



FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS Y ADMINISTRATIVAS

PLAN DE NEGOCIOS PARA EL ESTABLECIMIENTO DE UN LOCAL DE BOLICHES EN  
LA CIUDAD DE AMBATO

Trabajo de Titulación presentado en conformidad con los requisitos establecidos  
para optar por el título de Ingeniero en Marketing.

Profesor Guía  
Ing. Fernando Gómez de la Torre

Autor  
José Miguel Barros Navas

Año  
2015

## DECLARACIÓN DEL PROFESOR GUÍA

“Declaro haber dirigido este trabajo a través de reuniones periódicas con el (los) estudiante(s), orientando sus conocimientos y competencias para un eficiente desarrollo del tema escogido y dando cumplimiento a todas las disposiciones vigentes que regulan los Trabajos de Titulación”

---

Fernando Gómez de la Torre Reyes

Ingeniero

C.C. 1708663529

## **DECLARACIÓN DE AUTORÍA DEL ESTUDIANTE**

“Declaro que este trabajo es original, de mi autoría, que se han citado las fuentes correspondientes y que en su ejecución se respetaron las disposiciones legales que protegen los derechos de autor vigentes.”

---

José Miguel Barros Navas

C.C. 1719630285

## **AGRADECIMIENTOS**

Agradezco a Dios por permitirme vivir este momento junto a las personas que más quiero.

A mis Padres, Mariana y Miguel, quienes son mi ejemplo de vida y mi apoyo incondicional.

A mi hermana Paola por ser mi mejor amiga y confiar siempre en mí.

A mis familiares, quienes con sus palabras y gestos de apoyo me han ayudado a llevar a buen término este proyecto.

A mis amigos, por ser la familia que yo elegí y acompañarme durante la travesía por este camino.

A mi tutor, Fernando, por su tiempo y amistad durante este proceso.

## **DEDICATORIA**

Dedicado a la Memoria de mi abuelito, José Miguel Barros Velásquez, a quien extraño mucho y que desde el cielo guía mis pasos.

A nuestras Fuerzas Armadas, que hace 20 años me inspiraron a seguir el camino de la victoria y el honor.

Y también a todas las personas con sueños. Confíen en Dios, porque algún día lo van a lograr.

## RESUMEN

Ambato es una de las urbes de mayor crecimiento económico y demográfico del Ecuador. Esto ha desembocado en una creciente demanda de servicios de ocio y entretenimiento en la misma. La empresa Bolera sería una opción para satisfacer a este mercado.

Para implementar este negocio, será necesario realizar un plan de negocios, desarrollar la estructura legal y administrativa y la ubicación de la infraestructura.

El giro del negocio es el alquiler de pistas de boliche, además de ofrecer servicios de billar, fútbolín, karaoke y snack bar. Con estos servicios se buscará ofrecer una opción de entretenimiento sano y familiar a los pobladores de esta ciudad. El mercado objetivo de este negocio serán hombres y mujeres de 10 a 34 años de edad.

El lugar escogido para la ubicación del local será en la zona de Ficoa, preferida por los jóvenes de la ciudad al momento de divertirse y aprovechar su tiempo libre. La estrategia general de marketing será la Diferenciación, utilizando un posicionamiento de Más por Más.

La Inversión de este proyecto es de 876.953,12 USD, los cuales serán financiados de la siguiente manera: 700.000 USD (79.8% aprox.) serán aportados por los inversionistas y 176.953.12 USD (20.2% aprox.) serán financiados con una entidad bancaria.

La viabilidad financiera de este proyecto está respaldada por un plan financiero, que tras revisar su desempeño en tres escenarios. En el escenario normal el VAN y el TIR son de \$ 83.493,39 y 14% respectivamente.

## ABSTRACT

Ambato is one of the fastest growing cities, economically and demographically, in Ecuador. This situation has created a market for entertainment services in this city. The Company Bolera will be an option to cover this necessity in this place.

For this project it is essential to develop a business plan, legal structure and find a location for the Company.

Bolera will rent bowling, pin pon and pool tables, karaoke and snack bar services. The main target of this business are people between 10 and 34 years old.

The Company will be located in Ficoa, a place where young people regularly go during their free time. The marketing strategy is Differentiation, positioning this service with a More for More tactic.

The investment for this project is 876.953,12 USD. The shareholders of this business will invest 700.000 USD (79.8 %) and the following 176.953,12 USD (20.2 %) will be lend from a bank.

This business plan has financial viability, after being tested in three scenarios. In the regular scenario the NPV is 83.493,39 and the IRR is 14%.

# INDICE

1. Introducción .....	1
1.1. Aspectos Generales.....	1
1.2. Antecedentes .....	1
1.2.1 Objetivos Generales.....	2
1.2.2 Objetivos Específicos.....	2
1.2.3 Hipótesis .....	3
2. La Industria, La Compañía y Los Productos o Servicios.....	4
2.1 Industria .....	4
2.1.1 Tendencias.....	4
2.1.2 Estructura de la Industria .....	6
2.1.3 Factores Económicos y Regulatorios.....	8
2.1.3.1 Factores Económicos.....	8
2.1.3.2 Factores Regulatorios .....	10
2.1.4 Canales de Distribución .....	12
2.1.5 Las Cinco Fuerzas de Porter.....	12
2.1.5.1 Amenaza de Nuevo Participantes (Barreras de Entrada) .....	13
2.1.5.2 Amenaza de Sustitutos .....	14
2.1.5.3 Poder de Negociación de los Compradores.....	15
2.1.5.4 Poder de Negociación de los Proveedores .....	16
2.1.5.5 Rivalidad con Competidores (Intensidad de la rivalidad).....	16



2.2 La Compañía y el Concepto de Negocio .....	17
2.2.1 La Idea y el Modelo de Negocio.....	17
2.2.1.1 Características .....	17
2.2.1.2 Finalidad .....	17
2.2.2 Estructura Legal de la Empresa.....	18
2.2.3 Misión, Visión y Objetivos .....	18
2.2.3.1 Misión.....	18
2.2.3.2 Visión .....	18
2.2.3.3 Objetivos .....	18
2.3 El Producto y/o Servicio .....	20
2.4 Estrategia de Ingreso al Mercado y Crecimiento .....	20
2.5 Análisis FODA .....	21
2.5.1 Análisis EFI .....	21
2.5.2 Análisis EFE .....	22
3. Investigación de Mercado y su Análisis.....	24
3.1 Mercado Relevante y Cliente Potencial .....	24
3.1.1 Mercado Objetivo .....	24
3.1.2 Segmentación de Mercado .....	24
3.1.2.1 Segmentación Geográfica.....	25
3.1.2.2 Segmentación Demográfica y Psicográfica.....	25
3.2 Tamaño del Mercado y Tendencias .....	26
3.2.1 Entrevistas en Profundidad con Expertos .....	27
3.2.1.1 Conclusiones .....	31
3.2.2 Focus Group .....	32
3.2.2.1 Conclusiones .....	38

3.2.3 Encuestas .....	40
3.2.3.1 Observaciones .....	49
3.2.3.2 Conclusiones .....	50
3.3 La Competencia y sus Ventajas.....	51
3.4 Participación de Mercados y Ventas de la Industria .....	52
3.5 Evaluación del mercado durante la Implementación.....	52
4. Plan de Marketing.....	54
4.1 Estrategia General de Marketing .....	54
4.1.1 Posicionamiento .....	57
4.1.2 Declaración de Posicionamiento .....	58
4.1.3 Imagen .....	59
4.1.4 Slogan .....	60
4.1.5 Calidad .....	60
4.1.6 Fidelización .....	60
4.1.7 Marketing de bajo Costo .....	61
4.1.8 Cronograma de Marketing.....	61
4.2 Política de Precios.....	62
4.2.1 Niveles de Precios .....	62
4.3 Tácticas de Ventas .....	65
4.4 Política de Servicio al Cliente y Garantías.....	66
4.5 Promoción y Publicidad.....	68
4.5.1 Promoción de Ventas .....	68
4.5.2 Publicidad.....	69
4.5.3 Relaciones Públicas .....	70
4.5.4 Ventas Directas.....	71

4.6 Distribución.....	71
5. Diseño y Planes de Desarrollo.....	73
5.1 Estado Actual de Desarrollo y Actividades Pendientes.....	73
5.2 Dificultades y Riesgos.....	75
5.2.1 Acceso a Crédito.....	75
5.2.2 Regulatorios y Cumplimiento.....	75
5.2.3 Reducción de Costos.....	76
5.2.4 Participantes no Tradicionales.....	76
5.2.5 Riesgo de Aceptación Social y Responsabilidad Social Empresarial.....	76
5.3 Mejoramiento del Producto y nuevos Productos.....	76
5.4 Costo de Desarrollo Proyectado.....	77
5.5 Propiedad Intelectual.....	78
5.5.1 Registro de la Compañía.....	78
5.5.2 Registro de Marca “Bolera” como Propiedad Intelectual.....	79
6. Plan de Operaciones y Producción.....	81
6.1 Estrategia de Operaciones.....	81
6.2 Ciclo de Operaciones.....	81
6.3 Requerimiento de Equipos y Herramientas.....	84
6.4 Instalaciones y Mejoras.....	87
6.5 Localización Geográfica y Requerimiento de Espacio Físico.....	90
6.5.1 Macro localización.....	91
6.5.2 Micro localización.....	91

6.5.2.1 Factores Críticos.....	91
6.5.2.2 Posibles Lugares .....	91
6.6 Capacidad de Almacenamiento y Manejo de Inventarios .....	92
6.7 Aspectos Regulatorios y Legales.....	92
7. Equipo Gerencial .....	94
7.1 Estructura Organizacional .....	94
7.1.1 Organigrama .....	94
7.2 Personal Administrativo Clave y sus Responsabilidades .....	95
7.2.1 Descripción de Funciones .....	95
7.2.1.1 Perfiles .....	96
7.2.2 Equipo de Trabajo.....	97
7.3 Compensaciones a Administradores, Inversionistas y Accionistas .....	98
7.3.1 Gerente General .....	98
7.3.2 Inversores y Accionistas.....	98
7.3.3 Administradores y Empleados.....	98
7.4 Políticas de Empleo y Beneficios .....	99
7.4.1 Política Salarial .....	99
7.4.2 Jornada Laboral .....	100
7.5 Derechos y Restricciones de Accionistas e Inversores .....	100
7.6 Equipo de Asesores y Servicios.....	100
8. Cronograma General .....	101
8.1 Actividades Necesarias para poner el Negocio en Marcha.....	101

8.2 Diagrama de Gantt .....	101
8.3 Riesgos e Imprevistos .....	103
8.3.1 Riesgos de Instalación .....	103
8.3.2 Riesgos del Proyecto .....	103
8.3.3 Riesgo Tecnológico.....	103
8.3.4 Riesgos del Mercado .....	103
9. Riesgos Críticos, Problemas y Supuestos .....	104
9.1 Supuestos y Criterios Utilizados .....	104
9.1.1 Análisis PESTEL .....	104
9.1.1.1 Análisis Político .....	104
9.1.1.2 Análisis Económico.....	104
9.1.1.3 Análisis Social.....	104
9.1.1.4 Análisis Tecnológico .....	105
9.1.1.5 Análisis Ecológico .....	105
9.1.1.6 Análisis Legal.....	105
9.1.2 Otros Supuestos y Criterios .....	105
9.1.2.1 Tamaño del Mercado Objetivo .....	105
9.1.2.2 Número de Personal .....	105
9.1.2.3 Establecimiento Geográfico .....	105
9.2 Riesgos y Problemas Principales .....	106
9.2.1 Riesgos durante el Desarrollo .....	106
9.2.1.1 Acceso a Crédito.....	106
9.2.1.2 Regulatorios y Cumplimiento .....	106
9.2.1.3 Reducción de Costos.....	106
9.2.1.4 Participantes no Tradicionales.....	107

9.2.1.5 Riesgo de Aceptación Social y Responsabilidad	
Social Empresarial .....	107
9.2.2 Riesgos dentro del Cronograma General.....	107
9.2.2.1 Riesgos de Instalación .....	107
9.2.2.2 Riesgos del Proyecto .....	107
9.2.2.3 Riesgo Tecnológico.....	108
9.2.2.4 Riesgos del Mercado .....	108
9.2.3 Riesgos y Problemas dentro del Análisis PESTEL .....	108
9.2.3.1 Amenazas y Problemas Políticas.....	108
9.2.3.2 Amenazas y Problemas Económicas.....	108
9.2.3.3 Amenazas y Problemas Sociales.....	108
9.2.3.4 Amenazas y Problemas Tecnológicas .....	108
9.2.3.5 Amenazas y Problemas Ecológicos .....	108
9.2.3.6 Amenazas y Problemas Legales.....	109
9.2.4 Otros Riesgos y Problemas.....	109
9.2.4.1 Tamaño del Mercado Objetivo .....	109
9.2.4.2 Número de Personal .....	109
9.2.4.3 Establecimiento Geográfico .....	109
10. Plan Financiero .....	110
10.1 Inversión Inicial .....	110
10.2 Fuentes de Ingresos .....	111
10.3 Costos Fijos, Variables y Semi variables.....	111
10.3.1 Costos Fijos .....	111
10.3.2 Costos Variables y Semi Variables .....	112
10.4 Margen Bruto y Margen Operativo .....	112

10.5 Estado de Resultados Proyectado .....	113
10.6 Balance General Proyectado.....	114
10.7 Flujo de Efectivo Proyectado .....	115
10.8 Punto de Equilibrio .....	116
10.9 Control de Costos Importantes .....	116
10.9.1 Análisis de Sensibilidad.....	116
10.9.2 Escenarios .....	116
10.9.2.1 Escenario Normal.....	116
10.9.2.2 Escenario Pesimista.....	117
10.9.2.3 Escenario Optimista.....	119
10.9.3 Índices Financieros .....	120
10.9.3.1 Liquidez.....	120
10.9.3.2 Rentabilidad .....	121
10.9.3.2.1 ROI.....	121
10.9.3.2.2 ROA .....	122
10.9.3.2.3 ROE .....	122
10.9.3.3 Desempeño.....	123
10.9.3.3.1 Rotación de Inventarios .....	123
10.9.3.3.2 Rotación de Cuentas por cobrar y Rotación de cuentas por cobrar en días. ....	125
10.10 Valoración.....	125
10.10.1 VAN .....	125
<b>11. Propuesta de Negocio .....</b>	<b>127</b>
11.1 Financiamiento Deseado.....	127
11.2 Estructura de Capital y Deuda Buscada .....	127

11.3 Capitalización .....	127
11.4 Uso de Fondos.....	128
11.4.1 Activos Fijos Tangibles.....	128
11.4.2 Gastos Amortizables .....	128
11.4.3 Capital de Trabajo .....	129
11.5 Retorno para los Inversionistas.....	129
12. Conclusiones y Recomendaciones .....	132
12.1 Conclusiones.....	132
12.2 Recomendaciones .....	133
REFERENCIAS .....	135
ANEXOS .....	139



## **1. Introducción**

### **1.1. Aspectos Generales**

### **1.2. Antecedentes**

Localizada en la provincia de Tungurahua se encuentra Ambato, la 5ta ciudad más grande del país. Esta cabecera provincial es hogar de 329.856 personas con una edad promedio de 30 años (INEC, 2013). A pesar de ser una de las ciudades más importantes, existe una gran deficiencia en lo que se refiere a servicios de entretenimiento.

Hasta el año 2004 Ambato no tenía lugares de diversión o centros comerciales similares a los de Guayaquil, Quito o Cuenca. Normalmente en el tiempo libre la gente paseaba en el auto por la ciudad o a visitar los pueblos aledaños. Los adolescentes y jóvenes caminaban por las calles de la urbe, viendo las vitrinas, comprando helados o bebidas, reuniéndose en los parques, restaurantes, cafés y bares.

En 2005 esto cambió; Ambato se convirtió en la primera ciudad del centro del país en tener un centro comercial de grandes cadenas, el Mall de los Andes. La apuesta fue realizada por la corporación “La Favorita” buscando atender el mercado de las provincias centrales del territorio nacional.

Las principales “atracciones” de este lugar son las 3 salas de cines pertenecientes a Cinemark, la sala de juegos Xtreme y el patio de comidas. Desde mediados de 2014, el Mall está siendo objeto de una ampliación, el cual va a permitir aumentar su oferta de productos y servicios a la población de esta ciudad.

A raíz de este hecho Ambato diversificó sus actividades recreativas, atrayendo la inversión hacia el sector. En este momento también funcionan pistas de karting, lugares donde se practica paintball y varios karaokes.

Existe una importante demanda en el mercado relacionado al tema recreativo dentro de la misma, haciéndola atractiva para inversiones en el sector. Entre los negocios que han tenido gran éxito en Quito son las salas de

boliche. Estos lugares mezclan salas de billar, pin pon, comida y, como atracción principal, las pistas de bolos.

El target al que iría apuntado este servicio sería jóvenes y adultos, de 10 a 34 años. De acuerdo a la información del INEC, esta cifra rondaría los 146 400 personas en la ciudad de Ambato (INEC, 2013). El espectro socioeconómico al que va direccionado este negocio es amplio, ya que la población busca nuevas opciones de ocio, que sean similares a lo que observan en Quito, Cuenca o Guayaquil.

Las particularidades en el sector del entretenimiento de esta ciudad brindan el escenario propicio para este tipo de iniciativa, ya que al momento no funciona ninguna sala de bolos en Ambato. Adicionalmente, ser el primer local de bolos de la ciudad sería una gran ventaja, ya que la inversión para este tipo de negocio es alta, convirtiéndose en una barrera de entrada importante para futuros competidores.

### **1.2.1 Objetivos Generales**

Evaluar la viabilidad comercial y financiera de establecer un negocio de deportes de interior (pin pon, billar y principalmente boliche) en la ciudad de Ambato.

### **1.2.2 Objetivos Específicos**

- Evaluar la oferta y demanda de este tipo de negocios en Ambato (investigación de mercado)
- Elaborar un plan de marketing
- Desarrollar un plan financiero
- Desarrollar un plan de operaciones del negocio
- Realizar un análisis externo de los factores que podrían tener un efecto sobre el negocio
- Definir la estructura organizacional
- Crear un cronograma de puesta en marcha

### **1.2.3 Hipótesis**

La ausencia de lugares en Ambato para la práctica de deportes bajo techo, ha generado que mediante la siguiente investigación se pueda establecer su viabilidad.

## 2. La Industria, La Compañía y Los Productos o Servicios

### 2.1 Industria

Conforme a la Clasificación Nacional de Actividades Económicas, emitido por el INEC (INEC, 2014, pág. 41) y la Superintendencia de Compañías y Valores (Superintendencia de Compañías y Valores, 2015) , este tipo de negocio se engloba en la siguiente clasificación:

***R9329: Otras Actividades de Esparcimiento y Recreativas N.C.P.***

#### 2.1.1 Tendencias

Hoy en día, gracias a las iniciativas del gobierno destinadas a la salud, se ha generado una conciencia sobre el deporte y aprovechamiento del tiempo libre. Gracias a este y otros programas, la población busca desarrollar actividades de esparcimiento. Esto se ha visto reflejado en el gran número de gimnasios, centros deportivos y eventos abiertos al público (como carreras) que han aparecido en los últimos años. Adicionalmente, el aprovechamiento del tiempo libre, también ha creado una fuerte demanda por lugares de ocio como bares, karaokes, discotecas, lugares donde se puedan practicar deportes de salón, entre otros.

De acuerdo al INEC, en sus datos referentes al Censo del año 2010, señala que la actividad deportiva va relacionada con la edad, como se muestra en la Tabla 1 a continuación (INEC, 2015):

Tabla 1. Tiempo destinado a Actividades Deportivas

RANGO DE EDAD	PORCENTAJE TIEMPO
De 12 a 16 Años	25.8%
De 17 a 21 Años	18.8%
De 22 a 26 Años	12.5%
De 27 a 31 Años	8.5%
De 32 a 36 Años	6.8%
De 37 a 41 Años	6.4%
De 42 años en adelante	21.2%

Como podemos observar, entre los 12 y los 36 años se encuentra el 72.4% de la población que realiza actividades deportivas o recreativas. Es por esta razón que se ha restringido el target del negocio a este segmento de edades.

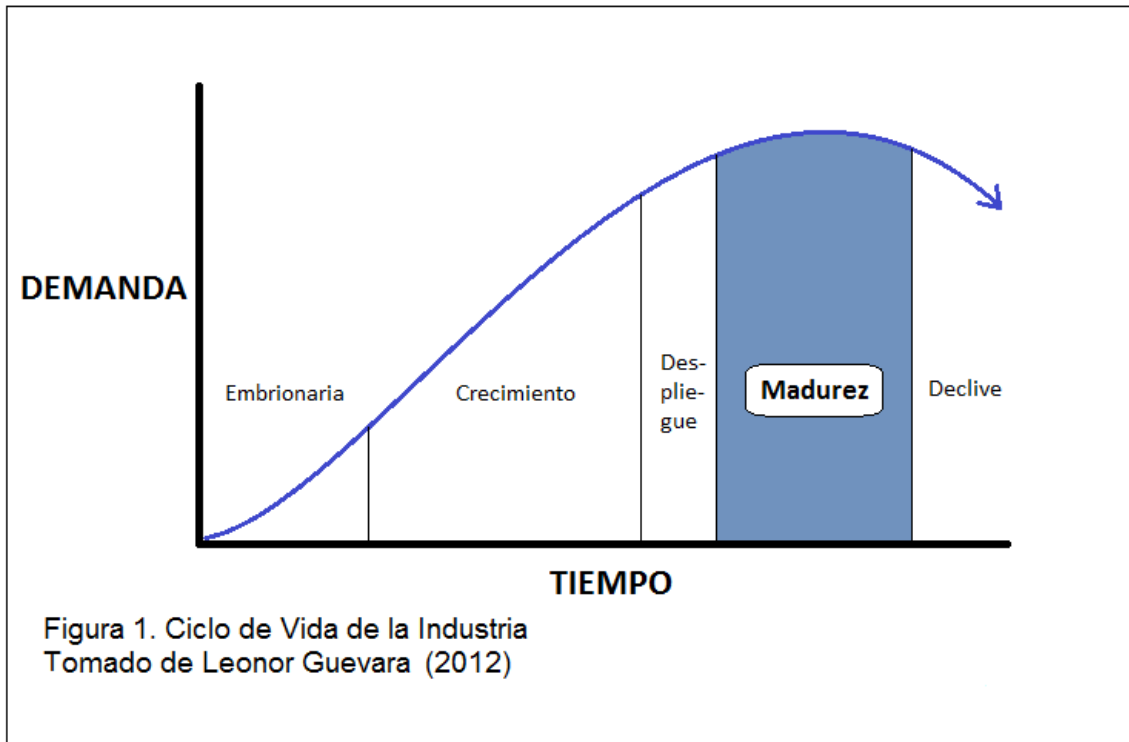
Juan Carlos Guarnizo en su tesis, señala que el sector de Actividades de Esparcimiento y Recreativas N.C.P ha crecido un 33.86% entre los años 2008 al 2012 (Guarnizo, 2014, pág. 5). Esto indica que este sector ha aumentado de manera importante, siendo atractivo para la inversión. Sin embargo, como Guarnizo indica en su trabajo, el negocio de salas de boliche se ha visto restringido solo a las 3 ciudades más grandes del país: Quito, Guayaquil y Cuenca.

Actualmente las actividades deportivas y de ocio van en aumento en la ciudad de Ambato y sus alrededores. Entre las alternativas que se pueden disfrutar al momento encontramos las siguientes:

- Balnearios (Servicio de Piscina, Turco, Sauna e Hidromasajes)
- Spas
- Canchas de Fútbol (Sintéticas o Naturales)
- Cine
- Teatro
- Bares y Karaoke
- Discotecas
- Gimnasios
- Clubes deportivos
- Espectáculos públicos (Partidos de Fútbol, Carreras de Automóviles, Corridas de Toros, etc.)
- Servicio de Karting y Paintball
- Salas de Juegos de Video

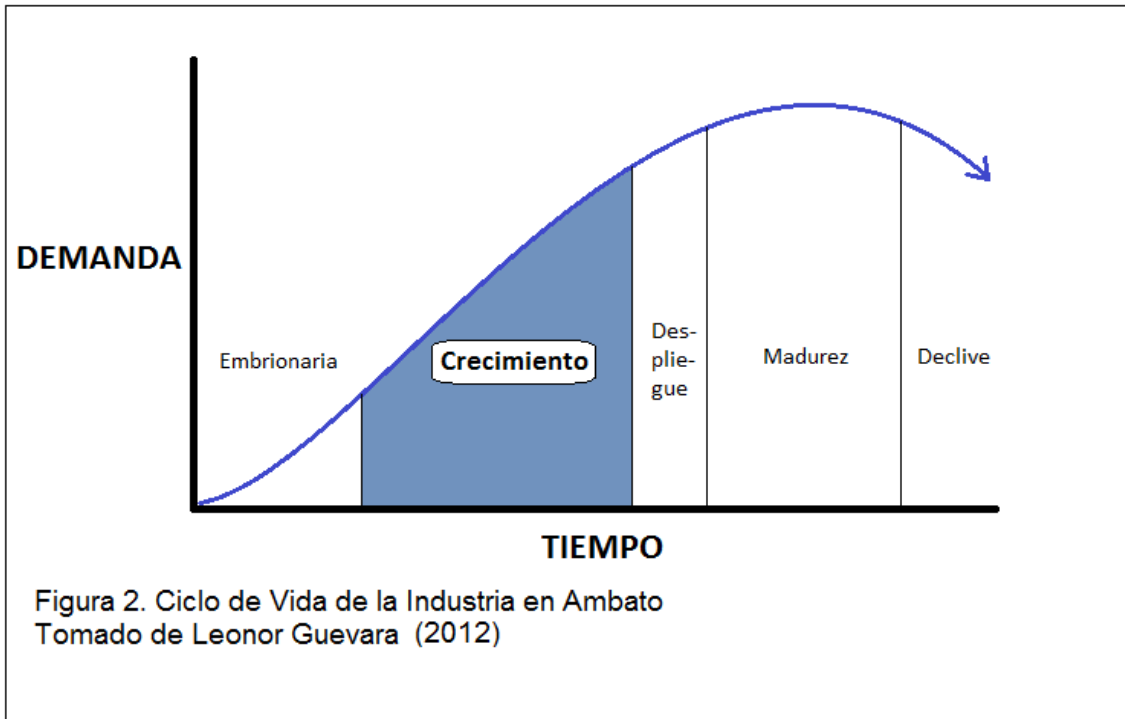
### 2.1.2 Estructura de la Industria

Acorde a Juan Carlos Guarnizo, la Industria del entretenimiento se encuentran en la Etapa de Madurez, ya que la cantidad de contendientes es estable (Guarnizo, 2014, pág. 7).



Sin embargo, esta industria en la ciudad de Ambato se encuentra en la Etapa de Crecimiento. De acuerdo a Leonor Guevara, los sectores industriales situados en esta etapa de vida reúnen las siguientes características (Guevara, 2015):

- Se crea demanda por el servicio
- Entrada de nuevos compradores
- Clientes familiarizados con el servicio
- Disminución de precios, debido a economías de escala
- Conocimiento tecnológico clave para diferenciación
- Empresas aumentan ingresos y ganancias, sin quitar participación de mercado a competencia



Tomando los aspectos anteriormente mencionados en cuenta, podemos concluir lo siguiente:

- La demanda se crea al momento que se ofrece el nuevo servicio a los compradores
- La demanda aumentará a medida que ingresen nuevos clientes
- Los clientes conocen el servicio, ya que están familiarizados con el mismo (lo han jugado antes)
- El conocimiento tecnológico es la clave para la diferenciación (maquinarias y accesorios de boliche de última tecnología)

De acuerdo a la tesis de Juan Carlos Guarnizo, actualmente en el país funcionan 1224 establecimientos dedicados a actividades recreativas. En las ciudades grandes como Quito, Guayaquil y Cuenca se encuentran la mayoría de este tipo de negocios, como salas de cine, canchas sintéticas de fútbol y negocios de boliche (Guarnizo, 2014, pág. 9).

En el caso particular de la ciudad de Ambato, la industria del entretenimiento está muy diversificada. Existen balnearios, canchas de fútbol, gimnasios, salas de cine, teatro, espectáculos públicos, bares, karaokes,

discotecas, entre otros. Sin embargo muchas de estas actividades pertenecen a iniciativas independientes, y no a grandes cadenas como en Quito, Guayaquil o Cuenca.

Conforme al INEC, en su página del Censo Nacional Económico, indica que en la provincia de Tungurahua funcionan 244 establecimientos destinados al sector del arte, esparcimiento y recreación. Según esta información, 815 personas trabajan directamente en estos negocios (INEC, 2012).

Dentro del sector recreativo y de ocio los establecimientos más representativos, por su volumen de afluencia de público, son:

- Cinemark (salas de cine)
- Xtreme (sala de videojuegos)
- Cocoa (discoteca)
- Roho (discoteca)
- La Pista (servicios de karting y paintball)
- Speed Karting Center (servicio de Karting)
- Taga Mango (bar karaoke)

Cabe destacar que Cinemark y Xtreme, pertenecientes al grupo Endifa S.A. (Propietarios de las marcas Play Zone y Cosmic Bowling) corresponden a cadenas y están situados en el Mall de los Andes. El resto de nombres que aparecen en esta lista son negocios independientes, con inversión local y fuera del Centro Comercial.

## **2.1.3 Factores Económicos y Regulatorios**

### **2.1.3.1 Factores Económicos**

De acuerdo a las estadísticas del INEC, en su Índice de Precios al Consumidor (IPC), el escenario inflacionario del país fue el siguiente en el año 2014 (INEC, 2014):

- La inflación de diciembre de 2014 fue de 0.11%, comparada con la 0.20% del mismo mes en el 2013.



- La inflación anual y acumulada de 2014 fue de 3.67%, en contraste con 2.70% del 2013.
- Las categorías *Alimentos y Bebidas no Alcohólicas* y *Recreación y Cultura* fueron las que más aportaron a la variación del IPC en el mes de Diciembre. Las variaciones fueron de 0.13% y 0.62%, respectivamente.
- La variación mensual de los bienes no transables fue de 0.23%. En comparación con la de los transables, que solo sufrieron una variación del 0.03%.
- La canasta básica familiar tiene un valor de 646.30 USD. Por otra parte, el ingreso familiar (1.6 perceptores) se situó en 634.67 USD. La cobertura actual de la canasta básica es del 98.20%.
- El IPP (Índice de Precios al Productor) sufrió una variación de un -0.08% en diciembre. Esto contrasta con el 1.83% del mismo mes del año 2013.
- La variación anual del IPP se situó en 3.17%, comparado con el 2.76% del año 2013.

Según estos datos, la estabilidad inflacionaria es un punto a favor para la inversión en un nuevo negocio, ya que reduce los riesgos financieros. La estabilidad de precios asegura que no habrá una variación significativa de los costos de los insumos ni de los costos operativos.

Acorde a los datos del Banco Central del Ecuador, las tasas de interés se han mantenido estables en los últimos años (Banco Central del Ecuador, 2015).

Tabla 2. Tasas de Interés máximas de crédito a diciembre 2014

Segmento	Tasa Activa Efectiva Máxima					Tasa Referencial		Diferencia Sep-07 a Dic 14	
	sep-07	jul-09	feb-10	may-10	dic-14	sep-07	dic-14	máxima	Ref.
Productivo Corporativo	14.03	9.33	9.33	9.33	9.33	10.82	8.19	- 4.70	- 2.63
Productivo Empresarial	n.d.	10.21	10.21	10.21	10.21	n.d.	9.63	-	-
Productivo PYMES	20.11	11.83	11.83	11.83	11.83	14.17	11.19	- 8.28	- 2.98
Consumo	24.56	18.92	16.30	16.30	16.30	17.82	15.96	- 8.26	- 1.86
Consumo Minorista	37.27	-	-	-	-	25.92	-	-	-
Vivienda	14.77	11.33	11.33	11.33	11.33	11.50	10.73	- 3.44	- 0.77
Microcrédito Minorista	45.93	33.90	33.90	30.50	30.50	40.69	28.57	- 15.43	- 12.12
Microcrédito Acum. Simple	43.85	33.30	33.30	27.50	27.50	31.41	25.16	- 16.35	- 6.25
Microcrédito Acum. Ampliada	30.30	25.50	25.50	25.50	25.50	23.06	22.32	- 4.80	- 0.74

La estabilidad en las tasas de interés facilitará la puesta en marcha de este plan de negocio. Cuando sea necesario acceder a créditos a corto y a largo plazo, la administración conocerá con bastante certeza que monto deberá pagar al final de la concesión del crédito.

### 2.1.3.2 Factores Regulatorios

En el ámbito regulatorio, existen varias ordenanzas municipales del cantón Ambato, que tienen efecto sobre los negocios de recreación y ocio. A continuación las mismas, del más reciente al más antiguo:

- **Ordenanza para el fomento, promoción, del deporte y recreación en el Cantón Ambato. Año 2014** (Municipalidad de Ambato, 2015)  
Esta ordenanza busca fomentar las actividades recreativas en el cantón Ambato, provincia de Tungurahua; mediante la participación del gobierno cantonal y las instituciones públicas y privadas domiciliadas en esa localidad.
- **Reforma de la Ordenanza que Crea y Regula el Consejo de Turismo de Ambato Año. 2014** (Municipalidad de Ambato, 2015)

Esta reforma busca optimizar el funcionamiento del Consejo de Turismo de Ambato, uno de los órganos a los que estaría sujeto el negocio.

- **Ordenanza que regula la Instalación, Funcionamiento, y Control de Establecimientos de Diversión en el Cantón Ambato. Año 2011** (Municipalidad de Ambato, 2015)

La siguiente ordenanza especifica el ordenamiento territorial, normas de funcionamiento, requisitos de funcionamiento, mecanismos de control, multas y horarios de los diferentes tipos de establecimientos de Diversión.

- **Reglamento de Ubicación, Funcionamiento y Control de Salones Nocturnos, Bares, Cantinas, Discotecas, Salas de Streap Tease, Bingo, Billas, Billares, Juegos Electrónicos, Karaokes, Cabarets, Clubes Nocturnos, Prostíbulos y Casas de Citas. Año 2002** (Municipalidad de Ambato, 2015)

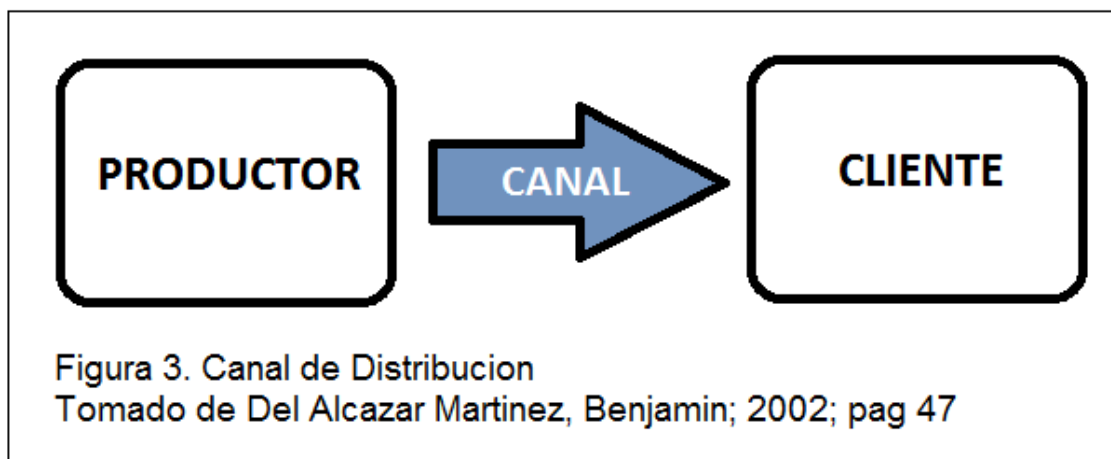
El siguiente reglamento indica los horarios de atención, medidas de control, sanciones y lugares prohibidos para el funcionamiento los establecimientos de diversión detallados en el título.

De acuerdo a lo citado previamente, el negocio no tendría ningún impedimento regulatorio, siempre y cuando se apegue a las normas de las ordenanzas y reglamentos mencionados. Adicionalmente se deberían revisar las Normas de Arquitectura y Urbanismo, Ley de Defensa contra Incendios, Plan de Ordenamiento Territorial, Ordenanza de Ocupación de la Vía Pública, Ordenanza sustitutiva para el cobro del impuesto anual de patente en el cantón Ambato, Reforma a la Ordenanza para la prevención y control de la contaminación ambiental ocasionada por las actividades agroindustriales, industriales, artesanales, domésticas y de servicio en el cantón Ambato, Reforma a la Ordenanza de control de establecimientos y puestos de expendio de alimentos y bebidas, hoteles y residenciales y salones nocturnos , Ordenanza que establece la tasa para el otorgamiento de la licencia única de

funcionamiento para establecimientos turísticos; y, demás leyes, ordenanzas y reglamentos vigentes.

#### 2.1.4 Canales de Distribución

Benjamín del Alcázar, autor del libro *Los Canales de Distribución en el Sector Turístico*, señala que los negocios, en los cuales el contacto con el cliente se desarrolla en el mismo lugar de prestación del servicio (por ejemplo restaurantes, museos y otros lugares de oferta recreativa en general), entran en la categoría de Distribución Directa (Del Alcazar Martinez, 2002, pág. 47). Esto quiere decir, que el fabricante o productor del servicio interactúa directamente con el comprador; sin que exista la intervención de ningún intermediario.

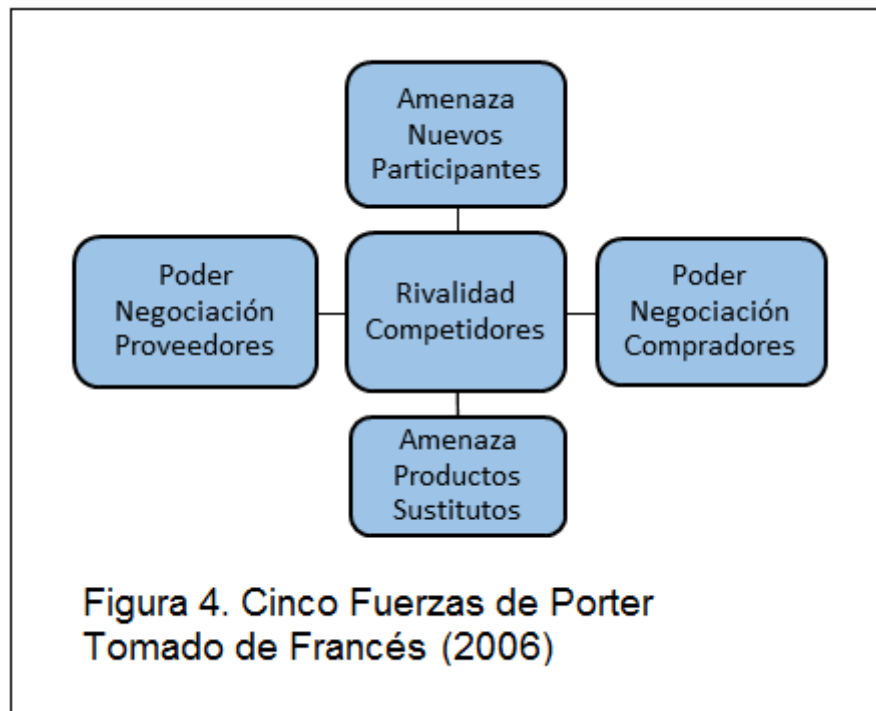


#### 2.1.5 Las Cinco Fuerzas de Porter

Para comenzar con el análisis de las cinco fuerzas de Porter debemos determinar los siguientes aspectos:

- Identificar los actores de las 5 fuerzas
- Estudiar el grado de rivalidad entre las empresas que toman parte
- Establecer el nivel de amenaza que representan los servicios y productos sustitutos
- Identificar las empresas proveedoras
- Identificar los compradores potenciales
- Establecer la facilidad de entrada a competir en el sector

- Establecer que barreras de entrada existen y si estas son altas o bajas



Para determinar la importancia de cada una de las fuerzas de Porter, se realizará un promedio de los puntajes asignados a cada criterio tomado en cuenta. Cada característica recibirá una calificación de acuerdo a la siguiente escala:

- |            |                     |
|------------|---------------------|
| • 5 puntos | Muy Fuerte          |
| • 4 puntos | Fuerte              |
| • 3 puntos | Medianamente Fuerte |
| • 2 puntos | Débil               |
| • 1 punto  | Muy Débil           |

Los Factores determinantes de cada Fuerza son tomados del libro de Antonio Francés (Francés, 2006, pág. 87)

#### **2.1.5.1 Amenaza de Nuevo Participantes (Barreras de Entrada)**

En lo referente a la primera fuerza de Porter, conocida como Amenaza de Nuevos Participantes, se debe tomar en cuenta las barreras de entrada, ya

que estas son las que van a definir la facilidad o dificultad de ingreso de nuevos competidores.

En el caso de las pistas de bolos, al ser los precursores en este sector, se tendrá ventajas sobre los nuevos ingresantes en aspectos como costos de cambio, diferenciación de producto y requerimiento de capital.

Tabla 3. Barreras de Entrada

<b>Barreras de Entrada</b>	<b>Puntaje</b>
Acceso a canales de distribución	3
Costos de Cambio	5
Diferenciación de Producto	4
Economías de Escala	3
Políticas Gubernamentales	3
Requerimiento de Capital	5
Ventajas absolutas en Costos	3
<b>Promedio</b>	<b>3,7</b>

Dado que la puntuación de las Barreras de Entrada tiende a 4, se puede concluir que las mismas son fuertes. Como resultado de lo anterior, se puede inferir que la amenaza de ingreso de Nuevos Participantes es débil.

#### **2.1.5.2 Amenaza de Sustitutos**

En la industria de la recreación y el ocio existen gran cantidad de sustitutos. En el caso de Ambato, el reducido tamaño de la Urbe facilita a los clientes movilizarse de un servicio de entretenimiento a otro con facilidad y rapidez. Sin embargo, el negocio propuesto tiene las ventajas de ubicarse en una zona cercana al centro de la ciudad (donde se concentran la mayoría de establecimientos dedicados a este sector) y a Ficoa, el área urbana donde viven las familias acaudaladas de la ciudad. Al estar más cerca del público objetivo se reduce la posibilidad de ser sustituidos por servicios que se encuentren más alejados.

Tabla 4. Factores Determinantes de Amenaza de Productos Sustitutos

<b>Factores Determinantes Amenaza Prod. Sustitutos</b>	<b>Puntaje</b>
Costos de cambio	2
Desempeño de sustitutos relativo en relación a su precio	4
Propensión del comprador a sustituir	3
<b>Promedio</b>	<b>3,0</b>

De acuerdo a la puntuación de la tabla anterior, se puede concluir que la amenaza de Productos Sustitutos es medianamente Fuerte.

### 2.1.5.3 Poder de Negociación de los Compradores

Hoy por hoy, los clientes están más y mejor informados respecto al abanico de ofertas que tienen para satisfacer sus necesidades. Tomando esto como punto de partida se debe poner especial atención en el poder de negociación que puedan tener los compradores del servicio, ya que de tener una fuerte influencia sobre el negocio, podrían poner en riesgo muchos aspectos del mismo.

