



UNIVERSIDAD DE GUAYAQUIL
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS
TESIS PRESENTADA COMO REQUISITO PARA
OPTAR POR EL TÍTULO DE INGENIERÍA EN
MARKETING Y NEGOCIACIÓN COMERCIAL

TEMA:

**Análisis para implementación de un nuevo City Box
mini bodegas en la puntilla, como solución de la
falta de sitios de almacenaje en el sector**

AUTOR(ES):

DEL PINO BRIONES NUBIA BELÉN
MORALES RAMÍREZ DIEGO ANDRÉS

TUTOR DE TESIS: Ing. Com. LUISA HERRERA RIVAS, MAE

GUAYAQUIL, MARZO 2016

PORTADA

REPOSITORIO NACIONAL EN CIENCIAS Y TECNOLOGÍA		
FICHA DE REGISTRO DE TESIS		
TÍTULO “ANÁLISIS PARA IMPLEMENTACIÓN DE UN NUEVO CITY BOX MINI BODEGAS EN LA PUNTILLA, COMO SOLUCIÓN DE LA FALTA DE SITIOS DE ALMACENAJE EN EL SECTOR”.		
AUTOR/ES: NUBIA BELÉN DEL PINO BRIONES DIEGO ANDRÉS MORALES RAMÍREZ	REVISORES:	
INSTITUCIÓN: UNIVERSIDAD DE GUAYAQUIL	FACULTAD: CIENCIAS ADMINISTRATIVAS	
CARRERA: INGENIERÍA EN MARKETING Y NEGOCIACIÓN COMERCIAL		
FECHA DE PUBLICACIÓN:	Nº DE PÁGS.: 112	
ÁREA TEMÁTICA: MARKETING		
PALABRAS CLAVES: Almacenamiento, bodegaje, mini bodegas, implementación, extensión, alquiler		
RESUMEN: El presente trabajo de investigación tiene como objetivo elaborar una Propuesta para el Desarrollo de la implementación de un nuevo City box mini bodegas en la Puntilla, con el fin de que los clientes actuales y prospectos tengan acceso a un centro de bodegaje en el cual puedan mantener en excelentes condiciones sus preciadas pertenencias materiales mediante este nuevo e idóneo concepto negocio de almacenamiento, garantizando la calidad, conservación y el cuidado de los mismos.		
Nº DE REGISTRO(en base de datos):	Nº DE CLASIFICACIÓN:	
DIRECCIÓN URL (tesis en la web):		
ADJUNTO PDF	☒ SI ☐ NO	
CONTACTO CON AUTORES: 0980890591 - 0999196163	Teléfono: 3730100 - 6037799	E-mail: nubibeli_30@hotmail.com , diegoan.moralesr@gmail.com
CONTACTO DE LA INSTITUCIÓN	Nombre:	
	Teléfono:	



El Honorable Jurado Calificador Otorga a este trabajo de Titulación

La Calificación de:

Equivalente a:

CERTIFICACIÓN DEL TUTOR

HABIENDO SIDO NOMBRADO, ING. COM. LUISA HERRERA RIVAS, MAE, COMO TUTOR DE TESIS DE GRADO COMO REQUISITO PARA OPTAR POR EL TÍTULO DE INGENIERIA EN MARKETING Y NEGOCIACIÓN COMERCIAL PRESENTADO POR LOS EGRESADOS:

DEL PINO BRIONES NUBIA BELÉN	CON	C.C.
0930517602		

MORALES RAMÍREZ DIEGO ANDRÉS	CON	C.C.
0922124821		

TEMA: “ANÁLISIS PARA IMPLEMENTACIÓN DE UN NUEVO CITY BOX MINI BODEGAS EN LA PUNTILLA, COMO SOLUCIÓN DE LA FALTA DE SITIOS DE ALMACENAJE EN EL SECTOR”.

CERTIFICO QUE: HE REVISADO Y APROBADO EN TODAS SUS PARTES, ENCONTRÁNDOSE APTO PARA SU SUSTENTACIÓN.

Ing. Com. LUISA HERRERA RIVAS. MAE.
TUTOR DE TESIS

CERTIFICACIÓN DEL GRAMATOLOGO

QUIEN SUSCRIBE EL PRESENTE CERTIFICADO, SE PERMITE INFORMAR QUE DESPUÉS DE HABER LEÍDO Y REVISADO GRAMATICALMENTE EL CONTENIDO DE LA TESIS DE:

DEL PINO BRIONES NUBIA BELÉN Y MORALES RAMÍREZ DIEGO ANDRÉS

CUYO TEMA ES:

"ANÁLISIS PARA IMPLEMENTACIÓN DE UN NUEVO CITY BOX MINI BODEGAS EN LA PUNTILLA, COMO SOLUCIÓN DE LA FALTA DE SITIOS DE ALMACENAJE EN EL SECTOR".

CERTIFICO QUE ES UN TRABAJO DE ACUERDO A LAS NORMAS MORFOLÓGICAS, SINTÁCTICAS Y SIMÉTRICAS VIGENTES.

ATENTAMENTE



ING. FÉLIX LÓPEZ ALBORNOZ
C.I. 0910398114

CERTIFICACIÓN DE ANTIPLAGIO

Certifico que después de haber sido revisado por el programa Urkund, la tesis de grado presentado por, **Del Pino Briones Nubia Belén y Morales Ramírez Diego Andrés**, presenta un porcentaje de similitud del 5% por lo que está aprobada su tesis, para que prosiga con el proceso de titulación.

The screenshot shows the Urkund web interface. On the left, document details are listed: Document: TESIS NUBIA DEL PINO Y DIEGO MORALES 09-02-2016 corregida.docx (D17695382), Submitted: 2016-02-10 10:27 (-05:00), Submitted by: verde_maria@hotmail.com, Receiver: ggranja.ecotec@analysis.urkund.com, Message: PW: TESIS CITY BOX MINI BODEGAS. A yellow box indicates a 5% similarity rate. On the right, a 'List of sources' table is shown with 5 entries, all marked with checkmarks. Below the table, a comparison of the document text with sources is displayed. The document text on the left discusses storage requirements for products, mentioning factors like temperature, humidity, and safety. The source text on the right, from 'UNIVERSIDAD ESTATAL DE MILAGRO / CAPITULO I.docx', discusses storage requirements for products, mentioning factors like temperature, humidity, and safety. Both texts are highlighted in yellow, indicating a match. The similarity percentage for the source is 92%.

Rank	Path/Filename
1	TESIS PLAN DE EXPANSION LUBRICADORA GALLEGOS.docx
2	Implementacion de supermercado en la ciudad de Guayaquil.doc
3	TESIS 20-12 - FINAL OK Elena Toaza.docx
4	CAPITULO I.docx
5	http://www.mobes.info/article/1513558250/

Alternative sources

Urkund's archive: UNIVERSIDAD ESTATAL DE MILAGRO / CAPITULO I.docx

Existen productos que por sus cualidades, requieren características especiales de almacenaje. Principalmente son de dos tipos: artículos que requieren temperaturas determinadas.

Existen productos que por sus cualidades, requieren características especiales de almacenaje. Principalmente son de dos tipos: artículos que requieren temperaturas determinadas.

Ing. Com. LUISA HERRERA RIVAS. MAE.
TUTOR DE TESIS

RENUNCIA DE DERECHOS DE AUTOR

POR MEDIO DE LA PRESENTE CERTIFICO QUE LOS CONTENIDOS DESARROLLADOS EN ESTA TESIS SON DE ABSOLUTA PROPIEDAD Y RESPONSABILIDAD DE DEL PINO BRIONES NUBIA BELÉN CON C.C. 0930517602 Y MORALES RAMÍREZ DIEGO ANDRÉS CON C.C. 0922124821

CUYO TEMA ES: “ANÁLISIS PARA IMPLEMENTACIÓN DE UN NUEVO CITY BOX MINI BODEGAS EN LA PUNTILLA, COMO SOLUCIÓN DE LA FALTA DE SITIOS DE ALMACENAJE EN EL SECTOR”

DERECHOS QUE RENUNCIAMOS A FAVOR DE LA UNIVERSIDAD DE GUAYAQUIL, PARA QUE HAGA USO COMO A BIEN TENGA.

Del Pino Briones Nubia Belén
C.C. 0930517602

Morales Ramírez Diego Andrés
C.C. 0922124821

AGRADECIMIENTO

A Dios.

Por darnos la sabiduría, fuerza y dedicación para culminar esta etapa académica.

A nuestras familias.

Por su amor, consejos, comprensión y apoyo en los momentos difíciles, por ayudarnos con los recursos necesarios para estudiar. Porque nos han dado todo en esta vida, valores, principios, carácter, responsabilidad, perseverancia y coraje para alcanzar las metas que nos hemos propuesto.

A nuestra tutora de Tesis, Ing. Luisa Herrera.

Por ser nuestra guía, por su incondicional apoyo, tolerancia, comprensión y por compartir valiosos consejos a lo largo del proceso de la investigación.

Al Ing. Juan Carlos Sáenz Lebed, Gerente General de City Box Mini

Bodegas y a su equipo de colaboradores.

Por brindarnos su ayuda y proporcionar información sobre la compañía.

DEDICATORIA

A Dios.

Porque me ha permitido llegar a este punto, brindándome salud para
lograr mis objetivos y metas.

A mi Familia.

A mis amados padres y hermano, Jorge Del Pino, Nubia Briones y
Anthony Del Pino, ejemplo y razón de mi esfuerzo, porque me han
brindado su apoyo y han estado siempre pendientes de mí,
inculcándome que a pesar de los obstáculos que se presenten en el
camino se puede seguir adelante.

A mi querida tía Pilar Del Pino, aunque hoy te encuentras en el cielo a ti
también te dedico este triunfo, porque siempre me decías que los
estudios y la preparación son muy importantes para marcar la
diferencia, tus consejos me sirvieron mucho, gracias tía.

A todas aquellas personas que creyeron en mí y dieron su apoyo
moral...

Del Pino Briones Nubia Belén

DEDICATORIA

En primer lugar a Dios por haberme guiado por el buen camino y ayudarme a dar este paso importante en mi vida; a cada uno de los que son parte de mi familia, a mi madre Mariana Ramírez Orellana por darme la vida, quererme mucho, creer en mí y por su apoyo incondicional a lo largo de mi vida, a mi hermana Andrea Molina Ramírez por siempre darme sus consejos y apoyo que me han servido de mucho, a mi abuelita Carmen Luz Orellana (QEPD) que ha sido como una madre también, y que gracias a su sabiduría influyeron en mi la madurez para lograr todos los objetivos en la vida, a mis bellas sobrinas Camila, Valeria y María Emilia, familiares, a mi amigo de 4 patas Maximiliano, amigos y todas aquellas personas que creyeron en mí, y me han inspirado a seguir siempre hacia adelante, es para ustedes esta tesis en agradecimiento por todo su amor.

Diego Andrés Morales Ramírez

ÍNDICE

PORTADA	I
REPOSITORIO	II
CERTIFICACIÓN DEL TUTOR.....	IV
CERTIFICACIÓN DEL GRAMATOLOGO	V
CERTIFICACIÓN DE ANTIPLAGIO	VI
RENUNCIA DE DERECHOS DE AUTOR.....	VII
AGRADECIMIENTO	VIII
DEDICATORIA	IX
DEDICATORIA	X
ÍNDICE	XI
ÍNDICE DE TABLAS	XIV
ÍNDICE DE GRÁFICOS.....	XVI
ÍNDICE DE FIGURAS.....	XVII
RESUMEN GENERAL.....	XVIII
ABSTRACT	XIX
INTRODUCCIÓN	1
ANTECEDENTES.....	3
PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	3
Objetivos de la investigación	4
Objetivo general.....	4
Objetivos específicos	4
Justificación del proyecto.....	5
Hipótesis general.....	6
1.1. Variable Independiente.....	6
1.2. Variable Dependiente	6
Aspectos Metodológicos.	6
Aporte Científico.....	7
CAPÍTULO I.....	9
MARCO TEÓRICO.....	9
1.1. Fundamentación teórica.....	9
1.1.1. Exposición y análisis de teoría relacionada con el problema.....	9
1.1.2. Enfoques teóricos, Límites conceptuales y teóricos	15
1.1.3. Antecedentes referidos al Problema.....	18

1.2.	Marco contextual	25
1.3.	Marco legal.....	25
1.4.	Definición de términos	28
CAPÍTULO II.....		29
2.	METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN	29
2.1.	Diseño de la investigación.....	29
2.2.	Tipo de investigación	30
2.2.1.	Investigación exploratoria.....	30
2.2.2.	Investigación descriptiva.....	31
2.2.3.	Investigación de campo.....	31
2.3.	Instrumento de la investigación.....	32
2.3.1.	El cuestionario.....	32
2.4.	Técnica de la investigación	32
2.4.1.	La encuesta.....	32
2.5.	Población y Muestra	32
2.5.1.	Población.....	32
2.5.2.	Muestra.....	33
2.6.	Levantamiento de la información.....	34
ANÁLISIS DE LOS RESULTADOS.....		35
CAPITULO III.....		50
3.	Propuesta.....	50
3.1.	Tema.....	50
3.2.	Descripción del negocio	50
3.3.	Misión.....	50
3.4.	Visión	50
3.5.	Objetivos.....	50
3.5.1.	Objetivo General	50
3.5.2.	Objetivos específicos	51
3.6.	Justificación.....	51
3.7.	Análisis FODA	52
3.8.	Análisis PORTER.....	53
3.9.	Análisis PEST.....	56
3.10.	División de áreas.....	59
3.11.	Organigrama funcional	60
3.12.	Ventajas competitivas	61
3.13.	Constitución del alquiler de bodegas	61

3.14.	Localización geográfica de las instalaciones	62
3.15.	Análisis del mercado.....	62
3.15.1.	Perfil del cliente o consumidor.....	62
3.15.2.	Número de competidores.....	62
3.16.	Marketing mix.....	63
3.16.1.	Producto.....	63
3.16.2.	Precio.....	63
3.16.3.	Plaza	64
3.16.4.	Promoción.....	64
3.17.	Viabilidad Financiera.....	75
	Conclusiones	91
	Recomendaciones.....	93
	BIBLIOGRAFÍA.....	95
	ANEXOS.....	99

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1 Excedente de bienes en casa u oficina	37
Tabla 2 Necesidad de almacenar bienes en uso/desuso	36
Tabla 3 Espacio para el almacenamiento de bienes.....	37
Tabla 4 Necesidad de contar con mayor espacio	38
Tabla 5 Uso de espacio de almacenamiento fuera del hogar	39
Tabla 6 Conocimiento del servicio de auto almacenaje	40
Tabla 7 Conocimiento del servicio de auto almacenaje en la ciudad de Guayaquil.....	41
Tabla 8 Almacenamiento de bienes en lugar seguro y confiable	42
Tabla 9 Disposición del servicio de auto almacenamiento las 24 horas	43
Tabla 10 Sector de implementación del negocio	46
Tabla 11 Variedad de tamaños de almacenamiento	45
Tabla 12 Límite de tiempo del servicio de auto almacenamiento.....	46
Tabla 13 Servicio de transportación adicional.....	47
Tabla 14 Aceptación del negocio	48
Tabla 15 Recomendación del servicio.....	49
Tabla 16 Precio	63
Tabla 17 Datos referenciales del proyecto.....	75
Tabla 18 Activos necesarios para el proyecto	75
Tabla 19 Inversión del capital de trabajo	76
Tabla 20 Inversión inicial	76
Tabla 21 Aportaciones Financieras	76
Tabla 22 Condiciones del préstamo bancario	77
Tabla 23 Plan de pago anual del préstamo	77
Tabla 24 Proyección de incrementos en los costos	77
Tabla 25 Capacidad Instalada	78
Tabla 26 Rol de pagos del personal contratado	79
Tabla 27 Gastos en servicios básicos	80
Tabla 28 Presupuesto publicitario	80

Tabla 29 Detalles de gastos varios	81
Tabla 30 Costos fijos y variables de la operación	82
Tabla 31 Totalización de los costos	83
Tabla 32 Proyección de las ventas (Margen de contribución)	83
Tabla 33 Proyección en la ventas (Cantidades)	84
Tabla 34 Proyección de las ventas (Precios)	84
Tabla 35 Proyección de las ventas (Margen de contribución)	85
Tabla 36 Proyección de ventas del año 1 en meses	86
Tabla 37 Estados financieros - Balance general	87
Tabla 38 Estados financieros – Pérdidas y ganancias	88
Tabla 39 Punto de equilibrio	89
Tabla 40 Punto de equilibrio	89
Tabla 41 Cálculo del TIR y el VAN	90

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico 1 Excedente de bienes en casa u oficina	35
Gráfico 2 Necesidad de almacenar bienes en uso/desuso	36
Gráfico 3 Espacio para el almacenamiento de bienes	37
Gráfico 4 Necesidad de contar con mayor espacio	38
Gráfico 5 Uso de espacio de almacenamiento fuera del hogar	39
Gráfico 6 Conocimiento del servicio de auto almacenaje	40
Gráfico 7 Conocimiento del servicio de auto almacenaje en la ciudad de Guayaquil.....	41
Gráfico 8 Almacenamiento de bienes en lugar seguro y confiable	42
Gráfico 9 Disposición del servicio de auto almacenamiento las 24 horas .	43
Gráfico 10 Sector de implementación del negocio	44
Gráfico 11 Variedad de tamaños de almacenamiento	45
Gráfico 12 Límite de tiempo del servicio de auto almacenamiento.....	46
Gráfico 13 Servicio de transportación adicional	47
Gráfico 14 Aceptación del negocio.....	48
Gráfico 15 Recomendación del servicio.....	49
Gráfico 16 Análisis FODA	52
Gráfico 17 Cinco fuerzas de PORTER.....	54
Gráfico 18 Análisis PEST	56
Gráfico 19 Organigrama de la empresa.....	60
Gráfico 20 Constitución del alquiler.....	61
Gráfico 21 Servicios de bodega	63

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1 Plano de áreas.....	59
Figura 2 Localización de las bodegas	62
Figura 3 Plaza	64
Figura 4 Poster	65
Figura 5 Volantes.....	66
Figura 6 Periódicos.....	67
Figura 7 Revistas.....	68
Figura 8 Facebook.....	69
Figura 9 Twitter.....	70
Figura 10 Factura	71
Figura 11 Hoja membretada	72
Figura 12 Tarjeta de presentación 1	73
Figura 13 Tarjeta de presentación 2	73
Figura 14 Página web.....	74

UNIVERSIDAD DE GUAYAQUIL
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS
INGENIERIA EN MARKETING Y NEGOCIACIÓN COMERCIAL
TEMA: Análisis para implementación de un nuevo City Box mini
bodegas en la puntilla, como solución de la falta de sitios de
almacenaje en el sector.
AUTOR(ES): DEL PINO BRIONES NUBIA BELÉN
MORALES RAMÍREZ DIEGO ANDRÉS
TUTOR DE TESIS: Ing. Com. LUISA HERRERA RIVAS, MAE.

RESUMEN GENERAL

El presente trabajo de investigación tiene como objetivo elaborar una Propuesta para el Desarrollo de la implementación de un nuevo City box mini bodegas en la Puntilla, con el fin de que los clientes actuales y prospectos tengan acceso a un centro de bodegaje en el cual puedan mantener en excelentes condiciones sus preciadas pertenencias materiales mediante este nuevo e idóneo concepto negocio de almacenamiento, garantizando la calidad, conservación y el cuidado de los mismos. Se busca extender el negocio de almacenaje en mini bodegas ya que se realizó previamente una investigación de mercado mediante encuestas a una muestra en el sector de la Puntilla, siendo este el mercado objetivo ya que en este punto de la ciudad no cuentan con el servicio a ofrecer, pese a ser una zona con gran movimiento habitacional, empresarial y comercial. La metodología utilizada permite identificar la caracterización del servicio de mini bodegas mediante la investigación, encuestas, entrevistas y visitas a empresas, de esta manera se describe la experiencia de este negocio nacionalmente y en el extranjero. Además, se analiza la competitividad en el mercado nacional a través de la aplicación del modelo de las cinco fuerzas de Michael Porter. Al finalizar el trabajo investigativo se recomienda que sea implementada la propuesta, ya que sin duda alguna ayudará a mejorar el modo de subsistencia de clientes naturales y jurídicos mediante el manejo de nuevas prácticas de almacenaje de bienes muebles en la extensión de City box mini bodegas, y garantizará el mantenimiento y calidad de las propiedades puestas en resguardo, durante el periodo de alquiler.

PALABRAS CLAVE: Almacenamiento, bodegaje, mini bodegas, implementación, extensión, alquiler, espacio, excedente, bienes.

UNIVERSITY OF GUAYAQUIL
FACULTY OF ADMINISTRATIVE SCIENCES
ENGINEERING IN MARKETING AND TRADE NEGOTIATIONS
TOPIC: Analysis for implementation of a new City Box mini storage in
the lace, as a solution to the lack of storage sites in the sector.
AUTHOR (S): DEL PINO BRIONES NUBIA BELÉN
MORALES RAMIREZ DIEGO ANDRES
Thesis advisor: Ing. Com. HERRERA LUISA RIVAS, MAE

ABSTRACT

This research aims to develop a proposal for the development of the implementation of a new City box mini warehouses in “La Puntilla”, so that current and prospective customers have access to a warehousing center in which they can keep in excellent condition their prized material possessions through this new concept and suitable storage business, ensuring quality, preservation and care of them. It seeks to expand the business of storage mini warehouses as market research to a sample in the field of Puntilla previously conducted through surveys, which is the target market because in this part of the city do not have the service offer, despite being an area with residential, business and commercial activity. The methodology identifies characterization mini storage service through research, surveys, interviews and visits to companies, so the experience of this business domestically and abroad described. In addition, competitiveness is analyzed in the domestic market through the application of the model of the five forces of Michael Porter. Upon completion of the research work is recommended that the proposal be implemented as undoubtedly help improve the livelihood of natural and legal clients by managing new storage practices of chattels City extension mini storage box, and ensure the maintenance and quality of the properties put on guard during the rental period.

KEYWORDS: storage, mini storage, implementation, extension, rent, space, surplus good

INTRODUCCIÓN

El proyecto abarca la elaboración de un plan de negocio para la implementación de un punto de alquiler de mini bodegas CityBox en la Puntilla proveniente a Samborondón, considerado uno de los principales cantones de nuestro país tomando en cuenta los antecedentes que existen en otros países, especialmente EE.UU. y Australia, donde este tipo de negocio se encuentra en etapa de madurez. Las mini bodegas a ofrecer son centros de almacenamiento donde se alquilan espacios principalmente a particulares, que guardan muebles, enseres y demás herramientas.

