigla SAE y el grado correspondiente (caso de uso motor) o ISO y el grado correspondiente (caso de uso industrial)
- k) Aceite para transformadores: ACEITE PARA TRANSFORMADORES y el grado correspondiente.
- l) Grasa Lubricante: El nombre asignado por el fabricante, con referencia al grado NLGI.
- m) Insumos químicos: Nombre del insumo químico.

Artículo 61.- En los documentos que se empleen para la comercialización de los Combustibles y Otros Productos Derivados de los Hidrocarburos indicados en el artículo anterior, deberán identificarse el vendedor y el comprador, tipo, cantidad y precio del Producto, sin perjuicio de otras exigencias que impongan las leyes o reglamentos. En la

comercialización al por mayor, deberá además identificarse el transportista e indicarse la calidad del producto.

Artículo 62.- La clasificación, características o especificaciones y calidad de los Combustibles y Otros Productos Derivados de los Hidrocarburos, de origen nacional o importado, deberán someterse a las normas oficiales vigentes aprobadas por el INDECOPI, o aquellas que en el futuro se oficialicen y a las disposiciones del presente Reglamento.

Artículo 63.- En caso de no existir normas oficiales. La clasificación, características o especificaciones indicadas, se someterán a las normas internacionales que existan al respecto.

Artículo 64.- Las Refinerías y Distribuidores Mayoristas están obligados a registrar en la DGH cada uno de los Combustibles y Otros Productos Derivados de los Hidrocarburos que comercialicen, detallando su clasificación, características y especificaciones. La DGH mediante Resolución Directoral, autorizará su Comercialización, para lo cual deberán presentar.

- a) Certificado de Análisis realizado por Laboratorio autorizado por INDECOPI o por Laboratorios Internacionales.
- b) Especificaciones Técnicas del Producto.
- c) Diagrama de Proceso

Artículo 65.- Las Unidades de medida que deben utilizarse para indicar las características y las transacciones de los Combustibles y Otros Productos Derivados de los Hidrocarburos, señalados en el Artículo 60", deberán expresarse en galones, barriles, litros, metros cúbicos o Unidades de peso, según correspondan.

Artículo 66.- La coloración de los combustibles sujetos a este control, de acuerdo a las normas del INDECOPI, es aquella registrada mediante Resolución Directoral emitida por la DGH. En caso que una Refinería o un Distribuidor Mayorista, por razones Técnicas o comerciales, decidiera cambiar la coloración del mismo, deberá previo a su comercialización, solicitar su registro ante DGH y comunicar dicho cambio al

INDECOPI una vez obtenido el registro.

Artículo 67.- A fin de evitar adulteraciones de los Combustibles, las empresas Productoras o importadoras deberán adicionar a los productos, colorantes y/o marcadores sensibles a los reactivos colorimétricos. cuyas características y métodos de detección deberán estar incorporados en el Registro de la DGH, conforme a lo señalado en el Artículo anterior.

Cada persona que participa en la comercialización asume la responsabilidad por el control que sea necesario para cumplir con esta obligación.

Artículo 68.- Toda vez que la ejecución de pruebas rápidas de control de calidad, tal como detección visual, reacción colorimétrica o mancha aceitosa. arrojen resultados positivos o dudosos, deberán ser verificados por un análisis completo a cargo de un Laboratorio de una Certificadora Registrada en el INDECOPI, para determinar la existencia de adulteración y/o contaminación, y establecer la responsabilidad del caso.

Para este fin, se deberá proceder de la siguiente forma:

a) Para las muestras se utilizarán recipientes limpios y con una capacidad no menor de un (1) gl. o cuatro (4) litros, cuyas tapas deben cerrar herméticamente el envase con el objeto de evitar la evaporación de las fracciones livianas de Combustible. Dichos envases deben estar rotulados indicando la fecha, hora, tipo de producto, autoridad que interviene y establecimiento de donde procede la muestra.

b) Las tapas de los envases que se utilicen para el muestreo serán convenientemente protegidas con cinta de papel engomado las que serla firmadas por la autoridad y el representante del Establecimiento de donde procede la muestra.

e) La autoridad competente, tomará tres (3) muestras de un (1) gl o cuatro (4) litros, cada una, directamente de los surtidores o tanques, las que se distribuirán de la forma siguiente:

· Una (1) será enviada al Laboratorio Oficial que designe el INDECOPI para su correspondiente análisis.

· Otra muestra quedará para fines de dirimencia y será remitida simultáneamente al INDECOPI.

· La tercera quedará en poder del responsable del Establecimiento.

Artículo 69.- Las máquinas despachadoras de gasolina deberán estar identificadas con la Letra G en mayúsculas, seguida del número de octanaje correspondiente. Las que despachan otros combustibles deberán llevar el nombre del tipo de producto que expenden. En ambos casos se deberá indicar claramente si el combustible lleva aditivos.

Las bocas de recepción de los tanques de almacenamiento de los Establecimientos de Venta al Público de Combustibles deberán estar debidamente identificadas para cada combustible a fin de evitar confusiones en su recepción.

Artículo 70.- La presencia de agua no se considera como adulterante, por no ser miscible con los hidrocarburos. Sin

embargo, su presencia será motivo de sanción, por alteración de volumen.

Artículo 71.- Para efectuar el control metrológico de las máquinas despachadoras de los Establecimientos de Venta al Público de Combustibles, se seguirá el siguiente procedimiento:

a) Antes de efectuar la medición de control, se debe llenar primero el "Cilindro Patrón", hasta el tope y luego devolver el producto al tanque.

b) Proceder con la primera medición: llenando directamente a máxima velocidad del surtidor, el Cilindro Patrón y anotar la medida que indica el patrón, y luego devolver el producto al tanque.

e) Proceder con la segunda medición: llenando directamente a velocidad media del surtidor, el Cilindro Patrón y anotar la medida que este indica, y luego devolver el Producto al tanque.

d) El volumen entregado por la máquina despachadora será el que resulte del

promedio de las dos medidas tomadas.

Artículo 72.- Si el promedio del volumen despachado que indica el Cilindro Patrón, varía en más de cuatro líneas o el equivalente a setenta y un centímetros cúbicos (71 cm³), la máquina despachadora deberá ser sometida a reparación.

Este nivel de tolerancia se mantendrá vigente hasta que la DGH en coordinación con el INDECOPI lo modifique.

Artículo 73.- Esta prohibido efectuar el drenaje del surtidor y/o manguera como operación previa al control metrológico.

Artículo 74.- Los controles que efectúa el INDECOPI, serán realizados con su Cilindro Patrón. En caso de terceros, contratados por el INDECOPI, los controles serán realizados con el Cilindro Patrón del Establecimiento sujeto a control.

Artículo 75.- Los Establecimientos de Venta al Público de Combustibles deberán tener un Cilindro Patrón, que deberá estar calibrado por

el Laboratorio Nacional de Metrología del INDECOPI o una empresa de servicios metrológicos, de acuerdo a las normas vigentes.

La calibración tendrá una validez máxima de seis (6) meses calendario, salvo que el Cilindro Patrón presente signos de abolladuras o deterioro, que obligará a una nueva calibración y reemplazo de este.

Artículo 76°.- El Cilindro Patrón de las Estaciones de venta al Público de Combustibles estará permanentemente a disposición del público. El consumidor que desee comprobar la medida de la máquina despachadora, solicitará el empleo de dicho recipiente, pero obligándose a comprar el Producto, en caso que la medida sea correcta, o hacer la denuncia al INDECOPI si la medida es la incorrecta.

TITULO IX DE LOS PRECIOS DE LOS COMBUSTIBLES

Artículo 77.- Los precios relacionados con petróleo crudo y los productos derivados se rigen por la oferta y la demanda.

Artículo 78.- Los Establecimientos de Venta al Público de Combustibles están obligados a colocar en paneles visibles y laminados, los precios por galón de los Combustibles que expendan.

Los paneles deberán tener caracteres destacados y contrastantes, donde el tamaño mínimo de éstos será de treinta (30) por veinte (20) centímetros cada carácter.

La altura mínima de los paneles sobre el suelo será de doscientos (200) centímetros, no pudiendo exceder de quinientos (500) centímetros.

Los paneles deberán ser perfectamente visibles desde las vías de acceso.

De otro lado, los Distribuidores Mayoristas deberán exhibir el horario de atención al público.

La Comisión de Protección del Consumidor del INDECOPI de acuerdo a sus facultades, estará encargada de velar, por el cumplimiento de estas obligaciones.

TITULO X DE LOS INFORMES

Artículo 79.- Sin perjuicio y/o limitación a los artículos siguientes del presente Titulo, las Personas que realicen cualesquiera de las Protección de Comercialización de Hidrocarburos, tienen la obligación de proporcionar la información requerida por DGH y OSINERG.

Artículo 80.- El Operador remitirá al OSINERG, su programa Anual de Mantenimiento y Reparación de Tanques. La información se remitirá dentro de los cinco (5) primeros días útiles del mes de enero del año al que corresponde la programación.

Artículo 81.- El Distribuidor Mayorista y el Operador remitirán trimestralmente a la DGH y al OSINERG. La relación de las Unidades de transporte que hayan sido abastecidas por ellos durante ese periodo. La información se remitirá

dentro de los cinco (5) primeros días útiles del mes siguiente al trimestre informado.

Artículo 82.- El Distribuidor Mayorista y el Operador. remitirán mensualmente a la DGH y al OSINERG, la información sobre la existencia media de cada uno de los Combustibles y/o Otros Productos Derivados de los Hidrocarburos de cada Planta de Abastecimiento, correspondiente al mes calendario anterior. La información se remitirá dentro de los cinco (5) primeros días útiles del mes siguiente al informado.

Artículo 83.- El Operador remitirá mensualmente a DGH y al OSINERG, la información sobre el volumen de cada uno de los Combustibles y/o Otros Productos Derivados de los Hidrocarburos que haya sido despachado en cada Planta de Abastecimiento, correspondientes al mes calendario anterior. La información se remitirá dentro de los cinco (5) primeros días útiles del mes siguiente al informado.

Artículo 84.- El Distribuidor Mayorista remitirá mensualmente a la DGH y al OSINERG, la información sobre e volumen vendido y Personas a quienes ha vendido, cada un de los Combustibles y/o Otros Productos Derivados de lo Hidrocarburos en cada Planta de Abastecimiento, correspondiente al mes calendario anterior. La información se remitirá dentro de los cinco (5) primeros días útiles del mes siguiente al informado.

Artículo 85.- El Distribuidor Minorista. remitirá mensualmente a la DGH y al OSINERG, la información sobre el volumen vendido y las Personas a quienes ha vendido, cada uno de los Combustibles, correspondiente al mes calendario anterior. La información se remitirá dentro de los cinco (5) primeros días útiles del mes siguiente al informado.

TITULO XI DE LAS INFRACCIONES

Artículo 86. - Sin perjuicio de las Responsabilidades civiles o penales a que hubiere lugar, son infracciones sancionables las siguientes:

- a) Proporcionar información falsa o documentos falsificados, respecto a los requisitos indicados en el presente Reglamento, para obtener las autorizaciones e inscripción en el Registro de la DGH (Lima y Callao) o de la DEM del Departamento correspondiente (resto del país).
- b) La Instalación y/o Funcionamiento de Establecimientos sin haber obtenido las autorizaciones otorgadas por las Municipalidades y la DGH o la DEM del departamento correspondiente.
- c) La Ampliación o Modificación de las instalaciones sin contar con las autorizaciones respectivas.
- d) No mantener la existencia media mensual mínima o el mínimo absoluto neto a que se refiere el Artículo 6° del presente Reglamento.
- e) La venta de Combustibles en volúmenes menores respecto a la tolerancia establecida y otras infracciones al control metrológico y a la calidad de los productos. En estos casos, las multas serán impuestas por el INDECOPI, en los montos y de acuerdo a la normatividad que

le es aplicable.

f) No proporcionar la información requerida por la DGH .1 OSINERG, conforme lo establece el Título X del presente Reglamento.

g) La adulteración de los Combustibles y Otros Productos derivados de los Hidrocarburos.

h) El incumplimiento de las disposiciones legales y reglamentarias aplicables a la Comercialización de Combustibles, incluyendo las normas de seguridad.

i) El impedir o dificultar las funciones de la DGH, las DEM, el OSINERG y/o el INDECOPI.

j) El negarse a vender Combustibles, sin expresión de causa.

k) El incumplimiento de las disposiciones contenidas en Reglamento de Medio Ambiente para las Protección de hidrocarburos, y su modificatorias, así como demás normas ampliatorias, modificatorias y complementarias.

l) El transportar Combustibles y/o Otros Productos Derivados de los Hidrocarburos a destino distinto al que figura en la Guía de Transporte emitida

por la Planta de Abastecimiento o Distribuidor Mayorista.

Las multas serán impuestas por la DGH, el OSINERG y el INDECOPI, dentro del ámbito de su competencia.

DISPOSICIONES COMPLEMENTARIAS

Primera.- Las autoridades políticas (Prefecturas, Subprefecturas), así como las autoridades municipales, militares y policiales, podrán ser requeridas en forma expresa, por la DGH, las DEM, el OSINERG y el INDECOPI, para prestar apoyo en el cumplimiento del presente Reglamento.

Segunda.- Todos los documentos, tales como copias, informes, datos, fotos, etc., presentados ante la DGH, las DEM o el OSINERG, según correspondan, a efectos de llevar a cabo la obtención de cualesquiera de las autorizaciones o inscripción en el Registro, contempladas en el presente Reglamento, tendrán carácter de declaración jurada. En consecuencia, la presentación de un documento falso o falsificado, por parte

del interesado, será de su exclusiva responsabilidad, asumiendo aquellas Responsabilidades legales a que hubiere lugar.

Tercera.- Los cambios o modificaciones que realicen las Personas que realizan Protección de Comercialización de Hidrocarburos deberán ser comunicados a la DGH, a fin de actualizar el Registro.

Cuarta.- La DGH podrá llevar a cabo inspecciones de Plantas y Establecimientos, en general; así como también en Medios de Transporte, previo al otorgamiento de las Autorizaciones de Instalación, Modificación y/o Ampliación, Uso y Funcionamiento, o Autorización de Operación y correspondiente Registro.

Quinta.- La DGH podrá revocar cualesquiera de las autorizaciones e inscripciones otorgadas, si se detectará violación de la reglamentación vigente o en caso que existe falsedad en los reportes o informes sobre los que se ha basado la Autorización o inscripción en el Registro.

Sexta.- Con fines de regulación, los Grifos,

Distribuidores y medios de transporte de Kerosene deberán solicitar su inscripción en el Registro de la Dirección General de Hidrocarburos, en un plazo máximo de seis (6) meses, contado a partir de la publicación del presente Reglamento.

Sétima.- Los Operadores, Distribuidores Mayoristas, Distribuidores Minoristas, Establecimientos de venta al Público de Combustibles y Transportistas adoptará las medidas del caso, según correspondan, a fin que los Combustibles y Otros Productos Derivados de los Hidrocarburos que suministren o expendan, lleguen a los puntos de entrada, en las mismas condiciones de calidad en que los recibieron.

Octava.- Ni los Operadores de Planta, ni los Distribuidores Mayoristas podrán expender Combustibles a otros Distribuidores Mayoristas, Distribuidores Minoristas, Establecimientos de venta al Público de Combustibles, Medios de Transporte y Consumidores Directos que no se encuentren inscritos y con registro vigente en la DGH; para tal efecto, los

compradores deberán presentar las autorizaciones respectivas.

Novena.- La DGH a solicitud de la autoridad competente, podrá dejar sin efecto la inscripción en el Registro de Hidrocarburos, de aquellos Establecimientos de venta al Público de Combustibles, ubicados en vía pública, que a criterio de dicha autoridad, constituyan problema urbano.

Décima.- El MEM, mediante Resolución Ministerial, dictará las normas complementarias para la adecuada aplicación del presente Reglamento, Cuando lo considere necesario.

ANEXO 07

**APRUEBA EL TEXTO UNICO DE
PROCEDIMIENTOS
ADMINISTRATIVOS DEL
MINISTERIO DE ENERGIA Y
MINAS, ANEXOS
COMPLEMENTARIOS.
DECRETO SUPREMO.
No. 055-99-EM (25/10/98)**

**EL PRESIDENTE DE LA REPUBLICA
CONSIDERANDO:**

Que, mediante decreto Supremo N°023-99-EM, se actualizó el Texto Unico de Procedimientos Administrativos - TUPA del Ministerio de Energía y Minas, aprobado por Decreto Supremo N° 024-98-EM;

Que, en concordancia con los lineamientos expuestos por el Proyecto de Modernización de la Administración Pública de la Presidencia del Consejo de Ministros, el Ministerio de Energía y Minas ha considerado conveniente simplificar los procedimientos administrativos y ordenarlos por Procesos y por Direcciones Generales, con la finalidad de orientar su gestión hacia el usuario y con ello lograr un

mejor desarrollo de las actividades del Sector Energía y Minas;

Que dentro del marco señalado en el considerando precedente, se han aprobado diferentes dispositivos legales, que modifican procedimientos administrativos, por lo que es necesario apoyar el nuevo Texto Unico de Procedimientos Administrativos - TUPA del Ministerio de Energía y Minas;

De conformidad con lo dispuesto en el Decreto Legislativo N° 757, Ley Marco para el Crecimiento de la Inversión Privada y el Reglamento de las Disposiciones sobre Seguridad Jurídica en materia Administrativa, aprobado por Decreto Supremo N° 094-92-PCM;

DECRETA:

Artículo 1.- Apruébese el Texto Unico de Procedimientos Administrativos - TUPA del Ministerio de Energía y Minas, conforme al ANEXO 01 que forma parte del presente Decreto Supremo.

Artículo 2.- Apruebanse los Anexos Complementarios del Texto Unico de Procedimientos Administrativos - TUPA del Ministerio de Energía y Minas, que a continuación se señalan:

ANEXO 01A:

Recursos Impugnativos y de Queja.

ANEXO 02B:

Cuadro de equivalencia del TUPA

ANEXO 01C:

TUPA por Unidad Orgánica.

ANEXO 01D:

Recursos Impugnativos por Unidad Orgánica.

Artículo 3.- Apruébase el Cuadro de Información Obligatoria que deben presentar los titulares de actividades minero-energéticas, conforme al ANEXO 02 que forma parte integrante del presente Decreto Supremo.

Artículo 4.- Los procedimientos administrativos que a partir de la vigencia del presente Decreto Supremo, se hayan eliminado y se encuentren en trámite al amparo del Texto Unico de Procedimientos Administrativos del Ministerio de Energía y Minas aprobado por Decreto Supremo N° 023-99-EM, se darán por

finalizados en el estado en que se encuentra.

Artículo 5.- Los procedimientos administrativos iniciados al amparo del Texto Unico de Procedimientos Administrativos del Ministerio de Energía y Minas aprobado por Decreto Supremo N° 023-99-EM y que a la encuentran en trámite, finalizarán conforme a lo establecido en dicho Texto.

Artículo 6.- Deróganse las disposiciones que se opongán al presente Decreto Supremo.

Artículo 7.- El presente Decreto Supremo será refrendado por el Ministro de Energía y Minas.

Dado en la Casa de Gobierno, en Lima, a los veintidós días del mes de octubre de mil novecientos noventa y nueve.

ALBERTO FUJIMORI FUJIMORI,
Presidente de la República. JORGE CHAMOT SARMIENTO, Ministro de Energía y Minas

ANEXO N° 01-B

CUADRO DE EQUIVALENCIAS DEL TUPA

TUPA DEROGADO		TUPA VIGENTE
CODIGO	DESCRIPCION	CODIGO
001	Copia certificadas de documentos y planos	VY50
DIRECCIÓN GENERAL DE MINERÍA		
100	Acreditación del pago del derecho de vigencia de concesiones mineras, concesiones de beneficio, labor general y transporte minero.	RPM
101	Diligencias periciales y/o inspecciones	Comunicación a DGM
102	Legalización del libro de actas para	Notario

	el comité de seguridad y libro de seguridad minera	
103	Autorización de áreas de no admisión de denuncios.	RPM
104	Otorgamiento de concesiones de beneficio y/o ampliación de capacidad instalada.	Concesión CM16 Ampliación: EIA
105	Autorización de plantas móviles o portátiles	EIA
106	Autorización para el funcionamiento de las instalaciones adicionales y/o complementarias a las plantas de beneficio.	Elimin. (Sólo EIA)
107	Otorgamiento de las concesiones del	CM17

	transportes minero y labor general.			nulidad			vivienda	
108	Autorización para el establecimiento de servidumbre.	SY37	116	Recursos de oposición	RPM	122	Aprobación de programas de vivienda a ser adquiridas en propiedad por sus trabajadores.	AM33
109	Certificado de operación minera (COM) y Ampliación.	VM57	117	Denuncias por posible inundación, derrumbe, o incendio de laboras u otras	DM48	123	Desocupación de viviendas en los centros de trabajo mineros	Eliminado
110	Autorización de formación de unidades económicas administrativas (UEA), cambio de titular, cambio de nombre de la UEA, inclusión y/o exclusión.		118	Aprobación del programa de seguridad e higiene minera	Sólo fiscalización, no aprobación	124	Constancia de culminación de la construcción del programa de vivienda propia	IM20
111	Recursos de reposición	RM04	119	Cumplimiento del programa de seguridad e higiene minera del año anterior	Para fiscalización	125	Autorización para uso de anfo y similares	VM57
112	Recursos de apelación	RY02	120	Comunic. Del titular a DGM sobre opción que ejercerá referente a facilidades de vivienda.	Inform. Obligatorio DGM (IM 19)	126	Aprobación de programas de inversión con plazo de ejecución	OM44
113	Recursos de revisión	RY03	121	Aprobación de plan de construcción de	Eliminado	127	Aprobación del cumplimiento del programa de inversión, con	OM45
114	Recursos de queja	QY07						
115	Deducción de	RM05						

	plazo de ejecución.			inspectoria			fiscalización	
128	Aprobación del estudio de factibilidad técnico-económico	OM44	135	Autorización para la amp. De actividades de fiscal auditoria e inspectoria	UM63	139	Informe por parte de las entidades a ser fiscalizadas sobre contratación de empresas de Auditoria e Inspectoria nombradas de oficio	Inform. Obligatoria DGM (IM17)
129	Aprobación de la ejecución del estudio de factibilidad técnico-económico	OM45	136	Vigencia de la Inscripción en el registro de empresas de auditoria e inspectoria	UM64	140	Presentación de informes elaborados por empresa de auditoria e inspectoria	Inform. Obligatoria DGM (IM18)
130	Aprobación de programas de inversión con cargo a las utilidades no distribuidas	OM46	137	Modificación de datos del registro de las empresas de auditoria e inspectoria	UM65	141	Aprob. EIA cuando proyecten iniciar la etapa de produc. u oper. que requieran ampliar sus operaciones.	BY35
131	Declaración anual consolidada (DAC)	Inform. Oblig. DGM (IM09 e IM14)	138	Comunicación de las entidades a ser fiscalizadas sobre contratación de la empresa de auditoria e inspectoria y la presentación del programa anual de	Inform. Obligatoria DGM (IM16)	142	Presentación del cuestionario como declaración jurada (titulares mineros)	Inform. Obligatoria DGM (IM15)
132	Nombramiento de peritos mineros	Bases Concurso						
133	Calificación de contratistas mineros	Eliminado						
134	Inscripción de las empresas de auditoria e	UM62						

	cuya producción sea menor de 25 tm/día).		150	Información estadística y de promoción minera para interesados externos.	Función de DGM		minera	
143	Calificación de pequeño productor minero	VM58	151	Oficialización de eventos nacionales e internacionales	Eliminado	155	Autorización para uso de líneas de alta tensión mayor a 4,000 voltios en laboras subterráneas	Inform. Obligatoria DGM (IM21)
144	Calific. automática pequeño productor minero	Eliminado	152	Emisión de certificado de devolución del pago de dercho de vigencia.	RPM	156	Aprobación del cumplimiento del programa de inversión con la renta no distribuida	OM47
145	Copias certificadas de documentos y planos	VY50	153	Certificado para la importación de explosivos y conexos y de nitrato de amonio.	VM57	157	Opinión sobre admisión temporal	VY52
146	Constancias	VY51	154	Denuncias dirigidas hacia titulares de actividad minera por incumplimiento de las normas de medio ambiente y/o seguridad	DM49	158	Autorización para exportación de muestras sin valor comercial	Eliminado
147	Inspección o dictamen de la causa objetiva invocada	Eliminado				159	Autorización de inicio, reinicio o cese de operaciones minero metalúrgicas	Inform. Obligatoria DGM (IM22)
1487	Denuncia de extracción de mineral sin derecho alguno	Comunicación a DGM				160	Autorización de funcionamiento de	Inform. Obligatoria
149	Autorización para la adquisición prop. Mineras e inv. por extranjeros en zonas de frontera.	AM31						

	sala de carguio de bateria			reglamentos internos de seguridad.			inversión en infraestructura de servicio público.	
161	Presentación y aprobación del PAMA	Culminó plazo	168	Presentación del exámen especial de estabilidad de los depósitos de relave.	Comunicación a DGM	173	Constancia de pago de derecho de vigencia	RPM
162	Opinión favorable sobre el uso de explosivos y conexos	VM57	169	Presentación del proyecto o admisión para la explot. canteras de materiales de construcción.	AM32	174	Estabilidad administrativa ambiental	OM43
163	Modificación del PAMA	BY34	170	Solicitud de autorización de uso minero o servidumbre, en su caso.	SM41	175	Aprobación de convenio de estabilidad jurídica para inversionistas privados nacionales y extranjeros.	JY42
164	Presentación mensual informe y estadísticas de accidentes incapacitantes y fatales	Inform. Obligatoria DGM (IM10, IM11, IM12)	171	Autoriz. Para construc. en c. mineras vecinas, las labores de acceso, ventilación y desague.	AM29	DIRECCIÓN GENERAL DE ELECTRICIDAD		
165	Presentación de actas del comité de seguridad.	Sólo fiscalización	172	Solicitud de aprobación de	AM30	200	Aprobación del informe presentado por interesados que desarrollan actividades de generación, transmisión y distribución que	Inform. Obligatoria DGE (IE03)
166	Presentación de reportes de monitoreo de emisiones líquidas y/o gaseosas.	Inform. Obligatoria DGAA (IY27)						
167	Presentación de manuales y/o	Sólo fiscalización						

	no requieran concesión o autorización.			concesiones			concesiones	
201	Autorización para actividades de generación termoeléctrica para potencias mayores de 500 kw a hidroeléctrica y geotérmica, cuando la potencia instalada este entre 500 kW y 10mW.	AE18	206	Apelación contra la resolución que resuelve la oposición.	RY02	213	Declaración de renuncia de autorizaciones.	AE20
202	Otorgamiento de concesión temporal o definitiva	CE01	207	Autorización para el establecimiento de servidumbre (presentación individual de cada servidumbre requerida)	SY37	214	Transferencias de concesiones y/o autorizaciones	CE05 y AE19
203	Ampliación de zonas concesión definitiva.	CE03	208	Autorización para modificar y/o declarar la extinción de las servidumbres establecidas.	SY37, SY40	215	Transferencia de titularidad de servidumbre	SE39
204	Renovación de concesiones temporales.	CE02	211	Regulación de servidumbre eléctrica existente (presentación individual de cada servidumbre requerida)	Culminó plazo	216	Aprobación de convenio de estabilidad jurídica para los inversionistas privados nacionales y extranjeros del subsector eléctrico.	JY42
205	Recursos de oposición al otorgamiento de	CE04	212	Declaración de renuncia de	CE06	230	Aprobación del programa de adecuación y manejo ambiental	Culminó el plazo
						233	Dictamen sobre procedencia de causa objetiva en cese colectivo.	Eliminado

234	Medios Impugnativos	RY01, RY02 y RY03		empresas y/o entidades encargadas de elaborar EIA.			planos.		
237	Copias certificadas de documentos y planos	VY50					503	Constancias	VY51
238	Constancias	VY51	402	Renovación de calificación de empresas y/o entidades encargadas de laborar EIA.	NY61		504	Recursos de Revisión para los expedientes provenientes del RPM.	RM06
239	Oposición al establecimiento de servidumbre.	SY38					DIRECCIÓN GENERAL DE HIDROCARBUROS		
240	Atención de solicitudes de interpretación técnico-legal de la ley de concesiones eléctricas, su reglamento y demás normas.	Eliminado	403	Copias de documentos y planos.	VY50		600	Autorización DE Inscripción de empresas petroleras y/o asociaciones en participación.	Eliminado SUNARP
			404	Constancias	VY51				
			CONSEJO DE MINERÍA				601	Autorización de inscripción de subcontratistas de servicios petroleros.	VH53
241	Presentación de información técnica	Inform. Oblig. DGE (IE01 y IE02)	500	Recurso de queja por denegatoria de recurso de revisión (pronunciamiento).	QY07		603	Vigencia anual de calificación técnica, económica y legal de subcontratistas de servicios petroleros.	Eliminado SUNARP
244	Oficialización de eventos nacionales e internacionales.	Eliminado	501	Daños y perjuicios que se reclamen en la vía administrativa (pronunciamiento).	VM59				
DIRECCIÓN GENERAL DE ASUNTOS AMBIENTALES									
400	Calificación y registro de	NY60	502	Copias de documentos y	VY50				