Tabla 5. Factores Determinantes de Poder de Negociación del Comprador

<b>Factores Determinantes Poder Negociación Comprador</b>	<b>Puntaje</b>
Concentración y Volúmenes de Compra	3
Costos de cambio para el comprador	1
Diferenciación del producto	3
Identidad de Marca	4
Impacto del producto sobre calidad del comprador	1
Incentivos para quien toma las decisiones	3
Información que dispone el comprador	4
Peso producto sobre costos de comprador y sus compras	1
Posibilidad del comprador de integrarse verticalmente	1
Productos Sustitutos	3
Sensibilidad a Precios	4
Utilidades del comprador	1
<b>Promedio</b>	<b>2,4</b>

De acuerdo a la ponderación del cuadro anterior, podemos concluir que el poder de negociación por parte de los compradores es Débil, ya que el puntaje obtenido se acerca a dos puntos sobre cinco.

#### **2.1.5.4 Poder de Negociación de los Proveedores**

Al tratarse de un servicio, que requiere de equipos y personal especializado, los proveedores son una parte fundamental del funcionamiento de este negocio. Por tal motivo es importante tomarlos en cuenta, como una de las fuerzas que podría surtir mayor influencia sobre lo que se ofrecerá al cliente.

Tabla 6. Factores Determinantes de Poder de Negociación Proveedores

<b>Factores Determinantes Poder Negociación Proveedor</b>	<b>Puntaje</b>
Concentración de Proveedores	2
Costos de Cambio de Proveedor	4
Existencia de productos sustitutos	1
Importancia para proveedor del volumen de ventas industria	3
Posibilidad del proveedor de integrarse verticalmente	2
Productos diferenciados	4
<b>Promedio</b>	<b>2,7</b>

De acuerdo a los valores arrojados por la ponderación, el poder de negociación de los Proveedores es medio, ya que su calificación es cercana a 3.

#### **2.1.5.5 Rivalidad con Competidores (Intensidad de la rivalidad)**

Como se mencionó previamente, en la ciudad de Ambato no existen salas de boliche. Sin embargo la gama de actividades recreativas va creciendo de manera importante. Los últimos 10 años, desde la apertura del Mall de los Andes, han sido los de mayor iniciativa e inversión en este sector.



Tabla 7. Factores Determinantes de Intensidad de la Rivalidad Competidores

<b>Factores Determinantes Intensidad Rivalidad</b>	<b>Puntaje</b>
Altos costos fijos	3
Cantidad de Competidores	4
Capacidad excesiva intermitente	2
Complejidad de Información	3
Costos Fluctuantes	4
Crecimiento de la industria	4
Diferenciación de producto	5
Diversidad de Competidores	4
<b>Promedio</b>	<b>3,6</b>

Dado que el promedio de la ponderación tiende a 4, se determina que la intensidad de la Rivalidad es Fuerte. Sin embargo, el negocio al ofrecer un producto diferenciado, podrá hacer frente a la competencia de esta industria, ya que no existen competidores directos ofreciendo el servicio de boliche.

## **2.2 La Compañía y el Concepto de Negocio**

### **2.2.1 La Idea y el Modelo de Negocio**

#### **2.2.1.1 Características**

- Lugar: Ficoa – Ambato
- Dirección: Los Aguacates y las Toronjas (Anexo 5)
- Extensión: 910 m<sup>2</sup> de terreno (1400 m<sup>2</sup> aprox. de construcción en 2 pisos)
- Segmento: Hombres y Mujeres de 10 a 34 años de clases media y alta

#### **2.2.1.2 Finalidad**

El objetivo de este negocio es ofertar a la gente, de la parte norte de Ambato, servicios de deportes de salón como mesas de pin pon, billar, área de karaoke; y como atracción principal, 8 pistas de boliche completamente equipadas. Adicionalmente podrán disfrutar de alimentos y bebidas en la cafetería; equipada con mesas y área de estar. El objetivo final de este

establecimiento es brindar una atención de calidad, donde los usuarios puedan disfrutar de su tiempo libre en compañía de amigos y familia.

### **2.2.2 Estructura Legal de la Empresa**

La empresa, dedicada a ofrecer servicios de Boliche y esparcimiento bajo techo, se llamará **Bolera**. Dicha empresa estará domiciliada en la ciudad de Ambato, Tungurahua; y estará constituida como Compañía Limitada.

### **2.2.3 Misión, Visión y Objetivos**

#### **2.2.3.1 Misión**

**Bolera** es una empresa dedicada a brindar servicios de esparcimiento bajo techo; con los más altos estándares de calidad y en un ambiente acogedor para que los clientes vivan una experiencia diferente, disfrutando de su tiempo libre y mejorando su calidad de vida.

#### **2.2.3.2 Visión**

Mejoramiento constante e innovación son premisas fundamentales en la institución, teniendo como objetivo ampliar la red de cobertura a otras ciudades del centro del país en el futuro cercano y a todo el territorio nacional en el largo plazo.

#### **2.2.3.3 Objetivos**

Los objetivos que la empresa se ha planteado se pueden dividir entre económicos y estratégicos, los cuales tienen diferentes tiempos de consecución y alcance (corto, mediano y largo plazo).

A continuación se detallan los mismos en los cuadros 8 y 9 respectivamente.

*Económicos*

Tabla 8. Objetivos Económicos

<b>Económicos</b>	<b>Plazo</b>		
	<b>Corto</b>	<b>Mediano</b>	<b>Largo</b>
	Ingreso por Ventas de 350,000 USD en el primer año	Ingreso por Ventas de 400,000 USD en el tercer año	Ingreso por Ventas de 450,000 USD en el quinto año
	Margen de Rentabilidad neta del 10%	Margen de Rentabilidad neta del 12,5%	Margen de Rentabilidad neta del 15%
Utilidad bruta de 150,000 USD en el primer año	Utilidad bruta de 175,000 USD en el tercer año	Utilidad bruta de 200,000 USD en el quinto año	

*Estratégicos*

Tabla 9. Objetivos Estratégicos

<b>Estratégicos</b>	<b>Plazo</b>		
	<b>Corto</b>	<b>Mediano</b>	<b>Largo</b>
	Abrir el primer local de <b>Bolera</b> en la ciudad de Ambato	Alcanzar convenios comerciales con otros establecimientos de la ciudad	Abrir nuevo(s) local(es) en otra(s) ciudad(es) de acuerdo a la investigación de mercado
	Convertir a <b>Bolera</b> en el líder de actividades de Ocio en Ambato	Ampliar la gama de servicios de acuerdo a lo demandado por los clientes	Remodelar local de la ciudad de Ambato
Ofrecer al 100% todos los servicios	Comenzar el estudio de apertura de otro(s) local(es) en ciudades aledañas	Modernizar maquinaria y equipos	

### 2.3 El Producto y/o Servicio

**Bolera** ofrecerá a sus clientes el servicio de deportes de interior; como pin pon, billar y, especialmente, bolos. Adicionalmente las instalaciones dispondrán de área de Karaoke, Sala de Estar y Snack Bar. Como servicios secundarios se ofrecerá al público una Zona de Carga para Celulares y Wifi dentro de las instalaciones, ambos de manera gratuita.

Este negocio es pionero en Ambato, ya que nunca ha funcionado un boliche en esta urbe. Esta propuesta renovará el interés de la población, tanto en la ciudad como en sus alrededores, respecto a los pasatiempos y actividades de ocio.

### 2.4 Estrategia de Ingreso al Mercado y Crecimiento

La estrategia de Ingreso al Mercado que sería utilizada es la de Diferenciación, planteada por Michael Porter (Francés, 2006, pág. 106), ya que el cliente recibirá un servicio inexistente en ese mercado. Al mismo tiempo, quienes ingresen al local recibirán atención personalizada (por parte de personal capacitado), instalaciones y equipos de última tecnología (que facilitarán su experiencia) y servicios adicionales (como Wifi y recarga de celulares) totalmente gratis. Finalmente la posibilidad de realizar otras actividades en el mismo lugar y la ubicación privilegiada del mismo, marcarán la diferencia entre este negocio y sus competidores.

Tabla 10. Servicios a Ofrecerse

<b>Servicio Principal</b>	Sala de Bolos (8 Pistas)
<b>Servicios Secundarios</b>	Pin Pon y Fútbolín (1 mesa c/u)
	Billar (1 mesa)
	Karaoke (1 sala)
	Snack Bar
<b>Servicios Adicionales (sin costo)</b>	Wifi
	Zona recarga de Celulares

## 2.5 Análisis FODA

Tabla 11. Matriz FODA

<b>Entorno Interno</b>	<b>Fortalezas</b>	<b>Debilidades</b>
	Alto Valor Agregado que se entrega a los Clientes	Alta inversión de capital
	Personal conocedor del "know how" en la dirección del negocio	Marca Nueva no posicionada
	Servicio Innovador en la Ciudad	Alto costo de capacitación de personal
	Utilización de Tecnología de Punta en Maquinarias y Sistemas	
	Personal joven y motivado	
	Diversidad de servicios	
	Localización física ventajosa	
<b>Entorno Externo</b>	<b>Oportunidades</b>	<b>Amenazas</b>
	Crecimiento de la industria del entretenimiento	Aumento de productos sustitutos
	Crecimiento económico de la provincia	Cambios en regulaciones del sector
	Crecimiento comercial de la ciudad	Cambio de ordenanzas municipales
	Crecimiento poblacional de la ciudad	Posible entrada de Competencia de grandes cadenas
	Estabilidad económica a nivel país	
	Inexistencia de competencia que brinde el mismo servicio	

### 2.5.1 Análisis EFI

A continuación se evaluará el entorno interno de la empresa, de acuerdo a las características detalladas en el Cuadro 11, mediante el uso de la Matriz EFI.

Tabla 12. Matriz EFI

FACTORES CRITICOS PARA EL ÉXITO	PESO	CALIFICACION	TOTAL PONDERADO
<b>FORTALEZAS</b>			
Alto Valor Agregado que se entrega a los Clientes	0,025	4	0,1
Personal conocedor del "Know How" en la dirección del negocio	0,15	4	0,6
Servicio Innovador en la Ciudad	0,1	3	0,3
Utilización de Tecnología de Punta en Maquinarias y Sistemas	0,1	3	0,3
Personal joven y motivado	0,025	3	0,075
Diversidad de servicios	0,05	3	0,15
Localización física ventajosa	0,1	4	0,4
<b>DEBILIDADES</b>			
Alta inversión de capital	0,15	1	0,15
Marca Nueva no posicionada	0,15	2	0,3
Alto costo de capacitación de personal	0,15	1	0,15
<b>TOTAL</b>	<b>1</b>		<b>2,525</b>

De acuerdo a la evaluación realizada en el cuadro anterior, se puede concluir que el entorno interno es medianamente favorable, ya que su calificación es cercana a 2.5. Sin embargo el peso ponderado de las fortalezas es de 1.925, versus 0.6 de las debilidades. Tomando en cuenta esta diferencia, se puede concluir que las fuerzas internas son favorables a la organización.

### 2.5.2 Análisis EFE

A continuación se evaluará el entorno externo de la empresa, de acuerdo a las características detalladas en el Cuadro 11, mediante el uso de la Matriz EFE

Tabla 13. Matriz EFE

FACTORES DETERMINANTES DEL ÉXITO	PESO	CALIFICACION	TOTAL PONDERADO
<b>OPORTUNIDADES</b>			
Crecimiento de la industria del entretenimiento	0,1	4	0,4
Crecimiento económico de la ciudad	0,1	3	0,3
Crecimiento comercial de la ciudad	0,05	3	0,15
Crecimiento poblacional de la ciudad	0,05	2	0,1
Estabilidad económica a nivel país	0,1	3	0,3
Inexistencia de competencia que brinde el mismo servicio	0,2	3	0,6

<b>AMENAZAS</b>			
Aumento de productos sustitutos	0,05	4	0,2
Cambios en regulaciones del sector	0,05	2	0,1
Cambio de ordenanzas municipales	0,1	2	0,2
Posible entrada de Competencia de grandes cadenas	0,2	1	0,2
<b>TOTAL</b>	1		2,55

De acuerdo a la evaluación realizada en el cuadro anterior, se puede concluir que el entorno externo es medianamente favorable, ya que su calificación es cercana a 2.6, esto quiere decir que la empresa responde de manera normal a las oportunidades y/o amenazas del ambiente. Sin embargo el peso ponderado de las oportunidades es de 1.85, versus 0.7 de las amenazas. Tomando en cuenta esta diferencia, se puede concluir que la organización toma ventaja de las oportunidades existentes en el mercado.

### **3. Investigación de Mercado y su Análisis**

#### **3.1 Mercado Relevante y Cliente Potencial**

De acuerdo al libro Tratado de Defensa de la Libre Competencia, la Comunidad Europea define el Mercado Relevante como la totalidad de productos o servicios que, según los compradores, son intercambiables o sustituibles por sus características, uso para el que son destinados y/o precio (Flint, 2002, pág. 211).

Conforme al INEC, en su página del Censo Nacional Económico, indica que en la provincia de Tungurahua funcionan 244 establecimientos destinados al sector del arte, esparcimiento y recreación. Según esta información, 815 personas trabajan directamente en estos negocios (INEC, 2012).

Dada la localización del negocio, los clientes potenciales abarcarían a la población de Ambato. La edad de los compradores comprendería a todo aquel que pueda jugar bolos, niños desde 10 años hasta adultos de la tercera edad. En este escenario, el número de personas que entraría dentro de la clasificación de cliente potencial ascendería a 230 586 en la ciudad, de acuerdo a datos del INEC (INEC, 2015). Sin embargo, podrán acceder a este servicio solo las personas de estrato medio y alto, ya que deberán asumir los costos de transporte hasta el local y los precios del servicio.

##### **3.1.1 Mercado Objetivo**

El mercado objetivo al que va enfocado este negocio reúne las siguientes características:

- Hombres y mujeres
- De 10 a 34 años de edad
- Estrato Social Medio y Alto de la ciudad de Ambato

##### **3.1.2 Segmentación de Mercado**

Phillip Kotler define un Segmento de Mercado como: un Grupo dentro de un Mercado; que se identifica por tener deseos, ubicación geográfica, poder, actitud y hábitos de compra similares (Kotler, 2002, pág. 144).



### **3.1.2.1 Segmentación Geográfica**

Los compradores de este servicio serán los habitantes de la ciudad de Ambato. Sin embargo el segmento al que se busca atender es el de pobladores del centro y norte de la ciudad y a los moradores del sector de Ficoa. Al sur de la ciudad se encuentra el Mall de los Andes, uno de los principales competidores, razón por la cual no se buscaría brindar servicio a esa zona de la urbe.

### **3.1.2.2 Segmentación Demográfica y Psicográfica**

Tras identificar la localización geográfica del mercado meta, se establecerá el perfil demográfico y psicográfico de los posibles compradores. Dado el amplio espectro de edades al que se va a atender, se iniciará esta segmentación con los factores en común que compartirán los potenciales clientes.

El factor principal de segmentación a nivel demográfico será el socio-económico, ya que el servicio entregado será diferenciado y con un precio superior a la competencia. Es por este motivo que este negocio irá dirigido a hombres y mujeres de condición social alta, media alta y media (Niveles Socioeconómicos A, B, C+ y C- de la Encuesta de Estratificación del Nivel Socioeconómico NSE 2011 (INEC, 2015)). Esto tiene como consecuencia que el nivel educativo (colegios y universidades particulares en el caso de los estudiantes) y laboral (jefaturas o gerencias de empresas propias o de terceros; o profesionales en el caso de quienes trabajen independientemente) sea de alto.

Tomando lo anterior como punto de partida, se puede definir que el negocio de boliche atendería 3 segmentos de mercado y que estarán definidos por la edad y comportamiento que se detallan a continuación:

#### **1. Adolescentes (hombres y mujeres de 10 a 17 años)**

Este segmento está formado en su gran mayoría por estudiantes de Colegio. En la mayoría de casos su deseo primordial al utilizar un servicio como el ofertado es divertirse durante su

tiempo libre e interactuar socialmente. Su poder adquisitivo dependerá de la situación económica de su hogar, ya que muy pocos tendrán un ingreso propio.

## **2. Adultos Jóvenes (hombres y mujeres de 18 a 24 años)**

Este grupo comprende a mayores de edad, los cuales pueden ser estudiantes de universidad y/o trabajadores. Su motivación principal para la utilización de este servicio es la de relajarse, ya que acudirán a esta actividad antes o después de cumplir con sus responsabilidades (estudios y/o trabajo) e interactuar socialmente. Su poder adquisitivo es superior al de los “Adolescentes”, ya que una parte importante de ellos tendrán un ingreso propio. Sin embargo este segmento difiere del siguiente ya que, en la mayoría de casos, son solteros y sin cargas familiares.

## **3. Adultos (hombres y mujeres de 25 años en adelante)**

Este grupo comprende en su gran mayoría a profesionales y trabajadores; personas que ya no se encuentran estudiando una carrera de pregrado (porque ya la finalizó o se retiró). Un gran número de este sector tiene una relación sentimental estable (comprometidos, casados o en unión de hecho) y/o tienen hijos. Su poder adquisitivo es el más alto de los 3 segmentos, ya que casi la totalidad de las personas de este grupo se encuentran trabajando de manera estable. Sin embargo, al haber formado ya un hogar, sus prioridades de gastos son diferentes a las de los dos grupos anteriores. Su motivación para comprar el servicio ofertado será la de escapar a su vida cotidiana y relajarse, al alejarse de sus responsabilidades.

### **3.2 Tamaño del Mercado y Tendencias**

De acuerdo al libro El Plan de Empresa, los negocios innovadores y de los cuales no se pueda decir que exista un mercado actual, pueden tomar como tamaño de mercado a su demanda potencial (Olle , Planellas, & Molina,

1997, pág. 23). En el caso de Ambato, estamos hablando de 124 733 personas.

Tabla 14. Tamaño Mercado Potencial

<b>Factor</b>	<b>Detalle</b>	<b>Cantidad Habitantes</b>
Ciudad	Ambato	329.856
Edad	De 10 a 34 años	146.400
Genero	Hombres y Mujeres	146.400
Educación	Todo tipo	146.400
Clase Social	Media y Alta*	124.733
<b>TAMAÑO MERCADO POTENCIAL</b>		<b>124.733</b>

\* Niveles Socioeconómicos tomados en cuenta: A, B, C+ y C-; de acuerdo a la Encuesta de Estratificación del Nivel Socioeconómico NSE 2011 (INEC, 2015).

Para conocer las tendencias de un mercado, es necesario tener información de los usuarios y actores de una industria. Es por este motivo que se debe recabar información cualitativa y cuantitativa de los clientes que utilizan servicios de diversión y las personas que los ofertan. En este apartado de la investigación aparecen las herramientas conocidas como Entrevistas a Profundidad con Expertos, los Grupos Focales y las Encuestas.

### **3.2.1 Entrevistas en Profundidad con Expertos**

Una entrevista en profundidad se define como una conversación con un fin o propósito determinado, dependiendo de un tema específico. El Entrevistador busca recabar información de su Entrevistado, mediante sus preguntas y con las que busca datos específicos sobre la temática previamente planteada (Ibertic, 2015). En el caso de este plan de negocio, lo que se busca determinar son las tendencias a las que está sujeta esta actividad. Por este motivo se escogieron a 3 expertos, administradores de boliches o boleras, para que den sus opiniones. A continuación se detallan sus nombres, cargos, experiencia y criterio respecto a la entrevista de cada uno de los mismos (Preguntas Anexo 3):

**I. Sr. Fabián Barriga (52 años)****• Cargo**

- Administrador Bowling Center (Centro Comercial Quitus)

**• Experiencia**

- Actualmente Administrador Bowling Center (2 años)
- Previamente Administrador y Asesor Cosmic Bowling (4 años)
- Jugador Elite de Bolos con 30 años de experiencia
- Seleccionado de Pichincha
- Representó al Ecuador en Torneos Internacionales, Panamericanos y Sudamericanos de Boliche

**• Criterios**

- Es primordial el servicio personalizado en el negocio del boliche
- El Snack Bar es el principal servicio adicional que se debe ofrecer, con productos de buena calidad y precio adecuado
- El billar está ligado culturalmente a otros vicios (como el alcohol y el tabaco), por lo cual no es recomendable implementarlo si se busca apuntar a un target familiar
- El día de menor afluencia es el viernes, porque la gente le dedica tiempo a otras actividades
- Las promociones buscan atraer gente en los días de menor afluencia
- El mantenimiento de las pistas es diario, en la zona de “approach” y pista.

- El ambiente y el estilo de las pistas dependen del gusto y capital del inversionista, ya que se pueden adquirir pistas con muchos accesorios
- Es importante tomar en cuenta precios de la competencia

## **II. Sr. Marcelo Villacrés (46 años)**

- **Cargo**
  - Administrador Ventura Bolos (Ventura Mall)
- **Experiencia**
  - Actualmente Administrador Ventura Bolos (2 años y medio)
  - Previamente Bowling Plaza Deportiva (2 años)
- **Criterios**
  - El boliche es un deporte exclusivo
  - La razón principal por la que viene la gente son las pistas de bolos, los servicios adicionales son secundarios
  - Entre semana la afluencia es baja, mientras que los fines de semana se registra el mayor número de ingresos
  - Los grupos familiares y de amigos son los más comunes, normalmente asisten 12 o más por grupo
  - La atención es de lunes a domingo, desde medio día hasta media noche (en el caso de los fines de semana)
  - La atención y el gusto por el deporte son las razones por la que los clientes regresan
  - Los clientes consumen mayoritariamente alimentos elaborados (pizzas, hot dogs, nachos, hamburguesas)

- El sector del boliche se encuentra estable, no está creciendo
- La distancia geográfica entre boleras evita que haya competencia directa entre ellas

### III. Sr. Fernando Valdez (50 años)

- **Cargo**
  - Administrador Jet Bowling (Club de Oficiales de la FAE)
- **Experiencia**
  - Actualmente Administrador Jet Bowling (13 años)
  - Jugador de Boliche por 25 años, representando a la Base Aérea Mariscal Sucre de Quito por 8 años (Fuerza Aérea Ecuatoriana)
- **Criterio**
  - Los socios y las ligas de la bolera deben amar el juego para que salga adelante, no se debe jugar por premios o incentivos
  - El boliche es un deporte sano, donde se hace amigos y se disfruta sin caer en vicios
  - El boliche es des estresante y relajante
  - Los juegos adicionales son importantes para diversificar las posibilidades de distracción. Si por cualquier motivo no puede el cliente jugar bolos (lesión, razones médicas, etc.), podrá participar en otra actividad sin desligarse del medio de la bolera
  - La edad de los jugadores es muy amplia. Los usuarios van desde que un niños, que ya puede coger una pelota de bolos, hasta personas de la tercera edad

- Hay clubes o boleras que tienen exceso de demanda, esto ha motivado a que se entre en conversaciones para prestar las instalaciones. Sin embargo, dada la naturaleza privada de la institución, no se ha podido concretar esta opción de negocio
- La promoción se realiza de manera personalizada, por correos electrónicos y comunicación directa con los socios cuando se acercan al club
- La importación de repuestos se ha convertido en un problema. Es por esta razón que muchas maquinas se han modernizado localmente

### **3.2.1.1 Conclusiones**

- La Atención y Satisfacción del Cliente será lo más importante, brindando siempre un trato personalizado
- El principal servicio adicional será el Snack Bar, adecuadamente surtido y ofreciendo a los compradores bebidas y alimentos de acuerdo a su gusto y con un precio adecuado
- Dado el segmento de mercado que se busca atacar, las instalaciones de la bolera contarán con mesas de pin pon y billar, pero evitando siempre cualquier exceso de los clientes en estas actividades que son consideradas viciosas
- Se implementarán promociones en los días de menor afluencia, de acuerdo a los datos que arroje los estudios posteriores de mercado
- Se pondrá especial cuidado en el mantenimiento de pistas y maquinarias, de acuerdo a los estándares del fabricante
- Se ofertarán precios especiales a los grupos numerosos (descuentos por persona, bebidas de regalo, etc.)
- Se establecerán horarios de acuerdo a la demanda de los clientes

- Se promocionará el negocio de manera personalizada, utilizando correos electrónicos, mensajes de texto, entre otros. La utilización de medios convencionales (TV, radio, prensa, etc.) será minoritaria, por su alto costo
- Se buscará proveedores nacionales o de países con los que el Ecuador tenga convenios comerciales y arancelarios, para disminuir los costos de transporte y aduanas en el caso de la importación de maquinarias y repuestos

### **3.2.2 Focus Group**

En su definición más simple, el Focus Group (por su nombre en inglés) es una técnica de investigación cualitativa, en la que se puede conocer y estudiar el comportamiento, opiniones y actitudes de un grupo determinado (definicionabc.com, 2015). Dada la naturaleza del negocio, es recomendable estudiar los 3 segmentos de clientes por separado, desembocando en 3 grupos focales diferentes.

A continuación se detallan los 3 segmentos analizados; con los nombres, edades, ocupaciones y criterios de los participantes de los grupos focales (Preguntas Anexo 2):

#### **I. Primer Grupo (de 10 a 17 años de edad)**

##### **• Participantes**

- Nicole Sánchez (16 años, estudiante)
- Doménica Ríos (11 años, estudiante)
- Alejandro Ríos (17 años, estudiante)
- Pamela Albán (14 años, estudiante)
- Eduardo Echeverría (16 años, estudiante)
- Diego Flores (16 años, estudiante)

##### **• Características Generales**

- Ningún entrevistado de este grupo tiene hijos ni trabaja



- Todos viven en el centro y norte de la ciudad y Ficoa

- **Criterios**

- Durante la semana disponen de poco tiempo libre
- La mayoría de sus actividades recreativas se realizan durante el fin de semana
- Mayoritariamente la gente de este grupo utiliza tecnología en su tiempo libre (TV, internet, escuchar música, etc.)
- Realizan deporte como actividad de esparcimiento con poca frecuencia
- Asisten con poca frecuencia a actos públicos (estadio, teatros, conciertos, etc.), sin embargo van con cierta periodicidad al cine, al centro comercial y a pasear
- A este sector les interesaría que existan nuevas actividades de esparcimiento en Ambato, en especial un local de bolos
- Más de la mitad de los entrevistados no han jugado antes boliche
- El horario de atención preferido sería desde la tarde hasta la noche (de 14:00 a 22:00)
- La mayoría de participantes señaló que asistirían de 2 a 3 veces por semana
- El precio puede estar en el rango de 3 a 5 USD
- Este sector asistiría con amigos y familia, en grupos de 3 a 5 personas
- La atención es la principal característica que buscan los entrevistados
- Snack bar, billar y pin pon son los servicios adicionales más deseados

- Los padres son quienes asumen sus gastos de entretenimiento, lo cual limita la cantidad de actividades que pueden realizar. Sin embargo algunos ahorran un poco de dinero para ampliar su presupuesto
- Les interesa recibir información en Facebook, Whatsapp y Volantes en los lugares que frecuentan. No les interesa los medios tradicionales
- La temática del local debe ser neutra, con periodos cortos de temáticas específicas, los cuales podrían cambiar a lo largo del tiempo (sugieren cada 6 meses)
- La comida debe ser variada y elaborada. Las bebidas de igual manera

## **II. Segundo Grupo (de 18 a 24 años)**

### **• Participantes**

- Daniela Echeverría (20 años, estudiante)
- Andrea Toasa (18 años, estudiante)
- Juan Esteban Naranjo (21 años, estudia y trabaja)
- Cristina Albán (20 años, estudiante)
- Andrea Pazmiño (23 años, estudiante)
- Jessica Gallegos (22 años, estudiante)

### **• Características Generales**

- Ningún entrevistado de este grupo tiene hijos
- Tres de las entrevistadas viven en Quito, pero regresan regularmente a Ambato (los fines de semana y feriados)
- Todos viven en el centro y norte de la ciudad y Ficoa

- **Criterios**

- Consideran que disponen de tiempo libre los días miércoles, jueves, viernes y fines de semana
- Realizan actividades deportivas con frecuencia
- Las actividades de entretenimiento nocturno (karaoke, discotecas, etc.) consumen parte importante de su tiempo y recursos
- La asistencia a la bolera se realizaría una o dos veces al mes
- La gran mayoría de asistentes ha jugado alguna vez a los bolos
- A este sector le interesa que el local habrá hasta media noche (horario de atención de 16:00 a 24:00)
- El precio oscilaría de 3,50 a 5 USD
- Dependiendo del día variaría la compañía (domingo con familia principalmente), en grupos de 4 a 10 personas
- El lugar preferido para este servicio sería Ficoa, siendo su segunda opción las cercanías del Mall de los Andes
- Las instalaciones y el servicio son los factores más valorados
- Un Snack Bar con buena comida, Karaoke, Billar, Pin pon y Fútbolín son los servicios adicionales considerados obligatorios en el local
- Alternarían sus actividades actuales de entretenimiento para ir a los bolos
- Los gastos son asumidos por cada individuo o por sus padres

- Facebook e Instagram son las redes sociales que más utilizan. Volantes y vallas son los medios tradicionales que más llaman su atención
- La temática del local debe ser neutral, sobria, de apariencia limpia y elegante; no una temática específica
- La comida del local debe ser única y especial, ya que irían solo por la comida si es muy buena

### **III. Tercer Grupo (de 25 años en adelante)**

- **Participantes**

- Luis Cortez (38 años, administrador CDI)
- Ivonne Dávila (31 años, profesora)
- Angie Erazo (30 años, profesora)
- Daniela Portero (28 años, profesora)
- Paulina Pazmiño (27 años, Directora CDI)
- Antonio Villa (25 años, trabajador privado)

- **Características Generales**

- La mayoría de los participantes son casados y con hijos
- Todos los entrevistados trabajan y ya no estudian
- Los entrevistados viven en el sur de la ciudad y Ficoa

- **Criterios**

- Solo disponen de tiempo libre los fines de semana
- Las actividades que realizan abarcan muchas áreas del entretenimiento, ya que hacen deporte, pasean, van al cine, al karting, salen a actividades nocturnas, leen, escriben, etc.
- Les interesa que existan servicios donde puedan asistir con sus hijos, o donde exista un área exclusiva para sus niños

- La mitad de los participantes no han jugado a los bolos previamente
- El horario de atención sugerido por los entrevistados es a partir de las 17:00, ya que a esa hora salen de sus trabajos (de 17:00 a 01:00)
- Asistiría una o más veces a la semana, siempre y cuando las instalaciones y el servicio sean adecuados
- El precio se encontraría entre 4 y 10 USD
- La elección de un servicio u otro dependen del “ambiente”
- Al estar en Ficoa el target de gente es más alto, por lo cual se puede cobrar un precio superior por un tema de “exclusividad”
- Existe interés de una liga o campeonato de bolos
- Asistirían con amigos y familiares, en grupos de 3 a 6 personas
- La atención en Ambato es muy mala. Un servicio al cliente eficiente y amable haría una gran diferencia
- La sala de Karaoke sería interesante para los fines de semana
- Una zona infantil, con una persona destinada al cuidado y atención de los niños es un servicio adicional innovador y muy valorado por los clientes. De existir este servicio, el precio por el mismo sería poco importante, ya que la gente estaría dispuesta a pagarlo
- En este sector, el boliche podría sustituir a algunas actividades de ocio, como ir al cine o a un bar
- Crear una cultura de actividad social sana y alejada de los vicios sería la mejor manera de acercar a la sociedad este servicio

- El consumo de cervezas y cocteles de moderado grado alcohólico sería muy atractivo, pero solo viernes y sábados; y en el horario nocturno (a partir de las 21:00)
- Cada persona asume sus gastos personales, no intervienen terceros
- Facebook es la principal red social, por la que les interesaría recibir información de la bolera. Radio, prensa escrita y vallas serían los medios tradicionales preferidos
- La temática del local podría cambiar cada cierto tiempo
- La comida debe ser única, para que la gente vuelva por varias cosas al local
- Mezclar promociones entre comida y servicio sería algo llamativo
- Debe haber una amplia gama de alimentos y bebidas (alitas, milkshake, helados, jugos, batidos, café, etc.)
- La limpieza, higiene e imagen de baños y del local en general debe ser buena

### **3.2.2.1 Conclusiones**

- Los días de Atención al Público serían de Miércoles a Domingo
- Debe existir un curso permanente de boliche, una liga de bolicheros y un servicio de inducción a los nuevos jugadores
- El precio a ser fijado puede ir de 3 a 10 USD por línea de bolos
- Un servicio de calidad e instalaciones en buen estado son las características más buscadas por

los clientes, ya que muchos negocios del sector en esta ciudad tienen flaquezas en estos apartados

- El servicio adicional principal que debe ofrecer el local es el de Snack Bar
- La comida debe ser única, al igual que las bebidas y el servicio
- El menú del local se compondría por los siguientes ítems:
  - Comida
    - Pizza, Hamburguesas, Hot Dogs, Nachos, Sánduches, Salchipapas, Alitas BBQ y Helados
  - Bebidas
    - Colas, Jugos, Cervezas, Cocteles, Aguas, Batidos, Milkshakes y Café
- Deben existir actividades adicionales paralelas al boliche, como Billar, Pin Pon, Fútbolín y Karaoke
- La publicidad se realizará en prensa y radio local; adicionalmente se utilizarán Vallas. En redes sociales se pautará en Facebook y se abrirán páginas oficiales de la bolera en las principales redes sociales (Facebook, Twitter, Instagram, etc.)
- La temática debe ser sobria y neutral. Cada cierto tiempo se podrá cambiarla de tema (6 meses), pero sin que eso altere la temática principal
- La limpieza e higiene del local debe ser un tema de suma importancia entre los administradores, en especial de los baños
- Debe existir una Zona Infantil, donde los jugadores que vengan con sus hijos puedan

dejarlos mientras se entretienen. En esta parte del local debe existir actividades para niños de 2 a 5 años, con una persona responsable de los niños

- Crear una cultura de actividad social sana y alejada de los vicios sería la mejor manera de acercar a la sociedad este servicio

### 3.2.3 Encuestas

Una vez definido el mercado potencial, se establecerá el tamaño de la muestra necesaria para las encuestas. El tamaño de la muestra (n) está definido por la siguiente ecuación (Torres, Paz, & Salazar, 2002, pág. 11):

$$n = \frac{k^2 N p q}{e^2(N-1) + k^2 p q} \quad (\text{Ecuación 1})$$

Donde:

- N = Tamaño de la Población
- k = Constante de Nivel de Confianza (en este caso: Nivel de confianza 95% k=1.96)
- e = Error muestral deseado (en este caso: e=0.05)
- p = Proporción de éxito en la población (en este caso p=0.5)
- q = Proporción de fracaso en la población (en este caso q=1-p)

Reemplazando los valores en la ecuación obtenemos el siguiente resultado:

$$n = \frac{(1.96)^2(124733)(0.5)(1-0.5)}{(0.05)^2(124733-1)+(1.96)^2(0.5)(1-0.5)} \quad (\text{Ecuación 2})$$

$$n = 383 \text{ encuestas} \quad (\text{Ecuación 3})$$

De acuerdo al cálculo realizado, el número de encuestas a realizarse es de 383.



Las encuestas revelaron los siguientes resultados (Preguntas Anexo 1):

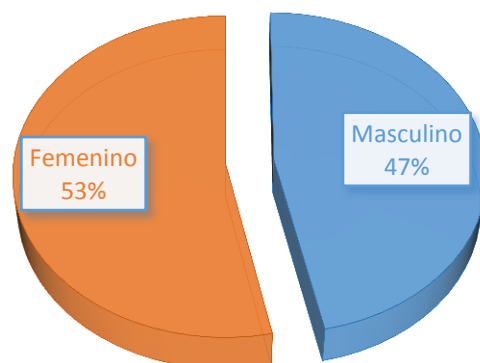


Figura 5. Género de los encuestados

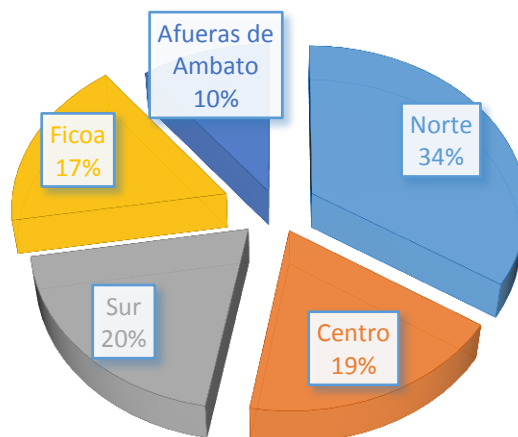


Figura 6. Sector de residencia de los encuestados

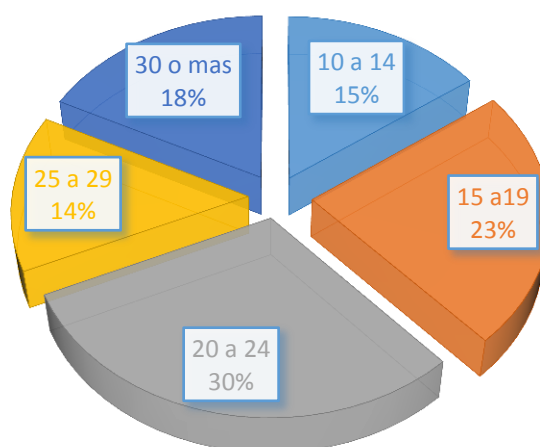
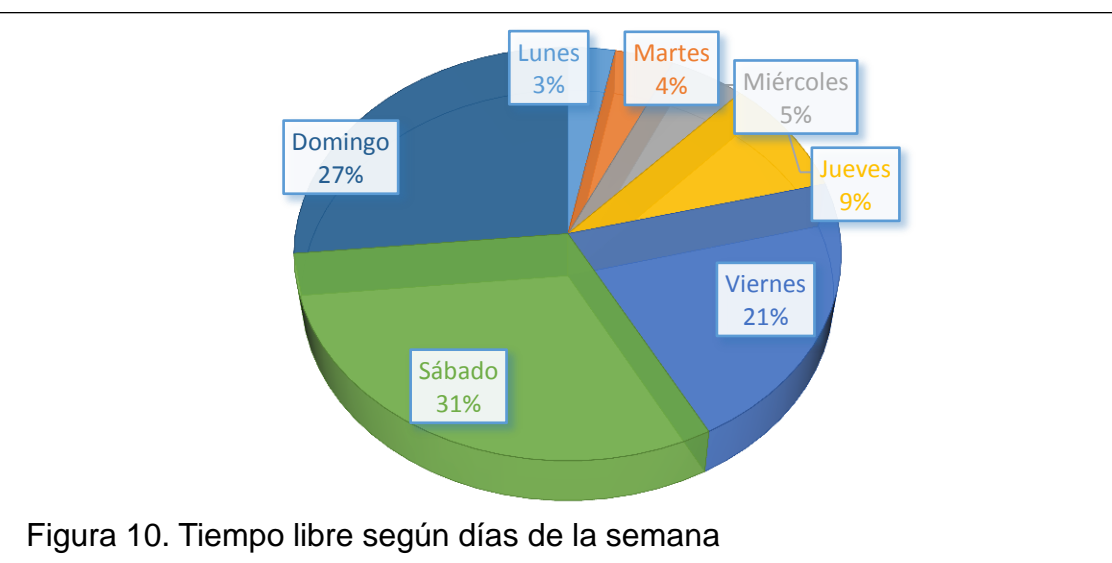
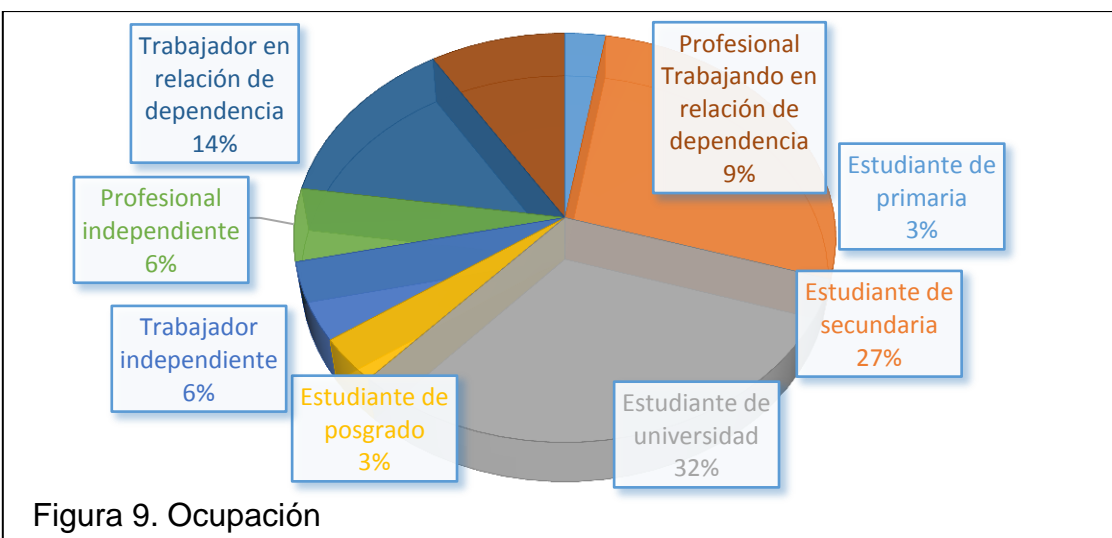
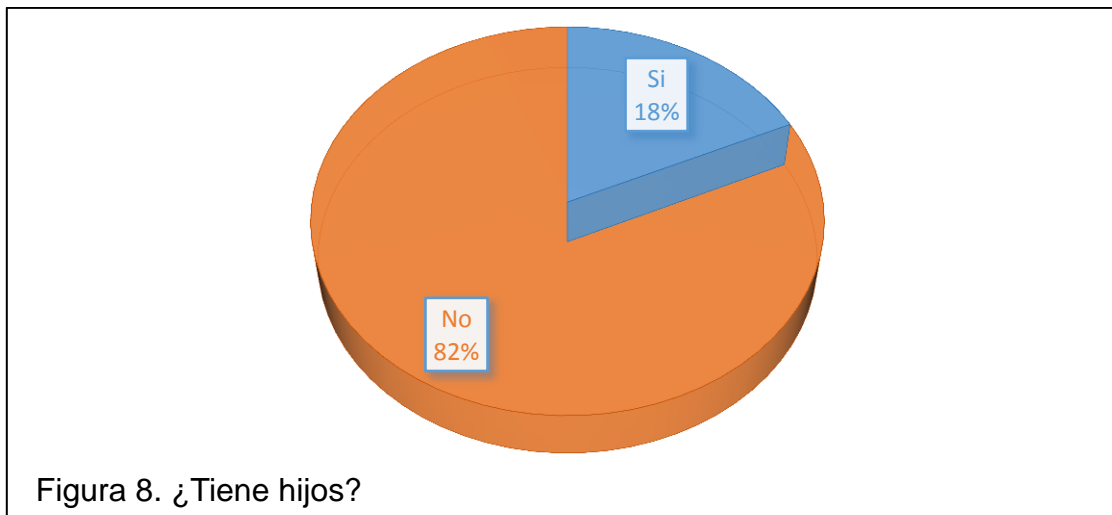


Figura 7. Edad de los encuestados



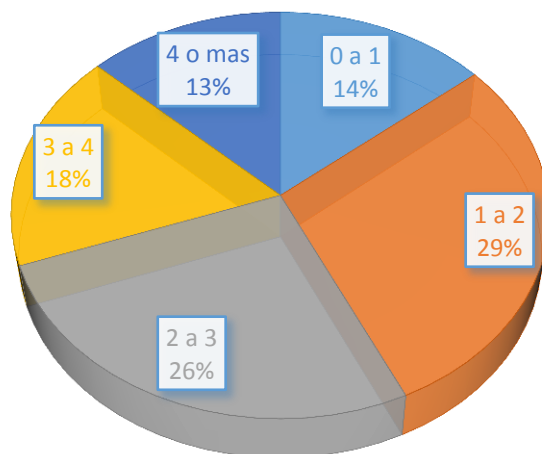


Figura 11. Horas diarias de tiempo libre entre semana

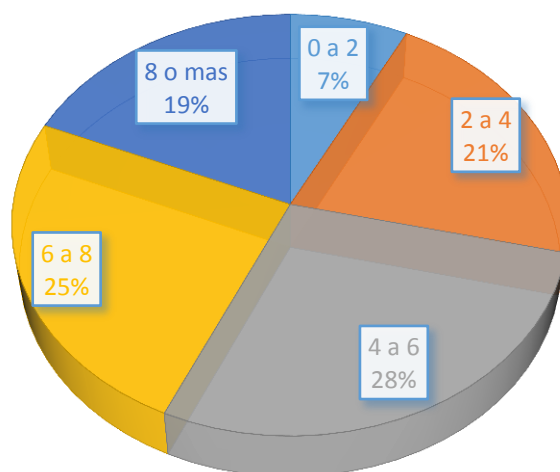


Figura 12. Horas diarias de tiempo libre fin de semana

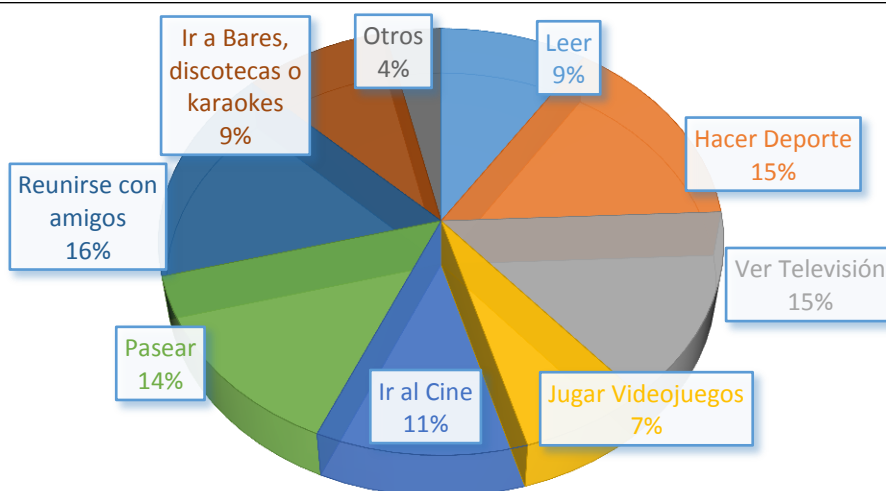


Figura 13. Actividades de tiempo libre

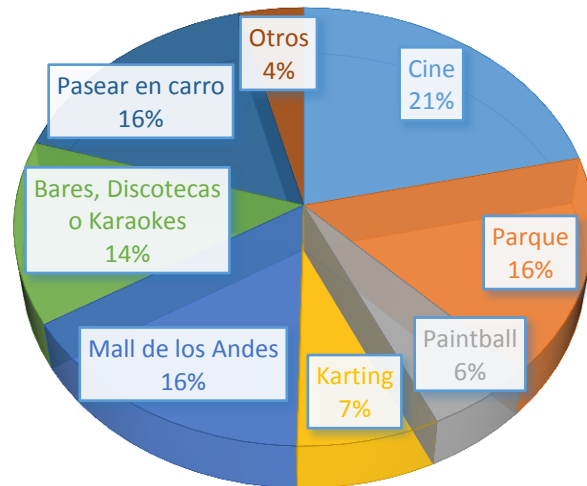


Figura 14. Lugares que frecuentan actualmente

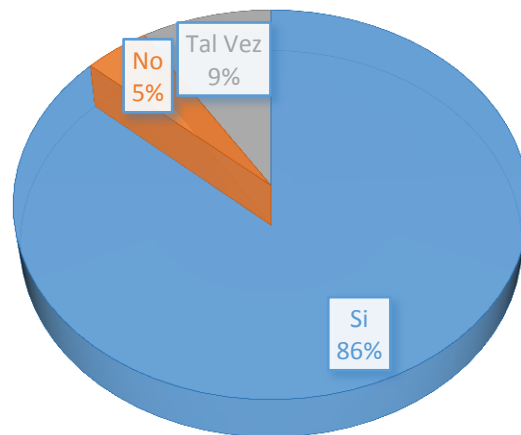


Figura 15. ¿Les interesarían nuevas actividades en la ciudad?