En el primer capítulo se detalla la fundamentación teórica, el inicio del negocio CityBox Mini Bodegas hace ocho años atrás en Ecuador y su crecimiento que se encuentra en desarrollo, notablemente el incremento en cuanto a demanda ha acelerado durante los últimos años, por ende se ha considerado la ampliación en estructura y espacios para arrendar en el único centro de alquiler que hay en la actualidad. A pesar del gran éxito de este negocio, todavía son pocas las empresas que ofrecen este servicio por esta razón y debido a los resultados obtenidos tras una investigación de mercado que arroja gran acogida por parte del mercado meta, se pretende implementar el nuevo punto, al hacerlo no solo cumpliremos nuestro principal objetivo sino también crecerán las oportunidades de expansión de City Box Mini Bodegas a nivel nacional abarcando nuevos nichos de mercado mostrando una buena imagen y reputación firme ante el consumidor.

En el segundo capítulo se trata de la metodología y modalidad de investigación que permite definir con claridad el problema que existe, nos lleva a la formulación de interrogantes, dando respuestas trascendentes para la ejecución de una investigación y un profundo análisis. Logrando verificar en la encuesta los datos obtenidos con su respectivo análisis.

En el capítulo tercero se plantea la propuesta, mediante el estudio de un nuevo punto de almacenaje que logra contribuir al sector objetivo,

independientemente de su actividad, adicionalmente se ayuda a la gestión operativa y administrativa de la zona, es por este motivo que se propone la implementación de una extensión de City Box mini bodegas en la Puntilla brindando el servicio de almacenaje masivo a clientes con personaría natural o jurídica que requieran una estructura física que sirva como bodega personal a falta de espacio en sus propiedades privadas, ofreciendo la oportunidad idónea para desaparecer o disminuir la problemática del mercado meta en cuanto a disponibilidad de un lugar donde guardar sus bienes excedente y accesibilidad con un punto de atención en esta zona.

Tema o Título del Proyecto

“Análisis para implementación de un nuevo City Box mini bodegas en la puntilla, como solución de la falta de sitios de almacenaje en el sector”

ANTECEDENTES

PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

Día a día surgen constantes cambios en nuestro entorno y en nuestra vida cotidiana, lo cual nos lleva a innovar tanto de manera personal, intelectual, laboral y sobre todo a explorar nuevas necesidades. Nuestro entorno está constituido por las condiciones físicas, sociales, económicas y culturales que hacen referencia al lugar donde vivimos, trabajamos, estudiamos e interactuamos con nuestra familia, amistades y demás personas, por esto debe ser un lugar íntimo, seguro y confortable que contribuya con el bienestar de sus habitantes, ya que en la actualidad la demanda por tener ciertos productos o bienes es muy elevada y nos llenamos con artefactos que a la larga son innecesarios o de poco uso en los hogares. La misma situación sucede en las empresas que no poseen una infraestructura amplia y en sus despachos u oficinas mantienen un excedente de archivos, materiales, antigüedades, equipos, mercadería, muebles de oficina, entre otros que por su importancia o por actividad del negocio no pueden ser desechados y son almacenados dentro del poco espacio que existe en el lugar, dando una imagen poco agradable.

En el Ecuador se da esta problemática ya que es cada vez más complicado el almacenaje en hogares, oficinas y comercios de bienes debido a la falta de espacio, por este motivo se origina el “Self Storage” conocido también como “Auto Almacenaje”, realizado en bodegas pequeñas, permitiendo preservar y conservar bienes de uso personal en un óptimo ambiente para la conservación de los mismos, a nuestra disposición las 24 horas del día a un costo accesible y por el tiempo que la necesidad lo amerite.

La Tesis investiga acerca del negocio de las mini bodegas en la ciudad de Guayaquil y toma en cuenta los antecedentes que existen en otros países, como en EE.UU. donde este modelo de negocio se encuentra en etapa de madurez.

El negocio de las mini bodegas es aún incipiente en Guayaquil y presenta un potencial de desarrollo elevado. Por tal razón se busca identificar si existe la demanda suficiente en el sector de la Puntilla considerando, “que esta zona actualmente es de un alto nivel de crecimiento y un gran poder adquisitivo” Revista Líderes (2013) es donde nos interesa ofrecer los beneficios del negocio y poder ubicar una extensión de la empresa **CITY BOX** para satisfacer la necesidad de almacenaje, teniendo en cuenta que **CITY BOX** es un empresa que se inició en calle Kennedy Norte y calle José Alavedra Tama y Francisco Rodríguez Garzón (Guayaquil) y en la actualidad cuenta con un éxito rotundo siendo pionero y líder en el mercado de mini bodegas en este nuevo concepto de negocio.

Objetivos de la investigación

Objetivo general

- Estudiar el mercado de La Puntilla y proponer un nuevo concepto de almacenaje, mediante la extensión de **CITY BOX Mini Bodegas**, en la ciudad de Guayaquil.

Objetivos específicos

- Conocer los antecedentes de proyectos o investigaciones sobre la problemática a través de la investigación para conocer dónde se originan las causas y consecuencias del mismo.

- Analizar la situación actual del mercado, considerando los beneficios y ventajas que traería al sector comercial y habitacional de la localidad de la Puntilla y sus alrededores.
- Diseñar un plan de negocio para la implementación de bodegas de City Box en la Puntilla.

Justificación del proyecto

El proyecto se basará en la aplicación de técnicas de investigación orientadas hacia el marketing de servicios mediante el planteamiento del negocio de mini bodegas, dando la oportunidad de conocer los beneficios que ofrecemos y a la vez lograr la satisfacción de nuestro mercado potencial ante la carencia del servicio de almacenaje.

La idea de expandir el modelo de negocio nace ya que en la actualidad únicamente se cubre la necesidad de almacenaje masivo desde el año 2008 con un centro de negocio CityBox ubicado en la ciudad de Guayaquil, Kennedy Norte Francisco Rodríguez y José Alavedra Tama, Solar 14-21, por ende ante la falta de cobertura en el resto del país existe el deseo de conocer que acogida tendrá la implementación de un nuevo espacio de almacenaje en un sector diferente (Samborondón-La Puntilla).

Tomando en consideración el éxito y excelencia en calidad en relación al servicio que ofrece la empresa CityBox Mini bodegas, una organización tan efectiva como lo son sus procesos, fijarse en ellos y gestionarlos idóneamente en un sector diferente al original se convierte en una gran opción para organizaciones y personas naturales independientemente de la actividad económica que realicen. Se busca implementar una extensión de Mini bodegas debido a la problemática que existe en la gran mayoría de personas naturales y

jurídicas por la desorganización en cuanto a espacio físico que existe en muchos hogares y estructuras organizacionales.

Al generar este proyecto se busca estudiar la expansión de este sistema de almacenaje con el objetivo de mejorar la calidad del servicio, atención y brindar confort a clientes potenciales de la zona y afines que poseen infraestructuras de viviendas reducidas, o en el caso de las empresas en gran parte no están acorde a las necesidades de las mismas, por esta razón será de gran importancia situar la extensión de Mini bodegas en un lugar estratégico del casco comercial de Samborondón-La puntilla.

Hipótesis general

Si se logra el desarrollo de este proyecto de las mini bodegas en la ciudad de Guayaquil (Samborondón-La Puntilla), no solo cumpliremos nuestro principal objetivo sino también crecerán las oportunidades de expansión de **City Box Mini Bodegas** a nivel nacional abarcando nuevos nichos de mercado ofreciendo una imagen y reputación firme ante el consumidor.

1.1. Variable Independiente

Colocar en el mercado de La Puntilla (Vía Samborondón) la extensión de City Box Mini Bodegas.

1.2. Variable Dependiente

Obtener la acogida del consumidor logrando cubrir sus expectativas.

Aspectos Metodológicos.

Aplicaremos en el proyecto la investigación descriptiva que según la (UNAD) menciona que: Es útil para analizar cómo se manifiesta y cómo es un

fenómeno y sus componentes. Permitiendo detallar el fenómeno que se está estudiado básicamente mediante la medición de uno o más atributos. Busca describir situaciones y generalmente se realiza el estudio a través de encuestas.

La cual nos dará una idea más clara y concreta de las necesidades y requerimientos de los potenciales clientes y debemos conocer experiencias pasadas ante la falta del servicio de almacenaje.

La zona de La Puntilla debido a su crecimiento comercial se ha extendido y se han implementado muchos negocios totalmente nuevos que según su actividad comercial la mayoría necesitan el uso de bodegas para poder almacenar sus bienes o mercadería o en el caso de empresas que necesitan espacio para guardar documentos que por su importancia deben mantenerse conservados, así como las personas naturales en sus casas se han visto afectados al poseer excedente de bienes que no son usados diariamente o no son reciclados al adquirir bienes nuevos o en su defecto viviendas que son muy pequeñas y no abarcan la totalidad de bienes que un usuario posee y de todo esto comienza a surgir nuestro problema que es la falta de lugares que ofrezcan el servicio de almacenaje o self storage.

Para esto implementaremos las encuestas que nos ayudarán a recolectar datos cuantitativos acerca del problema para luego estos sean analizados cualitativamente y obtener una respuesta a la problemática.

Aporte Científico.

Cuando elaboramos y desarrollamos un nuevo proyecto, siempre que esté presente un aporte social gana en expresando en forma lógica, clara y concisa los nuevos hechos que se han descubierto en relación con el mercado involucrado.

Es una serie ordenada de procedimientos de la cual hace uso la investigación científica para observar la extensión de nuestros conocimientos. Podemos concebir el método científico como una estructura, un armazón formado por reglas y principios coherentemente enlazados.

El método científico se conoce como un proceso que explica fenómenos, establece relaciones entre hechos y enuncia leyes que definen fenómenos físicos del mundo y permiten adquirir estos conocimientos para que sean útiles para el hombre.

El método es quizás uno de los más útiles y adecuados, capaz de proporcionarnos respuestas a nuestras interrogantes. Respuestas que no se obtiene rápidamente de forma verdadera, precisa y completa, sin haber antes pasado por el error. Significa esto que la metodología científica llega a nosotros como un proceso, no como un acto que nos permite salir de inmediato de la ignorancia a la verdad. Este es quizás el método más útil o adecuado, debido a que es el único que posee las características y a ser capaces para auto corregirse y superarse, pero no el único. Se puede decir también que es la conquista máxima obtenida por el intelecto para dar orden y descifrar los conocimientos. Donde se deben seguir los pasos fundamentales que han sido evaluados y desarrollados a través de muchas generaciones.

La implementación de la extensión del servicio (Alquiler de bodegas) que se ofrecerá, desea abarcar el mercado de la Puntilla y afines, contribuyendo de manera directa a la sostenibilidad del cliente.

Laboralmente se proporcionarán plazas de trabajo, hecho que permitirá un decremento en índices de desempleo, se logrará fortalecer a la vez el desarrollo empresarial de la zona y la motivación a las personas a que tengan mayor disposición hacia las actividades que realizan cotidianamente, inclusive actividades laborales, debido disminución de carga física en el espacio donde se desenvuelve, reflejando incremento de la productividad, y de esta manera se convierte al cliente en una persona eficiente y totalmente favorable para la competitividad y calidad.

CAPÍTULO I

MARCO TEÓRICO

1.1. Fundamentación teórica

1.1.1. Exposición y análisis de teoría relacionada con el problema.

Según Alarcón (2014) indica que: El objetivo del trabajo es desarrollar un análisis factibilidad técnica y estratégica para la implementación de una empresa de servicio de almacenaje en el sector de Pudahuel, Chile. Se llevó a cabo un exhaustivo estudio de mercado para cuantificar la real factibilidad de la implementación y así minimizar los riesgos de la inversión.

En proporción a Cobos (2013) menciona que: La finalidad del proyecto es analizar los factores internos y externos de Mini bodegas para satisfacer la actual demanda de espacios de almacenamiento. Las claves para el éxito son: Ser pioneros en la oferta de espacios, ofrecer variedad de tamaños en las distintas bodegas, disponer de alto grado de seguridad para los artículos a preservar.

De acuerdo a Mejía (2007) indica que:

Se plantean diseños para realizar proyectos para la utilización de espacios y terrenos que permiten la evolución de la cia desde su planta productiva con el almacenamiento de papel tissue y cartón; de esta manera se facilita el trabajo de los empleados ya que se dan mejoras en cuanto a almacenaje y cambios en la dinámica de las demás zonas de trabajo.

Según López, Parentini, Sphielman (2013) indican que: El objetivo del proyecto es plantear lineamientos esenciales para desarrollar una empresa de bodegaje en la metropolitana región de Chile, ofreciendo cuatro (4) tipos de bodegas de diferentes tamaños para quienes no cuentan con espacio suficiente o bien necesitan externalizar este servicio de almacenaje.

De acuerdo a Monsalve (2011) menciona que:

La metodología comienza por identificar las características del servicio de mini bodegas y a través de la investigación y visitas a empresas se describe la experiencia de este negocio en Chile y el extranjero. Además, se analiza el nivel de competitividad en el mercado nacional mediante la aplicación del modelo de las cinco fuerzas de Michael Porter.

Conforme a Loor, Bueno (2014) afirman que:

Se debe buscar la creación de un servicio de logística y bodegaje para exhibidores publicitarios, ofreciendo a los clientes un servicio completo que va desde la elaboración del exhibidor, la transportación del mueble e inclusive la instalación y desinstalación. Adicionalmente, se da soporte de mantenimiento, bodegaje y oportunidad de reciclar el material.

En proporción a Mielles, Macancela (2011) que hace referencia a:

El propósito es evidenciar la inconformidad en atención que PICA les brindaba, se optó por hacer encuestas obteniendo resultados satisfactorios para el desarrollo de procesos para la creación de un diseño de bodega lo cual conlleva a descongestionar la bodega principal y mejorar la atención de pedidos grandes evitando tiempos muertos y e ineficiencia.

Según Rivadeneira (2009) indica que: Actualmente las empresas que transforman la materia prima, los centros de distribución y las grandes superficies (supermercados) entre otras, dentro de sus procesos de producción requieren almacenar elementos, ya sea como producto terminado, como materia prima procesada o como un producto a distribuir.

Según Delgado, Castillo (2013) indican que: El proyecto destaca al sector de alquiler de bodegas en Milagro, a pesar de que el sector ya cuenta con un amplio mercado PYMES, gran parte de estas empresas funcionan en infraestructuras en alquiler, por lo tanto no satisfacen a las necesidades por no contar con un espacio para almacenar sus productos. Por este motivo se establece una investigación para determinar que causa el problema.

De acuerdo a Villacrés (2013) menciona que: El objetivo del trabajo de investigación es elaborar una propuesta de Implementación de Buenas Practicas de Almacenamiento para la Bodega de Medicamentos del Hospital de IESS de Latacunga, con el fin de mantener un almacenamiento adecuado para así aplicar las normas BPA que garantizan la calidad, conservación y cuidado de los medicamentos. Se evaluaron las bodegas, mediante inspección, determinando las no conformidades e identificando los puntos a mejorar.

Según Granizo, Zúñiga (2012) indican que: Actividades que se relacionan al área comercial crecen continuamente, entre empresas la competencia es voraz, por ende no deben desactualizarse tecnológicamente, a pesar de esto muchas empresas presentan problemas de en las bodegas, tales como: desorganización de productos almacenados, ineficiencia del personal, registros en las ventas, entrada y salida de mercadería, entre otros, por esta razón se busca implementar un proyecto que ayude a mejorar los procesos y talento humano de la empresa.

De acuerdo a Sinchi, Sumba (2012) afirman que: El siguiente trabajo de investigación tiene como finalidad determinar los métodos modernos de almacenamiento y abastecimiento que deben tener las comercializadoras de producto cárnicos para que de esta manera se pueda dar un plan de optimización para mejorar la logística de la Corporación Fernández, en cuanto a la distribución de sus productos dentro de la Ciudad de Guayaquil.

En proporción a Gómez, Intriago (2012) indican que:

En la actualidad muchas empresas tienen como actividad principal la importación de productos para luego comercializarlos a sus diferentes clientes y distribuidores y muchos se ven en la necesidad de contratar un servicio de transporte y bodegaje ya que no cuentan con el espacio necesario para almacenar los diversos productos que importan.

Conforme a Hidalgo, Hidalgo, Vizuete (2012) mencionan que: El proyecto de implementación de una empresa de administración, almacenamiento y digitalización de archivos pasivos es muy poco desarrollado en la ciudad de Guayaquil, ya que las empresas existentes en el mercado no ofrecen un servicio completo para la gestión de documentos. Muchas empresas buscan a través de terceros hacer mejor uso de su infraestructura y tiempo y dejan a estas empresas el manejo completo en la administración y almacenamiento de archivos pasivos.

De acuerdo con Huayamave, Cortez (2013) “El inventario es una acción en la cual se cuentan los productos que hay en una empresa con el fin de registrar y controlar las unidades almacenadas en bodega. Las empresas adoptan sistemas de almacenaje para un óptimo control de inventarios”.

Según Revista Líderes (2013) afirma que:

En el sector de La Puntilla - Samborondón en el 2009 solo contaba con cinco centros comerciales, pero debido a su pronto crecimiento este aumento en cinco años a diez. Esto debido al aumento del desarrollo urbanístico de la Ciudad de Guayaquil y de ser un sector en crecimiento y a la fecha cuenta con más de 10 centros Comerciales.

De acuerdo a AESS (2014) indica que: Self Storage significa almacenaje en autoservicio y los usuarios de Self Storage son particulares o empresas que

necesitan un pequeño almacén, un pequeño guardamuebles o un espacio seguro y de uso exclusivo, que desean gestionar ellos mismos con total libertad, y por un tiempo que puede ser muy corto o indefinido.

Según El Observador (2015) menciona que:

En la ciudad de Montevideo, Uruguay el negocio de mini bodegas está en pleno auge ya que cuenta con 3 compañías las cuales han contado con un éxito rotundo dentro de la ciudad y a la actualidad están abriendo sucursales para poder satisfacer la demanda existente de personas particulares y empresas.

En proporción a Mejía Paucar (2011) indica que:

Optimizar el espacio físico se ha considerado primordial en compañías e industrias, en vista de la gran crisis económica ha ocasionado se dificulte en un alto porcentaje la construcción de nuevas áreas de almacenamiento, por ende se ve la necesidad de elaborar nuevas áreas de almacenamiento y se incorporan nuevas técnicas evolutivas que permitan una mejor organización de producto terminado en bodegas.

Conforme a Peña, Lillo (2006) hacen referencia a:

La cadena de suministros es el conjunto de procesos para posicionar e intercambiar materiales, servicios y productos, los niveles evolutivos se mueven metódicamente hacia el modelo óptimo de negocios que tiene sentido para la compañía y sus circunstancias. El enfoque se da en la obtención de suministros y/o materia prima, logrando que el ahorro provenga de la reducción de costos de logística, transporte y bodegaje.

De acuerdo a Ramírez Correa (2010) indica que:

El presente proyecto está diseñado para mejorar la rentabilidad de la Empresa Quala Ecuador S.A. mediante la definición del modelo de planeación estratégica, a través de estrategias competitivas enfocadas en la utilización eficiente de los recursos que permitan aprovechar las oportunidades existentes en el abastecimiento de producto terminado enfocándose en definir los métodos de pronóstico de ventas más adecuados por grupo de marcas y el aumento de la capacidad de almacenamiento.

Conforme a Vélez (2012) hace referencia a: Determinar el estado actual de las actividades de construcción de las Bodegas de Almacenamiento Laar Logistics S.A. desde el punto de vista ambiental, mediante la elaboración de la Ficha Ambiental y el correspondiente diseño del Plan de Manejo Ambiental que permita prevenir, reducir o mitigar los impactos ambientales de esta Actividad, bajo el Marco Legal Ambiental vigente y directrices del Organismo Provincial del Guayas.

Según Romero Salazar (2013) menciona que: La finalidad del proyecto es buscar que las empresas Courier del país obtengan mejoras inmediatas a sus problemas que arrastran desde hace 5 años, como son mejorar los procesos de almacenaje aduanero, manejar eficientemente el sistema de información que las empresas utilizan y mejorar tiempos de nacionalización aduanera de paquetes.

De acuerdo a Idrovo Toala (2010) indica que: Existen sin número de empresas plásticas que trabajan en la fabricación y elaboración de láminas de polietileno para comercialización de diversos productos y presentan problemas en su bodega de materia prima que es donde se concentra el análisis, el objetivo estudiar sistema de control, organización y espacio de bodega de materia prima de la empresa de láminas y envases.

En proporción a Ayora Recalde (2014) hace referencia a: La tesis se basa en la preocupación del área de producción por falta de espacio físico en el laboratorio y que sirva para informar sobre la pérdida de materia prima por daños de productos, la falta de aumento de volumen de producción por no contar con lugar de almacenamiento de los mismos, el almacenamiento es de suma importancia para una empresa ya que ayuda a optimizar el almacenaje con orden y analizando condiciones de ambiente.

1.1.2. Enfoques teóricos, Límites conceptuales y teóricos

Según Booth & Shaw (s.f.) hacen referencia a:

Las necesidades del consumidor, tanto totales como específicas, pueden variar o ser estables durante todo el año o de un año a otro. Se requiere información sobre la magnitud y estabilidad de estas variaciones y tendencia de la demanda para determinar las necesidades del consumidor.

En proporción a Mummert (s.f.) indica que:

El almacenamiento, como parte de la actividad agrícola, está ligado desde sus orígenes con fenómenos como la domesticación de plantas, la existencia de comunidades estables y por tanto el sedentarismo. La necesidad de almacenamiento se dio cuando surgieron las grandes concentraciones de población.

En referencia a Chonchol (1991) menciona que:

Las instalaciones pequeñas de bodegaje de cereales y de otros productos alimenticios, en condiciones satisfactorias de conservación, deben estar desarrolladas al nivel de las aldeas por una doble razón: por una parte, para aumentar la seguridad alimentaria de los campesinos mismos en los periodos

de malas cosechas; por otra parte, para mejorar sus posibilidades de negociación con respecto a la producción que comercializan.

De acuerdo a Brown (2007) hace referencia a:

Para que un medio de almacenamiento sea plenamente funcional debería cumplir unas necesidades determinadas. Los medios para guardar cosas a corto plazo deben ser fácilmente accesibles, mientras los que han de servir para guardar cosas a largo plazo, deberán ser capaces de proteger el almacenado de la humedad.

Conforme a Kondo (s.f.) menciona que:

Tomar el camino fácil está en la naturaleza humana y la mayoría de la gente se apresura a aceptar los métodos de almacenamiento que prometen maneras rápidas y convenientes para acabar con el desorden visible. Confieso que yo también quedé cautivada con “el mito del almacenamiento”.

Según (Wright, 2000) “Si no tenemos cuidado vamos al otro extremo y el almacenamiento mismo se convierte en nuestra meta, creamos la necesidad de más espacio para más cosas que a su vez satisfacen nuestros deseos de dominio y control, incluso si ya estamos casados”.

En referencia a Palacios Lima (s.f.) “Al invertir en propiedades se trata con inquilinos exigentes, profesionales y proveedores de materiales para poder construir locales comerciales, parqueos, o mini bodegas, algunas personas eligen las dos últimas opciones ya que están más habituadas a enfrentar riesgos mayores”.