604	Autorización de inscripción de poderes (directores, revocatoria, aceptación, etc).	Eliminado SUNARP		modalidades. b. Terminación de contratos petroleros. c. Derechos relacionados con contratos petroleros.			- Ampliación del EIA y EIAP - Modificación (addendum) del EIA y EIAP.		
605	Autorización de inscripción de: a. Aumento o reducción de capital social. b. Disol. o liquid. Sociedad, cambio de domic., denominac., o razón social, objeto social u otro acto que modifique o relacione con ella.	Eliminado SUNARP	607	Visación del cuadro insumo-producto, "tráfico de perfeccionamiento activo-reposición de mercancía en franquicia.	VY52		a. Para las actividades de comercialización. b. Para el resto de las actividades de Hidroc.		
			608	Autorización de prórroga de importación temporal que PERUPETRO S.A., gestionará ante la DGH, para empresas contratistas.	Trámite de PERPETRO		618	Autorización de instal. de refinерías o plantas de procesam. hidroc. o agregar nuevas instal. en las refinерías o plantas existentes que implique un aumento de la capac. de proces., o impliquen la	AH27
			614	Aprobación de: - EIA y EIAP.	BY35				
606	Autorización de inscripción de: a. Contratos petroleros en todas sus	Eliminado SUNARP							

	prod. de nuevos productos.		622	Autorización para instalación de:	a. Eliminado , sólo informe OSINERG y EIA. b. Eliminado, sólo informe OSINERG		geográfica)	
619	Autorización de instalación de plantas de bastecimiento de combustibles (cap. Mínima de almacenamiento: 100,000 gl.)	AH27		a. Estaciones de servicio y grifos, b. Consumidores directos.		624	Autoización de ampliación y/o modificación de: a. Consumidores directos b. Grifos flotantes c. Medios de transporte d. Alm. rural (por ubicación geográfica)	Eliminado EIA, según el caso.
620	Autorización de amp. Y/o de instal. En plantas de abastec. De comb. (capacidad mínima de almacenamiento: 100,000 gl.)	AH27	622	Autorización para instalación de: a. Grifos flotantes	Sólo informe del OSINERG y EIA.			
			623	Autorización de uso y funcionamiento de: a. Estaciones de servicio y grifos. b. Consumidores directos c. Grifos flotantes d. Medios de Transporte e. Alm. rural (por ubicación	a. Sólo informe OSINERG y EIA; c. y e.: Eliminados. b. y d.: registro o informe OSINERG	624	Autorización de ampliación y/o modificación de: a. Estaciones de servicio y grifos.	Sólo informe técnico de OSINERG y EIA.
621	Autorización de uso y funcionamiento de plantas de abastec. de comb. (capacidad mínima de almacenamiento: 100,000 gl.)	AH27				625	Autorización de instalación de tanques en superficie.	Eliminado
						626	Autorización y registro para la venta de productos derivados de los	Eliminado

	hidrocarburos nacionales e importados			perforar dentro o sobre instalaciones de producción (Art. 106° Decreto Supremo N° 055-93-EM) o para efectuar trabajos de rahab. o reacondic. de pozos y servicios de pozos.			distribución de gas natural.		
627	Modificación del nombre o características de productos derivados de los hidrocarburos nacionales e importados.	Eliminado.					634	Renuncia de la concesión de distribución de gas natural (aceptación)	CH12
628	Aprobación para quemar gas natural.	AH26	632	Solicitud referente a concesión de distribución de gas natural por red de ductos. a) Inscripción en el registro b) Obtención de concesión. c) Objeción de concesión.	CH07		635	Presentación de descargo y pruebas en relación a la declaración de caducidad de la concesión.	Eliminado
629	Autorización para la utilización de explosivos.	AH25					636	Autorización de transferencia de concesión de distribución de gas natural por red de ductos.	CH13
630	Autorización para constitución de derecho de servidumbre temporal, sobre terrenos para efectuar operaciones petroleras.	SY37					637	Certificado de recepción para: a) Instal. operac. ampliacion y/o modificacion de plantas de producción y abastecimiento de GLP.	Eliminado
631	Aprobación para	Eliminado	633	Aprobación del estudio técnico definitivo y otorgamiento de concesión de	CH07				

	b) Instal. operac. ampliacion y/o modificacion para plantas envasadas y redes de distribucion de GLP. c) Instal. operac. ampliacion y/o modificacion de consumos directos. d) Instal. operac. ampliacion y/o modificacion de locales de venta.			funcionamiento de empresas de supervisión.			tanques, barcos, barcaza y carro tanque de ferrocarril. b) Camiones y camionetas barandas.	
			641	Autorización de funcionamiento de locales para centro de canje de cilindros vacíos para GLP.	Eliminado			
			642	Apertura libro registro ampl. Envasadoras para: a) Compra de cilindros rotulados en kg. b) Cilindros rotulados en libras. c) Destrucción de cilindros. d) Cilindros rotulados por terceros. e) Inspecciones	Eliminado			
638	Inscripción de signo y color distintivos a ser utilizados en los cilindros para GLP.	VH54				644	Autorización libro registro inspec. cada tanque est. GLP (p. env. y propietarios en general)	Notario
639	Autorización de función, emp. Reparr. De cilindros para GLP y sistema válvula regulador.	Eliminado				647	Autorización para: a) Instalación de gasocentros.	Sólo informe OSINERG y EIA
640	Autorización de	Eliminado				647	Autorización para: a) Uso y funcionamiento de gasocentros. b) Ampliación y/o modificación gasocentros.	Sólo informe OSINERG y EIA
			643	Evaluación y registro medios transporte GLP en a) Camiones	VH55	648	Autorización p.	Eliminado

	nat. o jurídicas especial., para efectuar instal. GLP, repar., modific., reemp., agreg., Equipos, y supervisi3n en seguridad:			registro de transporte de hidrocarburos por ductos: a) C. Temporal (transporte hidroc. ductos. b) Concesi3n definitiva. c) Concesi3n por ducto principal			transporte de hidrocarburos por ductos.	
	a) Especialistas en instalaciones mayores b) Especialistas en instalaciones menores c) Especialistas en instalaciones dom3sticas. d) T3cnico-supervisi3n en seguridad industrial y manejo de GLP.							
649	Registro para comercializaci3n de combustibles l3quidos y GLP.	VH55	651	Otorgamiento de concesi3n temporal de transporte de hidrocarburos por ductos.	Eliminado	654	Aprobaci3n de construcci3n del ducto principal.	Fiscalizado.
650	Inscripci3n en el	Eliminado	652	Renovaci3n de concesi3n temporal de transporte de hidrocarburos por ductos.	Eliminado	655	Otorgamiento de concesi3n ducto principal (prestac. Servicios transporte hidroc. terceros.	AH21
			653	Otorgamiento de concesi3n definitiva de	CH07	656	Ampliaci3n de capacidad de la instalaci3n del ducto (concesi3n definitiva y del ducto principal).	CH07, AH21
						657	Reclamaci3n de discrepancias derivadas de Utilizac. Ductos (c. definitiva y ducto principal)	CH08, CH09
						658	Declaraci3n de renuncia de: a) Concesi3n	CH12

	temporal. b) C. Definitiva trnsp. Hidroc. por ductos.			servidumbres.			de ductos.	
659	Presentación de pruebas y descargos en relación a la declaración de caducidad de la concesión definitiva	Eliminado	664	Aprobación de cesión de concesión o asociación con terceros, de estatus y/o modificación del contrato de concesión.	CH13	669	Autorización de uso y funcionamiento de ductos.	AH21
660	Autorización para imponer y/o modificar servidumbres.	SY37	665	Recursos impugnativos contra resolución de sanciones.	RY01, RY02 y RY03	671	Autorización para venta y transporte de hidrocarburos líquidos para y por nave	Eliminado
661	Solicitud de indemnización por perjuicio ocasionado por establecimiento de servidumbres.	SY37	666	Revisión de tarifa máxima.	CTE	674	Recurso de reconsideración.	RY01
662	Oposición a la imposición de servidumbres.	SY38	667	Aprobación del diseño y estudio técnico para instalación de ductos para transporte de hidrocarburos.	AH21	675	Recurso de apelación	RY02
663	Declaración de extinción de	SY40	668	Aprobación de proyecto para la construcción y modificación de las instalaciones	AH21	676	Recurso de revisión	RY03
						677	Copias de documentos y/o planos	VY50
						679	Modificaciones de datos en las contancias de registro de la DGH, por cambios efectuados y/o por causa atribuida al solicitante.	Eliminado

680	Realización de inspección o emisión de dictamen or causas objetivas invocadas.	Eliminado		procesam. O impliquen la producción de nuevos productos.		Nuevo	Aprobación del modelo de contrato de suministro respecto a distribución de gas natural por red de ductos.	CH14
681	Inscripción de empresas que elaboran estudios de riesgo.	Eliminado	ANEXO N° 01-B					
682	Aprobación de estudios de riesgo.	CH11	Nuevo	Apelación de la Resolución que resuelve la oposición de las solicitudes de Concesión de: A) Transporte de Hidrocarburos por Ductos. B) Distribución de gas natural	CH09	Nuevo	Abandono parcial o total de instalaciones que forman parte del Sistema de Transporte.	CH15
683	Aprobación del plan de abandono de área.	BY36				Nuevo	Constancia para medios de transporte de combustibles líquidos y GLP	VH55
684	Autorización uso y funcionam. Refinerías o ptas. Perocesam. Hidroc. O de nuevas instalaciones en las refinerías y de las ptas. Existentes que hayan aumentado la capacidad de	AH27	Nuevo	Liberación parcial de garantías del Concesionario de: A) Trnasporte de Hidrocarburos por Ductos. B) Distribución de Gas Natural	CH10	Nuevo	Regulación de inscripción de las empresas de comercialización de hidrocarburos	VH56

**ANEXO N° 01 - C
TUPA POR UNIDAD ORGANICA**

Dirección General de Electricidad	Dirección General de Hidrocarburos	Dirección General de Minería	Dirección General de Asuntos Ambientales
CE01	CH07	CM16	BY34
CE02	CH08	CM17	BY35
CE03	CH09	AM29	BY36
CE04	CH10	AM30	NY60
CE05	CH11	AM31	NY61
CE06	CH12	AM32	
AE18	CH13	AM33	
AE19	CH14	BY34	
AE20	CH15	BY35	
BY34	AH21	BY36	
BY35	AH22	SY37	
BY36	AH23	SM41	
SY37	AH24	JY42	
SY38	AH25	OM43	
SE39	AH26	OM44	
SY40	AH27	OM45	
JY42	AH28	OM46	
VY50	BY34	OM47	
VY51	BY35	DM48	
NY60	BY36	DM49	
NY61	SY37	VY50	
	SY38	VY51	
	SY40	VY52	
	JY42	VM57	
	VY50	VM58	
	VY51	VM59	
	VY52	NY60	
	VH53	NY61	
	VH54	UM62	
	VH55	UM63	
	VH56	UM64	
	NY60	UM65	
	NY61		

**TITULO XVII
APÉNDICE**

TABLA No. 1

**DISTANCIAS MINIMAS PERMITIDAS PARA LOS PUNTOS DE
DISPARO DE EXPLOSIVOS Y NO EXPLOSIVOS**

	No Explosivo Metros	Explosivo Carga/Metros
Carreteras o acueductos enterrados	5	Todas/10
Residencias, viviendas y estruc. de concreto, pozos de agua	15	< 2 Kg/30 2 a 4 Kg/45 4 a 6 Kg/50 6 a 8 Kg/75 8 a 10 Kg/100 10 a 20 Kg/150 20 a 40 Kg/180
Mojones o líneas de comunicaciones enterradas	1	Todas/10

TABLA No. 2

**CONCENTRACIÓN MÁXIMA ACEPTABLE DE CONTAMINANTES
EN EL AIRE**

PARÁMETRO	LIMITES RECOMENDADOS
Contaminantes Convencionales	
Partículas promedio 24h	120 ug/m ³
Monóxido de Carbono, promedio 1h/8h	35 mg/m ³ /15 mg/m ³
Gases Acidos	
Acido sulfhídrico (H ₂ S), promedio 1 h	30 ug/m ³
Dióxido de Azufre (SO ₂), promedio 24 h	300 ug/m ³
Oxidos de Nitrógeno (No _x), promedio 24 h	200 ug/m ³
Compuestos Orgánicos	
Hidrocarburos, promedio	15000 ug/m ³

Con el objetivo de estandarizar la composición del gas y los contaminantes, los objetivos de emisión se expresan en relación a los metros cúbicos secos de gas de combustión a 25°C y 101.3 Kpa (presión atmosférica) y 11% de oxígeno

TABLA No. 3

PROGRAMA DE MONITOREO DE EFLUENTES LIQUIDOS

Características	Agua Servidas	Efluentes Refinerías Topping	Agua Producida	Agua de lluvia Con <1>	Efluente refinería FCC +	Cuerpo receptor
Caudal	x	x	x	x	x	x
Temperatura	x	x	x	x	x	x
PH	x	x	x	x	x	x
Conductividad	-	x	x	x	x	x
TSD	x	x	x	x	x	x
Cl-	-	x	x	-	x	x <2>
DBO	x	-	-	-	-	-
Oxígeno disuelto	x	-	-	-	-	x
Coliformes totales	x	-	-	-	-	-
Aceites y grasas	-	x	x	x	x	x
Fósforo	x	-	-	-	-	-
Nitrógeno amoniacal	x	-	-	-	-	-
Fenoles	-	-	-	-	x	-
Sulfuros	-	-	-	-	x	-
Pb	-	-	x	-	x	x
Cd	-	-	x	-	x	x
Ba	-	-	x	-	x	x
Hg	-	-	x	-	x	x
Cr	-	-	x	-	x	x

FRECUENCIA DE MEDICION: Será la que determine el responsable de la operación para obtener información confiable para la elaboración de estándares de emisión. La frecuencia de monitoreo durante los primeros 12 meses de la promulgación, con R.D. De la D.G.A.A., de los lineamientos para el monitoreo, no podrá ser menor de 1 vez por mes, posteriormente será de acuerdo a la frecuencia que el responsable propondrá en el PAMA.

PUNTO DE MUESTREO: 1.- En el vertedero de descarga final en el caso de efluentes.
2.- En los cuerpos receptores aproximadamente 500 m aguas arriba y abajo del punto de vertimiento en el caso de ríos; en el mar y lagos tener en cuenta las corrientes acuáticas.

<1> Sólo si el sistema de recolección y tratamiento es segregado de los efluentes.
<2> Excepto en el mar.

TABLA No. 4

PROGRAMA DE MONITOREO DE EMISIÓN GASEOSA

Características	Sumatoria de Venteos de Gas por Campo	Estaciones de Generación (gases de combustión) <1>	Chimeneas <2> (gases de combustión)	Aire
Caudal	x	x	x	-
Cromatografía <3>	x	-	-	-
Partículas	-	x	x	x
Monóxido de Carbono	-	x	x	x
H2C	x	-	-	x
SO2	-	x	x	x
NOX	-	x	x	x
Hidrocarburos no metano	-	x	x	x

<1> Calculado con AP - 42 de la EPA (ENVIRONMENTAL PROTECTION AGENCY DE EE.UU.
<2> Análisis gases de chimenea o calculado con AP-42 de la EPA.
<3> Una vez al año, cromatografía típica

FRECUENCIA DE MEDICION: Será la que determine el responsable de la operación para obtener información confiable para la elaboración de estándares de emisión. La frecuencia de monitoreo durante los primeros 12 meses de la promulgación, con R.D. De la D.G.A.A. de los lineamientos para el monitoreo, no podrá ser menor de 1 vez por mes, posteriormente será de acuerdo a la frecuencia que el responsable propondrá en el PAMA.

Punto de Muestreo del Aire: Aproximadamente 300 m de la fuente mayor de emisión en la dirección del viento, a 1.50 m del suelo

ANEXO No. 1

DECLARACION JURADA SOBRE GENERACION DE EMISIONES Y/O VERTIMIENTOS DE RESIDUOS DE LA INDUSTRIA DE HIDROCARBUROS

(ver hoja adjunta)

No llenar

N°

Día Mes Año

Fecha:

INDICACIONES GENERALES: Leer detenidamente antes de proceder a llenar. En caso de ser necesarias, usar hojas adicionales, esta declaración será llenada por cada localidad o unidad operativa.

BASE LEGAL:

Decreto Legislativo No. 613 - Código de Medio Ambiente y de los Recursos Naturales, Decreto Legislativo No. 757 y la Ley Orgánica de Hidrocarburos Ley Orgánica de Hidrocarburos Ley No. 26221.

1.0 DATOS GENERALES

1.1. RUC No. _____

1.2. Nombre/Razon Social _____

Dirección _____ Telf. _____ Fax _____

1.3. Nombre Unidad de Producción _____

Av., Jr., calle o carretera _____ No. ó Km. _____ Telf. _____ Fax _____

Distrito _____ Provincia _____ Departamento _____

Región _____

1.4. Area donde se desarrolla la actividad (m2 ó ha) _____

1.5. Condiciones Ambientales

Temperatura en grados centígrados

Máximo en verano _____ Promedio verano _____

Máximo en invierno _____ Promedio invierno _____

Precipitación Anual, máx. en mm.: _____

Dirección y velocidad de viento, máx. en Km/h _____

Altitud en msnm: _____

Condición sísmica: (Según Reglamento Nacional de Construcciones): _____

Nomb. o No.	Cantidad Tm/hora		Fuente	ph	T(°C)	Con- cent. Sólidos por peso (%)	Dens. g/l	Compon químico princip.	Reac- tivos	Tratamiento		Dispo si. Final	Observaciones
	Real	Estim								Códi- go	Capac.		

4.4 Tratamiento y disposición final

Utilizar el código de acuerdo con el Tipo de tratamiento y/o disposición final empleado.

Código TRATAMIENTO

- (A) Mantenimiento preliminar
- (B) Tratamiento biológico
- (C) Tratamiento fisico-químico
- (D) Tratamiento biológico y fisico químico
- (E) Segregación
- (F) Otro (especificar)
- (G) Sin tratamiento

Código DISPOSICION FINAL

- (A) Red pública de alcantarillado
- (B) Poza de percolación.
- (C) Cuerpos de agua (mar, ríos, lago, etc. indicar nombre).
- (D) Reinyección
- (E) Esparcidos en el suelo/terreno
- (F) Otro (especificar)

4.5 Ha pensado en reciclar algunos de sus residuos

Cuáles _____

Cómo _____

4.6 Ha pensado en comercializar sus residuos

Cuáles _____

Cómo _____

SI NO

5.0 CROQUIS DE LOCALIZACIÓN

Especificar las construcciones o áreas existentes, y sus usos hasta una distancia de 100 m del área del límite de la planta. También indicar distancias a los cursos de agua adyacente a ésta área, zonas agrícolas y/o ganaderas más cercanas.

Nombre del Representante Legal _____
Firma _____ Fecha _____
Nombre del Profesional Responsable _____
Firma _____ Fecha _____

Aceitosos	1 2 3	Aceite residual (aceite mineral con 10% de agua y sedimentos). Emulsiones de aceite residual Otros residuos aceitosos (sedimentos de la limpieza de tanques, residuos de barcos, residuos de preparado de aceite y petróleo).
Químicos Orgánicos	4 5 6 7 8 9 10	Residuos con contenido de PBC Residuos de contenido de isocianuros Residuos con contenido de fenol o formol Solventes residuales orgánicos con contenido de halógeno, azufre y nitrógeno Otros solventes residuales (trementina, gasolina blanca, tiner, xileno, benceno, cetonas, etc.). Acidos Orgánicos (acético, etc.) Otros residuos organicos (residuos de destilación de pintura, barniz, etc.).
Químicos Inorgánicos	11 12 13 14 15 16	Residuos con contenido de cianuro. Acidos inorgánicos (ácido sulfúrico, ácido nítrico, etc.) Otros residuos inorgánicos (líquidos de baños de ácido, baños de galvanización, líquidos de la industria gráfica y fotografía, sales y otros compuestos inorgánicos). Residuos con contenido de arsénico. Residuos con materiales oxidantes Álcalis (amoníaco, soda cáustica, etc.).
Metales	17 18 19 20	Metales en general (mercurio, aluminio, etc.). Compuestos metálicos (de zinc, de plomo, de fierro, etc.). Oxidos metálicos Residuos con contenido de compuestos de metales
Diversos	21 22 23 24 25 26 27 28 29 30	Residuos con contenidos de plaguicidas Residuos con contenidos de productos farmacéuticos Residuos con contenidos de químicos de laboratorio Residuos con contenido de asbesto Materiales Poliméricos (R/Sinas epoxi., látex, plástico, etc.) Materiales filtrados, tratamiento de lodos y basura contaminada. Jabones, papeles, trapos, etc. Basura contaminada Materiales filtrados y lodos o relaves Efluentes de las cámaras de sedimentación.

ANEXO 08

**APROBACIÓN REGLAMENTO
PARA LA COMERCIALIZACIÓN
DE COMBUSTIBLES LÍQUIDOS
Y OTROS PRODUCTOS
DERIVADOS DE LOS
HIDROCARBUROS
Decreto Supremo
N°045-2001-EM**

**EL PRESIDENTE DE LA
REPÚBLICA**

CONSIDERANDO:

Que, el Artículo 76° de la Ley N°26221, Ley Orgánica de Hidrocarburos, establece que, la distribución mayorista y la comercialización de los productos derivados de los Hidrocarburos, se regirán por las normas que apruebe el Ministerio de Energía y Minas;

Que, por Decreto Supremo N°030-98-EM se aprobó el Reglamento de Comercialización de Combustibles Líquidos y Otros productos derivados de los Hidrocarburos;

Que, mediante Decreto Supremo N°054-99-EM se aprobó modificaciones a los Reglamentos de la

Ley N°26221, Ley Orgánica de Hidrocarburos y se estableció un plazo para adecuarlos a los conceptos de modernización y de simplificación administrativa a fin de agilizar las inversiones y los trámites ante el Ministerio de Energía y Minas;

Que, dentro de este esquema es conveniente aprobar un nuevo Reglamento que incluya las normas para diseño de obras y funcionamiento de plantas de abastecimiento, plantas de abastecimiento en aeropuertos, terminales, instalaciones de consumidores directos, distribuidores mayoristas, importadores/exportadores y distribuidores minoristas, así como las autorizaciones necesarias para realizar la comercialización de combustibles líquidos y otros productos derivados de los Hidrocarburos;

En uso de las atribuciones previstas en el inciso 8) del Artículo 118° de la Constitución Política del Perú;

DECRETA:

Artículo 1° . - Apruébase el Reglamento para la Comercialización de Combustibles Líquidos y Otros Productos Derivados de los Hidrocarburos; el mismo que consta de diez(10) Títulos, diez(10) Capítulos, ochentitres(83) artículos, cuatro(04) Disposiciones Transitorias, tres(3) Disposiciones Complementarias y una (1) Disposición Final.

Artículo 2° . - Deróganse las disposiciones que se opongan a lo dispuesto en el presente Decreto Supremo.

Artículo 3° . - Manténgase la vigencia de las disposiciones contempladas en el Reglamento aprobado por Decreto Supremo N° 030-98-EM y en la Resolución Ministerial N°176-99-EM/SG, en tanto no se opongan a las contenidas en el Reglamento que forma parte integrante del presente Decreto Supremo.

Artículo 4° . - El presente Decreto Supremo será refrendado por el Ministro de Energía y Minas y entrará en vigencia al día siguiente de su

publicación en el Diario Oficial El Peruano.

Dado en la Casa de Gobierno, en Lima, a los veinte días del mes de julio del año dos mil uno.

VALENTIN PANIAGUA
CORAZAO
Presidente Constitucional de la República

CARLOS HERRERA DESCALZI
Ministro de Energía y Minas

**REGLAMENTO PARA LA
COMERCIALIZACIÓN DE
COMBUSTIBLES
LÍQUIDOS Y OTROS
PRODUCTOS
DERIVADOS DE LOS
HIDROCARBUROS**

CONTENIDO

TÍTULO PRIMERO
DISPOSICIONES
GENERALES

TÍTULO SEGUNDO
NORMAS PARA DISEÑO DE
OBRAS, INSTALACIONES Y

EQUIPAMIENTO DE LAS
PLANTAS DE
ABASTECIMIENTO,

PLANTAS DE
ABASTECIMIENTO EN
AEROPUERTOS Y

TERMINALES

TÍTULO TERCERO
NORMAS PARA EL DISEÑO
DE OBRAS E
INSTALACIONES

CONSUMIDORES
DIRECTOS

TÍTULO CUARTO
NORMAS PARA LA
OPERACIÓN

Capítulo I
Plantas de Abastecimiento,
Plantas de Abastecimiento en
Aeropuerto

Y
Terminales

Capítulo II
Distribuidor Mayorista

Capítulo III
Distribuidor Minorista

Capítulo IV
Póliza de Seguros

TÍTULO QUINTO
NORMAS DE CALIDAD Y
PROCEDIMIENTOS DE
CONTROL

VOLUMÉTRICO

TÍTULO SEXTO
IDENTIFICACIÓN E
INFORMACIÓN DE LOS
PRECIOS DE LOS

COMBUSTIBLES LÍQUIDOS
Y OTROS PRODUCTOS
DERIVADOS
DE
LOS HIDROCARBUROS

TÍTULO SÉPTIMO
AUTORIZACIONES Y
REGISTROS

Capítulo I
Plantas de Abastecimiento,
Plantas de Abastecimiento en
Aeropuerto,

Terminales y Consumidores
Directos

Capítulo II
Operadores de Plantas de
Abastecimiento, Plantas de
Abastecimiento en

Aeropuertos y Terminales

Capítulo III
Importador/Exportador

Capítulo IV
Distribuidor Mayorista

Capítulo V
Distribuidor Minorista

Capítulo VI
Constancia de Registro

TÍTULO OCTAVO
INFORMACIÓN

TÍTULO NOVENO
SUPERVISIÓN

TÍTULO DECIMO
Y
INFRACCIONES
SANCIONES

DISPOSICIONES
TRANSITORIAS

DISPOSICIONES
COMPLEMENTARIAS

DISPOSICIÓN FINAL

**REGLAMENTO PARA LA
COMERCIALIZACIÓN DE
COMBUSTIBLES
LÍQUIDOS Y OTROS
PRODUCTOS
DERIVADOS DE LOS
HIDROCARBUROS**

TÍTULO PRIMERO

**DISPOSICIONES
GENERALES**

Artículo 1º. - Objeto

El presente Reglamento tiene por objeto establecer las normas aplicables para la instalación y operación de Plantas de Abastecimiento, Plantas de Abastecimiento de Aeropuertos, Terminales y

Consumidores Directos, así como la calificación y operación de los Distribuidores Mayoristas, Importadores/Exportadores y Distribuidores Minoristas.

Artículo 2º. - Alcance

El presente Reglamento se aplica a las personas naturales y jurídicas que desarrollen actividades de comercialización de Combustibles Líquidos y Otros Productos Derivados de los Hidrocarburos, en el territorio nacional, tales como la operación de Plantas de Abastecimiento, Plantas de Abastecimiento en Aeropuertos, Terminales, Consumidores Directos, Distribuidores Mayoristas, Importadores/Exportadores y Distribuidores Minoristas. No se incluye dentro de los alcances del presente Reglamento, las actividades relacionadas con el Gas Licuado de Petróleo.

Artículo 3º. - Contenido

Este Reglamento comprende:

a) Las normas para el diseño de obras, instalaciones, equipamientos y operación de Plantas de Abastecimiento, Plantas de Abastecimiento en Aeropuerto, Terminales y Consumidores Directos.

b) Los requisitos para la instalación y funcionamiento de Plantas de Abastecimiento, Plantas de Abastecimiento en Aeropuertos, Terminales y Consumidores Directos.

c) Los requisitos para la calificación de Operadores de Plantas de Abastecimiento, Plantas de Abastecimiento en Aeropuertos y Terminales.

d) Los requisitos para la calificación de Distribuidores Mayoristas, Importadores/Exportadores y Distribuidores Minoristas.

e) Las normas sobre la información relacionada a las actividades que realizan los

Operadores de las Plantas de Abastecimiento, Plantas de Abastecimiento en Aeropuertos, Terminales, Distribuidores Mayoristas, Importadores/Exportadores y Distribuidores Minoristas.

f) Las normas sobre control de calidad y procedimientos de control volumétrico de los Combustibles Líquidos y Otros Productos Derivados de los Hidrocarburos

g) Las normas sobre infracciones y aplicación de sanciones.

Artículo 4º. - Definiciones

Las definiciones de los términos utilizados en el presente Reglamento y que aparecen en Mayúsculas están incluidas en el Glosario de Hidrocarburos.

Asimismo, se contemplan las definiciones siguientes:

4.1 CADENA DE COMERCIALIZACIÓN

Es aquella que está compuesta por: Productor, Distribuidor Mayorista, Distribuidor Minorista y Establecimiento de venta al Público de Combustibles. Se incluye al transporte como elemento complementario.

4.2 COMBUSTIBLES LÍQUIDOS

Mezcla de Hidrocarburos utilizados para generar energía por medio de combustión. Se subdividen en:

- Clase I: Cuando tienen punto de inflamación menor de 37,8°C(100°F)
- Clase II: Cuando tienen punto de inflamación igual o mayor a 37,8°C(100°F), pero menor a 60°C(140°F)
- Clase III A: Cuando tienen un punto de inflamación igual o mayor a 60°C(140°F), pero menor a 93°C(200°F)

- Clase III B: Se incluye a aquellos que tienen un punto de inflamación igual o mayor a 93°C(200°F)

Dentro de esta definición se incluyen los diversos tipos de gasolinas, diesel, kerosene, combustible para aviación, combustible de uso marino(bunker) y combustible residual.

4.3 CONSUMIDOR DIRECTO

Persona que adquiere en el país o importa Combustibles Líquidos, para uso propio y exclusivo en sus actividades y que cuenta con instalaciones para recibir y almacenar combustibles con capacidad mínima de 1m³(264,170 galones). Está prohibido de comercializar combustibles. Existen dos clases: Consumidores Directos con Instalaciones Móviles y

Consumidores Directos con Instalaciones Fijas.

4.4 DESPACHO

Son las salidas físicas de los Combustibles Líquidos de la Planta de Abastecimiento, ordenadas por quien tenga contratada la capacidad de almacenamiento con el Operador de la Planta de Abastecimiento o aquellas salidas físicas ordenadas por los productores, que se efectúen desde las Plantas de Abastecimiento de su propiedad por los mismos. Las transferencias de Combustibles Líquidos entre Plantas de Abastecimiento, efectuada por un mismo Distribuidor Mayorista no están consideradas dentro de esta definición.

4.5 DISTRIBUIDOR MAYORISTA

Persona jurídica que adquiere en el país o importa, grandes

volúmenes de Combustibles Líquidos y Otros Productos Derivados de los Hidrocarburos, a fin de Comercializarlos y transportarlos, garantizando su entrega en las condiciones pactadas con Consumidores Directos, otros Distribuidores Mayoristas, Distribuidores Minoristas y Establecimientos de Venta al Público de Combustibles. Asimismo podrá exportar los Combustibles Líquidos y Otros Productos Derivados de los Hidrocarburos.

4.6 DISTRIBUIDOR MINORISTA

Persona que utilizando un medio de transporte (camión cisterna o camión tanque) adquiere del Distribuidor Mayorista, kerosene, diesel o residual para comercializarlo a Puestos de Venta Rural, GRIFOS DE Kerosene y Consumidores Directos.

4.7 ESTABLECIMIENTOS DE VENTA AL PÚBLICO DE COMBUSTIBLES

Lugar dedicado a la venta al público de Combustibles Líquidos. Comprende: Estaciones de Servicios, Grifos, Grifos Flotante, Grifos en Vía Pública, Puestos de Venta Rural, Grifos de Kerosene y Puestos de venta Rural de Kerosene.

4.8 IMPORTADOR/EXPORTADOR

Persona que importa combustibles al país para exportarlos a otros países. No comercializa combustibles en el país.

4.9 OPERADOR DE PLANTA DE ABASTECIMIENTO

Persona responsable de operar un Planta de Abastecimiento.

4.10 OTROS PRODUCTOS DEERIVADOS DE LOS HIDROCARBUROS

Son productos derivados de los hidrocarburos que no son empleados para generar energía por medio de combustión siendo comercializados a granel, tales como Asfalto, Breas, Insumos Químicos, Solventes y Lubricantes.

4.11 PLANTA DE ABASTECIMIENTO

Instalación en un bien inmueble, donde se realizan operaciones de recepción, almacenamiento y despacho de Combustibles Líquidos y Otros Productos Derivados de los Hidrocarburos. En el País también se les denomina Planta de Venta.

4.12 PLANTA DE ABASTECIMIENTO EN AEROPUERTOS

Instalación desde la cual se lleva a cabo la recepción, almacenamiento y despacho de combustibles de aviación a aeronaves.

4.13 PRODUCTOS (REFINERÍAS Y PLANTAS DE PROCESAMIENTO)

Es el que suministra o vende Combustibles y Otros Productos Derivados de los Hidrocarburos, a través de su propia producción o importación. Para realizar ventas de Combustibles Líquidos y Otros Productos Derivados de los Hidrocarburos a Consumidores Directos, Distribuidores Minoristas y Establecimiento de Venta al Público de Combustibles, deberá constituirse en Distribuidor Mayorista.

4.14 TERMINAL

Instalación donde las empresas de Explotación de Hidrocarburos, las Plantas de Proceso y los Oleoductos reciben, almacenan y despachan hidrocarburos.

4.15 TRANSPORTISTA TERRESTRE

Persona que se dedica al transporte de Combustibles Líquidos y Otros Productos Derivados de los Hidrocarburos desde las Refinerías o Plantas de Procesamiento hacia las Plantas de Abastecimiento, de éstas a otras Plantas de Abastecimiento, a Establecimientos de Venta al Público de Combustibles y a Consumidores Directos, con unidades de transporte de su propiedad o de terceros. Está prohibido comercializar combustibles.

4.16 REGISTRO DE HIDROCARBUROS

Registro constitutivo unificado donde se inscriben las Personas que desarrollan actividades en el Subsector Hidrocarburos, el cual es administrado y regulado por la Dirección General de Hidrocarburos(DGH) del Ministerio de Energía y Minas(MEN).

Artículo 5º. - Comercialización de Hidrocarburos

Únicamente las Personas que cumplan con las disposiciones legales vigentes y con las normas contenidas en el presente Reglamento y demás normas aplicables, podrán comercializar cualquier tipo de Combustibles Líquidos y Otros Productos Derivados de los Hidrocarburos.

Asimismo, cualquier Persona que realice actividades en el Subsector Hidrocarburos, podrá

desempeñar una o más Actividades de Comercialización que permita el presente Reglamento, siempre que cumpla con los requisitos exigidos.

Artículo 6º. - Organismos Competentes

Los organismos competentes para efectos del presente Reglamento son:

a) El Ministerio de Energía y Minas(MEN), a través de la Dirección General de Hidrocarburos(DGH) es competente para el otorgamiento de concesiones y autorizaciones administrativas, denegación, suspensión o cancelación que el presente Reglamento prevé, así como llevar un registro de ellas, Asimismo, tiene a su cargo el Registro de Hidrocarburos.

b) El Organismo Supervisor de la Inversión en Energía(OSINERG), es el organismo público encargado de la supervisión y fiscalización del cumplimiento del presente Reglamento, así como dictar disposiciones necesarias para su cumplimiento dentro del ámbito de su competencia, de conformidad con al Artículo 5º de la Ley N°26734 y su Reglamento aprobado por Decreto Supremo N°054-2001-PCM y el Decreto Supremo N°029-97-EM-Reglamento de Fiscalización de las Actividades por Terceros y con la Ley N°27332, Ley Marco de los Organismos Reguladores de la Inversión Privada en los Servicios Públicos, sus

normas reglamentarias, modificatorias y ampliatorias.

c) Las Direcciones Regionales de Energía y Minas(DREM), son órganos de los Consejos Transitorios de Administración Regional encargados de la orientación y promoción de las actividades de Hidrocarburos así como de otorgar, denegar, suspender o cancelar el registro de Plantas de Abastecimiento, Plantas de Abastecimiento en Aeropuertos, Terminales, Medios de Transporte, Distribuidores Minoristas, Consumidores Directos y Establecimientos de Venta al Público de Combustibles, ubicados dentro del ámbito de su competencia. Las DREM deberán remitir al MEN dentro de los primeros

cinco días hábiles de cada mes, la relación de los registros otorgados, suspendidos o cancelados para su correspondiente incorporación, suspensión o eliminación.

- d) Municipalidad, órgano del Gobierno Local encargado de otorgar la licencia de construcción y de funcionamiento de las actividades de comercialización de Hidrocarburos dentro del ámbito de su competencia.

Artículo 7º. - Normas relacionadas a la protección del ambiente, seguridad y almacenamiento de hidrocarburos

En materia de protección del ambiente, seguridad y almacenamiento de Hidrocarburos las Personas a que se refiere el Artículo 2º del

presente Reglamento se rigen por el respectivo Reglamento y demás normas aplicables.