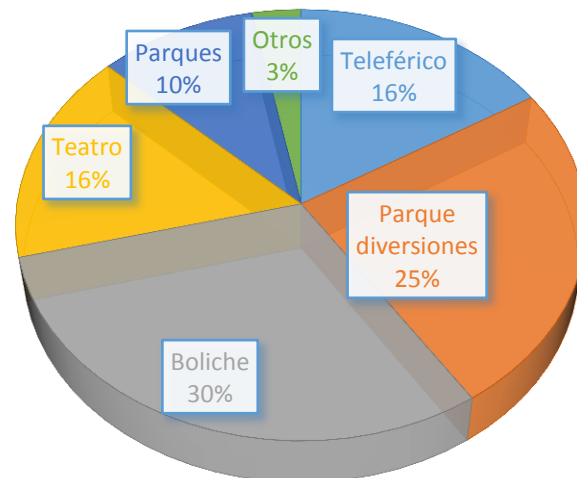


Figura 16. Actividades de interés

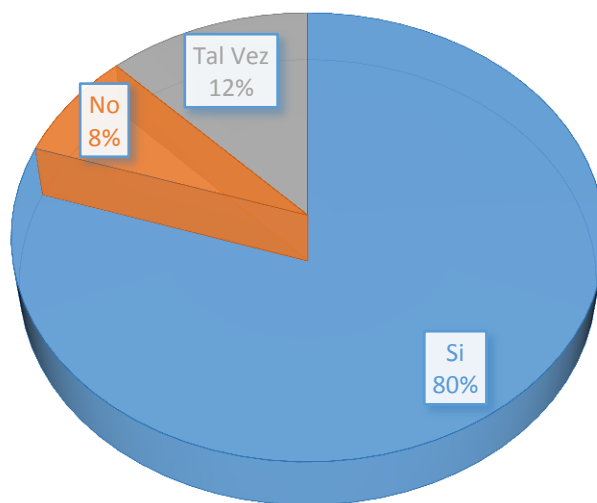


Figura 17. Interés por un boliche en Ficoa

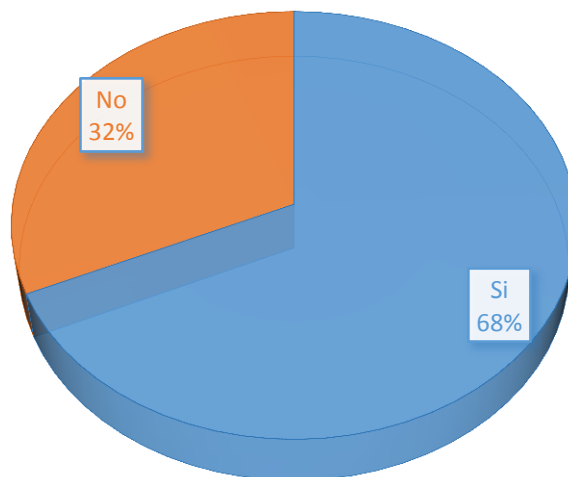


Figura 18. ¿Ha jugado bolos antes?

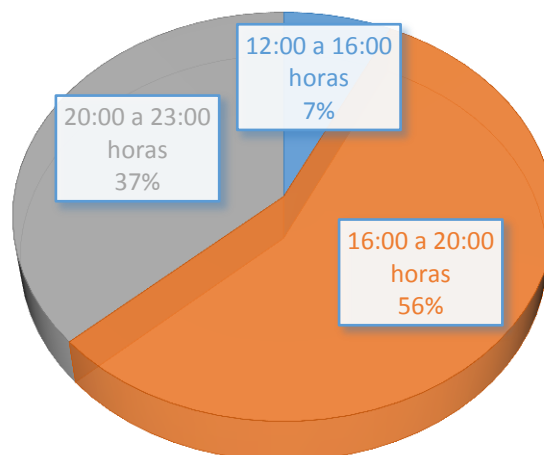


Figura 19. Horarios de asistencia

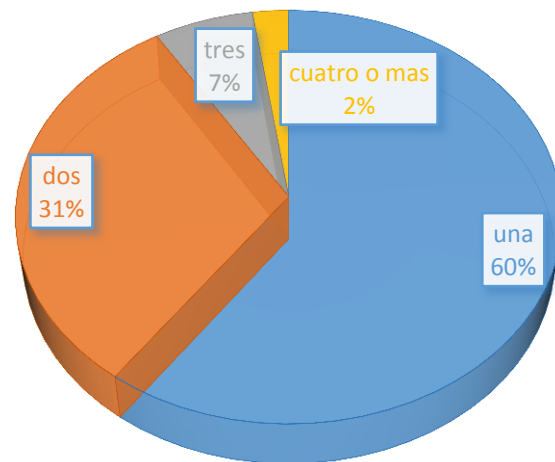


Figura 20. Número de asistencia semanal

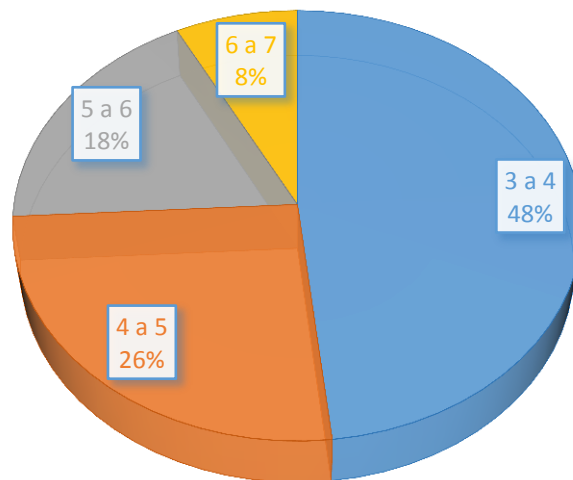


Figura 21. Precio a pagar por linea (en USD)

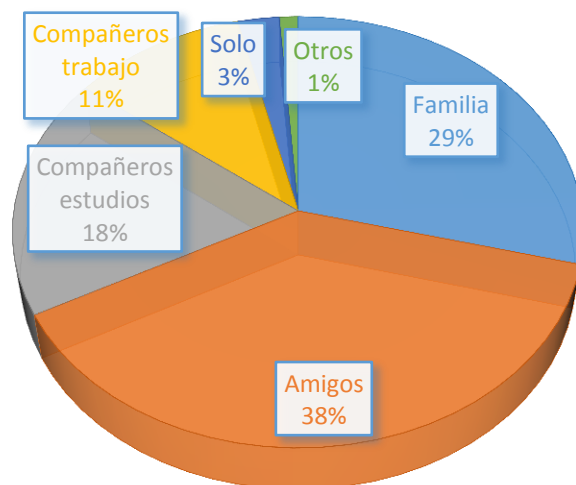


Figura 22. Con quien iría acompañado?

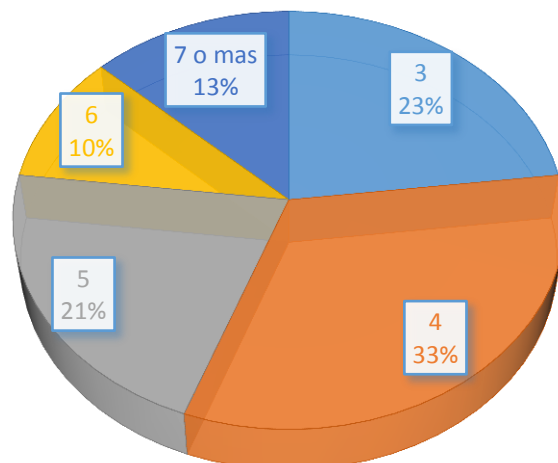


Figura 23. Número de personas por grupo

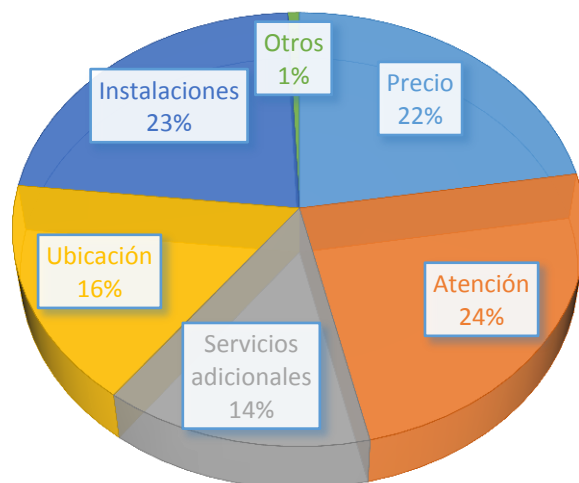


Figura 24. Aspectos importantes servicio de entretenimiento

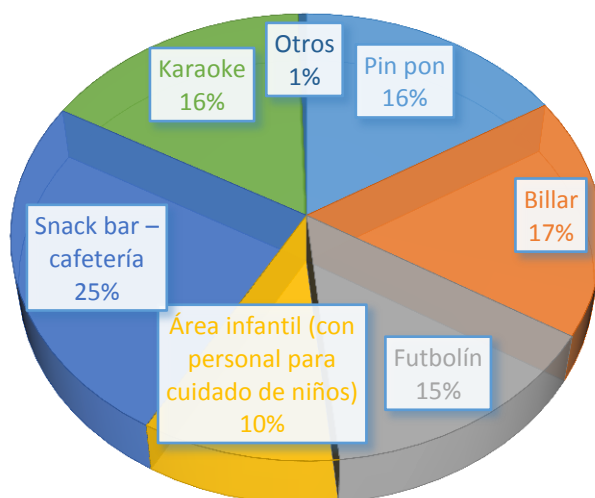


Figura 25. Servicios adicionales de interés

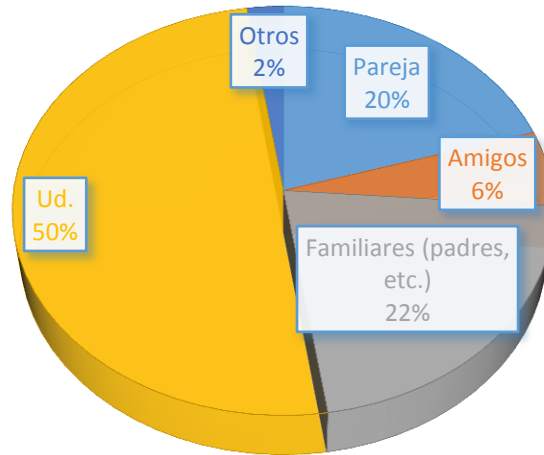


Figura 26. ¿Quién paga los gastos?

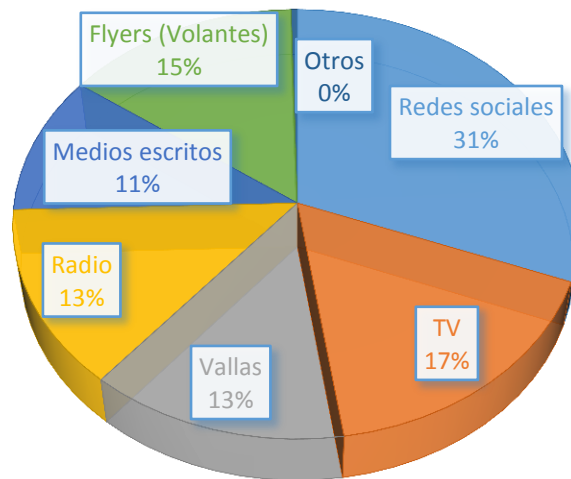


Figura 27. Medios de comunicación

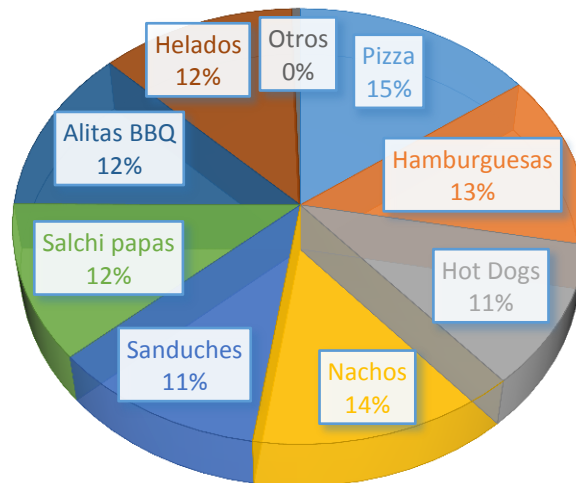
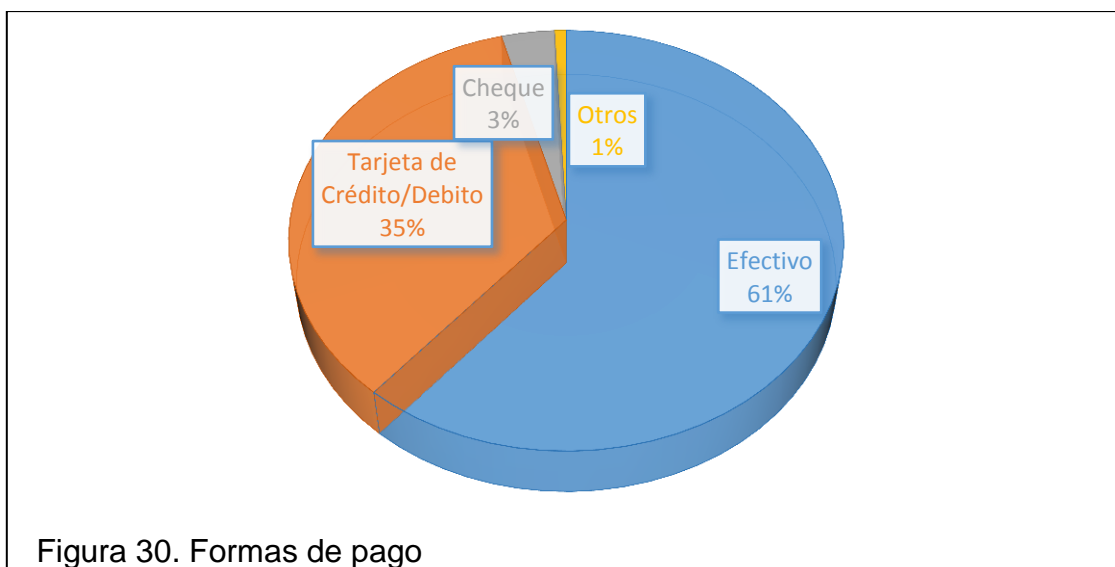
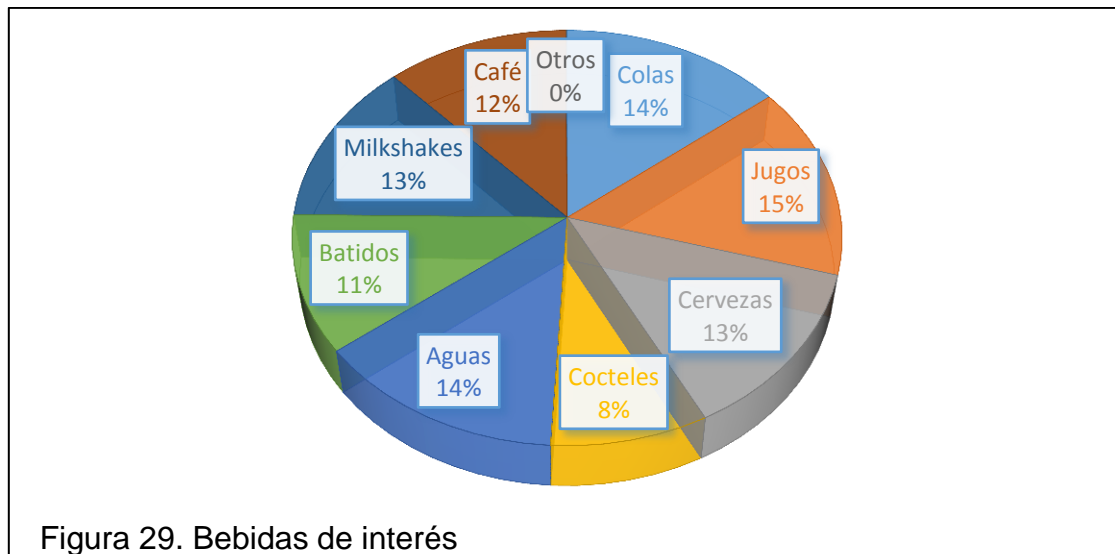


Figura 28. Alimentos de interés





### 3.2.3.1 Observaciones

- El género de los encuestados tiene una proporción casi perfecta de 50:50, lo cual posibilita obtener información equilibrada de los dos sexos.
- Los sectores a los que está enfocado el negocio (Norte, Centro y Ficoa) representan una 70% de las encuestas realizadas, por lo cual la información recogida en este sondeo representará la opinión de los habitantes de estas localidades.
- La edad de los encuestados está repartida de manera equilibrada entre el rango de edad del mercado objetivo.
- Aproximadamente la quinta parte de los encuestados tiene hijos.

- Los estudiantes de secundaria, universidad y trabajadores independientes son las ocupaciones más comunes entre los encuestados, sumando el 73% del total de la muestra.

### **3.2.3.2 Conclusiones**

- De jueves a domingo es el rango de días en el que los encuestados consideran que disponen mayoritariamente de tiempo libre.
- Los encuestados disponen en su mayoría de 1 a 4 horas diarias libres durante la semana (de lunes a viernes)
- Durante el fin de semana, disponen de 2 a 8 horas diarias de tiempo libre.
- Las opciones de esparcimiento de los encuestados abarcan muchas actividades diferentes, entre las más populares están hacer deporte, ver televisión, ir al cine, pasear por la ciudad y reunirse con amigos.
- Los lugares a los que asisten actualmente los encuestados para recrearse son muy diversos, siendo los más comunes el cine, los parques, el Mall de los Andes, bares, discotecas, karaokes y los paseos en auto.
- Al 86% de los encuestados les interesa que existan más actividades de esparcimiento en la ciudad.
- A los encuestados les interesaría que se oferten en la ciudad servicios de teleférico, parque de diversiones, teatro y boliche, siendo este último el de mayor interés (30%).
- Al 80% de los consultados les interesaría un local de bolos en Ficoa.
- 68% de los participantes de esta encuesta ha jugado bolos anteriormente.
- El horario de atención sería de 16:00 a 23:00.
- Los encuestados asistirían al local de una a dos veces por semana.

- El precio que los usuarios estarían dispuestos a pagar es de 4 USD.
- La mayoría de asistentes iría acompañado por su familia, amigos y compañeros de estudios o trabajo.
- Mayoritariamente asistirían en grupos de 3 a 5 personas
- De manera casi igualitaria, los potenciales clientes consideran que los siguientes aspectos son importantes en un servicio de entretenimiento: precio, atención, servicios adicionales, ubicación y estado de las instalaciones.
- El 50% de los encuestados pagan sus consumos. Familiares y parejas representan más del 40% restante, respecto a quienes asumen los gastos de entretenimiento.
- Los medios de comunicación preferidos por los participantes son los siguientes: redes sociales, televisión, vallas, radio, medios escritos y flyers.
- El menú determinado en los Focus Group fue aprobado y ratificado por los encuestados.
- La principal forma de pago es el efectivo, seguida por la tarjeta de débito y/o crédito.

### **3.3 La Competencia y sus Ventajas**

Como se ha mencionado previamente, en Ambato no existen empresas que provean el servicio de bolos. El negocio expuesto en este trabajo sería el precursor de este tipo en la ciudad, por lo cual se puede señalar que no existe competencia directa.

Al momento existen empresas que brindan servicios recreativos y de esparcimiento de otro tipo, los cuales son considerados como sustitutos, y no entran en rivalidad directa con el boliche. Esta característica permitiría explotar de manera exitosa el sector del mercado interesado en esta actividad.

Sin embargo es importante tomar en cuenta los precios de los servicios similares ofertados en otras ciudades del país como Quito, Guayaquil y

Cuenca. El acercar el juego de bolos a la ciudad de Ambato es un justificativo importante para cobrar un precio superior al de otras ciudades. No obstante, si los compradores consideran que el costo es excesivo, causaría un daño a la imagen y la percepción que el público tiene de la empresa.

### **3.4 Participación de Mercados y Ventas de la Industria**

En el apartado referente a la participación de Mercado, se espera que este negocio tenga un margen alto, ya que no existen competidores que oferten el servicio de boliche. Los productos sustitutos son diversos, pero la localización del establecimiento y la diferenciación del mismo darán una ventaja significativa versus los negocios contendientes.

Respecto a las ventas de la industria; el crecimiento poblacional y económico de la ciudad avizora un futuro aumento de la industria del ocio y el esparcimiento. La inversión que se está realizando en Ambato, para la creación y ampliación de sus industrias, generará puestos de trabajo y aumentará la clase media de esta región del país. Esto causará mayor demanda de servicios, entre los cuales estarán el arte, la cultura, el ocio y la recreación.

### **3.5 Evaluación del mercado durante la Implementación**

Adicionalmente a las respuestas recogidas en las encuestas cabe señalar los siguientes aspectos que se deben tomar en consideración:

- Existe el interés minoritario de algunos usuarios que, adicional a los servicios previamente señaladas, se abra una pequeña discoteca en el local.
- Aparte de lo que se planea ofertar en el snack bar, se debería tomar en cuenta golosinas y productos en funda como papas, chifles, etc.
- Existe el interés minoritario de que se adicione al menú las opciones de crepés, comida vegetariana, postres y aguas aromáticas.
- La existencia de parqueaderos es un factor importante señalado por algunos participantes de este estudio de mercado

- Entre algunos usuarios existe el sistema de pago “entre todos”, el cual consiste en dividir de manera igualitaria los gastos realizados entre los participantes. Sería bueno generar un producto diseñado especialmente para este tipo de grupos numerosos.
- El marketing de boca - oído es un aspecto señalado por los participantes de este estudio. Que los clientes reciban buenas referencias y posteriormente recomienden a sus allegados el servicio ofertado por la bolera sería ampliamente beneficioso

## 4. Plan de Marketing

### 4.1 Estrategia General de Marketing

Como se ha mencionado previamente, no existe una empresa que brinde el servicio de bolos en Ambato, razón por la cual acercar a la población de esta ciudad esta actividad sería un factor diferenciador. Adicionalmente en los Focus Group se pudo conocer que una de las grandes carencias en los negocios en esta localidad es el servicio al cliente. Teniendo estos factores como sustento, la estrategia general de marketing que va a ser utilizada es la **Diferenciación**, entendiéndose que esta sustenta sus resultados sobre las siguientes características (Kotler, 2006, pág. 56):

- Obtención de resultados en base a ventaja(s) importante(s) valorada(s) por el mercado.
- Enfocar esfuerzos para tomar ventaja de fortalezas que favorezcan la diferenciación de la empresa versus sus competidores.
- Comunicar de manera eficaz a los compradores sobre el valor agregado que se entrega.

De acuerdo a Kotler y Armstrong, una empresa debe diferenciarse mediante la creación de una oferta con una o varias características que atraigan a un grupo importante del segmento de mercado al que está enfocado (Kotler & Armstrong, 2013, pág. 183).

En el caso expuesto en este plan de negocios, la característica diferenciadora que se ofertará será un Servicio al Cliente de Alta Calidad. Para alcanzar esta diferenciación se tendrá en cuenta el concepto de Cadena de Utilidades de Servicio, el cual consta de los siguientes pasos y características, las cuales dependen de que se alcance el anterior para continuar con el siguiente (Kotler & Armstrong, 2013, pág. 210):

- **Calidad de Servicio Interno**  
La selección y capacitación adecuada del empleado, junto con un entorno amigable de trabajo que facilite su desenvolvimiento con el cliente.
- **Empleados de Servicios Productivos y Satisfechos**  
Los empleados se encuentran motivados, satisfechos y leales a la empresa.
- **Mayor Valor del Servicio**  
Servicio entregado de manera eficaz y eficiente, lo cual genera valor para el cliente.
- **Clientes leales y satisfechos**  
Los clientes satisfechos se vuelven leales y recomiendan el servicio a otros.
- **Saludables ganancias y crecimiento por el servicio**  
El desempeño financiero mejora cada vez más.

Adicional a lo expuesto previamente, existen virtudes superiores que diferencian a este negocio de los de la competencia; tomando la delantera, incluso, a posibles nuevos ingresantes al mercado. A continuación se detallaran las ventajas competitivas que serán utilizadas a favor de la empresa:

### **1. Localización**

El negocio se situará en el sector de la ciudad conocido como Ficoa, área urbana de alto perfil socioeconómico. En esta zona se sitúan importantes restaurantes, peluquerías, tiendas, cafeterías y negocios de mucho prestigio. Esta parte de la ciudad es la “Cumbayá de Ambato”, ya que ahí viven las familias de estatus social y económico alto. Adicionalmente se encuentra a solo 5 minutos del centro de la ciudad.

### **2. Tráfico**

El tráfico de vehículos y personas del sector es muy alto, en especial en las tardes, noches, fines de semana y feriados. Esta

particularidad garantiza una exposición alta del negocio a posibles clientes.

### 3. **Parqueadero y Movilidad**

Las instalaciones de **Bolera** contarán con parqueadero para sus clientes. Sin embargo, una particularidad de este sector es que la mayoría de gente que vive en el sector se moviliza a pie a los negocios cercanos, ya que las distancias son cortas y no justifican la utilización de un vehículo motorizado para trasladarse. Al localizar las instalaciones a una distancia que los clientes puedan cubrir a pie sin problema, se reducirá la posibilidad de sustitución por otros servicios que se encuentren más lejos y que requieran la utilización de un carro.

### 4. **Competencia**

Dentro de las ventajas que ofrece la localización del negocio en la ciudad es la de estar lejos de los competidores y cerca de los compradores. A continuación se expone un gráfico ilustrativo de la ciudad con algunos de los competidores y su posición relativa a **Bolera**:





Es importante señalar que en el Mall de los Andes se encuentran Cinemark y Xtreme, los competidores pertenecientes a grupos empresariales. De igual manera, de querer entrar al mercado Cosmic Bowling, perteneciente a Endifa S.A., lo más probable es que abra un local en el Centro Comercial, manteniendo la distancia geográfica con relación al negocio y a los clientes.

#### 4.1.1 Posicionamiento

Basados en la diferenciación como punto de partida, se buscará definir el tipo de posicionamiento, que brinde una perspectiva ventajosa y acorde a los objetivos de la empresa. En el caso particularidad se este plan de negocio,

el posicionamiento buscado será el de Más por Más. Esto implica entregar un servicio exclusivo y cobrar un precio mayor a la competencia. Adicionalmente la calidad debe ser superior, lo cual desemboca en prestigio para la marca (Kotler & Armstrong, 2013, pág. 187).

Adicionalmente del Libro Marketing Estratégico tomamos los siguientes conceptos complementarios (Editorial Vértice, 2009):

- **Posicionamiento basado en la calidad**

**Bolera** buscaría posicionar su compromiso de calidad mediante la utilización de maquinaria de última tecnología, personal altamente capacitado y valor agregado. Adicionalmente la imagen y slogan haría referencia a esta característica, comunicando al cliente el posicionamiento buscado, mediante un logo limpio y elegante.

- **Posicionamiento basado en prestigio**

La ubicación del local, el número reducido de pistas de bolos y el precio ligeramente superior al de la competencia, generarán un ambiente de exclusividad alrededor de este negocio. Estas características, sumadas a la calidad brindada, posicionarán a este servicio como un producto de prestigio, diferente al resto de contendientes en el mercado.

La estrategia de posicionamiento que va a ser utilizada se detalla a continuación, tomando en cuenta factores y características críticas de la empresa al momento de diferenciarla de otros productos o servicios.

#### **4.1.2 Declaración de Posicionamiento**

La declaración de posicionamiento es una frase que resume el posicionamiento que la marca o firma busca alcanzar (Kotler & Armstrong, 2013, pág. 188).

La declaración de posicionamiento de Bolera es la siguiente:

**Para el consumidor exigente que busca una opción de entretenimiento sana y de calidad, Bolera es el local de bolos y actividades recreativas que le brinda excelente servicio e instalaciones en una localización ideal.**

#### 4.1.3 Imagen

La imagen de **Bolera** tiene como base la utilización de un logotipo de fácil reconocimiento y recordación.

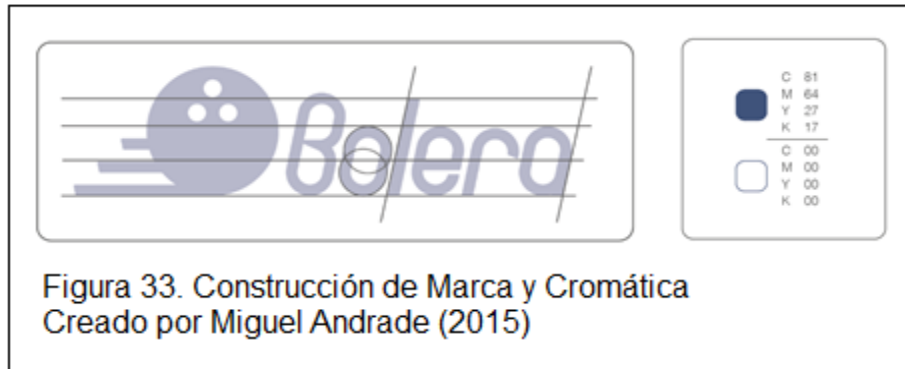


El diseño de la tipografía consta en su estructura de dos esferas dispuestas de manera inclinada, lo cual le da una característica visual de movimiento y velocidad (características de la bola de bolos mientras recorre la pista).

El diseño del isotipo representa una bola de bolos que avanza por la pista con velocidad representada por las tres líneas que simulan una estela de movimiento sobre la pista.

En conjunto estos elementos generan la impresión de que todo el logotipo se mueve de izquierda a derecha brindándole dinamismo.

La cromática de la imagen corporativa consta de un color azul oscuro que le brinda una apariencia sobria y elegante a la marca (las especificaciones técnicas cromáticas se muestran en la imagen de abajo) (Andrade, 2015).



#### 4.1.4 Slogan

El slogan es una frase que identifica a un producto o servicio (soyentrepreneur.com, 2015).

El slogan que sería usado por Bolera sería el siguiente:

**¡Diviértete, la vida es una!**

El inicio del slogan hace referencia a las actividades recreativas que brinda el local y al sentimiento de diversión. La parte final busca generar impacto en lado emotivo del cliente mediante una declaración de que la vida es única e irreplicable. En conjunto las dos mitades mezclan un lado racional y emocional.

#### 4.1.5 Calidad

Entre los factores diferenciadores basados en el prestigio se encuentra la calidad. Esta característica debe apreciarse en todos los aspectos del servicio (atención al cliente, capacitación del personal, funcionamiento de las máquinas, etc.). Tomando esto como punto de partida, se buscará desarrollar procesos dentro de la empresa que permitan ofrecer un producto de calidad a los compradores, satisfaciendo y excediendo sus expectativas.

#### 4.1.6 Fidelización

Conservar buenos clientes es una tarea fundamental de las empresas hoy en día. Por este motivo, **Bolera** buscará retener a sus compradores,

mediante programas de fidelización y de análisis de base de datos de clientes (CRM). Adicionalmente se estudiará los días de mayor y menor demanda para otorgar promociones y descuentos para atraer a los usuarios de este servicio.

#### 4.1.7 Marketing de bajo Costo

Entre los objetivos de la empresa se tiene como meta mantener los gastos de Marketing y Publicidad al mínimo. Por este motivo se utilizarán tácticas de publicidad de bajo costo, evitando pautar en medios tradicionales y costosos.

La utilización de Internet, Correos Electrónicos, Redes Sociales y otras Herramientas en Línea serán la Punta de Lanza de esta estrategia de Mercadeo Económico.

Finalmente el objetivo último de esta forma de acercamiento al Cliente será el Marketing Boca – Oído que los clientes realizarán a sus conocidos, llegando a otros compradores, actuales y/o nuevos. Esto es hoy más importante que nunca, ya que las redes sociales amplían el rango de acción del Boca - Oído entre consumidores de un mismo sector (Godin, 2005, pág. 17). En el caso de Bolera, lo que se busca es que los clientes suban a redes sociales sus experiencias como fotos, comentarios, etc. y transmitir sus buenas experiencias dentro de nuestro local.

#### 4.1.8 Cronograma de Marketing

El cronograma de marketing detallado a continuación, hace referencia a las acciones de marketing que se realizarán cada mes para atraer clientes a la Bolera, de acuerdo a las fechas importantes de cada mes del año:

Tabla 15. Cronograma de Marketing

MES	ACCION DE MARKETING	PRESUPUESTO
enero		
febrero	Publicidad San Valentín y Apertura	\$ 4.780,00
marzo		
abril		
mayo		
junio	Publicidad Mes del Niño	\$ 3.580,00
julio	Publicidad Vacaciones	\$ 3.580,00

agosto	Publicidad Verano	\$ 3.580,00
septiembre		
octubre	Publicidad Halloween	\$ 3.580,00
noviembre		
diciembre	Publicidad Navidad	\$ 3.580,00

Los presupuestos estimados hacen referencia a los precios de los siguientes medios:

Tabla 16. Gastos en Medios Ambato

MEDIO	CARACTERISTICA	PRECIO UN.	INCER. MENS.	TOTAL
El Heraldo (prensa)	Doble Columna Central	\$ 350,00	4	\$ 1.400,00
Radio Ambato	Spot 15 seg. (primer mes)	\$ 150,00	8	\$ 1.200,00
Valla Ficoa	Una Valla grande	\$ 1.500,00	1	\$ 1.500,00
Facebook	Anuncio en Pagina	\$ 12,00	15	\$ 180,00
Mailing	Envío de mails	\$ 1,00	500	\$ 500,00

## 4.2 Política de Precios

La fijación de un precio, que permita a la oferta y a la demanda obtener lo que desean de manera mutuamente beneficiosa, es un tema importante para el desarrollo de una empresa. Es por este motivo que adoptar una política de precios correcta es imperativo.

En el caso particular de esta propuesta de negocio, la estrategia de precios a ser utilizada será la de Fijación de Precios por Descremado, entendiéndose que la misma se basa en el establecimiento de un precio alto al comienzo y por un periodo corto, para posteriormente bajar a niveles más competitivos. Dicha estrategia permitirá evitar la entrada de competidores en el corto plazo y recuperar rápidamente los costos iniciales (Gooderl Longenecker, Petty, & Palich, 2012, pág. 482).

### 4.2.1 Niveles de Precios

Los niveles de precios se fijarán de acuerdo a los de la competencia y los sustitutos del mercado. Adicionalmente se tomará como referencia los precios de las boleras en Quito. En el siguiente cuadro se detallan los precios de los sustitutos mencionados en el Capítulo 2.

Tabla 17. Precios de Servicios Sustitutos en Ambato

<b>Servicio</b>	<b>Costo por</b>	<b>Desde</b>	<b>Hasta</b>
<b>Balnearios</b>	Persona	\$ 3,00	\$ 15,00
<b>Spas</b>	Tratamiento	\$ 25,00	\$250,00
<b>Canchas de Fútbol</b>	Hora	\$ 30,00	\$ 50,00
<b>Cine</b>	Función	\$ 3,00	\$ 8,00
<b>Teatro</b>	Función	\$ 15,00	\$ 50,00
<b>Bares y Karaoques</b>	Cover o Consumo Mínimo	\$ 5,00	\$ 20,00
<b>Discotecas</b>	Cover o Consumo Mínimo	\$ 5,00	\$ 30,00
<b>Gimnasios</b>	Mes	\$ 20,00	\$ 50,00
<b>Clubes deportivos</b>	Mes	\$ 30,00	\$120,00
<b>Espectáculos Públicos</b>	Función	\$ 5,00	\$120,00
<b>Karting</b>	Carrera 5 min por Persona	\$ 5,00	\$ 10,00
<b>Paintball</b>	Persona	\$ 10,00	\$ 20,00
<b>Sala de Video Juegos</b>	Hora	\$ 5,00	\$ 10,00

El precio promedio de los sustitutos de precio más bajo es de 12.38 USD, mientras que el costo promedio de los sustitutos más altos es de 57.92 USD. La moda y la mediana de los precios más bajos son 5 USD, mientras que de los precios altos es 50 y 30 USD respectivamente.

A continuación se detallan los precios de las boleras en Quito, incluyendo los servicios adicionales que ofrecen cada una de ellas de acuerdo a su posibilidad.

Tabla 18. Precios Boleras en Quito

<b>Empresa</b>	<b>Servicio</b>	<b>Costo por</b>	<b>Desde</b>	<b>Hasta</b>
<b>Cosmic Bowling*</b>	<b>Bolos</b>	Línea	\$ 2,50	\$ 3,50
	<b>Zapatos</b>	Par	\$ 0,50	
	<b>Billar</b>	Hora	\$ 4,00	\$ 6,00
<b>Jet Bowling (Club Oficiales de la FAE)</b>	<b>Bolos</b>	Línea	\$ 1,50	\$ 2,50
	<b>Zapatos</b>	Par	\$ 0,50	
	<b>Billar</b>	Hora	\$ 3,00	
	<b>Karaoke</b>	Hora	\$ 6,00	
<b>Bowling Center</b>	<b>Bolos</b>	Línea	\$ 2,50	
	<b>Zapatos</b>	Par	\$ 0,50	
<b>Ventura Bolos**</b>	<b>Bolos</b>	Línea	\$ 1,60	\$ 3,20
* Precio bajo de Lunes a Jueves y alto de Viernes a Domingo				
** Precio bajo 2x1 de Lunes a Miércoles (incluye zapatos)				

El precio Promedio de los servicios de bolos de precio bajo es de 2.03 USD, mientras que el promedio del precio alto es 2.93 USD.

De acuerdo a los datos recabados en el Focus Group, el servicio de boliche podría tener un precio comprendido entre 3 y 10 USD.

Finalmente, de acuerdo a los resultados arrojados por las encuestas, el precio final del servicio de bolos se fijara en 5,00 USD durante los seis primeros meses de funcionamiento del local, para después descender a 4,00 USD. A este valor se debe adicionar 0,50 USD del alquiler de los zapatos para el uso de las pistas.