Conforme a Escudero Serrano (2014) indica que:

Podemos definir la logística como una parte de la cadena de suministro encargada de planificar, gestionar y controlar flujo y almacenamiento de los

bienes, servicios y la información generada, desde el punto de origen del producto hasta el punto del consumo, con el objetivo de satisfacer la demanda de los consumidores.

De acuerdo a López Fernández (2006) menciona que:

Existen artículos que, por sus cualidades, requieren características especiales de almacenaje. Principalmente son de dos tipos: artículos que requieren temperaturas determinadas que son todos los artículos que requieren ser almacenados y transportados a determinados grados centígrados, y las mercaderías peligrosas que son aquellas que pueden ocasionar riesgo a la salud y al medio ambiente.

Según (Bastos Boubeta, 2007) “De todas las actividades que se incluyen en este proceso, cobran especial relevancia en las empresas el aprovisionamiento o almacenaje de productos, ya que la mayor parte de ellas la necesitan para desarrollarse”.

En referencia a Aragonés Mendoza (2011) indica que:

La comprensión de los factores que modifican el almacenamiento, como lo son los nuevos sistemas de identificación, nuevos procedimientos operativos y cambiantes tendencias comerciales, hacen que el almacenamiento de carnes y productos cárnicos sean una de las prioridades estratégicas a las que se enfrenta el sector cárnico.

Conforme a Vértice (2010) menciona que:

Uno de los objetivos del almacenaje es la guarda de los productos en las mejores condiciones para su consumo. Por ello, antes de diseñar un almacén, hay que estudiar cuales son las características que distinguen a los productos

que vamos a depositar en el para tener previstos los medios necesarios para asegurar su conservación.

Según Vega (1991) indica que:

El bodegaje o almacenamiento se refiere al proceso o actividad mediante la cual se mantienen los productos terminados en un sitio especial. El almacenamiento puede darse en las mismas instalaciones de la fábrica, en lugares estratégicos para la empresa, en lugares de distribución o en almacenes fiscales, en el caso de productos importados.

1.1.3. Antecedentes referidos al Problema.

1.1.3.1.La historia del self-storage acorde a (STEEL STORAGE):

Aunque hay testimonios históricos que señalan y demuestran que el self storage existía ya hace 3.000 años en Zhouyuan, China, el significado del self storage moderno comenzó en EE.UU., Texas en los años sesenta siendo ahora una industria muy grande en este país, existen más de 50.000 instalaciones de self storage, que sigue creciendo.

El negocio del auto almacenaje apareció en Nueva Zelanda y Australia al finalizar los años setenta. Esta novedosa idea se expandió al Reino Unido a inicio de los años ochenta y después a Francia, España y en toda Europa. Asia y Medio Oriente continuaron en la primera década de este siglo, con el desarrollo del mercado de bodegaje. Hong Kong, Japón y Singapur se abrieron camino y el resto de Asia está ingresando ahora en el mercado. Muchos creen que China se encuentra en un punto decisivo y varios grandes inversores están muy interesados.

1.1.3.2. Antes del Self Storage

Antes que se cree el self storage había poco para elegir: la gente rellenaba sus propiedades, tiraban artículos potencialmente valiosos, o confiaban en empresas de guardamuebles y de mudanzas para almacenar sus bienes con un acceso y flexibilidad limitada, firmando contratos a largo plazo y generalmente a precios más altos. Gran cantidad de empresas de mudanzas se encuentran en la actualidad transformando su espacio en self storage.

1.1.3.3. Historia del bodegaje personal en referencia a (Renta Espacio): Existe evidencia de un concepto de bodegaje personal que data de 2.000 años atrás en la Antigua China. Los británicos refinaron el concepto ubicando mercancía en cajas dentro de establos y teniendo personal para cuidarlas.

En 1891, los hermanos Martin y John Bekins fundaron Bekins Company en Omaha (Nebraska), Estados Unidos. La compañía contaba con tres “vans” guiadas por caballos y 12 empleados. En 1985 expandieron el negocio a Los Ángeles. En 1906, se construyó el Depósito Warehouse, el primer edificio reforzado en acero y concreto en la ciudad. Durante la primera mitad del siglo, la compañía constituyó a lo largo del Sur de California un gran número de almacenes a prueba de incendios. Después de la Segunda Guerra Mundial, Bekins se concentró en cuatro áreas de servicio en la industria móvil: movilidad local y almacenamiento entre comunidades, movilidad de menaje en largas distancias, movilidad internacional y almacenamiento para personal militar y civiles, junto a otras áreas relativas al servicio, tales como almacenamiento de filmes, registros comerciales y movilidad industrial. Bekins Company fueron los pioneros en el concepto moderno de almacenamiento en contenedores.

No fue hasta la década de 1960 que las bodegas personales tomaron fuerza en Estados Unidos. El primer inmueble que usaba puertas estilo garaje fue construido por Russ Williams y su hijastro Bob Munn en Odessa, Texas, en 1964 y llamado U-Store-It (Tú-lo-Guardas), U-Lock-It (Tú-lo-Aseguras), U-Carry-the-Key (Tú-Llevas-la-Llave). El inmueble fue creado para la industria del petróleo, para así tener acceso rápido a herramientas y suministros. Poco después, todo el país siguió su ejemplo y las bodegas personales empezaron a propagarse.

Por muchos años, estas bodegas funcionaron como una solución temporal para trasteos, matrimonios o divorcios, o una muerte en la familia. Así como aumentó el capital personal y el costo de las cosas disminuyó entre 1970 y 2008, las bodegas personales continuaron creciendo y expandiendo su concepto a lo largo de los hogares estadounidenses.

Finalmente, las bodegas personales todavía son un componente del paisaje cultural hoy en día y programas de televisión como Storage Wars (Guerra de Bodegas) y Auction Hunters (Cazadores de Remates), continúan destacando el panorama del mundo del bodegaje personal.

1.1.3.4.Historia del bodegaje en Chile según Bodegas San Francisco.

Según (Bodegas San Francisco, s.f.) indica que:

El auto almacenaje es una necesidad que siempre ha existido, pero a lo largo de la historia ha ido modificando su forma. Se origina a principio del siglo pasado, donde las carreteras eran senderos, y el peso principal del transporte recaía en los ferrocarriles. En las estaciones había buenas bodegas que prestaban un buen servicio; inclusive se realizaron desvíos del ferrocarril que llegaba a empresas privadas que se encontraban cerca de las líneas férreas. Así, fueron naciendo los “Centros de Distribución”.

El derrumbe del ferrocarril colaboró al desarrollo del transporte terrestre de carga y pasajeros públicos. Las fábricas nuevas empezaron a ubicarse en apartadas zonas del ferrocarril, por lo que les resultaba incómodas estas bodegas por la lejanía. En consecuencia, muchos empresarios comenzaron a proyectar sus infraestructuras con bodegas propias y así se mantuvieron hasta hace 20 años.

Hace 25 años atrás no había nada parecido al concepto actual de almacenaje o centros de distribución. La competencia ha aumentado tras la incursión al mercado de gran cantidad de empresas que se dedicaron a este negocio, las más importantes hoy cuentan con variados servicios, tales como: arriendo de grúas horquillas, minibuses de acercamiento para usuarios, habilitación opcional de oficinas al interior de las bodegas, aseo mecanizado de bodegas y patios, casinos de alimentación y restaurantes, cajeros automáticos, servicios de operación logística de mercaderías, salas de primeros auxilios, edificios de oficinas, entre otros.

El concepto de mini bodegas comenzó en Estados Unidos hace 40 años aproximadamente. Hasta el año 2006 han aparecido más de 40.000 centros de mini bodegas en la mayoría de las ciudades y pueblos de los Estados Unidos de Norteamérica.

El auto almacenaje como el negocio es un servicio plenamente asentado. Al final del año 2008, existe un total de 51.250 instalaciones en Estados Unidos de almacenamiento libre, propiedad de 30.235 empresas que se han desarrollado.

Hay más de 2.35 millones de pies cuadrados de almacenamiento libre en los EE.UU., o una superficie equivalente a tres veces La isla de Manhattan bajo techo. Los cinco grandes públicos cotizan las empresas de almacenamiento (de cuatro REITs y U-Haul) Posee y opera aproximadamente el 9% de las instalaciones de almacenamiento libre. Más recientemente, en muchas

ciudades metropolitanas dónde la competencia entre las empresas de almacenamiento es feroz, las parcelas de tierra cerca de una zona residencial y áreas comerciales se están convirtiendo en auto-almacenamiento.

En los últimos 15 años el concepto se difundió en varios países desarrollados de Europa, Asia y las Américas.

Junto con este crecimiento, el concepto de las mini bodegas ha mutado desde un humilde negocio manejado por una pareja hasta la industria establecida.

Según (Asociación Española de Self Storage):

En Australia el Self Storage ya es un mercado maduro. El servicio apareció en Europa a principio de los años ochenta, principalmente alrededor de las grandes metrópolis (especialmente Londres), y paulatinamente se ha ido expandiendo geográficamente a todos los países del continente, manteniendo elevados niveles de crecimiento como sector. Se pronostica que el Self Storage llegará a ser un importante sub-sector dentro de los mercados inmobiliarios y de servicios, tal como ya ocurre en Estados Unidos.

El sector ha experimentado una progresión en números de centros y de estandarización de sus instalaciones hacia el final del siglo pasado y no da señales de disminución de ese crecimiento desde entonces. Este crecimiento se explica en que el conocimiento por parte de los clientes ha ido en aumento debido a factores como la cercanía, la visibilidad de los centros ubicados en las proximidades de carreteras principales o lugares de alta circulación entre otros.

Muchas personas y empresas han descubierto en esta modalidad de servicio la solución a una necesidad. Las comunidades financieras y urbanas se han dado cuenta del atractivo de inversión en el sector, tanto por su crecimiento en capacidad de rentabilidad, así como de crecimiento en tamaño.

Se podría definir según (Mini Bodegas Tijuana) de la siguiente manera:

El uso de mini bodegas es idóneo para almacenar temporalmente: documentos (archivo muerto), muebles y enseres para compra o venta, mudanza de casas u oficinas, exceso en inventarios o remodelación, donaciones o mercadería por liquidación de negocios, entre otros.

Así como también extensión de su propia casa, comercio u oficina mediante el almacenamiento de piezas coleccionables, artículos varios, equipo en desuso o bien ser el punto de distribución de su negocio.

- a) Empresas: Almacenamiento en estanterías para resguardar cajas con documentos varios.
- b) Comercios: Almacenamiento eficiente de inventarios.
- c) Hogares: Almacenamiento de menaje de casas y diversos artículos.

Según (El Observador) indica que: Debido a esto cabe mencionar varias empresas que a nivel mundial se dedican a ofrecer el servicio de auto almacenado mediante mini bodegas ya que esta actividad se encuentra en pleno crecimiento:

Una de las empresas pioneras en el negocio de auto almacenaje a nivel local, llamada Punta Box, se encuentra inmersa en la apertura de un tercer local. A la vez, YourBox y Boxit son los últimos recién llegados.

Esta empresa, innovó en Punta del Este y Montevideo con el concepto self-storage –mini almacenamientos privados, dirigido tanto para empresas que desean reubicar su excedente de stock, como también para particulares que desean una segura solución de almacenamiento– formada en el año 2011 gracias a la asociación del español Javier Bel y el estadounidense Judson Shannon. Estos socios fundadores hasta hoy continúan en la dirección.

Continuar la expansión

Bel, de Punta Box, estimó que en estos cuatro últimos años la empresa ha logrado cumplir con las expectativas de apertura y crecimiento de locales planteadas inicialmente. Además de las bodegas, ofrecen el uso temporal de salas de reuniones e internet, como servicio adicional para quienes alquilan boxes. Esta opción es muy utilizada por pymes y además no tiene costo.

Los locales de esta firma son vigilados por un sistema digital de monitoreo activo las 24 horas. Cada box que es contratado se asegura con un candado cuya llave queda en poder de quien lo alquila. El primer local abierto por Punta Box fue en Punta del Este (Aparicio Saravia esquina Calle 5), al que le siguió el de Montevideo de la calle Gral. Palleja. Su tercer local apuntará a la oferta de mayores espacios de almacenamiento.

Más participantes

Si bien la empresa fue fundada por Martín Canuti y Santiago Tucci, actualmente se encarga de su dirección Germán Canuti. En la misma línea pero con algunas variantes, en abril inició sus actividades YourBox, empresa con instalaciones ubicadas en El Pinar, en la Ruta Interbalnearia, a la altura del kilómetro 29,500, cuenta con dos pisos de 450 metros cuadrados cada uno, donde se garantizan niveles de higiene y seguridad.

Mucho más espacio en un punto accesible

Su superficie es de 8.000 metros cuadrados. Con este avance, la empresa soluciona la necesidad de mayor espacio para ofrecer a sus clientes. Javier Bel indicó que la zona selecta para esta expansión cuenta con requisitos necesarios de accesibilidad y visibilidad.

1.2. Marco contextual

En el marco contextual del presente trabajo se encuentra vinculado con las compañías que se sitúan en la puntilla, ya que estas presentan una infraestructura limitada cuyas oficinas tienen un excedente de archivos que no pueden ser descartados porque algunos son de suma importancia y por ende es importante que se tome en cuenta varias alternativas existentes para el desarrollo del mismo.

1.3.Marco legal

Lo indicado por el Diario “El Universo” (2014), informa que los requisitos para sacar el permiso en el Municipio para puestos fijos en la vía pública, son los siguientes:

- ❖ Una copia de la Patente Municipal del año exigible.
- ❖ La tasa pagada por Servicio Contra Incendios (Certificado del Cuerpo de Bomberos) del año en curso, provisional vigente o definitiva. Se presenta original y copia.
- ❖ La tasa definitiva en el caso de establecimientos de alta visita de público, tales como: centros comerciales, bares, discotecas, así también como para los sitios de almacenamiento y expendio de combustible.
- ❖ Una consulta de uso de suelo no negativa.
- ❖ La copia de última actualización del RUC.
- ❖ La tasa pagada de trámite y Formulario de tasa de habilitación (se compra en las ventanillas municipales ubicadas en Clemente Ballén y Malecón)
- ❖ La copia del nombramiento, cédula y certificado de votación del representante legal (si el solicitante es una persona jurídica).
- ❖ La copia de cédula y certificado de votación del dueño del negocio (si el solicitante es una persona natural).
- ❖ Sólo en caso de que el local sea arrendado o concesionado, se debe presentar copia simple del contrato de arriendo o concesión con sus respectivas copias de cédulas.

- ❖ Si la persona que realiza el trámite no es el titular del negocio debe presentar su copia de cédula y certificado de votación con una carta notariada de autorización del titular del negocio.

Permisos de funcionamiento de locales en uso de suelo

Lo indicado por la Municipalidad de Guayaquil (2014), menciona cuales son los puntos que se deben de tomar en cuenta cuales son los puntos para el permiso de funcionamiento.

Permisos de funcionamiento de locales comerciales uso de suelo

- I. El pago de tasa de trámite.
- II. Presentar el formulario en Departamento de Uso de Suelo.

Patentes municipales

Toda persona natural o jurídica que realice actividad comercial, industrial, financiera y de servicio, que opere habitualmente en el cantón Guayaquil, así como las que ejerzan cualquier actividad de orden económico.

- I. Original y copia de Certificado de Seguridad emitido por el Cuerpo de Bomberos.
- II. RUC actualizado.
- III. Llenar formulario de Patente de comerciante de persona natural o jurídica
- IV. Copia cédula y certificado de votación del dueño del local.
- V. Nombramiento del representante legal y copias de escritura de constitución, si es compañía. Anual, hasta 31 de diciembre de cada año.

Tasa de habilitación de locales comerciales, industriales y de servicios.

Según lo señalado por la Municipalidad de Guayaquil (2014), indica que la tasa de habilitación es denominado aquel documento que autoriza el funcionamiento del objeto en la vía pública, siendo estos los siguientes pasos:

- I. El pago de tasa de trámite por Tasa de Habilitación
- II. Se debe llenar el formulario de Tasa de Habilitación.
- III. La copia de predios urbanos (si no tuviere copia de los predios, procederá a entregar la tasa de trámite de legalización de terrenos o la hoja original del censo).
- IV. El original y copia de la patente de comerciante del año a tramitar.
- V. La copia del RUC actualizado.
- VI. La copia de cédula y certificado de votación del dueño del local y de quien realiza el trámite.
- VII. La autorización a favor de quien realiza el trámite.
- VIII. El croquis del lugar donde está ubicado el negocio.
- IX. El nombramiento del representante Anual, hasta 31 de diciembre de cada año.

Certificado de seguridad del Cuerpo de bomberos

Para lo cual deberá adquirir un extintor o realizar la recarga anual. El tamaño y número de extintores dependerá de las dimensiones del local. Requisitos:

- I. El original y copia de compra o recarga de extintor año vigente.
- II. La fotocopia nítida del RUC actualizado.
- III. La carta de autorización a favor de quien realiza trámite.
- IV. La copias de cédula y certificado de votación del dueño del local y del autorizado a realizar el trámite.
- V. El nombramiento del representante legal si es compañía.
- VI. El original y copia de la calificación Anual, hasta 31 de diciembre de cada año.
- VII. Señalar dimensiones del local.

1.4. Definición de términos

Almacenamiento: Es aquel en el cual se comparte la bodega con otras empresas.

Self-storage: Es el almacenaje en autoservicio, es el tipo de servicios que ofrecen mini almacenes.

Factibilidad: Es la disposición de recursos idóneos para llevar a cabo los objetivos establecidas.

Asociaciones: Se trata de un grupo de personas que se unen para realizar una actividad colectiva de una forma estable, con una organización propia y democrática, sin ánimo de lucro e independiente, al menos formalmente, del estado, de los partidos políticos y de las empresas.

.

Bodegaje: Se refiere al proceso o actividad mediante el cual se mantienen los productos terminados en un sitio determinado.

Empresas: Se denomina empresa a la propiedad de aquellos sujetos que aportan su capital social.

Actividades: Es el conjunto de acciones que se realizan para cumplir metas de un programa.

CAPÍTULO II

2. METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN

2.1. Diseño de la investigación

De acuerdo con lo mencionado por Pérez & Galán (2012):

El diseño de la investigación es aquella estructura que determina y explica la manera en que el investigador debe de llevar a cabo el estudio buscando la forma más viable de llegar a obtener la información. (Pág. 53)

Como es de conocer, es significativo para el proyecto elaborar un diseño de la investigación que, en primera instancia, permita evaluar al mercado en donde se pretende implementar el negocio, ya que así se podría conocer la viabilidad del mismo.

A más de ello, como es necesario obtener información que logre validar la factibilidad del negocio, es preciso manifestar que la presente investigación será no experimental, dado que se requiere obtener los datos, tal como son proporcionados por el grupo objetivo, siendo así, que se considerará a las fuentes primarias y secundarias para el alcance de la información.

Por ende, el diseño de la investigación contará con procesos que permitirá cumplir con el objetivo principal del estudio, siendo expuestos cada uno de sus lineamientos a continuación:

- Para obtener la información requerida, los tipos de investigación que se emplearán en el presente estudio serán de tipo exploratorio, descriptivo y de campo.
- Es notorio evidenciar, que, para conocer la opinión del grupo objetivo sobre el negocio a desarrollar, es preciso recabar datos, para ello los autores necesitan contar con un instrumento de estudio que ayude a obtener la información solicitada, siendo este, el cuestionario.

- Al tener la necesidad de recopilar los datos de forma ordenada y puntual, se requerirá emplear como principal técnica a la encuesta.
- Se considerará a la población que formará parte de la investigación, a su vez, se reflejará la fórmula para efectuar el cálculo del tamaño de la muestra.
- Por otra parte, se detallarán los procesos que se llevarán a cabo para cumplir con el levantamiento de la información.
- Los resultados que se hayan adquirido, serán analizados e interpretados.

2.2. Tipo de investigación

2.2.1. Investigación exploratoria

Según lo manifestado por Pérez (2011), “El objetivo principal de los estudios exploratorios es el de proporcionar información al investigador sobre problemas o acontecimientos que están siendo estudiados, pero que no se tiene el grado de conocimiento necesario para efectuar posteriores investigaciones, por ello, se denominan estudios primarios.” (Pág. 16)

Es preciso determinar que, al tratarse de la creación de una empresa, es importante conocer la estructura básica que se debería de desarrollar para efectuar el plan de negocios, es por ello, que se requiere llevar a cabo una fase exploratoria, ya que para los autores es preciso elevar su grado de conocimiento sobre la implementación de un sistema de almacenaje, caracterizar los objetivos del negocio, así como también definir su razón de ser, y todo aquello que tenga relación con la empresa a instaurar.

Para ello, es necesario obtener la información tomando en cuenta fuentes secundarias, dado que aquellas referencias brindarán los datos requeridos de forma ordenada, siendo las principales a tomar en cuenta, enciclopedias virtuales, así como también textos o artículos científicos que permitan a los autores sustentar todas las definiciones teóricas alcanzadas mediante de aquel estudio.

2.2.2. Investigación descriptiva

Carrascosa (2012) expone que, “El estudio descriptivo básicamente comprende en el detalle, registro, estudio y explicación de las características que integran el problema que se encuentra en investigación, es decir, aquellos estudios se desarrollan bajo una realidad en un tiempo concreto presentando una interpretación adecuada.” (Pág. 46)

Es necesario efectuar los estudios descriptivos, dado que aquella investigación implícitamente desarrolla exploraciones de tipo estadísticas, siendo importante conocer la necesidad del mercado sobre los sistemas de almacenaje, a más de ello medir los gustos y preferencias en cuanto al negocio, y lo más necesario, evidenciar la aceptación del grupo objetivo en cuanto al desarrollo de la empresa.

Y, para llegar a obtener los datos mencionados, es necesario manipular instrumentos de estudio, así como también aplicar técnicas que permitan a los autores obtener la información y que pueda ser analizada e interpretada para determinar la factibilidad o no del plan de negocios.

2.2.3. Investigación de campo

Según lo señalado por Bunge (2011), “En el desarrollo de estudios de campo, es preciso por parte del investigador alcanzar la información específicamente del lugar donde ocurren los hechos o fenómenos, garantizando que la información obtenida no haya sido manipulada.” (Pág. 79)

Al tener definido el lugar donde se pretende instaurar la empresa, es necesario llevar a cabo la investigación de mercados precisamente en el sector de Samborondón, para así acudir principalmente al grupo objetivo que posiblemente puedan formar parte de la cartera de clientes del negocio, dado que aquellos son los que permitirán conocer la viabilidad de la empresa.

2.3. Instrumento de la investigación

2.3.1. El cuestionario

Sanabria & Pierre (2014) define que, “El cuestionario es un instrumento, utilizado principalmente para poder obtener información sobre el mercado, por ello, en su estructura cuenta principalmente con interrogantes elaboradas de forma coherente y lógica, y dependiendo de la información requerida pueden ser abiertos o cerrados.” (Pág. 108)

Referente al instrumento de investigación, se elaborará un solo cuestionario, aquel que estará enfocado precisamente para poder llevar a cabo encuestas, es por ello que las preguntas de estudio serán cerradas, es decir, se expondrán respuestas puntuales en donde el objeto de estudio estará limitado a responder.