TÍTULO SEGUNDO

NORMAS PARA EL DISEÑO DE OBRAS, INSTALACIONES Y EQUIPAMIENTO DE LAS PLANTAS DE ABASTECIMIENTO EN AEROPUERTOS Y TERMINALES

Artículo 8º. - Distancias de Ubicación

Las Plantas de Abastecimiento nuevas sin ningún caso podrán ubicarse a una distancia menor de cien(100) metros, medios entre límites de propiedad, de cualquier construcción aprobada, proyecto con licencia de construcción o con licencia de funcionamiento otorgada por el municipio, para centros educativos, centros

asistenciales, hospitales, iglesias, mercados, cuarteles, comisarías, dependencias militares, centros comerciales y de espectáculos, dependencias públicas y otros locales de afluencia masiva de pública.

Artículo 9º. - Facilidades de despacho

Las facilidades de una Planta de Abastecimiento o Terminal, incluyen además de los Tanques, los sistemas de recepción y carga, el patio de maniobras, los brazos de llenado o recepción, las bombas, las tuberías, las facilidades de recepción y atraque de naves, las líneas submarinas, Sistemas Contra Incendio y de Seguridad, así como otros equipos relacionados.

Artículo 10º. - Criterios de diseño

En el diseño de una Planta de Abastecimiento debe

considerarse como mínimo lo siguiente:

- a) El tráfico será de un solo sentido en el patio de maniobras.
- b) Las entradas, salidas, y el patio de maniobras se proyectarán para que el vehículo con mayor radio de giro, puede transitar fácilmente. En ningún caso el radio de giro será menor de catorce(14)metros.
- c) Las facilidades de carga deberán ser dimensionadas para minimizar el tiempo de espera de los Medios de Transporte durante los períodos de mayor afluencia.. Asimismo, el arreglo debe facilitar una operación secuencial y eficiente desde la entrada hasta la salida del vehículo.
- d) Los sistemas de recepción, transferencia y

despacho deberán cumplir con los requerimientos del Reglamento de Seguridad para el Almacenamiento de los Hidrocarburos, o la norma que lo sustituya.

Artículo 11º. - Consideraciones para los Tanques

El arreglo de los Tanques, su espaciamiento y las dimensiones de su Área Estanca, dependerá de las características del líquido que contienen y se ajustarán a lo dispuesto por el Reglamento de Seguridad para el Almacenamiento de Hidrocarburos o la norma que lo sustituya.

Artículo 12º. - Características del patio de maniobras y de la zona de carguío

El patio de maniobras deberá cumplir con lo siguiente: Las

pistas o accesos de ingresos y salidas de las instalaciones serán lo suficientemente anchas para permitir el pase de un camión cisterna aunque otro esté estacionado. Tendrán no menos de seis (6) metros de ancho.

La zona de carguío deberá cumplir con lo siguiente:

- a) El patio de maniobras deberá tener una pendiente que permita el drenaje de las aguas de lluvia de la zona de despacho.
- b) El agua de lluvia contaminada deberá ser conducida a sistemas de tratamiento. El agua de lluvia no contaminada podrá ser drenada hacia el sistema de drenaje municipal o hacia los cursos de agua.
- c) En patios de maniobra de mayor dimensión, donde por las características del terreno natural no se

pueda dar un drenaje superficial, se instalarán sumidores, red de drenaje enterrada o bombas de drenaje, o ambas.

Artículo 13º. - Sistemas de despacho y Sistemas de Quemado o Procesado de gases

Los sistemas de despacho a Medios de Transporte Terrestre para Combustible Líquidos de Clase I y II, así como para los Otros Productos Derivados de los Hidrocarburos que cumplan con los criterios de Clase I y II señalados en el Artículo 4º del presente Reglamento, deberán ser de carga por el fondo con recuperación de vapores, excepto aquellos que normalmente son despachados a temperaturas por encima de la ambiental.

Estos sistemas de carga por el fondo deberán contar con:

- a) Sistema de detección y bloqueo por sobrellenado.

- b) Sistema automático de corte de despacho por pérdida de puesta a tierra.

Asimismo, deberán tener un sistema de quemado o procesamiento de gases, a fin de evitar que los vapores recuperados por los Medios de Transporte Terrestre, sean liberados al ambiente. Dicho sistema deberá ser previamente aprobado por OSINERG.

Artículo 14º. - Condiciones de carga y de despacho

Las condiciones básicas que deberán tener los puntos de carga y despacho son:

- a) Para evitar alteraciones o contaminaciones, cada producto deberá tener su propia línea de despacho.
- b) La distancia mínima desde las oficinas de la planta, hasta los puntos de carga será de veinte(20) metros.

- c) Los puntos de carga para Camiones Cisternas deberán ser ubicados de tal modo que permitan el fácil acceso y rápida evacuación de los vehículos y del personal en caso de emergencia. Los Vagones Cisterna, deberán tener su propia área de estacionamiento.
- d) Deben contar con un sistema de conexión a tierra de las estructuras, tuberías y cisternas para prevención de chispas originadas por corriente estática.
- e) En caso de contarse con techos sobre los puntos de carga, éstos deberán ser de tal forma que facilite la aireación y deberán tener una altura suficiente para el manejo eficiente de los brazos de llenado en su posición más alta.
- f) En caso de contarse con plataforma de llenado, la

altura de está deberá permitir al operario alcanzar fácilmente las tapas de los Camiones Cisterna o Vagones Cisterna. Cuando la operación de llenado lo requiera, la plataforma debe estar provista de puentes móviles para el acceso de los vehículos que carguen, en tal forma que no estorben la operación.

- g) El punto de carga debe estar provisto, por lo menos de:
- Vías de escape para el personal operador.
 - Conexiones a tierra para eliminar la corriente estática.
 - Protección contra caídas, tales como barandas, líneas de vida u otro.
 - Señales preventivas en colores reflectantes.

- Protección con un sistema de espuma, según la Norma NFPA 11.
 - Para el caso de carga por el fondo, el punto de carga deberá contar con el sistema de sobrellenado.
 - Extintores.
- h) Se instalarán válvulas para el control del sistema de despacho de Medios de Transporte Terrestre, las cuales serán de cierre automático.
- i) Se instalarán un sistema de cierre de emergencia en el sistema de despacho, de tal manera que éstas queden aisladas en caso de fuego. Si son válvulas manuales, se colocarán a no menos de quince (15) metros de la más próxima posición del Medio de Transporte. En caso que sean válvulas motorizadas, éstas podrán ser cerradas mediante

interruptores de emergencia ubicados en el puente de despacho o en las oficinas, o mediante detectores de fuego.

Artículo 15°. - Construcciones dentro de las instalaciones

Dentro de las instalaciones para el almacenamiento de Combustibles Líquidos y Otros Productos Derivados de los Hidrocarburos, la construcción de cualquier edificación deberá obedecer a las siguientes instrucciones:

- a) La superficie expuesta a la zona de carga y descarga de los edificios deben ser construidos con materiales incombustibles.
- b) En cada edificio existirá puertas que se abran al exterior o paralelamente a las paredes. Los accesos a esas puertas deben estar siempre libres de toda

obstrucción, sea ésta exterior o interior.

- c) Los almacenes, oficinas y otros locales de trabajo deberán obedecer al Reglamento Nacional de Construcción (RNC) en lo que se refiere a la obra o construcción.
- d) Los comedores, cuartos de baño, lavados, etc. están igualmente sujetos al Reglamento mencionado en el párrafo precedente, en lo que les sea aplicable.
- e) En las edificaciones cerradas se debe observar las siguientes disposiciones:

- Deberá existir una ventilación adecuada, natural o artificial. En caso de ventilación artificial, los aparatos deberán ser instalados de forma que no constituyan una causa de incendio o explosión.

- Los pisos de edificación es cerradas, donde eventualmente se puedan producir derrames, deberán ser construidos veinte (20) centímetros mas bajo que el nivel del pavimento o terreno circundante o deberán tener un dique de contención de la misma altura, de forma que impida que los líquidos derramados drenen hacia el exterior. Los pavimentos deben ser construidos con materiales impermeables. Se exceptúan de esta disposición los almacenes en taras, de líquidos Clase III que no sean aceites combustibles así como aquellas edificaciones en zonas muy luminosas, donde se deberán prever un sistema estanco.

- Cada edificio, excepto aquellos destinados a oficinas, tendrá por lo menos dos (2) puertas con un mínimo de doscientos diez (210) cm de altura y ciento cincuenta (150)

cm de ancho. En adición a ello, el ancho de los vanos será igual a un (1) metro por cada cien (100) metros cuadrados de superficie techada de la edificación.

- f) Los edificios administrativos deberán ser ubicados en áreas seguras, preferentemente cerca de los principales puntos de ingreso y con acceso directo a las vías publicas a fin que los visitantes no ingresen a las áreas de trabajo.
- g) Los edificios de operaciones tales como estaciones de bombeo, edificios de envasado donde se manejen líquidos Clase I estarán situados a mas de quince (15) metros de los linderos en caso de ser de malla de alambre. En caso que el cerco sea sólido, la

distancia podrá reducirse a seis (6) metros.

h) Las edificaciones de servicios que no constituyen un riesgo, pero que pueden tener fuego abierto u otro riesgo similar, serán situadas en áreas seguras, según la definición contenida en las normas emitidas por Industrial Risk Insurers - IRI.

i) La casa de calderas, generadores y de bombas contra incendio deberán ser ubicadas en áreas seguras, según la definición contenida en las normas emitidas por Industrial Risk Insurers - IRI.

Artículo 16° - Almacenamiento de Hidrocarburos

Los Combustibles Líquidos y Otros Productos Derivados de los Hidrocarburos deberán

ser almacenados en Tanques, debiendo cumplirse con el reglamento de seguridad para el almacenamiento de Hidrocarburos o la norma que lo sustituya.

TITULO TERCERO

NORMAS PARA EL DISEÑO DE OBRAS E INSTALACIONES DE CONSUMIDORES DIRECTOS

Artículo 17° - Diseño de tanques

Las facilidades de recepción y almacenamiento de Combustibles Líquidos y Otros Productos Derivados de los Hidrocarburos, deberán cumplir con el Reglamento de seguridad para el Almacenamiento de Hidrocarburos o la norma que lo sustituya, en lo que sea aplicable.

Artículo 18° - Instalaciones de Consumidores Directos con surtidores y dispensadores

Las Instalaciones de Consumidores Directos que cuentan con surtidores o dispensadores, deberán diseñarse e instalarse de acuerdo con el Reglamento que contiene normas para la instalación y operación de Establecimientos de venta al Público de Combustibles Líquidos, en lo que sea aplicable.

TITULO CUARTO

NORMAS PARA LA OPERACIÓN

CAPITULO I

PLANTAS DE ABASTECIMIENTO, PLANTAS DE ABASTECIMIENTO EN AEROPUERTO Y TERMINALES

**Artículo 19º. -
Condiciones para el despacho**

Los Operadores de Plantas de Abastecimiento y Plantas de Abastecimiento en Aeropuertos deberán atender únicamente a los Medios de transporte que tengan inscripción vigente en el Registro de Hidrocarburos.

No obstante, lo dispuesto en el párrafo anterior, los Operadores de Plantas de Abastecimiento y Plantas de Abastecimiento en Aeropuertos podrán negar el despacho de Combustibles Líquidos y otros Productos Derivados de los Hidrocarburos a Medios de transporte que no cumplan con las normas de seguridad, aunque cuenten con constancia de registro vigente.

El operador que niegue el despacho informara por escrito a OSINERG a fin que se proceda con la supervisión y fiscalización correspondiente.

Artículo 20º. - Medidas de precaución en el llenado de los Tanques para evitar derrames

Cuando se procede al llenado de los Tanques, se debe tomar medidas de precaución para no derramar Combustible Líquidos u Otros Productos Derivados de los Hidrocarburos. Para ello deberá seguirse procedimientos escritos que deben incluir:

- Planeamiento de la descarga
- Métodos para verificar el alineamiento de válvulas y Tanques en el momento de realizar el llenado.
- Continuo control y medición del nivel del Tanque, por personal en contacto con el proveedor para que la transferencia de líquido pueda ser suspendida en cualquier momento.

- Programa para el entrenamiento del personal de operación.
- Procedimientos de inspección y prueba de los instrumentos de medición de nivel de los controles y alarmas de alto nivel, según sea aplicable.

**Artículo 21º. -
Condiciones de las vías de circulación de vehículos**

Las vías deben permanecer permanentemente libres y no deben ser utilizadas para el estacionamiento de vehículos. Las áreas de estacionamiento de vehículos se ubicaran a no menos de veinte (20) metros de la zona de operación.

Artículo 22º. - Restricción en el tránsito y señalización de vías

No se permitirá el tránsito de vehículos con escape inapropiado. Se debe instalar una adecuada señalización en

las vías que permita un tránsito seguro y sin obstáculos.

Artículo 23º. - Desmontaje de equipos por reparación o modificación

Cuando por reparación o modificación se requiere desmontar elementos importantes de una instalación, tales como válvulas, bombas o tuberías, se deberá dar instrucciones específicas a las personas que operan esa parte de la Instalación.

Artículo 24º. - Reparación o mantenimiento de equipos eléctricos

Las reparaciones o mantenimiento de equipos eléctricos deberá ser efectuados por especialistas, quienes deben verificar que el equipo esté aislado de los circuitos eléctricos antes de efectuar la reparación, ajustes

o pruebas. Los carteles de atención deben ser colgados o fijados a los interruptores principales para prevenir su conexión accidental cuando los trabajos de reparación o mantenimiento se están realizando. Después que las reparaciones se han terminado, una persona competente de la parte operativa deberá certificar que el equipo está mecánica y eléctricamente en condiciones de operación.

Artículo 25º. - Historial de equipos sobre inspecciones pruebas y reparaciones

Para ciertos equipos tales como recipientes a presión, bombas, brazos de carga, mediciones, válvulas de alivio de emergencia, tuberías principales, equipos eléctricos y otros, se requiere que se mantenga un archivo donde se indiquen las inspecciones,

pruebas y reparaciones efectuadas a dicho equipo.

Artículo 26º. - Prohibiciones en reparaciones o modificaciones

No se permitirá reparaciones o modificaciones cuando la Instalación o equipo este en operación, cuando los Tanques están siendo cargados o descargados o cuando no se encuentren libres de gases.

Artículo 27º. - Personal de supervisión debidamente capacitado

El personal supervisor a cargo de las operaciones de mantenimiento deberá tener un cabal conocimiento de las normas de seguridad, debiendo planear y verificar que las actividades en desarrollo cumplan con las normas de seguridad. Cuando

las ampliaciones o reparaciones son realizadas por contratistas de obras, antes del inicio de los trabajos se deberá comunicar al personal del contratista las normas de seguridad, así como controlar que estos cumplan dichas normas durante la ejecución de los trabajos.

Artículo 28°. - Supervisión de la operación de desgasificado

La operación de desgasificado deberá ser supervisada directamente por personal calificado.

Artículo 29°. - Control del nivel del líquido y dispositivos de seguridad

La instrumentación que controla y mide el nivel del líquido deberá ser periódicamente mantenida y probada a fin de evitar su mal funcionamiento, que podría ocasionar pérdidas por

sobrellenado. Las válvulas de alivio, las válvulas de emergencia y otros equipos destinados a prevenir y controlar las pérdidas accidentales de combustibles también deben ser mantenidos y probados periódicamente.

Artículo 30°. - Conexión a tierra de Medios de Transporte

Los Medios de Transporte deberán ser igualmente conectados a tierra antes de proceder a la carga o descarga de líquidos.

Artículo 31°. - Condiciones de reparación en áreas Peligrosas

Al efectuar reparaciones dentro de las áreas Peligrosas se observara las normas siguientes:

a) Los equipos o Tanques que hayan contenido vapores que puedan

formar mezclas explosivas o inflamables serán obligatoriamente desgasificados mediante un proceso eficaz, antes de efectuar la entrada del personal para su inspección o reparación. Este personal debe ser siempre vigilado desde el exterior, con la finalidad de ser auxiliado en caso de siniestro. La autorización para la entrada en esos equipos o Tanques será dada por escrito por el responsable de la instalación.

b) Será prohibida en servicio normal la utilización de herramientas o aparatos que puedan producir chispas o llamas dentro de las áreas peligrosas. Cuando la utilización de tales herramientas o equipos sea absolutamente necesaria, se deberá proceder a la completa

renovación de la atmósfera del local hasta que se verifique que no existe ningún vestigio. La orden o autorización para utilizar tales herramientas o equipos debe ser dada por escrito por el jefe de la instalación.

- c) Como medida de precaución a la generación de cargas estáticas, esta prohibida la introducción de agua o cualquier liquido en los Tanques, cuando esta no sea hecha por las válvulas del fondo o por un tubo metálico que baje hasta el fondo.

Artículo 32º. - Adecuada iluminación a las áreas durante la operación

Una adecuada iluminación será suministrada a las áreas durante la operación normal. Asimismo la Instalación deberá tener suficiente iluminación para

una segura operación en caso de emergencia. La iluminación para operación en caso de emergencia y a prueba de explosión debe cumplir con las normas ISO o NFPA correspondiente.

Artículo 33º.- Adecuada iluminación nocturna de las vías

Es esencial para la operación nocturna una adecuada iluminación de las vías. Cuando tuberías o cables estén instalados a lo largo de las vías, se deberá instalar un sistema de protección. Los sistemas eléctricos deberán ser a prueba de explosión.

Artículo 34º. - Registros de los Medios de Transporte abastecidos

El Operador de una Planta de Abastecimiento debe llevar un registro de los Medios de

Transporte que se abastecen de ella, los cuales deben contar con la Constancia de Registro vigente emitida por el MEM o la DREM respectiva.

Artículo 35º. - Programas de Mantenimiento

El Operador de una Planta de Abastecimiento, Planta de Abastecimiento en Aeropuerto y Terminales debe contar con un programa Anual de Mantenimiento y Reparación.

Artículo 36º. - Remisión de información

El Operador de una Planta de Abastecimiento, Planta de Abastecimiento en Aeropuerto y Terminales, remitirá a OSINERG, su programa Anual de Mantenimiento y Reparación. La información se remitirá dentro de los quince (15) primeros días hábiles del mes de enero del año al que corresponde la programación.

Artículo 37º. - Relación de las unidades de Medios de Transporte suministradas

El distribuidor Mayorista y el Operador de una Planta de abastecimiento, remitirán trimestralmente al MEM y a OSINERG, la relación de los Medios de Transporte que hayan sido abastecidas por ellos durante ese periodo. La información se remitirá dentro de los cinco (5) primeros días hábiles del mes siguiente al trimestre informado, en los formatos y medios tecnológicos establecidos por dichas instituciones.

Artículo 38º. - Información de cambios en el Registro de Hidrocarburos

Las constancias de Registro emitidas por la DREM, deberán ser puestas en conocimiento del MEM en un plazo de veinticuatro (24) horas, con la finalidad de

inscribirlas en el Registro de Hidrocarburos. No procederá la inscripción de las constancias de registro otorgadas con prescindencia de los requisitos exigidos en el TUPA.

El MEM hará de conocimiento de OSINERG, de los Distribuidores Mayoristas y de los Operadores de Plantas de Abastecimiento, dentro de los primeros diez (10) días hábiles de cada mes, los cambios que se hayan producido, en el mes anterior, en el Registro de Hidrocarburos, para lo cual podrá utilizar cualquier medio. Asimismo el MEM, de considerarlo conveniente, podrá publicar el Registro de Hidrocarburos, a efectos que cualquier persona tenga acceso a dicha información.

Artículo 39º. - Información a entregar al MEM

El Operador de una Planta de Abastecimiento y Planta de Abastecimiento en Aeropuerto, remitirá mensualmente al MEM, la información sobre las existencias media mensual mínima y máxima, y volúmenes mensuales despachados de cada uno de los Combustibles Líquidos de cada Planta de Abastecimiento, mantenida por los Distribuidores Mayoristas. La información se remitirá dentro de los cinco (5) primeros días hábiles del mes siguiente al informado.

Artículo 40º. - Información a entregar al OSINERG

El Operador de una Planta de Abastecimiento y Planta de Abastecimiento en Aeropuerto remitirá mensualmente al OSINERG, la información sobre la existencia diaria y

media mensual mínima, los recibos diarios, así como el volumen diario y mensual despachado de cada uno de los Combustibles Líquidos por cada uno de los Distribuidores Mayoristas. La información se remitirá dentro de los cinco (5) primeros días hábiles del mes siguiente al informado, en los formatos y medios tecnológicos que OSINERG determine.

CAPITULO II

DISTRIBUIDOR MAYORISTA

Artículo 41°. - Condiciones Especiales

El Distribuidor Mayorista adquirirá los combustibles en el país o los importará, bajo la modalidad de compra que pacte con su suministrador.

Para operar en las diferentes Plantas de abastecimiento, el

Distribuidor Mayorista deberá contar con:

- Una oficina
- Equipos de seguridad
- Sistema telefónico y telefax
- Equipos de computo necesarios para interconectarse con OSINERG

**Artículo 42°. -
Obligaciones del
Distribuidor Mayorista**
El Distribuidor Mayorista debe:

- a) Efectuar el transporte terrestre desde la Planta de Abastecimiento hasta los Establecimientos de Venta al Público de Combustibles y Consumidores Directivos, actividad que podrá realizarla con unidades de transporte propias o contratadas a terceros, garantizando la entrega de Combustibles Líquidos y

- Otros Productos Derivados de los Hidrocarburos en las condiciones pactadas y punto de entrega declarado en la factura o guía de remisión. El punto de entrega deberá ser una instalación inscrita en el Registro de Hidrocarburos.
- b) Vender los Combustibles Líquidos y Otros Productos Derivados de los Hidrocarburos autorizados, a las personas dedicadas a la actividad de Comercialización de Hidrocarburos y Consumidores Directos que tengan inscripción vigente en el registro de Hidrocarburos.
 - c) Tener un volumen mínimo de ventas, a nivel nacional, de cuatrocientos veinte mil (420 000) barriles semestralmente, el que deberá ser alcanzado en un periodo no mayor de ciento ochenta (180) días

calendario de iniciadas las actividades, y que se verificara mensualmente.

- d) Mantener vigente la Póliza de seguro de responsabilidad Civil.

Artículo 43º. - Existencia de Combustibles

Únicamente los Productos y Distribuidores Mayoristas que tengan capacidad de almacenamiento propia o contratada deberán mantener en cada Planta de Abastecimiento, una existencia media mensual mínima de cada combustible almacenado, equivalente a quince (15) días calendario de su Despacho promedio de los últimos seis (6) meses calendario anteriores al mes del calculo de las existencias y en cada Planta de Abastecimiento una existencia mínima de cinco(5) días calendario del Despacho promedio en dicha Planta.

Para ambos casos se sobreentiende que las existencias se consideran netas descontando fondos.

Los Productos y Distribuidores Mayoristas que almacenen volúmenes de combustibles para efectos de lo establecido en el párrafo anterior en varias Plantas de Abastecimiento en la misma ciudad o área podrán sumar los volúmenes de cada combustible para cumplir con la existencia media mensual mínima. Para estos efectos, y sin perjuicio de la existencia de otras ciudades o áreas según pueda corresponder, entiéndase que están ubicadas en una en una misma ciudad, las Plantas de Abastecimiento localizadas en la Provincia de Lima y en la Provincia Constitucional del Callao.

Artículo 44º. - Disponibilidad de reservas de existencias

El MEM, mediante Resolución Ministerial esta facultado a autorizar única y exclusivamente a entidades del Estado Peruano a adquirir parte o toda la reserva que representa la referida existencia media mensual mínima fijando el plazo de duración de dicha adquisición. El precio de venta de los combustibles será el precio de venta al publico que tenga el Distribuidor Mayorista de acuerdo a sus practicas comerciales. En este caso los Distribuidores Mayoristas no serán pasibles de sanción alguna por no mantener la referida existencia media mensual mínima durante el plazo de vigencia de la citada autorización.

Artículo 45°. - Uso de tanques en común

Los Distribuidores Mayoristas que utilicen Tanques comunes contribuirán proporcionalmente al llenado del fondo y de las tuberías de los sistemas de recepción y despacho.

Artículo 46°. - Imposibilidad de Cumplimiento de Existencias

La imposibilidad de abastecimiento al Distribuidor Mayorista por caso fortuito o fuerza mayor, debidamente calificada por OSINERG, lo eximirá del cumplimiento de la obligación de mantener existencia media mensual mínima, en el mes de la ocurrencia.

Para tal efecto, de producirse el caso fortuito o fuerza mayor, este deberá ser comunicado al OSINERG en el plazo de setenta y dos (72) horas de ocurrido.

CAPITULO III

DISTRIBUIDOR MINORISTA

Artículo 47°. - Constitución

Cualquier persona natural o jurídica podrá constituirse como Distribuidor Minorista, siempre que cumpla con las disposiciones legales vigentes y las normas contenidas en el Reglamento de seguridad para el Transporte de Hidrocarburos o la norma que lo sustituya.

CAPITULO IV

POLIZAS DE SEGURO

Artículo 48°. - Responsabilidades

EL Operador de Plantas de Abastecimiento, Plantas de Abastecimiento en Aeropuertos, Terminales y el Consumidor Directo, deberá disminuir o controlar al máximo, los eventuales riesgos que la operación de la instalación represente.

Artículo 49°. - Vigencia de la Póliza de seguro de Responsabilidad Civil Extracontractual

El Operador de la Planta de Abastecimiento, Planta de Abastecimiento en

Aeropuertos, Terminales, Importador/Exportador, Distribuidor Mayorista, Distribuidor Minorista y Consumidor Directo, deberán mantener vigente la póliza de Seguro de Responsabilidad Civil Extracontractual, que cubra los daños a terceros, a sus bienes y daños al ambiente que pudieren ocurrir en las instalaciones que operen y por la manipulación de combustibles u otros productos derivados de los Hidrocarburos, expedida por una compañía de seguros establecida legalmente en el país, sin perjuicio de otras pólizas que pudieran tener.

Artículo 50°. - Montos del Seguro de Responsabilidad Civil

Los montos mínimos de dicho seguro de responsabilidad civil, expresado en Unidad Impositiva Tributaria (UIT)

vigente, a la fecha de tomar o renovar la póliza, serán los establecidos en la Resolución que para tales efectos establezca el MEM.

TITULO QUINTO

NORMAS DE CALIDAD Y PROCEDIMIENTOS DE CONTROL VOLUMÉTRICO

Artículo 51°. - Calidad de los Combustibles

La clasificación, características o especificaciones y estándares de calidad de los Combustibles Líquidos y Otros Productos Derivados de los Hidrocarburos, de origen nacional o importado deberán cumplir con la última versión de las normas NTP respectivas, y par aquello no previsto en las normas citadas,

deberán cumplir con la Norma ASTM respectiva.

En el caso de normas NTP aprobadas con posterioridad a la vigencia del presente Reglamento, el MEM establecerá la fecha en que serán aplicadas.

Artículo 52°. - Unidades de medida

Las unidades de medida que deben utilizarse para indicar las características y las transacciones de los Combustibles Líquidos Y Otros Productos Derivados de los Hidrocarburos, deberán expresarse en Metros Cúbicos, Litros (acompañado de su equivalencia en barriles o galones) o unidades de peso, según corresponda.

La presente disposición será aplicable progresivamente, pudiendo el MEM dictar las normas complementarias necesarias.

Artículo 53º. - Coloración de Gasolinas

La coloración de las gasolinas evita su adulteración. Su color debe ser autorizado mediante Resolución Directoral. En el caso que una Refinería o un Distribuidor Mayorista, por razones técnicas o comerciales, decidiera cambiar la coloración de las mismas deberá previo a su comercialización, solicitar su autorización.

Artículo 54º. - Uso de marcadores sensibles

A fin de evitar la adulteración de combustibles para uso motor, las empresas productoras, o Distribuidores Mayoristas que importen combustibles deberán adicionar al kerosene, Diesel 1 u otro producto que OSINERG determine y que por su precio se pueda utilizar para adulteración, productos

químicos marcadores o trazadores que sean detectables mediante reacción colorimétrica, debiendo sus características y métodos de detección estar aprobados y autorizados por el MEM.

Cada persona que participa en la comercialización asume la responsabilidad por el control que sea necesario para cumplir con esta obligación.

Artículo 55º. - procedimiento de muestreo para el control de calidad

Cuando la ejecución de pruebas rápidas de control de calidad, tal como detección visual o mancha aceitosa, arrojen resultados positivos o dudosos sobre la calidad del combustibles, estos deben ser verificados por un análisis completo a cargo de un laboratorio reconocido, y establecer la responsabilidad del caso. Para este fin, se

deberá proceder de la siguiente forma:

- a) Para las muestra se utilizaran recipientes limpios y con una capacidad no menor de un (1) galón o cuatro (4) litros, cuyas tapas deberán cerrar herméticamente el envase con objeto de evitar la evaporación de las fracciones livianas de Combustible. Dichos envases deberán estar rotulados indicando la fecha, hora, tipo de producto, autoridad que interviene y establecimiento de donde procede la muestra.
- b) Las tapas de los envases que se utilicen para el muestreo serán convenientemente protegidas con cinta de papel engomado, las que serán firmadas por la autoridad y el

representante del establecimiento de donde procede la muestra.

c) La autoridad competente, tomara no menos de tres (3) muestras ni más de cinco(5) muestras de un (1) galón o cuatro(4) litros cada una, directamente de los surtidores o Tanques, las que se distribuirán de la forma siguiente:

- Una (1) o más muestras serán sometidas a los análisis correspondientes.
- Una (1) muestra quedara para fines de dirimencia en poder de la autoridad competente.
- Una (1) muestra quedara en poder del responsable del establecimiento.

Sin perjuicio de lo indicado anteriormente, la autoridad competente podrá realizar el procedimiento de

muestreo sin la ejecución de pruebas rápidas.

Artículo 56º. - Cilindros Patrones

La Planta de Abastecimiento y Planta de Abastecimiento en Aeropuertos deberán tener Cilindro Patrón o Serafín calibrados por el Laboratorio Nacional de Metrología del INDECOPI o por una empresa de servicios metrologicos, de acuerdo a la NTP vigente.

La calibración tendrá una validez máxima de dos (2) años calendario, salvo que el Cilindro Patrón presente signos de abolladuras o deterioro, que obligara a una nueva calibración o reemplazo de este.

Artículo 57º. - Calibración de equipos

Los Operadores de las Plantas de Abastecimiento y

Plantas de Abastecimiento en aeropuertos deberán efectuar cada seis (6) meses como mínimo, la calibración de sus equipos de medición y llevar un registro de sus resultados.

TITULO SEXTO

**IDENTIFICACIÓN E
INFORMACIÓN DE LOS
PRECIOS DE LOS
COMBUSTIBLES
LIQUIDOS
Y OTROS PRODUCTOS
DERIVADOS DE LOS
HIDROCARBUROS**

**Artículo 58° -
Identificación de
Combustibles y Otros
Productos derivados de los
Hidrocarburos**

Los Distribuidores Mayoristas, deberán identificar los Combustibles y Otros Productos Derivados de los Hidrocarburos que comercializan en los documentos que se emplean para su comercialización, para su publicidad y en los lugares de almacenamiento o venta al público, en la forma que a continuación se indican:

- a) **GASOLINA:** Gasolina para uso automotor con referencia al número de Octavo Research(ROn).
- b) **KEROSENE:** Kerosene.
- c) **DIESEL:** Petróleo Diesel para uso motor industrial, con referencia al número de grado de establecimiento en la NTP correspondiente.
- d) **PETRÓLEO INDUSTRIAL:** Combustible residual, con referencia al número de grado establecido en la NTP correspondiente.
- e) **LUBRICANTE:** nombre asignado por el fabricante, seguido por la sigla SAE y el grado correspondiente (caso de uso motor) o ISO y el grado correspondiente(caso de uso industrial).
- f) **GRASA LUBRICANTE:** El nombre asignado por el fabricante, con referencia al grado NLGI
- g) **GASOLINA DE AVIACIÓN:** Gasolina de uso en aviación, con referencia al número de octanaje(OCTANO AVIACIÓN).
- h) **TURBO:** Combustible para el uso en turbinas de aviación y su correspondiente tipo establecido en la NTP correspondiente.
- i) **MARINE FUELS:** combustibles de uso marino. Las siglas MF o IFO, con referencia al número de grado establecido en la NTP correspondiente.
- j) **ASFALTO O BREA:** Asfaltos o Brea, con referencia al tipo establecido en las normas oficiales vigentes.

- k) **SOLVENTES:** El nombre del solvente y grado, en caso de tenerlo.
- l) **ACEITE PARA TRANSFORMADORES:** Aceite para transformadores: y el grado correspondiente.
- m) **INSUMOS QUÍMICOS:** Nombre del Insumo químico.

Artículo 59º. Precios

Los precios relacionados con petróleo crudo y los productos derivados se rigen por la oferta y la demanda, de acuerdo al Artículo 77º de la Ley N° 26221, Ley Orgánica de Hidrocarburos.

Artículo 60º. - Exhibición de precios y horarios de atención

Los Distribuidores Mayoristas de Combustibles Líquidos y Otros Productos

Derivados de los Hidrocarburos están obligados a colocar los precios por galón de los Combustibles que expendan, en lugares visibles.

Asimismo, deberán exhibir el horario de atención al público, desde el lugar que permita su fácil apreciación.