A continuación se define los precios de los otros servicios a ser ofertados en la bolera, al igual que el de las bebidas y alimentos:



Tabla 19. Precios de servicios Bolera

<b>Servicio</b>	<b>Precio</b>
Bolos	\$ 4,00
Zapatos	\$ 0,50
Billar	\$ 8,00
Fútbolín	\$ 3,00
Pin pon	\$ 6,00
Karaoke	\$ 14,00
Espacios publicitarios	\$ 400,00

Tabla 20. Precios Alimentos

<b>Alimento</b>	<b>Precio</b>
Pizza	\$ 4,00
Hamburguesas	\$ 5,00
Hot Dogs	\$ 4,00
Nachos	\$ 4,00
Sánduches	\$ 4,00
Salchipapas	\$ 3,00
Alitas BBQ	\$ 5,00
Helados	\$ 3,00

Tabla 21. Precios Bebidas

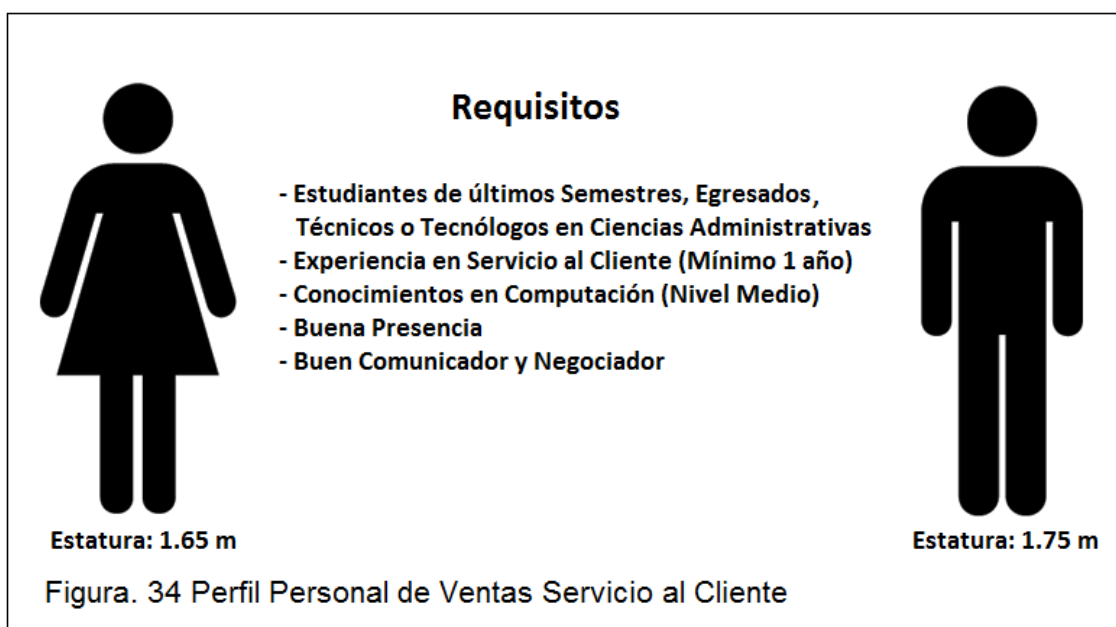
<b>Bebida</b>	<b>Precio</b>
Colas	\$ 1,00
Jugos	\$ 2,00
Cervezas	\$ 3,00
Cocteles	\$ 5,00
Aguas	\$ 1,00
Batidos	\$ 3,00
Milkshakes	\$ 3,00
Café	\$ 2,00

### 4.3 Tácticas de Ventas

Dada la naturaleza del canal de distribución de este negocio, la forma de venta de este servicio será directa, entendiéndose que la adquisición del servicio por parte del comprador se realizará en las instalaciones del boliche.

Se dispondrá de una fuerza externa de ventas adicional al comienzo del funcionamiento del negocio, con el fin de atraer a los clientes a probar el servicio. Tras la fase de inauguración del local, la fuerza de ventas se encargará de la atención y servicio a los clientes y del proceso de compra, posventa y recompra de los clientes.

Dado que la atención al cliente es lo más importante en este tipo de servicios, el perfil de los vendedores y/o personal de atención al cliente se definirá por los siguientes parámetros, expuestos en la siguiente figura ilustrativa:



Se hace énfasis en la selección de personal con estatura mínima, ya que esta característica transmite autoridad, en los casos que se deba manejar algún inconveniente o queja.

#### **4.4 Política de Servicio al Cliente y Garantías**

De acuerdo a la publicación en línea [www.emb.cl](http://www.emb.cl), para lograr una buena política de servicio al cliente se debe tomar en cuenta los siguientes puntos (Grupo Editorial EBM, 2005):

- Se debe escuchar al cliente en los puntos de Contacto.

- La actitud de los empleados debe ser la mejor al momento de entrar en contacto con el cliente en cada “Momento de la Verdad” (Carlson, 1991).
- Cada Cliente (interno y externo) es único.
- Cumplir con las expectativas prometidas al cliente.

Tomando esto como punto de partida, la política de Servicio al Cliente y Garantías tendría como premisa fundamental la optimización de la atención al comprador en cada interacción con el personal. Es por este motivo que las características para brindar una asistencia de calidad garantizada se basarán en los siguientes parámetros:

1. Seleccionar exhaustivamente al personal, para que cumpla con el perfil del puesto.
2. Capacitar al personal en servicio y atención al cliente, manejo de quejas, negociación y conflictos, higiene y buenas prácticas laborales, etc.
3. Establecer normas de funcionamiento y atención al cliente, para cumplir con las expectativas de los compradores.
4. Crear una base de datos de clientes, para identificar cuáles son los más frecuentes y recurrentes, para realizar un plan de premios por su fidelidad.
5. Instaurar un pequeño cuestionario de quejas y sugerencias previo a la finalización de cada juego, para conocer las opiniones de los clientes.
6. Efectuar cada cierto tiempo una entrevista en profundidad con clientes aleatorios sobre su satisfacción respecto al servicio recibido.
7. Realizar mantenimiento periódico de las maquinarias, de acuerdo a los estándares del fabricante.
8. Controlar la higiene e imagen de las instalaciones, empleados e implementos utilizados en el negocio.

9. Efectuar auditorias periódicas sobre los diferentes procesos del negocio, para verificar que se estén desarrollando de acuerdo a los parámetros establecidos.

## **4.5 Promoción y Publicidad**

En su definición más amplia, la Promoción se entiende como la comunicación que realiza una empresa, que tiene como objetivo persuadir e informar a los clientes sobre su producto o servicio. Las cuatro partes de la mezcla de Publicidad son las siguientes: La promoción de ventas, la publicidad, las relaciones públicas y las ventas personales (UDLA, 2014, pág. 10).

### **4.5.1 Promoción de Ventas**

El libro Promoción y Publicidad en el Punto de Venta señala que la promoción de ventas es un conjunto de actividades enfocadas al incremento de las ventas en un periodo de tiempo corto, mediante la utilización de incentivos económicos u otros beneficios (Bastos, 2010, pág. 6).

Dada la naturaleza del negocio del boliche, la manera más viable y rápida de generar promociones de ventas es la entrega de servicios adicionales versus lo pagado por el cliente. Para este fin, se han dividido las actividades promocionales que se van a promover durante el funcionamiento de este establecimiento de la siguiente manera:

#### **1. Regalos (Apertura)**

Durante la semana de apertura se sortearán obsequios de precio bajo (peluches, juguetes, relojes, etc.) entre los asistentes a los primeros días de funcionamiento del local.

#### **2. Descuentos**

Se ofertarán descuentos (como 2x1, tarifas especiales, etc.) en los días de menor afluencia al local.

#### **3. Combos**

Se ofertarán combos (de bolos, pin pon, comida, bebidas, etc.) de acuerdo a la demanda de los clientes. El valor del combo será menor que el de los servicios o bienes unitarios.

#### **4. Cupones**

Se enviarán vía correo electrónico cupones electrónicos para compra de servicios (bolos, pin pon, billar) o productos (snack bar).

#### **5. Beneficios en locales Afiliados**

Se buscará hacer alianzas con restaurantes y negocios de la ciudad de Ambato (como por ejemplo Choko o Pizzería Buon Giorno) comida diferente a bolera para emitir promociones cruzadas que beneficien a ambas partes.

#### **6. Sorteos**

De manera similar a lo realizado en la apertura, pero con premios de mayor valor económico, se realizarán sorteos entre los asistentes al local de manera periódica.

#### **7. CRM (Plan de Fidelidad)**

De acuerdo a los datos arrojados por la base de datos, se detectará a los clientes fieles al negocio y se los premiará. Dicha premiación se realizará de manera pública, para incentivar a otros clientes a aumentar su frecuencia de consumos.

#### **8. Venta de espacios publicitarios**

Adicional a los servicios que se ofrecerán en la Bolera, existirán espacios publicitarios para auspiciantes. Estos serán ofertados a las empresas de la ciudad para que pauten dentro de nuestras instalaciones en los lugares destinados con este propósito, generando así un ingreso adicional.

### **4.5.2 Publicidad**

La publicidad se define como un tipo de comunicación, caracterizado por un fin comercial (Bastos, 2010, pág. 38). De acuerdo a Fabián Barriga, administrador de Bowling Center, una de las grandes falencias de los negocios de boliche es su dependencia a la publicidad para llegar a su mercado objetivo (Barriga, 2015). Es por este motivo que una buena estrategia publicitaria sería la mejor herramienta para acercarse a nuevos clientes.

Los medios publicitarios a ser utilizados serán enfocados para alcanzar el mayor impacto en los segmentos de mercado previamente mencionados. La utilización de medios tradicionales (como radio, prensa, vallas, etc.) será mínima, ya que su costo es muy elevado. Sin embargo, de acuerdo a los resultados arrojados por los Focus Group, se pautará en un periódico local y se utilizará un valla publicitaria en el sector de Ficoa. Durante el primer mes se pautará en una radio local de Ambato.

Las nuevas tecnologías en comunicación serán la principal herramienta dentro de la estrategia publicitaria, teniendo como principales actores los siguientes medios:

- Mailing (compra y venta de bases de datos de posibles clientes)
- SEO (Search Engine Optimization)
- Página Oficial de Facebook
- Cuenta Oficial de Twitter
- Pautaje publicitario en Facebook
- Ubicación del local en Foursquare
- Ubicación del local en Waze
- Desarrollo de Aplicación para reserva de Pistas y servicios en Google Play y App Store
- Utilización de Códigos QR para que los clientes conozcan nuevos productos y promociones

#### **4.5.3 Relaciones Públicas**

De acuerdo a la obra Relaciones Publicas: La Eficacia de la Influencia, el relacionamiento público de una empresa tiene el poder de influenciar en las percepciones, actitudes y comportamiento que una audiencia (Rojas, 2012, pág. 23). Es por este motivo que, adicionalmente, se buscará una agencia que gestione las relaciones publicas previas, durante y posteriores a la apertura del local. Dicha agencia se encargará del evento de inauguración, de conseguir medios de comunicación locales que sigan el evento y de gestionar las herramientas en línea para atraer a la mayor cantidad de asistentes.

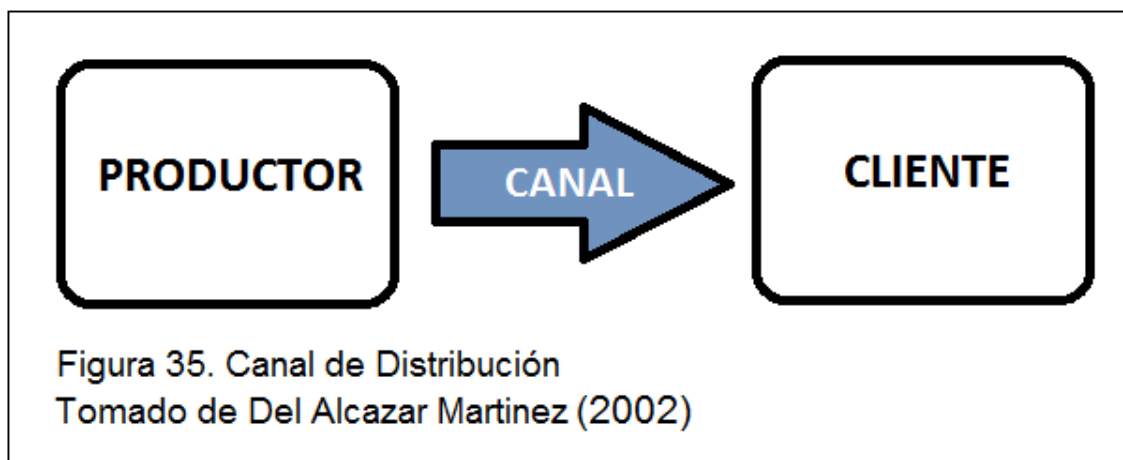
Posterior a la apertura del local, la bolera participará en actividades de asistencia social, ayudando a fundaciones de la ciudad en sus actividades comunitarias. Mediante este trabajo en conjunto, se patrocinará eventos en fechas importantes como en el Día del Niño, Día de la Lucha contra el Cáncer, Navidad, etc.

#### 4.5.4 Ventas Directas

Dada la naturaleza del negocio, las ventas se efectúan de manera directa. Es por este motivo que la capacitación, la atención personalizada y la calidad del servicio será siempre el compromiso de esta institución.

#### 4.6 Distribución

Como se mencionó en el Capítulo 2, dada la naturaleza de este negocio, la distribución se realiza de Manera Directa. Esto quiere decir que en el proceso de comercialización no intervienen intermediarios y el comprador es el usuario final del servicio.



Adicionalmente debe tomarse en cuenta las Cuatro Características de los Servicios, descritas por Kotler en su libro Fundamentos de Marketing, las cuales son (Kotler & Armstrong, 2013, pág. 223):

- Intangibilidad: El servicio no puede percibirse hasta el momento de su compra
- Inseparabilidad: El servicio no puede separarse del proveedor

- Variabilidad: El servicio varia su calidad dependiendo de quien lo provea
- Imperdurabilidad: El servicio no puede almacenarse

Dado que la empresa busca diferenciarse por un servicio de alta calidad, es importante tener en cuenta cada aspecto de las características previamente mencionadas. Es por este motivo se debe tener en cuenta lo siguiente:

- Los empleados de servicio al cliente deben estar siempre bien uniformados y presentados. Su higiene debe ser excelente. Su manera de atender al cliente debe ser siempre con una sonrisa y de la manera más educada posible (Inseparabilidad)
- La capacitación del personal de atención al cliente debe ser homogénea y abarcar todos los aspectos del negocio. Lo importante es que los empleados siempre puedan dar una respuesta o asistir al cliente en cualquier aspecto del servicio (Variabilidad)
- Las instalaciones, el personal y la información (publicidad, comunicados, página web, etc.) que emita la empresa deben seguir los lineamientos de imagen de la firma (logotipo, colores de la empresa, manual de marca, etc.). Adicionalmente se mantendrá un estricto control de la higiene y estado de las instalaciones (Intangibilidad)
- Las promociones y cupones enviados a los clientes tendrán una vigencia de 3 meses, para que los clientes puedan hacer uso de los mismos en un momento posterior (Imperdurabilidad)



## 5. Diseño y Planes de Desarrollo

### 5.1 Estado Actual de Desarrollo y Actividades Pendientes

De acuerdo a la página web <http://mexico.smetoolkit.org/> , las empresas conocen seis etapas de desarrollo, las cuales se detallan a continuación (mexico.smetoolkit.org, 2015):

- I. Previsión y Planeamiento
- II. Organización
- III. Dirección
- IV. Integración de Recursos Humanos y No Humanos
- V. Ejecución
- VI. Evaluación

En el caso del negocio propuesto en este trabajo, la etapa alcanzada es la primera, Previsión y Planteamiento, ya que cumple con los siguientes parámetros (mexico.smetoolkit.org, 2015):

- Misión, Visión y Objetivos definidos
- Políticas y Procedimientos determinados
- Planes y Programas de Trabajo elaborados
- Mercado y Entorno delimitado y definido
- Conocimiento objetivo de la realidad: (recursos, posibilidades, etc.)
- Viabilidad del proyecto definida

Adicionalmente se realizarán también algunos de las características pertenecientes a la fase de Organización, como son (mexico.smetoolkit.org, 2015):

- Establecimiento de procesos
- Definición de horarios y espacios físicos
- Determinación de estructura jerárquica
- Delimitación clara de funciones de cada funcionario

Sin embargo, existen algunos puntos que no son cubiertos por este trabajo, razón por la cual no puede cumplir con todos los requisitos exigidos para estar en la segunda etapa de desarrollo. Las fases faltantes son las siguientes (mexico.smetoolkit.org, 2015):

- Establecimiento de Normas y Reglamentos
- Seguridad y Autonomía del Personal

Para alcanzar la etapa de Ejecución del proyecto es necesario cumplir los pasos previos y sus respectivos parámetros, de los cuales podemos recalcar las siguientes características (mexico.smetoolkit.org, 2015):

- Integración de grupos de trabajo
- Establecimiento de autoridades
- Adquisición de bienes físicos destinados a la actividad de la empresa
- Cuidado de los bienes físicos (instalaciones, mobiliario, equipos, etc.)
- Selección y entrenamiento de los recursos humanos
- Compromiso de la empresa y sus trabajadores
- Uso adecuado de los recursos de la compañía
- Cumplimiento de metas y plazos

En el caso específico de este negocio, la adquisición de bienes físicos es uno de los puntos más importantes que se encuentran pendientes, previo a la implementación del mismo. Dado que para este proyecto la inversión de capital es bastante fuerte, la búsqueda de inversionistas y asistencia financiera es vital para llevar a una fase posterior este proyecto.

Gran parte del capital inicial iría destinado a la compra del terreno, donde se asentaría el local. Posteriormente se incurriría en gastos de construcción y adecuación de las instalaciones para todos los servicios a ser prestados. Adicionalmente se debe tomar en cuenta el costo de la compra de las pistas (las cuales vendrán de un proveedor en el exterior), gastos de

transporte, aduanas e instalación en el recinto. Los detalles relacionados a estos costos se detallarán más adelante en este trabajo.

## **5.2 Dificultades y Riesgos**

De acuerdo a Ernst & Young, hoy en día existen diez grandes riesgos a nivel global para las empresas, de los cuales se han seleccionado los siguientes cinco, siendo estos los que afectan directamente a este proyecto de negocio. Los mismos han sido ordenados según su importancia, entendiéndose que el primero es el más importante y el quinto es el menos importante:

1. Acceso a Crédito
2. Regulatorios y Cumplimiento
3. Reducción de costos
4. Participantes no tradicionales
5. Riesgo de aceptación social y responsabilidad social empresarial

### **5.2.1 Acceso a Crédito**

Como se mencionó previamente en este capítulo, la alta demanda de capital que este proyecto exige, convierte el acceso a crédito en un importante riesgo. En la medida de lo posible se edificará la empresa en base a las aportaciones de los socios, para evitar depender de un financiamiento externo. Dado que es una empresa nueva, se dificultaría la obtención de crédito para la misma, de ser necesario.

### **5.2.2 Regulatorios y Cumplimiento**

Fernando Valdez, uno de los expertos entrevistados para este trabajo, señaló que los factores regulatorios han afectado de manera negativa a este tipo de negocios. Las restricciones arancelarias para las importaciones han encarecido las maquinarias y repuestos necesarios para el funcionamiento óptimo de las pistas de bolos (Valdez, 2015). Dado que no se producen componentes en el país para este tipo de maquinarias, será importante buscar proveedores de países con los que el Ecuador tenga alianzas comerciales y arancelarias, para reducir los costos de importación y aduanas.

### **5.2.3 Reducción de Costos**

El tema de costos es siempre una preocupación en las empresas que inician su funcionamiento. Tener un plan financiero bien estructurado y que permita identificar donde se pueden reducir costos, sin reducir la calidad, será vital. En el escenario hipotético de una competencia agresiva, la empresa que mejor maneje sus costos será la que salga victoriosa, razón por la cual una reducción de costos planificada será siempre una ventaja.

### **5.2.4 Participantes no Tradicionales**

En un mercado tan dinámico como es el del ocio y el entretenimiento, la aparición de nuevos competidores será muy frecuente. Sin embargo los participantes no tradicionales (como servicios sustitutos) serán una amenaza bastante grande hacia la clientela del negocio. Es por este motivo que se debe trabajar para fidelizar a los consumidores para evitar que se vayan con la competencia.

### **5.2.5 Riesgo de Aceptación Social y Responsabilidad Social Empresarial**

Al ser un negocio nuevo, se corre el riesgo de no encajar en la idiosincrasia de los potenciales clientes. De igual manera es importante participar en actividades de responsabilidad social empresarial, para acercarse a la comunidad y dar una imagen positiva a la sociedad sobre el negocio. Por este motivo se ha puesto especial atención a la investigación de mercado para evitar un escenario de no aceptación social. De igual manera se desarrollará un programa de relaciones públicas, que tenga como principal meta participar en acciones de ayuda social dentro de la urbe.

## **5.3 Mejoramiento del Producto y nuevos Productos**

Inicialmente la Bolera, detallada en este plan de negocio, contará con ocho Pistas de Bolos, una mesa de Pin Pon, una mesa de Billar, un Fútbolín, una sala de Karaoke y un Snack Bar con mesas y sala de estar.

Los planes de mejoramiento que se buscarían implantar a futuro serían los siguientes:

- Modernización del equipo de Karaoke
- Ampliación de la sala de Juegos (Pin Pon y Billar)
- Renovación y compra de mesas de billar y Pin Pon adicionales (posterior a la ampliación)
- Actualización, adaptación y modernización de las maquinarias de las pistas de boliche

En la entrevista con el señor Fernando Valdez, administrador del Jet Bowling, se conoció que las maquinas que funcionan en esta bolera datan de 1938. De acuerdo a él, un aparato de estos, con los cuidados y mantenimiento adecuados, puede durar muchos años, incluso décadas (Valdez, 2015). Es por este motivo que, dependiendo de las circunstancias, las máquinas de boliche serán actualizadas, adaptadas o modernizadas, dependiendo del caso particular.

Obedeciendo a la demanda en el futuro se podrán ofrecer nuevos productos o servicios. Dentro de los que se promocionan como firmes candidatos están los siguientes:

- Compra de Juegos de Video
- Ampliación del menú del Snack Bar
- Apertura de un nuevo local en otra parte de la ciudad

#### **5.4 Costo de Desarrollo Proyectado**

A continuación se detallan los precios proyectados de la construcción y adecuación del local. Los precios detallados a continuación son referenciales, ya que los precios pueden variar (terreno a ser comprado, maquinarias, costo obra civil):

- |  |     |     |
|--|-----|-----|
| • Compra Terreno 1000 m2 en Ficoa*:                  | 270 | 000 |
| USD  |     |     |
| • Planificación Arquitectónica**                     | 8   | 000 |
| USD  |     |     |
| • Obra Civil (incluida instalación de las pistas)**: | 300 | 000 |
| USD  |     |     |

• Acabados y Pintura**	50	000
USD		
• Pistas (compra, transporte y aduana)**:	250	000
USD		
-----		
TOTAL APROXIMADO	878	000
USD		

\* Precio promedio del mercado (Muñoz, 2015)

\*\* Precio promedio del mercado (Barros, 2015)

\*\*\* Precio aproximado del mercado (Castaño, 2015)

## 5.5 Propiedad Intelectual

### 5.5.1 Registro de la Compañía

En el caso particular de este proyecto de negocio, la propiedad intelectual se referirá únicamente al nombre del negocio y su funcionamiento. Dado que no existe ningún producto nuevo, no es necesario sacar una patente sobre el mismo.

De acuerdo a Diario El Telégrafo, los pasos para la inscripción de una compañía nueva son los siguientes (Redaccion Economía, 2013):

- El primer paso para la inscripción de una nueva compañía es la definición de su estructura legal. En el caso de este trabajo sería una Compañía Limitada.
- Posteriormente se deberá reservar el nombre de la empresa en el balcón de servicio de la Superintendencia de Compañías. En el mismo se revisará que no exista otra firma con el mismo nombre. Una vez revisado, se escribirán los estatutos, los cuales son validados por la minuta de un abogado.
- Después a esto se debe abrir una cuenta bancaria donde se integrará el capital de los socios.
- Se deberá llevar los documentos obtenidos en los pasos previos a una notaría, donde se elevará a escritura pública.

- A continuación se debe llevar dicha escritura a la Superintendencia de Compañías para que se aprueben los estatutos. Una vez aprobados este organismo emitirá una resolución, la cual debe ser publicada en un periódico de circulación nacional.
- Una vez alcanzada esta etapa, se harán los tramites de patente municipal y la inscripción en el Registro Mercantil. Solventados estas fases se podrá abrir el RUC.
- Finalmente, se convocará a la primera junta de accionistas para elegir al representante de la empresa. Con este procedimiento se inscribe el nombramiento del administrador de la misma y la compañía estará definitivamente constituida.

### **5.5.2 Registro de Marca “Bolera” como Propiedad Intelectual**

Para registrar la propiedad intelectual sobre la marca Bolera, se deben realizar los siguientes pasos en el Instituto Ecuatoriano de Propiedad Intelectual (IEPI, 2015):

- Se debe generar (vía Web) un usuario en la página del IEPI para el registro de la marca.
- Posteriormente se debe acercar a la ventanilla del IEPI con los siguientes documentos:
  - Logo
  - Escritura constitución de la empresa
  - Estatutos
  - Copia de Cedula y papeleta de votación del representante legal
  - Nombramiento del representante legal
  - Copia del RUC
  - Muestra impresa del logo en adhesivo de la marca a registrar (tamaño de 5cm\*5cm)
  - Determinar las actividades a la que la empresa se rige

Todos los documentos, originales y copias, deben estar notariados

- A continuación el IEPI realiza un análisis en el mercado para revisar que no exista la marca o algo parecido. Este proceso toma varios meses.
- Tras pasar el examen de forma, se publica a la marca en la Gaceta de Propiedad Intelectual, para que terceras personas conozcan sobre la petición realizada.
- De no existir oposición, se le efectúa a la marca el examen de registrabilidad.
- De aprobar esta evaluación, se emite la resolución de aceptación o rechazo al registro.
- En caso de concesión, el trámite finaliza con la entrega del título de registro de propiedad intelectual por parte del IEPI.



## 6. Plan de Operaciones y Producción

### 6.1 Estrategia de Operaciones

El libro Fundamentos de Dirección de Operaciones en Empresas de Servicios señala que, la Estrategia de Operaciones reúne las decisiones estratégicas de la empresa relacionadas a la prestación del servicio, localización y cuidado de las instalaciones y a la calidad del servicio ofrecido (Martin Peña & Diaz Garrido, 2013, pág. 77). En el caso de este plan de negocios, la estrategia de operaciones se encargaría de los siguientes temas:

- Localización y funcionamiento del local
- Funcionamiento y Mantenimiento de las pistas de bolos
- Funcionamiento y Mantenimiento de servicios adicionales (Snack Bar, Pin pon, etc.)
- Capacitación del personal de la bolera
- Investigación y modernización de equipos
- Determinación de procesos y procedimientos para cada actividad y/o servicio a efectuarse en las instalaciones
- Control y evaluación del desempeño del personal
- Control y evaluación de la satisfacción de los clientes

### 6.2 Ciclo de Operaciones

De acuerdo al libro Contabilidad: Un enfoque aplicado, el ciclo operativo se define como el periodo de tiempo durante el cual se adquieren productos o servicios, los cuales son posteriormente vendidos a los compradores y de los cuales se recibe efectivo (Horngren, 2004, pág. 139).

Dada la naturaleza del negocio descrito en este trabajo, el ciclo operativo se reduce a la entrega de un servicio por parte de la bolera y al pago por parte del cliente. Tomando en cuenta esta particularidad, el proceso operativo tendría la siguiente secuencia, descrita en el cuadro y diagrama de flujo mostrados a continuación:

Cuadro 22. Proceso de atención al cliente

Paso	Actividad	Tiempo actividades obligatorias (mins)	Tiempo Actividades Opcionales (mins)
1	Ingreso del Cliente al Local	1	
2	Personal recibe al Cliente y le informa sobre los Servicios	1	
3	Cliente elije el Servicio que desea utilizar	1	
4	Personal le indica al Cliente la disponibilidad del mismo y lo direcciona a Caja	1	
5	Cliente paga por el Servicio que va a utilizar	1	
6	Personal direcciona al Cliente a la Zona de recepción de Implementos	1	
7	Cliente entrega Documento de Identificación para retirar los Implementos de acuerdo al Servicio adquirido (Zapatos, Raquetas y Pelotas de Pin Pon, Bolas de Billar y Tiza, etc.)	2	
8	El Personal guía al Cliente a la Localidad deseada (Pista de Bolos, Mesa de Billar o Pin Pon, Sala de Karaoke)	1	
9	Personal preguntara al Cliente si requiere algún tipo de inducción sobre el Juego (en el caso de jugar por primera vez Bolos, Billar o Pin pon)		3
10	Personal preguntará al Cliente si va a ordenar Bebidas o Alimentos. De ser positiva la respuesta, se entregará al Cliente la Carta del Snack Bar	1	
11	Cliente realiza su pedido de Alimentos y Bebidas		2
12	Personal toma la orden y se retira para que el Personal del Snack Bar la prepare		3
13	Cliente comienza su Juego (Bolos, Pin pon, Billar o Karaoke)		
14	Personal retorna con la orden de Comida o Bebidas del Cliente		10
15	Cliente termina su actividad	60	
16	Cliente entrega los Implementos en la Zona de Recepción de Implementos	2	
17	Personal le indica al cliente que se acerque a Caja a cancelar su consumo del Snack Bar y/o a retirar sus Documentos de Identificación	1	
18	Cliente cancela en Caja su consumo de Snack Bar y/o retira su Documento de Identificación	1	
19	Personal agradece la visita al Cliente y le informa sobre Promociones y futuros Eventos	1	
20	Cliente sale del Local	1	
<b>TIEMPO TOTAL APROXIMADO</b>		<b>76</b>	<b>18</b>

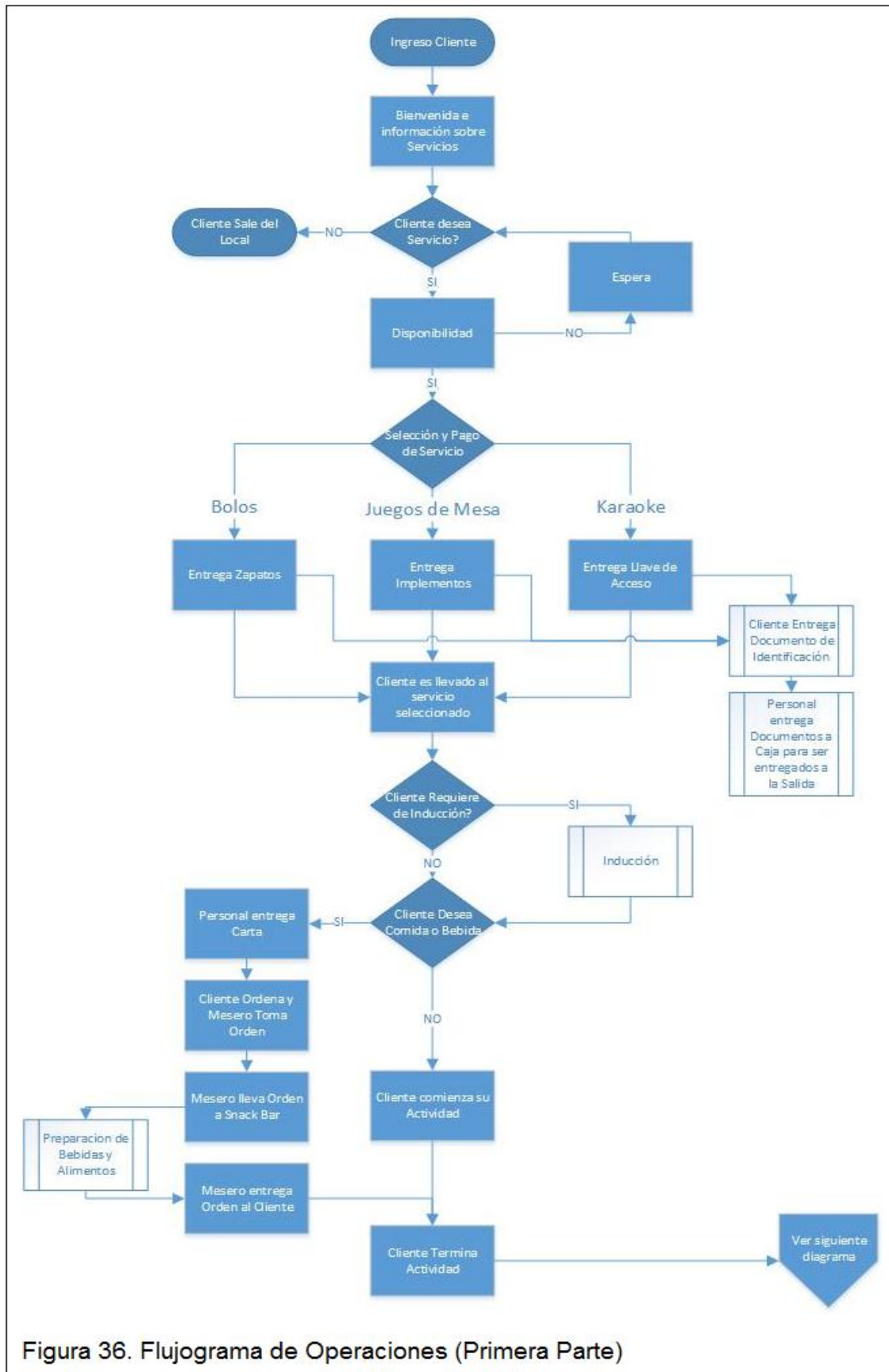
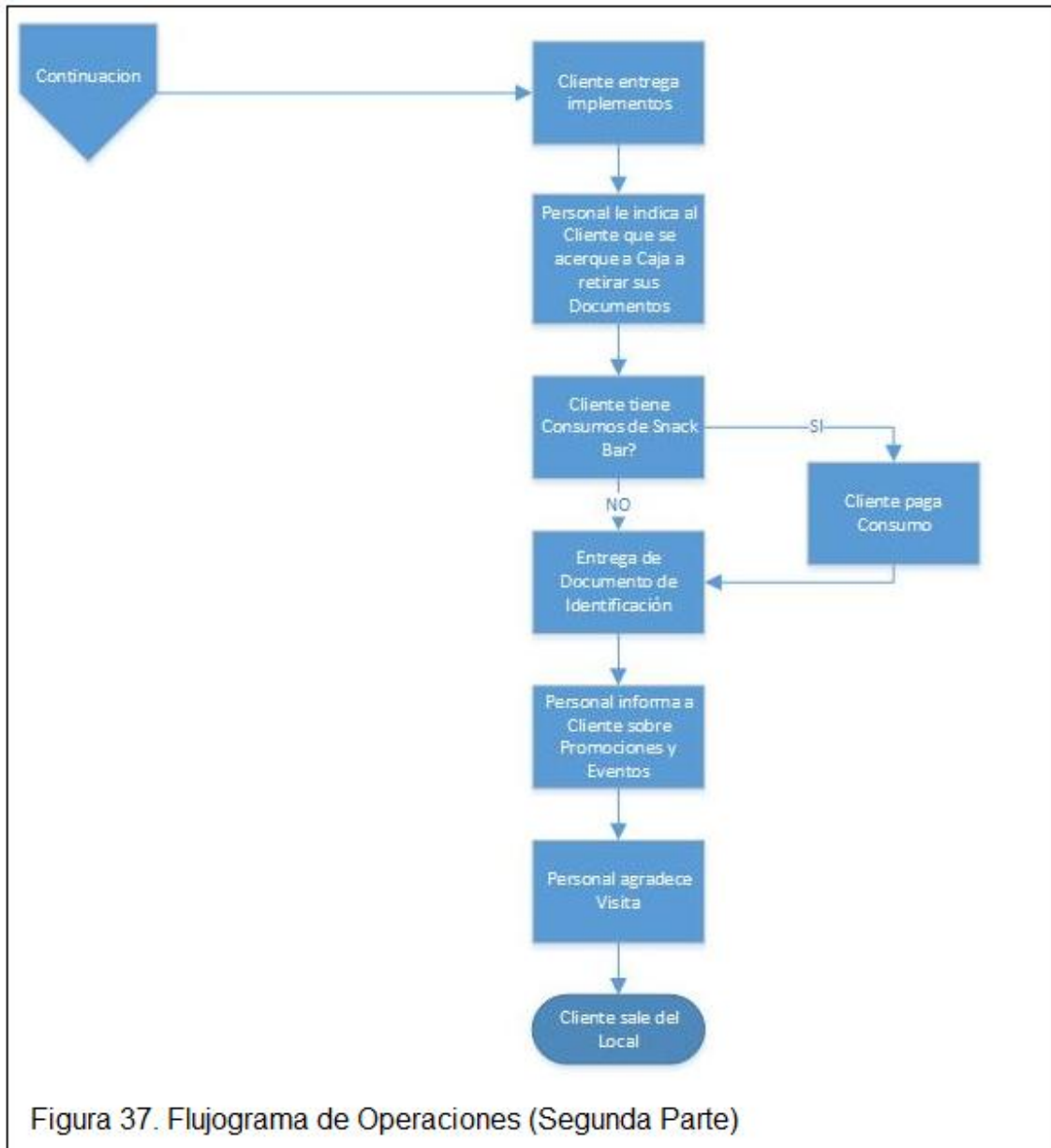


Figura 36. Flujograma de Operaciones (Primera Parte)



### 6.3 Requerimiento de Equipos y Herramientas

Dado que la actividad principal de este negocio es el servicio de Bolos, la marca proveedora de estos equipamientos va a ser la empresa Damfi Bowling. De acuerdo a su página web, esta firma tiene 15 años de experiencia en la fabricación, instalación y mantenimiento de pistas de boliche en todo el mundo. Su política de dar al cliente más por lo que paga; garantiza la entrega de productos de calidad y alta durabilidad, al igual que soluciones específicas para cada tipo de instalación (Damfi Bowling, 2015).

En su oferta (Anexo 4), Damfi Bowling incluye los siguientes ítems (Damfi Bowling, 2015):

- 8 pistas de bolos sintéticas aprobadas por la USBC
- 8 Pantallas planas TFT/LCD de 32 pulgadas
- Un ordenador de control
- Pantalla táctil de control/bar con cajón de monedas
- Diez pares de zapatos por pista de distintas tallas
- Cinco bolas por pista de distintos pesos y codificadas por color
- Rieles (Bumpers) para los niños en todas las pistas
- Frontales exclusivos personalizados y retro iluminados
- Asistencia técnica telefónica y on-line 365 días
- Actualizaciones gratuitas de software
- Software en español e inglés
- Juegos especiales para niños y adultos con el sistema de puntuación
- Capacitación de su personal técnico, de recepción y gerencia
- Módulos de publicidad con anuncios personalizados
- 2 Juegos de pinos por pista
- Limpiador de pistas
- Asesoría técnica en la construcción y adecuación del local in situ
- Garantía de un año

En la oferta enviada por el proveedor, el precio total por los equipos incluye instalación y transporte hasta puerto ecuatoriano en condiciones CIF (Damfi Bowling, 2015).

Tabla 23. Equipamiento para el Local

<b>Equipamiento del Local</b>			
<b>Articulo</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Valor Unitario</b>	<b>Valor Total</b>
Futbolín	1	\$ 1.332,99	\$ 1.332,99
Mesa 4 personas	4	\$ 116,82	\$ 467,28
Mesa 9 personas	8	\$ 245,22	\$ 1.961,76
Mesa de Billar	1	\$ 512,82	\$ 512,82
Mesa de Pin Pon	1	\$ 411,76	\$ 411,76
Parlantes Amplificadores	4	\$ 179,99	\$ 719,96
Porta bolas	4	\$ 165,00	\$ 660,00
Sillas (Bolera y Juegos)	80	\$ 116,92	\$ 9.353,60
Sillas (Cafetería)	16	\$ 48,97	\$ 783,52
Sillones Reclinables	8	\$ 695,69	\$ 5.565,52
Soporte Televisión Pared	2	\$ 95,99	\$ 191,98
Televisor 32 Pulgadas	4	\$ 469,99	\$ 1.879,96
Televisor 51 Pulgadas	2	\$ 899,99	\$ 1.799,98
<b>TOTAL</b>			<b>\$ 25.641,13</b>
Fuente: Call & Buy, tventas.com, Sukasa y Megamaxi			

Tabla 24. Equipos de Cocina

<b>Equipos de Cocina</b>			
<b>Articulo</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Valor Unitario</b>	<b>Valor Total</b>
Cafetera	1	\$ 249,00	\$ 249,00
Cocina	1	\$ 929,99	\$ 929,99
Freidora	1	\$ 259,00	\$ 259,00
Licuada	1	\$ 112,00	\$ 112,00
Microondas	1	\$ 175,00	\$ 175,00
Refrigeradora	1	\$ 1.379,99	\$ 1.379,99
Sanduchera	1	\$ 189,00	\$ 189,00
<b>TOTAL</b>			<b>\$ 3.293,98</b>
Fuente: Call & Buy, tventas.com, Sukasa y Megamaxi			

Tabla 25. Menaje

<b>Menaje</b>			
<b>Articulo</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Valor Unitario</b>	<b>Valor Total</b>
Bandejas	8	\$ 17,99	\$ 143,92
Juego de Cubiertos	4	\$ 38,90	\$ 155,60
Juego de Vajilla	3	\$ 74,91	\$ 224,73
Ollas	3	\$ 15,90	\$ 47,70
Plancha	2	\$ 25,91	\$ 51,82
Sartenes	3	\$ 9,90	\$ 29,70
Vasos	40	\$ 1,10	\$ 44,00
<b>TOTAL</b>			<b>\$ 697,47</b>
Fuente: Call & Buy, tventas.com, Sukasa y Megamaxi			

Tabla 26. Equipos de Oficina

<b>Equipos de Oficina</b>			
<b>Articulo</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Valor Unitario</b>	<b>Valor Total</b>
Computadora	2	\$ 1.599,99	\$ 3.199,98
Copiadora	1	\$ 224,99	\$ 224,99
Teléfono	2	\$ 44,90	\$ 89,80
<b>TOTAL</b>			<b>\$ 3.514,77</b>
Fuente: Call & Buy, tventas.com, Sukasa y Megamaxi			

Tabla 27. Muebles de Oficina

<b>Muebles de Oficina</b>			
<b>Articulo</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Valor Unitario</b>	<b>Valor Total</b>
Archivador	1	\$ 282,40	\$ 282,40
Escritorio	1	\$ 214,86	\$ 214,86
Silla Gerente	1	\$ 210,66	\$ 210,66
<b>TOTAL</b>			<b>\$ 707,92</b>
Fuente: Call & Buy, tventas.com, Sukasa y Megamaxi			

#### 6.4 Instalaciones y Mejoras

El terreno donde se va a construir el local se encuentra en la parte céntrica de Ficoa, en las calles Los Aguacates y las Toronjas (Anexo 5). El

terreno mide 35 metros de largo por 26 de ancho. La superficie total del terreno es de 910 metros cuadrados.

La construcción tendrá 1400 metros cuadrados, acomodados en 2 plantas. Dentro de los costos a ser tomados en cuenta están los de planificación arquitectónica (planos), construcción, instalación de pistas (asumidos por Damfi) y acabados.