Por otra parte, aquellas interrogantes estarán enfocadas en los objetivos del proyecto para así obtener información que contribuya con el desarrollo del estudio.

2.4. Técnica de la investigación

2.4.1. La encuesta

Alvira (2013) determina que, “La encuesta es una técnica que se la utiliza principalmente para llevar a cabo estudios sistemáticos, es decir, recopilar los datos de forma precisa, garantizando al investigador que los resultados proporcionados puedan ser analizados a través de métodos cualitativos y cuantitativos.” (Pág. 119)

Concerniente a la encuesta, es necesario para los autores llegar a recopilar datos puntuales, ya que así sería más factible el procesamiento y codificación de los resultados, dado que la información que aquella técnica proporciona, es reflejada de forma porcentual, por ello, implícitamente lo que se efectuarán son estudios cuantitativos.

2.5. Población y Muestra

2.5.1. Población

Según lo estipulado por Caballero (2011), “En teoría, la población es el conjunto de elementos o individuos que cumplen con ciertas características para el interés

del investigador, y si se conoce el tamaño que alcanza, se lo considera como población finita, en el caso de conocerse el tamaño, es infinita.” (Pág. 98)

Referente a la población, se considera a los habitantes del sector Samborondón, que alcanzan edades de 18 a 55 años, siendo alrededor de 67.589 según datos proporcionados por el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INEC, 2015), por ello, dicha población se la define como finita, ya que su tamaño no pasa de los 100.000 individuos

2.5.2. Muestra

Según lo expresado por Juez & Díez (2011), “La muestra es el subconjunto de individuos que son tomados de una determinada población, es por ello, que los individuos que participarán en la investigación son una porción representativa, ya que reflejan las características de la población a la que pertenecen.” (Pág. 95)

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

Siendo:

Z= Nivel de confianza (1.96)

e= Margen de error (0.05)

p= Probabilidad de éxito (0.5)

q= Probabilidad de fracaso (0.5)

N= Total de la población

$$\begin{aligned}
n &= \frac{1,960^2 * 67.589 * 0,50 * 0,50}{((0,05^2(67.589 - 1)) + (1,960^2 * 0,50 * 0,50))} \\
n &= \frac{1,960^2 * 67.589 * 0,50 * 0,50}{((0,0025(67.588)) + (1,960^2 * 0,50 * 0,50))} \\
n &= \frac{3,8416 * 67.589 * 0,50 * 0,50}{(0,0025 * 67.588) + 0,9604} \\
n &= \frac{64912,4756}{168,97 + 0,9604} \\
n &= \frac{64912,4756}{169,9304} \\
n &= 382
\end{aligned}$$

Para el cálculo del tamaño de la muestra, se tomó como nivel de confianza un 95%, en donde Z debido al porcentaje de confianza establecido toma el valor de 1.96, por otro lado, se estimó un 5% para el margen de error, un 50% para la probabilidad de éxito y otro 50% para la probabilidad de fracaso, siendo así que se puede observar que se cuenta con 382 individuos para el desarrollo de las encuestas.

2.6. Levantamiento de la información

Para efectuar el levantamiento de la información los autores deberán de recopilar los datos en el lugar donde se pretende instaurar el negocio, siendo el sector de Samborondón, para luego de ello procesar la información obtenida a través del software Microsoft Excel, reflejando los resultados en forma de gráficos y tablas de frecuencia.

Por último, al estar presentados los resultados de forma cuantitativa, estos serán analizados e interpretados para complementar la investigación.

ANÁLISIS DE LOS RESULTADOS

1. ¿Ha tenido usted alguna vez excedente de bienes en su casa u oficina?

Tabla 1 Excedente de bienes en casa u oficina

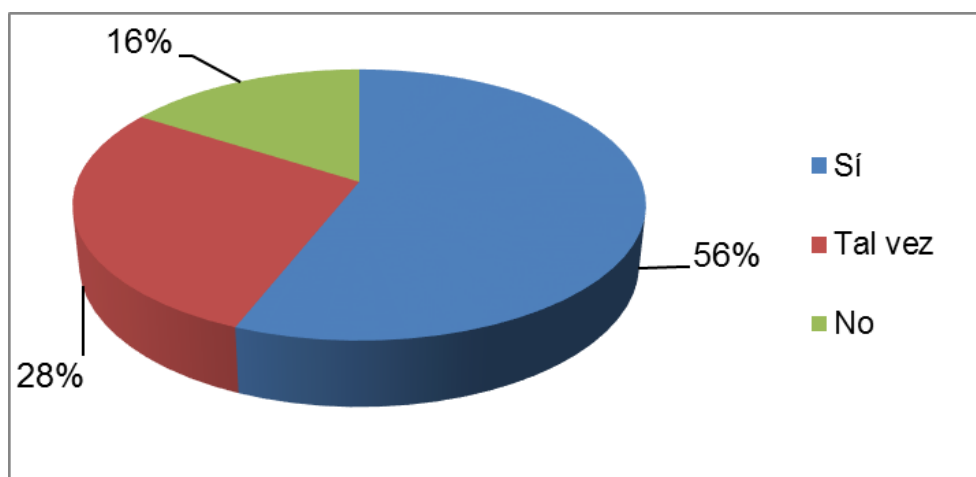
Características	Frecuencia Absoluta	Frecuencia relativa
Sí	214	56%
Tal vez	107	28%
No	61	16%
Total	382	100%

Fuente: Encuestas

Lugar: La Puntilla - Samborondón

Elaborado por: Autores

Gráfico 1 Excedente de bienes en casa u oficina



Fuente: Encuestas

Elaborado por: Autores

Como se puede observar los encuestados contestaron positivamente la incógnita sobre el excedente de bienes en su casa como en la oficina, en donde se puede conocer que el 56% sí mantiene excedente de bienes, por otro lado, el 28% indicó estar indecisos con el tema y el 16% manifestó que jamás lo ha tenido.

2. ¿Ha tenido la necesidad de almacenar bienes en uso/desuso?

Tabla 2 Necesidad de almacenar bienes en uso/desuso

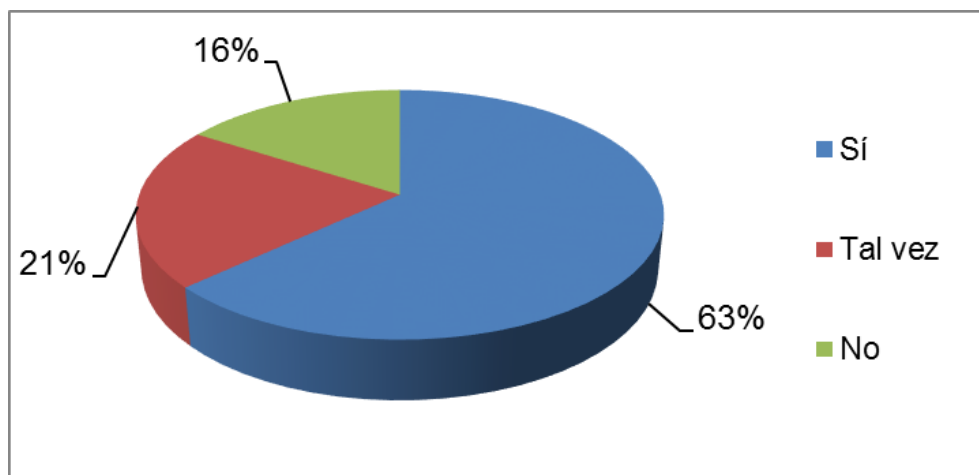
Características	Frecuencia Absoluta	Frecuencia relativa
Sí	241	63%
Tal vez	80	21%
No	61	16%
Total	382	100%

Fuente: Encuestas

Lugar: La Puntilla - Samborondón

Elaborado por: Autores

Gráfico 2 Necesidad de almacenar bienes en uso/desuso



Fuente: Encuestas

Elaborado por: Autores

Por medio del estudio se puede percibir que el 63% de los objetos de estudio afirmó que sí han requerido de algún espacio para poder almacenar los bienes que se encuentra en uso o desuso, por otro lado, el 21% señaló estar indecisos con la pregunta expuesta y el 16% dijo no tener la necesidad de almacenar dichos bienes, por lo que se puede discernir que la mayor parte de los encuestados sí han tenido la necesidad de almacenar bienes para su conservación.

3. ¿Cuenta usted con espacio en su casa u oficina para almacenar dichos bienes?

Tabla 3 Espacio para el almacenamiento de bienes

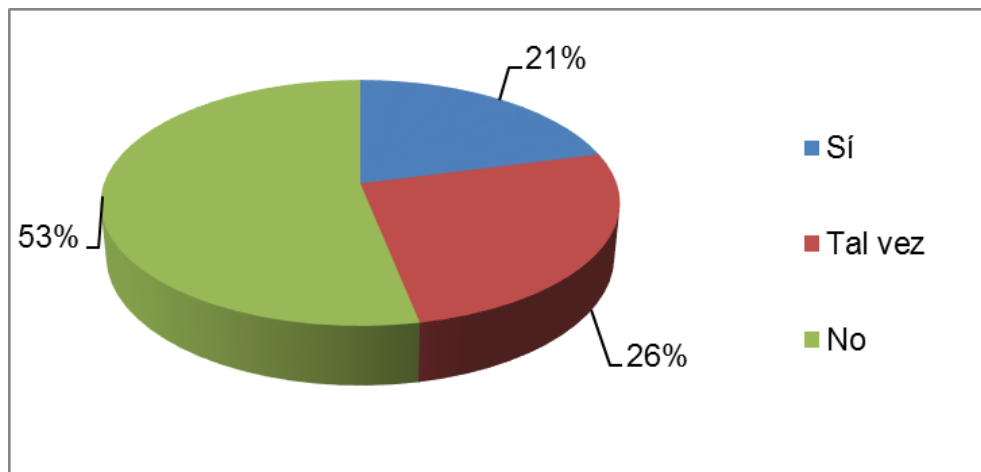
Características	Frecuencia Absoluta	Frecuencia relativa
Sí	80	21%
Tal vez	99	26%
No	203	53%
Total	382	100%

Fuente: Encuestas

Lugar: La Puntilla - Samborondón

Elaborado por: Autores

Gráfico 3 Espacio para el almacenamiento de bienes



Fuente: Encuestas

Elaborado por: Autores

A su vez se preguntó a los sujetos de estudio si en su hogar u oficina cuentan con espacio para almacenar bienes, en donde el 53% manifestó no disponer de espacio, el 26% señaló tal vez, y el 21% indicó sí contar con área para almacenar bienes. Es notorio observar que la mayoría de los encuestados no disponen de un lugar de almacenamiento, dado que no cuentan con la edificación adecuada en sus hogares o trabajo.

4. ¿Se ha visto en la necesidad de contar con mayor espacio en su casa u oficina?

Tabla 4 Necesidad de contar con mayor espacio

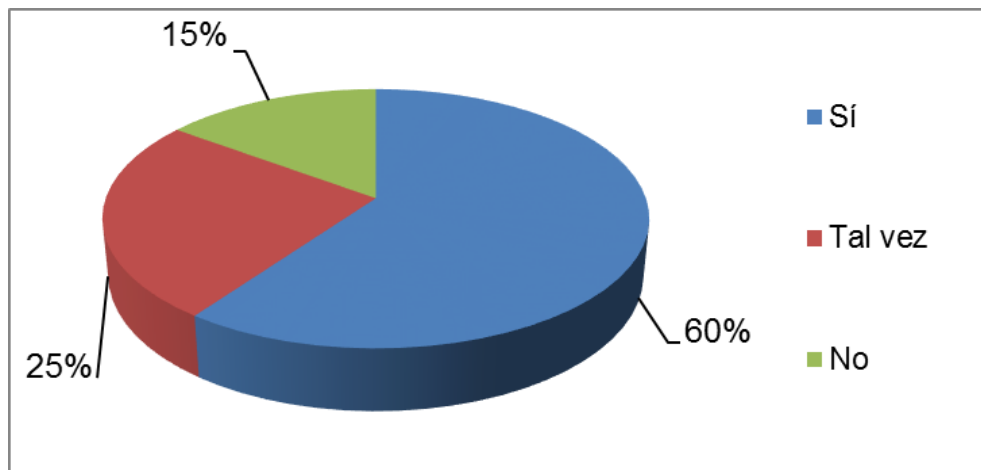
Características	Frecuencia Absoluta	Frecuencia relativa
Sí	229	60%
Tal vez	96	25%
No	57	15%
Total	382	100%

Fuente: Encuestas

Lugar: La Puntilla - Samborondón

Elaborado por: Autores

Gráfico 4 Necesidad de contar con mayor espacio



Fuente: Encuestas

Elaborado por: Autores

De acuerdo a los resultados se puede conocer que el 60% de los objetos de estudio sí tienen la necesidad de contar con mayor espacio en sus casas y oficinas, mientras que el 25% dijo, tal vez, y el 15% manifestó lo contrario. Obtenidos los resultados se puede justificar que en su mayoría el grupo objetivo requiere de espacios para almacenar sus bienes y debido a que no cuentan con el área adecuada, sería una posible oportunidad para el negocio, para así satisfacer la necesidad de los mismos.

5. ¿Ha hecho uso de algún espacio fuera de su vivienda para almacenar?

Tabla 5 Uso de espacio de almacenamiento fuera del hogar

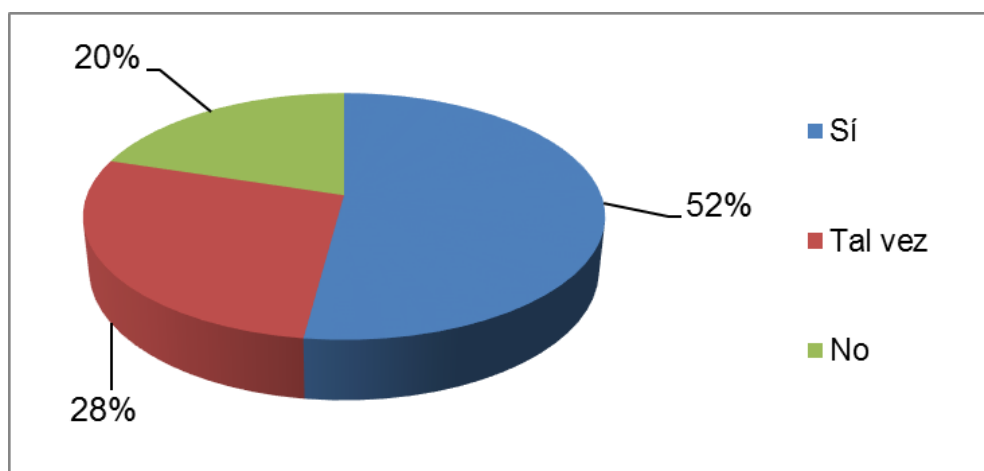
Características	Frecuencia Absoluta	Frecuencia relativa
Sí	199	52%
Tal vez	106	28%
No	77	20%
Total	382	100%

Fuente: Encuestas

Lugar: La Puntilla - Samborondón

Elaborado por: Autores

Gráfico 5 Uso de espacio de almacenamiento fuera del hogar



Fuente: Encuestas

Elaborado por: Autores

El 52% de los habitantes del sector Samborondón indicó sí haber hecho uso de algún espacio fuera de su hogar, por otro lado, el 28% indicó que tal vez, y el 20%, siendo un mínimo grupo, mencionó que no han utilizado algún espacio fuera del lugar donde residen. A través de los resultados se puede discernir que el negocio a desarrollar sí podría tener una acogida en el sector de Samborondón dado que la mayor parte del grupo objetivo ha tenido la necesidad de utilizar terrenos fuera de sus hogares para almacenar sus bienes.

6. ¿Tiene conocimiento de que existe el servicio de auto almacenaje?

Tabla 6 Conocimiento del servicio de auto almacenaje

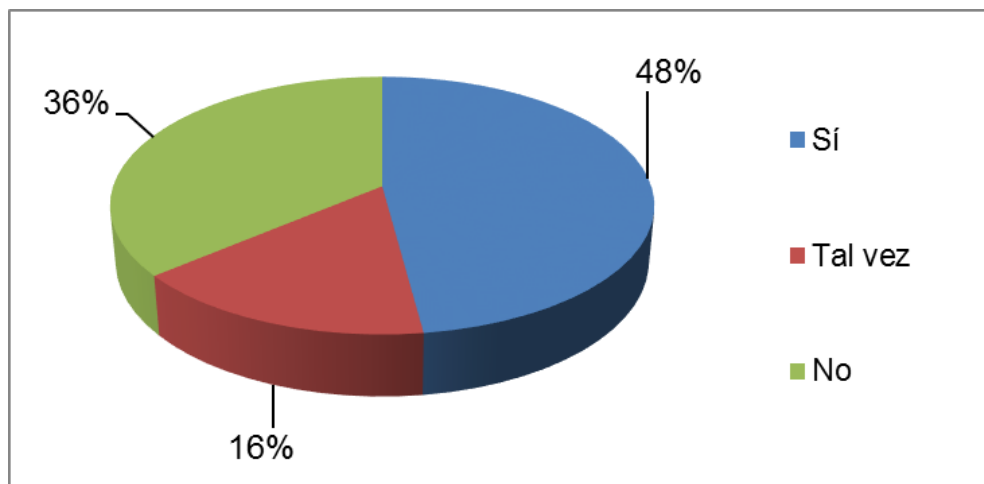
Características	Frecuencia Absoluta	Frecuencia relativa
Sí	183	48%
Tal vez	61	16%
No	138	36%
Total	382	100%

Fuente: Encuestas

Lugar: La Puntilla - Samborondón

Elaborado por: Autores

Gráfico 6 Conocimiento del servicio de auto almacenaje



Fuente: Encuestas

Elaborado por: Autores

Al preguntar a los encuestados si tienen conocimiento de los servicios de auto almacenaje, el 48% indicó sí conocer de ello, el 16%, tal vez, y el 36% manifestó no tener ningún conocimiento. Alcanzados los resultados se puede evidenciar que casi en su mayoría los habitantes del sector de Samborondón sí conocer del servicio auto almacenaje, punto a favor de la investigación y del negocio a desarrollar.

7. ¿Sabía usted que Guayaquil cuenta con este tipo de servicio?

Tabla 7 Conocimiento del servicio de auto almacenaje en la ciudad de Guayaquil

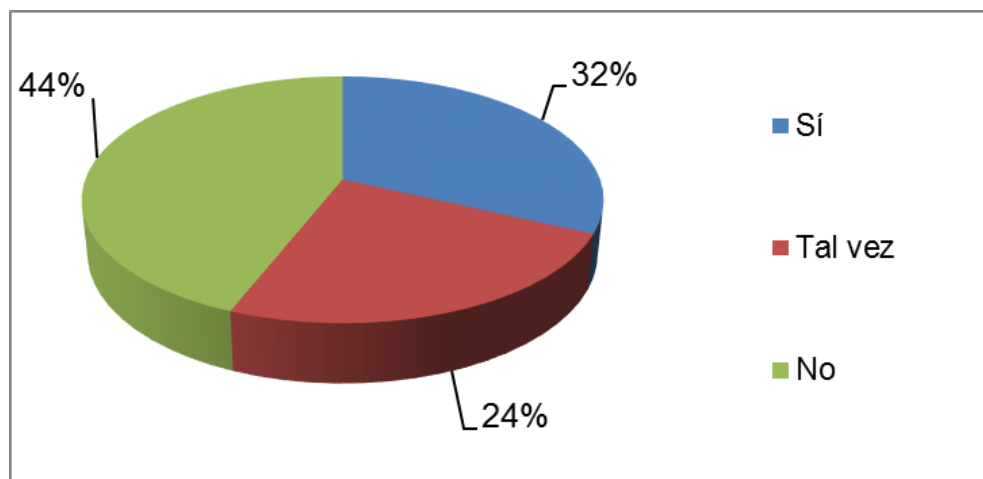
Características	Frecuencia Absoluta	Frecuencia relativa
Sí	122	32%
Tal vez	92	24%
No	168	44%
Total	382	100%

Fuente: Encuestas

Lugar: La Puntilla - Samborondón

Elaborado por: Autores

Gráfico 7 Conocimiento del servicio de auto almacenaje en la ciudad de Guayaquil



Fuente: Encuestas

Elaborado por: Autores

A su vez, fue importante medir si el grupo objetivo conoce de aquellos servicios en la ciudad de Guayaquil, y, a través del estudio se puede percibir que el 44% manifestó no tener conocimiento de los servicios de auto almacenaje dentro de la ciudad, por otro lado, el 32% señaló sí tener conocimiento, y el 24%, tal vez. Por medio de los resultados se puede aludir que la mayor parte de los objetos de estudio no conocen de empresas que presten los servicios de almacenamiento, siendo una gran oportunidad para el negocio, ya que existiría la oportunidad de introducirlo al mercado como un servicio innovador.

8. ¿Estaría dispuesto a guardar sus bienes en un lugar seguro y confiable?

Tabla 8 Almacenamiento de bienes en lugar seguro y confiable

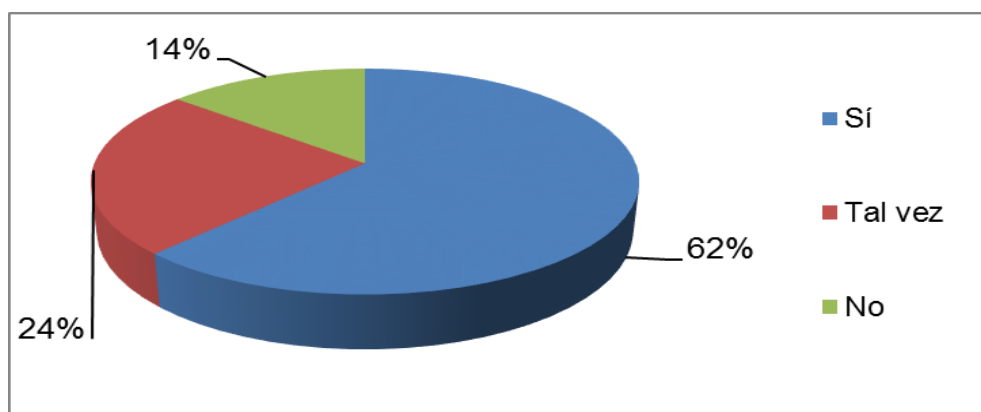
Características	Frecuencia Absoluta	Frecuencia relativa
Sí	237	62%
Tal vez	92	24%
No	53	14%
Total	382	100%

Fuente: Encuestas

Lugar: La Puntilla - Samborondón

Elaborado por: Autores

Gráfico 8 Almacenamiento de bienes en lugar seguro y confiable



Fuente: Encuestas

Elaborado por: Autores

Al preguntar a los individuos encuestados si estarían dispuestos a guardar sus bienes en el lugar seguro y confiable, el 62% dijo sí estar dispuesto, el 24% reflejó estar indeciso, y el 14% manifestó no estar dispuesto a confiar sus bienes en otro lugar. En base a los resultados se puede concluir que el grupo objetivo estaría dispuesto a dejar sus bienes almacenados en el caso de que conocieran de los servicios de auto almacenaje.