Los Distribuidores Mayoristas deberán indicar en el comprobante de pago, la temperatura en que se encuentren los Combustibles Líquidos.

TÍTULO SÉPTIMO

AUTORIZACIONES Y REGISTROS

**CAPITULO I
PLANTAS DE ABASTECIMIENTO,
PLANTAS DE ABASTECIMIENTO EN AEROPUERTOS,**

TERMINALES Y CONSUMIDORES DIRECTOS

Artículo 61º. - Trámite para la obtención del Informe Técnico Favorable

El interesado realizará ante OSINERG un único trámite para obtener el Informe Técnico Favorable respectivo, que comprende desde el proyecto del diseño de las obras hasta su construcción.

Para efectos, el interesado deberá presentar la documentación técnica siguiente:

1. - Memoria Descriptiva del Proyecto, incluyendo los sistemas y equipos de seguridad.
2. - Especificaciones Técnicas de construcción y de materiales.
3. - Planos de instalaciones para atraque de naves, líneas submarinas, brazos de carga,

muelles y facilidades para atención a naves y barcasas, si fuera el caso.

4. - Cronograma de ejecución del proyecto.

5. - Plan de Contingencias para la etapa de instalación, de las Plantas de Abastecimiento, Plantas de Abastecimiento en Aeropuertos y Terminales.

6. - Planos:

6.1. - De ubicación en escala 1:500, con indicación, según sea el caso, de distancias a calles, pistas, veredas, vías de ferrocarril, carreteras, postes y torres que conduzcan cables de media y alta tensión, estaciones y subestaciones eléctricas, centros de transformación y transformadores eléctricos u otras instalaciones donde pueda existir fuego abierto, así como semáforos indicando la sección vial.

6.2. - De Situación, para las instalaciones en tierra, en escala 1:5000, con indicación

de centros asistenciales, religiosos, educacionales, mercados, cines, teatros, restaurantes, centros comerciales, lugares de patrimonio cultural, reservas nacionales, zonas militares y policiales, comisarías, establecimientos penitenciarios, lugares de espectáculos públicos, edificios u otras instalaciones.

6.3. - De Distribución en escala 1:100, señalando las partes integrantes, aplicables al proyecto, tales como y según sea el caso, zonas de Tanque, Tanques con sus respectivas capacidades, cercos, acceso, estacionamiento, oficinas, estaciones de bombeo, ventilaciones, Islas, Surtidores y dispensadores, zonas de lubricación, aire comprimido, oficinas y otros contemplados para los diferentes servicios, según corresponda.

6.4. - Diagramas de proceso de los sistemas requeridos para las instalaciones para almacenamiento de Combustibles como: sistemas de transferencia de los Combustibles, sistemas de tratamiento de drenajes y recuperación de Combustibles, sistemas de recuperación de vapores de gasolina, sistemas de contraincendio, sistemas de automatización, si fuera el caso.

6.5. - Planos de obras civiles en escala 1:100, aplicables al proyecto, como: explanaciones, pistas, veredas, drenaje pluvial, fundaciones de tanques y equipos, edificaciones, accesos, drenaje industrial y sanitarios y otros planos de obras especiales.

6.6. - Planos de obras metalmeccánicas, aplicables al proyecto como: Tanques de almacenamiento de líquidos, tuberías para transferencia de

líquidos, montaje de equipos de bombeo, montaje de equipos de tratamiento, generación de vapor y otros planos de obras especiales.

6.7. - Planos de obras eléctricas e instrumentación, aplicables al proyecto, como: diagramas unifilares eléctricos, sistemas de protección atmosférica y puesta a tierra, red de cables de energía, red de iluminación exterior, sistemas de generación eléctrica.

6.8. - Planos de instalación de Tanques, tuberías y accesorios.

6.9. - Planos de circulación, señalando los recorridos de ingresos y salidas a la Planta de Abastecimiento, Plantas de Abastecimiento en Aeropuerto o Terminales, y de acceso y salida a los Tanques de despacho.

6.10. - Planos de sistemas de seguridad contra incendios, a escala 1:100.

OSINERG establecerá en su TUPA, la documentación administrativa que el interesado deberá adjuntar a la documentación técnica.

Artículo 62°.- Calificación de Profesionales y presentación de planos

El proyecto deberá ser desarrollado por profesionales en la especialidad correspondiente, colegiados, hábiles y con la experiencia en la ejecución de proyectos similares. Las especialidades de los profesionales, serán acordes con la parte del proyecto que ellos desarrollen.

Los planos que se requieran presentar a OSINERG para el diseño y construcción deben ser firmados por el interesado o su representante legal, y un profesional colegiado.

Artículo 63°.- Certificado de Diseño de Obras

Previa evaluación, OSINERG emitirá el Certificado de Diseño de Obras en un plazo máximo de veinte(20) días hábiles contados desde la presentación de la solicitud. De existir observaciones al proyecto, éstas deberán ser comunicadas en un plazo igual, debiendo el interesado subsanarlas en un plazo máximo de treinta (30) días hábiles contados desde la notificación. Dicho plazo podrá ser prorrogado a solicitud del interesado por treinta(30) días hábiles más; vencidos los plazos el procedimiento incurrirá al abandono.

Artículo 64°.- Licencia de Construcción

Para obtener la licencia de construcción de los establecimientos señalados en el presente capítulo, el interesado deberá presentar a la

Municipalidad Distrital
correspondiente,
adicionalmente a los requisitos
que dicho organismo exija, la
copia del Certificado de Diseño
de Obras emitido por el
OSINERG.

Artículo 65°. -
**Cronograma de Actividades y
realización de pruebas**

Obtenida la Licencia de
Construcción, el interesado
presentará a OSINERG copia
de la Licencia y el cronograma
de las actividades de
construcción e instalación,
precisando la fecha en que se
realizarán las pruebas de los
Tanques, tuberías y demás
equipos, a efectos que dicho
Organismo realice la
verificación correspondiente.
Sin perjuicio de lo indicado
anteriormente, el interesado y
OSINERG podrán acordar una
fecha para la verificación de
dichas pruebas, la misma que
no deberá ser diferida en más

de noventa (90) días hábiles de
la fecha indicada en el
cronograma. Dichas pruebas
deberán constar en un acta que
levantará OSINERG en
presencia del interesado.

De existir observaciones, el
interesado y OSINERG podrán
acordar una nueva fecha para la
verificación de las citadas
pruebas.

**Artículo 66°.- Emisión de
Informe Técnico Favorable**

Concluida la construcción e
instalación, OSINERG emitirá,
si corresponde, el Informe
Técnico Favorable del
establecimiento.

Artículo 67°. - **Licencia
Municipal de Funcionamiento**

Para obtener la Licencia
Municipal de Funcionamiento,
el interesado deberá presentar a
la Municipalidad Distrital
correspondiente,
adicionalmente a los requisitos
que dicho órgano exija, la copia

del Informe Técnico Favorable
de los establecimientos emitido
por el OSINERG.

Artículo 68°. - **Solicitud
de Constancia de Registro**

Obtenida la Licencia
Municipal, el interesado
solicitará al MEN o DREM,
según corresponda, la
Constancia de Registro, para lo
cual deberá presentar copia del
Informe Técnico Favorable,
copia de la Licencia expedida
por la Municipalidad y copia de
la Póliza de Seguros de
Responsabilidad Civil
Extracontractual. Asimismo,
deberá presentar copia del
permiso otorgado por DICAPI
o copia de la autorización
otorgada por la administración
del Aeropuerto, según sea el
caso.

Con la documentación
presentada el MEN o la DREM,
según corresponda emitirá la
Constancia de registro
respectiva, en un plazo máximo

de cinco (5) días hábiles contados desde la fecha de presentación de la solicitud.

Artículo 69º. - Operación de Plantas de Abastecimiento y Terminales

Para que las Plantas de Abastecimiento y terminales operen deberán tener la Constancia de registro y la Licencia Municipal de Funcionamiento y en los casos que cuenten con facilidades para acomodamiento y atención a naves o barcazas, deberán tener adicionalmente la autorización de la Capitanía de Puertos.

Artículo 70º. - Modificación de Instalaciones

El proyecto de modificación de las instalaciones o equipamiento de un Establecimiento, modificara la data del Registro de Hidrocarburos, en consecuencia seguirá el procedimiento

indicado en los artículos precedentes del presente Capítulo.

CAPITULO II

OPERACIONES DE PLANTAS DE ABASTECIMIENTO, PLANTAS DE ABASTECIMIENTO EN AEROPUERTOS Y TERMINALES

Artículo 71º. - Requisitos de Obtención de registros

Para obtener el registro como Operador de una Planta de Abastecimiento, Planta de Abastecimiento de Aeropuertos o Terminales, excepto para aquellos que se registraron de conformidad con lo establecido en el Capítulo I del presente Título, el interesado deberá presentar una solicitud al

MEM, acompañada de lo siguiente:

- a) Nombre, nacionalidad y domicilio legal.
- b) Documento que acredite al representante legal o apoderado, si fuera el caso.
- c) Copia del testimonio de Constitución Social si se trata de persona jurídica o copia de la Libreta Electoral o del Carne de Extranjería si se trata de persona natural.
- d) Licencia Municipal de Funcionamiento otorgada por la Municipalidad Provincial correspondiente.
- e) Copia del contrato de arrendamiento o del contrato de servicio u otra modalidad similar de contratación, que acredite la operación de la Planta de Abastecimiento, Planta de Abastecimiento en Aeropuerto o Terminal.
- f) Autorización de la Dirección General de

Capitanía y guardacostas cuando corresponda.

Artículo 72º. - Emisión de Constancia de Registro

De no existir observaciones a la documentación presentada de conformidad con el artículo anterior, el MEM emitirá la Constancia de Registro en un plazo no mayor de 10 días hábiles contados desde la presentación de la referida documentación.

CAPITULO III

IMPORTADOR/EXPORTADOR

Artículo 73º. - Requisitos para

Importador/Exportador
El Importador/Exportador, a efectos de inscribirse en el Registro de Hidrocarburos,

deberá presentar una solicitud indicando y adjuntando lo siguiente:

- a) Nombre, nacionalidad y domicilio legal.
- b) Documento que acredite al representante legal o apoderado, si fuera el caso.
- c) Copia del Testimonio de Constitución Social.
- d) Póliza de Seguro de Responsabilidad Civil.

Asimismo, deberá comunicar al MEM, cada vez que ingrese al país petróleo o combustible líquido o productos derivados de los Hidrocarburos, indicando los volúmenes a importar, así como la identificación de los mismos adjuntando la autorización otorgada por ADUANAS del ingreso y salida del Combustible y Otro Producto Derivado de los Hidrocarburos.

CAPITULO IV

DISTRIBUIDOR MAYORISTA

Artículo 74º. - Requisitos para su calificación

- a) Nombre, nacionalidad y domicilio legal.
- b) Documento que acredite al representante legal o apoderado, si fuera el caso.
- c) Copia del Testimonio de Constitución Social.
- d) Acreditar experiencia técnica para ejecutar tales actividades.
- e) Contrato de suministro de combustible o documento parra las empresas de refinación que se constituyan como Distribuidor Mayorista.

- f) Póliza de Seguro de responsabilidad Civil.

Artículo 75°. - Emisión de Constancia de Registro

De no existir observaciones a la documentación presentada de conformidad con el artículo anterior, el MEM emitirá la Constancia de Registro en un plazo no mayor de diez (10) días hábiles contados desde la presentación de la referida documentación. Se emitirá Constancia de Registro por cada Planta de Abastecimiento de donde se despache el Combustible.

CAPITULO V

**DISTRIBUIDOR
MINORISTA**

**Artículo 76°. -
Requisitos para la
obtención del Registro**

Para obtener el Registro como Distribuidor Minorista, el interesado deberá presentar una solicitud al MEM o DREM, según corresponda, acompañando lo siguiente:

1. Nombre, nacionalidad y domicilio legal.
2. Informe Técnico Favorable del OSINERG del Camión Cisterna o Camión Tanque o copia de la Constancia de Registro vigente del Medio de Transporte a ser utilizado.
3. Tarjeta de Propiedad.
4. Tarjeta de Cubicación.

Artículo 77°. - Emisión de Constancias de Registro

De no existir observaciones a la documentación presentada de conformidad con el artículo anterior, el MEM o la DREM según corresponda, emitirá la Constancia de Registro en un plazo no mayor de diez (10) días hábiles contados desde la presentación de la referida documentación.

Asimismo, el Camión Cisterna o Camión Tanque calificado como el medio que utiliza el Distribuidor Minorista para realizar su actividad de comercialización, no podrá ser objeto de inscripción en el Registro de Hidrocarburos para realizar simultáneamente el servicio de transporte.

CAPITULO VI

CONSTANCIA DE REGISTRO

Artículo 78º. - Derechos que otorga la Constancia de Registro

La Constancia de Registro permitirá que el interesado pueda operar Plantas de Abastecimiento, Plantas de abastecimiento en aeropuertos, Terminales e instalaciones de Combustibles de Consumidores Directos, así como permitirá la comercialización de Combustibles Líquidos por parte de Distribuidores Mayoristas, Distribuidores Minoristas e Importadores/Exportadores, según corresponda. Asimismo, permitirá al Consumidor Directo a adquirir de los Distribuidores Mayoristas los Combustibles que han sido autorizados.

La Constancia de Registro sólo faculta al usuario a adquirir para el establecimiento, los Combustibles indicados en esta.

TITULO OCTAVO

INFORMACIÓN

Artículo 79º. - Información a proporcionar

Los Operadores de las Plantas de Abastecimiento, Plantas de Abastecimiento en Aeropuertos, Terminales, los Consumidores Directos, los Distribuidores Mayoristas, los Importadores/Exportadores y los Distribuidores Minoristas, están obligados a proporcionar la información necesaria para el cumplimiento de las funciones de las autoridades competentes, en la oportunidad, formatos y

medios tecnológicos que estas autoridades determinen.

Los Distribuidores Mayoristas y Distribuidores Minoristas remitirán mensualmente al OSINERG la información de cada uno de los Combustibles Líquidos y Otros Productos Derivados de los Hidrocarburos de su propiedad en cada Planta de Abastecimiento, que a continuación se señala:

- a) Volúmenes diarios de venta, diferenciando las ventas realizadas de sus propias existencias almacenadas de aquellas realizadas de los combustibles adquiridos en propiedad de otro Distribuidor Mayorista en el punto de despacho de la Planta de Abastecimiento.
- b) Transferencias entre Plantas de Abastecimiento y los destinatarios de las mismas.

- c) Recibos diarios y los orígenes de los mismos.
- d) Existencia diaria inicial y la media mensual mínima.

La información se remitirá dentro de los cinco (5) primeros días hábiles del mes siguiente al informado, en los formatos y medios tecnológicos que OSINERG determine.

El Distribuidor Mayorista deberá informar al Operador de la Planta de Abastecimiento, sobre los cambios producidos en el volumen de su propiedad, como consecuencia de ventas realizadas a otros Distribuidores Mayoristas.

Artículo 80°. - Información de las características de los Combustibles

Los Distribuidores Mayoristas, están obligados a informar al MEM, cada uno

de los Combustibles Líquidos y Otros Productos Derivados de los Hidrocarburos que comercialicen, detallando su clasificación, características y especificaciones.

TITULO NOVENO

SUPERVISIÓN

Artículo 81°. - Supervisión

Si en el proceso de supervisión, OSINERG detectara el incumplimiento de las normas de operación, seguridad y medio ambiente, estará facultado a exigir el cumplimiento de dichas normas, sin perjuicio de las sanciones administrativas que correspondan.

Artículo 82°. - Intercambio de información

OSINERG podrá cruzar la información proporcionada

por las personas que actúan en el proceso de comercialización de Combustibles Líquidos, a fin de fiscalizar que las actividades de comercialización se realicen conforme a las autorizaciones y registro vigente otorgados por el MEM y las DREM.

TITULO DECIMO

INFRACCIONES Y SANCIONES

Artículo 83°. - Aplicación de sanciones

Las sanciones por las infracciones contempladas en el presente Reglamento serán determinadas por el OSINERG.

Sin perjuicio de las responsabilidades civiles o penales a que hubiere lugar, se considera infracción sanciones legales y técnicas contenidas en el presente Reglamento.

DISPOSICIONES TRANSITORIAS

Primera.- Los Distribuidores Mayoristas contarán con un plazo de ciento ochenta (180) días calendario, contados a partir de la vigencia del presente Reglamento para dar cumplimiento a las disposiciones que se establecen en el Capítulo Segundo del Título IV, con excepción de lo dispuesto en el inciso a) del Artículo 43º del presente. Transcurrido dicho plazo sin que cumplan con las disposiciones contenidas en el referido Capítulo, se revocará la inscripción en el Registro de Hidrocarburos.

Segunda.- Los Distribuidores Mayoristas a efectos de cumplir con lo dispuesto en el inciso a) del-

Artículo 42º del presente Reglamento, dispondrán de los plazos siguientes:

- Seis (6) meses contados a partir de la vigencia del presente Reglamento, para efectuar el transporte terrestre de Combustibles Líquidos y Otros Productos Derivados de los Hidrocarburos en las provincias donde están ubicadas las Plantas de Abastecimiento.
- Seis (6) meses contados a partir del vencimiento del plazo anterior, para efectuar el transporte terrestre de Combustibles Líquidos y Otros Productos Derivados de los Hidrocarburos en los departamentos donde están ubicadas las Plantas de Abastecimiento.
- Seis (6) meses contados a partir del vencimiento del plazo anterior para

efectuar el transporte terrestre de Combustibles Líquidos y Otros Productos Derivados de los Hidrocarburos a nivel nacional.

Tercera.- Al 1 de octubre de 2002, los sistemas de despacho a Medios de Transporte Terrestre para Hidrocarburos Líquidos Clase I y Clase II, deberán ser de carga por el fondo con sistema de recuperación de vapores, excepto aquellos que normalmente son despachados a temperaturas por encima de la ambiental. En este sentido, los Operadores de Plantas de Abastecimiento atenderán únicamente a los Medios de Transporte Terrestre que tengan instalado el sistema de llenado por la parte inferior y sistema de recuperación de vapores.

Asimismo, a partir de la referida fecha, la aplicación de aditivos al combustible debe realizarse exclusivamente utilizando dosificaciones conectados con la línea de instalaciones fijas en las Plantas de Abastecimiento.

Cuarta.- Al 1 de octubre de 2002, las Plantas de Abastecimiento existentes deberán tener instalado el sistema de quemado o de procesamiento a que se refiere el Artículo 13º del presente Reglamento.

DISPOSICIONES COMPLEMENTARIAS

Primera.- Los Distribuidores Mayoristas, Consumidores Directos y Distribuidores Minoristas deberán cumplir las normas para control de ordenes de pedido que emitirá OSINERG.

Segunda.- La DGH o DREM podrán revocar cualesquiera de las autorizaciones e inscripciones otorgadas, si se detectara violación de la reglamentación vigente o en caso que exista falsedad en los reportes o informes sobre los que se ha basado la autorización e inscripción.

Tercera.- Los Operadores de Planta, los Distribuidores Mayoristas y Distribuidores Minoristas, no deberán expender Combustibles

Líquidos y Otros Productos Derivados de los Hidrocarburos a Consumidores Directos, Transportistas y Otras Personas que realizan Actividades de Comercialización de Combustibles Líquidos y Otros Productos Derivados de los Hidrocarburos que no se encuentren con inscripción vigente en el Registro de Hidrocarburos.

DISPOSICIÓN FINAL

Única.- Derogase la Resolución Ministerial N° 401-2001-EM/VME.

ANEXO 09

ERCADO DE LA SIERRA CENTRAL

LISTADO DE GRIFOS Y/ O ESTACIONES DE SERVICIOS DE LA SIERRA CENTRAL

I HUANCAVELICA

RAZON SOCIAL	DIRECCION	DISTRITO	PROVINCIA	DEPARTAMENTO	CARACTERISTICA DEL ESTABLECIMIENTO	IDENTIFICACION
DEMETRIO MARTINEZ HUAMAN (SERVICENTRO SAN JUAN)	AV. ANDRES AVELINO CACERES N° 951	HUANCAVELICA	HUANCAVELICA	HUANCAVELICA	ESTACION DE SERVICIO	INDEPENDIENTE
ESTACION DE SERVICIOS ESPINOZA ORE HNOS S.R.LTDA.	AV. LOS INCAS S/N - SANTA ANA	HUANCAVELICA	HUANCAVELICA	HUANCAVELICA	ESTACION DE SERVICIO	SHELL
GRIFO SAN FRANCISCO E.I.R.L.	AV. LOS INCAS S/N - BARRIO SANTA ANA	HUANCAVELICA	HUANCAVELICA	HUANCAVELICA	GRIFO	INDEPENDIENTE
FERNANDA CUBA VDA. DE CASTILLO (GRIFO ESMERALDA)	AV. ANDRES AVELINO CACERES N° 112	HUANCAVELICA	HUANCAVELICA	HUANCAVELICA	GRIFO	MOBIL
ARTURO QUISPÉ QUISPÉ	JR. HUANCAYO S/N	HUANCAVELICA	HUANCAVELICA	HUANCAVELICA	GRIFO	INDEPENDIENTE
COMERCIAL GUILLERMO E.I.R.L.	JR. DE LA UNION N° 112	LIRCAY	ANGARAES	HUANCAVELICA	GRIFO	INDEPENDIENTE
ANTONIO MARTINEZ HUAMAN	AV. MARISCAL CACERES S/N. - TANCARPUQUIO	HUANCAVELICA	HUANCAVELICA	HUANCAVELICA	GRIFO	INDEPENDIENTE

II HUANUCO

RAZON SOCIAL	DIRECCION	DISTRITO	PROVINCIA	DEPARTAMENTO	CARACTERISTICA DEL ESTABLECIMIENTO	IDENTIFICACION
GRIFO CHASQUI E.I.R.L.	CARRETERA CENTRAL LIMA HUANUCO KM. 384, PREDIO CHA	AMBO	AMBO	HUANUCO	GRIFO	INDEPENDIENTE
GRIFO SANTA ANA E.I.R.L.	CARRETERA CENTRAL KM. 18 HUANUCO-LIMA	AMBO	AMBO	HUANUCO	GRIFO	INDEPENDIENTE
TIMOTEO JANAMPA CHAMORRO (GRIFO SIEMPRE ADELANTE)	CARRETERA CENTRAL HUANUCO - AMBO KM. 23.5	AMBO	AMBO	HUANUCO	GRIFO	INDEPENDIENTE
TEOFILO CHAVEZ ARZAPALO S.A.	CARRETERA CENTRAL HUANUCO-AMBO Km. 23	AMBO	AMBO	HUANUCO	GRIFO	INDEPENDIENTE
ROBERTO VALENZUELA GASTELU	CARRETERA CENTRAL KM. 383 - HUAYLLA	HUAYLLA	AMBO	HUANUCO	GRIFO	INDEPENDIENTE
LORENZO ARGANDONA AVILA	CARRETERA CENTRAL KM. 0 PUEBLO DE CHACAPAMPA	SAN RAFAEL	AMBO	HUANUCO	ALMACENAMIENTO RURAL EN CILINDROS	INDEPENDIENTE
YOLANDA PASQUEL VDA. DE LOARTE	JR. COMERCIO S/N DE LA CIUDAD DE LA UNION	LA UNION	DOS DE MAYO	HUANUCO	GRIFO	SHELL
ESTACION DE SERVICIOS PASTOR S.R.L.	MARGEN DERECHA INTERREGIONAL FEDERICO BASADRE	AMARILIS	HUANUCO	HUANUCO	ESTACION DE SERVICIO	INDEPENDIENTE
GRIFO DURAND S.A.	CARRETERA HUANUCO-TINGO MARIA KM.3.5	AMARILIS	HUANUCO	HUANUCO	ESTACION DE SERVICIO	INDEPENDIENTE
ZOILA PORTOCARRERO REVOREDO	CARRETERA CENTRAL KM. 5 HUANUCO-TINGO MARIA	AMARILIS	HUANUCO	HUANUCO	ESTACION DE SERVICIO	INDEPENDIENTE
SERVICENTRO AVILA E.I.R.L.	CARRETERA HUANUCO - TINGO MARIA KM. 0+500 Y CALLE B	AMARILIS	HUANUCO	HUANUCO	ESTACION DE SERVICIO	INDEPENDIENTE
GRIFO AMARILIS S.R.LTDA.	AV. ESTEBAN PAVLETICH N°816	AMARILIS	HUANUCO	HUANUCO	GRIFO	INDEPENDIENTE
CELESTINO G. SALVADOR SANCHEZ	AV. ESTEBAN PAVLETICH N° 632 SECTOR 3-SAN LUIS	AMARILIS	HUANUCO	HUANUCO	GRIFO	INDEPENDIENTE
INVERSIONES P&M S.R.L. (ANTES:SERVICENTRO RAMOS E.I.R.L.)	CARRETERA HUANUCO PUCALLPA KM. 5 (VERF. ITF C. HCO.	AMARILIS	HUANUCO	HUANUCO	GRIFO	SHELL
INPROSAM S.A.	KM. 1 CARRETERA HUANUCO PUCALLPA (URB. SANTA ELEN.	AMARILIS	HUANUCO	HUANUCO	ESTACION DE SERVICIO	TEXACO
FRANKLIN DURAND SANCHEZ (ESTACION DE SERVICIO DURAN)	AV. 2 DE MAYO No. 293-297	HUANUCO	HUANUCO	HUANUCO	ESTACION DE SERVICIO	INDEPENDIENTE
MARIA LUISA LEON MARTEL	ASOCIACION DE VIVIENDA SANTA VICTORIA MZ. A LTS. 1 Y 2	HUANUCO	HUANUCO	HUANUCO	GRIFO	INDEPENDIENTE
JULIA LEON DE ALVA	CARRETERA CENTRAL HUANUCO LIMA KM.5	HUANUCO	HUANUCO	HUANUCO	GRIFO	INDEPENDIENTE
RAUL CIPRIANO TUCTO - GRIFO "RAULITO"	JR. INDEPENDENCIA N° 219	HUANUCO	HUANUCO	HUANUCO	GRIFO	INDEPENDIENTE
GRIFO LA PERRICHOLI S.R.LTDA.	JR. HUALLAYCO N° 1772	HUANUCO	HUANUCO	HUANUCO	GRIFO	INDEPENDIENTE
SERVICIOS M.A.C. E.I.R.L.	URB. SANTA SERAFINA MZ. E LOTES 1,2 Y 3	HUANUCO	HUANUCO	HUANUCO	GRIFO	INDEPENDIENTE
SERVICENTRO "EL TREBOL" S.A.C.	JR. 28 DE JULIO N° 300-308	HUANUCO	HUANUCO	HUANUCO	ESTACION DE SERVICIO	MOBIL
INVERSIONES D & D S.R.L.	JR. DOS DE MAYO CUADRA 2 Y JR. PROLONGACION ABTAO S	HUANUCO	HUANUCO	HUANUCO	GRIFO	MOBIL
JULIA LEON DE ALVA	JR. LIBERTAD N° 620 Y PROLONGACION ABTAO	HUANUCO	HUANUCO	HUANUCO	GRIFO	SHELL
MEDARDO NOLBERTO ARIAS CALLUPE	JR. HUALLAYCO N° 2200	HUANUCO	HUANUCO	HUANUCO	GRIFO	SHELL
ANTONIO ANDRES RIOS	JIRON MAYRO N° 317	HUANUCO	HUANUCO	HUANUCO	GRIFO	SHELL
ESTACION DE SERVICIO DELTA E.I.R.L. (ANTES SERVICENTRO SAN MAR	CARRETERA CENTRAL KM. 2.5 CAYHUAYNA	HUANUCO	HUANUCO	HUANUCO	ESTACION DE SERVICIO	TEXACO
EMIGIDIO ESPINOZA OSCANOVA	CARRETERA CENTRAL KM.10, HUANUCO - TINGO MARIA	ANTA MARIA DEL VAL	HUANUCO	HUANUCO	GRIFO	INDEPENDIENTE
FORTUNATO CONTRERAS BRAVO (ESTACION DE SERVICIO SANTA CAT	CARRETERA MARGINAL KM. 54 - AUCAYACU	ANTA MARIA DEL VAL	LEONCIO PRADO	HUANUCO	ESTACION DE SERVICIO	INDEPENDIENTE
SERVICENTRO INTER REGIONAL S.R.L.	CARRETERA MARGINAL TINGO MARIA - PUCALLPA KM. 4.5 S	ANTA MARIA DEL VAL	LEONCIO PRADO	HUANUCO	GRIFO	INDEPENDIENTE
INVERSIONES ARIAS S.A.	AV. ENRIQUE PIMENTEL CON LA AV. SVEN ERICKSON LT 120	RUPA RUPA	LEONCIO PRADO	HUANUCO	GRIFO	INDEPENDIENTE
SERVICENTRO JHARUMI E.I.R.LTDA	AV. AMAZONAS N° 628	RUPA RUPA	LEONCIO PRADO	HUANUCO	GRIFO	INDEPENDIENTE
TEOBALDO PANTOJA AROSTEGUI	CARRETERA TINGO MARIA-PUCALLPA KM.1.1	RUPA RUPA	LEONCIO PRADO	HUANUCO	GRIFO	INDEPENDIENTE
GRIFO HERMANOS ESPINOZA S.A.	AV. ENRIQUE PIMENTEL N° 116	RUPA RUPA	LEONCIO PRADO	HUANUCO	GRIFO	MOBIL
SERVICOR S.R.L.	JR. AGUAYTIA N° 385	RUPA RUPA	LEONCIO PRADO	HUANUCO	ESTACION DE SERVICIO	SHELL

III JUNIN

RAZON SOCIAL	DIRECCION	DISTRITO	PROVINCIA	DEPARTAMENTO	CARACTERISTICA DEL ESTABLECIMIENTO	IDENTIFICACION
HIPOLITO TACSA CAMAC	CARRETERA SATIPO - COVIRIALI KM. 1	COVIRIALI	SATIPO	JUNIN	ALMACENAMIENTO RURAL EN CILINDROS	INDEPENDIENTE
LUIS VIERA DOMINGUEZ	ANEXO RICARDO PALMA, REPARTICION COVIRIALI	SATIPO	SATIPO	JUNIN	ALMACENAMIENTO RURAL EN CILINDROS	INDEPENDIENTE