Tabla 28. Costos de Instalaciones

<b>Infraestructura</b>			
<b>Rubro</b>	<b>Cantidad m2</b>	<b>Valor m2</b>	<b>Valor Total</b>
Terreno	910	\$ 270,00	\$ 245.700,00
Obra gris	1400	\$ 200,00	\$ 280.000,00
Acabados y Pintura	1400	\$ 50,00	\$ 70.000,00
<b>Subtotal 1</b>			<b>\$ 595.700,00</b>
<b>Otros Gastos Infraestructura</b>			
<b>Rubro</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Valor Unitario</b>	<b>Valor Total</b>
Planificación arquitectónica	1	\$ 8,00	\$ 8,00
Pistas (incluye instalación)	8	\$ 28.500,00	\$ 228.000,00
<b>Subtotal 2</b>			<b>\$ 228.008,00</b>
<b>Total (Subtotal 1 + Subtotal 2)</b>			<b>\$ 823.708,00</b>



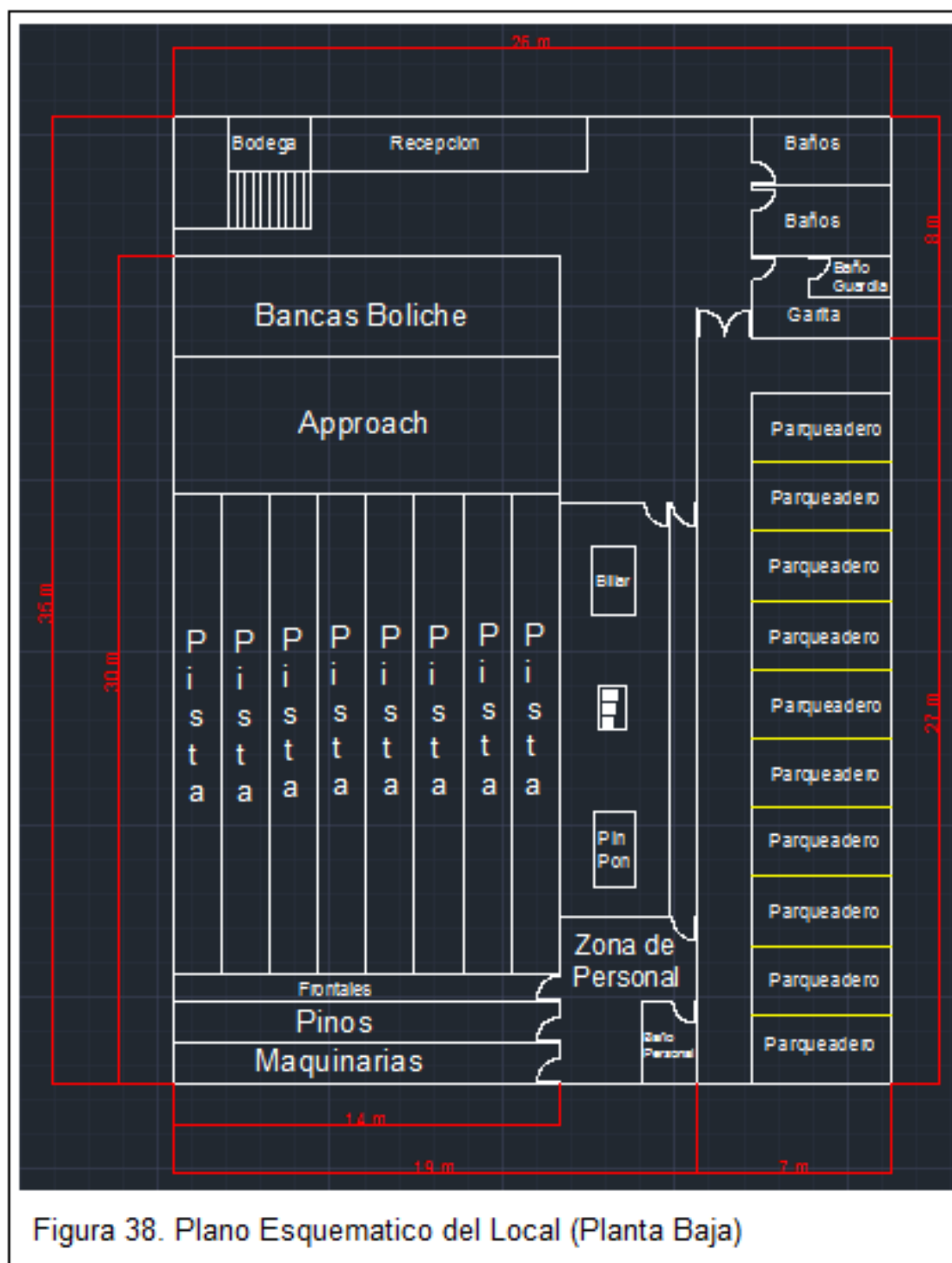
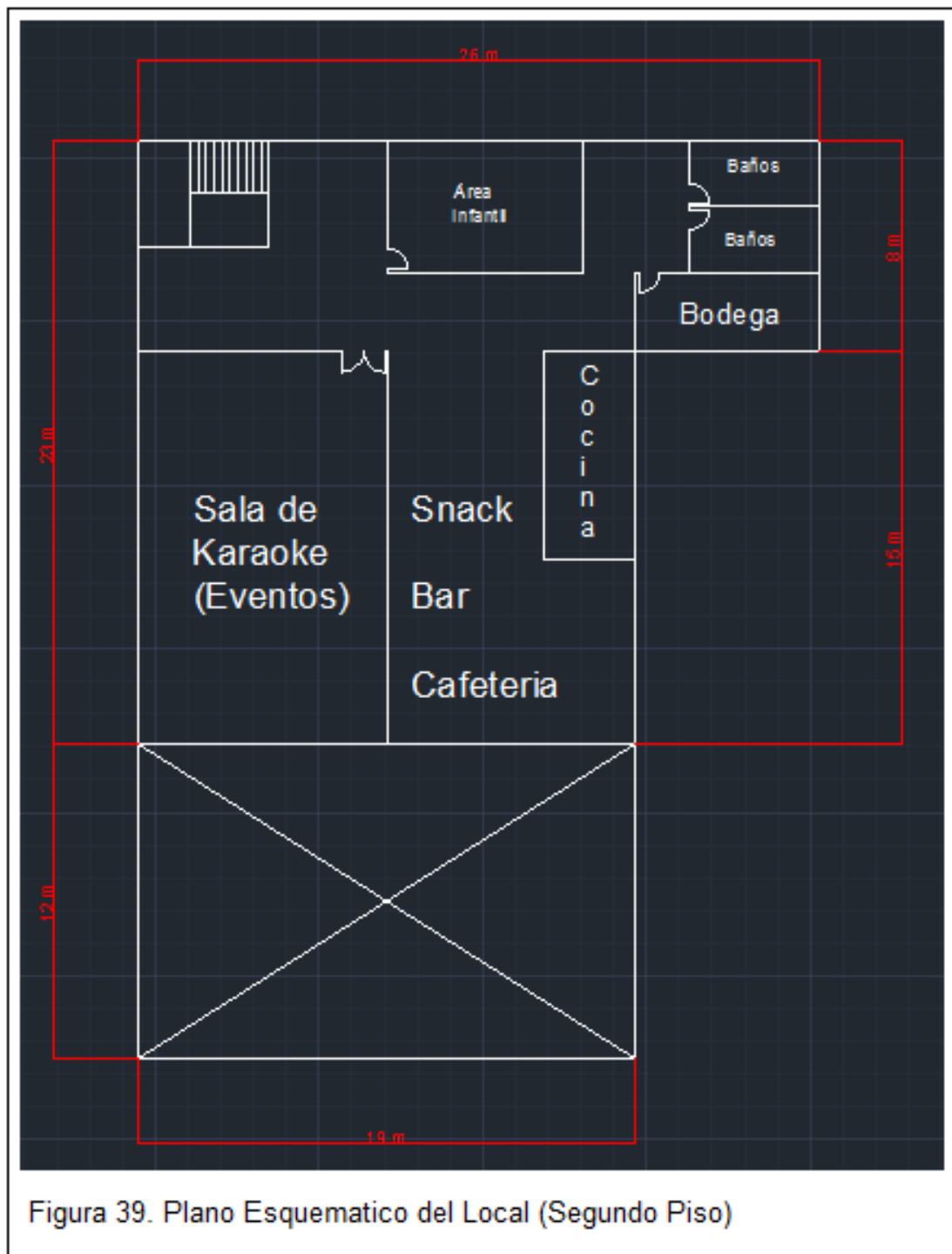


Figura 38. Plano Esquemático del Local (Planta Baja)



### 6.5 Localización Geográfica y Requerimiento de Espacio Físico

De acuerdo al libro Principios de Administración de Operaciones, se debe determinar la localización de un negocio mediante la calificación de factores. Este proceso proporciona objetividad al proceso, en especial cuando existen aspectos difíciles de evaluar (Heizer & Render, 2009).

### 6.5.1 Macro localización

Zona Geográfica: Provincia de Tungurahua (Ecuador)

Ciudad: Ambato

Sector: Ficoa

### 6.5.2 Micro localización

#### 6.5.2.1 Factores Críticos

- Disponibilidad de servicios básicos
- Accesibilidad de transporte
- Disponibilidad de mano de obra
- Costo del arriendo (en este caso costo de compra del terreno)
- Cercanía al mercado local

#### 6.5.2.2 Posibles Lugares

A. Norte: Los Aguacates y Las Toronjas (910 m<sup>2</sup>)

B. Centro: Av. de los Guaytambos y los Pomelos (1500 m<sup>2</sup>)

C. Sur: Av. de los Guaytambos y los Albaricoques (400 m<sup>2</sup>)

Tabla 29. Selección localización del Local

Factor	Peso	Opción de Localización (de 0 a 100)			Totales Ponderados		
		A	B	C	A	B	C
Servicios Básicos	0,1	80	80	80	8	8	8
Transporte	0,15	80	80	80	12	12	12
Mano de Obra	0,15	80	80	80	12	12	12
Arriendo	0,3	70	50	80	21	15	24
Mercado Local	0,3	90	80	70	27	24	21
<b>TOTAL</b>	<b>1</b>				<b>80</b>	<b>71</b>	<b>77</b>

De acuerdo a los resultados arrojados por el cuadro anterior, se puede definir que la mejor localización para el local será la opción A, en las calles Los Aguacates y Las Toronjas (Anexo 5).

## 6.6 Capacidad de Almacenamiento y Manejo de Inventarios

Dada la naturaleza de este tipo de negocio, no requeriría de una bodega importante. Esto conllevaría que no se requeriría una administración de la capacidad de almacenamiento, ni tampoco de un manejo de inventario.

## 6.7 Aspectos Regulatorios y Legales

En el ámbito regulatorio, existen varias ordenanzas municipales del cantón Ambato, que tienen efecto sobre los negocios de recreación y ocio. A continuación detallo las que tienen que ver con el ámbito operativo:

- **Ordenanza que regula la Instalación, Funcionamiento, y Control de Establecimientos de Diversión en el Cantón Ambato. Año 2011** (Municipalidad de Ambato, 2015)

La siguiente ordenanza específica el ordenamiento territorial, normas de funcionamiento, requisitos de funcionamiento, mecanismos de control, multas y horarios de los diferentes tipos de establecimientos de Diversión.

- **Reglamento de Ubicación, Funcionamiento y Control de Salones Nocturnos, Bares, Cantinas, Discotecas, Salas de Streap Tease, Bingo, Billas, Billares, Juegos Electrónicos, Karaokes, Cabarets, Clubes Nocturnos, Prostíbulos y Casas de Citas. Año 2002** (Municipalidad de Ambato, 2015)

El siguiente reglamento indica los horarios de atención, medidas de control, sanciones y lugares prohibidos para el funcionamiento los establecimientos de diversión detallados en el título.

De acuerdo a lo citado previamente, el negocio no tendría ningún impedimento regulatorio, siempre y cuando se apegue a las normas de las ordenanzas y reglamentos mencionados. Adicionalmente se deberían revisar las Normas de Arquitectura y Urbanismo, Ley de Defensa contra Incendios, Plan de Ordenamiento Territorial, Ordenanza de Ocupación de la Vía Pública, Ordenanza sustitutiva para el cobro del impuesto anual de patente en el cantón

Ambato, Reforma a la Ordenanza para la prevención y control de la contaminación ambiental ocasionada por las actividades agroindustriales, industriales, artesanales, domésticas y de servicio en el cantón Ambato, Reforma a la Ordenanza de control de establecimientos y puestos de expendio de alimentos y bebidas, hoteles y residenciales y salones nocturnos , Ordenanza que establece la tasa para el otorgamiento de la licencia única de funcionamiento para establecimientos turísticos; y, demás leyes, ordenanzas y reglamentos vigentes.

En ese sentido los rubros a ser cancelados para comenzar el funcionamiento del local son los siguientes.

Tabla 30. Gastos de Constitución y Permisos de Funcionamiento

<b>Gastos de Constitución</b>	
<b>Trámite Legal Constitución</b>	<b>\$ 1.500,00</b>
<b>Inscripción registro mercantil</b>	<b>\$ 85,00</b>
<b>Permiso de Operación</b>	<b>\$ 60,00</b>
<b>Cobro Gastos Generales RM</b>	<b>\$ 50,00</b>
<b>Escritura Publica</b>	<b>\$ 200,00</b>
<b>Publicación Extracto</b>	<b>\$ 105,00</b>
<b>Notaria</b>	<b>\$ 25,00</b>
<b>Registro Marca</b>	<b>\$ 85,00</b>
<b>Título de Marca IEPI</b>	<b>\$ 35,00</b>
<b>Permiso Bomberos</b>	<b>\$ 85,00</b>
<b>Patente Municipal</b>	<b>\$ 95,00</b>
<b>Obtención RUC</b>	<b>\$ 25,00</b>
<b>Total</b>	<b>\$ 2.350,00</b>

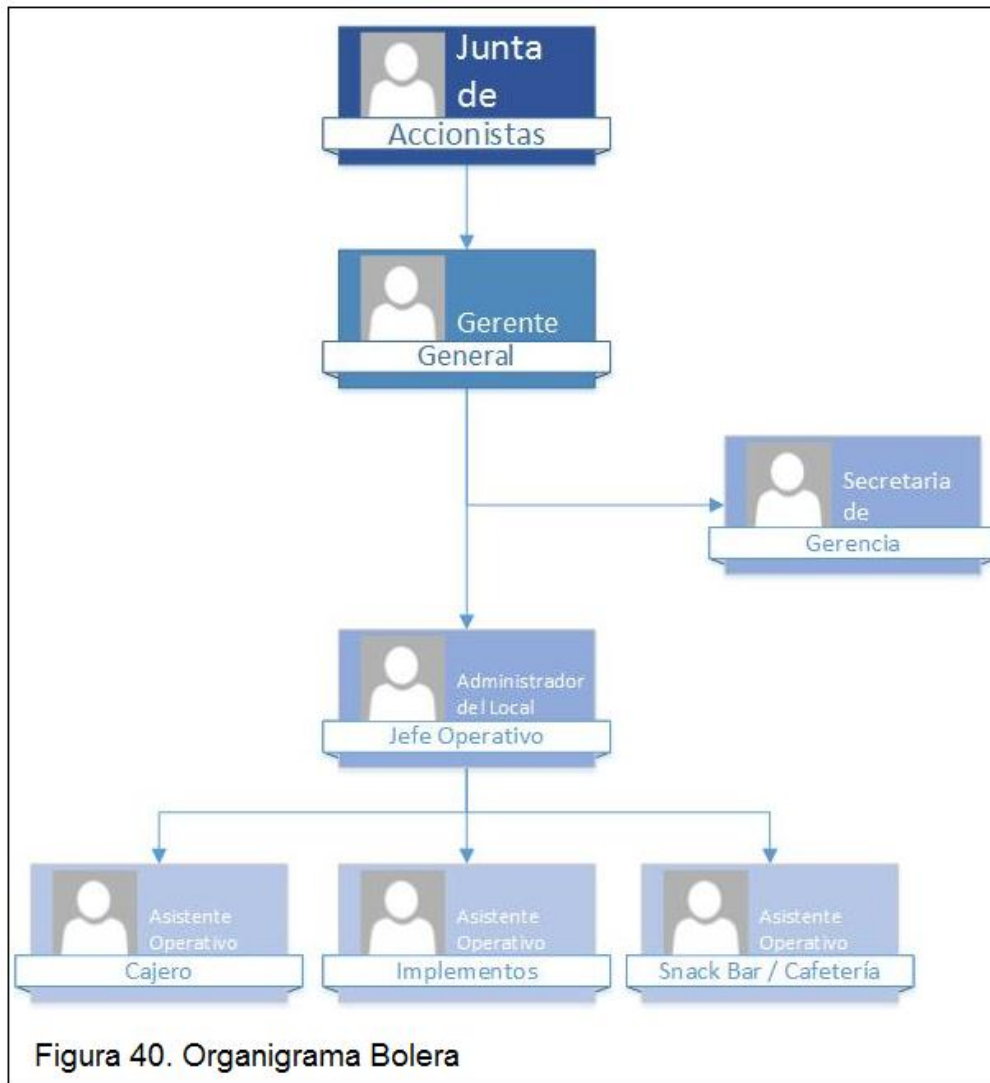
## **7. Equipo Gerencial**

### **7.1 Estructura Organizacional**

Dentro de una empresa, uno de los puntos clave previo a su funcionamiento, es la distribución del trabajo. Tomando esto como referencia, se procederá a la departamentalización de la firma, entendiéndose que este método se basa en la combinación de distintas destrezas y niveles de experiencia, los cuales se rigen por procesos establecidos (Anzola Rojas, 2010, pág. 102).

#### **7.1.1 Organigrama**

El organigrama es el mapa de la empresa, donde se observan las jerarquías, niveles y actividades que desempeña cada colaborador (Anzola Rojas, 2010, pág. 109).



## 7.2 Personal Administrativo Clave y sus Responsabilidades

### 7.2.1 Descripción de Funciones

La estructura administrativa de una empresa debe dividirse en diferentes niveles, de acuerdo a su jerarquía. A continuación se detalla los de la Bolera (Heizer & Render, 2009):

- |                         |                                      |
|-------------------------|--------------------------------------|
| A. Nivel Directivo      | Accionistas                          |
| B. Nivel Ejecutivo      | Gerencia                             |
| C. Nivel Administrativo | Secretaria Gerencia y Jefe Operativo |
| D. Nivel Operativo      | Asistentes Operativos                |

## 7.2.1.1 Perfiles

### 7.2.1.1.1 Perfil Gerente General

Tabla 31. Perfil Gerente General

<b>Cargo</b>	<b>Gerente General</b>
<b>Supervisa a</b>	Secretaria de Gerencia
	Jefe Operativo
<b>Descripción del Cargo</b>	Se encarga de la administración, comercialización, financiamiento, control y operación de la empresa
	Trabajo en Equipo (otros miembros de la organización)
	Analizar y diagnosticar situaciones complejas
	Acostumbrado a trabajar bajo presión
	Objetividad
	Autoridad y Liderazgo
	Iniciativa Propia y Toma de Decisiones
<b>Funciones Básicas</b>	Las funciones de este cargo son:
	Coordinar, organizar y controlar la empresa
	Organizar los grupos de trabajo
	Orientar las diferentes áreas de la empresa
	Definir metas y objetivos a corto, mediano y largo plazo
	Elaborar planes de Ventas y Promociones
	Selección de personal

Chiavenato, 2011, pág. 191

### 7.2.1.1.2 Perfil Secretaria de Gerencia

Tabla 32. Perfil Secretaria de Gerencia

<b>Cargo</b>	<b>Secretaria de Gerencia</b>
<b>Descripción del Cargo</b>	Se encarga de la administración, control y operación de la empresa
	Manejo de Equipo de Oficina, Computo y Herramientas propias de su trabajo
	Acostumbrado a trabajar bajo presión
	Iniciativa Propia y Toma de Decisiones
<b>Funciones Básicas</b>	Las funciones de este cargo son:
	Coordinación, organización y control administrativo
	Coordinar citas y reuniones
	Coordinar y realizar la compra de insumos para el Snack Bar
	Brindar apoyo y soporte a Gerente General



Chiavenato, 2011, pág. 191

### 7.2.1.1.3 Perfil Jefe Operativo (Administrador del Local)

Tabla 33. Perfil Jefe Operativo (Administrador del Local)

<b>Cargo</b>	<b>Jefe Operativo (Administrador Local)</b>
<b>Supervisa a</b>	Asistentes Operativos
<b>Descripción del Cargo</b>	Procesos operativos de los diferentes servicios
<b>Funciones Básicas</b>	Las funciones de este cargo son:
	Delimitar funciones del personal operativo
	Definir planes de mantenimiento y reemplazo de equipos y maquinaria
	Coordinar la logística de los productos comercializados en el Snack Bar
	Reportar cumplimiento de objetivos
	Reportar Comentarios y sugerencias de los clientes
	Dar apoyo a los asistentes operativos de ser necesario

Chiavenato, 2011, pág. 191

### 7.2.2 Equipo de Trabajo

El Equipo de Trabajo hace referencia a un breve resumen de la educación, capacitaciones, experiencia y habilidades que debe reunir cada candidato a los diferentes puestos de la organización (UDLA, 2014).

Tabla 34. Equipo de Trabajo Gerente General

<b>Cargo</b>	<b>Gerente General</b>
<b>Equipo de Trabajo</b>	Experiencia Necesaria: 5 años
	Grado Universitario en Ciencias Administrativas
	Experiencia previa en puesto similar en empresa de tamaño parecido
	Conocimientos de Inglés, Sistemas de Calidad, productividad y Medio Ambiente
	Conocimientos sobre selección, dirección, organización, gestión y conducción de personal
	Edad: de 30 a 40 años Sexo: Indistinto

Tabla 35. Equipo de Trabajo Secretaria de Gerencia

<b>Cargo</b>	<b>Secretaria de Gerencia</b>
<b>Equipo de Trabajo</b>	Experiencia Necesaria: 3 años
	Experiencia previa en puesto similar en empresa de tamaño parecido
	Conocimientos de Ingles
	Edad: de 25 a 35 años Sexo: Indistinto

Tabla 36. Equipo de Trabajo Jefe Operativo

<b>Cargo</b>	<b>Jefe Operativo (Administrador del Local)</b>
<b>Equipo de Trabajo</b>	Experiencia Necesaria: 3 años
	Grado Universitario en Ing. En Procesos o Ciencias Administrativas
	Buenas Relaciones Humanas
	Edad: de 30 a 35 años Sexo: Indistinto

### **7.3 Compensaciones a Administradores, Inversinistas y Accionistas**

Las compensaciones salariales para los administradores irán de acuerdo a su función dentro de la empresa:

#### **7.3.1 Gerente General**

Su sueldo será de 1.000 USD mensuales. Adicional a esto, dispondrá de los siguientes beneficios:

- Plan Celular
- Seguro Médico Privado
- Viáticos
- Capacitaciones

#### **7.3.2 Inversores y Accionistas**

La remuneración que recibirán los Inversinistas y Accionistas ira de acuerdo a su porcentaje de participación y a las utilidades arrojadas por la empresa.

#### **7.3.3 Administradores y Empleados**

Los administradores y empleados tendrán bonificaciones y compensaciones de acuerdo a su desempeño. Tanto el área gerencial como la

junta de accionistas se encargaran de la evaluación y entrega de las respectivas concesiones. Por otra parte recibirán los siguientes beneficios:

- Plan Celular
- Capacitaciones

## **7.4 Políticas de Empleo y Beneficios**

### **7.4.1 Política Salarial**

El personal recibirá un salario acorde a sus funciones. Adicionalmente recibirán todos los beneficios de ley y otros adicionales que serán fijados por la junta de accionistas y la gerencia. Esto garantizará que el personal se mantenga motivado, repercutiendo positivamente en el servicio entregado a los clientes.

Adicionalmente recibirán capacitación especializada para los fines del negocio, entendiéndose que esto comprende un proceso educativo, por el cual adquieren competencias para objetivos definidos (Chiavenato, 2011, pág. 322). El costo de dicha instrucción correrá por parte de la empresa.

Por otra parte existirá un programa de higiene laboral, el cual será desarrollado por la gerencia y tendrá como responsable al jefe operativo. Los ámbitos que abarcara este plan son los siguientes (Chiavenato, 2011, pág. 276):

- Exámenes médicos de admisión y salida
- Atención de lesiones personales provocadas por males profesionales
- Primeros auxilios
- Higiene, Salud y Seguridad Industrial
- Exámenes médicos periódicos

Como trabajadores de la Bolera, los empleados gozarán también de los siguientes beneficios:

- Descuentos en servicios y comida para empleados y sus familiares cercanos
- Agasajo navideño y de Fin de Año
- Canasta navideña y Pavo

#### **7.4.2 Jornada Laboral**

La jornada laboral será de 40 horas semanales, distribuidas en 8 horas diarias durante 5 días. Adicionalmente se reconocerán horas extras y demás derechos que estipule el código del trabajo (Ministerio de Relaciones Laborales, 2015).

#### **7.5 Derechos y Restricciones de Accionistas e Inversores**

Todos los inversionistas tendrán derecho al voto durante las reuniones pertinentes. Durante alguna votación, cualquier resolución se aprobará con una mayoría simple de votos. De existir un empate, se realizará una segunda votación. De persistir la igualdad, el inversionista mayoritario será quien tome la decisión final sobre el asunto discutido.

#### **7.6 Equipo de Asesores y Servicios**

Dada la estructura de la empresa, existen ciertos servicios que serán tercerizados, de acuerdo a la demanda de los mismos. A continuación se detallan los rubros que entrarían en este sistema:

- Contabilidad (Contador)
- Seguridad Física (Guardias de Seguridad)
- Limpieza (Personal de Limpieza para Instalaciones y Baños)
- Cuidado de los Niños

Adicionalmente se requerirían los siguientes servicios a manera de asesoría externa:

- Instructor de Boliche (para niños y jugadores)
- Servicio de Mantenimiento (maquinarias, software, etc.)

## 8. Cronograma General

### 8.1 Actividades Necesarias para poner el Negocio en Marcha

A continuación se detallaran las actividades necesarias, previas a poner en funcionamiento este negocio:

Tabla 37. Actividades Necesarias para poner el Negocio en Marcha

Núm.	Actividad	Duración (días)	Fecha Inicio	Fecha Finalización
1	Elaboración Plan de Negocio	180	01-jun-15	31-dic-15
2	Aprobación Plan de Negocios	30	01-ene-16	31-ene-16
3	Reserva Nombre Superintendencia de Compañías	4	01-feb-16	04-feb-16
4	Apertura cuenta de Integración	5	05-feb-16	09-feb-16
5	Presentar a Superintendencia de Compañías 3 ejemplares de la constitución de la empresa	4	10-feb-16	13-feb-16
6	Resolución aprobatoria de la Súper. De Compañías	12	14-feb-16	25-feb-16
7	Publicación en Prensa extracto entregado por Superintendencia	3	26-feb-16	28-feb-16
8	Inscripción en el Registro Mercantil	10	29-feb-16	09-mar-16
9	Nombramiento de Presidente y Gerente; e inscripción en el Registro Mercantil	4	10-mar-16	13-mar-16
10	Legalización empresa Superintendencia de Compañías	8	14-mar-16	21-mar-16
11	Apertura de RUC	6	22-mar-16	27-mar-16
12	Compra terreno	8	28-mar-16	04-abr-16
13	Construcción y adecuación de Infraestructura	180	05-abr-16	04-oct-16
14	Compra de muebles, equipos e insumos	15	05-oct-16	19-oct-16
15	Anuncio en prensa de Vacantes	15	20-oct-16	03-nov-16
16	Recepción solicitudes de trabajo	15	04-nov-16	18-nov-16
17	Entrevistas de Selección	12	19-nov-16	30-nov-16
18	Verificación de datos	5	01-dic-16	04-dic-16
19	Selección de Personal	5	05-dic-16	09-dic-16
20	Contratación	15	10-dic-16	24-dic-16
21	Capacitación Personal	15	26-dic-16	11-ene-17
22	Publicidad	30	12-ene-17	11-feb-17
23	Inauguración y Apertura	3	12-feb-17	14-feb-17

### 8.2 Diagrama de Gantt

De acuerdo al libro Análisis y Planeamiento, el diagrama de Gantt se define como la representación gráfica de las actividades de un proyecto. Estas se dividen en dos ejes: el eje vertical, en el que se enumeran las tareas a realizarse; y el eje horizontal, el cual representa el tiempo (Díaz, 2005, pág. 149).



### **8.3 Riesgos e Imprevistos**

Como se mencionó previamente en el Capítulo 5, existen cinco riesgos afectarían los planes de desarrollo de la empresa. Estos son:

6. Acceso a Crédito
7. Regulatorios y Cumplimiento
8. Reducción de costos
9. Participantes no tradicionales
10. Riesgo de aceptación social y responsabilidad social empresarial

Estas amenazas también están latentes en todo el cronograma general de este proyecto de negocio. Sin embargo existen otros riesgos que deben ser evaluados, como se detallan a continuación:

#### **8.3.1 Riesgos de Instalación**

- Problemas, Imprevistos o Demoras con proveedores del exterior
- Problemas, Imprevistos o Demoras del transporte de las maquinarias desde el país de origen
- Problemas, Imprevistos o Demoras en la nacionalización de la maquinaria
- Variación en el cambio de divisas

#### **8.3.2 Riesgos del Proyecto**

- Crecimiento menor al proyectado
- Problemas, Imprevistos o Demoras con proveedores
- Costes mayores a los proyectados

#### **8.3.3 Riesgo Tecnológico**

- Descontinuación de partes o repuestos de las maquinarias
- Obsolescencia prematura

#### **8.3.4 Riesgos del Mercado**

- Entrada de competidores inesperados

## **9. Riesgos Críticos, Problemas y Supuestos**

### **9.1 Supuestos y Criterios Utilizados**

Dentro de los supuestos y criterios utilizados para desarrollar este plan de negocios, podemos detallar varios que se enmarcarían en el análisis PESTEL. Dicho estudio se define por examinar los factores externos a la empresa, que podrían tener un impacto en su desarrollo futuro (Martínez Pedros & Milla Gutierrez, 2012). A continuación se detallaran los mismos:

#### **9.1.1 Análisis PESTEL**

##### **9.1.1.1 Análisis Político**

El desarrollo de este trabajo ha tomado en cuenta la actual estabilidad política que ha vivido el país por los últimos 8 años. Esta estabilidad política se debe, en mayor parte, a que el actual presidente se ha mantenido en el poder por 3 periodos presidenciales, dando continuidad a sus proyectos y políticas para el país.

##### **9.1.1.2 Análisis Económico**

Durante los últimos 5 años ha existido una importante estabilidad económica dentro del país, impulsada principalmente por un alto precio del petróleo y la inversión del gobierno en infraestructura. Esta seguridad económica es uno de los supuestos utilizados dentro de esta obra para justificar su viabilidad.

Adicionalmente, en la ciudad de Ambato existe un crecimiento sostenido de la industria y el comercio, razón por la cual, existe una economía dinámica y creciente.

##### **9.1.1.3 Análisis Social**

De igual manera, durante los últimos años ha existido estabilidad social dentro del país, teniendo como principales avances la reducción del analfabetismo, la equidad social y la reducción del desempleo. Estos y otros aspectos sociales han sido tomados como criterios estables para este trabajo.



#### **9.1.1.4 Análisis Tecnológico**

A nivel tecnológico, no han existido mayores cambios en el sector de boliches, razón por la cual se ha tenido esta como aspecto estable para el futuro.

#### **9.1.1.5 Análisis Ecológico**

Dentro de los supuestos de este trabajo, se ha tenido en cuenta el aspecto ecológico, cumpliendo los estándares ecológicos de funcionamiento entregados por el Ministerio del Ambiente, asumiendo que los mismos se mantengan estables.

#### **9.1.1.6 Análisis Legal**

De igual manera, que en los aspectos previamente analizados, el marco legal se ha supuesto estable. Dentro del plan de negocios expuesto se cumplen con las regulaciones y reglamentos vigentes, de acuerdo a la ley.

### **9.1.2 Otros Supuestos y Criterios**

#### **9.1.2.1 Tamaño del Mercado Objetivo**

El tamaño del mercado objetivo fue fijado en el capítulo 3, dando como resultado 124.733 personas.

#### **9.1.2.2 Número de Personal**

El número estimado de personal requerido se detalla en el capítulo 6, entendiéndose que se requerirán de seis personas (un gerente, una secretaria de gerencia, un jefe operativo y 3 asistentes operativos).

#### **9.1.2.3 Establecimiento Geográfico**

El lugar geográfico donde se asentará Bolera se expone en el cap. 6.

- Sector: Ficoa
- Calles: : Los Aguacates y Las Toronjas

## **9.2 Riesgos y Problemas Principales**

En capítulos anteriores se han mencionado algunos riesgos que podrían aparecer al momento de implementar este proyecto de negocio. A continuación se los expone nuevamente:

### **9.2.1 Riesgos durante el Desarrollo**

#### **9.2.1.1 Acceso a Crédito**

Como se mencionó previamente, la alta demanda de capital que este proyecto exige, convierte el acceso a crédito en un importante riesgo. En la medida de lo posible se edificara la empresa en base a las aportaciones de los socios, para evitar depender de un financiamiento externo. Dado que es una empresa nueva, se dificultaría la obtención de crédito para la misma, de ser necesario.

#### **9.2.1.2 Regulatorios y Cumplimiento**

Fernando Valdez, uno de los expertos entrevistados para este trabajo, señaló que los factores regulatorios han afectado de manera negativa a este tipo de negocios. Las restricciones arancelarias para las importaciones han encarecido las maquinarias y repuestos necesarios para el funcionamiento óptimo de las pistas de bolos (Valdez, 2015). Dado que no se producen componentes en el país para este tipo de maquinarias, será importante buscar proveedores de países con los que el Ecuador tenga alianzas comerciales y arancelarias, para reducir los costos de importación y aduanas.

#### **9.2.1.3 Reducción de Costos**

El tema de costos es siempre una preocupación en las empresas que inician su funcionamiento. Tener un plan financiero bien estructurado y que permita identificar donde se pueden reducir costos, sin reducir la calidad, será vital. En el escenario hipotético de una competencia agresiva, la empresa que mejor maneje sus costos será la más sustentable, razón por la cual una reducción de costos planificada será siempre una ventaja.

#### **9.2.1.4 Participantes no Tradicionales**

En un mercado tan dinámico como es el del ocio y el entretenimiento, la aparición de nuevos competidores será muy frecuente. Sin embargo los participantes no tradicionales (como servicios sustitutos) serán una amenaza bastante grande hacia la clientela del negocio. Es por este motivo que se debe trabajar para fidelizar a los consumidores para evitar que se vayan con la competencia.

#### **9.2.1.5 Riesgo de Aceptación Social y Responsabilidad Social Empresarial**

Al ser un negocio nuevo, se corre el riesgo de no encajar en la idiosincrasia de los potenciales clientes. De igual manera es importante participar en actividades de responsabilidad social empresarial, para acercarse a la comunidad y dar una imagen positiva a la sociedad sobre el negocio. Por este motivo se ha puesto especial atención a la investigación de mercado para evitar un escenario de no aceptación social. De igual manera se desarrollará un programa de relaciones públicas, que tenga como principal meta participar en acciones de ayuda social dentro de la urbe.

### **9.2.2 Riesgos dentro del Cronograma General**

#### **9.2.2.1 Riesgos de Instalación**

- Problemas, Imprevistos o Demoras con proveedores del exterior
- Problemas, Imprevistos o Demoras del transporte de las maquinarias desde el país de origen
- Problemas, Imprevistos o Demoras en la nacionalización de la maquinaria
- Variación en el cambio de divisas

#### **9.2.2.2 Riesgos del Proyecto**

- Crecimiento menor al proyectado
- Problemas, Imprevistos o Demoras con proveedores
- Costes mayores a los proyectados

### **9.2.2.3 Riesgo Tecnológico**

- Descontinuación de partes o repuestos de las maquinarias
- Obsolescencia prematura

### **9.2.2.4 Riesgos del Mercado**

- Entrada de competidores inesperados

## **9.2.3 Riesgos y Problemas dentro del Análisis PESTEL**

Dentro del análisis PESTEL que se tomó como supuestos y criterios, existen varias amenazas que se detallaran a continuación:

### **9.2.3.1 Amenazas y Problemas Políticas**

- Cambio de régimen
- Cambio de políticas referentes a actividades económicas
- Cambio de políticas salariales
- Cambios de políticas que puedan afectar al negocio en general

### **9.2.3.2 Amenazas y Problemas Económicas**

- Efectos negativos por el descenso del precio del petróleo
- Aumento de impuestos y aranceles
- Cambio en las tasas de intereses
- Otros cambios económicos negativos

### **9.2.3.3 Amenazas y Problemas Sociales**

- Aumento del desempleo
- Cambios sociales negativos al negocio

### **9.2.3.4 Amenazas y Problemas Tecnológicas**

- Falta de soporte por parte del fabricante, debido a antigüedad de las maquinarias (repuestos y actualizaciones)

### **9.2.3.5 Amenazas y Problemas Ecológicos**

- Regulaciones ecológicas más estrictas
- Cambio en las regulaciones ecológicas

- Aumento de requisitos de funcionamiento en el apartado ecológico

#### **9.2.3.6 Amenazas y Problemas Legales**

- Cambio en leyes laborales
- Cambio en ordenanzas municipales
- Cambio en leyes para el funcionamiento de locales de entretenimiento
- Cambio en leyes económicas

#### **9.2.4 Otros Riesgos y Problemas**

##### **9.2.4.1 Tamaño del Mercado Objetivo**

- Tamaño del mercado objetivo menor al estimado

##### **9.2.4.2 Número de Personal**

- Número de personal menor al necesario
- Número de personal mayor al necesario

##### **9.2.4.3 Establecimiento Geográfico**

- Localización geográfica no disponible
- Cambio de localización geográfica

## 10. Plan Financiero

### 10.1 Inversión Inicial

La inversión inicial de este proyecto está estimada en 876.953,12 USD. Esta cifra hace referencia a tres grupos importantes de gastos divididos en los siguientes rubros:

- Activos Fijos Tangibles
- Activos Fijos Intangibles
- Capital de trabajo para 3 meses

A continuación se detalla cada conjunto con los valores a ser cubiertos.

Tabla 39. Inversión Inicial

<b>Activos Fijos Tangibles</b>	
Infraestructura	\$ 823.708,00
Equipamiento del Local	\$ 25.641,13
Muebles de Oficina	\$ 707,92
Equipos de Oficina	\$ 3.514,77
Equipos de Cocina	\$ 3.293,98
Menaje	\$ 697,47
<b>Total 1</b>	<b>\$ 857.563,27</b>
<b>Activos Fijos Intangibles</b>	
Gastos de Constitución	\$ 2.350,00
<b>Total 2</b>	<b>\$ 2.350,00</b>
<b>Capital de Trabajo (para 3 meses)</b>	
Insumos Snack Bar	\$ 4.125,00
Servicios Básicos	\$ 735,00
Sueldos y Salarios	\$ 12.179,85
<b>Total 3</b>	<b>\$ 17.039,85</b>
<b>TOTAL INVERSION INICIAL</b>	<b>\$ 876.953,12</b>

## 10.2 Fuentes de Ingresos

Los ingresos de la Bolera se obtendrán de los siguientes rubros:

- Bolos (ocupación estimada del 78%)
- Billar (ocupación estimada del 63%)
- Fútbolín (ocupación estimada del 63%)
- Pin Pon (ocupación estimada del 63%)
- Karaoke (ocupación estimada del 63%)
- Espacios Publicitarios (ocupación estimada del 67%)
- Alimentos (calculado con 4 USD de precio promedio)
- Bebidas (calculado con 2.50 USD de precio promedio)

Tabla 40. Fuentes de Ingreso

<b>Fuentes de Ingresos</b>						
	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	ING. TOTALES
<b>Bolos</b>	\$ 204.639,50	\$ 191.682,00	\$ 198.198,00	\$ 204.921,00	\$ 211.806,00	\$ 1.011.246,50
<b>Billar</b>	\$ 10.224,00	\$ 10.624,00	\$ 11.032,00	\$ 11.432,00	\$ 11.896,00	\$ 55.208,00
<b>Fútbolín</b>	\$ 3.834,00	\$ 3.984,00	\$ 4.137,00	\$ 4.287,00	\$ 4.461,00	\$ 20.703,00
<b>Pin Pon</b>	\$ 7.668,00	\$ 7.968,00	\$ 8.274,00	\$ 8.574,00	\$ 8.922,00	\$ 41.406,00
<b>Karaoke</b>	\$ 17.892,00	\$ 18.592,00	\$ 19.306,00	\$ 20.006,00	\$ 20.818,00	\$ 96.614,00
<b>Esp. Publicitarios</b>	\$ 55.600,00	\$ 68.000,00	\$ 76.400,00	\$ 81.200,00	\$ 86.000,00	\$ 367.200,00
<b>Alimentos</b>	\$ 51.280,00	\$ 53.304,00	\$ 55.124,00	\$ 56.940,00	\$ 58.852,00	\$ 275.500,00
<b>Bebidas</b>	\$ 38.442,50	\$ 39.927,50	\$ 41.275,00	\$ 42.677,50	\$ 44.135,00	\$ 206.457,50
<b>TOTAL</b>	\$ 389.580,00	\$ 394.081,50	\$ 413.746,00	\$ 430.037,50	\$ 446.890,00	\$ 2.074.335,00

Para más detalle de los ingresos por favor revisar los Anexos del 5 al 26.

## 10.3 Costos Fijos, Variables y Semi variables

### 10.3.1 Costos Fijos

Tabla 41. Costos Fijos

<b>Costos Fijos</b>					
	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
<b>Depreciaciones</b>	\$ 63.840,16	\$ 63.840,16	\$ 63.840,16	\$ 52.585,00	\$ 52.585,00
<b>Seguro</b>	\$ 2.340,00	\$ 2.340,00	\$ 2.340,00	\$ 2.340,00	\$ 2.340,00
<b>Sueldos</b>	\$ 48.719,40	\$ 52.886,88	\$ 53.797,73	\$ 54.754,13	\$ 55.758,35
<b>Seguridad</b>	\$ 27.600,00	\$ 27.600,00	\$ 27.600,00	\$ 27.600,00	\$ 27.600,00
<b>Uniformes</b>	\$ 480,00	\$ 480,00	\$ 480,00	\$ 480,00	\$ 480,00
<b>Total</b>	\$ 142.979,56	\$ 147.147,04	\$ 148.057,89	\$ 137.759,13	\$ 138.763,35

### 10.3.2 Costos Variables y Semi Variables

Tabla 42. Costos Variables

<b>Costos Variables</b>					
	<b>Año 1</b>	<b>Año 2</b>	<b>Año 3</b>	<b>Año 4</b>	<b>Año 5</b>
<b>Inventario</b>	\$ 36.152,93	\$ 39.402,89	\$ 42.738,74	\$ 46.338,37	\$ 50.259,94
<b>Total</b>	<b>\$ 36.152,93</b>	<b>\$ 39.402,89</b>	<b>\$ 42.738,74</b>	<b>\$ 46.338,37</b>	<b>\$ 50.259,94</b>

Tabla 43. Costos Semi Variables

<b>Costos Semi Variables</b>					
	<b>Año 1</b>	<b>Año 2</b>	<b>Año 3</b>	<b>Año 4</b>	<b>Año 5</b>
Agua	\$ 420,00	\$ 420,00	\$ 420,00	\$ 420,00	\$ 420,00
Luz	\$ 1.080,00	\$ 1.080,00	\$ 1.080,00	\$ 1.080,00	\$ 1.080,00
Teléfono	\$ 960,00	\$ 960,00	\$ 960,00	\$ 960,00	\$ 960,00
Internet	\$ 480,00	\$ 480,00	\$ 480,00	\$ 480,00	\$ 480,00
<b>Total</b>	<b>\$ 2.940,00</b>	<b>\$ 2.940,00</b>	<b>\$ 2.940,00</b>	<b>\$ 2.940,00</b>	<b>\$ 2.940,00</b>

Para más detalle de los ingresos por favor revisar los Anexos del 27 al 77.