9. ¿Sería de su agrado que este lugar este disponible las 24 horas del día?

Tabla 9 Disposición del servicio de auto almacenamiento las 24 horas

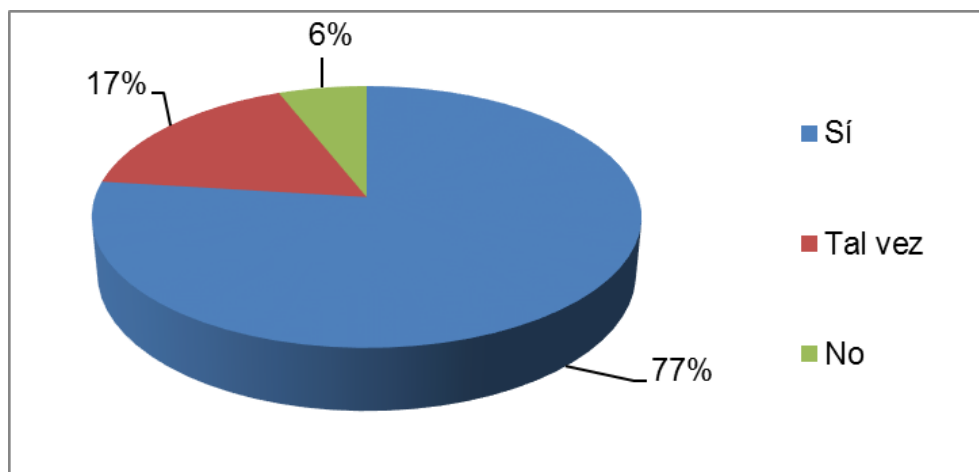
Características	Frecuencia Absoluta	Frecuencia relativa
Sí	294	77%
Tal vez	65	17%
No	23	6%
Total	382	100%

Fuente: Encuestas

Lugar: La Puntilla - Samborondón

Elaborado por: Autores

Gráfico 9 Disposición del servicio de auto almacenamiento las 24 horas



Fuente: Encuestas

Elaborado por: Autores

Ofrecer el servicio de auto almacenaje y que esté disponible las 24 horas del día es algo muy tentador y así lo demuestra el 77% de los encuestados que contestaron de forma positiva a la interrogante, por otra parte, el 17% estuvo indeciso en responder, y solo el 6% indicó no agradarles la idea de la disponibilidad del servicio las 24 / 7.

10. ¿Le agradaría que este lugar se encuentre en el sector de la Puntilla – Samborondón?

Tabla 10 Sector de implementación del negocio

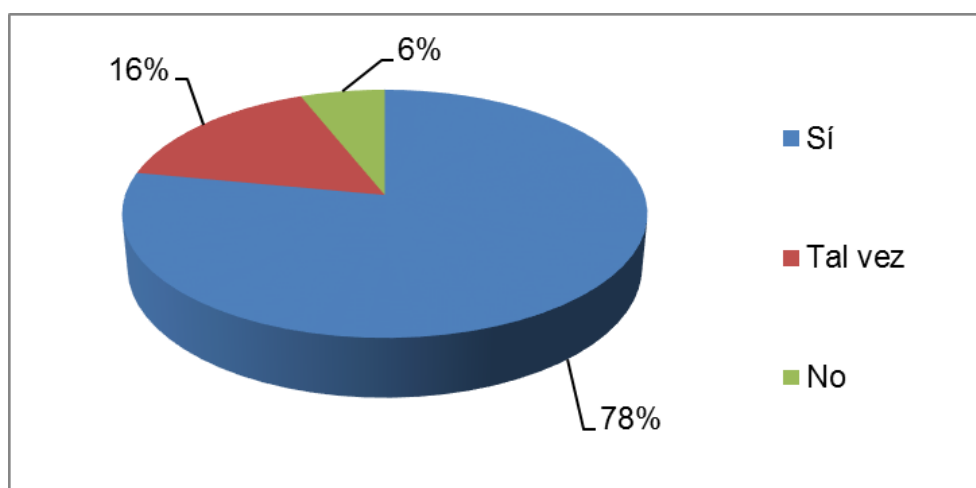
Características	Frecuencia Absoluta	Frecuencia relativa
Sí	298	78%
Tal vez	61	16%
No	23	6%
Total	382	100%

Fuente: Encuestas

Lugar: La Puntilla - Samborondón

Elaborado por: Autores

Gráfico 10 Sector de implementación del negocio



Fuente: Encuestas

Elaborado por: Autores

La ubicación es algo primordial y que esté dentro de la zona de Samborondón es la base de este proyecto, por ende, fue importante preguntar al grupo objetivo si les agradaría que el negocio se encuentre establecido en la Puntilla, y a través de los resultados se puede evidenciar que el 78% indicó sí estar acuerdo con la ubicación del negocio, el 16% dijo que tal vez, y el 6% reflejó su total desacuerdo, señalando que No a dicha ubicación.

11. ¿Estaría de acuerdo usted que el lugar cuente con diversidad de tamaños de bodegas?

Tabla 11 Variedad de tamaños de almacenamiento

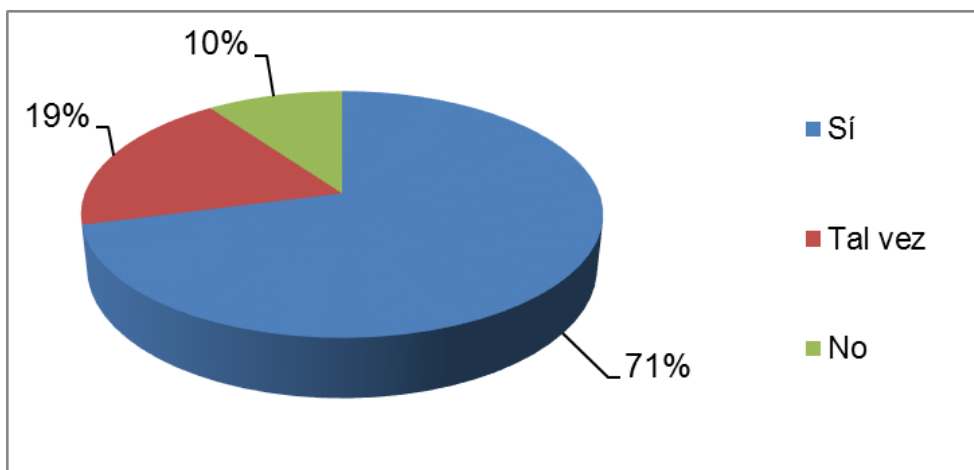
Características	Frecuencia Absoluta	Frecuencia relativa
Sí	271	71%
Tal vez	73	19%
No	38	10%
Total	382	100%

Fuente: Encuestas

Lugar: La Puntilla - Samborondón

Elaborado por: Autores

Gráfico 11 Variedad de tamaños de almacenamiento



Fuente: Encuestas

Elaborado por: Autores

La diversidad de tamaños es importante para poder atender la demanda basada en la necesidad del cliente, es por eso que el 71% de los encuestados está de acuerdo que exista diversidad de tamaños, partiendo de un espacio mínimo hasta un máximo que brinde una considerable capacidad de almacenamiento, por otro lado, el 19% indicó tal vez, y solo el 10% manifestó no estar de acuerdo con la idea propuesta.

12. ¿Le gustaría a usted que la contratación de este servicio no tenga límite alguno, en lo que a tiempo se refiere?

Tabla 12 Límite de tiempo del servicio de auto almacenamiento

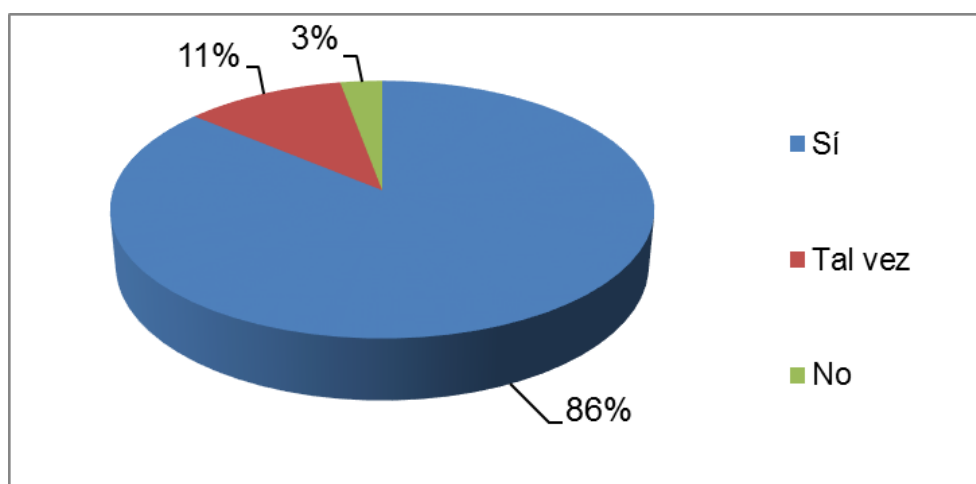
Características	Frecuencia Absoluta	Frecuencia relativa
Sí	329	86%
Tal vez	42	11%
No	11	3%
Total	382	100%

Fuente: Encuestas

Lugar: La Puntilla - Samborondón

Elaborado por: Autores

Gráfico 12 Límite de tiempo del servicio de auto almacenamiento



Fuente: Encuestas

Elaborado por: Autores

Concerniente al tiempo del servicio de auto almacenaje, el 86% de los encuestados manifestó sí estar de acuerdo en que la contratación de dichos servicios no tenga límite alguno, mientras que un 11% dijo que tal vez, y el 3%, reflejó su total desacuerdo. Estar ligado a algo por un tiempo determinado no es nada tentador por ese motivo para posicionar el negocio es preciso ofrecer al cliente los servicios de auto almacenaje sin limitante, en cuanto al tiempo.

13. ¿Le gustaría que, adicional al servicio de almacenaje, se ofrezca el servicio de transportación a un precio módico?

Tabla 13 Servicio de transportación adicional

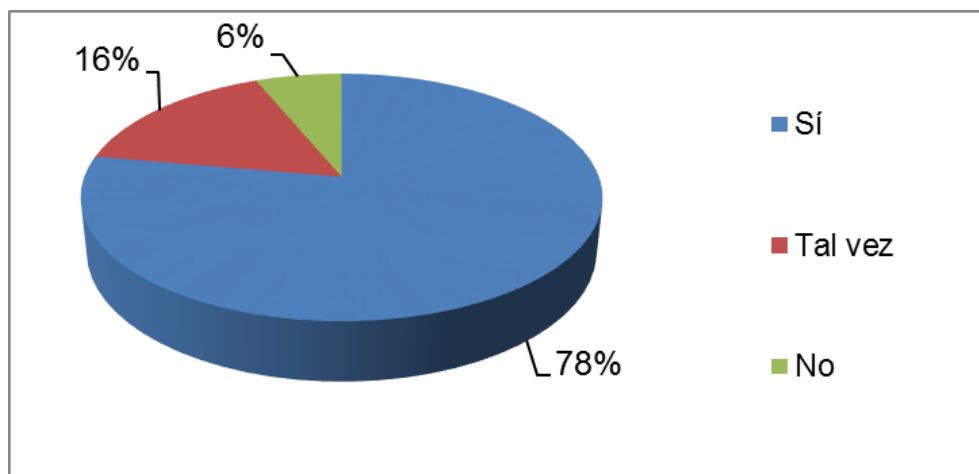
Características	Frecuencia Absoluta	Frecuencia relativa
Sí	297	78%
Tal vez	61	16%
No	24	6%
Total	382	100%

Fuente: Encuestas

Lugar: La Puntilla - Samborondón

Elaborado por: Autores

Gráfico 13 Servicio de transportación adicional



Fuente: Encuestas

Elaborado por: Autores

Por medio de los resultados se puede observar, que el 78% estuvo de acuerdo considerando el servicio de transporte como una opción, por otro lado, el 16% estuvo indeciso sobre el tema y el 6% señaló lo contrario. A través del estudio se logra justificar que el servicio de transporte sería una buena opción desarrollar para cumplir en su totalidad con las expectativas del cliente, dado que al tratarse de un auto almacenaje estos requerirían la movilización de sus bienes.

14. En el caso de implementarse una empresa que brinde los servicios de auto almacenaje, ¿estaría dispuesto a requerirlos?

Tabla 14 Aceptación del negocio

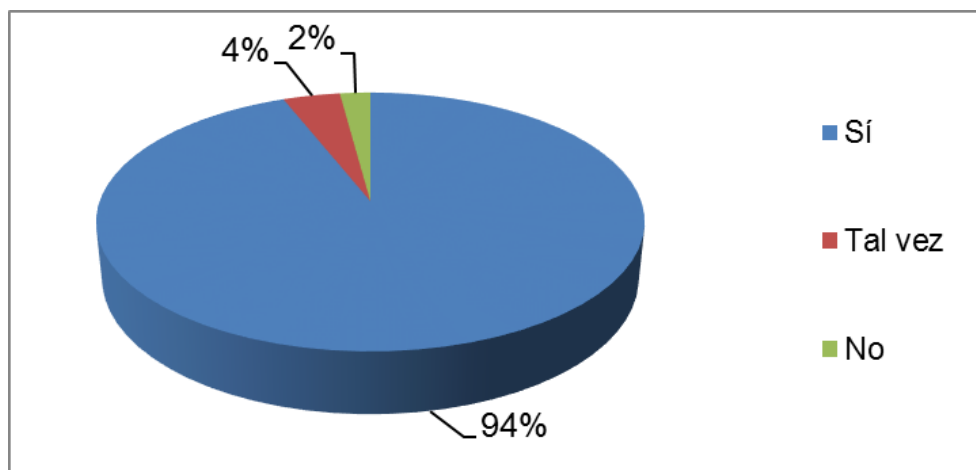
Características	Frecuencia Absoluta	Frecuencia relativa
Sí	359	94%
Tal vez	15	4%
No	8	2%
Total	382	100%

Fuente: Encuestas

Lugar: La Puntilla - Samborondón

Elaborado por: Autores

Gráfico 14 Aceptación del negocio



Fuente: Encuestas

Elaborado por: Autores

Aquella interrogante se la formuló con el fin de conocer la factibilidad del negocio a través de la aceptación del grupo objetivo, siendo así que el 94% de los habitantes del sector de Samborondón indicó sí requerir los servicios de una empresa que ofrezca auto almacenaje, mientras que el 4% señaló que tal vez, y el 2% dijo no necesitar de aquello. En base a los resultados se puede justificar que el negocio es viable dado que se cuenta con la aceptación de la mayor parte de los encuestados.

15. ¿Recomendaría este servicio a sus conocidos/familiares?

Tabla 15 Recomendación del servicio

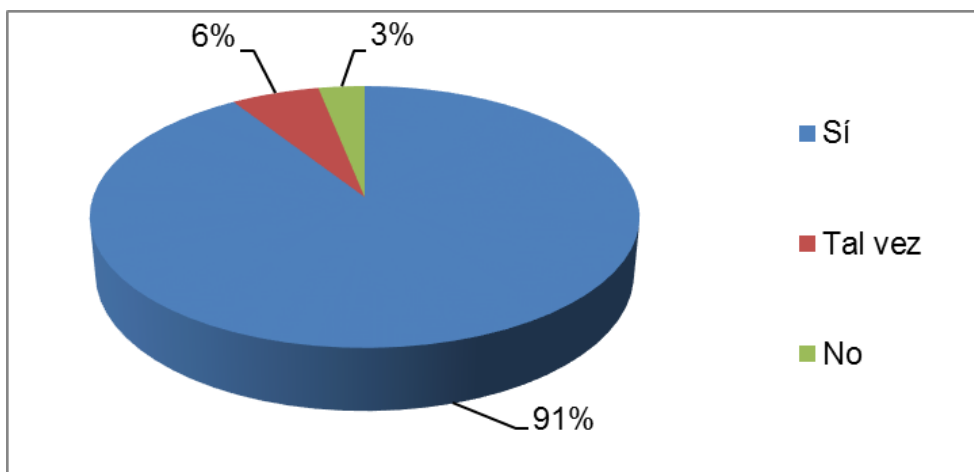
Características	Frecuencia Absoluta	Frecuencia relativa
Sí	347	91%
Tal vez	23	6%
No	12	3%
Total	382	100%

Fuente: Encuestas

Lugar: La Puntilla - Samborondón

Elaborado por: Autores

Gráfico 15 Recomendación del servicio



Fuente: Encuestas

Elaborado por: Autores

Al preguntar a los objetos de estudio si estarían dispuestos a recomendar a sus conocidos o familiares sobre aquel servicio, el 91% señaló sí estar dispuesto, el 6% dijo que tal vez, y el 3% manifestó no hacer. Se puede conocer que el negocio sí sería recomendado, siendo notorio dado que aquel servicio es innovador y por ende podría ganar una alta demanda si es correctamente publicitado.

CAPITULO III

3. Propuesta

3.1. Tema

Diseño de un plan de negocios para la implementación de bodegas de City Box en la Puntilla.

3.2. Descripción del negocio

En el presente proyecto se presenta la implementación de un nuevo negocio de City Box para el sector de la Puntilla puesto que en estos lugares no se dispone de sitios para el almacenaje apropiado de las diversas mercadería, documentación privada, archivos, equipos entre otros puesto que dispone de una variedad de tamaños y categorías para el servicio que desee el cliente el mismo que dispone de variedad de precios según sea el tamaño de la bodega que se desea alquilar.

En esta propuesta se mostrará en que se plantea el negocio y cuál es la meta establecida seguido con los objetivos que muestra hacia donde se aspira llegar como empresa y los beneficios que se brindarán a los habitantes del sector por la implementación de estas nuevas bodegas

3.3. Misión

Empresa encargada de brindar un excelente servicios mostrando diversos tamaños de bodegas con precios asequibles.

3.4. Visión

En el 2019 disponer de más sucursales con una amplia capacidad en las bodegas para satisfacer las necesidades de los clientes.

3.5. Objetivos

3.5.1. Objetivo General

Diseñar un plan de negocio para la implementación de bodegas de City Box en la Puntilla.

3.5.2. Objetivos específicos

- Elaborar los medios correspondientes para dar a conocer esta extensión de negocio.
- Analizar el ambiente interno y externo para la implementación de estas mini bodegas.
- Verificar que el proyecto sea viable para su ejecución mediante un estudio financiero.

3.6. Justificación

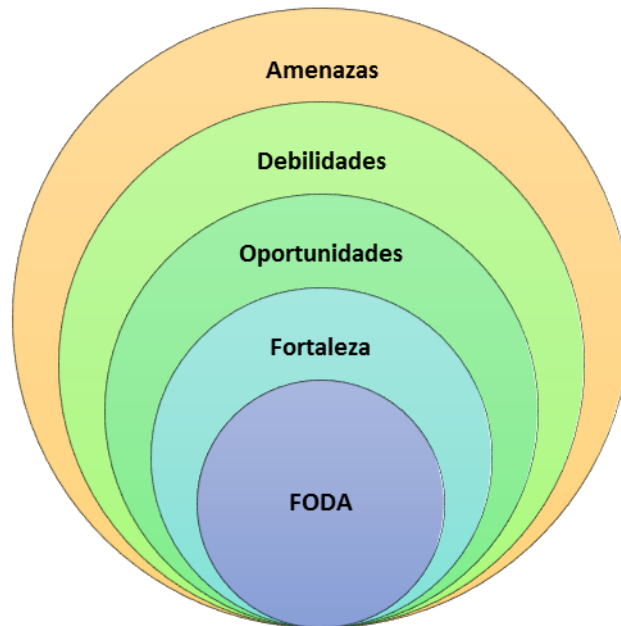
En la presente propuesta se mostrará la extensión del negocio de alquiler de mini bodegas City Box en la zona de Samborondón – La Puntilla, donde se brindará servicio de almacenaje masivo de cualquier tipo de bienes o insumos materiales a clientes o personas natural o jurídica que requieran una estructura física que sirva como bodega personal a falta de espacio en sus propiedades privadas, en donde se propone el presente proyecto ya que en el mercado local City Box mini bodegas se destaca ofertando este servicio con resultados exitosos.

La propuesta tiene como fin llevar un excelente servicio para organizar los bienes muebles en mini bodegas seguras y confortables, con atención eficiente por parte de los colaboradores y sobre todo brindando la oportunidad idónea para desaparecer o disminuir la problemática del mercado meta en cuanto a disponibilidad de un lugar donde guardan sus bienes excedente y accesibilidad con un punto de atención en esta zona.

Es por esto y por las falencias que se tiene en el sector por no disponer de espacios físicos se implementa una extensión de City Box mini bodegas para poder almacenar cualquier tipo de materiales ya sea desde alimentos hasta maquinarias entre otras puesto que cada bodega se encuentra debidamente adecuada

3.7. Análisis FODA

Gráfico 16 Análisis FODA



Elaborado por: Autores

Fortalezas

- Estructura organizacional sólida y bien planificada
- Plan estratégico del negocio matriz la misma que puede ser replicable en las siguientes mini bodegas.
- Pioneros en el sector en la oferta de mini bodegas
- Imagen y marca posicionada de la empresa City box

Oportunidades

- Expansión y consolidación de la marca en un nuevo sector estratégico
- Rentabilidad superior debido a la carencia de competencia directa en el sector
- Mayor penetración y posicionamiento de la empresa al aplicar sus planes estratégicos sin mayor presión competitiva
- Capacidad de implementar mayores y más fuertes barreras de entrada a futuros competidores

Debilidades

- Sector nuevo para la empresa, lo que dificultará las acciones logísticas en primera instancia.
- Dificultad en la penetración inicial del mercado desde el aspecto de mercadeo.
- Necesidad de fuentes considerables de financiamiento para el proyecto lo cual requerir de un plan detallado que ofrezca un retorno atractivo al inversionista
- Necesidad de un nuevo sistema comunicacional y su plataforma que permita la coordinación de esfuerzos con la matriz, lo cual requerirá nuevo personal y conocimiento del mismo.