RAZON SOCIAL	DIRECCION	DISTRITO	PROVINCIA	DEPARTAMENTO	CARACTERISTICA DEL ESTABLECIMIENTO	IDENTIFICACION
HIPOLITO TACSA CAMAC	CARRETERA MARGINAL SATIPO MAZAMARI KM. 4	RIO NEGRO	SATIPO	JUNIN	ALMACENAMIENTO RURAL EN CILINDROS	INDEPENDIENTE
MARIA LUZ BECERRA UNCHUPAICO	CARRETERA MARGINAL KM. 5.5	RIO NEGRO	SATIPO	JUNIN	ALMACENAMIENTO RURAL EN CILINDROS	INDEPENDIENTE
MARIA ISABEL CALLUPE CAMPOS	JR. JOSE GALVEZ S/N	CARHUAMAYO	JUNIN	JUNIN	ALMACENAMIENTO RURAL EN CILINDROS	INDEPENDIENTE
ESTACION DE SERVICIOS SAN FRANCISCO E.I.R.L.	AV. DEL EJERCITO S/N.	SAN RAMON	CHANCHAMAYO	JUNIN	ESTACION DE SERVICIO	INDEPENDIENTE
ESTACION DE SERVICIOS EL MILAGRO S.R.L.	CARRETERA CENTRAL KM. 93.5	SAN RAMON	CHANCHAMAYO	JUNIN	ESTACION DE SERVICIO	INDEPENDIENTE
JUSTO WILFREDO RIVERA MENDOZA	AV. TUPAC AMARU KM. 4 SHINCAMANCHAY	PACCHA	YAUJI	JUNIN	ESTACION DE SERVICIO	INDEPENDIENTE
ESTACION DE SERVICIOS SANTA CECILIA S.A	ESQ. AV. MARISCAL CASTILLA Y VIA DE EVITAMIENTO	EL TAMBO	HUANCAYO	JUNIN	ESTACION DE SERVICIO	INDEPENDIENTE
GRIFO Y LUBRICANTES CAMINO REAL S.R.L.	CALLE REAL N° 308	CHILCA	HUANCAYO	JUNIN	ESTACION DE SERVICIO	INDEPENDIENTE
HUGO GUILLERMO LOZANO PORTA	AV. MARGINAL KM. 52.5	PICHANAKI	CHAMCHAMAYO	JUNIN	ESTACION DE SERVICIO	INDEPENDIENTE
ESTACION DE SERVICIO SAGITARIO E.I.R.L.	JR. AREQUIPA CON MANUEL ALONSO N° 192	EL TAMBO	HUANCAYO	JUNIN	ESTACION DE SERVICIO	INDEPENDIENTE
SERVICE CLASS S.R.L.	AV. MARGINAL INTERSECCION JR. CEDROS Y JR. MIRAFLOR	PERENE	CHANCHAMAYO	JUNIN	ESTACION DE SERVICIO	INDEPENDIENTE
MARIA LUISA ALIAGA CARRASCO	AV. HUANCAMELICA N° 348	EL TAMBO	HUANCAYO	JUNIN	ESTACION DE SERVICIO	INDEPENDIENTE
ESTACION DE SERVICIO M & E S.A.C.	AV. CORONEL PARRA N° 270 - 280	PILCOMAYO	HUANCAYO	JUNIN	ESTACION DE SERVICIO	INDEPENDIENTE
SERVICENTRO EMANUEL E.I.R.L.	ESQ. CARRETERA CENTRAL MARGINAL S/N. CON CALLES B	PERENE	CHANCHAMAYO	JUNIN	ESTACION DE SERVICIO	INDEPENDIENTE
BENEDICTA BARBOZA VDA. DE VILCA	JR. 1° DE MAYO S/N.	ACOLLA	JAUJA	JUNIN	ESTACION DE SERVICIO	INDEPENDIENTE
TERESA PETRONILA SANCHEZ BENITO (ANTES: CIRILO BENITO ARELLANO)	CARRETERA TARMA - ACOBAMBA SECTOR POMACHACA	TARMA	TARMA	JUNIN	ESTACION DE SERVICIO	INDEPENDIENTE
MEGAGRIFOS S.A.	CARRETERA CENTRAL KM. 21 ESQ. CON AV. 8 DE DICIEMBRE	CONCEPCION	CONCEPCION	JUNIN	ESTACION DE SERVICIO	INDEPENDIENTE
EMPRESA SORIA Y CIA S.C.	CALLE REAL N° 584	CHILCA	HUANCAYO	JUNIN	ESTACION DE SERVICIO	INDEPENDIENTE
GLORIA AMPARA DAVILA VDA. DE ALIAGA	AV. FERROCARRIL Y JR. TRUJILLO N° 105	EL TAMBO	HUANCAYO	JUNIN	ESTACION DE SERVICIO	INDEPENDIENTE
CIRO LUIS LAZO MEZA	ESQ. AV. 13 DE NOVIEMBRE N° 586 Y JR. AREQUIPA	EL TAMBO	HUANCAYO	JUNIN	ESTACION DE SERVICIO	INDEPENDIENTE
SERVICENTRO CHUNGHUYACU S.R.L.	CARRETERA MARGINAL KM. 101	SAN RAMON	CHANCHAMAYO	JUNIN	ESTACION DE SERVICIO	INDEPENDIENTE
SERVICENTRO AMAZONAS S.A.	AV. HUANCAMELICA N° 1655 ESQ. CON JOSE CARLOS MARE	EL TAMBO	HUANCAYO	JUNIN	ESTACION DE SERVICIO	INDEPENDIENTE
ISABEL CASTRO PINTO DE ORTEGA	AV. MIGUEL GRAU CDRA 1	ANTA ROSA DE SACCO	YAUJI	JUNIN	ESTACION DE SERVICIO	INDEPENDIENTE
MAPLE REFINING DEL PERU S.R.L.	AV. 9 DE DICIEMBRE N° 599	CHILCA	HUANCAYO	JUNIN	ESTACION DE SERVICIO	INDEPENDIENTE
DIONICIA PUCHOC DE RIVERA	AV. CASTILLA N° 1411 SECTOR HUINCO	TARMA	TARMA	JUNIN	ESTACION DE SERVICIO	INDEPENDIENTE
AUTOMOTORES Y SERVICIOS GENERALES PACASMAYO E.I.R.L.	AV. UNION Y JR.CUSCO	CARHUAMAYO	JUNIN	JUNIN	ESTACION DE SERVICIO	INDEPENDIENTE
SERVICENTRO SANTA VICTORIA E.I.R.L.	AV. MANUEL A. ODRÍA S/N CARRETERA CENTRAL	TARMA	TARMA	JUNIN	ESTACION DE SERVICIO	INDEPENDIENTE
ESTACION DE SERVICIO ORETELL S.A	CARRETERA CENTRAL MARGEN IZQUIERDA N° 595	SAUSA	JAUJA	JUNIN	ESTACION DE SERVICIO	INDEPENDIENTE
LUCAS MENDOZA ARROYO	AV. CORONEL PARRA N° 371	PILCOMAYO	HUANCAYO	JUNIN	ESTACION DE SERVICIO	INDEPENDIENTE
JESUS ESCOBAR VASQUEZ (ESTACION DE SERVICIO SAN MARTIN)	CARRETERA MARGINAL KM. 13 MZ. "O". URB. BERNABE OSCO	PANGOA	SATIPO	JUNIN	ESTACION DE SERVICIO	INDEPENDIENTE
ESTACION DE SERVICIOS CAROLINA S.R.L.	AV. CASTILLA N° 207	TARMA	TARMA	JUNIN	ESTACION DE SERVICIO	INDEPENDIENTE
LUCIO A. CARRION CARRERA	AV. LAS AMERICAS S/N.	PILCOMAYO	HUANCAYO	JUNIN	ESTACION DE SERVICIO	INDEPENDIENTE
GRIFO HUANCAMELICA S.R.L.TDA.	AV. HUANCAMELICA N° 216	EL TAMBO	HUANCAYO	JUNIN	ESTACION DE SERVICIO	INDEPENDIENTE
ESTACION DE SERVICIOS EL INOLVIDABLE S.A	CARRETERA MARGINAL S/N. - CAMPAMENTO LA ESTRELLA S	SAN RAMON	CHANCHAMAYO	JUNIN	ESTACION DE SERVICIO	INDEPENDIENTE
CORPORACION EL SOL S.R.L.	CARRETERA CENTRAL KM. 164 LIMA - LA OROYA - CURIPATA	ANTA ROSA DE SACCO	YAUJI	JUNIN	ESTACION DE SERVICIO	INDEPENDIENTE
SERVICENTRO SAN MIGUEL S.C.R.L.	CARRETERA CENTRAL KM. 8.5 - BARRIO BELLAVISTA	SAN AGUSTIN	HUANCAYO	JUNIN	ESTACION DE SERVICIO	INDEPENDIENTE
ISABEL CHAVEZ VDA. DE ZOLANO	CARRETERA CENTRAL KM. 7 SECTOR BELLAVISTA	SAN AGUSTIN DE CAJ	HUANCAYO	JUNIN	ESTACION DE SERVICIO	INDEPENDIENTE
HAYDEE L. MANDUJANO DE COLLACHAGUA	AV. PACHECO 813 SECTOR DE HUANOUQUILLO	TARMA	TARMA	JUNIN	ESTACION DE SERVICIO	INDEPENDIENTE
PAULINA CASACHAHUA VDA DE PEREZ	AV. MAXIMO PEREZ ROJAS N° 1450	HUANCAN	HUANCAYO	JUNIN	GRIFO	INDEPENDIENTE
GRIFO LAS COLINAS E.R.L.	AV. LAS COLINAS N° 366 ESQUINA CON PASAJE LAS MONTA	EL TAMBO	HUANCAYO	JUNIN	GRIFO	INDEPENDIENTE
GRIFO EL LEONCITO S.R.L.	AV. HATUN XAUXA N° 403 ESQ. CON AV. CIRCUNVALACION	SAUSA	JAUJA	JUNIN	GRIFO	INDEPENDIENTE
LORENZA ANCO CHACCHA	AV. SIMON BOLIVAR N° 423 MZ. 49 POBLADO MENOR DE HUA	JUNIN	JUNIN	JUNIN	GRIFO	INDEPENDIENTE
JESUS AURELIO ESCOBAR VASQUEZ	CALLE PERENE N° 216 ESQUINA CALLE 3 DE NOVIEMBRE	PANGOA	SATIPO	JUNIN	GRIFO	INDEPENDIENTE
GRIFO Y LUBRICANTES CAMINO REAL S.R.L.	CARRETERA CENTRAL KM. 8.8 (MARGEN IZQUIERDA)	SAN AGUSTIN	HUANCAYO	JUNIN	GRIFO	INDEPENDIENTE
VILANOVA LLACZA VDA. DE ALANIA	CARRETERA CENTRAL TARMA - ACOBAMBA KM. 38.8	TARMA	TARMA	JUNIN	GRIFO	INDEPENDIENTE
GRIFO PALCAMAYO E.I.R.L.	JIRON LIMA S/N.	PALCAMAYO	TARMA	JUNIN	GRIFO	INDEPENDIENTE
PETROGAS DEL CENTRO S.R.L.	CALLE REAL N° 1305 - 1307	CHILCA	HUANCAYO	JUNIN	GRIFO	INDEPENDIENTE
MULTIMARKAS S.A.	AV. MARISCAL CASTILLA N° 1610	EL TAMBO	HUANCAYO	JUNIN	GRIFO	INDEPENDIENTE
BERTHA COTERA ORE	CARRETERA CENTRAL KM. 18	SAN JERONIMO DE TUR	HUANCAYO	JUNIN	GRIFO	INDEPENDIENTE
VICTORIA ANA ESCOBAR SANCHEZ	AV. JUAN R. CASTRO S/N.	HUERTAS	JAUJA	JUNIN	GRIFO	INDEPENDIENTE
DARIO MARMANILLO PEREZ	AV. FIDEL MIRANDA S/N. BARRIO SAN PEDRO	SAPALLANGA	HUANCAYO	JUNIN	GRIFO	INDEPENDIENTE
SUPERGRIFOS AURELIA S.A.C. (ANTES SUPER GRIFOS AURELIA)	CARRETERA CENTRAL KM. 3 MARGEN DERECHA	PILCOMAYO	HUANCAYO	JUNIN	GRIFO	INDEPENDIENTE
ESTACION DE SERVICIO SAN JACINTO S.R.L.	AV. MARGINAL KM. 10 SECTOR SAN JACINTO	PERENE	CHANCHAMAYO	JUNIN	GRIFO	INDEPENDIENTE
EMMA NINFA SANCHEZ YUPANQUI	JR. JUNIN N° 190	JAUJA	JAUJA	JUNIN	GRIFO	INDEPENDIENTE
ESTACION DE SERVICIOS SEÑOR DE MURUHUYA E.I.R.L.	CARRETERA CENTRAL SAN CARLOS BELLAVISTA - LA MERC	CHANCHAMAYO	CHANCHAMAYO	JUNIN	GRIFO	INDEPENDIENTE
ROSA RUFINA SANCHEZ YUPANQUI	AV. TARMA N° 782	JAUJA	JAUJA	JUNIN	GRIFO	INDEPENDIENTE
MOISES CASTANEDA JIMENEZ	AV. PALIAN S/N. SECTOR PALIAN	HUANCAYO	HUANCAYO	JUNIN	GRIFO	INDEPENDIENTE
VICTOR RAUL LOPEZ CIFUENTES	ESQ. AV. DANIEL A. CARRION Y AV. CATALINA HUANCA	HUANCAYO	HUANCAYO	JUNIN	GRIFO	INDEPENDIENTE
EFRAIN FERNANDO VELAZCO BRAVO	AV. HUASCAR S/N. CUADRA 23 PARAJE PACHAUCHUCO	ACOLLA	JAUJA	JUNIN	GRIFO	INDEPENDIENTE
IDA ISABEL CONTRERAS VICTORIO	CARRETERA MARGINAL S/N. ALAMEDA AUGUSTO HILSER	SATIPO	SATIPO	JUNIN	GRIFO	INDEPENDIENTE
GRIFO EL DORADO E.I.R.L.	AV. MARISCAL CASTILLA N° 4180 ESQ. JR. CATALINA HUANC	EL TAMBO	HUANCAYO	JUNIN	GRIFO	INDEPENDIENTE
GLORIA DAVILA VDA. DE ALIAGA	AV. CORONEL PARRA ESQ. JR. MANCO CAPAC	PILCOMAYO	HUANCAYO	JUNIN	GRIFO	INDEPENDIENTE

RAZON SOCIAL	DIRECCION	DISTRITO	PROVINCIA	DEPARTAMENTO	CARACTERISTICA DEL ESTABLECIMIENTO	IDENTIFICACION
ALBERTO ORTEGA MAGRO	CARRETERA MARGINAL SATIPO - LA MERCED KM. 1.5	SATIPO	SATIPO	JUNIN	GRIFO	INDEPENDIENTE
AVENCIO PECHO VIVANCO	CARRETERA CENTRAL N° 538	SAUSA	JAUJA	JUNIN	GRIFO	INDEPENDIENTE
JOSEFINA GIRON ASTETE	JUAN SANTOS ATAHUALPA S/N KM. 93 CARRETERA CENTRAL	SAN RAMON	CHANCHAMAYO	JUNIN	GRIFO	INDEPENDIENTE
ELIAS FLORES CARHUAMACA	AV. HEROES DE LA BREÑA S/N. ANEXO DE HUAMANMARCA	HUAYUCACHI	HUANCAYO	JUNIN	GRIFO	INDEPENDIENTE
MAXIMO NICOLAS SANTANA BALTAZAR	JR. MARIA MIRANDA N° 250	CHUPACA	HUANCAYO	JUNIN	GRIFO	INDEPENDIENTE
ALFREDO HUGO CAHUANA HIDALGO (ANTES LEONCIA HIDALGO VDA. DE)	CARRETERA CENTRAL KM. 81 MAQUINHAUYO	ATAURA	JAUJA	JUNIN	GRIFO	INDEPENDIENTE
GRIFO CALI S.C.R.LTDA.	AV. HUANCAMELICA N° 1495	EL TAMBO	HUANCAYO	JUNIN	GRIFO	INDEPENDIENTE
SILVIO TORRE BRICENO	CALLE REAL S/N CARRETERA HUANCAYO SAPALLANGA KM.	SAPALLANGA	HUANCAYO	JUNIN	GRIFO	INDEPENDIENTE
DONATO GIL PINAS CANCHANYA (ANTES SIMEON D. ORELLANA VALERIANO)	AV. MARTIRES DEL PERIODISMO N°300-308	HUANCAYO	HUANCAYO	JUNIN	GRIFO	INDEPENDIENTE
ELSA MAURA AVELLANEDA ESPINOZA - GRIFO AVELLANEDA	AV. CORONEL PARRA 1260	PILCOMAYO	HUANCAYO	JUNIN	GRIFO	INDEPENDIENTE
ANTONIO MAMANI ALE	AV. JUAN SANTOS ATAHUALPA S/N	SAN ROMAN	CHANCHAMAYO	JUNIN	GRIFO	INDEPENDIENTE
FELIX FORTUNATO BARJA RODRIGUEZ	CARRETERA CENTRAL KM.158	YAULI	YAULI	JUNIN	GRIFO	INDEPENDIENTE
MAXIMO MACASSI CAJAHUANCA - GRIFO MACASSI	INTERSECCION JOSE CARLOS MARIATEGUI Y JR. NEMESIO F	EL TAMBO	HUANCAYO	JUNIN	GRIFO	INDEPENDIENTE
NASSA S.R. LTDA.	AV. FERROCARRIL N° 805	EL TAMBO	HUANCAYO	JUNIN	GRIFO	INDEPENDIENTE
DONATA ALVINA BALBIN - GRIFO PANAMERICANA	AV. MAXIMO PEREZ ROJAS N° 636	HUANCAN	HUANCAYO	JUNIN	GRIFO	INDEPENDIENTE
ALMAQUIO NERI MUNOZ MAGRO	CARRETERA CENTRAL KM. 30.5	MATAHUASI	CONCEPCION	JUNIN	GRIFO	INDEPENDIENTE
GRIFO LOS HUANCAS E.I.R.LTDA.	AV. SAN CARLOS Y JR. HUANCAS N°7 208	HUANCAYO	HUANCAYO	JUNIN	GRIFO	INDEPENDIENTE
OSEAS LAZO ANGELES (SERVICENTRO LOS ANGELES)	AV. CORONEL PARRA S/N.	PILCOMAYO	HUANCAYO	JUNIN	GRIFO	INDEPENDIENTE
CECILIA INES PENEDO ONARI	CARRETERA CENTRAL, SECTOR PAMPA DEL CARMEN	LA MERCED	CHANCHAMAYO	JUNIN	GRIFO	INDEPENDIENTE
WILFREDO ANTONIO LLANA CHAVEZ (GRIFO TAURO)	CARRETERA CENTRAL KM. 281	CARHUAMAYO	JUNIN	JUNIN	GRIFO	INDEPENDIENTE
GRIFO SERPA S.A.	AV. GIRALDEZ N° 379	HUANCAYO	HUANCAYO	JUNIN	GRIFO	INDEPENDIENTE
CONSORCIO SUPER GRIFO LA RIBERA S.R.L.	AV. DANIEL ALCIDES CARRION N° 2265	HUANCAYO	HUANCAYO	JUNIN	GRIFO	INDEPENDIENTE
SUCESION MEDINA MEDINA ELIZABETH	CARRETERA MARGINAL SATIPO KM. 2.5	RIO NEGRO	SATIPO	JUNIN	GRIFO	INDEPENDIENTE
LILA CONSTANCIA PAYANO TRUCIOS	CARRETERA CENTRAL KM. 21	CONCEPCION	CONCEPCION	JUNIN	GRIFO	INDEPENDIENTE
TEODOSIO GARCIA RAMON	AV. FRANCISCO DE PAULA OTERO N° 317	TARMA	TARMA	JUNIN	GRIFO	INDEPENDIENTE
GRIFO MARISCAL CASTILLA E.I.R.L.	AV. MARISCAL CASTILLA N° 2808	EL TAMBO	HUANCAYO	JUNIN	GRIFO	INDEPENDIENTE
JOB MATIAS MALPARTIDA	AV. MANUEL PRADO SUR S/N. KM. 227	JUNIN	JUNIN	JUNIN	GRIFO	INDEPENDIENTE
GRIFO VALLE AZUL E.I.R.L.	AV. ORIENTE N° 1114 - SECTOR HUAYCHULO	9 DE JULIO	CONCEPCION	JUNIN	GRIFO	INDEPENDIENTE
NICOLAS HERRERA ASTETE	CARRETERA CENTRAL Km. 36	MUQUIYAYUO	JAUJA	JUNIN	GRIFO	INDEPENDIENTE
MAXIMO ORTIZ LAURA	AV. MARISCAL CACERES N° 528	CONCEPCION	CONCEPCION	JUNIN	GRIFO	INDEPENDIENTE
ESTELA LOURDES TUPAC ALIAGA (ANTES GERINO TUPAC ALAN (SERVICIO))	CARRETERA CENTRAL KM. 5.5	EL TAMBO	HUANCAYO	JUNIN	GRIFO	INDEPENDIENTE
ESTELA LOURDES TUPAC ALIAGA (ANTES GERINO TUPAC ALAN (ESTACION))	AV. 9 DE DICIEMBRE N° 902	CHILCA	HUANCAYO	JUNIN	GRIFO	INDEPENDIENTE
ENRIQUE RAUL MUNOZ MUNOZ	KM. 1 CARRETERA CHUPACA - HUANCAYO	CHUPACA	CHUPACA	JUNIN	GRIFO	INDEPENDIENTE
DONATO GIL PINAS CANCHAYA (ANGARAES)	JR. ANGARAES N° 382	HUANCAYO	HUANCAYO	JUNIN	GRIFO	INDEPENDIENTE
FELIPE ENRIQUE DORREGARAY OCHOA (GRIFO MATAHUASI)	CARRETERA CENTRAL KM. 27.5	MATAHUASI	CONCEPCION	JUNIN	GRIFO	INDEPENDIENTE
NOLBERTA ANGLAS VDA. DE MORALES	PARAJE YAHUARCOCHA KM. 1 - CARRETERA CENTRAL	HUASAHUASI	TARMA	JUNIN	GRIFO	INDEPENDIENTE
SERVICENTRO PERENE E.I.R.L.	CARRETERA MARGINAL KM. 70	PERENE	CHANCHAMAYO	JUNIN	GRIFO	INDEPENDIENTE
AGRICOLA SANTA EDITA S.A	AV. FRANCISCO IRASOLA N° 878	SATIPO	SATIPO	JUNIN	GRIFO	INDEPENDIENTE
AGRICOLA SANTA EDITA S.A	CARRETERA MARGINAL KM. 1600	MAZAMARI	SATIPO	JUNIN	GRIFO	INDEPENDIENTE
GRIFO LIBERTAD E.I.R.L. (ANTES GRIFO LA LIBERTAD S.R.L.)	CARRETERA CENTRAL KM. 7 - MARGEN DERECHA	SICAYA	HUANCAYO	JUNIN	GRIFO	INDEPENDIENTE
AVENCIO PECHO VIVANCO	CARRETERA CENTRAL KM. 83	ATAURA	JAUJA	JUNIN	GRIFO	INDEPENDIENTE
ESPINOZA HERMANOS S.C.R.L.	CARRETERA CENTRAL PAMPA SAN CARLOS	LA MERCED	CHANCHAMAYO	JUNIN	GRIFO	INDEPENDIENTE
SUPERGRIFOS AURELIA S.A.C. (ANTES SUPER GRIFOS AURELIA S.A.)	CARRETERA CENTRAL KM 8.8 - MARGEN IZQUIERDA	AN AGUSTIN DE CAJ.	HUANCAYO	JUNIN	GRIFO	INDEPENDIENTE
VICTORIA DE LOS RIOS DE AGUIRRE (GRIFO COINCO)	AV. 7 DE JUNIO N° 768 - 770 MZ. 16. LT. O	PANGO	SATIPO	JUNIN	GRIFO	INDEPENDIENTE
FULGENCIO TORRES REYES	CARRETERA MARGINAL KM. 4 SECTOR RIO ALBERTA	SATIPO	SATIPO	JUNIN	GRIFO	INDEPENDIENTE
SURTIDORES SAN ANTONIO S.R.L.	AV. JUAN SANTOS ATAHUALPA S/N. - URB. EL MILAGRO	SAN RAMON	CHANCHAMAYO	JUNIN	GRIFO	INDEPENDIENTE
EDELMIRA RICARDINA ROJAS HERRERA	AV. FRANCISCO IRAZOLA S/N PERPENDICULAR A LA CALLE SANTA ROSA DE OCO	CHILCA	HUANCAYO	JUNIN	GRIFO	INDEPENDIENTE
PETROGAS DEL CENTRO S.R.L.	AV. JACINTO IBARRA N° 109	CHILCA	HUANCAYO	JUNIN	GRIFO	INDEPENDIENTE
DEMETRIO SUAREZ S.A.	AV. MIGUEL GRAU N° 1122, MARGEN DERECHA DE LA CARRETERA SANTA ROSA DE OCO	YAULI	YAULI	JUNIN	GRIFO	INDEPENDIENTE
PETROGAS DEL CENTRO S.R.L.	AV. 9 DE DICIEMBRE N° 1104	CHILCA	HUANCAYO	JUNIN	GRIFO	INDEPENDIENTE
DEMETRIO SUAREZ S.A.	AV. MIGUEL GRAU N° 1127, MARGEN IZQUIERDA DE LA CARRETERA SANTA ROSA DE OCO	YAULI	YAULI	JUNIN	GRIFO	INDEPENDIENTE
EDGAR SILVESTRE EGOAVIL QUISPE	ESO. AV. JAUJA Y AV. CIRCUNVALACION	MARCO	JAUJA	JUNIN	GRIFO	INDEPENDIENTE
JUVENAL SANTANA ESPEJO	CRUCE CARRETERA CHUPACA - AUAC Y CHUPACA - YAUYOS	CHUPACA	CHUPACA	JUNIN	GRIFO	INDEPENDIENTE
ANA GAMARRA HIDALGO	PAMPA BELLAVISTA - SECTOR SAN CARLOS - LA MERCED	CHANCHAMAYO	CHANCHAMAYO	JUNIN	GRIFO	INDEPENDIENTE
MARIO GONZALES RAMOS	AV. 29 DE JULIO N° 400	JAUJA	JAUJA	JUNIN	GRIFO	INDEPENDIENTE
TEODOSIO GARCIA RAMON	AV. MANUEL A. ODRIA N° 1922	ACOBAMBA	TARMA	JUNIN	GRIFO	INDEPENDIENTE
INVERSIONES TORRES E.I.R.Ltda.	AV. FRANCISCO IRAZOLA KM. 5.5	SANTA ROSA DE OCO	CONCEPCION	JUNIN	GRIFO	MOBIL
TRANSPORTE LAPEL E.I.R.L.	AV. MARISCAL CASTILLA N° 1916	EL TAMBO	HUANCAYO	JUNIN	GRIFO	PETROPERU
ESTACION DE SERVICIO SAN JOSE S.R.L.	CARRETERA CENTRAL TARMA-OXAPAMPA LA MERCED	CHANCHAMAYO	CHANCHAMAYO	JUNIN	ESTACION DE SERVICIO	REPSOL.YPF
MARIO POMPEYO CABRERA MENDOZA (GRIFO C & G SERVICE)	CARRETERA CENTRAL KM 18.5	SAN JERONIMO	HUANCAYO	JUNIN	GRIFO	REPSOL.YPF
HILDA ARIAS ANTARA	JR. OTERO N° 582	CARHUAMAYO	JUNIN	JUNIN	ALMACENAMIENTO RURAL EN CILINDROS	SHELL
ESTACION DE SERVICIO VILLA RICA DE OROPESA S.R.LTDA.	AV. MARISCAL CASTILLA N° 3312	EL TAMBO	HUANCAYO	JUNIN	ESTACION DE SERVICIO	SHELL

RAZON SOCIAL	DIRECCION	DISTRITO	PROVINCIA	DEPARTAMENTO	CARACTERISTICA DEL ESTABLECIMIENTO	IDENTIFICACION
SUPERGRIFOS AURELIA S.A.C. (ANTES SUPER GRIFOS AURELIA S.A.)	JR. TACNA N° 545	HUANCAYO	HUANCAYO	JUNIN	GRIFO	SHELL
GRIFO EL DORADO E.I.R.L.	AV. MARISCAL CASTILLA N° 4180	EL TAMBO	HUANCAYO	JUNIN	GRIFO	SHELL
MERY GUTIÉRREZ HUAMAN	AV. CARRETERA CENTRAL KM. 22.5	CONCEPCION	CONCEPCION	JUNIN	GRIFO	SHELL
GRIFO SAN IGNACIO E.I.R.L.TDA.	CARRETERA CENTRAL KM. 0.5, OROYA - HUANCAYO	LA OROYA	YAULI	JUNIN	GRIFO	SHELL
GLORIA AMPARO DAVILA VDA. DE ALIAGA	AV. MARTIRES DEL PERIODISMO N° 1303 - 1305	HUANCAYO	HUANCAYO	JUNIN	GRIFO	SHELL
NEGOCIACIONES C.V.Q. E.I.R.L.	AV. AREVALO S/N. KM. 164 CARRETERA CENTRAL	ANTA ROSA DE SACO	YAULI	JUNIN	GRIFO	SHELL
JACINTO NAVARRO RODRIGUEZ	CALLE CHICLAYO N° 260, BARRIO 28 DE JULIO	PUCARA	HUANCAYO	JUNIN	GRIFO	SHELL
ARMANDO ORIHUELA GAMARRA	AV. JUAN SANTOS ATAHUALPA S/N.	TARMA	TARMA	JUNIN	GRIFO	SHELL
ESTACION DE SERVICIO ALANIA HNOS. S.R.L.	AV. JUNIN NO. 1341 - CARHUAMAYO	CARHUAMAYO	JUNIN	JUNIN	ESTACION DE SERVICIO	TEXACO
ESTACION DE SERVICIOS OLIMPICO E.I.R.L.	AV. CALMELL DEL SOLAR N° 805	HUANCAYO	HUANCAYO	JUNIN	ESTACION DE SERVICIO	TEXACO
COMPANIA DE PETROLEO SHELL DEL PERU S.A.	AV. MARISCAL CASTILLA N° 1810, ESQ. JR. AGUIRRE MORALE	EL TAMBO	HUANCAYO	JUNIN	ESTACION DE SERVICIO	TEXACO
GRIFO JOSE OLAYA E.I.R.L.	AV. JOSE OLAYA N° 548	HUANCAYO	HUANCAYO	JUNIN	GRIFO	TEXACO
INVERSIONES D'GALA S.R.L.TDA.	AV. MANUEL A. ODRÍA N° 1064	TARMA	TARMA	JUNIN	GRIFO	TEXACO
MARTIN MARCELO MORALES (GRIFO MORALITOS)	AV. MARGINAL N° 105 - ZONA BAJA	PICHANAKI	CHANCHAMAYO	JUNIN	GRIFO	TEXACO

4 PASCO

RAZON SOCIAL	DIRECCION	DISTRITO	PROVINCIA	DEPARTAMENTO	CARACTERISTICA DEL ESTABLECIMIENTO	IDENTIFICACION
HELMER PRUDENCIO RAMOS	JR. LIBERTAD S/N.	CHACAYAN	ANIEL ALCIDES CARRIO	PASCO	ALMACENAMIENTO RURAL EN CILINDROS	INDEPENDIENTE
GREGORIO LAVERIANO CARHUARICHA	AV. LIMA 397 - C.P.M. LA VICTORIA	PAUCARTAMBO	PASCO	PASCO	ALMACENAMIENTO RURAL EN CILINDROS	INDEPENDIENTE
FALCONERI JULIAN CARRANZA CRISTOBAL	PLAZUELA SUCRE N° 227 - HUAYLLAY	HUAYLLAY	PASCO	PASCO	ALMACENAMIENTO RURAL EN CILINDROS	INDEPENDIENTE
MAXIMO SAMANIEGO SANCHEZ	JR. HUARAL N° 158	HUAYLLAY	PASCO	PASCO	ALMACENAMIENTO RURAL EN CILINDROS	INDEPENDIENTE
EVA ROQUE DE CONTRERAS	JR. PASCO S/N.	HUAYLLAY	PASCO	PASCO	ALMACENAMIENTO RURAL EN CILINDROS	INDEPENDIENTE
LUIS LEANDRO PONCE CALDERON	JR. SAN PABLO N° 443	NINACACA	PASCO	PASCO	ALMACENAMIENTO RURAL EN CILINDROS	INDEPENDIENTE
SINDICATO UNICO DE CHOFERES DE OXAPAMPA	AV. SAN MARTIN N° 1514	OXAPAMPA	OXAPAMPA	PASCO	ESTACION DE SERVICIO	INDEPENDIENTE
ESTACION DE SERVICIOS SANTA ANA E.I.R.L.	JR. BOLOGNESI N° 834	CHAUPIMARCA	PASCO	PASCO	ESTACION DE SERVICIO	INDEPENDIENTE
INVERSIONES GENERALES IMELDA S.A.C. (ANTES GRIFO SAN JUAN S.R.)	AV. LOS PROCERES N° 807 - 918 - SAN JUAN	YANACANCHA	PASCO	PASCO	ESTACION DE SERVICIO	INDEPENDIENTE
PROSPERO AYALA TORIBIO	AV. ALFONSO RIVERA 246	CHAUPIMARCA	PASCO	PASCO	ESTACION DE SERVICIO	INDEPENDIENTE
JULIANA CASAS DE SULLCA	CARRETERA CENTRAL KM. 342	HUARIACA	PASCO	PASCO	GRIFO	INDEPENDIENTE
ANTONIETA LUZ ESPINOZA CRUZ	AV. LOS PROCERES N° 911 - SAN JUAN	YANACANCHA	PASCO	PASCO	GRIFO	INDEPENDIENTE
GRIFO SANTA APOLONIA E.I.R.L.	AV. FAUSTINO SANCHEZ CARRION (MARGINAL S/N)	VILLA RICA	OXAPAMPA	PASCO	GRIFO	INDEPENDIENTE
LIDIA RIOS DE ROMERO	AV. SAN MARTIN 833	OXAPAMPA	OXAPAMPA	PASCO	GRIFO	INDEPENDIENTE
CARMEN F. BALDEON SOLORZANO	INTERSECCION DE AV. TUPAC AMARU Y AV. GRAU	YANACANCHA	PASCO	PASCO	GRIFO	INDEPENDIENTE
SANTIAGO HUAMAN USCUCHAGUA	CARRETERA CENTRAL KM. 264	NINACACA	PASCO	PASCO	GRIFO	INDEPENDIENTE
GRIFO VILLA RICA S.C.R. Ltda.	ESO. AV. LEOPOLDO KRAUSE Y JR. ANDRES EGG.	VILLA RICA	OXAPAMPA	PASCO	GRIFO	INDEPENDIENTE
EMILIO AGUILAR QUINTO (GRIFO AURORA)	CARRETERA CENTRAL KM. 332	CAJAMARQUILLA	PASCO	PASCO	GRIFO	INDEPENDIENTE
ANGEL CRISANTO AGUILAR GUIDO (GRIFO CANDELARIA)	CARRETERA LIMA - HUANUCO KM. 319	YANACANCHA	PASCO	PASCO	GRIFO	INDEPENDIENTE
WARREN VELA SANCHEZ	AV. PRINCIPAL - MARGINAL S/N STA. ETAPA, CIUDAD CONSTITUCION	PUERTO BERMUDEZ	OXAPAMPA	PASCO	GRIFO	INDEPENDIENTE
OSCAR APELO HIDALGO	ST. 2 MZ. 5 LT. 27 CARRETERA CENTRAL	CHAUPIMARCA	PASCO	PASCO	GRIFO	INDEPENDIENTE
VICTOR AMARO LOPEZ (GRIFO)	AV. RAMON CASTILLA CARRETERA CENTRAL KM. 285 V. DE I.	TINYAHUARCO	PASCO	PASCO	GRIFO	INDEPENDIENTE
TEODORO BALDEON CALLUPE	CARRETERA CENTRAL KM. 285.6	TINYAHUARCO	PASCO	PASCO	GRIFO	INDEPENDIENTE
ESTACION DE SERVICIO Y GRIFOS JIM E.I.R.L.	CARRETERA PASCO - LIMA KM. 01, AA.HH. TAHUANTINSUYO	YANACANCHA	PASCO	PASCO	GRIFO	INDEPENDIENTE
MIGUEL BALDEON HERMITANO	AV. PROGRESO S/N POBLADO MENOR DE QUIULACOCCHA	CON BOLIVAR - RANC	PASCO	PASCO	GRIFO	INDEPENDIENTE
FLAVIO LLANOS MALPARTIDA	JR. LIMA No. 204	CHAUPIMARCA	PASCO	PASCO	GRIFO	INDEPENDIENTE