### 10.4 Margen Bruto y Margen Operativo

Tabla 44. Margen Bruto y Margen Operativo

<b>Margen Bruto y Operativo</b>					
<b>Margen Bruto</b>	\$ 353.427,07	\$ 354.678,61	\$ 371.007,26	\$ 383.699,13	\$ 396.630,06
<b>Margen Operativo</b>	\$ 259.866,91	\$ 259.868,45	\$ 276.197,11	\$ 300.144,13	\$ 313.075,06



## 10.5 Estado de Resultados Proyectado

Tabla 45. Estado de Resultados

PERIODO	0	1	2	3	4	5
Ventas	\$ 389.580,00	\$ 394.081,50	\$ 413.746,00	\$ 430.037,50	\$ 446.890,00	
Costo de Ventas MP	\$ 36.152,93	\$ 39.402,89	\$ 42.738,74	\$ 46.338,37	\$ 50.259,94	
Mano OD	\$ 12.202,40	\$ 13.580,72	\$ 14.187,96	\$ 14.825,55	\$ 15.495,03	
<b>UTILIDAD BRUTA</b>	<b>\$ 353.427,07</b>	<b>\$ 354.678,61</b>	<b>\$ 371.007,26</b>	<b>\$ 383.699,13</b>	<b>\$ 396.630,06</b>	
Sueldos y salarios	\$ 1.290,00	\$ 2.790,00	\$ 2.790,00	\$ 2.790,00	\$ 2.790,00	
Depreciaciones	\$ 63.840,16	\$ 63.840,16	\$ 63.840,16	\$ 52.585,00	\$ 52.585,00	
Amortización	\$ 220,00	\$ 220,00	\$ 220,00	\$ 220,00	\$ 220,00	
Arriendo	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	
Seguros	\$ 2.340,00	\$ 2.340,00	\$ 2.340,00	\$ 2.340,00	\$ 2.340,00	
Servicios básicos	\$ 3.190,00	\$ 2.940,00	\$ 2.940,00	\$ 2.940,00	\$ 2.940,00	
Promoción y publicidad	\$ 22.680,00	\$ 22.680,00	\$ 22.680,00	\$ 22.680,00	\$ 22.680,00	
<b>UTILIDA OPERATIVA (EBIT)</b>	<b>\$ 259.866,91</b>	<b>\$ 259.868,45</b>	<b>\$ 276.197,11</b>	<b>\$ 300.144,13</b>	<b>\$ 313.075,06</b>	
<b>Gastos financieros</b>						
Gastos intereses	\$ 17.623,56	\$ 13.312,13	\$ 8.501,79	\$ 3.134,80	\$ -	
<b>UAI (Base Imponible)</b>	<b>\$ 242.243,35</b>	<b>\$ 246.556,32</b>	<b>\$ 267.695,32</b>	<b>\$ 297.009,33</b>	<b>\$ 313.075,06</b>	
Participación trabajadores	\$ 36.336,50	\$ 36.983,45	\$ 40.154,30	\$ 44.551,40	\$ 46.961,26	
Impuestos	\$ 47.358,58	\$ 48.201,76	\$ 52.334,43	\$ 58.065,32	\$ 61.206,17	
<b>UTILIDADES</b>	<b>\$ 158.548,27</b>	<b>\$ 161.371,11</b>	<b>\$ 175.206,58</b>	<b>\$ 194.392,61</b>	<b>\$ 204.907,62</b>	

El crecimiento de año a año es en promedio del 4,5%. Para esta cifra se tomó como referencie el crecimiento del PIB del país aproximado para el 2015, de acuerdo al Fondo Monetario Internacional (El Comercio, 2015).

Para más detalle de los ingresos por favor revisar los Anexos del 89 al 98.

## 10.6 Balance General Projectado

Tabla 46. Balances Generales Projectados

PERIODO	AÑOS					
	0	1	2	3	4	5
<b>Activos</b>	\$ 876.953,12	\$ 1.081.674,68	\$ 1.285.701,78	\$ 1.505.994,54	\$ 1.750.168,17	\$ 2.062.084,62
<b>Activos corrientes</b>	\$ 250.510,09	\$ 494.881,69	\$ 738.558,82	\$ 998.501,62	\$ 1.273.388,17	\$ 1.615.309,62
Efectivo	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Excedente de efectivo	\$ 249.135,09	\$ 462.063,80	\$ 703.908,99	\$ 962.391,02	\$ 1.235.754,29	\$ 1.578.257,62
CxC	\$ -	\$ 31.281,00	\$ 32.982,50	\$ 34.303,00	\$ 35.674,00	\$ 37.052,00
Inventarios	\$ 1.375,00	\$ 1.536,89	\$ 1.667,33	\$ 1.807,60	\$ 1.959,88	\$ -
	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
<b>Activos no corrientes</b>	\$ 626.443,03	\$ 586.792,99	\$ 547.142,96	\$ 507.492,92	\$ 476.780,00	\$ 446.775,00
Propiedad planta y equipo	\$ 625.343,03	\$ 585.912,99	\$ 546.482,96	\$ 507.052,92	\$ 476.560,00	\$ 446.775,00
Eq. Comp	\$ -	\$ 235,97	\$ 471,95	\$ 707,92	\$ -	\$ -
Maquinaria	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Muebles	\$ 29.643,03	\$ 19.762,02	\$ 9.881,01	\$ -	\$ -	\$ -
Edificios	\$ 595.700,00	\$ 565.915,00	\$ 536.130,00	\$ 506.345,00	\$ 476.560,00	\$ 446.775,00
Terrenos	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Vehículos	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Intangibles	\$ 1.100,00	\$ 880,00	\$ 660,00	\$ 440,00	\$ 220,00	\$ -
Gastos de constitución	\$ 1.100,00	\$ 1.100,00	\$ 1.100,00	\$ 1.100,00	\$ 1.100,00	\$ 1.100,00
Amortización acum GC	\$ -	\$ (220,00)	\$ (440,00)	\$ (660,00)	\$ (880,00)	\$ (1.100,00)
Licencias	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
<b>PASIVOS</b>	\$ 176.953,12	\$ 223.126,41	\$ 265.782,40	\$ 310.868,57	\$ 360.649,59	\$ 467.658,42
<b>Pasivo corriente</b>	\$ -	\$ 83.431,08	\$ 167.656,29	\$ 259.122,02	\$ 360.649,59	\$ 467.658,42
CxP proveedores	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
CxP Empleados	\$ -	\$ (264,00)	\$ (1.224,00)	\$ (2.247,00)	\$ (3.336,15)	\$ (4.494,76)
CxP 15%	\$ -	\$ 36.336,50	\$ 73.319,95	\$ 113.474,25	\$ 158.025,65	\$ 204.986,91
CxP SRI IR	\$ -	\$ 47.358,58	\$ 95.560,34	\$ 147.894,77	\$ 205.960,09	\$ 267.166,27
	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
<b>Pasivos no corrientes</b>	\$ 176.953,12	\$ 139.695,33	\$ 98.126,11	\$ 51.746,55	\$ 0,00	\$ -
Deuda a largo plazo	\$ 176.953,12	\$ 139.695,33	\$ 98.126,11	\$ 51.746,55	\$ 0,00	\$ -
	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
<b>PATRIMONIO</b>	\$ 700.000,00	\$ 858.548,27	\$ 1.019.919,38	\$ 1.195.125,97	\$ 1.389.518,58	\$ 1.594.426,20
Capital Suscrito	\$ 700.000,00	\$ 700.000,00	\$ 700.000,00	\$ 700.000,00	\$ 700.000,00	\$ 700.000,00
Utilidades del ejercicio	\$ -	\$ 158.548,27	\$ 319.919,38	\$ 495.125,97	\$ 689.518,58	\$ 894.426,20

Para más detalle de los ingresos por favor revisar los Anexos del 78 al 88.

## 10.7 Flujo de Efectivo Proyectado

Tabla 47. Flujo de Efectivo Proyectado

	INICIAL	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
<b>I. Flujo de Efectivo Operativo</b>	-					
EBIT (UAI)	-	259.866,91	259.868,45	276.197,11	300.144,13	336.179,92
(-)Impuesto	-	89.784,02	89.784,55	95.426,10	103.699,80	116.150,16
= NOPAT (UONDI)	-	170.082,89	170.083,90	180.771,01	196.444,33	220.029,76
(+)Gasto Depreciación y amortización	-	64.060,16	64.060,16	64.060,16	52.805,00	57.205,42
<b>FEO NETO</b>	-	234.143,05	234.144,06	244.831,16	249.249,33	277.235,18
			-			
<b>II. Variación Capital de Trabajo</b>	-	-	-	-	-	-
Inv. Inicial Capital de trabajo	(1.375,00)	-	-	-	-	-
Variación de Capital de Trabajo	-	51.988,19	82.393,27	90.004,97	100.004,29	112.421,13
			-			
<b>CAPITAL DE TRABAJO NETO</b>	(1.375,00)	51.988,19	82.393,27	90.004,97	100.004,29	112.421,13
			-	-	-	-
<b>III. Gastos de Capital</b>			-	-	-	-
Inversión Inicial	(626.443,03)	-	-	-	-	-
Variación Gastos de Capital	-	24.410,12	24.410,12	24.410,12	22.092,08	24.700,00
			-	-	-	-
<b>GASTOS DE CAPITAL NETO</b>	(626.443,03)	24.410,12	24.410,12	24.410,12	22.092,08	24.700,00
			-	-	-	-
<b>III. Deuda</b>			-	-	-	-
Capital	176.953,12	-	-	-	-	-
Pagos de capital	-	(37.257,79)	(41.569,22)	(46.379,56)	(51.746,55)	(4.531,90)
Pagos de interés	-	(17.623,56)	(13.312,13)	(8.501,79)	(3.134,80)	(41,54)
Escudo Fiscal	-	6.088,94	4.599,34	2.937,37	1.083,07	14,35
<b>FLUJO DE LA DEUDA NETO</b>	176.953,12	(48.792,41)	(50.282,01)	(51.943,98)	(53.798,28)	(4.559,09)
			-	-	-	-
<b>FLUJO DE EFECTIVO LIBRE NETO</b>	(450.864,91)	212.928,71	241.845,19	258.482,03	273.363,26	342.503,33

Para más detalle de los ingresos por favor revisar los Anexos del 99 al 108.

## 10.8 Punto de Equilibrio

Para el cálculo del punto de equilibrio se tomó en cuenta solo al servicio de boliche, ya que es el principal de los ofertados por el negocio. Adicionalmente se tomó como capacidad máxima mensual de la bolera 6400 turnos, resultado de multiplicar 5 turnos por hora en cada pista (dato arrojado por la encuesta).

Tabla 48. Punto de Equilibrio

	AÑO 1		AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
COSTOS TOTALES	\$ 182.072,49		\$ 189.489,93	\$ 193.736,63	\$ 187.037,50	\$ 191.963,29
	\$ 91.036,24	\$ 91.036,24				
PRECIO LINEA DE BOLOS	\$ 5,50	\$ 4,50	\$ 4,50	\$ 4,50	\$ 4,50	\$ 4,50
CANTIDAD DE EQUILIBRIO (TURNOS ANUALES)	16552	20230	42109	43053	41564	42659
CANTIDAD DE EQUILIBRIO (TURNOS MENSUALES)	1379	1686	3509	3588	3464	3555
NIVEL DE OCUPACION	43%	53%	55%	56%	54%	56%

## 10.9 Control de Costos Importantes

### 10.9.1 Análisis de Sensibilidad

Como se mencionó en capítulos anteriores, este tipo de negocios es peculiarmente susceptible a los aumentos y descensos en la demanda. Es por este motivo que este factor debe ser analizado para determinar qué tan sensible sería este proyecto de negocio a diferentes escenarios, afectados por el crecimiento o la contracción del mercado.

### 10.9.2 Escenarios

#### 10.9.2.1 Escenario Normal

El escenario normal está definido por una demanda de 3200 líneas de bolos al mes. Este dato se sustenta sobre las encuestas y el nivel de ocupación entregado por los expertos.

En los cuadros 44 y 47 se pueden revisar los resultados de este escenario.

### 10.9.2.2 Escenario Pesimista

El escenario pesimista será evaluado con una demanda mensual de 2700 líneas de bolos. Esto representa una disminución del 15% aproximadamente.

Tabla 49. Estado de Resultados Escenario Pesimista

PERIODO	0	1	2	3	4	5
Ventas	\$ 357.605,00	\$ 364.170,00	\$ 382.826,50	\$ 398.065,00	\$ 413.882,50	
Costo de Ventas MP	\$ 36.152,93	\$ 39.402,89	\$ 42.738,74	\$ 46.338,37	\$ 50.259,94	
Mano OD	\$ 12.202,40	\$ 13.580,72	\$ 14.187,96	\$ 14.825,55	\$ 15.495,03	
<b>UTILIDAD BRUTA</b>	<b>\$ 321.452,07</b>	<b>\$ 324.767,11</b>	<b>\$ 340.087,76</b>	<b>\$ 351.726,63</b>	<b>\$ 363.622,56</b>	
Sueldos y salarios	\$ 1.290,00	\$ 2.790,00	\$ 2.790,00	\$ 2.790,00	\$ 2.790,00	
Depreciaciones	\$ 63.840,16	\$ 63.840,16	\$ 63.840,16	\$ 52.585,00	\$ 52.585,00	
Amortización	\$ 220,00	\$ 220,00	\$ 220,00	\$ 220,00	\$ 220,00	
Arriendo	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	
Seguros	\$ 2.340,00	\$ 2.340,00	\$ 2.340,00	\$ 2.340,00	\$ 2.340,00	
Servicios básicos	\$ 3.190,00	\$ 2.940,00	\$ 2.940,00	\$ 2.940,00	\$ 2.940,00	
Promoción y publicidad	\$ 22.680,00	\$ 22.680,00	\$ 22.680,00	\$ 22.680,00	\$ 22.680,00	
<b>UTILIDA OPERATIVA (EBIT)</b>	<b>\$ 227.891,91</b>	<b>\$ 229.956,95</b>	<b>\$ 245.277,61</b>	<b>\$ 268.171,63</b>	<b>\$ 280.067,56</b>	
<b>Gastos financieros</b>						
Gastos intereses	\$ 17.623,56	\$ 13.312,13	\$ 8.501,79	\$ 3.134,80	\$ -	
<b>UAI (Base Imponible)</b>	<b>\$ 210.268,35</b>	<b>\$ 216.644,82</b>	<b>\$ 236.775,82</b>	<b>\$ 265.036,83</b>	<b>\$ 280.067,56</b>	
Participación trabajadores	\$ 31.540,25	\$ 32.496,72	\$ 35.516,37	\$ 39.755,52	\$ 42.010,13	
Impuestos	\$ 41.107,46	\$ 42.354,06	\$ 46.289,67	\$ 51.814,70	\$ 54.753,21	
<b>UTILIDADES</b>	<b>\$ 137.620,64</b>	<b>\$ 141.794,03</b>	<b>\$ 154.969,77</b>	<b>\$ 173.466,61</b>	<b>\$ 183.304,22</b>	

Tabla 50. Flujo de Efectivo Proyectado Escenario Pesimista

	INICIAL	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
<b>I. Flujo de Efectivo Operativo</b>	-					
EBIT (UAI)	-	227.891,91	229.956,95	245.277,61	268.171,63	300.530,92
(-)Impuesto	-	78.736,66	79.450,13	84.743,41	92.653,30	103.833,43
= NOPAT (UONDI)	-	149.155,26	150.506,82	160.534,19	175.518,33	196.697,49
(+)Gasto Depreciación y amortización	-	64.060,16	64.060,16	64.060,16	52.805,00	57.205,42
<b>FEO NETO</b>	-	213.215,41	214.566,98	224.594,35	228.323,33	253.902,90
			-			
<b>II. Variación Capital de Trabajo</b>	-	-	-	-	-	-
Inv. Inicial Capital de trabajo	(1.375,00)	-	-	-	-	-
Variación de Capital de Trabajo	-	43.334,83	72.139,84	79.407,78	89.038,79	100.189,90
			-			
<b>CAPITAL DE TRABAJO NETO</b>	(1.375,00)	43.334,83	72.139,84	79.407,78	89.038,79	100.189,90
			-	-	-	-
<b>III. Gastos de Capital</b>			-	-	-	-
Inversión Inicial	(626.443,03)	-	-	-	-	-
Variación Gastos de Capital	-	24.410,12	24.410,12	24.410,12	22.092,08	24.700,00
			-	-	-	-
<b>GASTOS DE CAPITAL NETO</b>	(626.443,03)	24.410,12	24.410,12	24.410,12	22.092,08	24.700,00
			-	-	-	-
<b>III. Deuda</b>			-	-	-	-
Capital	176.953,12	-	-	-	-	-
Pagos de capital	-	(37.257,79)	(41.569,22)	(46.379,56)	(51.746,55)	(4.531,90)
Pagos de interés	-	(17.623,56)	(13.312,13)	(8.501,79)	(3.134,80)	(41,54)
Escudo Fiscal	-	6.088,94	4.599,34	2.937,37	1.083,07	14,35
<b>FLUJO DE LA DEUDA NETO</b>	176.953,12	(48.792,41)	(50.282,01)	(51.943,98)	(53.798,28)	(4.559,09)
			-	-	-	-
<b>FLUJO DE EFECTIVO LIBRE NETO</b>	(450.864,91)	183.347,71	212.014,69	227.648,03	241.471,76	309.581,33

### 10.9.2.3 Escenario Optimista

El escenario optimista será evaluado con una demanda de 3700 turnos al mes, un aumento de 15 % respecto al escenario normal.

Tabla 51. Estado de Resultados Escenario Optimista

PERIODO	0	1	2	3	4	5
Ventas	\$ 421.573,00	\$ 424.096,50	\$ 444.742,00	\$ 462.041,50	\$ 479.987,50	
Costo de Ventas MP	\$ 36.152,93	\$ 39.402,89	\$ 42.738,74	\$ 46.338,37	\$ 50.259,94	
Mano OD	\$ 12.202,40	\$ 13.580,72	\$ 14.187,96	\$ 14.825,55	\$ 15.495,03	
<b>UTILIDAD BRUTA</b>	<b>\$ 385.420,07</b>	<b>\$ 384.693,61</b>	<b>\$ 402.003,26</b>	<b>\$ 415.703,13</b>	<b>\$ 429.727,56</b>	
Sueldos y salarios	\$ 1.290,00	\$ 2.790,00	\$ 2.790,00	\$ 2.790,00	\$ 2.790,00	
Depreciaciones	\$ 63.840,16	\$ 63.840,16	\$ 63.840,16	\$ 52.585,00	\$ 52.585,00	
Amortización	\$ 220,00	\$ 220,00	\$ 220,00	\$ 220,00	\$ 220,00	
Arriendo	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	
Seguros	\$ 2.340,00	\$ 2.340,00	\$ 2.340,00	\$ 2.340,00	\$ 2.340,00	
Servicios básicos	\$ 3.190,00	\$ 2.940,00	\$ 2.940,00	\$ 2.940,00	\$ 2.940,00	
Promoción y publicidad	\$ 22.680,00	\$ 22.680,00	\$ 22.680,00	\$ 22.680,00	\$ 22.680,00	
<b>UTILIDA OPERATIVA (EBIT)</b>	<b>\$ 291.859,91</b>	<b>\$ 289.883,45</b>	<b>\$ 307.193,11</b>	<b>\$ 332.148,13</b>	<b>\$ 346.172,56</b>	
<b>Gastos financieros</b>						
Gastos intereses	\$ 17.623,56	\$ 13.312,13	\$ 8.501,79	\$ 3.134,80	\$ -	
<b>UAI (Base Imponible)</b>	<b>\$ 274.236,35</b>	<b>\$ 276.571,32</b>	<b>\$ 298.691,32</b>	<b>\$ 329.013,33</b>	<b>\$ 346.172,56</b>	
Participación trabajadores	\$ 41.135,45	\$ 41.485,70	\$ 44.803,70	\$ 49.352,00	\$ 51.925,88	
Impuestos	\$ 53.613,21	\$ 54.069,69	\$ 58.394,15	\$ 64.322,11	\$ 67.676,73	
<b>UTILIDADES</b>	<b>\$ 179.487,69</b>	<b>\$ 181.015,93</b>	<b>\$ 195.493,47</b>	<b>\$ 215.339,23</b>	<b>\$ 226.569,94</b>	

Tabla 52. Flujo de Efectivo Proyectado Escenario Optimista

	INICIAL	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
<b>I. Flujo de Efectivo Operativo</b>	-					
EBIT (UAll)	-	291.859,91	289.883,45	307.193,11	332.148,13	371.923,42
(-)Impuesto	-	100.837,60	100.154,73	106.135,22	114.757,18	128.499,54
= NOPAT (UONDI)	-	191.022,31	189.728,72	201.057,89	217.390,95	243.423,88
(+)Gasto Depreciación y amortización	-	64.060,16	64.060,16	64.060,16	52.805,00	57.205,42
<b>FEO NETO</b>	-	255.082,47	253.788,87	265.118,04	270.195,95	300.629,30
			-			
<b>II. Variación Capital de Trabajo</b>	-	-	-	-	-	-
Inv. Inicial Capital de trabajo	(1.375,00)	-	-	-	-	-
Variación de Capital de Trabajo	-	60.638,77	92.686,95	100.633,08	110.976,17	124.676,01
			-			
<b>CAPITAL DE TRABAJO NETO</b>	(1.375,00)	60.638,77	92.686,95	100.633,08	110.976,17	124.676,01
			-	-	-	-
<b>III. Gastos de Capital</b>			-	-	-	-
Inversión Inicial	(626.443,03)	-	-	-	-	-
Variación Gastos de Capital	-	24.410,12	24.410,12	24.410,12	22.092,08	24.700,00
			-	-	-	-
<b>GASTOS DE CAPITAL NETO</b>	(626.443,03)	24.410,12	24.410,12	24.410,12	22.092,08	24.700,00
			-	-	-	-
<b>III. Deuda</b>			-	-	-	-
Capital	176.953,12	-	-	-	-	-
Pagos de capital	-	(37.257,79)	(41.569,22)	(46.379,56)	(51.746,55)	(4.531,90)
Pagos de interés	-	(17.623,56)	(13.312,13)	(8.501,79)	(3.134,80)	(41,54)
Escudo Fiscal	-	6.088,94	4.599,34	2.937,37	1.083,07	14,35
<b>FLUJO DE LA DEUDA NETO</b>	176.953,12	(48.792,41)	(50.282,01)	(51.943,98)	(53.798,28)	(4.559,09)
			-	-	-	-
<b>FLUJO DE EFECTIVO LIBRE NETO</b>	(450.864,91)	242.518,71	271.783,69	289.397,03	305.281,76	375.506,33

### 10.9.3 Índices Financieros

#### 10.9.3.1 Liquidez

A continuación se detallan la razón corriente y la prueba acida para los tres escenarios planteados previamente.



Tabla 53. Razón corriente y prueba acida para los tres escenarios.

OPTIMISTA						
INDICADOR	ESTRUCTURA	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
RAZON CORRIENTE	ACTIVO CORRIENTE / PASIVO CORRIENTE	\$ 5,58	\$ 4,23	\$ 3,75	\$ 3,46	\$ 3,40
PRUEBA ACIDA	(ACTIVO CORRIENTE - INVENTARIO) / PASIVO CORRIENTE	\$ 5,56	\$ 4,23	\$ 3,74	\$ 3,46	\$ 3,40

NORMAL						
INDICADOR	ESTRUCTURA	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
RAZON CORRIENTE	ACTIVO CORRIENTE / PASIVO CORRIENTE	\$ 5,93	\$ 4,41	\$ 3,85	\$ 3,53	\$ 3,45
PRUEBA ACIDA	(ACTIVO CORRIENTE - INVENTARIO) / PASIVO CORRIENTE	\$ 5,91	\$ 4,40	\$ 3,85	\$ 3,53	\$ 3,45

PESIMISTA						
INDICADOR	ESTRUCTURA	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
RAZON CORRIENTE	ACTIVO CORRIENTE / PASIVO CORRIENTE	\$ 6,40	\$ 4,63	\$ 3,99	\$ 3,62	\$ 3,53
PRUEBA ACIDA	(ACTIVO CORRIENTE - INVENTARIO) / PASIVO CORRIENTE	\$ 6,37	\$ 4,61	\$ 3,98	\$ 3,61	\$ 3,53

### 10.9.3.2 Rentabilidad

#### 10.9.3.2.1 ROI

A continuación se detallan los índices ROI para los tres escenarios previamente establecidos.

Tabla 54. ROI para los tres escenarios.

Optimista		Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
ROI	Rendimiento / Valor Promedio Invertido	26%	26%	28%	31%	32%

Normal		Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
ROI	Rendimiento / Valor Promedio Invertido	23%	23%	25%	28%	29%

Pesimista		Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
ROI	Rendimiento / Valor Promedio Invertido	20%	20%	22%	25%	26%

### 10.9.3.2.2 ROA

A continuación se detallan los índices ROA para los tres escenarios previamente establecidos.

Tabla 55. ROA para los tres escenarios.

Optimista		Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
ROA	Utilidad Operacional / Activos Totales Promedio	26%	22%	19%	18%	16%

Normal		Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
ROA	Utilidad Operacional / Activos Totales Promedio	24%	20%	18%	17%	15%

Pesimista		Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
ROA	Utilidad Operacional / Activos Totales Promedio	22%	19%	17%	16%	15%

### 10.9.3.2.3 ROE

A continuación se detallan los índices ROE para los tres escenarios previamente establecidos.

Tabla 56. ROE para los tres escenarios.

Optimista		Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
ROE	Utilidad Neta / Patrimonio Promedio	26%	21%	18%	17%	15%

Normal		Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
ROE	Utilidad Neta / Patrimonio Promedio	23%	19%	17%	16%	15%

Pesimista		Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
ROE	Utilidad Neta / Patrimonio Promedio	20%	17%	16%	15%	14%

### 10.9.3.3 Desempeño

En este apartado, se realizara una evaluación de los indicadores de desempeño de los sectores de la empresa que dependen de inventario, los cuales son los alimentos y las bebidas. En este sentido se evaluara los tres escenarios de la siguiente manera:

- Cantidades Escenario Pesimista: 850 unidades de alimentos y 1020 unidades de bebidas (menos 15% del escenario normal)
- Cantidades Escenario Normal: 1000 unidades de alimentos y 1200 de bebidas
- Cantidades Escenario Optimista: 1150 unidades de alimentos y 1380 de unidades de bebidas (más 15% del escenario normal)

#### 10.9.3.3.1 Rotación de Inventarios

A continuación se detallan los índices de rotación de inventario para los tres escenarios previamente establecidos.

Tabla 57. Rotación de Inventarios para los tres escenarios.

OPTIMISTA		AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Rotación de Inventarios	Costos de Ventas / Inventarios Promedio	24,03	23,92	23,92	23,92	26,12

NORMAL		AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Rotación de Inventarios	Costos de Ventas / Inventarios Promedio	24,03	23,92	23,92	23,92	26,12

PESIMISTA		AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Rotación de Inventarios	Costos de Ventas / Inventarios Promedio	24,03	23,92	23,92	23,92	26,12

En los tres escenarios se mantiene los mismos valores de rotación de inventarios, ya que la proporción entre Costos de ventas e inventarios se mantiene. Lo mismo sucede en la Rotación de Inventarios en Días.

Tabla 58. Rotación de Inventarios para los tres escenarios en días.

OPTIMISTA		AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Rotación de Inventarios en Días	365 / Rotación de Inventarios	15,19	15,26	15,26	15,26	13,98

NORMAL		AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Rotación de Inventarios en Días	365 / Rotación de Inventarios	15,19	15,26	15,26	15,26	13,98

PESIMISTA		AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Rotación de Inventarios en Días	365 / Rotación de Inventarios	15,19	15,26	15,26	15,26	13,98

### 10.9.3.3.2 Rotación de Cuentas por cobrar y Rotación de cuentas por cobrar en días.

Dada la naturaleza de este negocio, no existen cuentas por cobrar, ya que todos los servicios se cobran en efectivo.

## 10.10 Valoración

Para la valuación del proyecto es necesario tomar los estados financieros proyectados y calcular los flujos de efectivo disponible del proyecto (UDLA, 2014).

### 10.10.1 VAN

De acuerdo a los indicadores de Valor Actual Neto y Tasa Interna de Retorno, este negocio es viable. A continuación se detallan los valores señalados:

Tabla 59. VAN y TIR

Flujo de Efectivo Neto	\$ (876.953,12)
Año 1	\$ 212.928,71
Año 2	\$ 241.845,19
Año 3	\$ 258.482,03
Año 4	\$ 273.363,26
Año 5	\$ 342.503,33

Periodo Años	5
Tasa Interés	11%
Inversión Inicial	\$ 876.953,12

VAN	\$ 83.493,39
TIR	14%

Los Valores Arrojadados por el modelo CAPM muestran los siguientes resultados.

Tabla 60.CAMP

<b>CAPM</b>	
<b>Beta</b>	1,210
<b>Bono del estado</b>	6,89%
<b>Riesgo País</b>	8,37%
<b>Prima de Mercado</b>	5,32%
<b>Costo de oportunidad Apalancado</b>	21,70%

Tabla 61.Flujo De Efectivo proyectado con CAMP

<b>Flujo de efectivo proyectados</b>						
	<b>Año 0</b>	<b>Año 1</b>	<b>Año 2</b>	<b>Año 3</b>	<b>Año 4</b>	<b>Año 5</b>
<b>Utilidades antes de impuestos e intereses *[(1-15%)*(1-22%)]</b>		259.867	259.868	276.197	300.144	336.180
<b>Depreciación y amortización (+)</b>		64.060	64.060	64.060	52.805	57.205
<b>Variación de capital de trabajo</b>		51.988,19	82.393	90.005	100.004	112.421
<b>Gastos de Capital</b>	(876.953)					
<b>Flujo de efectivo disponible del inversionista</b>	<b>(876.953)</b>	<b>375.915</b>	<b>406.322</b>	<b>430.262</b>	<b>452.953</b>	<b>505.806</b>
<b>Flujos descontados</b>	<b>(876.953)</b>	<b>316.330</b>	<b>287.722</b>	<b>256.381</b>	<b>227.121</b>	<b>213.422</b>

## 11. Propuesta de Negocio

### 11.1 Financiamiento Deseado

La inversión requerida es de \$ 876.953,12, distribuida de la siguiente manera: Activos Fijos (97.8%), Gastos Amortizables (0.3%) y Capital de Trabajo para tres meses (1.9%).

### 11.2 Estructura de Capital y Deuda Buscada

La estructura de acuerdo con el financiamiento se divide de la siguiente manera:

- 700 000 USD de capital propio, dividido en 7 participaciones igualitarias de 100 000 USD cada una.
- 176 953.12 USD de deuda con una institución financiera

Tabla 62. Estructura de Capital y Deuda Buscada

Origen	Monto	Porcentaje
Capital Propio	\$ 700.000,00	80%
Financiamiento	\$ 176.953,12	20%
<b>Total</b>	<b>\$ 876.953,12</b>	<b>100%</b>

### 11.3 Capitalización

Como se mencionó en el apartado anterior, el 80% del capital inicial de la empresa será propio. Esto quiere decir que los 700.000 USD se obtendrán de 7 socios que aportaran 100.000 USD cada uno. Las inversiones de los socios se detallan en el siguiente cuadro.

Tabla 63. Inversiones de los Socios de Bolera

Nombre	Aporte USD	Porcentaje
Miguel Barros	\$ 100.000,00	14,29%
Carlos Albán	\$ 100.000,00	14,29%
Edwin Albán	\$ 100.000,00	14,29%
Julio Villa	\$ 100.000,00	14,29%
Luis Cortez	\$ 100.000,00	14,29%
Alfredo Pazmiño	\$ 100.000,00	14,29%
Paulina Pazmiño	\$ 100.000,00	14,29%
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 700.000,00</b>	<b>100%</b>

## 11.4 Uso de Fondos

Los fondos serán usados para tres parámetros principales:

- Activos Fijos Tangibles
- Gastos Amortizables
- Capital de trabajo

### 11.4.1 Activos Fijos Tangibles

Tabla 64. Activos Fijos Tangibles

<b>Activos Fijos Tangibles</b>	
Infraestructura	\$ 823.708,00
Equipamiento del Local	\$ 25.641,13
Muebles de Oficina	\$ 707,92
Equipos de Oficina	\$ 3.514,77
Equipos de Cocina	\$ 3.293,98
Menaje	\$ 697,47
<b>Total</b>	<b>\$ 857.563,27</b>

### 11.4.2 Gastos Amortizables

Tabla 65. Gastos Amortizables

<b>Gastos Amortizables</b>	
Gastos de Constitución	\$ 2.350,00
<b>Total 2</b>	<b>\$ 2.350,00</b>



Tabla 66. Gastos de Constitución

<b>Gastos de Constitución</b>	
Trámite Legal Constitución	\$ 1.550,00
Inscripción registro mercantil	\$ 85,00
Permiso de Operación	\$ 60,00
Escritura Publica	\$ 200,00
Publicación Extracto	\$ 105,00
Notaria	\$ 25,00
Registro Marca	\$ 85,00
Título de Marca IEPI	\$ 35,00
Permiso Bomberos	\$ 85,00
Patente Municipal	\$ 95,00
Obtención RUC	\$ 25,00
<b>Total</b>	<b>\$ 2.350,00</b>

### 11.4.3 Capital de Trabajo

El capital de trabajo está tomado en cuenta para 3 meses de funcionamiento.

Tabla 67. Capital de Trabajo

<b>Capital de Trabajo (para 3 meses)</b>	
Insumos Snack Bar	\$ 4.125,00
Servicios Básicos	\$ 735,00
Sueldos y Salarios	\$ 12.179,85
<b>Total</b>	<b>\$ 17.039,85</b>

### 11.5 Retorno para los Inversionistas

Como se indicó en el capítulo 10, el índice de rendimiento ROI (Return on Investment, Retorno sobre la Inversión en español) mostro la viabilidad financiera de este proyecto para los inversionistas. A continuación se detallan los valores de este índice en los 3 escenarios previamente examinados.

Tabla 68. ROI para los tres escenarios

Optimista		Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
ROI	Rendimiento / Valor Promedio Invertido	26%	26%	28%	31%	32%

Normal		Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
ROI	Rendimiento / Valor Promedio Invertido	23%	23%	25%	28%	29%

Pesimista		Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
ROI	Rendimiento / Valor Promedio Invertido	20%	20%	22%	25%	26%

Con la Utilización del Indicador CPPC, se obtuvieron los siguientes resultados.

Tabla 69. CPPC

	Total	Costo	Costo d. de imp	CPPC
<b>Crédito</b>	20,0%	11,2%	33,7%	1,5%
<b>Aportes socios</b>	80,0%	21,7%	21,7%	17,4%
	100,0%			
			CPPC	18,8%

Tabla 70. Flujo de Efectivo Inversionista

<b>Flujo de efectivo disponible del inversionista Escenario Normal</b>						
	<b>Año 0</b>	<b>Año 1</b>	<b>Año 2</b>	<b>Año 3</b>	<b>Año 4</b>	<b>Año 5</b>
<b>Utilidades antes de impuestos e intereses *[(1-15%)*(1-22%)]</b>		259.867	259.868	276.197	300.144	336.180
<b>Depreciación y amortización (+)</b>		64.060	64.060	64.060	52.805	57.205
<b>Variación de capital de trabajo</b>		51.988	82.393	90.005	100.004	112.421
<b>Gastos de Capital</b>	(700.000)					
<b>Deuda</b>	176.953,12					
<b>Pago Principal Deuda</b>		(37.258)	(41.569)	(46.380)	(51.747)	
<b>Pago Intereses deuda *[(1-15%)*(1-22%)]</b>		(17.624)	(13.312)	(8.502)	(3.135)	
<b>Flujo de efectivo disponible del inversionista</b>	(523.047)	321.034	351.441	375.381	398.072	505.806
<b>Flujos descontados</b>	(523.047)	263.797	237.296	208.272	181.484	189.488

## 12. Conclusiones y Recomendaciones

### 12.1 Conclusiones

- En la capital de la Provincia de Tungurahua existe un mercado insatisfecho en el apartado de los servicios de entretenimiento y ocio.
- Entre los servicios que hasta el momento no se han desarrollado en la ciudad de Ambato están las salas de bolos.
- Los bolos son un servicio de entretenimiento sano y familiar, que tendría una acogida importante por los habitantes de esta urbe.
- De acuerdo a la investigación de mercado y sus herramientas, un local de bolos ubicado en la zona de Ficoa recibiría una gran aceptación por parte de los clientes.
- Adicionalmente, el sondeo arrojó que, a la gente le interesaría que existieran otros servicios en el mismo lugar como billar, pin pon, fútbolín, karaoke, snack bar y área infantil.
- Todos estos aspectos plasmados en un solo local, podrían generar una oportunidad de negocio redituable.
- Conforme al Plan de Marketing, la estrategia que esta firma utilizaría sería la de Diferenciación, basándose en la utilización de ventajas competitivas (valoradas por sus compradores) sobre sus competidores.
- El posicionamiento buscado entre los clientes será el de Más por Más, entendiéndose que el cliente pagará un precio mayor al de la competencia, pero recibiendo un producto superior. Respecto a esto la dirigencia hará especial hincapié en el servicio personalizado, la calidad y el prestigio. Por este motivo el precio de nuestros servicios será superior al de los adversarios.
- Al inicio del funcionamiento de la Bolera, se utilizará una fijación de precios por Descremado, por los primeros 6 meses.
- La selección de personal de ventas y atención al cliente será minuciosa, ya que de ellos depende gran parte de la percepción que los clientes puedan tener de nuestro servicio.

- La imagen, promoción y publicidad que utilice Bolera buscarán causar el mayor impacto en los clientes, siendo congruentes con el posicionamiento que se busca dar.
- El canal de distribución de este servicio será por vía directa con el cliente.
- La inversión aproximada para este proyecto es de 878 000 USD.
- El local se distribuirá en 2 plantas, con 1400 mts cuadrados.
- El flujo de operaciones busca optimizar el tiempo de los clientes, minimizando esperas innecesarias.
- La estructura organizacional se compondrá de seis puestos definidos de la siguiente manera: un Gerente General, una Secretaria de Gerencia, un Supervisor Operativo y tres asistentes operativos.
- Los servicios de Contabilidad, Seguridad, Limpieza, Cuidado de Niños, Instructores y Mantenimientos serán tercerizados.
- La fecha estimada para la entrada en funcionamiento del local es en febrero de 2017.
- Las actividades que más tiempo demorarán son las de Elaboración del Plan de Negocio y la Construcción de la Infraestructura.
- El rendimiento financiero de este proyecto está asegurado, con indicadores positivos en los escenarios pesimista, normal y optimista.
- Finalmente el VAN y el TIR de este proyecto son positivos, demostrando que este negocio es viable financieramente.

## **12.2 Recomendaciones**

- Aprovechar la inexistencia de competencia directa en Ambato
- Efectuar investigaciones de mercado (encuestas, focus groups) periódicos, para identificar posibles cambios o nuevas tendencias en los consumidores del servicio.
- Realizar capacitaciones periódicas a los empleados.
- Ejecutar evaluaciones de desempeño de empleados, para medir niveles de cumplimiento, eficiencia, etc.

- Evaluar el desempeño de proveedores (comida, bebidas) y de servicios (contador, seguridad, etc.) para optimizar costos.
- Valorar periódicamente la rotación de inventarios, para efectivizar los recursos almacenados.
- Realizar inspecciones periódicas a maquinas, mesas, computadores y demás equipos que brinden servicio a los clientes.
- Verificar que la limpieza e imagen del local periódicamente, para buscar zonas que estén descuidadas o requieran reparación.
- Crear un manual de seguridad, para prevenir accidentes laborales.
- Tener mecanismos de contingencia, en caso de accidentes en las instalaciones o desastres naturales que afecten la integridad de la edificación.
- Estar al día en el pago del seguro, por cualquier contingencia que se pueda presentar (robo, incendio, etc.).
- Revisar cada 6 meses el desempeño de los costos de la empresa, para buscar formas de reducirlos y aumentar las utilidades.
- Aplicar sistemas de mejoramiento continuo en todos los sectores del negocio.
- Revisar anualmente la planeación estratégica del negocio, estrategias de crecimiento y posicionamiento.

## REFERENCIAS

- Andrade, M. (20 de marzo de 2015). Logotipo Bolera. Quito, Pichincha, Ecuador.
- Anzola Rojas, S. (2010). *Administracion de Pequeñas Empresas*. Mexico: Mc Graw Hill.
- Banco Central del Ecuador. (15 de enero de 2015). <http://contenido.bce.fin.ec/>. Obtenido de <http://contenido.bce.fin.ec/documentos/Estadisticas/SectorMonFin/BoletinTasasInteres/ect201411.pdf>
- Barriga, F. (23 de febrero de 2015). Entrevista Fabian Barriga. (J. M. Barros, Entrevistador)
- Barros, A. C. (20 de marzo de 2015). Conversacion. (J. M. Barros, Entrevistador)
- Bastos, I. (2010). *Promocion y Publicidad en el Punto de Venta*. Vigo: Ideaspropias Editorial.
- Carlson, J. (1991). *El Momento de la Verdad*. Madrid: Ediciones Diaz de Santos.
- Castaño, N. (5 de marzo de 2015). [soyentrepreneur.com](http://www.soyentrepreneur.com). Obtenido de <http://www.soyentrepreneur.com/3257-abre-tu-propio-boliche.html>
- Chiavenato, I. (2011). *Administracion de Recursos Humanos*. Mexico: Mc Graw Hill.
- Damfi Bowling. (9 de marzo de 2015). Cotizacion Pistas Bowling.
- Damfi Bowling. (10 de marzo de 2015). <http://www.damfi.com/>. Obtenido de <http://www.damfi.com/index.htm>
- definicionabc.com. (30 de enero de 2015). [definicionabc.com](http://www.definicionabc.com). Obtenido de <http://www.definicionabc.com/comunicacion/focus-group.php>
- Del Alcazar Martinez, B. (2002). *Los Canales de Distribución en el Sector Turístico*. Madrid: ESIC Editorial.
- Diaz, L. (2005). *Analisis y Planeamiento*. San José: Editorial Universidad Estatal a Distancia.
- Editorial Vertice. (2009). *Marketing Estrategico*. Malaga: Editorial Vertice.
- El Comercio. (16 de mayo de 2015). *Economía ecuatoriana se incrementará un 4,2 %, según FMI*. Obtenido de <http://www.elcomercio.com/actualidad/negocios/economia-ecuatoriana-se-incrementara-segun.html>
- Flint, P. (2002). *Tratado de Defensa de la Libre Competencia*. Lima: Fondo Editorial de la Pontifica Universidad Catolica del Peru.
- Francés, A. (2006). *Estrategia y Planes para la Empresa: Con el Cuadro Integral de Mando*. Mexico: Pearson Prentice Hall.