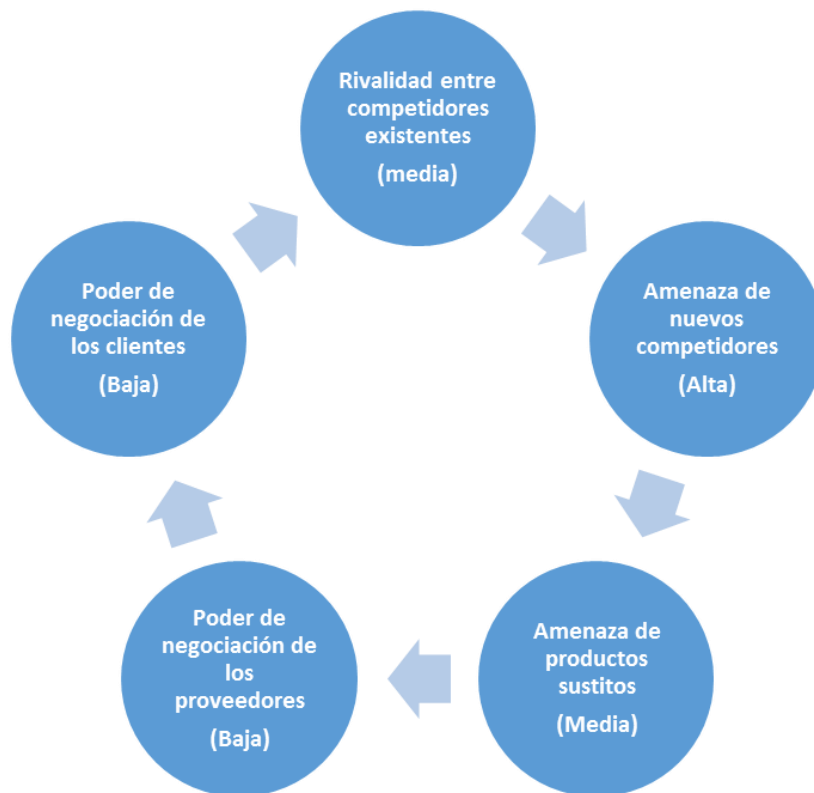
Amenazas

- Carencia de una demanda creciente que sea sostenible para el correcto funcionamiento de la empresa.
- Dificultad para cubrir la demanda actual de forma oportuna para evitar problemas con la imagen de la empresa.
- Problemas logísticos sobretudo provenientes de la seguridad de las instalaciones y el sector en general.
- Incremento de los impuestos por parte del gobierno al observar el crecimiento del rubro.

3.8. Análisis PORTER

El presente análisis tiene como finalidad establecer los parámetros externos con los cuales la empresa tendrá que hacer frente al principal objetivo de que se encuentre preparado con un plan de acción basado en hechos sólidos y concretos que le permiten proyectarse a futuro con objetividad sin caer en vanos o diferentes temáticas alejadas de la realidad y así mediante la planificación estratégica llegar a cumplir con todos sus objetivos estratégicos.

Gráfico 17 Cinco fuerzas de PORTER



Elaborado por: Autores

Rivalidad entre competidores existentes

Actualmente en la ciudad de Guayaquil no existe un competidor directo a los servicios ofrecidos por la empresa City box puesto que las demás empresas que cuentan con un servicio de bodegaje, enfocan sus servicios de forma masiva sin contar con otros requerimientos específicos de espacio y solicitudes de sus clientes.

En este aspecto la empresa City Box cuenta con bodegas desde 2 metros cuadrados a un precio de \$39,99 hasta llegar paulatinamente a los 20 metros cuadrados para el almacenaje, todo esto se traduce en opciones para los clientes marcando así claramente una ventaja con sus clientes indirectos. (City Box, 2015).

Un competidor indirecto de la empresa City Box sería el complejo de bodegas y locales “Plaza Sai Baba III” ubicado en Av. Durán Tambo, Km. 4 ½ este complejo ofrece el mismo servicio, sin embargo carece de especificaciones diversas en

tamaño como lo hace City Box, por lo tanto no se lo puede considerar entre los competidores directo.

Amenaza de nuevos competidores

En un nuevo sector en auge siempre existirá la posibilidad de la incursión de nuevos competidores atraídos por altas tasas de rentabilidad y escasa competencia, esto se puede evitar mediante restricciones de entrada y barreras de diversos tipos tales como logísticas, tecnológicos y de servicios o capital humano.

City box como empresa ya posicionada tiene la ventaja de poder imponer dichas barreras lo cual hará que cualquier nuevo posible competidor desista de entrar en el mercado y en caso de hacerlo se encuentre en una posición donde no pueda sacar provecho a todas sus oportunidades puesto que estas nuevas empresas primero deberán superar las barreras impuestas previamente.

Amenaza de productos sustitos

Las diferentes bodegas masivas ubicadas en la ciudad de Guayaquil harían como nuestro primer servicio sustituto al ser la opción más recurrente en los consumidores de forma tradicional al necesitar de servicios de bodegaje, sin embargo esto se debe a como fue previamente mencionado, la costumbre y cultura que fue fomentada debido a una carencia de otra alternativa como lo es City Box.

Otra opción que ha surgido como sustituto es el “self-storage” que es la forma que toman los demandantes sobretodo de grandes cadenas de abastos o ventas de artículos a almacenar sus productos en bodegas propias lo que los constituye como otro sustituto a los servicios ofertados por City Box.

Poder de negociación de los proveedores

Los proveedores juegan un rol fundamental en el funcionamiento óptimo y éxito de la empresa, en el caso particular de City Box al ser un servicio de bodegaje sus proveedores son muy pocos y su poder de negociación es bajo debido a que los insumos que proveen a la empresa serían uniformes para el personal, materiales de limpieza y mantenimiento y externalización de servicios de seguridad y guardianía.

Estos diferentes proveedores son existentes en múltiples rangos y especificaciones en otras palabras al haber una variedad de estos y existir gran cantidad de oferta su capacidad de negociación disminuye puesto que no son indispensables para el funcionamiento de las actividades diarias de City Box.

Poder de negociación de los clientes

Los clientes por su parte basan su capacidad de compra y decisión sobre factores económicos, especificaciones que cubran la demanda y preferencias de los sectores objetivos, City Box cubre una nueva necesidad de mini bodegas con divisiones específicas y sencillas de contratar por lo tanto se diferencia de las demás bodegas tradicionales y por lo cual dejan al cliente en una posición de bajo poder de negociación.

Este bajo poder de negociación se debe básicamente a que como empresa y servicio único City Box es pionera en su tipo de negocio, lo cual la ubica de forma estratégica para negociar al convertirse la mejor opción para una demanda no satisfecha por parte del mercado.

3.9. Análisis PEST

Gráfico 18 Análisis PEST



Elaborado por: Autores

Factor político

El Ecuador cuenta con normativas claras respecto al sector inmobiliario y esta ha sido la tendencia del estado durante estos últimos años durante la administración del actual gobierno, esto se traduce en estabilidad política que dará a inversionistas y futuras fuentes de financiamiento la plena certeza de que dichas inversiones

realizadas en el sector serán fructíferas puesto que el riesgo sectorial disminuye mitigada por la estabilidad gubernamental y legal.

Sin embargo ciertas leyes actuales impulsadas por el gobierno en su modelo político han creado cierta confusión sobre las inversiones en el sector, por ejemplo la ley de plusvalías han afectado las visiones de los inversores que ven a este tipo de leyes como intrusivas y perjudiciales.

Factor económico

En la coyuntura actual en el Ecuador se enfrenta a una recesión económica para este año 2016 admitida por el propio gobierno de la república, esto ha hecho que la economía se desacelere y el flujo de liquidez baje lo cual afecta a los ingresos y poder de compra de la ciudadanía en general.

Al tener una moneda como el dólar se amortigua la recesión y baja la inflación a puntos moderados lo que hace dar la percepción de estabilidad económica, sin embargo aunque se esté en un escenario de estancamiento la moneda actual ha permitido que se sigan realizando financiamientos e inversiones.

Factor social

El Ecuador consta con cinco categorías socio económico, las cuales encuentran su mayor grosor en el sector “B+ y B-“donde se encuentra la mayor cantidad poblacional, esto da una realidad social que indica el grado de instrucción educativa y los ingresos que se tiene por ciudadano.

Este permite realizar acciones acorde con la realidad de un país apuntando los esfuerzos de la empresa a los grupos objetivos capaces de tener la capacidad económica y la influencia cultural para solicitar los servicios ofrecidos por la empresa.

Factor tecnológico

El país ha desarrollado su capacidad tecnológica en infraestructura y redes informáticas, ampliando el rango de las frecuencias para las diferentes operadoras

que operan en el país pueden utilizar, esto se traduce a estabilidad en el ámbito tecnológico con servicios necesarios para el desarrollo de la empresa.

Los servicios ofrecidos de forma estatal, tales como los servicios básicos son permanentes y tienen una tasa de fallo muy baja, casi nula, esto le da la tranquilidad a la empresa de poder realizar sus operaciones teniendo plena consciencia de que está respaldado por la infraestructura del país.

3.10. División de áreas

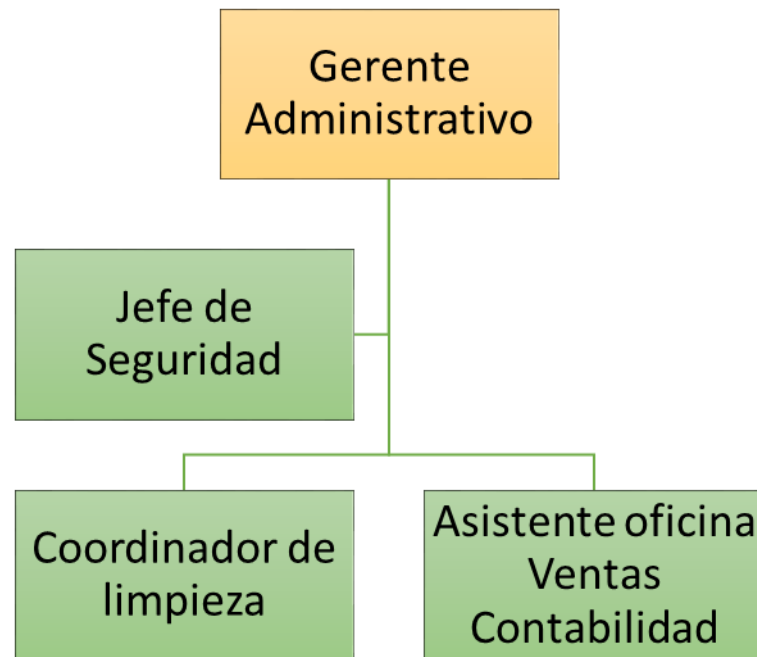
Figura 1 Plano de áreas



Elaborado por: Autores

3.11. Organigrama funcional

Gráfico 19 Organigrama de la empresa



Elaborado por: Autores

Gerente Administrativo:

El gerente administrativo será el encargado de efectuar los diversos contratos con las personas que requieran este tipo de servicios como es el almacenaje de diversos productos o maquinarias entre otros.

Jefe de seguridad:

El jefe de seguridad es la persona que verificará que todos los procesos de seguridad se cumplan con exactitud para el orden y cuidado de los productos.

Coordinador de limpieza:

Esta persona se encargará de mantener adecuadamente limpio con la higiene apropiada de cada bodega con la finalidad de satisfacer las necesidades de los clientes que demandan este servicio.

Asistente de oficina – ventas- contabilidad:

El asistente de oficina – ventas – contabilidad es la que tratará de manera directa con los clientes y podrá mostrarle todos los beneficios y contenidos del paquete por la prestación de este servicio.

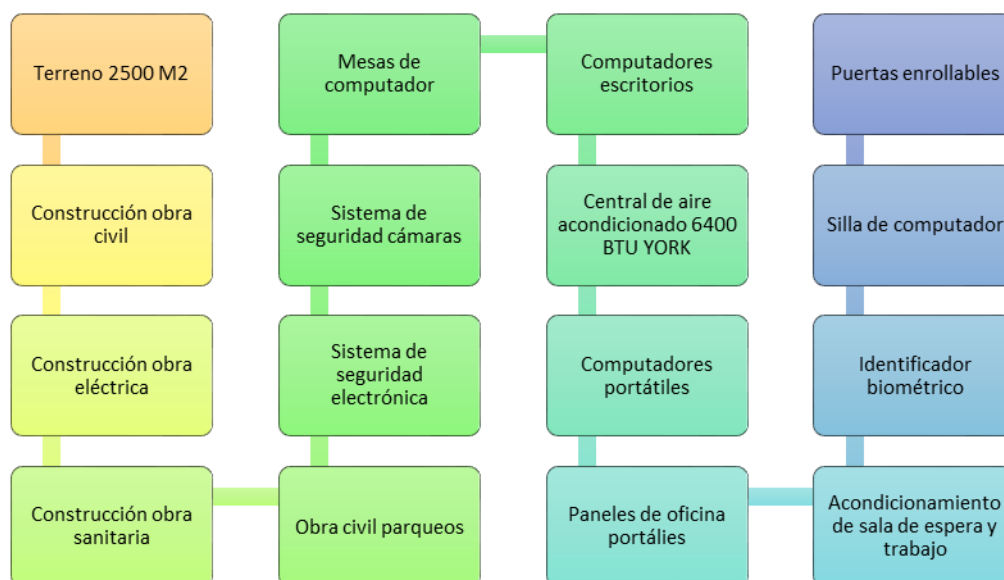
3.12. Ventajas competitivas

Las ventajas competitivas para disponer de este servicio en lo referente a la atención al cliente y la disponibilidad de bodegas adecuadas para cumplir con las necesidades de los clientes son las siguientes:

- Disponer de diversas bodegas con variedad de capacidades.
- Brindar un precio apropiado para cada servicio prestado.
- Mantener una pulcritud en las bodegas para efectuar este servicio.
- Tener en orden los pasillos de cada almacenaje para brindar un adecuado servicio.

3.13. Constitución del alquiler de bodegas

Gráfico 20 Constitución del alquiler



Elaborado por: Autores

3.14. Localización geográfica de las instalaciones

Figura 2 Localización de las bodegas



Fuente: (Google Maps, 2015)

3.15. Análisis del mercado

3.15.1. Perfil del cliente o consumidor

El perfil del cliente o consumidor serán personas emprendedoras que deseen disponer de un adecuado stock de las diversas mercaderías en donde estas personas pueden ser de género masculino o femenino de edad entre 25 en adelante con cualquier tipo de nacionalidad el mismo que deberá de presentar los documentos necesarios para el debido alquiler de estas mini bodegas.

3.15.2. Número de competidores

El número de competidores es mínima puesto que se tiene de manera cercana a las bodegas de Sai Baba que se encuentran localizadas en Duran, sin embargo los precios y la capacidad no cubre totalmente la demanda de abastecimiento de los clientes que requieren este servicio.

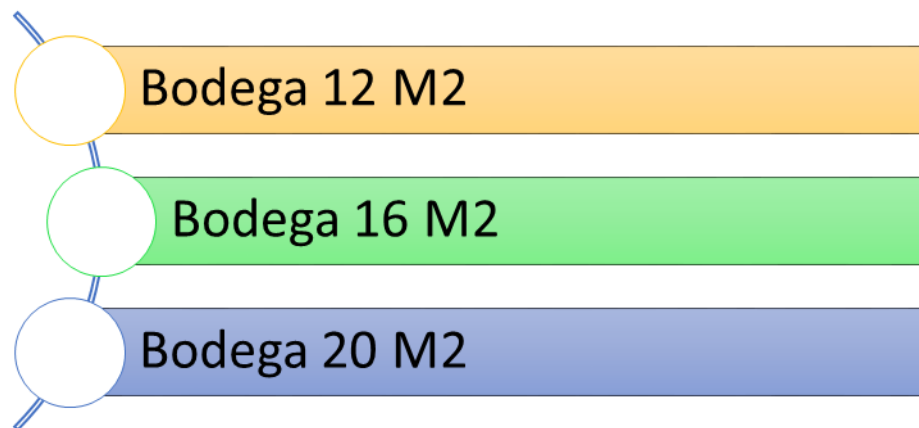
3.16. Marketing mix

3.16.1. Producto

El servicio que City Box pone a disposición los espacios de almacenaje en La Puntilla puesto que se crea la estrategia de cubrir la demanda del servicio generando una mayor cobertura a nivel Nacional con la finalidad de incrementar los ingresos y extender la cartera de clientes de esta empresa; además tiene como uno de los propósitos demostrar que este tipo de servicios mejora el estilo de vida de personas, y de las pequeñas y medianas empresas.

Los servicios que esta empresa ofrece a los diversos clientes son las siguientes:

Gráfico 21 Servicios de bodega



Elaborado por: Autores

3.16.2. Precio

Tabla 16 Precio

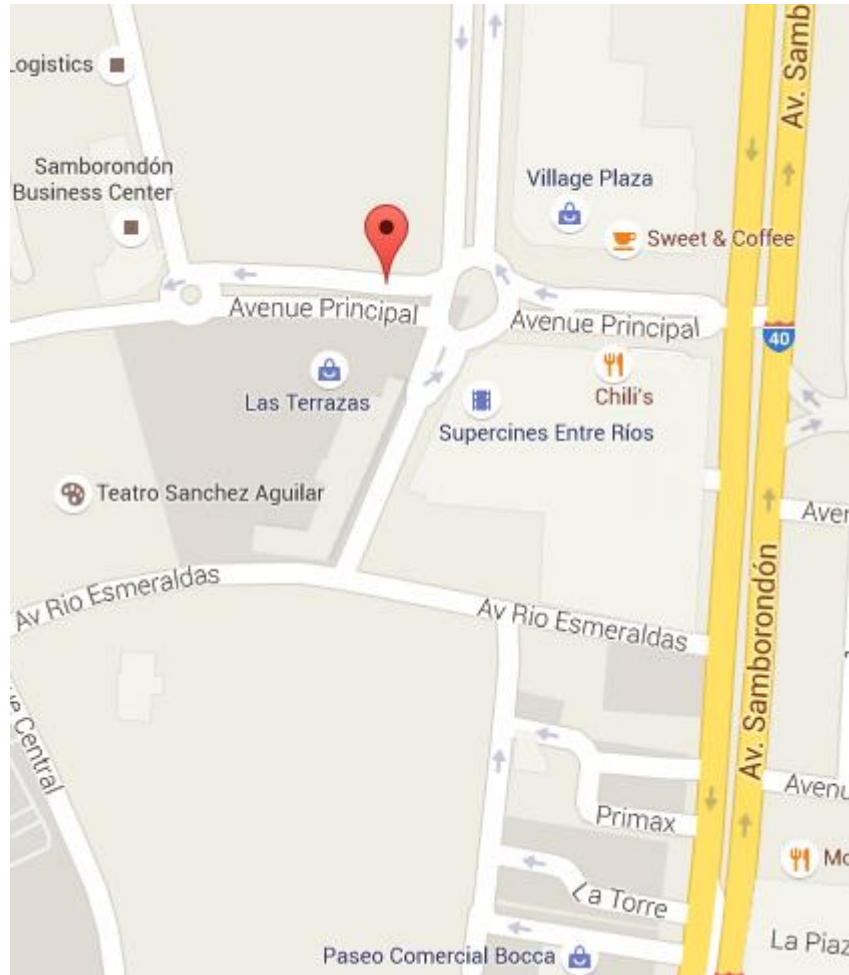
PROYECCIÓN DE COSTOS UNITARIOS					
Costos Unitarios / Años	2016	2017	2018	2019	2020
BODEGA 12M2	5,00	5,17	5,34	5,52	5,71
BODEGA 16M2	5,00	5,17	5,34	5,52	5,71
BODEGA 20M2	5,00	5,17	5,34	5,52	5,71

Elaborado por: Autores

3.16.3. Plaza

El lugar donde se va a encontrar ubicado las bodegas será en La Puntilla Av. Principal y Calle Segunda Este.

Figura 3 Plaza



Fuente: (Google Maps, 2015)

3.16.4. Promoción

En la promoción se dispone de utilizar los poster y los volantes necesarios para difundir la información indispensable para dar a conocer este servicio en este sector.

Figura 4 Poster



Elaborado por: Autores

Figura 5 Volantes



Elaborado por: Autores

Medios impresos

Los medios impresos serán para dar a conocer de manera apropiada los servicios que ofrece City Box y comunicar a todos los comerciantes del sector sobre este nuevo servicio.

Figura 6 Periódicos



Elaborado por: Autores

Figura 7 Revistas



Elaborado por: Autores

Redes sociales

Figura 8 Facebook



Elaborado por: Autores

Figura 9 Twitter



Elaborado por: Autores

3.16.4.1. Identidad corporativa

La identidad corporativa mostrara todos los medios como son las facturas, hojas membretadas y las tarjetas de presentación indispensable para efectuar todas las funciones de este negocio.

Figura 10 Factura

		Citybox S.A Ruc: 0957007589001 City Box, Calle 12B NO, Guayaquil (04) 269-3269 jsaenz@citybox.com.ec www.citybox.com.ec/		AUT. S.R.I.: FACTURA No. 001-001-00 No. 0001	
CLIENTE			R.U.C.		
DIRECCIÓN		FECHA		TELF.	
CANT.	DESCRIPCIÓN	PRECIO UNITARIO	TOTAL		
Son _____		SUBTOTAL			
Firma Autorizada _____		DESCUENTO			
Recibi Conforme _____		I.V.A. 0 %			
		I.V.A. 12 %			
		TOTAL			

Elaborado por: Autores

Figura 11 Hoja membretada



Elaborado por: Autores

Figura 12 Tarjeta de presentación 1



Elaborado por: Autores

Figura 13 Tarjeta de presentación 2



Elaborado por: Autores

Figura 14 Página web



Elaborado por: Autores

3.17. Viabilidad Financiera

Tabla 17 Datos referenciales del proyecto

DATOS REFERENCIALES NECESARIOS	
SALARIO BÁSICO UNIFICADO	366
APORTACIÓN PATRONAL	11,15%
NÚMERO DE VENDEDORES	0
PORCENTAJE DE COMISIÓN	0,0%
COMISIONES AÑO 1	0,00
INFLACIÓN AÑO ANTERIOR SEGÚN BCE 2015	3,38%
INICIO DE ACTIVIDADES ORGANIZATIVAS	01/01/2016
% DE APORTACIÓN DE ACCIONISTAS	30%
AÑO DE INICIO DEL PROYECTO	2016

Elaborado por: Autores

En los datos referenciales del proyecto se puede ver que el salario del año 2016 es del \$366 en donde la inflación el año anterior según el BCE es de 3.38%.

Tabla 18 Activos necesarios para el proyecto

INVERSIÓN EN ACTIVOS FIJOS						
Cantidad	ACTIVO	Valor de Adquisición Individual	Valor de Adquisición Total	Vida Útil	Depreciación Anual %	Depreciación Anual \$
1	TERRENO 2500 M2	75.000,00	75.000,00	0	0%	-
1	CONSTRUCCIÓN OBRA CIVIL	180.000,00	180.000,00	20	5%	9.000,00
1	CONSTRUCCIÓN OBRA ELÉCTRICA	8.000,00	8.000,00	20	5%	400,00
1	CONSTRUCCIÓN OBRA SANITARIA	5.000,00	5.000,00	20	5%	250,00
1	OBRA CIVIL PARQUEOS	6.000,00	6.000,00	5	20%	1.200,00
1	SISTEMA DE SEGURIDAD ELECTRÓNICA	2.100,00	2.100,00	5	20%	420,00
1	SISTEMA DE SEGURIDAD CÁMARAS	1.600,00	1.600,00	5	20%	320,00
4	MESAS DE COMPUTADOR	120,00	480,00	10	10%	48,00
1	COMPUTADORES ESCRITORIOS	590,00	590,00	3	33%	196,67
1	CENTRAL DE AIRE ACONDICIONADO 64000 BTU YORK	5.100,00	5.100,00	5	20%	1.020,00
3	COMPUTADORES PORTÁTILES	750,00	2.250,00	3	33%	750,00
6	PANELES DE OFICINA PORTÁTILES	140,00	840,00	20	5%	42,00
1	ACONDICIONAMIENTO DE SALA DE ESPERA Y TRABAJO	1.200,00	1.200,00	5	20%	240,00
1	IDENTIFICADOR BIOMÉTRICO	930,00	930,00	3	33%	310,00
4	SILLA DE COMPUTADOR	110,00	440,00	10	10%	44,00
40	PUERTAS ENROLLABLES CON CANDADO DIGITAL	600,00	24.000,00	10	10%	2.400,00
DEPRECIACIÓN ANUAL						
TOTAL			\$ 313.530,00			16.640,67

Elaborado por: Autores

Los activos necesarios para el proyecto los mismos que se necesitaran para la constitución de esta extensión del negocio son los que se muestra en esta tabla además de evidenciar los valores de cada activo y su ciclo de vida útil.