1. LISTADO DE CONSUMIDORES DIRECTOS DE COMBUSTIBLES LIQUIDOS

1.1 HUANCABELICA

RAZON SOCIAL	DIRECCION	DISTRITO	PROVINCIA	DEPARTAMENTO
ELECTRO SUR MEDIO S.A. (CENTRAL TERMICA CORDOVA)	CENTRAL TERMICA CORDOVA	CORDOVA	HUAYTARA	HUANCABELICA
ELECTRO SUR MEDIO S.A. (CENTRAL TERMICA DE SGTO. DE CHOCORVO)	ENTRE PJE. SANTA ROSA Y JR. JOSE OLAYA	TIAGO DE CHOCORVO	HUAYTARA	HUANCABELICA
ELECTRO SUR MEDIO S.A. (CENTRAL TERMICA DE HUACHOS)	CENTRAL TERMICA HUACHOS	HUACHOS	CASTROVIRREYNA	HUANCABELICA
ELECTRO SUR MEDIO S.A. (CENTRAL TERMICA DE TANTARA)	CENTRAL TERMICA TANTARA	TANTARA	CASTROVIRREYNA	HUANCABELICA
ELECTRO SUR MEDIO S.A. (CENTRAL TERMICA DE HUAYTARA)	ENTRE CALLES INCAHUASI Y SILENCIO	HUAYTARA	HUAYTARA	HUANCABELICA
EMPRESA MINERA COBRIZA S.A. - COBRIZA S.A.	CENTRO MINERO DE COBRIZA	AN PEDRO DE CORI	CHURCAMP	HUANCABELICA
COMPANIA DE MINAS BUENAVENTURA S.A.	UNIDAD MINERA JULCANI	CCOCHACCASA	ANGARAES	HUANCABELICA
COMPANIA DE MINAS BUENAVENTURA S.A.	UNIDAD MINERA RECUPERADA	HUALCHOCOLPA	HUANCABELICA	HUANCABELICA

No.	RAZON SOCIAL	DIRECCION	DISTRITO	PROVINCIA	DEPARTAMENTO
9	INSTITUTO NACIONAL DE DESARROLLO PROYECTO ESPECIAL TAMBO CCARACOCHA	ZONA SANTA INES VIA A CASTROVIRREYNA	PILPICHACA	CASTROVIRREYNA	HUANCAVELICA
10	E. M. RAMIRO LSPEZ S.A.	UNIDAD MINERA MARTA	HUANDO	TAYACAJA	HUANCAVELICA
11	CASTROVIRREYNA COMPANIA MINERA S.A.	CAMPAMENTO UNIDAD MINERA SAN GENARO	SANTA ANA	CASTROVIRREYNA	HUANCAVELICA
12	TRANSPORTES LEI S.A.	LAGUNA CCARACOCHA	PILPICHACA	CASTROVIRREYNA	HUANCAVELICA

B.2 HUANUCO

No.	RAZON SOCIAL	DIRECCION	DISTRITO	PROVINCIA	DEPARTAMENTO
1	EMPRESA DE TRANSPORTES TURISMO CHOCANO S.A.C.	URB. STA. MARIA DEL HUALLAGA, MZ. B. LT. 1-B, CARRETERA H	AMARILIS	HUANUCO	HUANUCO
2	THE MAPLE GAS CORPORATION DEL PERU - SUCURSAL PERUANA	CAMPO AGUA CALIENTE (LOTE 31 - D)	NUEVA HONORIA	PACHITEA	HUANUCO
3	REY TOURS E.I.R.L.	URB. STA. MARIA DEL HUALLAGA, MZ. B. LT. 1-B, CARRETERA H	AMARILIS	HUANUCO	HUANUCO
4	ELECTROCENTRO S.A. CENTRAL TERMICA AUCAYACU	JR. ICA S/N CUADRA 2	AN CRESPO Y CASTI	LEONCIO PRADO	HUANUCO
5	ELECTROCENTRO S.A.	AV. TUPAC AMARU N° 101-103	AMARILIS	HUANUCO	HUANUCO
6	COMPANIA MINERA RAURA S.A.	PARAJE SANTA ANA	AN MIGUEL DE CAU	LAURICOCHA	HUANUCO
7	ELECTROCENTRO S.A.	CARR. MARGINAL TINGO MARIA - PUCALLPA	RUPA RUPA	LEONCIO PRADO	HUANUCO
8	BAHIA BUSS E.I.R.L.	MALECON ALOMIA ROBLES N° 857 - A	I HUANUCO	HUANUCO	HUANUCO

B.3 JUNIN

No.	RAZON SOCIAL	DIRECCION	DISTRITO	PROVINCIA	DEPARTAMENTO
1	CENTROMIN PERU S.A.	CENTRO MINERO SAN CRISTOBAL	YAULI	YAULI	JUNIN
2	CENTROMIN PERU S.A.	UNIDAD DE PRODUCCION ANDAYCHAGUA	HUAYHUAY	YAULI	JUNIN
3	CENTROMIN PERU S.A. UNIDAD DE PRODUCCION MARH TUNEL	YAULI	YAULI	YAULI	JUNIN
4	VOLCAN COMPANIA MINERA S.A.	ASIENTO MINERO DE CARAHUACRA S/N.	YAULI	YAULI	JUNIN
5	COMPANIA MINERA SAN IGNACIO DE MOROCOCHA S.A. (TANQ. DE ALMA	SAN VICENTE	VITOC	CHANCHAMAYO	JUNIN
6	CALERA * SANTA ROSA* E.I.R.LTDA.	Prolg. M. CACERES No 1397 Paj. LA MOSQUETA	CONCEPCION	HUANCAYO	JUNIN
7	EMPRESA DE TRANSPORTES CORDOVA HERMANOS S.C.R.L.	JR. RAMON CASTILLA S/N.	YAULI	YAULI	JUNIN
8	EMPRESA DE TRANSPORTE DE CARGA Y EQUIPO PESADOS CASO S.A.	JR. MIGUEL GRAU N° 137	MOROCOCHA	YAULI	JUNIN
9	CEMENTO ANDINO S.A.	CASERIO CONDORCOCHA S/N.	LA UNION	TARMA	JUNIN
10	COOP. INDUSTRIAL MANUFACTURA DEL CENTRO LTDA.	AV. SAN CARLOS No. 138	HUANCAYO	HUANCAYO	JUNIN
11	INDUSTRIAL SATIPO S.A.	CARRETERA MARGINAL SATIPO A MAZAMARI KM. 1.5	SATIPO	SATIPO	JUNIN
12	O.N.G. ALAS DE ESPERANZA DEL PERU	AEROPUERTO DE SATIPO	SATIPO	SATIPO	JUNIN
13	TABACOS DEL PERU S.A.	CARRETERA MARGINAL KM. 34	N MARTIN DE PANG	SATIPO	JUNIN
14	ELECTROCENTRO S.A. SATIPO	JR. MANUEL PRADO N° 584	SATIPO	JUNIN	JUNIN
15	SAIS PACHACUTEC S.C.R.LTDA.	U. P. CORPACANCHA	MARCAPOMACOCHA	YAULI	JUNIN
16	MINERA CENTRO S.A.	PARAJE LOS PICOS	QUICHUAY	HUANCAYO	JUNIN
17	TRANSPORTES NACIONALES S.A. (TRANSA)	AV. EVITAMIENTO N° 242 PARQUE INDUSTRIAL	TAMBO	HUANCAYO	JUNIN
18	EMPRESA DE TRANSPORTES CORDOVA S.A. (ETRACSA)	CALLE LADISLAO ESPINAR N° 103	YAULI	LA OROYA	JUNIN
19	EMPRESA DE TRANSPORTES HORIZONTE S.C.R.LTDA.	CALLA REAL N° 276	CHILCA	HUANCAYO	JUNIN
20	SAN PEDRO CONTRATISTAS GENERALES S.R.LTDA.	JR. LADISLAO ESPINAR S/N.	YAULI	YAULI	JUNIN
21	CALERA CUT OFF S.A.	CARRETERA CENTRAL KM. 158 PACHACHACA	YAULI	YAULI	JUNIN
22	VICTOR RONDON LAZO	CARRETERA MARGINAL KM. 22.1	MAZAMARI	SATIPO	JUNIN
23	FERROCARRIL HUANCAYO HUANCVELICA	AV. FERROCARRIL N° 481	CHILCA	HUANCAYO	JUNIN
24	COMPANIA MINERA BUNYAC S.A.	KM. 7 CARRETERA TARMA - OROYA	TARMA	TARMA	JUNIN
25	ELECTROCENTRO S.A. LA MERCED	PARAJE CHUNCHUYACU KM. 3.5 CARRET. CENTRAL LA MER	SAN RAMON	CHANCHAMAYO	JUNIN
26	INDUSTRIAL MADERERA HUERTADO S.A.	PROLONGACION AUGUSTO B. LEGUIA S/N.	SATIPO	SATIPO	JUNIN
27	G Y M S.A.	CENTRAL HIDROELECTRICA DE YANANGO	SAN RAMON	CHANCHAMAYO	JUNIN
28	CENTROMIN PERU S.A. UNIDAD DE PRODUCCION MOROCOCHA	UNIDAD DE PRODUCCION MOROCOCHA	YAULI	YAULI	JUNIN
29	EMPRESA CONSTRUCTORA ANDRADE GUTIERREZ S.A.	CANTERA PAMPAMICHI	LA MERCED	CHANCHAMAYO	JUNIN
30	SOCIEDAD MINERA CORONA S.A.	LOCALIDAD DE ALPAMINA	MOROCOCHA	YAULI	JUNIN
31	SOCIEDAD MINERA CORONA S.A.	UNIDAD MOROCOCHA	MOROCOCHA	YAULI	JUNIN
32	DOE RUN PERU S.R.L.	LA OROYA	LA OROYA	YAULI	JUNIN
33	MADERAS DE EXPORTACION S.A.	AV. PERU N° 111	SATIPO	SATIPO	JUNIN
34	AERO MONTANAS S.A. - AMSA	CALLE PRINCIPAL S/N. AA. HH. PLAYA HERMOSA ALTA	SAN RAMON	CHANCHAMAYO	JUNIN
35	EMPRESA DE TRANSPORTES Y SERVICIOS MULTIPLES ALFA S.A.	AV. PROGRESO N° 870	EL TAMBO	HUANCAYO	JUNIN
36	ELECTROCENTRO S.A.	CALLE JOSI GALVEZ MORENO N: 860	TARMA	TARMA	JUNIN

B.4 PASCO

No.	RAZON SOCIAL	DIRECCION	DISTRITO	PROVINCIA	DEPARTAMENTO
1	BLAS RUBEN ESPINOZA BAUER	FUNDO ITUSAINGO KM. 19 CARRETERA PUCAYACU - LA QUIN	YANACANCHA	CERRO DE PASCO	PASCO
2	EMPRESA ADMINISTRADORA CHUNGAR S.A.	ASIENTO MINERO ANIMON	HUAYLLAY	CERRO DE PASCO	PASCO
3	COMPANIA MINERA MILPO S.A.	CAMPAMENTO MILPO	YANACANCHA	PASCO	PASCO
4	SOCIEDAD MINERA EL BROCAL S.A.	PARAJE COLQUIJRCA KM. 289 - CERRO DE PASCO	TINYAHUARCO	PASCO	PASCO
5	CONSORCIO PESQUERO CAROLINA S.A. (PLANTA CHIMBOTE)	PANAMERICANA NORTE Km. 439	COISHCO	SANTA CRUZ	PASCO
6	G Y M S.A.	CENTRO POBLADO MENOR DE COLQUIJRCA	TINYAHUARCO	PASCO	PASCO
7	EMPRESA MINERA PARAGASHA S.A. - PARAGASHA S.A.	CERRO DE PASCO	PARAGASHA	CERRO DE PASCO	PASCO
8	HOSPITAL DANIEL ALCIDES CARRION	AV. LOS INCAS S/N	YANACANCHA	PASCO	PASCO
9	CIA. MINERA HUARON S.A.	ASIENTO MINERO HUARON - FRANCOIS	HUAYLLAY	PASCO	PASCO

C. LISTADO DE REGISTROS CONSUMIDORES DIRECTOS MOVILES

No.	RAZON SOCIAL	DIRECCION	DISTRITO	PROVINCIA	DEPARTAMENTO	CAMPAMENTO
1	COMPANIA MINERA SAN MARTIN S.A.	AV. PEDRO MIOTTA 103, SAN JUAN DE MIRAFLORES, LIMA	CONDORCOCHA	TARMA	JUNIN	FABRICA DE CEMENTO ANDINO S/N.
2	GEOTERREX PTY LTD. SUCURSAL DEL PERU	AV. SANTA LUISA N° 186, SAN ISIDRO - LIMA	SAUSA	JAUJA	JUNIN	AEROPUERTO DE JAUJA

D. LISTADO DISTRIBUIDORES MINORISTAS DE COMBUSTIBLES LIQUIDOS

N°	RAZON SOCIAL	DIRECCION	DISTRITO	PROVINCIA	DEPARTAMENTO	TRANSPORTE	CAPACIDAD GALONES
1	ORLANDO PRADO VASQUEZ	PROLONGACION 28 DE JULIO S/N. PARAGSHA	SIMON BOLIVAR	PASCO	PASCO	C. TANQUE WQ-6322 (CT-6311)	1000
2	S.G. & GRIFOS E.I.R.L.	CARRETERA CENTRAL KM. 288 COLQUIJRCA	TINYAHUARCO	PASCO	PASCO	C. TANQUE XO-3053 (EM-151)	4000

E. LISTADO DE TRANSPORTISTAS DE COMBUSTIBLES LIQUIDOS

E.1 HUANGAVELICA

N°	RAZON SOCIAL	DIRECCION	DISTRITO	PROVINCIA	DEPARTAMENTO	TRANSPORTE	CAPACIDAD GALONES
1	ALEJANDRO PALOMINO SALAS	AV. CENTENARIO N° 510	PAMPAS	TAYACAJA	HUANGAVELICA	C. CISTERNA YG-2024/ZG-3993	7800
2	ANTONIO MARTINEZ HUAMAN	AV. MANCHEGO MUNOZ N° 132	HUANGAVELICA	HUANGAVELICA	HUANGAVELICA	C. CISTERNA YG-9929/ZI-1122 (EM-5456)	7500
3	ANTONIO MARTINEZ HUAMAN	AV. MANCHEGO MUNOZ N° 120 - 136	HUANGAVELICA	HUANGAVELICA	HUANGAVELICA	C. CISTERNA YR-1012/ZI-3314 (EM-1546)	6500
4	ARTURO QUISPE QUISPE	JR. VIRREY TOLEDO N° 467	HUANGAVELICA	HUANGAVELICA	HUANGAVELICA	C. CISTERNA YP-1327/ZI-1511	6050
5	ANTONIO MARTINEZ HUAMAN	CALLE MIGUEL GRAU N° 272	HUANGAVELICA	HUANGAVELICA	HUANGAVELICA	C. TANQUE XG-2586	6000
6	ARTURO QUISPE QUISPE	JR. VIRREY TOLEDO N° 467	HUANGAVELICA	HUANGAVELICA	HUANGAVELICA	C. TANQUE WP-8092	6000
7	ANTONIO MARTINEZ HUAMAN	CALLE MIGUEL GRAU N° 272	HUANGAVELICA	HUANGAVELICA	HUANGAVELICA	C. TANQUE WR-1156	4000
8	VICTOR PALOMINO SALAS	AV. PERU N° 432	DANIEL HERNADEZ	TAYACAJA	HUANGAVELICA	C. TANQUE WI-9807 (CT-3939)	3000

E.2 HUANUCO

N°	RAZON SOCIAL	DIRECCION	DISTRITO	PROVINCIA	DEPARTAMENTO	TRANSPORTE	CAPACIDAD GALONES
1	SABINO ACOSTA CORTAVARRIA	JR. MALECON ALOMIA ROBLES N° 847	HUANUCO	HUANUCO	HUANUCO	C. CISTERNA YM-1075/ZM-1075 (EM-1035)	9500
2	ESTACION DE SERVICIOS PASTOR S.R.LTDA.	JR. HUALLAYCO N° 930	HUANUCO	HUANUCO	HUANUCO	C. CISTERNA YI-2644/ZD-3247 (VS-6808)	9200
3	TRANEDO S.R.L.	JR. HERMILIO VALDIZAN N° 135-A	HUANUCO	HUANUCO	HUANUCO	C. CISTERNA YM-1064/ZM-1072 (CT-6380)	9000
4	ANTOLINA DOMINGUEZ DE ESPINOZA	JR. HERMILIO VALDIZAN N° 135-A	HUANUCO	HUANUCO	HUANUCO	C. CISTERNA YM-1108/ZM-6310	9000
5	DAVID ABRAHAM ATACHAGUA MALPARTIDA	AV. ESTEBAN PAVLETICH N° 420	HUANUCO	HUANUCO	HUANUCO	C. CISTERNA YM-1066/ZM-1063 (CT-8727)	8600
6	GRIFOS DURAND S.A.	KM. 3.5 CARRETERA HUANUCO - TINGO MARIA	AMARILIS	HUANUCO	HUANUCO	C. CISTERNA YM-1026/ZM-1026 (CT-4122)	8400
7	ESTACION DE SERVICIOS PASTOR S.R.LTDA.	JR. LOS PORTALES DEMITOPAMPA KM. 1.5	AMARILIS	HUANUCO	HUANUCO	C. CISTERNA YG-8420/ZP-7243 (CT-4076)	8200
8	TRANS J & B S.R.L.	AV. ESTEBAN PAVLETICH N° 616	AMARILIS	HUANUCO	HUANUCO	C. CISTERNA YI-2693/ZM-1099 (EM-1538)	8000
9	ESTACION DE SERVICIO DURAND	JR. DOS DE MAYO N° 293-297	HUANUCO	HUANUCO	HUANUCO	C. CISTERNA YH-1787/ZG-5323	7800
10	ESTACION DE SERVICIOS PASTOR S.R.LTDA.	URB. LOS PORTALES DE MITOPAMPA CARRETERA CENTRAL	HUANUCO	HUANUCO	HUANUCO	C. TANQUE WK-1907 (PP-4696)	6000
11	MARIANO RAMOS CCUNO	CARRETERA CENTRAL KM. 6	NARANJILLO	LEONCIO PRADO	HUANUCO	C. TANQUE XG-4072 (CT-6007)	6000
12	CELESTINO QUISPE CHOQUE	JR. MARIA PARADO DE BELLIDO N° 521	AUCAYACU	LEONCIO PRADO	HUANUCO	C. TANQUE XG-7985 (CT-6363)	6000
13	GREGORIO CHOCANO SANTAMARIA	JR. HUANUCO N° 285	HUANUCO	HUANUCO	HUANUCO	C. TANQUE WM-2952 (CT-5878)	6000
14	TRANEDO S.R.LTDA.	JR. HERMILIO VALDIZAN N° 133-A	HUANUCO	HUANUCO	HUANUCO	C. TANQUE WM-2019	5200
15	LUIS CARLOS CONTRERAS FERNANDEZ	C.P.M. JANCAO MZ. A LT. 07 KM. 4 CARRETERA HUANUCO - T	AMARILIS	HUANUCO	HUANUCO	C. TANQUE WM-2520 (PP-3786)	5000
16	GRIFO LA PERRICHOLI S.R.L.	JR. HUALLAYCO N° 1772	HUANUCO	HUANUCO	HUANUCO	C. TANQUE XP-4727 (EM-1175)	4800
17	SALVADOR ALVA TELLO	PROLONGACION ABTAO N° 494	HUANUCO	HUANUCO	HUANUCO	C. TANQUE WO-9374 (EM-5173)	4700
18	ELVIS PEDRO GALARZA LOZANO	CARRETERA MARGINAL MZ. 1 AUCAYACU	DE CRESPO Y CASTI	LEONCIO PRADO	HUANUCO	C. TANQUE XI-3035 (SY-0016)	4500

RAZON SOCIAL	DIRECCION	DISTRITO	PROVINCIA	DEPARTAMENTO	TRANSPORTE	CAPACIDAD GALONES
FRANKLIN A. DURAND SANCHEZ	JR. DOS DE MAYO N° 293	HUANUCO	HUANUCO	HUANUCO	C. TANQUE WM-2997 (SY-5325)	4300
TRANEDO S.R.L.TDA.	JR. HERMILO VALDIZAN N° 135 - A	HUANUCO	HUANUCO	HUANUCO	C. TANQUE WM-2258 (EM-3528)	4100
ROBERTO VALENZUELA GASTELU	CARRETERA CENTRAL KM. 383	HUAYLLA	AMBO	HUANUCO	C. TANQUE WM-2378 (CT-4951)	4000
TEOBALDO PANTOJA AROSTEGUI	CARRETERA TINGO MARIA - PUCALLPA KM 1.1	RUPA RUPA	LEONCIO PRADO	HUANUCO	C. TANQUE WO-2770 (CT-5823)	4000
ROBERTO VALENZUELA GASTELU	CARRETERA CENTRAL N° 383	HUAYLLA	AMBO	HUANUCO	C. TANQUE ZM-1083 (CT-6006)	4000
VILMA ROSA BAUTISTA CULLI	JR. SACSAYHUAMAN N° 1522	AMARILIS	HUANUCO	HUANUCO	C. TANQUE XI-2229	4000
LOURDES SOFIA ESPINOZA LOPEZ	JR. BOLIVAR N° 081	HUANUCO	HUANUCO	HUANUCO	C. TANQUE WM-1318 (CT-4008)	3800
DIONISIO VERDE CARBAJAL	AV. DOS DE MAYO CDRA. 2	HUANUCO	HUANUCO	HUANUCO	C. TANQUE WM-1423 (PP-2187)	3650
EMIGIDIO ESPINOZA OSCANOVA	JR. HERMILO VALDIZAN N° 133-A	HUANUCO	HUANUCO	HUANUCO	C. TANQUE WM-1111	3500
ARTURO RAMOS VARILLAS	VICTOR RAUL HAYA DE LA TORRE N° 317	HUANUCO	HUANUCO	HUANUCO	C. TANQUE WP-3233	3500
RAUL HEINZ CIPRIANO MARTEL	JR. INDEPENDENCIA N° 219	HUANUCO	HUANUCO	HUANUCO	C. TANQUE WM-1379 (CT-6245)	3500
JUAN FELIX BERNAL SAYES	JR. COMERCIO S/N.	LA UNION	DOS DE MAYO	HUANUCO	C. TANQUE WM-2348 (TS-0240)	3500
AURELIANO GOMEZ INGARUCA	MALECON LEONCIO PRADO N° 501	AMBO	HUANUCO	HUANUCO	C. TANQUE XG-3038 (PP-8210)	3300
MARIANO RAMOS CCUNO	CARRETERA CENTRAL KM.6	NARANJILLO	LEONCIO PRADO	HUANUCO	C. TANQUE WO-8334 (PP-5851)	3000
TEOFILO CHAVEZ ARZAPALO	CARRETERA CENTRAL HUANUCO-AMBO KM 23	AMBO	AMBO	HUANUCO	C. TANQUE WN-1134 (CT-2725)	2500
HUMBERTO SILVA GONZALES	JR. DANIEL ALCIDES CARRION N° 207	AMARILIS	HUANUCO	HUANUCO	C. TANQUE WM-1944 (CT-2827)	2500
TIMOTEO JANAMPA CHAMORRO	MARISCAL CASTILLA 1era. CUAD. S/N	AMBO	HUANUCO	HUANUCO	C. TANQUE WM-1778 (CT-5584)	2450
EUSTROPIO CRUZ EVARISTO	JR. 11 DE ENERO N° 513 SECTOR 5	AMARILIS	HUANUCO	HUANUCO	C. TANQUE WM-1969 (CT-8119)	1100
SOFIA CELSO MARTINEZ	AV. MALECON ALOMIA ROBLES N° 749-G	HUANUCO	HUANUCO	HUANUCO	C. TANQUE WM-3293 (EM-1369)	1000

3 JUNIN

RAZON SOCIAL	DIRECCION	DISTRITO	PROVINCIA	DEPARTAMENTO	TRANSPORTE	CAPACIDAD GALONES
EMPRESA DE TRANSP. DE CARGA ARIMBORGO E.I.R.L.	AV. LAS COLINAS N° 366 URB. PIO PATA	HUANCAYO	HUANCAYO	JUNIN	C. CISTERNA ZP-1197/YP-1208 (CT-6108)	10200
EMPRESA DE TRANSPORTES SAN ANTONIO S.A.	AV. AGUIRRE MORALES N° 420	EL TAMBO	HUANCAYO	JUNIN	C. CISTERNA ZP-1032/YG-8153	10150
EMPRESA DE TRANSPORTES DE CARGA ARIMBORGO E.I.R.L.	PASAJE LAS MONTANAS N° 105 URB. PIO PATA	EL TAMBO	HUANCAYO	JUNIN	C. CISTERNA ZG-7675/YG-5978 (CT-6107)	9500
TRANSPORTE DISTRIBUIDORA Y SERVICIOS S.R.L.	AV. JACINTO IBARRA N° 107	CHILCA	HUANCAYO	JUNIN	C. CISTERNA YG-6043/ZP-1253	9500
TRANSPORTES DISTRIBUCION Y SERVICIOS S.R.L. - TRANDISER S.R.L.	AV. JACINTO IBARRA N° 107	HUANCAYO	HUANCAYO	JUNIN	C. CISTERNA YG-9878/ZP-1323 (CT-6669)	9500
FELIPE ENRIQUE DORREGARAY OCHOA	CARRETERA CENTRAL KM. 27.50	SAN GERONIMO	MATAHUASI	JUNIN	C. CISTERNA YP-1085/ZP-1240 (CT-0065)	9400
RAUL JULIO TUPAC ALIAGA	JR. TARAPACA N° 329 OFICINA 06	CHILCA	HUANCAYO	JUNIN	C. CISTERNA YI-1294/ZP-1409 (CT-6747)	9300
EMPRESA DE TRANSPORTES DE CARGA OSCAR E.I.R.L.	AV. EVITAMIENTO MZ. E LT. 03	EL TAMBO	HUANCAYO	JUNIN	C. CISTERNA YP-1094/ZI-1684 (EM-1347)	9000
EMPRESA SORIA Y CIA S.C.	REAL N° 564	CHILCA	HUANCAYO	JUNIN	C. CISTERNA YG-9818/ZP-1462 (SY-0032)	9000
TRANSPORTES RAPIDOS S.A.C.	AV. HUANCAMELICA N° 439	HUANCAYO	HUANCAYO	JUNIN	C. CISTERNA YG-8224/ZP-7424 (SY-5940)	9000
EMPRESA DE TRANSPORTES SANTA ANA E.I.R.L.	JR. LA LIBERTAD N° 834	EL TAMBO	HUANCAYO	JUNIN	C. CISTERNA YG-8908/ZP-1157 (CT-5906)	9000
MOISES CANARI PAREDES	AV. CARLOS PESCHIERA N° 442	CHANCHAMAYO	CHANCHAMAYO	JUNIN	C. CISTERNA YP-7350/ZP-7260 (CT-4611)	9000
TRANSPORTES RAPIDOS S.A.C.	AV. HUANCAMELICA N° 439	HUANCAYO	HUANCAYO	JUNIN	C. CISTERNA YP-1147/ZP-7262 (CT-4377)	8900
TRANSPORTES RAPIDOS S.A.C.	AV. HUANCAMELICA N° 439	HUANCAYO	HUANCAYO	JUNIN	C. CISTERNA YP-1069/ZP-1158 (SY-5782)	8900
EMPRESA SORIA Y CIA S.C.	CALLE REAL N° 564	CHILCA	HUANCAYO	JUNIN	C. CISTERNA YP-1254/ZG-8108 (SY-5232)	8800
TRANSPORTES CARLOS RAUL S.R.L.	AV. PANAMERICANA SUR KM. 4	HUANCAN	HUANCAYO	JUNIN	C. CISTERNA YG-9154/ZP-1454 (VS-6787)	8800
TRANSPORTES, DISTRIBUIDORA Y SERVICIOS S.R.L. - TRANDISER	AV. JACINTO IBARRA N° 107	CHILCA	HUANCAYO	JUNIN	C. CISTERNA YI-1662/ZP-1405 (CT-6768)	8500
EMPRESA DE TRANSPORTES BELLAVISTA E.I.R.L.	CARRETERA CENTRAL KM. 7	SAN AGUSTIN	HUANCAYO	JUNIN	C. CISTERNA YP-7706/ZP-1055 (EM-4129)	8500
DICSEG DEL CENTRO E.I.R.L.	PSJE. LAS MONTANAS N° 105. URB. PIO PATA	EL TAMBO	HUANCAYO	JUNIN	C. CISTERNA YI-2505/ZG-9781 (CT-714)	8500
DONATO GIL PINAS CANCHAYA	JR. ANGARAES N° 362	HUANCAYO	HUANCAYO	JUNIN	C. CISTERNA YP-1241/ZP-1206 (CT-6417)	8500
TRANSPORTES RAPIDOS S.A.C.	AV. HUANCAMELICA N° 439	HUANCAYO	HUANCAYO	JUNIN	C. CISTERNA YP-7701/ZP-1397 (SY-1294)	8100
TRANSPORTES DISTRIBUIDORA Y SERVICIOS SRL. (TRANSIDER)	AV. JACINTO IBARRA N° 107	CHILCA	HUANCAYO	JUNIN	C. CISTERNA ZG-2919/YG-4473 (CT-5883)	8000
EMPRESA DE TRANSPORTES BELLAVISTA E.I.R.L.	CARRETERA CENTRAL KM. 7 BELLAVISTA	SAN AGUSTIN DE CAJ.	HUANCAYO	JUNIN	C. CISTERNA ZG-3453/YG-2534 (CT-4850)	8000
TRANSPORTES LAPEL E.I.R.L.TDA	PSJE. LOS GERANEOS N° 139	EL TAMBO	HUANCAYO	JUNIN	C. CISTERNA ZG-3702/YG-4261	8000
GRIFO MARISCAL CASTILLA E.I.R.L.	AV. MARISCAL CASTILLA N° 2896	EL TAMBO	HUANCAYO	JUNIN	C. CISTERNA YP-1276/ZP-1380 (CT-6723)	8000
TRANSPORTES J.V.V. E.I.R.L.	JR. SAN JOSE N° 790. SAN CARLOS	HUANCAYO	HUANCAYO	JUNIN	C. CISTERNA YI-1301/ZP-1408 (EM-1293)	8000
TRANSPORTES MANTILLA E.I.R.L.	PJE. LOS BAMBUES S/N.	SAN RAMON	CHANCHAMAYO	JUNIN	C. CISTERNA YI-2101/ZI-2408 (VS-8709)	8000
TRANSPORTES NACIONALES S.A. - TRANSA	AV. EVITAMIENTO N° 242 PARQUE INDUSTRIAL	EL TAMBO	HUANCAYO	JUNIN	C. CISTERNA YP-1286/ZP-1153 (CT-5773)	8000
TRANSPORTES CORRE CAMINOS E.I.R.L.	JR. JUNIN N° 123	LA OROYA	YAULI	JUNIN	C. CISTERNA YP-7454/ZP-7391 (EM-5008)	7800
EMPRESA DE TRANSPORTES ANGELA E.I.R.L.	JR. SANTA ISABEL N° 518. URB. SAN CARLOS	HUANCAYO	HUANCAYO	JUNIN	C. CISTERNA YG-8519/ZP-1273 (EM-8516)	7500
PAULINA CASACHAHUA VDA. DE PEREZ	AV. MAXIMO PEREZ ROJAS N° 1450 KM. 3 SECTOR ALATA	HUANCAN	HUANCAYO	JUNIN	C. CISTERNA ZP-1218/YP-1141 (CT-6328)	7400
EMPRESA DE TRANSPORTES CARRASCO HERMANOS S.R.L.	JR. 28 DE JULIO N° 786	SAN AGUSTIN DE CAJ.	HUANCAYO	JUNIN	C. CISTERNA YG-9561/ZP-7568 (EM-4525)	7300
EMPRESA DE TRANSPORTES CARRASCO HNOS. S.R.L.TDA.	CARRETERA CENTRAL KM. 7 BELLAVISTA	SAN AGUSTIN DE CAJ.	HUANCAYO	JUNIN	C. CISTERNA YP-7816/ZI-1730 (EM-4284)	7200
DONATO PINAS CANCHAYA	JR. ANGARAES N° 362	HUANCAYO	HUANCAYO	JUNIN	C. CISTERNA ZP-1265/YG-8207 (CT-6418)	6950
TRANSPORTES HALCON E.I.R.L.	AV. PARRA N° 1262	PILCOMAYO	HUANCAYO	JUNIN	C. CISTERNA YP-1311/ZP-1470 (EM-1487)	6850
CORPORACION EL SOL S.R.L.	CARRETERA CENTRAL LIMA - LA OROYA KM. 164 CURIPATA	SANTA ROSA DE SACO	YAULI	JUNIN	C. CISTERNA YI-1504/ZP-1427 (EM-1357)	6600
INVERSIONES REYNALDO S.R.L.	AV. MOTTO VIVANCO N° 1131	JAUJA	JAUJA	JUNIN	C. CISTERNA YP-1335/ZP-1382 (688)	6600
JUAN DE DIOS VELIZ SANTOS	JR. 28 DE JULIO N° 674	SAN AGUSTIN DE CAJ.	HUANCAYO	JUNIN	C. CISTERNA YP-7770/ZP-1424 (EM-5185)	6085
GRIFO PACCHA Y TRANSP. DE CARGA PESADA E.I.R.L.	AV. INDEPENDENCIA N° 209	PACCHA	YAULI	JUNIN	C. TANQUE XP-3793 (PP-5220)	6000