- Godin, S. (2005). *Llegue a su Cliente*. Barcelona: Robinbook.
- Gooderl Longenecker, J., Petty, W., & Palich, L. (2012). *Administracion de Pequeñas Empresas*. Mexico: Cengage Learning Editores.
- Grupo Editorial EBM. (marzo de 2005). <http://www.emb.cl/gerencia/>. Obtenido de <http://www.emb.cl/gerencia/articulo.mvc?xid=2525>
- Guarnizo Pineda, J. C. (2014). *PLAN DE NEGOCIO PARA LA CONSTRUCCION DE UN CENTRO DE ENTRETENIMIENTO QUE CONTIENE PISTA DE BOLOS Y JUEGOS DE MESA EN EL CANTON OTAVALO, PERTENECIENTE A LA PROVINCIA DE IMBABURA*. Quito.
- Guevara, L. (27 de enero de 2015). <http://thinkandstart.com/>. Obtenido de <http://thinkandstart.com/2012/en-que-etapa-del-ciclo-de-vida-industrial-estas/>
- Heizer, J., & Render, B. (2009). *Principios de Administracion de Operaciones*. Mexico: Pearson Education.
- Horngren, C. (2004). *Contabilidad: UN enfoque aplicado*. Mexico: Pearson Education.
- Ibertic. (23 de febrero de 2015). [ibertic.org](http://www.ibertic.org). Obtenido de [http://www.ibertic.org/evaluacion/pdfs/ibertic\\_guia\\_entrevistas.pdf](http://www.ibertic.org/evaluacion/pdfs/ibertic_guia_entrevistas.pdf)
- IEPI. (07 de abril de 2015). <http://www.propiedadintelectual.gob.ec/>. Obtenido de <http://www.propiedadintelectual.gob.ec/como-registro-una-marca/>
- INEC. (9 de enero de 2012). *Censo Nacional Economico*. Obtenido de <http://www.ecuadorencifras.gob.ec/censo-nacional-economico/>
- INEC. (02 de mayo de 2013). <http://www.ecuadorencifras.gob.ec/>. Obtenido de [http://www.ecuadorencifras.gob.ec/](http://www.ecuadorencifras.gob.ec/wp-content/descargas/Manu-lateral/Resultados-provinciales/tungurahua.pdf): <http://www.ecuadorencifras.gob.ec/wp-content/descargas/Manu-lateral/Resultados-provinciales/tungurahua.pdf>
- INEC. (Junio de 2014). *Clasificacion Nacional de Actividades Economicas (CIU REV 4.0)*. Quito, Pichincha, Ecuador.
- INEC. (diciembre de 2014). <http://www.ecuadorencifras.gob.ec/>. Obtenido de [http://www.ecuadorencifras.gob.ec/documentos/web-inec/Inflacion/InflacionDiciembre2014/Reporte\\_de\\_inflacion\\_dic\\_2014.pdf](http://www.ecuadorencifras.gob.ec/documentos/web-inec/Inflacion/InflacionDiciembre2014/Reporte_de_inflacion_dic_2014.pdf)
- INEC. (22 de enero de 2015). [ecuadorencifras.gob.ec](http://www.ecuadorencifras.gob.ec). Obtenido de <http://www.ecuadorencifras.gob.ec/wp-content/descargas/Manu-lateral/Resultados-provinciales/tungurahua.pdf>
- INEC. (7 de enero de 2015). <http://www.ecuadorencifras.gob.ec/>. Obtenido de <http://www.ecuadorencifras.gob.ec/uso-del-tiempo-2>



- INEC. (29 de enero de 2015). <http://www.ecuadorencifras.gob.ec/>. Obtenido de <http://www.ecuadorencifras.gob.ec/encuesta-de-estratificacion-del-nivel-socioeconomico/>
- Kotler, P. (2002). *Direccion de Marketing*. Mexico: Pearson.
- Kotler, P. (2006). *Direccion de Marketing*. Mexico: Pearson Prentice Hall.
- Kotler, P., & Armstrong, G. (2013). *Fundamentos de Marketing*. Mexico: Pearson.
- Martin Peña, M. L., & Diaz Garrido, E. (2013). *Fundamentos de Direccion de Operaciones en Empresas de Servicios*. Madrid: ESIC Editorial.
- Martinez Pedros, D., & Milla Gutierrez, A. (2012). *Analisis del Entorno*. Madrid: Ediciones Diaz de Santos.
- mexico.smetoolkit.org. (2015). <http://mexico.smetoolkit.org>. Obtenido de <http://mexico.smetoolkit.org/mexico/es/content/es/3641/Etapas-de-desarrollo-en-la-empresa->
- Ministerio de Relaciones Laborales. (23 de marzo de 2015). [www.ecucanchamber.org](http://www.ecucanchamber.org). Obtenido de <http://www.ecucanchamber.org/ecucan/images/banners/pp.pdf>
- Municipalidad de Ambato. (23 de enero de 2015). <http://gadmatic.ambato.gob.ec/>. Obtenido de <https://onedrive.live.com/view.aspx?cid=9955A4A6F87AD7B0&resid=9955A4A6F87AD7B0%212128&app=WordPdf>
- Municipalidad de Ambato. (23 de enero de 2015). <http://gadmatic.ambato.gob.ec/>. Obtenido de <https://onedrive.live.com/view.aspx?cid=9955A4A6F87AD7B0&resid=9955A4A6F87AD7B0!2102&app=WordPdf>
- Municipalidad de Ambato. (26 de enero de 2015). <http://gadmatic.ambato.gob.ec/>. Obtenido de <https://onedrive.live.com/view.aspx?cid=9955A4A6F87AD7B0&resid=9955A4A6F87AD7B0%211164&app=WordPdf>
- Municipalidad de Ambato. (26 de enero de 2015). <http://gadmatic.ambato.gob.ec/>. Obtenido de <https://onedrive.live.com/view.aspx?cid=9955A4A6F87AD7B0&resid=9955A4A6F87AD7B0%211398&app=WordPdf>
- Muñoz, A. (5 de marzo de 2015). Conversacion Telefonica. (J. M. Barros, Entrevistador)
- Olle , M., Planellas, M., & Molina, J. (1997). *El Plan de Empresa*. Barcelona: Marcombo.

- Redaccion Economia. (1 de diciembre de 2013). Estructura legal, primer requisito para crear una empresa. *El Telegrafo*, pág. 5.
- Rojas, O. (2012). *Relaciones Publicas: La Eficacia de la Influencia*. Madrid: ESIC Editorial.
- soyentrepreneur.com. (21 de abril de 2015). <http://www.soyentrepreneur.com/>.  
Obtenido de <http://www.soyentrepreneur.com/tips-para-crear-un-buen-slogan.html>
- Superintendencia de Compañías y Valores. (07 de enero de 2015). <http://www.supercias.gob.ec/portalinformacion/portal/index.php>. Obtenido de <http://181.198.3.71/portal/cgi-bin/cognos.cgi>
- Torres, M., Paz, K., & Salazar, F. (2002). Tamaño de una Muestra para Investigacion de Mercados. Guatemala, Guatemala: Universidad Rafael Landívar.
- UDLA. (2014). Plan de Negocios. *Desarrollo Planes de Negocios 6*. Quito.
- UDLA. (2014). Plan de Negocios. *Desarrollo Planes de Negocios 6*. Quito.
- Valdez, F. (28 de febrero de 2015). Entrevista Fernando Valdez. (J. M. Barros, Entrevistador)

## **ANEXOS**

# Anexo 1

## Encuesta

### Plan de Negocios para establecer un local de Boliche en la ciudad de Ambato

1. Indique su género

Masculino

Femenino

2. Indique su sector de residencia

Norte

Centro

Sur

Ficoa

Afuera de la Ciudad

3. Indique su rango de Edad

10 a 14 años

de 15 a 19 años

de 20 a 24 años

25 a 29 años

de 30 o más años

4. Tiene hijos?

Sí

No

5. Indique su Ocupación

Estudiante de primaria

Estudiante de secundaria

Estudiante de universidad

Estudiante de posgrado

Trabajador independiente

Profesional independiente

Trabajador en relación de dependencia

Profesional Trabajando en relación de dependencia

Otros  .....

6. En qué días de la semana considera Ud. que dispone de tiempo libre?

Lunes

Martes

Miércoles

Jueves

Viernes

Sábado

Domingo

7. Entre semana, cuántas horas diarias considera Ud. que dispone de tiempo libre?

0-1 hora

1-2 horas

2-3 horas

3-4 horas

4 o más horas

8. Durante el fin de semana, cuántas horas diarias considera Ud. que dispone de tiempo libre?

0-2 horas

2-4 horas

4-6 horas

6-8 horas

Más de 8 horas

9. Qué actividades realiza durante su tiempo libre?

Leer

Hacer Deporte

Ver Televisión

Jugar Videojuegos

Ir al Cine

Pasear

Reunirse con amigos

Ir a Bares, discotecas o karaokes

Otros  .....

10. Qué lugares frecuenta para divertirse o entretenerse?

Cine

Parque

Paintball

Karting

Mall de los Andes

Bares, Discotecas o Karaokes

Pasear en carro

Otros  .....

11. Le interesaría que existieran más actividades recreativas en la ciudad? (Si su respuesta es negativa, ha terminado la encuesta)

Si

No

Tal Vez

12. Qué actividades le interesarían? (Puede escoger varias respuestas)

Teleférico

Parque diversiones

Boliche

Teatro

Parques

Otros .....

13. Le interesaría un local de bolos en Ficoa? (Si su respuesta es negativa, ha terminado la encuesta)

Si

No

Tal Vez

14. Ha jugado alguna vez Bolos?

Sí

No

15. En qué horario asistiría?

12:00 a 16:00 horas

16:00 a 20:00 horas

20:00 a 23:00 horas

16. Cuantas veces a la semana asistiría?

Una vez

Dos veces

Tres veces

Cuatro o más veces

17. Qué precio considera adecuado pagar por una línea de bolos? (Línea: 10 turnos, consistentes en 2 lanzamientos cada uno)

3-4 USD

4-5 USD

5-6 USD

6-7 USD

7 o más USD

18. Con quién asistiría a la bolera? (Puede escoger varias respuestas)

Familia

Amigos

Compañeros estudios

Compañeros trabajo

Solo

Otros

19. Con cuántas personas asistiría normalmente?

3 personas

4 personas

5 personas

6 personas

7 o más personas

20. Seleccione los 3 aspectos que Ud. considera más importantes en un servicio de entretenimiento?

Precio

Atención

Servicios adicionales

Ubicación

Instalaciones

Otros

.....

21. Qué servicios adicionales le interesarían que existieran? (Puede escoger varias respuestas)

Pin pon

Billar

Futbolín

Área infantil (con personal destinado a cuidado de niños)

Snack bar – cafetería

Karaoke

Otros

.....

22. Cuando Ud. Sale, quién asume normalmente los gastos?

Pareja  Amigos  Familiares (padres, etc.)

Ud.  Otros  .....

23. En qué medios le interesaría conocer información de la bolera? (Puede escoger varias respuestas)

Redes sociales  TV  Vallas

Radio  Medios escritos  Flyers (Volantes)

Otros  .....

24. Qué tipo de Comida le interesaría que se ofreciera en la Bolera?  
(Puede escoger varias respuestas)

Pizza  Hamburguesas  Hot Dogs

Nachos  Sandwiches  Salchi papas  Alitas BBQ  Helados

Otros  .....

25. Qué tipo de Bebidas le interesaría que se ofreciera en la Bolera? (Puede escoger varias respuestas)

Colas  Jugos  Cervezas  Cocteles  Aguas  Batido

Milkshakes  Café

26. Con qué formas de pago cancelaría Ud. sus consumos? (Puede escoger varias respuestas)

Efectivo  Tarjeta de Crédito/Debito  Cheque

Otros  .....



## **Anexo 2**

### **Preguntas Grupo Focal**

1. Presentación (Nombre, Edad, Estado Civil, Hijos, Ocupación)
2. Sector de residencia
3. Cuántos días a la semana tienen tiempo libre?
4. Entre semana cuántas horas diarias tiene de tiempo libre?
5. En el fin de semana cuántas horas diarias dispone de tiempo libre?
6. Qué actividades realiza en su tiempo libre?
7. Qué lugares frecuenta para entretenerse o divertirse?
8. Le interesaría que haya más actividades?
9. Que Actividades le interesarían?
10. Le interesaría que exista un local bolos en Ficoa?
11. Ha jugado alguna vez bolos?
12. Qué Horarios de atención le interesaría?
13. Cuántas veces por semana iría?
14. Qué Precio considera adecuado por una línea de bolos?
15. Con quién asistiría?
16. Con cuántas personas asistiría?
17. Le parece bien la localización del boliche?
18. Qué aspectos considera más importantes en un servicio de este tipo?
19. Qué servicios adicionales le interesaría que existieran?
20. Dejaría alguna de sus actividades de entretenimiento actuales por jugar bolos? Qué actividad y Por qué?
21. Cuando sale, quién asume los gastos normalmente?
22. En qué medios le gustaría recibir información del boliche?
23. Le interesaría alguna temática para el local?
24. Qué tipo de Comida y Bebida le interesaría consumir en el local?

## Anexo 3

### Preguntas Entrevistas

Núm.	Pregunta
1	Presentación (nombre, edad, cargo, etc.)
2	Que tiempo lleva en el cargo
3	Cuál es su experiencia en el sector del entretenimiento
4	Que necesita un negocio de entretenimiento para que llegue al éxito?
5	Que ofrece el negocio de bolos que no presten otros servicios de entretenimiento?
6	Son necesarios servicios adicionales en el negocio de los bolos? Si No Cuáles?
7	Qué servicio adicional es primordial en el negocio? (Si pregunta 6 es positiva)
8	Cuántas personas visitan su local? Semanalmente mensualmente etc.
9	Cuáles son los días de mayor afluencia?
10	Quiénes visitan el local con más frecuencia? Edad Genero Etc.
11	Con quienes prefieren venir acompañados los clientes? Viene gente sola?
12	Cuál es el número de acompañantes más frecuente? Todos juegan?
13	Qué tipo de promociones tiene y/o sugeriría para el negocio de bolos?
14	Que motiva a los clientes a visitar repetidamente el negocio?
15	Que es lo que más valora el cliente en el negocio de bolos? (instalaciones, servicio, etc.)
16	Con que frecuencia se da mantenimiento a las pistas?
17	Como se define el ambiente o la temática del local? (emocional)
18	Que se consume con más frecuencia en el negocio? Bolos Servicios Adicionales Comida (de ser el caso)?
19	Considera Ud. que este sector económico está creciendo? Por Qué?
20	Quien considera Ud. que es su competencia directa?
21	Los factores regulatorios (gobierno, municipio, etc.) han afectado el negocio? Positivamente o Negativamente?
22	Este negocio requiere de publicidad? En donde pauta?

## Anexo 4

### Cotización Damfi Bowling



09 de marzo de 2015

ref. 8 Pistas Quito

Estimado Sr. Barros:

Atendiendo a su petición le informamos que le podemos ofrecer TODO EL EQUIPO COMPLETO que incluye: Pistas sintéticas, el mas avanzado sistema de puntuación con las maquinas de ultima generacion mas rápidas y con el mayor número de partidas por hora y todo ello con la **instalación incluida** Todo el equipo cuenta con la aprobación de la USBC.

Todos nuestros equipos además **incluyen de forma estándar** los siguientes productos y servicios de forma exclusiva:

- ✓ Pantallas planas TFT/LCD de 32"
- ✓ Un ordenador de control
- ✓ Pantalla táctil de control/bar con cajón de monedas
- ✓ Diez pares de zapatos por pista de distintas tallas europeas
- ✓ Cinco bolas por pista de distintos pesos y codificadas por colores
- ✓ Bumpers para los niños en todas las pistas
- ✓ Frontales exclusivos personalizados y retroiluminables
- ✓ Asistencia técnica telefónica y on-line 365 días al año
- ✓ Actualizaciones gratuitas de software
- ✓ Software en español e inglés
- ✓ Juegos especiales para niños y adultos con el sistema de puntuación
- ✓ Capacitación de su personal técnico, de recepción y gerencia
- ✓ Módulos de publicidad con anuncios personalizados
- ✓ 2 Juegos de pinos, por pista 5 Bolas por pista, limpiador de pistas
- ✓ Asesoría técnica en la construcción y adecuación del local in situ
- ✓ Garantía de un año

Todo esto añadiendo además la mejor rentabilidad del mercado sobre su inversión al ofrecer el mejor precio del mercado por \$28.500\* dólares **por pista** lo que totaliza **\$228.000 dólares**, incluido transporte hasta su local en condiciones **CIF** puerto ecuatoriano.

Atentamente,

Juanjo Cuenca  
Director

\* Oferta valida por 60 días

## Anexo 5

### Foto Terreno Ficoa

Localización: Los Aguacates y las Toronjas



## Anexo 6

### Ingresos Bolos y Billar mensuales (Año 1)

		Año 1											
<b>SERVICIO 1 BOLOS</b>		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Unidades		3200,00	3232,00	3264,00	3297,00	3462,00	3635,00	3817,00	3435,00	3607,00	3246,00	3408,00	3408,00
Precio		\$ 5,50	\$ 5,50	\$ 5,50	\$ 5,50	\$ 5,50	\$ 5,50	\$ 4,50	\$ 4,50	\$ 4,50	\$ 4,50	\$ 4,50	\$ 4,50
Ventas		\$ 17.600,00	\$ 17.776,00	\$ 17.952,00	\$ 18.133,50	\$ 19.041,00	\$ 19.992,50	\$ 17.176,50	\$ 15.457,50	\$ 16.231,50	\$ 14.607,00	\$ 15.336,00	\$ 15.336,00
CxC Inicial		0	\$ -	\$ 17.776,00	\$ 17.952,00	\$ 18.133,50	\$ 19.041,00	\$ 19.992,50	\$ 17.176,50	\$ 15.457,50	\$ 16.231,50	\$ 14.607,00	\$ 15.336,00
Nuevas CxC		\$ -	\$ 17.776,00	\$ 17.952,00	\$ 18.133,50	\$ 19.041,00	\$ 19.992,50	\$ 17.176,50	\$ 15.457,50	\$ 16.231,50	\$ 14.607,00	\$ 15.336,00	\$ 15.336,00
Cobros		0	\$ -	\$ 17.776,00	\$ 17.952,00	\$ 18.133,50	\$ 19.041,00	\$ 19.992,50	\$ 17.176,50	\$ 15.457,50	\$ 16.231,50	\$ 14.607,00	\$ 15.336,00
Saldo CxC		\$ -	\$ 17.776,00	\$ 17.952,00	\$ 18.133,50	\$ 19.041,00	\$ 19.992,50	\$ 17.176,50	\$ 15.457,50	\$ 16.231,50	\$ 14.607,00	\$ 15.336,00	\$ 15.336,00

		Año 1											
<b>SERVICIO 2 BILLAR</b>		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Unidades		100,00	101,00	102,00	103,00	108,00	113,00	119,00	107,00	112,00	101,00	106,00	106,00
Precio		\$ 8,00	\$ 8,00	\$ 8,00	\$ 8,00	\$ 8,00	\$ 8,00	\$ 8,00	\$ 8,00	\$ 8,00	\$ 8,00	\$ 8,00	\$ 8,00
Ventas		\$ 800,00	\$ 808,00	\$ 816,00	\$ 824,00	\$ 864,00	\$ 904,00	\$ 952,00	\$ 856,00	\$ 896,00	\$ 808,00	\$ 848,00	\$ 848,00
CxC Inicial		0	\$ -	\$ 808,00	\$ 816,00	\$ 824,00	\$ 864,00	\$ 904,00	\$ 952,00	\$ 856,00	\$ 896,00	\$ 808,00	\$ 848,00
Nuevas CxC		\$ -	\$ 808,00	\$ 816,00	\$ 824,00	\$ 864,00	\$ 904,00	\$ 952,00	\$ 856,00	\$ 896,00	\$ 808,00	\$ 848,00	\$ 848,00
Cobros		0	\$ -	\$ 808,00	\$ 816,00	\$ 824,00	\$ 864,00	\$ 904,00	\$ 952,00	\$ 856,00	\$ 896,00	\$ 808,00	\$ 848,00
Saldo CxC		\$ -	\$ 808,00	\$ 816,00	\$ 824,00	\$ 864,00	\$ 904,00	\$ 952,00	\$ 856,00	\$ 896,00	\$ 808,00	\$ 848,00	\$ 848,00

## Anexo 7

### Ingresos Bolos y Billar mensuales (Año 2)

Año 2											
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
3408,00	3408,00	3408,00	3408,00	3578,00	3757,00	3945,00	3551,00	3729,00	3356,00	3524,00	3524,00
\$ 4,50	\$ 4,50	\$ 4,50	\$ 4,50	\$ 4,50	\$ 4,50	\$ 4,50	\$ 4,50	\$ 4,50	\$ 4,50	\$ 4,50	\$ 4,50
\$ 15.336,00	\$ 15.336,00	\$ 15.336,00	\$ 15.336,00	\$ 16.101,00	\$ 16.906,50	\$ 17.752,50	\$ 15.979,50	\$ 16.780,50	\$ 15.102,00	\$ 15.858,00	\$ 15.858,00
\$ 15.336,00	\$ 15.336,00	\$ 15.336,00	\$ 15.336,00	\$ 15.336,00	\$ 16.101,00	\$ 16.906,50	\$ 17.752,50	\$ 15.979,50	\$ 16.780,50	\$ 15.102,00	\$ 15.858,00
\$ 15.336,00	\$ 15.336,00	\$ 15.336,00	\$ 15.336,00	\$ 16.101,00	\$ 16.906,50	\$ 17.752,50	\$ 15.979,50	\$ 16.780,50	\$ 15.102,00	\$ 15.858,00	\$ 15.858,00
\$ 15.336,00	\$ 15.336,00	\$ 15.336,00	\$ 15.336,00	\$ 15.336,00	\$ 16.101,00	\$ 16.906,50	\$ 17.752,50	\$ 15.979,50	\$ 16.780,50	\$ 15.102,00	\$ 15.858,00
\$ 15.336,00	\$ 15.336,00	\$ 15.336,00	\$ 15.336,00	\$ 16.101,00	\$ 16.906,50	\$ 17.752,50	\$ 15.979,50	\$ 16.780,50	\$ 15.102,00	\$ 15.858,00	\$ 15.858,00

Año 2											
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
106,00	106,00	106,00	106,00	111,00	117,00	123,00	111,00	117,00	105,00	110,00	110,00
\$ 8,00	\$ 8,00	\$ 8,00	\$ 8,00	\$ 8,00	\$ 8,00	\$ 8,00	\$ 8,00	\$ 8,00	\$ 8,00	\$ 8,00	\$ 8,00
\$ 848,00	\$ 848,00	\$ 848,00	\$ 848,00	\$ 888,00	\$ 936,00	\$ 984,00	\$ 888,00	\$ 936,00	\$ 840,00	\$ 880,00	\$ 880,00
\$ 848,00	\$ 848,00	\$ 848,00	\$ 848,00	\$ 848,00	\$ 888,00	\$ 936,00	\$ 984,00	\$ 888,00	\$ 936,00	\$ 840,00	\$ 880,00
\$ 848,00	\$ 848,00	\$ 848,00	\$ 848,00	\$ 888,00	\$ 936,00	\$ 984,00	\$ 888,00	\$ 936,00	\$ 840,00	\$ 880,00	\$ 880,00
\$ 848,00	\$ 848,00	\$ 848,00	\$ 848,00	\$ 848,00	\$ 888,00	\$ 936,00	\$ 984,00	\$ 888,00	\$ 936,00	\$ 840,00	\$ 880,00
\$ 848,00	\$ 848,00	\$ 848,00	\$ 848,00	\$ 888,00	\$ 936,00	\$ 984,00	\$ 888,00	\$ 936,00	\$ 840,00	\$ 880,00	\$ 880,00

## Anexo 8

### Ingresos Bolos y Billar mensuales (Año 3)

Año 3											
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
3524,00	3524,00	3524,00	3524,00	3700,00	3885,00	4079,00	3671,00	3855,00	3470,00	3644,00	3644,00
\$ 4,50	\$ 4,50	\$ 4,50	\$ 4,50	\$ 4,50	\$ 4,50	\$ 4,50	\$ 4,50	\$ 4,50	\$ 4,50	\$ 4,50	\$ 4,50
\$ 15.858,00	\$ 15.858,00	\$ 15.858,00	\$ 15.858,00	\$ 16.650,00	\$ 17.482,50	\$ 18.355,50	\$ 16.519,50	\$ 17.347,50	\$ 15.615,00	\$ 16.398,00	\$ 16.398,00
\$ 15.858,00	\$ 15.858,00	\$ 15.858,00	\$ 15.858,00	\$ 15.858,00	\$ 16.650,00	\$ 17.482,50	\$ 18.355,50	\$ 16.519,50	\$ 17.347,50	\$ 15.615,00	\$ 16.398,00
\$ 15.858,00	\$ 15.858,00	\$ 15.858,00	\$ 15.858,00	\$ 16.650,00	\$ 17.482,50	\$ 18.355,50	\$ 16.519,50	\$ 17.347,50	\$ 15.615,00	\$ 16.398,00	\$ 16.398,00
\$ 15.858,00	\$ 15.858,00	\$ 15.858,00	\$ 15.858,00	\$ 15.858,00	\$ 16.650,00	\$ 17.482,50	\$ 18.355,50	\$ 16.519,50	\$ 17.347,50	\$ 15.615,00	\$ 16.398,00
\$ 15.858,00	\$ 15.858,00	\$ 15.858,00	\$ 15.858,00	\$ 16.650,00	\$ 17.482,50	\$ 18.355,50	\$ 16.519,50	\$ 17.347,50	\$ 15.615,00	\$ 16.398,00	\$ 16.398,00

Año 3											
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
110,00	110,00	110,00	110,00	116,00	122,00	128,00	115,00	121,00	109,00	114,00	114,00
\$ 8,00	\$ 8,00	\$ 8,00	\$ 8,00	\$ 8,00	\$ 8,00	\$ 8,00	\$ 8,00	\$ 8,00	\$ 8,00	\$ 8,00	\$ 8,00
\$ 880,00	\$ 880,00	\$ 880,00	\$ 880,00	\$ 928,00	\$ 976,00	\$ 1.024,00	\$ 920,00	\$ 968,00	\$ 872,00	\$ 912,00	\$ 912,00
\$ 880,00	\$ 880,00	\$ 880,00	\$ 880,00	\$ 880,00	\$ 928,00	\$ 976,00	\$ 1.024,00	\$ 920,00	\$ 968,00	\$ 872,00	\$ 912,00
\$ 880,00	\$ 880,00	\$ 880,00	\$ 880,00	\$ 928,00	\$ 976,00	\$ 1.024,00	\$ 920,00	\$ 968,00	\$ 872,00	\$ 912,00	\$ 912,00
\$ 880,00	\$ 880,00	\$ 880,00	\$ 880,00	\$ 880,00	\$ 928,00	\$ 976,00	\$ 1.024,00	\$ 920,00	\$ 968,00	\$ 872,00	\$ 912,00
\$ 880,00	\$ 880,00	\$ 880,00	\$ 880,00	\$ 928,00	\$ 976,00	\$ 1.024,00	\$ 920,00	\$ 968,00	\$ 872,00	\$ 912,00	\$ 912,00

## Anexo 9

### Ingresos Bolos y Billar mensuales (Año 4)

Año 4											
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
3644,00	3644,00	3644,00	3644,00	3826,00	4017,00	4218,00	3796,00	3986,00	3587,00	3766,00	3766,00
\$ 4,50	\$ 4,50	\$ 4,50	\$ 4,50	\$ 4,50	\$ 4,50	\$ 4,50	\$ 4,50	\$ 4,50	\$ 4,50	\$ 4,50	\$ 4,50
\$ 16.398,00	\$ 16.398,00	\$ 16.398,00	\$ 16.398,00	\$ 17.217,00	\$ 18.076,50	\$ 18.981,00	\$ 17.082,00	\$ 17.937,00	\$ 16.141,50	\$ 16.947,00	\$ 16.947,00
\$ 16.398,00	\$ 16.398,00	\$ 16.398,00	\$ 16.398,00	\$ 16.398,00	\$ 17.217,00	\$ 18.076,50	\$ 18.981,00	\$ 17.082,00	\$ 17.937,00	\$ 16.141,50	\$ 16.947,00
\$ 16.398,00	\$ 16.398,00	\$ 16.398,00	\$ 16.398,00	\$ 17.217,00	\$ 18.076,50	\$ 18.981,00	\$ 17.082,00	\$ 17.937,00	\$ 16.141,50	\$ 16.947,00	\$ 16.947,00
\$ 16.398,00	\$ 16.398,00	\$ 16.398,00	\$ 16.398,00	\$ 16.398,00	\$ 17.217,00	\$ 18.076,50	\$ 18.981,00	\$ 17.082,00	\$ 17.937,00	\$ 16.141,50	\$ 16.947,00
\$ 16.398,00	\$ 16.398,00	\$ 16.398,00	\$ 16.398,00	\$ 17.217,00	\$ 18.076,50	\$ 18.981,00	\$ 17.082,00	\$ 17.937,00	\$ 16.141,50	\$ 16.947,00	\$ 16.947,00

Año 4											
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
114,00	114,00	114,00	114,00	120,00	126,00	132,00	119,00	125,00	113,00	119,00	119,00
\$ 8,00	\$ 8,00	\$ 8,00	\$ 8,00	\$ 8,00	\$ 8,00	\$ 8,00	\$ 8,00	\$ 8,00	\$ 8,00	\$ 8,00	\$ 8,00
\$ 912,00	\$ 912,00	\$ 912,00	\$ 912,00	\$ 960,00	\$ 1.008,00	\$ 1.056,00	\$ 952,00	\$ 1.000,00	\$ 904,00	\$ 952,00	\$ 952,00
\$ 912,00	\$ 912,00	\$ 912,00	\$ 912,00	\$ 912,00	\$ 960,00	\$ 1.008,00	\$ 1.056,00	\$ 952,00	\$ 1.000,00	\$ 904,00	\$ 952,00
\$ 912,00	\$ 912,00	\$ 912,00	\$ 912,00	\$ 960,00	\$ 1.008,00	\$ 1.056,00	\$ 952,00	\$ 1.000,00	\$ 904,00	\$ 952,00	\$ 952,00
\$ 912,00	\$ 912,00	\$ 912,00	\$ 912,00	\$ 912,00	\$ 960,00	\$ 1.008,00	\$ 1.056,00	\$ 952,00	\$ 1.000,00	\$ 904,00	\$ 952,00
\$ 912,00	\$ 912,00	\$ 912,00	\$ 912,00	\$ 960,00	\$ 1.008,00	\$ 1.056,00	\$ 952,00	\$ 1.000,00	\$ 904,00	\$ 952,00	\$ 952,00



## Anexo 10

### Ingresos Bolos y Billar mensuales (Año 5)

Año 5											
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
3766,00	3766,00	3766,00	3766,00	3954,00	4152,00	4360,00	3924,00	4120,00	3708,00	3893,00	3893,00
\$ 4,50	\$ 4,50	\$ 4,50	\$ 4,50	\$ 4,50	\$ 4,50	\$ 4,50	\$ 4,50	\$ 4,50	\$ 4,50	\$ 4,50	\$ 4,50
\$ 16.947,00	\$ 16.947,00	\$ 16.947,00	\$ 16.947,00	\$ 17.793,00	\$ 18.684,00	\$ 19.620,00	\$ 17.658,00	\$ 18.540,00	\$ 16.686,00	\$ 17.518,50	\$ 17.518,50
\$ 16.947,00	\$ 16.947,00	\$ 16.947,00	\$ 16.947,00	\$ 16.947,00	\$ 17.793,00	\$ 18.684,00	\$ 19.620,00	\$ 17.658,00	\$ 18.540,00	\$ 16.686,00	\$ 17.518,50
\$ 16.947,00	\$ 16.947,00	\$ 16.947,00	\$ 16.947,00	\$ 17.793,00	\$ 18.684,00	\$ 19.620,00	\$ 17.658,00	\$ 18.540,00	\$ 16.686,00	\$ 17.518,50	\$ 17.518,50
\$ 16.947,00	\$ 16.947,00	\$ 16.947,00	\$ 16.947,00	\$ 16.947,00	\$ 17.793,00	\$ 18.684,00	\$ 19.620,00	\$ 17.658,00	\$ 18.540,00	\$ 16.686,00	\$ 17.518,50
\$ 16.947,00	\$ 16.947,00	\$ 16.947,00	\$ 16.947,00	\$ 17.793,00	\$ 18.684,00	\$ 19.620,00	\$ 17.658,00	\$ 18.540,00	\$ 16.686,00	\$ 17.518,50	\$ 17.518,50

Año 5											
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
119,00	119,00	119,00	119,00	125,00	131,00	138,00	124,00	130,00	117,00	123,00	123,00
\$ 8,00	\$ 8,00	\$ 8,00	\$ 8,00	\$ 8,00	\$ 8,00	\$ 8,00	\$ 8,00	\$ 8,00	\$ 8,00	\$ 8,00	\$ 8,00
\$ 952,00	\$ 952,00	\$ 952,00	\$ 952,00	\$ 1.000,00	\$ 1.048,00	\$ 1.104,00	\$ 992,00	\$ 1.040,00	\$ 936,00	\$ 984,00	\$ 984,00
\$ 952,00	\$ 952,00	\$ 952,00	\$ 952,00	\$ 952,00	\$ 1.000,00	\$ 1.048,00	\$ 1.104,00	\$ 992,00	\$ 1.040,00	\$ 936,00	\$ 984,00
\$ 952,00	\$ 952,00	\$ 952,00	\$ 952,00	\$ 1.000,00	\$ 1.048,00	\$ 1.104,00	\$ 992,00	\$ 1.040,00	\$ 936,00	\$ 984,00	\$ 984,00
\$ 952,00	\$ 952,00	\$ 952,00	\$ 952,00	\$ 952,00	\$ 1.000,00	\$ 1.048,00	\$ 1.104,00	\$ 992,00	\$ 1.040,00	\$ 936,00	\$ 984,00
\$ 952,00	\$ 952,00	\$ 952,00	\$ 952,00	\$ 1.000,00	\$ 1.048,00	\$ 1.104,00	\$ 992,00	\$ 1.040,00	\$ 936,00	\$ 984,00	\$ 984,00

## Anexo 11

### Ingresos Fútbolín y Pin Pon mensuales (Año 1)

SERVICIO 3 FUTBOLIN	Año 1											
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Unidades	100,00	101,00	102,00	103,00	108,00	113,00	119,00	107,00	112,00	101,00	106,00	106,00
Precio	\$ 3,00	\$ 3,00	\$ 3,00	\$ 3,00	\$ 3,00	\$ 3,00	\$ 3,00	\$ 3,00	\$ 3,00	\$ 3,00	\$ 3,00	\$ 3,00
Ventas	\$ 300,00	\$ 303,00	\$ 306,00	\$ 309,00	\$ 324,00	\$ 339,00	\$ 357,00	\$ 321,00	\$ 336,00	\$ 303,00	\$ 318,00	\$ 318,00
CxC Inicial	0	\$ -	\$ 303,00	\$ 306,00	\$ 309,00	\$ 324,00	\$ 339,00	\$ 357,00	\$ 321,00	\$ 336,00	\$ 303,00	\$ 318,00
Nuevas CxC	\$ -	\$ 303,00	\$ 306,00	\$ 309,00	\$ 324,00	\$ 339,00	\$ 357,00	\$ 321,00	\$ 336,00	\$ 303,00	\$ 318,00	\$ 318,00
Cobros	0	\$ -	\$ 303,00	\$ 306,00	\$ 309,00	\$ 324,00	\$ 339,00	\$ 357,00	\$ 321,00	\$ 336,00	\$ 303,00	\$ 318,00
Saldo CxC	\$ -	\$ 303,00	\$ 306,00	\$ 309,00	\$ 324,00	\$ 339,00	\$ 357,00	\$ 321,00	\$ 336,00	\$ 303,00	\$ 318,00	\$ 318,00

SERVICIO 4 PIN PON	Año 1											
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Unidades	100,00	101,00	102,00	103,00	108,00	113,00	119,00	107,00	112,00	101,00	106,00	106,00
Precio	\$ 6,00	\$ 6,00	\$ 6,00	\$ 6,00	\$ 6,00	\$ 6,00	\$ 6,00	\$ 6,00	\$ 6,00	\$ 6,00	\$ 6,00	\$ 6,00
Ventas	\$ 600,00	\$ 606,00	\$ 612,00	\$ 618,00	\$ 648,00	\$ 678,00	\$ 714,00	\$ 642,00	\$ 672,00	\$ 606,00	\$ 636,00	\$ 636,00
CxC Inicial	0	\$ -	\$ 606,00	\$ 612,00	\$ 618,00	\$ 648,00	\$ 678,00	\$ 714,00	\$ 642,00	\$ 672,00	\$ 606,00	\$ 636,00
Nuevas CxC	\$ -	\$ 606,00	\$ 612,00	\$ 618,00	\$ 648,00	\$ 678,00	\$ 714,00	\$ 642,00	\$ 672,00	\$ 606,00	\$ 636,00	\$ 636,00
Cobros	0	\$ -	\$ 606,00	\$ 612,00	\$ 618,00	\$ 648,00	\$ 678,00	\$ 714,00	\$ 642,00	\$ 672,00	\$ 606,00	\$ 636,00
Saldo CxC	\$ -	\$ 606,00	\$ 612,00	\$ 618,00	\$ 648,00	\$ 678,00	\$ 714,00	\$ 642,00	\$ 672,00	\$ 606,00	\$ 636,00	\$ 636,00

## Anexo 12

### Ingresos Fútbolín y Pin Pon mensuales (Año 2)

Año 2											
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
106,00	106,00	106,00	106,00	111,00	117,00	123,00	111,00	117,00	105,00	110,00	110,00
\$ 3,00	\$ 3,00	\$ 3,00	\$ 3,00	\$ 3,00	\$ 3,00	\$ 3,00	\$ 3,00	\$ 3,00	\$ 3,00	\$ 3,00	\$ 3,00
\$ 318,00	\$ 318,00	\$ 318,00	\$ 318,00	\$ 333,00	\$ 351,00	\$ 369,00	\$ 333,00	\$ 351,00	\$ 315,00	\$ 330,00	\$ 330,00
\$ 318,00	\$ 318,00	\$ 318,00	\$ 318,00	\$ 318,00	\$ 333,00	\$ 351,00	\$ 369,00	\$ 333,00	\$ 351,00	\$ 315,00	\$ 330,00
\$ 318,00	\$ 318,00	\$ 318,00	\$ 318,00	\$ 333,00	\$ 351,00	\$ 369,00	\$ 333,00	\$ 351,00	\$ 315,00	\$ 330,00	\$ 330,00
\$ 318,00	\$ 318,00	\$ 318,00	\$ 318,00	\$ 318,00	\$ 333,00	\$ 351,00	\$ 369,00	\$ 333,00	\$ 351,00	\$ 315,00	\$ 330,00
\$ 318,00	\$ 318,00	\$ 318,00	\$ 318,00	\$ 333,00	\$ 351,00	\$ 369,00	\$ 333,00	\$ 351,00	\$ 315,00	\$ 330,00	\$ 330,00

Año 2											
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
106,00	106,00	106,00	106,00	111,00	117,00	123,00	111,00	117,00	105,00	110,00	110,00
\$ 6,00	\$ 6,00	\$ 6,00	\$ 6,00	\$ 6,00	\$ 6,00	\$ 6,00	\$ 6,00	\$ 6,00	\$ 6,00	\$ 6,00	\$ 6,00
\$ 636,00	\$ 636,00	\$ 636,00	\$ 636,00	\$ 666,00	\$ 702,00	\$ 738,00	\$ 666,00	\$ 702,00	\$ 630,00	\$ 660,00	\$ 660,00
\$ 636,00	\$ 636,00	\$ 636,00	\$ 636,00	\$ 636,00	\$ 666,00	\$ 702,00	\$ 738,00	\$ 666,00	\$ 702,00	\$ 630,00	\$ 660,00
\$ 636,00	\$ 636,00	\$ 636,00	\$ 636,00	\$ 666,00	\$ 702,00	\$ 738,00	\$ 666,00	\$ 702,00	\$ 630,00	\$ 660,00	\$ 660,00
\$ 636,00	\$ 636,00	\$ 636,00	\$ 636,00	\$ 636,00	\$ 666,00	\$ 702,00	\$ 738,00	\$ 666,00	\$ 702,00	\$ 630,00	\$ 660,00
\$ 636,00	\$ 636,00	\$ 636,00	\$ 636,00	\$ 666,00	\$ 702,00	\$ 738,00	\$ 666,00	\$ 702,00	\$ 630,00	\$ 660,00	\$ 660,00

## Anexo 13

### Ingresos Fútbol y Pin Pon mensuales (Año 3)

Año 3											
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
110,00	110,00	110,00	110,00	116,00	122,00	128,00	115,00	121,00	109,00	114,00	114,00
\$ 3,00	\$ 3,00	\$ 3,00	\$ 3,00	\$ 3,00	\$ 3,00	\$ 3,00	\$ 3,00	\$ 3,00	\$ 3,00	\$ 3,00	\$ 3,00
\$ 330,00	\$ 330,00	\$ 330,00	\$ 330,00	\$ 348,00	\$ 366,00	\$ 384,00	\$ 345,00	\$ 363,00	\$ 327,00	\$ 342,00	\$ 342,00
\$ 330,00	\$ 330,00	\$ 330,00	\$ 330,00	\$ 330,00	\$ 348,00	\$ 366,00	\$ 384,00	\$ 345,00	\$ 363,00	\$ 327,00	\$ 342,00
\$ 330,00	\$ 330,00	\$ 330,00	\$ 330,00	\$ 348,00	\$ 366,00	\$ 384,00	\$ 345,00	\$ 363,00	\$ 327,00	\$ 342,00	\$ 342,00
\$ 330,00	\$ 330,00	\$ 330,00	\$ 330,00	\$ 330,00	\$ 348,00	\$ 366,00	\$ 384,00	\$ 345,00	\$ 363,00	\$ 327,00	\$ 342,00
\$ 330,00	\$ 330,00	\$ 330,00	\$ 330,00	\$ 348,00	\$ 366,00	\$ 384,00	\$ 345,00	\$ 363,00	\$ 327,00	\$ 342,00	\$ 342,00

Año 3											
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
110,00	110,00	110,00	110,00	116,00	122,00	128,00	115,00	121,00	109,00	114,00	114,00
\$ 6,00	\$ 6,00	\$ 6,00	\$ 6,00	\$ 6,00	\$ 6,00	\$ 6,00	\$ 6,00	\$ 6,00	\$ 6,00	\$ 6,00	\$ 6,00
\$ 660,00	\$ 660,00	\$ 660,00	\$ 660,00	\$ 696,00	\$ 732,00	\$ 768,00	\$ 690,00	\$ 726,00	\$ 654,00	\$ 684,00	\$ 684,00
\$ 660,00	\$ 660,00	\$ 660,00	\$ 660,00	\$ 660,00	\$ 696,00	\$ 732,00	\$ 768,00	\$ 690,00	\$ 726,00	\$ 654,00	\$ 684,00
\$ 660,00	\$ 660,00	\$ 660,00	\$ 660,00	\$ 696,00	\$ 732,00	\$ 768,00	\$ 690,00	\$ 726,00	\$ 654,00	\$ 684,00	\$ 684,00
\$ 660,00	\$ 660,00	\$ 660,00	\$ 660,00	\$ 660,00	\$ 696,00	\$ 732,00	\$ 768,00	\$ 690,00	\$ 726,00	\$ 654,00	\$ 684,00
\$ 660,00	\$ 660,00	\$ 660,00	\$ 660,00	\$ 696,00	\$ 732,00	\$ 768,00	\$ 690,00	\$ 726,00	\$ 654,00	\$ 684,00	\$ 684,00