Tabla 19 Inversión del capital de trabajo

Meses a empezar (antes de producir o vender)	Inversión en Capital de Trabajo		
1	Costos fijos al empezar	8.531,04	8.531,04
1	Gastos de constitución	2.000,00	2.000,00
	TOTAL		10.831,04

Elaborado por: Autores

Los diversos rubros que se muestran en la inversión del capital de trabajo son los que ayudan a la constitución de una extensión de City Box y los costos fijos al empezar este negocio, mostrando la inversión inicial destacando que se necesitara de una inversión inicial de \$324.361,04 la misma que será aportada por el 30% de recursos propios y el 70% de recursos de terceros.

Tabla 20 Inversión inicial

Total de Inversión Inicial	
Inversión en Activos Fijos	313.530,00
Inversión en Capital de Trabajo	10.831,04
	324.361,04

Elaborado por: Autores

Tabla 21 Aportaciones Financieras

Financiamiento de la Inversión de: 324.361,04		
Recursos Propios	97.308,31	30%
Recursos de Terceros	227.052,73	70%

Elaborado por: Autores

Tabla 22 Condiciones del préstamo bancario

CONDICIONES DEL PRÉSTAMO	
CAPITAL	227.052,73
TASA DE INTERÉS	9,00%
NÚMERO DE PAGOS	60
FECHA DE PRÉSTAMO	1-ene.-16
CUOTA MENSUAL	4.713,24
INTERESES DEL PRÉSTAMO	55.741,74

Elaborado por: Autores

Tabla 23 Plan de pago anual del préstamo

Amortización de la Deuda Anual					
Años	2.016	2.017	2.018	2.019	2.020
Pagos por Amortizaciones	37.652,16	41.184,19	45.047,55	49.273,32	53.895,50
Pago por Intereses	18.906,74	15.374,70	11.511,34	7.285,57	2.663,39
Servicio de Deuda	56.558,89	56.558,89	56.558,89	56.558,89	56.558,89

Elaborado por: Autores

Tabla 24 Proyección de incrementos en los costos

PROYECCIÓN DE COSTOS UNITARIOS						
Costos Unitarios / Años	2016	2017	2018	2019	2020	2021
BODEGA 12M2	5,00	5,17	5,34	5,52	5,71	5,90
BODEGA 16M2	5,00	5,17	5,34	5,52	5,71	5,90
BODEGA 20M2	5,00	5,17	5,34	5,52	5,71	5,90

Elaborado por: Autores

El costo por la prestación de cada tipo de bodegas para el alquiler apropiado de estos clientes dispone de los precios de \$5.00 en tres presentaciones de servicio como son de 12 M2, 16 M2, 20 M2

Tabla 25 Capacidad Instalada

CAPACIDAD INSTALADA DE PRODUCTO / EMPRESA							
Producto	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022
BODEGA 12M2	720,00	720,00	720,00	720,00	720,00	720,00	720,00
BODEGA 16M2	240,00	240,00	240,00	240,00	240,00	240,00	240,00
BODEGA 20M2	120,00	120,00	120,00	120,00	120,00	120,00	120,00
CAPACIDAD INSTALADA EMPRESA	1.080,00	1.080,00	1.080,00	1.080,00	1.080,00	1.080,00	1.080,00

Elaborado por: Autores

En la capacidad instalada se muestra la cantidad que se debe de alquilar por cada bodega con el apropiado precio.

Tabla 26 Rol de pagos del personal contratado

ROLES DE PAGO								
Cantidad	Cargo	Sueldo o salario	TOTAL SALARIOS MES	Sueldo / año	13ro Sueldo / año	14to Sueldo / año	Fondo de Reserva / año	Aporte Patronal / año
1	GERENTE ADMINISTRATIVO	900,00	900,00	10.800,00	900,00	366,00	900,00	1.204,20
1	JEFE DE SEGURIDAD	650,00	650,00	7.800,00	650,00	366,00	650,00	869,70
1	COORDINADOR DE LIMPIEZA	400,00	400,00	4.800,00	400,00	366,00	400,00	535,20
2	ASISTENTE OFICINA-VENTAS-CONTABILIDAD	366,00	732,00	8.784,00	732,00	366,00	366,00	979,42
	Total	2.316,00	2.682,00	32.184,00	2.682,00	1.464,00	2.316,00	3.588,52

Elaborado por: Autores

En el rol de pagos se muestra el personal apropiado para la atención apropiada de este negocio en donde se encuentra el Gerente Administrativo, el Jefe de seguridad, Coordinador de limpieza y los asistentes de oficina que disponen de un sueldo básico.

Tabla 27 Gastos en servicios básicos

Gastos en Servicios Básicos		
CONCEPTO	Gasto / mes	Gasto / año
TELEFONÍA	50,00	600,00
INTERNET	20,00	240,00
ELECTRICIDAD	250,00	3.000,00
AGUA POTABLE	50,00	600,00
EMPRESA DE LIMPIEZA	500,00	6.000,00
EMPRESA DE GUARDIANÍA	2.500,00	30.000,00
TOTAL	3.370,00	40.440,00

Elaborado por: Autores

En esta tabla se mostraran el costo que se utilizara para el gasto de los diversos servicios básicos.

Tabla 28 Presupuesto publicitario

Presupuesto Publicitario / Gastos de Ventas				
MEDIO	COSTO/PAUTA	# DE PAUTAS	INVERSIÓN MENSUAL	Gasto / año
		/MES		
REDES SOCIALES	0,13	500,00	65,00	780,00
AFICHES/VOLANTES	0,11	100,00	11,00	132,00
PÁGINA WEB	800,00	1,00	800,00	9.600,00
PRENSA ESCRITA	1.500,00	1,00	1.500,00	18.000,00
PAPELERÍA	50,00	1,00	50,00	150,00
TOTAL				28.662,00

Elaborado por: Autores

El presupuesto publicitario se destaca los diversos medios a utilizar como son las redes sociales, los afiches y volantes y la página web con la prensa escrita para dar a conocer este nuevo servicio implementado en el sector de La Puntilla.

Tabla 29 Detalles de gastos varios

Gastos Varios						
Rubro	VALOR	2016	2017	2018	2019	2020
MEDIDAS DE PREVENCIÓN ACCIDENTES- SEGUROS	400,00	4.800,00	4.962,24	4.962,27	4.962,31	4.962,34
MOVILIZACIÓN	20,00	240,00	248,11	248,15	248,18	248,21
IMPREVISTOS	20,00	20,00	20,00	20,00	20,00	20,00
CAJA CHICA	20,00	240,00	248,11	248,15	248,18	248,21
TOTAL	460,00	5.300,00	5.478,46	5.478,57	5.478,67	5.478,77

Elaborado por: Autores

En esta tabla se evidencia los gastos que suelden ocasionarse en el transcurso de la constitución de este negocio los mismos que son importantes mantenerlos por cualquier tipo de inconvenientes que se ocasionan.

Tabla 30 Costos fijos y variables de la operación

Costos Variables / Años						
TIPO DE COSTO	2.016	2.017	2.018	2.019	2.020	Promedio Mensual Primer Año
BODEGA 12M2	3.600,00	3.721,68	3.847,47	3.977,52	4.111,96	300,00
BODEGA 16M2	1.200,00	1.240,56	1.282,49	1.325,84	1.370,65	100,00
BODEGA 20M2	600,00	620,28	641,25	662,92	685,33	50,00
Total Costos Variables	5.400,00	5.582,52	5.771,21	5.966,28	6.167,94	450,00
Costos Fijos / Años						
TIPO DE COSTO	2.016	2.017	2.018	2.019	2.020	Promedio Mensual Primer
Gastos Sueldos y Salarios	37.236,52	43.322,34	44.446,92	45.609,52	46.811,42	3.103,04
Gastos en Servicios Básicos	40.440,00	41.806,87	43.219,94	44.680,78	46.190,99	3.370,00
Gastos de Ventas	28.662,00	29.630,78	30.632,30	31.667,67	32.738,03	33.844,58
Gastos Varios	5.300,00	5.478,46	5.478,57	5.478,67	5.478,77	441,67
Total Costos Fijos	111.638,52	120.238,45	123.777,73	127.436,63	131.219,21	10.189,82

Elaborado por: Autores

Tabla 31 Totalización de los costos

Costos totales					
TIPO DE COSTO	2.016	2.017	2.018	2.019	2.020
COSTO FIJO	111.638,52	120.238,45	123.777,73	127.436,63	131.219,21
COSTOS VARIABLES	5.400,00	5.582,52	5.771,21	5.966,28	6.167,94
TOTALES	117.038,52	125.820,97	129.548,94	133.402,91	137.387,14

Elaborado por: Autores

Por medio de esta tabla será seleccionada para la utilización del punto de equilibrio indispensable para conocer si el proyecto es viable o no para su constitución.

Tabla 32 Proyección de las ventas (Margen de contribución)

CÁLCULO DE EL PRECIO DE VENTA		
Producto	Costo Unitario Año 1	% de margen de contribuci
12M2	5,00	97,0%
16M2	5,00	98,0%
20M2	5,00	98,5%

Elaborado por: Autores

Tabla 33 Proyección en la ventas (Cantidades)

UNIDADES PROYECTADAS A VENDER EN 5 AÑOS					
Incremento en ventas proyectado		0%	0%	0%	0%
	2016	2017	2018	2019	2020
BODEGA 12M2	720	720	720	720	720
BODEGA 16M2	240	240	240	240	240
BODEGA 20M2	120	120	120	120	120
VENTAS TOTALES EN UNIDADES	1.080	1.080	1.080	1.080	1.080

Elaborado por: Autores

Tabla 34 Proyección de las ventas (Precios)

VENTAS PROYECTADAS EN 5 AÑOS							
UNIDADES X PRECIOS	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022
BODEGA 12M2	\$ 120.000,00	\$ 124.056,00	\$ 124.056,00	\$ 124.056,00	\$ 124.056,00	\$ 124.056,00	\$ 124.056,00
BODEGA 16M2	\$ 60.000,00	\$ 62.028,00	\$ 62.028,00	\$ 62.028,00	\$ 62.028,00	\$ 62.028,00	\$ 62.028,00
BODEGA 20M2	\$ 40.000,00	\$ 41.352,00	\$ 41.352,00	\$ 41.352,00	\$ 41.352,00	\$ 41.352,00	\$ 41.352,00
VENTAS TOTALES	\$ 220.000,00	\$ 227.436,00	\$ 227.436,00	\$ 227.436,00	\$ 227.436,00	\$ 227.436,00	\$ 227.436,00

Elaborado por: Autores

Tabla 35 Proyección de las ventas (Margen de contribución)

PRECIO DE VENTA PROYECTADO EN 5 AÑOS							
Precios / Años	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022
BODEGA 12M2	166,67	166,67	166,67	166,67	166,67	166,67	166,67
BODEGA 16M2	250,00	250,00	250,00	250,00	250,00	250,00	250,00
BODEGA 20M2	333,33	333,33	333,33	333,33	333,33	333,33	333,33

Elaborado por: Autores

Tabla 36 Proyección de ventas del año 1 en meses

PROYECCIÓN DE UNIDADES VENDIDAS DEL AÑO 1													
UNIDADES PRODUCIDAS / MESES	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	PROYECCIÓN DE UNIDADES VENDIDAS DEL AÑO 1
BODEGA 12M2	43	50	50	50	50	58	58	65	65	72	72	86	720
BODEGA 16M2	14	17	17	17	17	19	19	22	22	24	24	29	240
BODEGA 20M2	7	8	8	8	8	10	10	11	11	12	12	14	120
VENTAS TOTALES EN UNIDADES	65	76	76	76	76	86	86	97	97	108	108	130	1.080
PRESUPUESTO DE VENTAS DEL AÑO 1													
VENTAS EN DÓLARES	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	PRESUPUESTO DE VENTAS DEL AÑO 1
BODEGA 12M2	7.200,00	8.400,00	8.400,00	8.400,00	8.400,00	9.600,00	9.600,00	10.800,00	10.800,00	12.000,00	12.000,00	14.400,00	120.000,00
BODEGA 16M2	3.600,00	4.200,00	4.200,00	4.200,00	4.200,00	4.800,00	4.800,00	5.400,00	5.400,00	6.000,00	6.000,00	7.200,00	60.000,00
BODEGA 20M2	2.400,00	2.800,00	2.800,00	2.800,00	2.800,00	3.200,00	3.200,00	3.600,00	3.600,00	4.000,00	4.000,00	4.800,00	40.000,00
VENTAS TOTALES EN DÓLARES	13.200,00	15.400,00	15.400,00	15.400,00	15.400,00	17.600,00	17.600,00	19.800,00	19.800,00	22.000,00	22.000,00	26.400,00	220.000,00

Elaborado por: Autores

Tabla 37 Estados financieros - Balance general

Balance General								
	Año 0	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022
Activos								
Disponible	10.831,04	57.233,63	79.571,22	97.444,30	111.417,79	120.858,24	313.389,93	471.871,62
Depósitos en garantía (arriendos)	0	0	0	0	0	0	0	0
Inventarios	0	0	0	0	0	0	0	0
Activo Corriente	10.831,04	57.233,63	79.571,22	97.444,30	111.417,79	120.858,24	313.389,93	471.871,62
Activos Fijos	313.530,00	313.530,00	313.530,00	313.530,00	313.530,00	313.530,00	313.530,00	313.530,00
Dep Acumulada	0	16.640,67	33.281,33	49.922,00	65.306,00	80.690,00	92.874,00	105.058,00
Activos Fijos Netos	313.530,00	296.889,33	280.248,67	263.608,00	248.224,00	232.840,00	220.656,00	208.472,00
Total de Activos	324.361,04	354.122,96	359.819,89	361.052,30	359.641,79	353.698,24	534.045,93	680.343,62
Pasivos								
Impuestos por Pagar	0,00	22.718,55	23.455,09	23.500,71	24.049,51	24.264,49	68.954,30	72.539,92
Pasivo Corriente	0,00	22.718,55	23.455,09	23.500,71	24.049,51	24.264,49	68.955,30	72.541,92
Deuda LP	227.052,73	189.400,57	148.216,38	103.168,82	53.895,50	0,00	0,00	0,00
Total de Pasivos	227.052,73	212.119,11	171.671,46	126.669,54	77.945,01	24.264,49	68.955,30	72.541,92
Patrimonio								
Capital Social	97.308,31	97.308,31	97.308,31	97.308,31	97.308,31	97.308,31	97.308,31	97.308,31
Utilidad del Ejercicio	0	44.695,54	46.144,58	46.234,34	47.314,01	47.736,97	135.657,87	142.712,08
Utilidades Retenidas	0	0,00	44.695,54	90.840,11	137.074,45	184.388,47	232.125,44	367.783,31
Total de Patrimonio	97.308,31	142.003,85	188.148,43	234.382,77	281.696,78	329.433,75	465.091,62	607.803,70
Pasivo más Patrimonio	324.361,04	354.122,96	359.819,89	361.052,30	359.641,79	353.698,24	534.046,93	680.345,62

Elaborado por: Autores

Tabla 38 Estados financieros – Pérdidas y ganancias

Estado de Resultado							
% de Repartición Utilidades a Trabajadores	15%	15%	15%	15%	15%	15%	15%
% de Impuesto a la Renta (puede aplicar el copci)	22%	22%	22%	22%	22%	22%	22%
	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022
Ventas	220.000,00	227.436,00	227.436,00	227.436,00	227.436,00	227.436,00	227.436,00
Gastos administrativos	5.400,00	5.582,52	5.771,21	5.966,28	6.167,94	450,00	0,00
Utilidad Bruta en Venta	214.600,00	221.853,48	221.664,79	221.469,72	221.268,06	226.986,00	227.436,00
Gastos Sueldos y Salarios	37.236,52	43.322,34	44.446,92	45.609,52	46.811,42	3.103,04	0,00
Gastos Generales	74.402,00	76.916,11	79.330,81	81.827,11	84.407,79	7.086,78	0,00
Gastos de Depreciación	16.640,67	16.640,67	16.640,67	15.384,00	15.384,00	12.184,00	12.184,00
Utilidad Operativa	86.320,82	84.974,37	81.246,40	78.649,09	74.664,86	204.612,18	215.252,00
Gastos Financieros	18.906,74	15.374,70	11.511,34	7.285,57	2.663,39	0,00	0,00
Utilidad Neta (Utilidad antes de Imptos)	67.414,08	69.599,66	69.735,05	71.363,52	72.001,46	204.612,18	215.252,00
Repartición Trabajadores	10.112,11	10.439,95	10.460,26	10.704,53	10.800,22	30.691,83	32.287,80
Utilidad antes Imptos Renta	57.301,97	59.159,71	59.274,80	60.658,99	61.201,24	173.920,35	182.964,20
Impto a la Renta	12.606,43	13.015,14	13.040,46	13.344,98	13.464,27	38.262,48	40.252,12
Utilidad Disponible	44.695,54	46.144,58	46.234,34	47.314,01	47.736,97	135.657,87	142.712,08
Flujo de Efectivo							
	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022
Utilidad antes Imptos Renta	67.414,08	69.599,66	69.735,05	71.363,52	72.001,46	204.612,18	215.252,00
(+) Gastos de Depreciación	16.640,67	16.640,67	16.640,67	15.384,00	15.384,00	12.184,00	12.184,00
(-) Inversiones en Activos	0	0	0	0	0	0	0
(-) Amortizaciones de Deuda	37.652,16	41.184,19	45.047,55	49.273,32	53.895,50	0,00	0,00
(-) Pagos de Impuestos	0,00	22.718,55	23.455,09	23.500,71	24.049,51	24.264,49	68.954,30
Flujo Anual	46.402,59	22.337,59	17.873,08	13.973,48	9.440,46	192.531,68	158.481,70
Flujo Acumulado	46.402,59	68.740,18	86.613,27	100.586,75	110.027,21	302.558,89	461.040,59
Pay Back del flujo	-277.958,45	-255.620,86	-237.747,77	-223.774,29	-214.333,83	-21.802,15	136.679,55

Elaborado por: Autores

En el flujo de efectivo se demuestra que el retorno de inversión se efectúa al séptimo año en donde se obtiene las ganancias disponibles del alquiler de estas bodegas.

Tabla 39 Punto de equilibrio

El punto de equilibrio es aquel punto donde los Ingresos totales se igualan a los Costes totales.

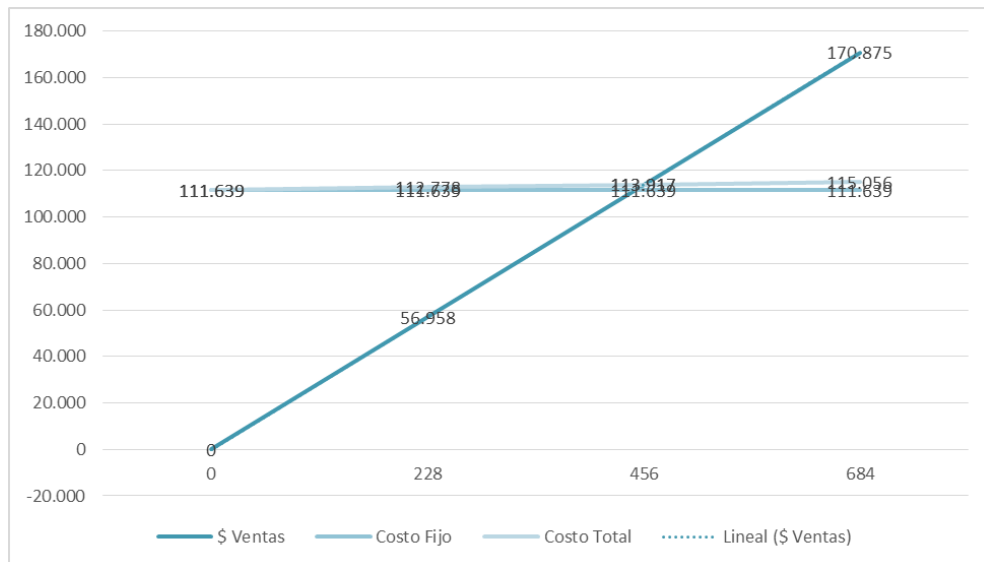
Vendiendo por encima de dicho punto se obtienen beneficios y vendiendo por debajo se obtienen pérdidas.

		Q Ventas	0	228	456	684
		\$ Ventas	0	56.958	113.917	170.875
		Costo Variable	0	1.139	2.278	3.418
		Costo Fijo	111.639	111.639	111.639	111.639
		Costo Total	111.639	112.778	113.917	115.056
		Beneficio	-111.639	-55.819	0	55.819
		Para alcanzar el punto de equilibrio debes vender 455,67 unidades al año				
Precio Promedio Venta	250,00					
Coste Unitario	5,00					
Gastos Fijos Año	111.638,52					
Q de Pto. Equilibrio	456					
\$ Ventas Equilibrio	113.917					

Elaborado por: Autores

Se deben de alquilar por lo menos 456 bodegas de las diversas medidas con la finalidad de obtener ganancias de \$113.917 para alcanzar el equilibrio del negocio.