RAZON SOCIAL	DIRECCION	DISTRITO	PROVINCIA	DEPARTAMENTO	TRANSPORTE	CAPACIDAD GALONES
TRANSPORTES PAOLA E.I.R.L.	JR. LIBERTAD N° 165	HUANCAYO	HUANCAYO	JUNIN	C. TANQUE XP-2099 (EM-5271)	6000
TRANSPORTES RAPIDOS S.A.	JR. TACNA N° 545	HUANCAYO	HUANCAYO	JUNIN	C. TANQUE XP-4001	6000
FORTUNATO ZEVALLOS LLANA	AV. UNION N° 1280	CARHUAMAYO	JUNIN	JUNIN	C. TANQUE XP-2851	6000
MIGUEL TRAVERSO POZO	AV. MARISCAL CASTILLA N° 2699	EL TAMBO	HUANCAYO	JUNIN	C. TANQUE XI-1870	6000
ESTACION DE SERVICIO SAN FRANCISCO E.I.R.L.	AV. EL EJERCITO S/N.	SAN RAMON	CHANCHAMAYO	JUNIN	C. TANQUE XG-3940 (CT-5757)	6000
GERTRUDIS ZARATE DE LINDO	AV. RODRIGO RUIZ S/N.	SICAYA	HUANCAYO	JUNIN	C. TANQUE WP-7425 (CT-4988)	6000
EMPRESA DE TRANSPORTES HUMO S.R.L.	JR. QUITO N° 137	HUANCAYO	HUANCAYO	JUNIN	C. TANQUE WP-6980	6000
DICSEG DEL CENTRO E.I.R.L.	PASAJE LAS MONTANAS N° 105 URB. PIO PATA	EL TAMBO	HUANCAYO	JUNIN	C. TANQUE XG-4243 (CT-5719)	6000
EMPRESA DE TRANSPORTE DE CARGA ARIMBORGO E.I.R.L.TDA	AV. LAS COLINAS N° 366 URB. PIO PATA	EL TAMBO	HUANCAYO	JUNIN	C. TANQUE XG-2488	6000
SANTIAGO CARHUAS CAMAVILCA	JR. TACNA N° 1112	CARHUAMAYO	JUNIN	JUNIN	C. TANQUE XP-3231 (CT-4168)	6000
TRANSPORTES COLLACHAGUA E.I.R.L.	CARRETERA MARGINAL -CAMPAMENTO LA ESTRE.	SAN RAMON	CHANCHAMAYO	JUNIN	C. TANQUE XP-4888 (CT-4817)	6000
EMPRESA DE TRANSPORTE CARRASCO HNOS. S.R.L.	CARRETERA CENTRAL KM. 7 JR. 28 DE JULIO N° 786	N AGUSTIN DE CAJ	HUANCAYO	JUNIN	C. TANQUE XP-4769 (CT-4264)	6000
ESTHER MARIA GALVAN REYES	AV. FERROCARRIL N° 3043	EL TAMBO	HUANCAYO	JUNIN	C. TANQUE XP-6472 (CT-5151)	6000
EMPRESA DE TRANSPORTES SAN FRANCISCO E.I.R.L.	AV. DEL EJERCITO S/N.	SAN RAMON	CHANCHAMAYO	JUNIN	C. TANQUE XI-1589 (CT-6179)	6000
ESTHER MARIA GALVAN REYES	PASAJE LOS ANGELES N° 131	EL TAMBO	HUANCAYO	JUNIN	C. CISTERNA YP-7872/ZP-1331 (EM-5151)	6000
EMPRESA DE TRANSPORTES SELVAS ANDINAS S.R.L.	AV. UNION N° 425	CARHUAMAYO	JUNIN	JUNIN	C. TANQUE XP-3079 (CT-5484)	6000
EMPRESA DE TRANSPORTES SELVAS ANDINAS S.R.L.	AV. UNION N° 425	CARHUAMAYO	JUNIN	JUNIN	C. TANQUE XP-4437 (CT-5442)	6000
EMPRESA DE TRANSPORTES SELVAS ANDINAS S.R.L.	AV. UNION N° 425	CARHUAMAYO	JUNIN	JUNIN	C. TANQUE WO-8415 (CT-5489)	6000
EMPRESA DE TRANSPORTES SELVAS ANDINAS S.R.L.	AV. UNION N° 425	CARHUAMAYO	JUNIN	JUNIN	C. TANQUE WO-9284 (CT-5350)	6000
ELENA GLADIZ CAMPOS POMAYAY	AV. SANTA BARBARA S/N.	SICAYA	HUANCAYO	JUNIN	C. TANQUE WP-7777 (CT-5893)	6000
TRANSPORTES J.J.V. E.I.R.L.TDA.	JR. SAN JOSE N° 790	HUANCAYO	HUANCAYO	JUNIN	C. CISTERNA YP-1219/ZP-1223 (EM-6273)	6000
EMPRESA DE TRANSPORTES MAJHOMA S.R.L.	AV. JACINTO IBARRA N° 107	CHILCA	HUANCAYO	JUNIN	C. TANQUE WP-7635 (EM-1326)	6000
MIGUEL TRAVERSO POZO	AV. MARISCAL CASTILLA N° 2699-A	EL TAMBO	HUANCAYO	JUNIN	C. CISTERNA YP-1358/ZP-1328 (CT-8698)	6000
TRANSPORTES RAUL TUPAC ALIAGA	AV. HUANCAMELICA CDR. 22 S/N-URB. GONZALES	EL TAMBO	HUANCAYO	JUNIN	C. TANQUE XG-4259 (CT-5759)	5950
TRANSPORTES DE CARGA CHUNCHUYACU S.A.	CARRETERA CENTRAL KM. 101	SAN RAMON	CHANCHAMAYO	JUNIN	C. TANQUE XP-4658 (CT-5196)	5950
FELIX AVELLANEDA MENDOZABAL	AV. CORONEL PARRA N° 1280	PILCOMAYO	HUANCAYO	JUNIN	C. TANQUE WP-7565 (CT-5443)	5950
PAULINA CASACHAHUA VDA. DE PEREZ	AV. MAXIMO PEREZ ROJAS KM. 3	HUANCAN	HUANCAYO	JUNIN	C. TANQUE WP-7528	5900
JULIO COLLACHAGUA HUAMAN	AV. PACHECO N° 813	TARMA	TARMA	JUNIN	C. TANQUE XP-4523 (PP-4485)	5800
MAXIMO A. ORTIZ LAURA	MARISCAL CACERES N° 528 CONCEPCION	CONCEPCION	CONCEPCION	JUNIN	C. TANQUE WP-7191	5600
GIL LEONIDAS ARROYO ROJAS	JR. ICA N° 1482	HUANCAYO	HUANCAYO	JUNIN	C. TANQUE WP-7303 (CT-2656)	5600
FIDEL V. AVELLANEDA ESPINOZA	AV. PARRA N° 1257	PILCOMAYO	HUANCAYO	JUNIN	C. TANQUE XP-5315 (CT-5444)	5800
CORPORACION EL SOL S.R.L.	CARRETERA CENTRAL KM. 164	LA OROYA	YAULI	JUNIN	C. TANQUE XG-1695 (EM-1121)	5550
MUNDO SOL S.R.L.	CARRETERA TUPAC AMARU KM. 4	PACCHA	YAULI	JUNIN	C. TANQUE XG-1305 (CT-5903)	5500
MAXIMO HUGO MACASSI CAJAHUANCA	AV. RAMON CASTILLA N° 3736	EL TAMBO	HUANCAYO	JUNIN	C. TANQUE XP-2953 (PP-5907)	5500
JORGE ORTEAGA SENDON	MARCAVALLE BLOCK H-203	LA OROYA	YAULI	JUNIN	C. TANQUE XP-4578	5500
HILDA BALTAZAR DE LAZO	AV. PARRA N° 380	PILCOMAYO	HUANCAYO	JUNIN	C. TANQUE WQ-5347 (CT-6323)	5500
GERMAN TOLENTINO MEZA	CARRETERA CENTRAL KM. 54.5	EL ROSARIO	JAUIJA	JUNIN	C. TANQUE XP-3540 (CT-5249)	5450
GREGORIO CUEVA MALLQUI	AV. SAN MARTIN N° 598	N AGUSTIN DE CAJ	HUANCAYO	JUNIN	C. TANQUE WO-9397 (CT-4815)	5450
MAXIMO A. ORTIZ LAURA	AV. MARISCAL CACERES N° 528	CONCEPCION	CONCEPCION	JUNIN	C. TANQUE WP-7724	5400
MANUEL ZENON GUTARRA POMALAZA	CALLE REAL N° 1004	CHILCA	HUANCAYO	JUNIN	C. TANQUE WN-1169	5200
MANUEL ZENON GUTARRA POMALAZA	CALLE REAL N° 1004	CHILCA	HUANCAYO	JUNIN	C. TANQUE XP-1770	5200
EMPRESA DE TRANSPORTES ANGELA S.R.L.	JR. SANTA ISABEL N° 516	HUANCAYO	HUANCAYO	JUNIN	C. TANQUE WQ-7592 (CT-8291)	5100
GREGORIO CUEVA MALLQUI	AV. SAN MARTIN N° 598	N AGUSTIN DE CAJ	HUANCAYO	JUNIN	C. TANQUE XP-2340 (CT-1570)	5000
JOSE DE LA CRUZ GALLARDO	JR. 28 DE JULIO N° 638	CHILCA	HUANCAYO	JUNIN	C. TANQUE WP-7150	5000
AGUILIZA CARRASCO MEZA	CALLE SUR S/N	N MARTIN DE PANG	SATIPO	JUNIN	C. TANQUE XG-4368	5000
HUGO SILVIO MEZA ORTIZ	JR. MARISCAL CACERES N° 753	CONCEPCION	CONCEPCION	JUNIN	C. TANQUE WO-8715 (CT-4585)	5000
GIL ABAD AGUIRRE GARCIA	JR. TUPAC AMARU N° 108	CONCEPCION	CONCEPCION	JUNIN	C. TANQUE WO-3775 (CT-4789)	5000
SILVIA PRIMITIVA GALARZA DE TOLENTINO	CARRETERA CENTRAL KM. 54.5	EL ROSARIO	JAUIJA	JUNIN	C. TANQUE XI-3054 (CT-6284)	5000
DIONICIO CELSO MEDINA DELSO	JR. OSWALDO BARRETO N° 591	EL TAMBO	HUANCAYO	JUNIN	C. TANQUE XG-7601 (EM-1508)	4700
MAXIMO MACASSI CAJAHUANCA	AV. MARISCAL CASTILLA N° 1505	EL TAMBO	HUANCAYO	JUNIN	C. TANQUE WP-5821 (CT-2459)	4450
TRANSPORTES CARLOS RAUL S.R.L.	AV. PANAMERICANA SUR N° 836	HUANCAN	HUANCAYO	JUNIN	C. TANQUE WO-5657 (SY-0088)	4400
TRANSPORTE MAQUINARIA PESADA S.R.L.	AV. SAN CARLOS N° 810	HUANCAYO	HUANCAYO	JUNIN	C. TANQUE WG-3932 (CT-3481)	4350
MAXIMO ALFONSO ORTIZ LAURA	AV. MARISCAL CACERES N° 528	CONCEPCION	CONCEPCION	JUNIN	C. TANQUE WP-8103 (EM-6247)	4350
CECILIA INES PENEDO ONARI	AV. CIRCUNVALACION N° 638	LA MERCED	CHANCHAMAYO	JUNIN	C. TANQUE XP-4374 (EM-1561)	4350
GRIFO EL DORADO E.I.R.L.	AV. MARISCAL CASTILLA N° 4180	EL TAMBO	HUANCAYO	JUNIN	C. TANQUE WP-7705 (CT-5979)	4300
LILA CONSTANCIA PAYANO TRUCIOS	JR. 9 DE JULIO N° 1278	CONCEPCION	CONCEPCION	JUNIN	C. TANQUE WP-6897 (CT-6219)	4200
MARIO R. CABRERA GRANADOS	CARRETERA CENTRAL KM. 18.5	N JERONIMO DE TUN	HUANCAYO	JUNIN	C. TANQUE WO-9078 (CT-6658)	4200
OSCAR RUBEN FLORES BALBIN	JR. MANCO CAPAC S/N.	CHILCA	HUANCAYO	JUNIN	C. TANQUE WP-7793 (EM-4974)	4000
MERY GUTIERREZ HUAMAN	CARRETERA CENTRAL KM. 22.5 CONCEPCION	CONCEPCION	CONCEPCION	JUNIN	C. TANQUE WO-8394	4000
BERTHA VICTORIA COTERA ORE	CARRETERA CENTRAL KM. 18 BARRIO LA ESPERANZA	N JERONIMO DE TUN	HUANCAYO	JUNIN	C. TANQUE WP-4412 (EM-2055)	3950
SERVICENTRO ORTEGA E.I.R.L.	CARRETERA MARGINAL MAZAMARI PTO. OCOPA KM. 1	MAZAMARI	SATIPO	JUNIN	C. TANQUE XG-9205 (EM-8232)	3900
TEODORO BALBIN MARIN	AV. SAN CARLOS N° 294	HUANCAYO	HUANCAYO	JUNIN	C. TANQUE WP-8152 (CT-8638)	3900

RAZON SOCIAL	DIRECCION	DISTRITO	PROVINCIA	DEPARTAMENTO	TRANSPORTE	CAPACIDAD GALONES
GRIFO JOSE OLAYA E.I.R.L.	AV. JOSE OLAYA N° 548	HUANCAVELICA	HUANCAVELICA	JUNIN	C. TANQUE XP-3042 (EM-4590)	3900
MARIA PILAR QUISPE OLLERO	CALLE MOQUEGUA N° 450	TARMA	TARMA	JUNIN	C. TANQUE WP-0184 (CT-6329)	3850
LUDOMILA EDITH MUERAS GUTIERREZ	JR. TACNA N° 710	EL TAMBO	HUANCAVELICA	JUNIN	C. TANQUE WG-6600 (CT-2935)	3800
SUPER SERVICENTRO HUAYUCACHI E.I.R.L./AUTOMOTORES MARCELO	CALLE REAL N° 868	HUAYUCACHI	JUNIN	JUNIN	C. TANQUE XP-4429 (CT-5285)	3800
EUSEBIA DONATILDE ROSADO MARAVI	JR. OSWALDO BARRETO N° 591	EL TAMBO	HUANCAVELICA	JUNIN	C. TANQUE WO-1408 (CT-3984)	3800
ALBERTO ORTEGA MAGRO	AV. CARRETERA MARGINAL Km. 1.5	SATIPO	SATIPO	JUNIN	C. TANQUE WP-2887	3700
EDGAR ANGEL ORTEGA DE LA CRUZ	AV. CARRETERA MARGINAL Km. 1.5	SATIPO	SATIPO	JUNIN	C. TANQUE WG-1359 (CT-2908)	3700
JESUS AURELIO ESCOBAR VASQUEZ	CALLE PERENE S/N	N MARTIN DE PANGA	SATIPO	JUNIN	C. TANQUE XP-2378 (CT-5916)	3700
CESAR ORTEGA DE LA CRUZ	JR. SAN MARTIN N° 278	SATIPO	SATIPO	JUNIN	C. TANQUE WG-8908 (CT-6375)	3700
FRANCISCO ORELLANA ARANDA	JR. SUCRE N° 399	SAUSA	JAUJA	JUNIN	C. TANQUE WP-1457 (VS-6798)	3650
EMILIANA ESPINOZA CORONEL	CARRETERA CENTRAL KM. 27	SINCOS	JAUJA	JUNIN	C. TANQUE XP-1863	3500
JANETH HAYDEE ARROYO PAREDES	AV. MARIATEGUI N° 1080	EL TAMBO	HUANCAVELICA	JUNIN	C. TANQUE WP-8088 (CT-6235)	3500
HIPOLITO JUAN TACZA CAMAC	CALLE 1° DE DICIEMBRE N° 231	SATIPO	SATIPO	JUNIN	C. TANQUE XI-1528 (CT-8317)	3500
FONGAL CENTRO	JR. ICA N° 1484	HUANCAVELICA	HUANCAVELICA	JUNIN	C. TANQUE WB-1143 (CT-5699)	3350
GRIFO HUANCVELICA S.R.LTDA.	AV. HUANCVELICA N° 218	EL TAMBO	HUANCAVELICA	JUNIN	C. TANQUE WP-7513	3300
ADOLFO YONI PEREZ GALARZA	JR. LA COLINA N° 410	JAUJA	JAUJA	JUNIN	C. TANQUE XG-3381 (CT-5587)	3300
TRANSPORTES DAVID CHAVEZ E.I.R.L.	AV. MANCHEGO MUNOZ, PASAJE DE LOPEZ N° 125	EL TAMBO	HUANCAVELICA	JUNIN	C. TANQUE WP-8091 (EM-4010)	3300
IVES JESUS ALIAGA CARRASCO	LOS MANZANOS N° 1229	EL TAMBO	HUANCAVELICA	JUNIN	C. TANQUE XP-3400	3200
MARIA MAGDALENA SANTANA SOCUALAYA	JR. PEDRO GALVEZ N° 925.	EL TAMBO	HUANCAVELICA	JUNIN	C. TANQUE WP-3392	3200
VILMA MEZA SARMIENTO	CARRETERA CENTRAL S/N LAS PALMAS	SAN RAMON	CHANCHAMAYO	JUNIN	C. TANQUE WP-7944 (CT-6558)	3100
GLORIA DAVILA FERRARI VDA. DE ALIAGA	AV. CORONEL PARRA S/N. BARRIO MIRAFLORES S/N.	PILCOMAYO	HUANCAVELICA	JUNIN	C. TANQUE WP-7828 (CT-5970)	3000
SAIS PACHACUTEC S.C.R.LTDA.	CORPACANCHA S/N	MARCAPOMACOCHA	YAULI OROYA	JUNIN	C. TANQUE XG-4445 (CT-5809)	3000
TRANSPORTES MANTILLA E.I.R.LTDA.	PASAJE LOS BAMBUES S/N.	SAN RAMON	CHANCHAMAYO	JUNIN	C. TANQUE WM-3059 (CT-6359)	3000
NELIDA OLGA ANCIETA PARIONA	CALLE LIBERTAD N° 165	HUANCAVELICA	HUANCAVELICA	JUNIN	C. TANQUE WP-6784	3000
ANA GAMARRA HIDALGO	CARRETERA MARGINAL KM. 1.5	LA MERCED	CHANCHAMAYO	JUNIN	C. TANQUE XG-2089 (EM-3203)	2950
MUNICIPALIDAD PROVINCIAL DE JUNIN	JR. AYACUCHO N° 125-129. PLZA DE ARMAS	JUNIN	JUNIN	JUNIN	C. TANQUE XG-8979 (VS-8802)	2900
TRANSCIPA S.R.LTDA.	JR. BOLOGNESI S/N.	CONCEPCION	CONCEPCION	JUNIN	C. TANQUE WO-9999	2850
EVARISTO ERNESTO NUNEZ HUAMAN	JR. COLINA N° 525	JAUJA	JAUJA	JUNIN	C. TANQUE XG-1739	2800
JUAN ODILIO GUTIERREZ SINDICO	JR. SUCRE N° 950	JAUJA	JAUJA	JUNIN	C. TANQUE WP-8343 (CT-6285)	2700
ILA ROSA MERINO CHALCO	AV. GENERAL CORDOVA N° 323	CHILCA	HUANCAVELICA	JUNIN	C. TANQUE WP-4316	2697
PAULINA CASACHUA VDA. DE PEREZ	AV. MAXIMO PEREZ ROJAS KM. 3	HUANCAN	HUANCAVELICA	JUNIN	C. TANQUE WP-7653	2500
TRANSPORTES MAQUINARIA PESADA S.R.L.	AV. SAN CARLOS N° 810	EL TAMBO	HUANCAVELICA	JUNIN	C. TANQUE WP-6555 (CT-2769)	2500
ANA MARTHA ECHIA FRANCIA	JR. LIMA N° 140	HUASAHUASI	TARMA	JUNIN	C. TANQUE XP-2828 (CT-6488)	2500
PORTUGAL VIDAL PONCE HUAMAN	JR. JULIO C. TELLO N° 360	EL TAMBO	HUANCAVELICA	JUNIN	C. TANQUE WP-1569	2450
MESIAS GUILLERMO LEON MEZA	JR. AREQUIPA N° 1339	SAN PEDRO DE CAJA	TARMA	JUNIN	C. TANQUE XP-1772	2450
DOMINGA ROMULA CUEVA URCO	PROLONGACION LIMA S/N.	N JERONIMO DE TUL	HUANCAVELICA	JUNIN	C. TANQUE WP-2302	2450
AUGUSTO MEZA TORIBIO	CACERIO CONDORCOCHA	LA UNION	TARMA	JUNIN	C. TANQUE WP-3062 (CT-2643)	2450
GUILLERMO RODRIGUEZ SANCHEZ	AV. LOS MARTIRES DEL PERIODISMO N° 1990	HUANCAVELICA	HUANCAVELICA	JUNIN	C. TANQUE WP-4048 (CT-2962)	2000
VICENTE F. CALLUPE CORDOVA	JR. TACNA N° 362	CARHUAMAYO	CARHUAMAYO	JUNIN	C. TANQUE WN-1223 (CT-6038)	1500
AQUILES VICUNA VELASQUEZ	AV. UNION N° 1133	CARHUAMAYO	JUNIN	JUNIN	C. TANQUE XP-3041 (CT-5321)	1000
TOMAS ARZAPALO ARIAS	JR. MARAVILLAS N° 417	CARHUAMAYO	JUNIN	JUNIN	C. TANQUE WS-1471 (CT-6003)	1000

E.4 PASCO

N°	RAZON SOCIAL	DIRECCION	DISTRITO	PROVINCIA	DEPARTAMENTO	TRANSPORTE	CAPACIDAD GALONES
	WILLIAM JUAN TUFINO CORDOVA	JR. ALFONSO RIVERA N° 238	CHAUPIMARCA	PASCO	PASCO	C. CISTERNA ZG-7900/YG-8041 (CT-8283)	8693
	WILLIAM JUAN TUFINO CORDOVA E.I.R.L.	JR. ALFONSO RIVERA N° 238	CHAUPIMARCA	PASCO	PASCO	C. CISTERNA ZG-8188/YG-8041 (CT-6409)	8693
	HENRY HUAMAN CORDOVA	KM. 266 CARRETERA CENTRAL BARRIO CHASQUITAMBO	NINACACA	PASCO	PASCO	C. TANQUE WN-2025 (CT-3184)	6000
	GAUDENCIO ZELAYA GOMEZ	AV. LIMA S/N. VICCO	CERRO DE PASCO	PASCO	PASCO	C. TANQUE XP-3544 (CT-5040)	6000
	EUGENIO SULLCA SARA	AV. HUALLAGA N° 483	HUARIACA	PASCO	PASCO	C. TANQUE XG-1124 (CT-8754)	6000
	ESTACION DE SERVICIOS SAN JUAN S.R.LTDA.	AV. LOS PROCERES N° 807 SAN JUAN	YANACANCHA	PASCO	PASCO	C. TANQUE XI-3388 (CT-6208)	6000
	JESUS ANGEL GAGO SINCHE	AV. LOS PROCERES N° 807 SAN JUAN	YANACANCHA	PASCO	PASCO	C. TANQUE WM-2761 (EM-5143)	6000
	ROSARIO SALINAS VILLAVICENCIO	AV. CAPITAN SOTO N° 372	VILLA RICA	OXAPAMPA	PASCO	C. TANQUE XG-1131 (PP-3279)	5200
	ALBERTO VILLEGAS CURI	AV. MINERO N° 645	YANACANCHA	PASCO	PASCO	C. TANQUE XP-4987 (CT-5049)	4500
	ESTHER LOLA TAPIA DE SALAZAR	JR. PROGRESO N° 180-182	YANACANCHA	PASCO	PASCO	C. TANQUE WM-2731 (EM-6407)	4200
	RAUL ESPINOZA CARHUALLANQUI	AV. CERRO DE PASCO N° 253	PAUCARTAMBO	PASCO	PASCO	C. TANQUE XP-1753 (CT-6074)	3600
	MEDARDO ARIAS CORDOVA	JR. SAN MARTIN N° 706	YANACANCHA	CERRO DE PASCO	PASCO	C. TANQUE WO-9289 (CT-2857)	3200
	LEONOR HUAMAN CORDOVA	CARRETERA CENTRAL KM. 264	NINACACA	PASCO	PASCO	C. TANQUE WN-1985	3000
	FLORENCIO GAGO FLORES	JR. LAS ESMERALDAS N° 405	YANACANCHA	PASCO	PASCO	C. TANQUE WN-1988 (CT-2885)	3000
	JESUS GAGO FLORES	AV. LOS PROCERES N° 807 SAN JUAN	YANACANCHA	PASCO	PASCO	C. TANQUE WN-1585 (CT-2208)	3000
	SERVICE JIM E.I.R.LTDA.	CENTRO COMERCIAL SAN JUAN EDIFICIO 02	YANACANCHA	PASCO	PASCO	C. TANQUE WN-2066 (CT-4021)	3000
	FLORENCIO GAGO FLORES	CALLE LAS ESMERALDAS N° 405 SAN JUAN	YANACANCHA	PASCO	PASCO	C. TANQUE WM-2645 (CT-3955)	3000

N°	RAZON SOCIAL	DIRECCION	DISTRITO	PROVINCIA	DEPARTAMENTO	TRANSPORTE	CAPACIDAD GALONES
18	PAULINO SULLCA SARA	JR. CHICLAYO Nº 180	CERRO DE PASCO	PASCO	PASCO	C. TANQUE WI-8784 (CT-2845)	2500
19	ESTHER TAPIA DE SALAZAR	JR. PROGRESO Nº 180	YANACANCHA	PASCO	PASCO	C. TANQUE XG-2970 (EM-1377)	1100
20	CESAR NILTON CAMPOS VICENTE	PP.JJ. ULICHIN SECTOR 5 LOTE 93	CHAUPIMARCA	PASCO	PASCO	C. TANQUE WN-1184 (CT-5550)	1000
21	CELESTINO TICSE PALACIN	ANDRES AVELINO CACERES Nº 268	YANACANCHA	PASCO	PASCO	C. TANQUE WM-1074	1000
22	GILBERTO PEÑA RAMIREZ	CALLE CARRION Nº 101-A	CERRO DE PASCO	PASCO	PASCO	C. TANQUE WP-8172 (CT-5853)	1000
23	ERNESTO AUGUSTO PALACIOS CHAMORRO	AV. 6 DE DICIEMBRE Nº 400	YANACANCHA	PASCO	PASCO	C. TANQUE WN-2489 (EM-1334)	1000
24	JUAN RICARDI PALACIN	PSJE. ULICHIN SECTOR 2 LT 31	CHAUPIMARCA	PASCO	PASCO	C. TANQUE WN-1461 (CT-5437)	1000
25	EMIGIDIO PANDURO ATAHUAMAN	AV. LOS PROCERES Nº 76 SAN JUAN PAMPA	YANACANCHA	PASCO	PASCO	C. TANQUE WP-4852 (CT-8147)	1000
26	PEDRO PABLO BEDOYA HUARICAPCHA	JR. ALFONSO UGARTE S/N.	NINACACA	PASCO	PASCO	C. TANQUE XP-4078 (CT-8145)	1000
27	JULIO RUBEN PONCE BALDEON	JR. GAMANIEL BLANCO Nº 400 SAN JUAN	YANACANCHA	PASCO	PASCO	C. TANQUE WG-2295 (CT-6234)	1000
28	MARCO ANTONIO ZARATE ZARATE	JR. 18 DE JULIO Nº 260	YANACANCHA	PASCO	PASCO	C. TANQUE WO-2522 (CT-8293)	1000
29	LUCY SABINA ESTRELLA CONDOR	JR. SAN CRISTOBAL Nº 302	CHAUPIMARCA	PASCO	PASCO	C. TANQUE WO-7509 (CT-5777)	1000

F. PLANTAS ENVASADORAS DE GLP

N°	RAZON SOCIAL	DIRECCION	DISTRITO	PROVINCIA	DEPARTAMENTO
1	YOZ GAS E.I.R.L.	AV. RAIMONDI Nº 1166	RUPA RUPA	LEONCIO PRADO	HUANUCO
2	COLPA GAS S.R.L.	CARRETERA AEROPUERTO KM. 4,2	COLPA BAJA	HUANUCO	HUANUCO
3	FULGAS PLANTA ENVASADORA DE GLP S.A.	MZ. D. LOTE 12 MIRAFLORES, KM. 3,5 CARRETERA CENTRAL	AMARILIS	HUANUCO	HUANUCO
4	COMPANIA ENVASADORA EXACTO GAS EIRL	AV. FIDEL MIRANDA Nº 2300 - 2334	SAPALLANGA	HUANCAYO	JUNIN
5	INVERSIONES SELVA GAS S.A.C.	CARRETERA CENTRAL S/N SECTOR PAMPA DEL CARMEN	LA MERCED	CHANCHAMAYO	JUNIN
6	CENTRO GAS E.I.R.L.	JUAN SANTOS ATAHUALPA Nº 902-968	TARMA	TARMA	JUNIN
7	INTI GAS S.A.	KM. 7,5 CARRETERA CENTRAL	AN AGUSTIN DE CAJ.	HUANCAYO	JUNIN
8	DURA GAS S.A.	KM. 7 CARRETERA CENTRAL	BELLAVISTA	HUANCAYO	JUNIN

G. GASOCENTROS

N°	RAZON SOCIAL	UBICACIÓN DEL ESTABLECIMIENTO	DISTRITO	PROVINCIA	DEPARTAMENTO
1	DURA GAS S.A.	ESQ. PROLONGACION JULIO SUMAR Y SANTA ISABEL Nº 210	EL TAMBO	HUANCAYO	JUNIN

H. CONSUMIDORES DIRECTOS DE GLP

N°	RAZON SOCIAL	UBICACIÓN DEL ESTABLECIMIENTO	DISTRITO	PROVINCIA	DEPARTAMENTO
1	DOE RUN PERU S.R.LTDA.	LA OROYA	LA OROYA	YAULI	JUNIN

I. LISTADO TRANSPORTISTAS DE GLP A GRANEL

N°	RAZON SOCIAL	UBICACIÓN DEL ESTABLECIMIENTO	DISTRITO	PROVINCIA	DEPARTAMENTO	TRANSPORTE
1	DARIO CAJAHUANCA COLLAO	AV. ANTONIO RAYMONDI Nº 1166	RUPA RUPA	TINGO MARIA	HUANUCO	CAMION TANQUE SEMI-REMOLQUE PLACA YG-8157 / ZG-8237
2	FULGAS PLANTA ENVASADORA DE GLP S.A.	JR. HUALLAYCO Nº 924	HUANUCO	HUANUCO	HUANUCO	CAMION TANQUE SEMI-REMOLQUE PLACA YI-2844 / ZM-1097
3	CENTRO GAS E.I.R.L.	PROLON. JUAN SANTOS ATAHUALPA Nº 602-698	TARMA	TARMA	JUNIN	CAMION TANQUE SEMI-REMOLQUE PLACA YP-7590 / ZG-1163
4	DURA GAS S.R.L.	FAUSTO QUISPE Nº 345-351	EL TAMBO	HUANCAYO	JUNIN	CAMION TANQUE SEMI-REMOLQUE PLACA YG-4201 / ZP-1083
5	DURA GAS S.R.L.	FAUSTO QUISPE Nº 345-351	EL TAMBO	HUANCAYO	JUNIN	CAMION TANQUE SEMI-REMOLQUE PLACA YG-4913 / ZG-8409
6	TRANDISER S.R.L.	AV. JACINTO IBARRA Nº 109	CHILCA	HUANCAYO	JUNIN	CAMION TANQUE SEMI-REMOLQUE PLACA YG-8843 / ZG-9167

J. TRANSPORTISTAS DE GLP EN CILINDROS

N°	RAZON SOCIAL	DIRECCION	DISTRITO	PROVINCIA	DEPARTAMENTO	TRANSPORTE
1	JULIA EDELMIRA GALINDO DE RUIZ	JR. NICOLAS DE PIROLA Nº 450	HUANCVELICA	HUANCVELICA	HUANCVELICA	CAMIONETA PICK-UP PLACA PGL-792
2	FULGAS PLANTA ENVASADORA DE GLP	MZ. D. LOTE 12, MIRAFLORES	AMARILIS	HUANUCO	HUANUCO	CAMION BARANDA PLACA WM-3220
3	FULGAS PLANTA ENVASADORA DE GLP	MZ. D. LOTE 12, MIRAFLORES	AMARILIS	HUANUCO	HUANUCO	CAMION BARANDA PLACA WM-3317
4	FULGAS PLANTA ENVASADORA DE GLP	MZ. D. LOTE 12, MIRAFLORES	AMARILIS	HUANUCO	HUANUCO	CAMION BARANDA PLACA WM-3290
5	FULGAS PLANTA ENVASADORA DE GLP	MZ. D. LOTE 12, MIRAFLORES	AMARILIS	HUANUCO	HUANUCO	CAMION BARANDA PLACA WM-3291
6	COLPA GAS S.C.R.L.	MELECON CENTENARIO - LEONCIO PRADO Nº 1287	HUANUCO	HUANUCO	HUANUCO	CAMION BARANDA PLACA WM-2915
7	SUCESOR ADOLFO DURAND E.I.R.L.	JR. BOLIVAR Nº 032, ESQ. JR. AGUILAR Nº 907	HUANUCO	HUANUCO	HUANUCO	CAMION BARANDA PLACA WN-1898
8	DISTRIBUCION Y SERVICIOS HUANUCO S.R.L.	JR. AGUILAR Nº 907	HUANUCO	HUANUCO	HUANUCO	CAMION BARANDA SEMI-REMOLQUE PLACA WM-2345 / ZM-1002
9	DISTRIBUCION Y SERVICIOS HUANUCO S.R.L.	JR. AGUILAR Nº 907	HUANUCO	HUANUCO	HUANUCO	CAMIONETA PICK-UP PLACA OI-5910

N°	RAZON SOCIAL	DIRECCION	DISTRITO	PROVINCIA	DEPARTAMENTO	TRANSPORTE
10	COLPA GAS S.C.R.L.	MMALECON CENTENARIO - LEONCIO PRADO N° 1267	HUANUCO	HUANUCO	HUANUCO	CAMIONETA PICK-UP PLACA PM-2508
11	DISTRIBUCION Y SERVICIOS HUANUCO S.R.L.	JR. AGUILAR N° 907	HUANUCO	HUANUCO	HUANUCO	CAMIONETA PICK-UP PLACA PM-3181
12	FÚLGAS PLANTA ENVASADORA DE GLP S.A.	MZ. D. LOTE 12, MIRAFLORES	AMARILIS	HUANUCO	HUANUCO	CAMION BARANDA PLACA XP-2858
13	MARTIN ORTEGA VILLAVARDE	JR. NEMESIO RAEZ N° 1969	EL TAMBO	HUANCAYO	JUNIN	CAMION BARANDA PLACA WP-7921
14	MARTIN ORTEGA VILLAVARDE	CALLE NEMESIO RAEZ N° 1969	EL TAMBO	HUANCAYO	JUNIN	CAMION BARANDA PLACA WP-7575
15	DURA GAS S.R.L.	JR. NEMESIO RAEZ N° 1969	EL TAMBO	HUANCAYO	JUNIN	CAMION BARANDA PLACA WP-8268
16	DURA GAS S.R.L.	JR. FAUSTINO QUISPE N° 345	EL TAMBO	HUANCAYO	JUNIN	CAMIONETA PICK-UP PLACA PP-6671
17	DURA GAS S.R.L.	JR. FAUSTINO QUISPE N° 345	EL TAMBO	HUANCAYO	JUNIN	CAMIONETA PICK-UP PLACA PP-6838
18	MOIRAN R. PUENTE HURTADO	PAMPA DEL CARMEN S/N	LA MERCED	CHANCHAMAYO	JUNIN	CAMION BARANDA PLACA XP-1750
19	MOIRAN R. PUENTE HURTADO	PAMPA DEL CARMEN S/N	LA MERCED	CHANCHAMAYO	JUNIN	CAMIONETA PICK-UP PLACA PP-7430
20	ORLANDO AYALA LEON	AV. DARIO LEON N° 044	LA OROYA	YAULI	JUNIN	CAMION BARANDA PLACA XI-5251
21	SATURNINO ESTACIO PORTA	AV. MIGUEL GRAU N° 1070	STA. R. DE SACCO	YAULI	JUNIN	CAMION BARANDA PLACA WO-2781
22	OSWALDO DE LA CRUZ VASQUEZ	JR. LIMA N° 344	CERRO DE PASCO	CERRO DE PASCO	PASCO	CAMION BARANDA PLACA XG-3363
23	JUAN MOISES ROJAS RICAPA	CIRCUNVALACION ARENALES N° 172	CHUUPIMARCA	CERRO DE PASCO	PASCO	CAMION BARANDA PLACA XG-2970
24	DIONISIA VALLE CRISTOBAL	PROLONGACION YAULI, MZ. UV, LOTE 02	CHUUPIMARCA	CERRO DE PASCO	PASCO	CAMION BARANDA PLACA XI-7810

K. LOCALES DE VENTA DE GLP

N°	RAZON SOCIAL	DIRECCION	DISTRITO	PROVINCIA	DEPARTAMENTO
1	VICTOR MANUEL RUIZ LOPEZ	JR. NICOLAS DE PIEROLA N° 450	HUANCAMELICA	HUANCAMELICA	HUANCAMELICA
2	ANGELICA SANTOS HUAIRA	JR. ODOVANO N° 888	HUANCAMELICA	HUANCAMELICA	HUANCAMELICA
3	JUAN MAURICIO MALPARTIDA	KM. 3.5, CARRETERA CENTRAL HUANUCO	HUANUCO	HUANUCO	HUANUCO
4	WILHELMO CESAR VILLAVICENCIO	URB. LOS PORTALES, MZ. D, LOTE 27	AMARILIS	HUANUCO	HUANUCO
5	VICENTE NIEVES REYES	AV. PABLETICH, MZ. A-1, SECTOR 5	AMARILIS	HUANUCO	HUANUCO
6	GASTEL S.R.L.	AV. LOS LAURELES N° 308 - PAUCARBAMBILLA	AMARILIS	HUANUCO	HUANUCO
7	MARCOS BERNARDO SIERRA	AV. MARCOS DURAND MARTEL N° 303	AMARILIS	HUANUCO	HUANUCO
8	EVER BALBIN BLACIDO	PROLONGACION JOSE OLAYA MZ. A, LOTE 5	AMARILIS	HUANUCO	HUANUCO
9	ROBERTO TRUJILLO SALCEDO	JR. AMAZONAS MZ. I, LOTE 10, SAN LUIS	AMARILIS	HUANUCO	HUANUCO
10	WALTER N. ASSADO SHEREIBER	JR. LOS LAURELES N° 212, PAUCARBAMBILLA	AMARILIS	HUANUCO	HUANUCO
11	JUAN CORDOVA ELGUERA	JR. SINCHI ROCA N° 101	AMARILIS	HUANUCO	HUANUCO
12	ISAIAS RICAPA MORALES	AV. ESTEBAN PABLETICH, MZ. A-1, LOTE 2.	AMARILIS	HUANUCO	HUANUCO
13	MERCEDES HUETE SANCHEZ	AV. MICAELA BASTIDAS N° 702	AMARILIS	HUANUCO	HUANUCO
14	NANCY SALAZAR BONILLA	JR. LAS ORQUIDEAS N° 253, PAUCARBAMBILLA	AMARILIS	HUANUCO	HUANUCO
15	ELENA MACEDO DE ENCARNACION	JR. MAYRO, MZ. A, LOTE 07, AA.HH. ALTO HUALLAGA-LLICUA	AMARILIS	HUANUCO	HUANUCO
16	SIMEON SALAS GARGATE	JR. CAHUIDE N° 400	AMARILIS	HUANUCO	HUANUCO
17	HITLER CORDOVA RUIZ	URB. MOYOPAMPA, MZ. I, LOTE 06	AMARILIS	HUANUCO	HUANUCO
18	ISABEL ESTEBAN DE MONTERO	JR. JUAN SANTOS ATAHUALPA N° 200	AMARILIS	HUANUCO	HUANUCO
19	ABEL LEONARDO VASQUEZ RICAPA	JR. 11 DE ENERO N° 300, AA.HH. SAN LUIS, SECTOR 5	AMARILIS	HUANUCO	HUANUCO
20	ELMA SERAFINA URETA CALDERON	JR. CERRO DE PASCO N° 165, URB. JOSE CARLOS MARIATED	AMARILIS	HUANUCO	HUANUCO
21	ANGELA MARISELA JORGE DE SERNA	URB. HUAYOPAMPA, MZ. B, LOTE 34	AMARILIS	HUANUCO	HUANUCO
22	EVER MAIZ PALOMINO	VIA COLECTORA, MZ. G, LOTE 02 (FUNDO ZEVALLOS)	AMARILIS	HUANUCO	HUANUCO
23	ZOILA ANDRES DE CELIS	JR. LOS JASMINES N° 231 (PAUCARBAMBILLA)	AMARILIS	HUANUCO	HUANUCO
24	MARCELINO CONDEZO RETIS	JR. JUANA MORENO N° 135	AMARILIS	HUANUCO	HUANUCO
25	EMILIANA MONTALVO NOLASCO	AA.HH. SAN LUIS SECTOR 4, JR. RICARDO PALMA MZ. U, LOT	AMARILIS	HUANUCO	HUANUCO
26	DISTRIBUCIONES Y SERVICIOS HUANUCO S.R.L.	JR. BOLIBAR N° 032 Y ESQ. JR. AGUILAR N° 907	HUANUCO	HUANUCO	HUANUCO
27	SERAFINA LIVIAS DE FONSECA	URB. LA QUINTA, MZ. A, LOTE 28	HUANUCO	HUANUCO	HUANUCO
28	ALCIDA LOZANO DE MALPARTIDA	JR. BOLIVAR N° 592	HUANUCO	HUANUCO	HUANUCO
29	LEONCIO CUESTAS GOMEZ	URB. LEONCIO PRADO, MZ. O, LOTE 08	HUANUCO	HUANUCO	HUANUCO
30	BEATRIZ VALDIVIA DE ESPINOZA	JR. LEONCIO PRADO N° 267	HUANUCO	HUANUCO	HUANUCO
31	PABLO DE LA CRUZ GARCIA	JR. LEONCIO PRADO N° 124	HUANUCO	HUANUCO	HUANUCO
32	BERTHA CORSINO DE FERNANDEZ	JR. INDEPENDENCIA N° 630	HUANUCO	HUANUCO	HUANUCO
33	JOSUE PABLO SANTAMARIA	JR. SINCHI ROCA N° 109	HUANUCO	HUANUCO	HUANUCO
34	CAYETANA ALDERETE CASERES	PJE. RAMIREZ N° 170	HUANUCO	HUANUCO	HUANUCO
35	ROSA A. ANDRADE CABRERA	JR. TARMA N° 188	HUANUCO	HUANUCO	HUANUCO
36	ALBERTO SILVA BERAN	JR. SAN MARTIN N° 1481	HUANUCO	HUANUCO	HUANUCO
37	ROBERTO QUINONES TELLO	CALLE TACNA N° 184-186 (MORAS)	HUANUCO	HUANUCO	HUANUCO
38	WILELMO VILLAVICENCIO GUARDIA	JR. 2 DE MAYO N° 531	HUANUCO	HUANUCO	HUANUCO
39	GILBERTO JORGE TRUJILLO	JR. HUALLAYCO N° 1807	HUANUCO	HUANUCO	HUANUCO
40	GLORIA ELSA CABALLERO HUAMAN	JR. ABTAO N° 750	HUANUCO	HUANUCO	HUANUCO
41	REINALDO GINES ROJAS	AV. ALAMEDA DE LA REPUBLICA N° 475	HUANUCO	HUANUCO	HUANUCO
42	ANICETO CALLUPE REYNOSO	JR. 2 DE MAYO N° 480	HUANUCO	HUANUCO	HUANUCO
43	CLAUDIA JULIANA VARGAS MEJIA	ASOC. VIV. CORAZON DE JESUS, MZ. B, LOTE 05	HUANUCO	HUANUCO	HUANUCO

ANEXO 10

PETROLEOS DEL PERU - PETROPERU S.A.

INVESTIGACION DE MERCADO - GRIFO ORRANTIA

Enero de 2002

Lima - Perú

INDICE

PRESENTACION

INTRODUCCION..... 2

INVESTIGACION DEL MERCADO DEL GRIFO ORRANTIA 3

I.- OBJETIVOS..... 3

II.- METODOLOGIA 3

III.- RESULTADO OBTENIDOS 4

1. Del Mercado..... 4

2. La Atención..... 4

3. El Producto..... 4

4. Promociones..... 5

5. Petrored 6

6. Gusto 6

7. Propuesta del Cliente 7

8. Aditivos..... 7

IV.- RESULTADOS EN COMPARACION CON LOS OBJETIVOS 7

V.- CONCLUSIONES 8

VI.- RECOMENDACIONES 9

INVESTIGACION DE MERCADO DEL GRIFO ORRANTIA

I.- OBJETIVOS:

El estudio se efectuó con el objetivo de determinar el grado de aceptación y la imagen percibida de la PETRORED por los clientes del grifo Smile. Como resultado de la investigación se podrán conocer:

1. Los motivos que inducen al cliente a comprar en el grifo.
2. Determinar la impresión generada en el consumidor final.
3. Medir el impacto generado por la PETRORED en el consumidor

II.- METODOLOGIA:

La metodología comprende las siguientes actividades:

1. Se empleó como técnica para la obtención de información de campo la Encuesta (Anexo 1), formato constituido por 9 preguntas seleccionadas por el Area de Ventas de PETROPERU S.A. Estas se caracterizan por ser directas, precisas y breves en tanto que el cliente sólo dispone de menos de 5 minutos para resolverlas.
2. El 4% es la muestra significativa que se estudió de un universo ascendente a 2,500 clientes que podrían ser atendidos por semana aproximadamente en éste grifo. La muestra corresponde a 100 encuestas desarrolladas en su totalidad.
3. Como fuente secundaria de información se utilizó el estudio de mercado anterior, realizado cuando recién se inauguró éste grifo (agosto - 2001). Ello servirá para determinar la evolución en el tiempo de la percepción del público.
4. Como fuente primaria se utilizó la técnica de la Encuesta. Esta se aplicó a los clientes mediante un coloquio directo y personal, controlado por el encargado de recoger la información. Al cliente se le recompensó con la entrega de un lapicero al final de la encuesta.

5. A fin de no cohibir al entrevistado y obtener el mayor nivel de sinceridad en sus respuestas, se cuidó que la presencia física del entrevistador sea la adecuada.
6. La data obtenida se sometió a revisión y depuración.
7. Para la evaluación, análisis y procesamiento de los resultados se empleó el programa DYANE.
8. Discusión de los resultados y observaciones con la Gerencia de Ventas y Jefatura de Unidad de Ventas Regionales.
9. Presentación de Informe.

III.- RESULTADOS OBTENIDOS:

1. DEL MERCADO:

El mercado de éste grifo está dividido en dos tipos principales de consumidores:

- Los clientes que viven cerca representado por un 57%.
- Los que trabajan en la zona correspondiente al 43%.

Al realizar un análisis comparativo con el estudio anterior (agosto - 2001), se pudo establecer que el porcentaje de clientes que viven cerca al grifo ascendía al 68%. El motivo de la preferencia era la calidad de servicio.

En la actualidad, existe una reducción de ese mercado equivalente al 11%, de clientes que migraron o cambiaron de grifo.

2. LA ATENCION:

El 82% de los encuestados consideró de buena la atención que le brindan en éste grifo, seguido de un 6% que señaló ser excelente, un 11% indicaba que es regular y el 1% manifestó que era mala.

Esta persona consideró que la atención al cliente era mala, en tanto que ellos no son llamados por los griferos, ni se muestran solícitos en la satisfacción de sus requerimientos, sino que sólo se dedican a despachar el combustible.

3. EL PRODUCTO:

El de mayor consumo es la G-90 que registra un índice de compra de 42% seguido de la G-84 con 24% y el D-2 con 23%.

Estos son los combustibles mejor posicionados. Los dos últimos se encuentran en proporciones del 50% aproximadamente en relación con el producto líder, deduciendo la preferencia de estos combustibles por la variedad de vehículos que se abastecen en éste grifo.

Asimismo, se puede inferir que la G-90 es más requerida por los clientes que viven cerca 55% y en 45% aquellos que laboran en la zona.

De otro lado, tanto la G-84 como el D-2 son adquiridos más por los clientes que viven cerca en 58% y 70% respectivamente. En menores cantidades la G - 84 (42%) y el D-2 (30%), son solicitados por el segundo tipo de clientes del grifo Smile.

Respecto, a la G-97 y la G- 95 se puede señalar lo siguiente, el primer producto registra un índice de compra correspondiente al 5% del total de la muestra, de los cuales el 20% es adquirido por los que viven cerca y el 80% por los que trabajan en la zona.

El segundo combustible registra sólo un 6% el cual es adquirido equitativamente 50% por los dos tipos de clientes del grifo.

Aquí vale realizar la siguiente observación: en el estudio de mercado anterior (agosto 2001) se indicaron que los productos más consumidos eran la G-90 y la G-95. El primero es constante, pero el segundo ya no, pues en la actualidad sólo registra un 6% de la demanda que lo ubica en cuarto lugar de preferencia.

Por lo tanto, es viable deducir que el 11 de clientes que ya no se abastecen en el grifo Smile corresponde en su mayoría a consumidores de G-95.

4. PROMOCIONES:

Es importante resaltar que del total de la muestra sólo el 24% señala haber recibido alguna vez algún tipo de promoción en éste grifo y un abultado 77% indica que no.

Ante la pregunta de que promoción le gustaría recibir la mayoría mostró gran predilección por los polos en 62%, seguido de gorros 16% y casacas en un 15%. En cantidades reducidas se ubicaron los lapiceros 2% y otros 5%.

En relación a los polos se puede decir que estos son preferidos en un 66% por los que viven cerca y un 34% por los clientes que laboran en la zona.

Como antítesis de lo anterior, los gorros son preferidos más por los que trabajan en la zona 62% que por los que viven en ella 38%. De igual manera, sucede con las casacas que registran un índice de preferencias del 53% representado por los clientes que laboran en la zona y un 47% perteneciente a los clientes que viven cerca.

5. PETRORED:

Desde hace unos 6 meses aproximadamente se pintó con los colores corporativos de PETROPERU S.A. el Grifo Smile con ello incrementaban la cadena de grifos identificados a nivel nacional.

La expectativa que generó era bastante positiva. Sin embargo, en la actualidad sólo el 14% de la muestra pudo definir lo que significa. El 82 % restante desconoce el término de PETRORED y por ende su significado.

De ello se puede señalar lo siguiente el 56% que desconoce el significado de la PETRORED, corresponde a los consumidores que viven cerca y el 44% restante a los que trabajan en la zona. Mientras que del reducido porcentaje que sí conoce su significado el 64% equivale a los que viven cerca y un 36% para los que no residen en la zona.

6. GUSTO:

La nueva apariencia tuvo acogida entre su público consumidor ascendente al 57% que consideró que era buena, un 23% indicó que presentaba un aspecto moderno y el 20% consideró que debía mejorar.

Sobre éste punto los clientes manifestaron la necesidad de mejorar la señalización en éste centro de abastecimientos. El informe del estudio anterior indicó que un 97% de los encuestados estaba a gusto con la remodelación.

7. PROPUESTA DEL CLIENTE:

El 48% de los clientes sugieren el incremento de promociones. El 27% insiste en la rapidez en la atención, seguido de un 12% que manifestó se le brinde calidad en la atención al cliente.

Asimismo, solicitaron:

- Un cajero
- Mejorar los SS.HH
- Promociones que incluyan beneficios en aceites, lubricantes, etc.

8. ADITIVOS:

Es necesario indicar que sólo el 41% conoce que los productos son aditivados, mientras que un 59% desconocía la aditivación del producto que compraban.

Un aspecto importante es, que del total de clientes que adquieren G-90 sólo el 45% conocía que el producto que compraban estaba aditivado. En el caso de la G-84 el 29% aseguraba saberlo. En el D-2 sólo el 48% sabía que el combustible estaba aditivado.

IV. RESULTADOS EN COMPARACION CON LOS OBJETIVOS:

PRIMERO:

Los motivos que inducen a los clientes a comprar en éste grifo son básicamente dos:

- Que viven cerca
- Corresponde a su zona de trabajo.

Es necesario agregar que éste grifo muestra una contracción de su mercado, pues el índice de clientes que viven cerca varió del 68% (agosto-2001) a 57% (enero -2002).

Por lo tanto, se puede señalar que la proximidad al grifo es el motivo más importante que influye en el cliente a la hora de elegir éste grifo. Explotar mejor éste factor puede generar una mayor fidelización del cliente hacia el grifo Smile.

Con una política de promociones, precios o servicios más definidos pueden otorgarle a éste grifo un valor agregado que persuada al cliente de escogerlo para abastecerse de combustible.

Lo mismo sucede, con los clientes que no viven en la zona. De ello se puede inferir que no son tanto los precios, ni el servicio los que motivan al cliente a comprar en éste grifo, sino la proximidad a su residencia y/o lugar de trabajo.

SEGUNDO:

Se generó un grado de impresión positivo por la remodelación del grifo más no así en la percepción de la PETRORED. Ello como resultado del creciente número de clientes que desconoce lo que es PETRORED.

TERCERO:

Respecto al impacto de la PETRORED en el consumidor es muy bajo en tanto que existe un gran porcentaje que desconoce lo que significa PETRORED.

V.- CONCLUSIONES

- ✓ Existen dos tipos de clientes muy bien definidos que manifiestan mejorar la atención al cliente a través de un servicio de calidad.
- ✓ De los resultados obtenidos se puede señalar que los productos mejor posicionados en éste grifo son la G-90, la G-84 y el D-2.
- ✓ Los trabajos promocionales efectuados no han generado huella en el cliente, por que los índices registrados muestran una gran cantidad de consumidores que señalan no haber recibido promoción alguna.
- ✓ Destacan como mejores promociones la entrega de polos y gorros.
- ✓ Existe un gran desconocimiento de lo que significa PETRORED, ni aquellos que viven cerca al grifo pudieron definirlo.
- ✓ La nueva remodelación del grifo tiene bastante acogida por una simple comparación que efectúan los clientes entre lo que es ahora y lo que fue antes. A tal punto que consideran moderno su aspecto. Sin embargo, no vinculan la nueva imagen de éste centro de abastecimiento con la imagen de PETRORED.
- ✓ Asimismo, se concluye que al cliente se le vendió la idea de un grifo remodelado, pero no la de un grifo incorporado a la red de estaciones de servicio de Petroperú y que es la PETRORED.
- ✓ Es necesario incluir nuevos servicios en éste grifo. También, es indispensable mejorar la atención al cliente a fin de satisfacer mejor sus necesidades y evitar su migración hacia otras estaciones de servicio.
- ✓ Es necesario incidir en la comunicación de los aditivos para diferenciar sus productos y para reducir el porcentaje de clientes que desconocen la presencia del aditivo en los combustibles que compra.

VI. RECOMENDACIONES

- ✓ Se recomienda afianzar la labor de las campañas promocionales, en tanto que se trata de impulsar una nueva imagen comercial la reacción que genera la entrega de promociones es importante pues catapulta la idea o el concepto que se quiere vender.
- ✓ Si no se trabaja en éste punto o no se desarrolla bajo un plan comercial definido la entrega esporádica de elementos promocionales no dejará mayor huella en el consumidor final, quien terminará por olvidar el motivo real o la razón principal de las promociones.
- ✓ Se sugiere establecer un programa de entrega de promociones pequeñas pero significativas y plantearse como objetivos fundamentales informar y crear inducción de compra.
- ✓ Promociones aplicables no sólo para la satisfacción del cliente a través de gorros, polos, etc., sino también para el mantenimiento de su vehículo. De las promociones sugeridas un gran porcentaje solicita que consideren la temporada. En la actualidad el tapasol para vehículos podría ser una buena alternativa.
- ✓ Incluir servicios como un cajero, revisar los niveles de aceite, revisar el líquido de frenos, la batería, el aire en las llantas, etc.
- ✓ A fin de brindarles un servicio de calidad se sugiere establecer un programa de charlas o pequeñas capacitaciones, dirigidas al personal de atención en los grifos, sobre la forma en que debe atenderse al cliente.
- ✓ Existe jefe de playa, pero en la actualidad está de vacaciones.
- ✓ Se recomienda colocar a simple vista los extinguidores y los cilindros de arena, para inspirar seguridad y confianza a los clientes. Además evitará cualquier tipo de amonestación que la Osinerg pueda aplicar por el incumplimiento de las normas en la comercialización de los combustibles, en tanto que es un grifo identificado con PETROPERU.

ANEXO I

pregunta 1. ¿COMO CONSIDERA LA ATENCION EN ESTE GRIFO?

1. EXCELENTE
2. BUENO
3. REGULAR
4. MALA

pregunta 2. ¿CUAL ES EL PRODUCTO QUE MAS COMPRA?

1. G-97
2. G-95
3. G-90
4. G-84
5. DIESEL 2
6. OTROS

pregunta 3. ¿VIVE CERCA A ESTE GRIFO?

1. SI
2. NO

pregunta 4. ¿ALGUNA VEZ RECIBIO ALGUN TIPO DE PROMOCION?

1. SI
2. NO
3. ESPECIFIQUE

pregunta 5. ¿QUE TIPO DE PROMOCION LE GUSTARIA RECIBIR?

1. POLOS
2. GORROS
3. CASACAS
4. LAPICEROS
5. CARAMELOS
6. OTROS

pregunta 6. ¿SABE UD. QUE ES RETRORED?

1. SI
2. NO
3. ESPECIFIQUE

pregunta 7. ¿COMO CONSIDERA LA APARIENCIA FISICA DE ESTE GRIFO?

1. BUENA
2. MODERNA
3. DEBERIA MEJORAR EN
4. ESTA EN RELACION CON LOS COLORES DE RETROPERU
5. OTROS

pregunta 8. ¿QUE PROPONDRIA PARA MEJORAR EL SERVICIO DE ESTE GRIFO?

1. RAPIDEZ
2. PRECIOSRAPIDEZ
3. CALIDAD
4. LIMPIEZA
5. SS.HH
6. MARKET
7. LAVADO Y ENGRASE
8. CAMBIO DE ACEITE
9. ATENCION LAS 24 HRS.
10. MAS PROMOCIONES

pregunta 9. ¿SABE UD. QUE LOS PRODUCTOS QUE COMPRA SON ADITIVADOS?

1. SI
2. NO

ANEXO II

Variable 1: ¿COMO CONSIDERA LA ATENCION EN ESTE GRIFO?

Valor Significado	Frecuencia	% s/ Total	% s/ Muestra
1 EXCELENTE	10	10.00	10.00
2 BUENO	82	82.00	82.00
3 REGULAR	8	8.00	8.00
Total frecuencias	100	100,00	100.00
Total Muestra	100		

----- FIN DE TABULACIÓN SIMPLE -----

----- TABULACIÓN SIMPLE -----

Variable 2: ¿CUAL ES EL PRODUCTO QUE MAS COMPRA?

Valor Significado	Frecuencia	% s/ Total	% s/ Muestra
1 G-97	8	8.00	8.00
2 G-95	6	6.00	6.00
3 G-90	60	60.00	60.00
4 G-84	7	7.00	7.00
5 DIESEL 2	19	19.00	19.00
	Total frecuencias	100	100.00
	Total Muestra	100	

----- FIN DE TABULACIÓN SIMPLE -----

----- TABULACIÓN SIMPLE -----

Variable 3: ¿VIVE CERCA A ESTE GRIFO?

Valor Significado		Frecuencia	% s/ Total	% s/ Muestra
1	SI	58	58.00	58.00
2	NO	42	42.00	42.00
Total frecuencias		100	100,00	100,00
Total Muestra		100		

----- FIN DE TABULACIÓN SIMPLE -----

Variable 4: ¿ALGUNA VEZ RECIBIO ALGUN TIPO DE PROMOCION?

Valor Significado		Frecuencia	% s/ Total	% s/ Muestra
1	SI	23	23.00	23.00
2	NO	77	77.00	77.00
Total frecuencias		100	100,00	100.00
Total Muestra		100		

----- FIN DE TABULACIÓN SIMPLE -----

----- TABULACIÓN SIMPLE -----

Variable 5: ¿QUE TIPO DE PROMOCION LE GUSTARIA RECIBIR?

Valor Significado	Frecuencia	% s/ Total	% s/ Muestra
1 POLOS	30	30.00	30.00
2 GORROS	23	23.00	23.00
3 CASACAS	5	5.00	5.00
4 LAPICEROS	3	3.00	3.00
5 CARAMELOS	2	2.00	2.00
6 OTROS	37	37.00	37.00
	Total frecuencias	100	100,00
	Total Muestra	100	

----- FIN DE TABULACIÓN SIMPLE -----

----- TABULACIÓN SIMPLE -----

Variable 6: ¿SABE UD. QUE ES PETRORED?

Valor Significado		Frecuencia	% s/ Total	% s/ Muestra
1	SI	18	18.00	18.00
2	NO	82	82.00	82.00
Total frecuencias		100	100,00	100.00
Total Muestra		100		

----- FIN DE TABULACIÓN SIMPLE -----

----- TABULACION SIMPLE -----

Variable 7: ¿COMO CONSIDERA LA APARIENCIA FISICA DE ESTE GRIFO?

Valor	Significado	Frecuencia	% s/ Total	% s/ Muestra
1	BUENA	66	66.00	66.00
2	MODERNA	24	24.00	24.00
3	DEBERIA MEJORAR EN	5	5.00	5.00
4	ESTA EN RELACION CON LOS COLORES DE PETROPERU	5	5.00	5.00
Total frecuencias		100	100,00	100.00
Total Muestra		100		

----- FIN DE TABULACIÓN SIMPLE -----

----- TABULACIÓN SIMPLE -----

Variable 8: ¿QUE PROPONDRIA PARA MEJORAR EL SERVICIO DE ESTE GRIFO?

Valor Significado	Frecuencia	% s/ Total	% s/ Muestra
1 RAPIDEZ	6	6.00	6.00
2 PRECIOSRAPIDEZ	25	25.00	25.00
4 LIMPIEZA	1	1.00	1.00
5 SS.HH	7	7.00	7.00
6 MARKET	10	10.00	10.00
7 LAVADO Y ENGRASE	6	6.00	6.00
8 CAMBIO DE ACEITE	1	1.00	1.00
10 MAS PROMOCIONES	44	44.00	44.00
Total frecuencias		100	100.00
Total Muestra		100	

----- FIN DE TABULACIÓN SIMPLE -----

Table 9: ¿SABE UD. QUE LOS PRODUCTOS QUE COMPRA SON ADITIVADOS?

or Significado	Frecuencia	% s/ Total	% s/ Muestra
SI	71	71.00	71.00
NO	29	29.00	29.00
Total frecuencias	100	100,00	100.00
Total Muestra	100		

----- FIN DE TABULACIÓN SIMPLE -----

ANEXO 11

ANEXO 11

ANEXO 11

CUESTIONARIO

1. ¿Qué producto compra regularmente?
 - a) G. 95
 - b) G. 90
 - c) G. 84
 - d) D. 2
 - e) Kerosene

2. ¿Cuál es la marca de combustibles de su preferencia?
 - a) MOBIL
 - b) PECSA
 - c) PETROPERU
 - d) SHELL
 - e) TEXACO

3. ¿Tiene conocimiento de los Grifos PETRO RED – PETROPERU S.A.?
 - a) Si
 - b) No

4. ¿Sabe usted que los combustibles PETROPERU S.A. son aditivados?
 - a) Si
 - b) No

5. ¿Le parece oportuno que existan más Grifos PETRO RED – PETROPERU S.A.?
 - a) Si
 - b) No

6. ¿Por qué consume combustible en este Grifo?
 - a) Precio
 - b) Calidad del producto
 - c) Atención rápida
 - d) Otros

7. ¿Vive cerca de este Grifo?
 - a) Si
 - b) No

8. ¿Cómo considera la atención de Grifo?

- a) Excelente
- b) Buena
- c) Regular
- d) Mala

9. ¿Cómo considera la apariencia de este Grifo?

- a) Buena
- b) Moderna
- c) Podríamos mejorarla en _____
- d) Está su relación con los colores de PETROPERU S.A.
- e) Mala

10. ¿Qué propone para mejorar el servicio de este Grifo?

- a) Rapidez
- b) Mejor precio
- c) Calidad
- d) Limpieza
- e) Mejor SSHH
- f) Atención con señoritas
- g) Mas promociones

11. ¿Alguna vez ha recibido "Promociones"?

- a) Si
- b) No

12. ¿Qué tipo de promoción le gustaría recibir?

- a) Polos
- b) Gorros
- c) Franelas
- d) Llaveros
- e) Gaseosa
- f) Otros