Tabla 40 Punto de equilibrio



Elaborado por: Autores

Tabla 41 Cálculo del TIR y el VAN

TIR Y VAN								
% de Repartición Utilidades a Trabajadores		15%	15%	15%	15%	15%	15%	15%
% de Impuesto a la Renta		22%	22%	22%	22%	22%	22%	22%
Año	0	1	2	3	4	5	6	7
Ventas	0	220.000	227.436	227.436	227.436	227.436	227.436	227.436
Costos Variables	0	5.400	5.583	5.771	5.966	6.168	450	0
Costos Fijos	0	111.639	120.238	123.778	127.437	131.219	10.190	0
Flujo de Explotación	0	102.961	101.615	97.887	94.033	90.049	216.796	227.436
Repart. Util	0	15.444	15.242	14.683	14.105	13.507	32.519	34.115
Flujo antes de Imp Rta	0	87.517	86.373	83.204	79.928	76.542	184.277	193.321
Imppto Rta	0	19.254	19.002	18.305	17.584	16.839	40.541	42.531
Flujo después de Impuestos	0	68.263	67.371	64.899	62.344	59.702	143.736	150.790
Inversiones	-324.361	0	0	0	0	0	1	2
Flujo del Proyecto Puro	-324.361	68.263	67.371	64.899	62.344	59.702	143.737	150.792
TMAR	7,38%							
TASA PASIVA + INFLACIÓN								
Valor Actual	-324.361	63.572	58.428	52.417	46.892	41.819	93.762	91.604
		63.572	122.000	174.417	221.309	263.128	356.890	448.494
VAN	454.235							
TIR	26,47%							

Elaborado por: Autores

Para demostrar que el proyecto es viable para su ejecución se realiza un análisis económico y financieramente en donde:

La viabilidad económica es comparado con el valor actual de 324.235 que este es lo que se invirtió en la implementación del negocio con el VAN que es de \$454.235 que significa que se han obtenido mayores ganancias a lo invertido.

En la viabilidad financiera es comparada con el TMAR de 7.38% que este debe de ser inferior al TIR de 26.47% demostrando que el proyecto es viable para su ejecución.

Conclusiones

- ❖ Los habitantes en su mayoría padecen de excedente de bienes ya sea en sus domicilios u oficinas.
- ❖ Las casas no cuentan con bodegas de un tamaño ideal para almacenar bienes.
- ❖ El mercado de la Puntilla carece de lugares de almacenamiento.
- ❖ La mayoría necesitan espacios más grandes para guardar sus bienes.
- ❖ En su mayoría en algún momento utilizaron otro método de almacenamiento fuera de sus hogares.
- ❖ Los habitantes en su mayoría conocen el modelo de servicio de auto almacenaje.
- ❖ No todos conocían que Guayaquil ya cuenta con este servicio y les gustaría cuando el tiempo sea indicado interesarse en el alquiler de bodegas.
- ❖ El interés de contar con un lugar para almacenar sus bienes es elevado y conllevaría a un éxito la implementación del edificio de bodegas.
- ❖ Disponibilidad de las 24 horas es lo que muchos buscan para poder acceder a sus bienes cuando sea necesario.
- ❖ La ubicación escogida es del agrado de todo el sector de la zona de La Puntilla (Samborondón).
- ❖ Diversidad de tamaños de bodegas es ideal para los potenciales clientes que podrán escoger el tamaño acorde a su necesidad.

- ❖ No ataduras por tiempo fijo, tiempo mínimo de arrendamiento 30 días, algo tentador para los potenciales clientes ya que la necesidad de almacenamiento en ciertos casos es limitada.
- ❖ Aparte de ofrecer el servicio de almacenaje, ofrecer el servicio de transportación con costo adicional es algo ideal para los clientes ya que se les facilita su venida al edificio y no tienen que preocuparse de buscar aparte el servicio de mudanza.
- ❖ La mayoría quedo fascinada con el concepto de auto almacenaje y las probabilidades de contratación son elevadas.
- ❖ De acuerdo a la experiencia en contratación la técnica de marketing “boca a boca” será aliada fundamental del nuevo edificio.

Recomendaciones

- ❖ El Proyecto desarrollado, sirva como guía para el impulso a la empresa a la implementación de un nuevo punto de alquiler de mini bodegas y aperturas de sucursales futuras a nivel nacional.
- ❖ Proyectarse como una empresa bien establecida, dándose a conocer a su mercado objetivo, demostrando que la organización cuenta con manuales de funciones.
- ❖ Utilización de diferentes elementos publicitarios donde se proyecten los beneficios que se ofrecerán al alquilar bodegas altamente calificadas, por lo cual se recomienda utilizar, volantes, afiches, vallas publicitarias, publicidad radial, dípticos, entre otros.
- ❖ Implementar el sistema que se propone, cumpliendo con todos los procedimientos necesarios.
- ❖ Capacitar al personal colaborador de la empresa, a fin de mantener información actualizada de las ofertas o los cambios que se dan en la empresa.
- ❖ Mantener un programa de permanente actualización con los cambios que se efectúe en la empresa.
- ❖ Ubicar señaléticas en partes visibles dando a conocer las políticas con respecto al servicio y uso al momento de alquilar las mini bodegas.
- ❖ Se sugiere a la empresa que al contratar a sus colaboradores requieran sus debidas recomendaciones personales y laborales.
- ❖ Elaborar una sistemática de incentivos para los colaboradores, motivándolos a cumplir con las metas y presupuestos propuestos por la empresa.

- ❖ El nuevo Edificio en la Puntilla deberá brindar todas las comodidades al cliente tanto a su ingreso a las instalaciones como a la salida del mismo.
- ❖ Proporcionar póliza de seguros a cada bodega que se alquile del edificio, es muy importante que el cliente sepa que sus bienes los están dejando en un lugar confiable y respetado.
- ❖ Facilitarle al cliente servicios adicionales como transportación de bienes, personal de carga y equipos de traslado.
- ❖ Atención óptima y cordial desde el mando más alto hasta el más bajo hacia los clientes, importante respetar los manuales de procedimiento de la compañía.
- ❖ Emitir contratos de arrendamiento debidamente revisados y aprobados por parte del Departamento Legal de la compañía.
- ❖ Tener los espacios necesarios dentro del edificio para que el cliente pueda realizar las descargas o cargas de bienes dentro del parqueadero del edificio.

BIBLIOGRAFÍA

(s.f.).

Alarcón Navarrete, C. (2014). *Repositorio Universidad de Chile*. Obtenido de http://repositorio.uchile.cl/bitstream/handle/2250/117020/cf-alarcon_cn.pdf?sequence=1

Alvira, F. (2013). *La encuesta: una perspectiva general metodológica*. Madrid: CIS.

Andrade Huayamave, J., & Calvas Cortez, R. (2013). *Repositorio Digital Universidad Laica Vicente Rocafructe*. Obtenido de <http://repositorio.ulvr.edu.ec/bitstream/44000/290/1/T-ULVR-0248.pdf>

Aragón Mendoza, J. (2011). *Almacenaje y expedición de carne y productos cárnicos*. IC.

Asociación Española de Self Storage. (2014). AESS. Obtenido de <http://aesstrasteros.es/self-storage>

Ayora Recalde, D. (2014). *Repositorio Institucional Universidad de Guayaquil*. Obtenido de <http://repositorio.ug.edu.ec/bitstream/redug/4368/1/3693.%20AYORA%20RE4CALDE%20DORIS%20ELIZABETH.pdf>

Bastos Boubeta, A. (2007). *Distribución logística y comercial: La logística en la empresa*. Ideas Propias.

BSF. (s.f.). *Bodegas San Francisco*. Obtenido de <http://www.bsf.cl/historia02.htm>

Bunge, M. (2011). *La investigación científica*. Barcelona: Pearson Educación.

Caballero, W. (2011). *Introducción a la estadística*. Santiago de Chile: IICA.

Carrascosa, F. (2012). *Estudio descriptivo - comparativo*. San Juan: Universidad Nacional de San Juan.

City Box. (05 de 12 de 2015). Obtenido de <http://citybox.com.ec/>

Cobos, J. P. (Enero de 2013). *Repositorio Universidad San Francisco de Quito*. Obtenido de <http://repositorio.usfq.edu.ec/bitstream/23000/1616/1/106318.pdf>

Delgado González, J., & Castillo López, M. (2013). *Repositorio Digital Universidad Estatal de Milagro*. Obtenido de <http://190.95.144.28/bitstream/123456789/828/3/ESTUDIO%20DE%20FACTIBILIDAD%20PARA%20LA%20IMPLEMENTACION%20DE%20BODEGAS%20PARA%20EL%20ALMACENAMIENTO%20DE%20DIVERSOS%20ART%20C3%8DCULOS%20PERECEDEROS%20Y%20NO%20PERECEDEROS.pdf>

Diario "El Universo". (10 de Abril de 2014). Permisos Municipales. *Trámites*, pág. 4.

Eco. (2000).

El Observador. (2015). *El Observador*. Obtenido de <http://www.elobservador.com.uy/el-self-storage-pleno-crecimiento-n655499>

Emprendices. (05 de 2015). *Emprendices*. Obtenido de <http://www.emprendices.co/caso-exito-guardatodo-empresa-familiar-lider-sector/>

Escudero Serrano, M. (2014). *Logística de almacenamiento*. Ediciones Paraninfo.

Explorable. (2015). Obtenido de <https://explorable.com/es/muestreo-de-poblacion>

Franco Mielles, W., & Macancela Chimbo, J. (2011). *Repositorio Digital Universidad Politécnica Salesiana*. Obtenido de <http://www.dspace.ups.edu.ec/bitstream/123456789/1534/15/UPS-GT000210.pdf>

Gail Mummert. (s.f.). *Almacenamiento de productos agropecuarios en México*. El Colegio de Michoacán.

Gómez Andrade, C., & Intriago Rugel, C. A. (2012). *Repositorio Digital Universidad Católica de Guayaquil*. Obtenido de

- <http://repositorio.ucsg.edu.ec:8080/bitstream/123456789/38/1/T-UCSG-PRE-ECO-GES-2.pdf>
- González, & Padilla. (1999).
- Google Maps. (07 de 10 de 2015). Obtenido de <https://www.google.com.ec/maps/place/La+Puntilla,+Samborond%C3%B3n/@-2.1552486,-79.8670914,16z/data=!4m2!3m1!1s0x902d6c50d7668999:0x4c87b6205451c79c>
- Google Maps. (10 de 10 de 2015). Obtenido de <https://www.google.com.ec/maps/place/Avenue+Principal,+Samborond%C3%B3n+092301/@-2.141772,-79.8656207,17z/data=!4m2!3m1!1s0x902d6cfad13bef2f:0xfe6125b2ee9c24ff>
- Granizo Velasquez , J., & Zuñiga Macias, S. (2012). *Repositorio Digital Unviersidad Estatal de Milagro*. Obtenido de <http://repositorio.unemi.edu.ec/bitstream/123456789/955/3/Implementaci%C3%B3n%20de%20un%20sistema%20de%20control%20de%20mercader%C3%ADa%20en%20el%20departamento%20de%20bodega%20de%20la%20empresa%20promocreditos%20Stevens%20de%20la%20ciudad%20de%20Milagro>
- Hidalgo Ley, L. B., Hidalgo Cevallos, R. S., & Vizqueta Silva, S. D. (2012). *Repositoio de ESPOL*. Obtenido de <http://www.dspace.espol.edu.ec/bitstream/123456789/20913/1/Informe%20DATALIRU%20ST.pdf>
- Idrovo Toala, R. (2010). *Dspace en ESPOL*. Obtenido de <http://www.dspace.espol.edu.ec/bitstream/123456789/11923/3/Tesis%20Roberto%20Idrovo%20T..pdf>
- INEC. (2015). Obtenido de <http://www.ecuadorencifras.gob.ec/wp-content/descargas/Manualateral/Resultados-provinciales/guayas.pdf>
- INEC. (2015). *Demografía de Guayaquil por edades*. Quito: INEC.
- Jacques Chonchol. (1991). *El desafío alimentario: el hambre en el mundo*. LOM Ediciones Ltda.
- Juez, P., & Díez, F. (2011). *Probabilidad y estadística matemática*. Madrid: Ediciones Díaz de Santos.
- Loor Parrales, C. L., & Bueno Gómez, R. (2014). *Repositorio Universidad Católica Santiago de Guayaquil*. Obtenido de <http://repositorio.ucsg.edu.ec:8080/bitstream/123456789/2611/1/T-UCSG-PRE-ESP-IAV-44.pdf>
- López Fernández, R. (2006). *Operaciones de almacenaje*. Paraninfo.
- López, I., Parentini , T., & Sphielman, B. (2013). *Repositorio Académico de la Universidad de Chile*. Obtenido de <http://repositorio.uchile.cl/bitstream/handle/2250/116568/lopez%2c%20ignacio.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Marie Kondo. (s.f.). *La magia del orden: Herramientas para ordenar tu casa y tu vida*. Aguilar.
- Mejia Morales, V. (2007). *Universidad Católica de Pereira*. Obtenido de <http://ribuc.ucp.edu.co:8080/jspui/bitstream/handle/10785/869/completo.pdf?sequence=1>
- Mejía Paucar, L. (2011). *Repositorio Digital ESPE*. Obtenido de <http://repositorio.espe.edu.ec/bitstream/21000/8020/1/T-ESPE-ITSA-000136.pdf>
- Mini Bodegas Tijuana. (2014). *Mini Bodegas Tijuana*. Obtenido de http://www.minibodegastijuana.com/que_es_una_mini_bodega.html

- Monsalve Helfant, R. E. (2011). *Repositorio Universidad de Chile*. Obtenido de http://repositorio.uchile.cl/tesis/uchile/2011/cf-monsalve_rh/html/index-frames.html
- Municipalidad de Guayaquil. (14 de Febrero de 2014). *Municipalidad de Guayaquil*. Obtenido de Municipalidad de Guayaquil: <http://www.guayaquil.gob.ec/>
- Novillo, H., & Ávalos Esparza, A. (2009). *Repositorio Digital ESPE*. Obtenido de <http://repositorio.espe.edu.ec/bitstream/21000/1163/1/T-ESPE-026684.pdf>
- Palacios Lima, E. (s.f.). *Cómo hacerla en la vida*. Aguilar.
- Peña, V., & Lillo, Z. (2006). *Universidad Técnica Federico Santa María*. Obtenido de <file:///C:/Users/dmorales/Downloads/Cadenas%20de%20suministros.pdf>
- Pérez, R., & Galán, A. (2012). *Métodos y diseños de investigación en educación*. Madrid: UNED.
- Pérez, S. (2011). *Las investigaciones exploratorias y descriptivas*. Barcelona: Pearson Educación.
- Piñero, J. (2012). *UF2176 - Definición y manipulación de datos*. Barcelona: ESIC.
- Quesada Castro, M. d., & Agamez Licha, J. (2009). *Universidad Tecnológica Nacional U.T.N.* Obtenido de http://www.edutecne.utn.edu.ar/coini_2013/trabajos/COC22_TC.pdf
- Ramírez Correa, D. (2010). *Repositorio UISRAEL*. Obtenido de <http://186.42.96.211:8080/jspui/bitstream/123456789/694/1/TESIS%20DEFINITIVA%201.pdf>
- Renta Espacio. (26 de 11 de 2014). Obtenido de <http://rentaespacio.co/blog-renta-espacio/post/historia-del-bodegaje-personal>
- Revista Líderes. (2013). *Revista Líderes*. Obtenido de <http://www.revistalideres.ec/lideres/ubicacion-parte-plan-estrategico.html>
- Rivadeneira Velez, A. (2009). *Business Case*. Obtenido de https://scholar.google.com.ec/scholar?cluster=4437199253343301212&hl=es&as_sdt=0,5
- Robert H. Booth, & Roy L. Shaw. (s.f.). *Principias de Almacenamiento de Papa*. Editorial Agropecuaria Hemisferio Sur S.R.L.
- Romero Salazar, M. (2013). *Dspace en ESPOL*. Obtenido de <http://www.dspace.espol.edu.ec/bitstream/123456789/25040/1/TESIS%20MARIA%20JOSE%20ROMERO.pdf>
- Ruiz Vega, A., Olarte Pascual, C., Huarte Cristóbal, M., Muñoz Pino, R., Calderón Monge, M., Izquierdo Yusta, A., & San Martín Gutiérrez, S. (2004). *Ministerio de Agricultura, Alimentación y Medio Ambiente - Gobierno de España*. Obtenido de http://www.magrama.gob.es/ministerio/pags/biblioteca/revistas/pdf_DYC/DYC_2004_76_45_51.pdf
- Saa Rivero, D. (2013). *Repositorio Institucional UMNG*. Obtenido de <http://repository.unimilitar.edu.co:8080/bitstream/10654/11854/1/AN%C3%81LISIS%20b%20%20.pdf>
- Sanabria, R., & Pierre, S. (2014). *Investigación de mercados*. Bogotá : Grupo Editorial Norma.
- Simon G. Brown. (2007). *Wabi Sabi: El arte Zen de la armonía y el bienestar*. EDAF.
- Sinchi Zumba, P., & Sumba Nacipucha, N. (2012). *Repositorio Digital Universidad Politécnica Salesiana*. Obtenido de <http://dspace.ups.edu.ec/bitstream/123456789/3329/1/UPS-GT000351.pdf>
- STEEL STORAGE. (2015). Obtenido de <http://steelstorage.es/historia-del-self-storage>
- UNAD. (s.f.). *Universidad Nacional Abierta y a Distancia*. Obtenido de http://datateca.unad.edu.co/contenidos/204011/204011_CONTENTIDO_EXE/leccin_1_aspectos_metodologicos_de_la_investigacin_tipo_de_estudio_mtodo_de_investigacin_tcnic

- as_y_procedimientos_para_la_recoleccin_de_informacin_tratamiento_de_la_informacin.
html
- Vega, V. (1991). *Mercadeo Básico*. Universidad Estatal a Distancia.
- Vélez, M. (2012). *La Prefectura Guayas*. Obtenido de
<http://www.guayas.gob.ec/dmdocuments/medio-ambiente/eia/2013/2013-julio/Ficha%20Ambienta%20o%20EIA%20y%20PMA%20l%20-%20LAAR%20LOGISTICS%20INFORME%20FINAL%20CORREGIDO.pdf>
- Vértice. (2010). *Aprovisionamiento y almacenaje en la venta*. Publicaciones Vértice.
- Villacrés Riera, V. (2013). *Repositorio Digital Universidad Central del Ecuador*. Obtenido de
<http://www.dspace.uce.edu.ec/bitstream/25000/698/1/T-UCE-0008-04.pdf>
- Wright, H. (2000). *Después de la boda: Meditaciones para parejas*. Portavoz.

ALEXOS

ENCUESTA DIRIGIDA A LOS HABITANTES DEL SECTOR DE SAMBORONDÓN

UNIVERSIDAD DE GUAYAQUIL FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS



FORMULARIO PARA PROYECTO DE INVESTIGACIÓN

COOPERACIÓN: Su ayuda es clave para nosotros. Le garantizamos que la información se mantiene en forma confidencial y solo será usada para propósitos académicos.

INSTRUCCIONES: Por favor, llene este formulario tan preciso como sea posible. No deje espacios en blanco y siga las instrucciones para cada pregunta. El cuestionario durará alrededor de 15 minutos.

1. ¿Ha tenido usted alguna vez excedente de bienes en su casa u oficina?

- ☐ Sí
- ☐ Tal vez
- ☐ No

2. ¿Ha tenido la necesidad de almacenar bienes en uso/desuso?

- ☐ Sí
- ☐ Tal vez
- ☐ No

3. ¿Cuenta usted con espacio en su casa u oficina para almacenar dichos bienes? ☐ Sí ☐ Tal vez ☐ No
4. ¿Se ha visto en la necesidad de contar con mayor espacio en su casa u oficina? ☐ Sí ☐ Tal vez ☐ No
5. ¿Ha hecho uso de algún espacio fuera de su vivienda para almacenar? ☐ Sí ☐ Tal vez ☐ No
6. ¿Tiene conocimiento de que existe el servicio de auto almacenaje? ☐ Sí ☐ Tal vez ☐ No
7. ¿Sabía usted que Guayaquil cuenta con este tipo de servicio? ☐ Sí ☐ Tal vez ☐ No
8. ¿Estaría dispuesto a guardar sus bienes en un lugar seguro y confiable?

☐ Sí

☐ Tal vez

☐ No

9. ¿Sería de su agrado que este lugar este disponible las 24 horas del día?

☐ Sí

☐ Tal vez

☐ No

10. ¿Le agradaría que este lugar se encuentre en el sector de la Puntilla – Samborondón?

☐ Sí

☐ Tal vez

☐ No

11. ¿Estaría de acuerdo usted que el lugar cuente con diversidad de tamaños de bodegas?

☐ Sí

☐ Tal vez

☐ No

12. ¿Le gustaría a usted que la contratación de este servicio no tenga límite alguno, en lo que a tiempo se refiere?

☐ Sí

☐ Tal vez

☐ No

13. ¿Le gustaría que, adicional al servicio de almacenaje, se ofrezca el servicio de transportación a un precio módico?

☐ Sí

☐ Tal vez ☐ No
14. En el caso de implementarse una empresa que brinde los servicios de auto almacenaje, ¿estaría dispuesto a requerirlos? ☐ Sí ☐ Tal vez ☐ No
15. ¿Recomendaría este servicio a sus conocidos/familiares? ☐ Sí ☐ Tal vez ☐ No

Fecha en que completa el presente Formulario: ____/____/____ día/mes/año
Muchas Gracias por su colaboración, ¡excelente día!

UNIVERSIDAD DE GUAYAQUIL

FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS

ENTREVISTA

Objetivo: Estudiar el mercado de la Puntilla y proponer un nuevo concepto de almacenaje, mediante la extensión de **City Box Mini bodegas**.

Nombre del entrevistado:

Edad:

Sexo:

Actividad económica:

Preguntas:

1.- ¿Qué opina usted acerca del auto almacenaje?	2.- ¿Cree usted que tenga éxito ofrecer el servicio de auto almacenaje en el sector de la Puntilla?	3.- ¿Qué tipo de bienes estaría dispuesto a almacenar?	4.- ¿Cuando no cuenta con suficiente espacio físico en su casa o trabajo... ¿Qué hace usted con sus bienes excedentes?	5.- ¿Qué futuro ve usted a este tipo de inversión en el país?

IMÁGENES DE CITY BOX MINI BODEGAS

BODEGAS



ASCENSOR



GUARDIANÍA



LOS DIFERENTES TAMAÑOS DE BODEGAS

BODEGA DE 20 M2



BODEGA DE 13M2



BODEGA DE 11M2



BODEGA DE 9M2



PASILLO INICIAL Y ASCENSOR



CÁMARAS DE SEGURIDAD



BODEGAS NUEVAS UPPER LOCKER FLYER PUBLICITARIO



¿Más espacio?
¡Ahora lockers!

bodegas **LOCKERS** **dimensiones**
2,25 m² | 0,5 Ton



CITYBOX
mini-bodegas

T: 1800 CITYBOX
T: 2 693269 T: 5 100888

www.citybox.com.ec

Kennedy Norte, atrás de la Subdirección de Aviación Civil, Telf. 2693269

www.citybox.com.ec

BODEGAS UPPER LOCKER – FLYER PUBLICITARIO

Bodegas TIPO LOCKERS

dimensiones

2,25 m²

0,5 Ton

\$1,⁰⁰ | El primer
mes*

Bodegas desde 2 m²



**EDIFICIO CITY BOX UBICADO EN KENNEDY NORTE: AV. FRANCISCO RODRÍGUEZ GARZÓN Y JOSÉ
ALAVEDRA TAMA SOLAR 14-21**



GERENTE GENERAL DE CITY BOX MINI BODEGAS ING. JUAN CARLOS SAENZ LEBED



EQUIPO DE TRABAJO CITY BOX MINI BODEGAS