## Anexo 14

### Ingresos Fútbolín y Pin Pon mensuales (Año 4)

Año 4											
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
114,00	114,00	114,00	114,00	120,00	126,00	132,00	119,00	125,00	113,00	119,00	119,00
\$ 3,00	\$ 3,00	\$ 3,00	\$ 3,00	\$ 3,00	\$ 3,00	\$ 3,00	\$ 3,00	\$ 3,00	\$ 3,00	\$ 3,00	\$ 3,00
\$ 342,00	\$ 342,00	\$ 342,00	\$ 342,00	\$ 360,00	\$ 378,00	\$ 396,00	\$ 357,00	\$ 375,00	\$ 339,00	\$ 357,00	\$ 357,00
\$ 342,00	\$ 342,00	\$ 342,00	\$ 342,00	\$ 342,00	\$ 360,00	\$ 378,00	\$ 396,00	\$ 357,00	\$ 375,00	\$ 339,00	\$ 357,00
\$ 342,00	\$ 342,00	\$ 342,00	\$ 342,00	\$ 360,00	\$ 378,00	\$ 396,00	\$ 357,00	\$ 375,00	\$ 339,00	\$ 357,00	\$ 357,00
\$ 342,00	\$ 342,00	\$ 342,00	\$ 342,00	\$ 342,00	\$ 360,00	\$ 378,00	\$ 396,00	\$ 357,00	\$ 375,00	\$ 339,00	\$ 357,00
\$ 342,00	\$ 342,00	\$ 342,00	\$ 342,00	\$ 360,00	\$ 378,00	\$ 396,00	\$ 357,00	\$ 375,00	\$ 339,00	\$ 357,00	\$ 357,00

Año 4											
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
114,00	114,00	114,00	114,00	120,00	126,00	132,00	119,00	125,00	113,00	119,00	119,00
\$ 6,00	\$ 6,00	\$ 6,00	\$ 6,00	\$ 6,00	\$ 6,00	\$ 6,00	\$ 6,00	\$ 6,00	\$ 6,00	\$ 6,00	\$ 6,00
\$ 684,00	\$ 684,00	\$ 684,00	\$ 684,00	\$ 720,00	\$ 756,00	\$ 792,00	\$ 714,00	\$ 750,00	\$ 678,00	\$ 714,00	\$ 714,00
\$ 684,00	\$ 684,00	\$ 684,00	\$ 684,00	\$ 684,00	\$ 720,00	\$ 756,00	\$ 792,00	\$ 714,00	\$ 750,00	\$ 678,00	\$ 714,00
\$ 684,00	\$ 684,00	\$ 684,00	\$ 684,00	\$ 720,00	\$ 756,00	\$ 792,00	\$ 714,00	\$ 750,00	\$ 678,00	\$ 714,00	\$ 714,00
\$ 684,00	\$ 684,00	\$ 684,00	\$ 684,00	\$ 684,00	\$ 720,00	\$ 756,00	\$ 792,00	\$ 714,00	\$ 750,00	\$ 678,00	\$ 714,00
\$ 684,00	\$ 684,00	\$ 684,00	\$ 684,00	\$ 720,00	\$ 756,00	\$ 792,00	\$ 714,00	\$ 750,00	\$ 678,00	\$ 714,00	\$ 714,00

## Anexo 15

### Ingresos Fútbolín y Pin Pon mensuales (Año 5)

Año 5											
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
119,00	119,00	119,00	119,00	125,00	131,00	138,00	124,00	130,00	117,00	123,00	123,00
\$ 3,00	\$ 3,00	\$ 3,00	\$ 3,00	\$ 3,00	\$ 3,00	\$ 3,00	\$ 3,00	\$ 3,00	\$ 3,00	\$ 3,00	\$ 3,00
\$ 357,00	\$ 357,00	\$ 357,00	\$ 357,00	\$ 375,00	\$ 393,00	\$ 414,00	\$ 372,00	\$ 390,00	\$ 351,00	\$ 369,00	\$ 369,00
\$ 357,00	\$ 357,00	\$ 357,00	\$ 357,00	\$ 357,00	\$ 375,00	\$ 393,00	\$ 414,00	\$ 372,00	\$ 390,00	\$ 351,00	\$ 369,00
\$ 357,00	\$ 357,00	\$ 357,00	\$ 357,00	\$ 375,00	\$ 393,00	\$ 414,00	\$ 372,00	\$ 390,00	\$ 351,00	\$ 369,00	\$ 369,00
\$ 357,00	\$ 357,00	\$ 357,00	\$ 357,00	\$ 357,00	\$ 375,00	\$ 393,00	\$ 414,00	\$ 372,00	\$ 390,00	\$ 351,00	\$ 369,00
\$ 357,00	\$ 357,00	\$ 357,00	\$ 357,00	\$ 375,00	\$ 393,00	\$ 414,00	\$ 372,00	\$ 390,00	\$ 351,00	\$ 369,00	\$ 369,00

Año 5											
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
119,00	119,00	119,00	119,00	125,00	131,00	138,00	124,00	130,00	117,00	123,00	123,00
\$ 6,00	\$ 6,00	\$ 6,00	\$ 6,00	\$ 6,00	\$ 6,00	\$ 6,00	\$ 6,00	\$ 6,00	\$ 6,00	\$ 6,00	\$ 6,00
\$ 714,00	\$ 714,00	\$ 714,00	\$ 714,00	\$ 750,00	\$ 786,00	\$ 828,00	\$ 744,00	\$ 780,00	\$ 702,00	\$ 738,00	\$ 738,00
\$ 714,00	\$ 714,00	\$ 714,00	\$ 714,00	\$ 714,00	\$ 750,00	\$ 786,00	\$ 828,00	\$ 744,00	\$ 780,00	\$ 702,00	\$ 738,00
\$ 714,00	\$ 714,00	\$ 714,00	\$ 714,00	\$ 750,00	\$ 786,00	\$ 828,00	\$ 744,00	\$ 780,00	\$ 702,00	\$ 738,00	\$ 738,00
\$ 714,00	\$ 714,00	\$ 714,00	\$ 714,00	\$ 714,00	\$ 750,00	\$ 786,00	\$ 828,00	\$ 744,00	\$ 780,00	\$ 702,00	\$ 738,00
\$ 714,00	\$ 714,00	\$ 714,00	\$ 714,00	\$ 750,00	\$ 786,00	\$ 828,00	\$ 744,00	\$ 780,00	\$ 702,00	\$ 738,00	\$ 738,00

## Anexo 16

### Ingresos Karaoke y Espacios Publicitarios mensuales (Año 1)

SERVICIO 5 KARAOKE	Año 1											
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Unidades	100,00	101,00	102,00	103,00	108,00	113,00	119,00	107,00	112,00	101,00	106,00	106,00
Precio	\$ 14,00	\$ 14,00	\$ 14,00	\$ 14,00	\$ 14,00	\$ 14,00	\$ 14,00	\$ 14,00	\$ 14,00	\$ 14,00	\$ 14,00	\$ 14,00
Ventas	\$ 1.400,00	\$ 1.414,00	\$ 1.428,00	\$ 1.442,00	\$ 1.512,00	\$ 1.582,00	\$ 1.666,00	\$ 1.498,00	\$ 1.568,00	\$ 1.414,00	\$ 1.484,00	\$ 1.484,00
CxC Inicial	0	\$ -	\$ 1.414,00	\$ 1.428,00	\$ 1.442,00	\$ 1.512,00	\$ 1.582,00	\$ 1.666,00	\$ 1.498,00	\$ 1.568,00	\$ 1.414,00	\$ 1.484,00
Nuevas CxC	\$ -	\$ 1.414,00	\$ 1.428,00	\$ 1.442,00	\$ 1.512,00	\$ 1.582,00	\$ 1.666,00	\$ 1.498,00	\$ 1.568,00	\$ 1.414,00	\$ 1.484,00	\$ 1.484,00
Cobros	0	\$ -	\$ 1.414,00	\$ 1.428,00	\$ 1.442,00	\$ 1.512,00	\$ 1.582,00	\$ 1.666,00	\$ 1.498,00	\$ 1.568,00	\$ 1.414,00	\$ 1.484,00
Saldo CxC	\$ -	\$ 1.414,00	\$ 1.428,00	\$ 1.442,00	\$ 1.512,00	\$ 1.582,00	\$ 1.666,00	\$ 1.498,00	\$ 1.568,00	\$ 1.414,00	\$ 1.484,00	\$ 1.484,00

SERVICIO 5 ESP PUBLICI	Año 1											
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Unidades	10,00	10,00	10,00	10,00	11,00	12,00	13,00	12,00	13,00	12,00	13,00	13,00
Precio	\$ 400,00	\$ 400,00	\$ 400,00	\$ 400,00	\$ 400,00	\$ 400,00	\$ 400,00	\$ 400,00	\$ 400,00	\$ 400,00	\$ 400,00	\$ 400,00
Ventas	\$ 4.000,00	\$ 4.000,00	\$ 4.000,00	\$ 4.000,00	\$ 4.400,00	\$ 4.800,00	\$ 5.200,00	\$ 4.800,00	\$ 5.200,00	\$ 4.800,00	\$ 5.200,00	\$ 5.200,00
CxC Inicial	0	\$ -	\$ 4.000,00	\$ 4.000,00	\$ 4.000,00	\$ 4.400,00	\$ 4.800,00	\$ 5.200,00	\$ 4.800,00	\$ 5.200,00	\$ 4.800,00	\$ 5.200,00
Nuevas CxC	\$ -	\$ 4.000,00	\$ 4.000,00	\$ 4.000,00	\$ 4.400,00	\$ 4.800,00	\$ 5.200,00	\$ 4.800,00	\$ 5.200,00	\$ 4.800,00	\$ 5.200,00	\$ 5.200,00
Cobros	0	\$ -	\$ 4.000,00	\$ 4.000,00	\$ 4.000,00	\$ 4.400,00	\$ 4.800,00	\$ 5.200,00	\$ 4.800,00	\$ 5.200,00	\$ 4.800,00	\$ 5.200,00
Saldo CxC	\$ -	\$ 4.000,00	\$ 4.000,00	\$ 4.000,00	\$ 4.400,00	\$ 4.800,00	\$ 5.200,00	\$ 4.800,00	\$ 5.200,00	\$ 4.800,00	\$ 5.200,00	\$ 5.200,00

## Anexo 17

### Ingresos Karaoke y Espacios Publicitarios mensuales (Año 2)

Año 2											
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
106,00	106,00	106,00	106,00	111,00	117,00	123,00	111,00	117,00	105,00	110,00	110,00
\$ 14,00	\$ 14,00	\$ 14,00	\$ 14,00	\$ 14,00	\$ 14,00	\$ 14,00	\$ 14,00	\$ 14,00	\$ 14,00	\$ 14,00	\$ 14,00
\$ 1.484,00	\$ 1.484,00	\$ 1.484,00	\$ 1.484,00	\$ 1.554,00	\$ 1.638,00	\$ 1.722,00	\$ 1.554,00	\$ 1.638,00	\$ 1.470,00	\$ 1.540,00	\$ 1.540,00
\$ 1.484,00	\$ 1.484,00	\$ 1.484,00	\$ 1.484,00	\$ 1.484,00	\$ 1.554,00	\$ 1.638,00	\$ 1.722,00	\$ 1.554,00	\$ 1.638,00	\$ 1.470,00	\$ 1.540,00
\$ 1.484,00	\$ 1.484,00	\$ 1.484,00	\$ 1.484,00	\$ 1.554,00	\$ 1.638,00	\$ 1.722,00	\$ 1.554,00	\$ 1.638,00	\$ 1.470,00	\$ 1.540,00	\$ 1.540,00
\$ 1.484,00	\$ 1.484,00	\$ 1.484,00	\$ 1.484,00	\$ 1.484,00	\$ 1.554,00	\$ 1.638,00	\$ 1.722,00	\$ 1.554,00	\$ 1.638,00	\$ 1.470,00	\$ 1.540,00
\$ 1.484,00	\$ 1.484,00	\$ 1.484,00	\$ 1.484,00	\$ 1.554,00	\$ 1.638,00	\$ 1.722,00	\$ 1.554,00	\$ 1.638,00	\$ 1.470,00	\$ 1.540,00	\$ 1.540,00

Año 2											
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
13,00	13,00	13,00	13,00	14,00	15,00	16,00	14,00	15,00	14,00	15,00	15,00
\$ 400,00	\$ 400,00	\$ 400,00	\$ 400,00	\$ 400,00	\$ 400,00	\$ 400,00	\$ 400,00	\$ 400,00	\$ 400,00	\$ 400,00	\$ 400,00
\$ 5.200,00	\$ 5.200,00	\$ 5.200,00	\$ 5.200,00	\$ 5.600,00	\$ 6.000,00	\$ 6.400,00	\$ 5.600,00	\$ 6.000,00	\$ 5.600,00	\$ 6.000,00	\$ 6.000,00
\$ 5.200,00	\$ 5.200,00	\$ 5.200,00	\$ 5.200,00	\$ 5.200,00	\$ 5.600,00	\$ 6.000,00	\$ 6.400,00	\$ 5.600,00	\$ 6.000,00	\$ 5.600,00	\$ 6.000,00
\$ 5.200,00	\$ 5.200,00	\$ 5.200,00	\$ 5.200,00	\$ 5.600,00	\$ 6.000,00	\$ 6.400,00	\$ 5.600,00	\$ 6.000,00	\$ 5.600,00	\$ 6.000,00	\$ 6.000,00
\$ 5.200,00	\$ 5.200,00	\$ 5.200,00	\$ 5.200,00	\$ 5.200,00	\$ 5.600,00	\$ 6.000,00	\$ 6.400,00	\$ 5.600,00	\$ 6.000,00	\$ 5.600,00	\$ 6.000,00
\$ 5.200,00	\$ 5.200,00	\$ 5.200,00	\$ 5.200,00	\$ 5.600,00	\$ 6.000,00	\$ 6.400,00	\$ 5.600,00	\$ 6.000,00	\$ 5.600,00	\$ 6.000,00	\$ 6.000,00



## Anexo 18

### Ingresos Karaoke y Espacios Publicitarios mensuales (Año 3)

Año 3											
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
110,00	110,00	110,00	110,00	116,00	122,00	128,00	115,00	121,00	109,00	114,00	114,00
\$ 14,00	\$ 14,00	\$ 14,00	\$ 14,00	\$ 14,00	\$ 14,00	\$ 14,00	\$ 14,00	\$ 14,00	\$ 14,00	\$ 14,00	\$ 14,00
\$ 1.540,00	\$ 1.540,00	\$ 1.540,00	\$ 1.540,00	\$ 1.624,00	\$ 1.708,00	\$ 1.792,00	\$ 1.610,00	\$ 1.694,00	\$ 1.526,00	\$ 1.596,00	\$ 1.596,00
\$ 1.540,00	\$ 1.540,00	\$ 1.540,00	\$ 1.540,00	\$ 1.540,00	\$ 1.624,00	\$ 1.708,00	\$ 1.792,00	\$ 1.610,00	\$ 1.694,00	\$ 1.526,00	\$ 1.596,00
\$ 1.540,00	\$ 1.540,00	\$ 1.540,00	\$ 1.540,00	\$ 1.624,00	\$ 1.708,00	\$ 1.792,00	\$ 1.610,00	\$ 1.694,00	\$ 1.526,00	\$ 1.596,00	\$ 1.596,00
\$ 1.540,00	\$ 1.540,00	\$ 1.540,00	\$ 1.540,00	\$ 1.540,00	\$ 1.624,00	\$ 1.708,00	\$ 1.792,00	\$ 1.610,00	\$ 1.694,00	\$ 1.526,00	\$ 1.596,00
\$ 1.540,00	\$ 1.540,00	\$ 1.540,00	\$ 1.540,00	\$ 1.624,00	\$ 1.708,00	\$ 1.792,00	\$ 1.610,00	\$ 1.694,00	\$ 1.526,00	\$ 1.596,00	\$ 1.596,00

Año 3											
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
15,00	15,00	15,00	15,00	16,00	17,00	18,00	16,00	17,00	15,00	16,00	16,00
\$ 400,00	\$ 400,00	\$ 400,00	\$ 400,00	\$ 400,00	\$ 400,00	\$ 400,00	\$ 400,00	\$ 400,00	\$ 400,00	\$ 400,00	\$ 400,00
\$ 6.000,00	\$ 6.000,00	\$ 6.000,00	\$ 6.000,00	\$ 6.400,00	\$ 6.800,00	\$ 7.200,00	\$ 6.400,00	\$ 6.800,00	\$ 6.000,00	\$ 6.400,00	\$ 6.400,00
\$ 6.000,00	\$ 6.000,00	\$ 6.000,00	\$ 6.000,00	\$ 6.000,00	\$ 6.400,00	\$ 6.800,00	\$ 7.200,00	\$ 6.400,00	\$ 6.800,00	\$ 6.000,00	\$ 6.400,00
\$ 6.000,00	\$ 6.000,00	\$ 6.000,00	\$ 6.000,00	\$ 6.400,00	\$ 6.800,00	\$ 7.200,00	\$ 6.400,00	\$ 6.800,00	\$ 6.000,00	\$ 6.400,00	\$ 6.400,00
\$ 6.000,00	\$ 6.000,00	\$ 6.000,00	\$ 6.000,00	\$ 6.000,00	\$ 6.400,00	\$ 6.800,00	\$ 7.200,00	\$ 6.400,00	\$ 6.800,00	\$ 6.000,00	\$ 6.400,00
\$ 6.000,00	\$ 6.000,00	\$ 6.000,00	\$ 6.000,00	\$ 6.400,00	\$ 6.800,00	\$ 7.200,00	\$ 6.400,00	\$ 6.800,00	\$ 6.000,00	\$ 6.400,00	\$ 6.400,00

## Anexo 19

### Ingresos Karaoke y Espacios Publicitarios mensuales (Año 4)

Año 4											
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
114,00	114,00	114,00	114,00	120,00	126,00	132,00	119,00	125,00	113,00	119,00	119,00
\$ 14,00	\$ 14,00	\$ 14,00	\$ 14,00	\$ 14,00	\$ 14,00	\$ 14,00	\$ 14,00	\$ 14,00	\$ 14,00	\$ 14,00	\$ 14,00
\$ 1.596,00	\$ 1.596,00	\$ 1.596,00	\$ 1.596,00	\$ 1.680,00	\$ 1.764,00	\$ 1.848,00	\$ 1.666,00	\$ 1.750,00	\$ 1.582,00	\$ 1.666,00	\$ 1.666,00
\$ 1.596,00	\$ 1.596,00	\$ 1.596,00	\$ 1.596,00	\$ 1.596,00	\$ 1.680,00	\$ 1.764,00	\$ 1.848,00	\$ 1.666,00	\$ 1.750,00	\$ 1.582,00	\$ 1.666,00
\$ 1.596,00	\$ 1.596,00	\$ 1.596,00	\$ 1.596,00	\$ 1.680,00	\$ 1.764,00	\$ 1.848,00	\$ 1.666,00	\$ 1.750,00	\$ 1.582,00	\$ 1.666,00	\$ 1.666,00
\$ 1.596,00	\$ 1.596,00	\$ 1.596,00	\$ 1.596,00	\$ 1.596,00	\$ 1.680,00	\$ 1.764,00	\$ 1.848,00	\$ 1.666,00	\$ 1.750,00	\$ 1.582,00	\$ 1.666,00
\$ 1.596,00	\$ 1.596,00	\$ 1.596,00	\$ 1.596,00	\$ 1.680,00	\$ 1.764,00	\$ 1.848,00	\$ 1.666,00	\$ 1.750,00	\$ 1.582,00	\$ 1.666,00	\$ 1.666,00

Año 4											
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
16,00	16,00	16,00	16,00	17,00	18,00	19,00	17,00	18,00	16,00	17,00	17,00
\$ 400,00	\$ 400,00	\$ 400,00	\$ 400,00	\$ 400,00	\$ 400,00	\$ 400,00	\$ 400,00	\$ 400,00	\$ 400,00	\$ 400,00	\$ 400,00
\$ 6.400,00	\$ 6.400,00	\$ 6.400,00	\$ 6.400,00	\$ 6.800,00	\$ 7.200,00	\$ 7.600,00	\$ 6.800,00	\$ 7.200,00	\$ 6.400,00	\$ 6.800,00	\$ 6.800,00
\$ 6.400,00	\$ 6.400,00	\$ 6.400,00	\$ 6.400,00	\$ 6.400,00	\$ 6.800,00	\$ 7.200,00	\$ 7.600,00	\$ 6.800,00	\$ 7.200,00	\$ 6.400,00	\$ 6.800,00
\$ 6.400,00	\$ 6.400,00	\$ 6.400,00	\$ 6.400,00	\$ 6.800,00	\$ 7.200,00	\$ 7.600,00	\$ 6.800,00	\$ 7.200,00	\$ 6.400,00	\$ 6.800,00	\$ 6.800,00
\$ 6.400,00	\$ 6.400,00	\$ 6.400,00	\$ 6.400,00	\$ 6.400,00	\$ 6.800,00	\$ 7.200,00	\$ 7.600,00	\$ 6.800,00	\$ 7.200,00	\$ 6.400,00	\$ 6.800,00
\$ 6.400,00	\$ 6.400,00	\$ 6.400,00	\$ 6.400,00	\$ 6.800,00	\$ 7.200,00	\$ 7.600,00	\$ 6.800,00	\$ 7.200,00	\$ 6.400,00	\$ 6.800,00	\$ 6.800,00

## Anexo 20

### Ingresos Karaoke y Espacios Publicitarios mensuales (Año 5)

Año 5											
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
119,00	119,00	119,00	119,00	125,00	131,00	138,00	124,00	130,00	117,00	123,00	123,00
\$ 14,00	\$ 14,00	\$ 14,00	\$ 14,00	\$ 14,00	\$ 14,00	\$ 14,00	\$ 14,00	\$ 14,00	\$ 14,00	\$ 14,00	\$ 14,00
\$ 1.666,00	\$ 1.666,00	\$ 1.666,00	\$ 1.666,00	\$ 1.750,00	\$ 1.834,00	\$ 1.932,00	\$ 1.736,00	\$ 1.820,00	\$ 1.638,00	\$ 1.722,00	\$ 1.722,00
\$ 1.666,00	\$ 1.666,00	\$ 1.666,00	\$ 1.666,00	\$ 1.666,00	\$ 1.750,00	\$ 1.834,00	\$ 1.932,00	\$ 1.736,00	\$ 1.820,00	\$ 1.638,00	\$ 1.722,00
\$ 1.666,00	\$ 1.666,00	\$ 1.666,00	\$ 1.666,00	\$ 1.750,00	\$ 1.834,00	\$ 1.932,00	\$ 1.736,00	\$ 1.820,00	\$ 1.638,00	\$ 1.722,00	\$ 1.722,00
\$ 1.666,00	\$ 1.666,00	\$ 1.666,00	\$ 1.666,00	\$ 1.666,00	\$ 1.750,00	\$ 1.834,00	\$ 1.932,00	\$ 1.736,00	\$ 1.820,00	\$ 1.638,00	\$ 1.722,00
\$ 1.666,00	\$ 1.666,00	\$ 1.666,00	\$ 1.666,00	\$ 1.750,00	\$ 1.834,00	\$ 1.932,00	\$ 1.736,00	\$ 1.820,00	\$ 1.638,00	\$ 1.722,00	\$ 1.722,00

Año 5											
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
17,00	17,00	17,00	17,00	18,00	19,00	20,00	18,00	19,00	17,00	18,00	18,00
\$ 400,00	\$ 400,00	\$ 400,00	\$ 400,00	\$ 400,00	\$ 400,00	\$ 400,00	\$ 400,00	\$ 400,00	\$ 400,00	\$ 400,00	\$ 400,00
\$ 6.800,00	\$ 6.800,00	\$ 6.800,00	\$ 6.800,00	\$ 7.200,00	\$ 7.600,00	\$ 8.000,00	\$ 7.200,00	\$ 7.600,00	\$ 6.800,00	\$ 7.200,00	\$ 7.200,00
\$ 6.800,00	\$ 6.800,00	\$ 6.800,00	\$ 6.800,00	\$ 6.800,00	\$ 7.200,00	\$ 7.600,00	\$ 8.000,00	\$ 7.200,00	\$ 7.600,00	\$ 6.800,00	\$ 7.200,00
\$ 6.800,00	\$ 6.800,00	\$ 6.800,00	\$ 6.800,00	\$ 7.200,00	\$ 7.600,00	\$ 8.000,00	\$ 7.200,00	\$ 7.600,00	\$ 6.800,00	\$ 7.200,00	\$ 7.200,00
\$ 6.800,00	\$ 6.800,00	\$ 6.800,00	\$ 6.800,00	\$ 6.800,00	\$ 7.200,00	\$ 7.600,00	\$ 8.000,00	\$ 7.200,00	\$ 7.600,00	\$ 6.800,00	\$ 7.200,00
\$ 6.800,00	\$ 6.800,00	\$ 6.800,00	\$ 6.800,00	\$ 7.200,00	\$ 7.600,00	\$ 8.000,00	\$ 7.200,00	\$ 7.600,00	\$ 6.800,00	\$ 7.200,00	\$ 7.200,00

## Anexo 21

### Ingresos Alimentos y Bebidas mensuales (Año 1)

PRODUCTO 1 ALIMENTOS	Año 1											
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Unidades	1000,00	1010,00	1020,00	1030,00	1082,00	1136,00	1193,00	1074,00	1128,00	1015,00	1066,00	1066,00
Precio	\$ 4,00	\$ 4,00	\$ 4,00	\$ 4,00	\$ 4,00	\$ 4,00	\$ 4,00	\$ 4,00	\$ 4,00	\$ 4,00	\$ 4,00	\$ 4,00
Ventas	\$ 4.000,00	\$ 4.040,00	\$ 4.080,00	\$ 4.120,00	\$ 4.328,00	\$ 4.544,00	\$ 4.772,00	\$ 4.296,00	\$ 4.512,00	\$ 4.060,00	\$ 4.264,00	\$ 4.264,00
CxC Inicial	0	\$ -	\$ 4.040,00	\$ 4.080,00	\$ 4.120,00	\$ 4.328,00	\$ 4.544,00	\$ 4.772,00	\$ 4.296,00	\$ 4.512,00	\$ 4.060,00	\$ 4.264,00
Nuevas CxC	\$ -	\$ 4.040,00	\$ 4.080,00	\$ 4.120,00	\$ 4.328,00	\$ 4.544,00	\$ 4.772,00	\$ 4.296,00	\$ 4.512,00	\$ 4.060,00	\$ 4.264,00	\$ 4.264,00
Cobros	0	\$ -	\$ 4.040,00	\$ 4.080,00	\$ 4.120,00	\$ 4.328,00	\$ 4.544,00	\$ 4.772,00	\$ 4.296,00	\$ 4.512,00	\$ 4.060,00	\$ 4.264,00
Saldo CxC	\$ -	\$ 4.040,00	\$ 4.080,00	\$ 4.120,00	\$ 4.328,00	\$ 4.544,00	\$ 4.772,00	\$ 4.296,00	\$ 4.512,00	\$ 4.060,00	\$ 4.264,00	\$ 4.264,00

PRODUCTO 2 BEBIDAS	Año 1											
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Unidades	1200,00	1212,00	1224,00	1236,00	1298,00	1363,00	1431,00	1288,00	1352,00	1217,00	1278,00	1278,00
Precio	\$ 2,50	\$ 2,50	\$ 2,50	\$ 2,50	\$ 2,50	\$ 2,50	\$ 2,50	\$ 2,50	\$ 2,50	\$ 2,50	\$ 2,50	\$ 2,50
Ventas	\$ 3.000,00	\$ 3.030,00	\$ 3.060,00	\$ 3.090,00	\$ 3.245,00	\$ 3.407,50	\$ 3.577,50	\$ 3.220,00	\$ 3.380,00	\$ 3.042,50	\$ 3.195,00	\$ 3.195,00
CxC Inicial	0	\$ -	\$ 3.030,00	\$ 3.060,00	\$ 3.090,00	\$ 3.245,00	\$ 3.407,50	\$ 3.577,50	\$ 3.220,00	\$ 3.380,00	\$ 3.042,50	\$ 3.195,00
Nuevas CxC	\$ -	\$ 3.030,00	\$ 3.060,00	\$ 3.090,00	\$ 3.245,00	\$ 3.407,50	\$ 3.577,50	\$ 3.220,00	\$ 3.380,00	\$ 3.042,50	\$ 3.195,00	\$ 3.195,00
Cobros	0	\$ -	\$ 3.030,00	\$ 3.060,00	\$ 3.090,00	\$ 3.245,00	\$ 3.407,50	\$ 3.577,50	\$ 3.220,00	\$ 3.380,00	\$ 3.042,50	\$ 3.195,00
Saldo CxC	\$ -	\$ 3.030,00	\$ 3.060,00	\$ 3.090,00	\$ 3.245,00	\$ 3.407,50	\$ 3.577,50	\$ 3.220,00	\$ 3.380,00	\$ 3.042,50	\$ 3.195,00	\$ 3.195,00

## Anexo 22

### Ingresos Alimentos y Bebidas mensuales (Año 2)

Año 2											
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
1066,00	1066,00	1066,00	1066,00	1119,00	1175,00	1234,00	1111,00	1167,00	1050,00	1103,00	1103,00
\$ 4,00	\$ 4,00	\$ 4,00	\$ 4,00	\$ 4,00	\$ 4,00	\$ 4,00	\$ 4,00	\$ 4,00	\$ 4,00	\$ 4,00	\$ 4,00
\$ 4.264,00	\$ 4.264,00	\$ 4.264,00	\$ 4.264,00	\$ 4.476,00	\$ 4.700,00	\$ 4.936,00	\$ 4.444,00	\$ 4.668,00	\$ 4.200,00	\$ 4.412,00	\$ 4.412,00
\$ 4.264,00	\$ 4.264,00	\$ 4.264,00	\$ 4.264,00	\$ 4.264,00	\$ 4.476,00	\$ 4.700,00	\$ 4.936,00	\$ 4.444,00	\$ 4.668,00	\$ 4.200,00	\$ 4.412,00
\$ 4.264,00	\$ 4.264,00	\$ 4.264,00	\$ 4.264,00	\$ 4.476,00	\$ 4.700,00	\$ 4.936,00	\$ 4.444,00	\$ 4.668,00	\$ 4.200,00	\$ 4.412,00	\$ 4.412,00
\$ 4.264,00	\$ 4.264,00	\$ 4.264,00	\$ 4.264,00	\$ 4.264,00	\$ 4.476,00	\$ 4.700,00	\$ 4.936,00	\$ 4.444,00	\$ 4.668,00	\$ 4.200,00	\$ 4.412,00
\$ 4.264,00	\$ 4.264,00	\$ 4.264,00	\$ 4.264,00	\$ 4.476,00	\$ 4.700,00	\$ 4.936,00	\$ 4.444,00	\$ 4.668,00	\$ 4.200,00	\$ 4.412,00	\$ 4.412,00

Año 2											
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
1278,00	1278,00	1278,00	1278,00	1342,00	1409,00	1479,00	1331,00	1398,00	1258,00	1321,00	1321,00
\$ 2,50	\$ 2,50	\$ 2,50	\$ 2,50	\$ 2,50	\$ 2,50	\$ 2,50	\$ 2,50	\$ 2,50	\$ 2,50	\$ 2,50	\$ 2,50
\$ 3.195,00	\$ 3.195,00	\$ 3.195,00	\$ 3.195,00	\$ 3.355,00	\$ 3.522,50	\$ 3.697,50	\$ 3.327,50	\$ 3.495,00	\$ 3.145,00	\$ 3.302,50	\$ 3.302,50
\$ 3.195,00	\$ 3.195,00	\$ 3.195,00	\$ 3.195,00	\$ 3.195,00	\$ 3.355,00	\$ 3.522,50	\$ 3.697,50	\$ 3.327,50	\$ 3.495,00	\$ 3.145,00	\$ 3.302,50
\$ 3.195,00	\$ 3.195,00	\$ 3.195,00	\$ 3.195,00	\$ 3.355,00	\$ 3.522,50	\$ 3.697,50	\$ 3.327,50	\$ 3.495,00	\$ 3.145,00	\$ 3.302,50	\$ 3.302,50
\$ 3.195,00	\$ 3.195,00	\$ 3.195,00	\$ 3.195,00	\$ 3.195,00	\$ 3.355,00	\$ 3.522,50	\$ 3.697,50	\$ 3.327,50	\$ 3.495,00	\$ 3.145,00	\$ 3.302,50
\$ 3.195,00	\$ 3.195,00	\$ 3.195,00	\$ 3.195,00	\$ 3.355,00	\$ 3.522,50	\$ 3.697,50	\$ 3.327,50	\$ 3.495,00	\$ 3.145,00	\$ 3.302,50	\$ 3.302,50

## Anexo 23

### Ingresos Alimentos y Bebidas mensuales (Año 3)

Año 3											
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
1103,00	1103,00	1103,00	1103,00	1158,00	1216,00	1277,00	1149,00	1206,00	1085,00	1139,00	1139,00
\$ 4,00	\$ 4,00	\$ 4,00	\$ 4,00	\$ 4,00	\$ 4,00	\$ 4,00	\$ 4,00	\$ 4,00	\$ 4,00	\$ 4,00	\$ 4,00
\$ 4.412,00	\$ 4.412,00	\$ 4.412,00	\$ 4.412,00	\$ 4.632,00	\$ 4.864,00	\$ 5.108,00	\$ 4.596,00	\$ 4.824,00	\$ 4.340,00	\$ 4.556,00	\$ 4.556,00
\$ 4.412,00	\$ 4.412,00	\$ 4.412,00	\$ 4.412,00	\$ 4.412,00	\$ 4.632,00	\$ 4.864,00	\$ 5.108,00	\$ 4.596,00	\$ 4.824,00	\$ 4.340,00	\$ 4.556,00
\$ 4.412,00	\$ 4.412,00	\$ 4.412,00	\$ 4.412,00	\$ 4.632,00	\$ 4.864,00	\$ 5.108,00	\$ 4.596,00	\$ 4.824,00	\$ 4.340,00	\$ 4.556,00	\$ 4.556,00
\$ 4.412,00	\$ 4.412,00	\$ 4.412,00	\$ 4.412,00	\$ 4.412,00	\$ 4.632,00	\$ 4.864,00	\$ 5.108,00	\$ 4.596,00	\$ 4.824,00	\$ 4.340,00	\$ 4.556,00
\$ 4.412,00	\$ 4.412,00	\$ 4.412,00	\$ 4.412,00	\$ 4.632,00	\$ 4.864,00	\$ 5.108,00	\$ 4.596,00	\$ 4.824,00	\$ 4.340,00	\$ 4.556,00	\$ 4.556,00

Año 3											
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
1321,00	1321,00	1321,00	1321,00	1387,00	1456,00	1529,00	1376,00	1445,00	1301,00	1366,00	1366,00
\$ 2,50	\$ 2,50	\$ 2,50	\$ 2,50	\$ 2,50	\$ 2,50	\$ 2,50	\$ 2,50	\$ 2,50	\$ 2,50	\$ 2,50	\$ 2,50
\$ 3.302,50	\$ 3.302,50	\$ 3.302,50	\$ 3.302,50	\$ 3.467,50	\$ 3.640,00	\$ 3.822,50	\$ 3.440,00	\$ 3.612,50	\$ 3.252,50	\$ 3.415,00	\$ 3.415,00
\$ 3.302,50	\$ 3.302,50	\$ 3.302,50	\$ 3.302,50	\$ 3.302,50	\$ 3.467,50	\$ 3.640,00	\$ 3.822,50	\$ 3.440,00	\$ 3.612,50	\$ 3.252,50	\$ 3.415,00
\$ 3.302,50	\$ 3.302,50	\$ 3.302,50	\$ 3.302,50	\$ 3.467,50	\$ 3.640,00	\$ 3.822,50	\$ 3.440,00	\$ 3.612,50	\$ 3.252,50	\$ 3.415,00	\$ 3.415,00
\$ 3.302,50	\$ 3.302,50	\$ 3.302,50	\$ 3.302,50	\$ 3.302,50	\$ 3.467,50	\$ 3.640,00	\$ 3.822,50	\$ 3.440,00	\$ 3.612,50	\$ 3.252,50	\$ 3.415,00
\$ 3.302,50	\$ 3.302,50	\$ 3.302,50	\$ 3.302,50	\$ 3.467,50	\$ 3.640,00	\$ 3.822,50	\$ 3.440,00	\$ 3.612,50	\$ 3.252,50	\$ 3.415,00	\$ 3.415,00

## Anexo 24

### Ingresos Alimentos y Bebidas mensuales (Año 4)

Año 4											
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
1139,00	1139,00	1139,00	1139,00	1196,00	1256,00	1319,00	1187,00	1246,00	1121,00	1177,00	1177,00
\$ 4,00	\$ 4,00	\$ 4,00	\$ 4,00	\$ 4,00	\$ 4,00	\$ 4,00	\$ 4,00	\$ 4,00	\$ 4,00	\$ 4,00	\$ 4,00
\$ 4.556,00	\$ 4.556,00	\$ 4.556,00	\$ 4.556,00	\$ 4.784,00	\$ 5.024,00	\$ 5.276,00	\$ 4.748,00	\$ 4.984,00	\$ 4.484,00	\$ 4.708,00	\$ 4.708,00
\$ 4.556,00	\$ 4.556,00	\$ 4.556,00	\$ 4.556,00	\$ 4.556,00	\$ 4.784,00	\$ 5.024,00	\$ 5.276,00	\$ 4.748,00	\$ 4.984,00	\$ 4.484,00	\$ 4.708,00
\$ 4.556,00	\$ 4.556,00	\$ 4.556,00	\$ 4.556,00	\$ 4.784,00	\$ 5.024,00	\$ 5.276,00	\$ 4.748,00	\$ 4.984,00	\$ 4.484,00	\$ 4.708,00	\$ 4.708,00
\$ 4.556,00	\$ 4.556,00	\$ 4.556,00	\$ 4.556,00	\$ 4.556,00	\$ 4.784,00	\$ 5.024,00	\$ 5.276,00	\$ 4.748,00	\$ 4.984,00	\$ 4.484,00	\$ 4.708,00
\$ 4.556,00	\$ 4.556,00	\$ 4.556,00	\$ 4.556,00	\$ 4.784,00	\$ 5.024,00	\$ 5.276,00	\$ 4.748,00	\$ 4.984,00	\$ 4.484,00	\$ 4.708,00	\$ 4.708,00

Año 4											
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
1366,00	1366,00	1366,00	1366,00	1434,00	1506,00	1581,00	1423,00	1494,00	1345,00	1412,00	1412,00
\$ 2,50	\$ 2,50	\$ 2,50	\$ 2,50	\$ 2,50	\$ 2,50	\$ 2,50	\$ 2,50	\$ 2,50	\$ 2,50	\$ 2,50	\$ 2,50
\$ 3.415,00	\$ 3.415,00	\$ 3.415,00	\$ 3.415,00	\$ 3.585,00	\$ 3.765,00	\$ 3.952,50	\$ 3.557,50	\$ 3.735,00	\$ 3.362,50	\$ 3.530,00	\$ 3.530,00
\$ 3.415,00	\$ 3.415,00	\$ 3.415,00	\$ 3.415,00	\$ 3.415,00	\$ 3.585,00	\$ 3.765,00	\$ 3.952,50	\$ 3.557,50	\$ 3.735,00	\$ 3.362,50	\$ 3.530,00
\$ 3.415,00	\$ 3.415,00	\$ 3.415,00	\$ 3.415,00	\$ 3.585,00	\$ 3.765,00	\$ 3.952,50	\$ 3.557,50	\$ 3.735,00	\$ 3.362,50	\$ 3.530,00	\$ 3.530,00
\$ 3.415,00	\$ 3.415,00	\$ 3.415,00	\$ 3.415,00	\$ 3.415,00	\$ 3.585,00	\$ 3.765,00	\$ 3.952,50	\$ 3.557,50	\$ 3.735,00	\$ 3.362,50	\$ 3.530,00
\$ 3.415,00	\$ 3.415,00	\$ 3.415,00	\$ 3.415,00	\$ 3.585,00	\$ 3.765,00	\$ 3.952,50	\$ 3.557,50	\$ 3.735,00	\$ 3.362,50	\$ 3.530,00	\$ 3.530,00

## Anexo 25

### Ingresos Alimentos y Bebidas mensuales (Año 5)

Año 5											
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
1177,00	1177,00	1177,00	1177,00	1236,00	1298,00	1363,00	1227,00	1288,00	1159,00	1217,00	1217,00
\$ 4,00	\$ 4,00	\$ 4,00	\$ 4,00	\$ 4,00	\$ 4,00	\$ 4,00	\$ 4,00	\$ 4,00	\$ 4,00	\$ 4,00	\$ 4,00
\$ 4.708,00	\$ 4.708,00	\$ 4.708,00	\$ 4.708,00	\$ 4.944,00	\$ 5.192,00	\$ 5.452,00	\$ 4.908,00	\$ 5.152,00	\$ 4.636,00	\$ 4.868,00	\$ 4.868,00
\$ 4.708,00	\$ 4.708,00	\$ 4.708,00	\$ 4.708,00	\$ 4.708,00	\$ 4.944,00	\$ 5.192,00	\$ 5.452,00	\$ 4.908,00	\$ 5.152,00	\$ 4.636,00	\$ 4.868,00
\$ 4.708,00	\$ 4.708,00	\$ 4.708,00	\$ 4.708,00	\$ 4.944,00	\$ 5.192,00	\$ 5.452,00	\$ 4.908,00	\$ 5.152,00	\$ 4.636,00	\$ 4.868,00	\$ 4.868,00
\$ 4.708,00	\$ 4.708,00	\$ 4.708,00	\$ 4.708,00	\$ 4.708,00	\$ 4.944,00	\$ 5.192,00	\$ 5.452,00	\$ 4.908,00	\$ 5.152,00	\$ 4.636,00	\$ 4.868,00
\$ 4.708,00	\$ 4.708,00	\$ 4.708,00	\$ 4.708,00	\$ 4.944,00	\$ 5.192,00	\$ 5.452,00	\$ 4.908,00	\$ 5.152,00	\$ 4.636,00	\$ 4.868,00	\$ 4.868,00

Año 5											
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
1412,00	1412,00	1412,00	1412,00	1483,00	1557,00	1635,00	1472,00	1546,00	1391,00	1461,00	1461,00
\$ 2,50	\$ 2,50	\$ 2,50	\$ 2,50	\$ 2,50	\$ 2,50	\$ 2,50	\$ 2,50	\$ 2,50	\$ 2,50	\$ 2,50	\$ 2,50
\$ 3.530,00	\$ 3.530,00	\$ 3.530,00	\$ 3.530,00	\$ 3.707,50	\$ 3.892,50	\$ 4.087,50	\$ 3.680,00	\$ 3.865,00	\$ 3.477,50	\$ 3.652,50	\$ 3.652,50
\$ 3.530,00	\$ 3.530,00	\$ 3.530,00	\$ 3.530,00	\$ 3.530,00	\$ 3.707,50	\$ 3.892,50	\$ 4.087,50	\$ 3.680,00	\$ 3.865,00	\$ 3.477,50	\$ 3.652,50
\$ 3.530,00	\$ 3.530,00	\$ 3.530,00	\$ 3.530,00	\$ 3.707,50	\$ 3.892,50	\$ 4.087,50	\$ 3.680,00	\$ 3.865,00	\$ 3.477,50	\$ 3.652,50	\$ 3.652,50
\$ 3.530,00	\$ 3.530,00	\$ 3.530,00	\$ 3.530,00	\$ 3.530,00	\$ 3.707,50	\$ 3.892,50	\$ 4.087,50	\$ 3.680,00	\$ 3.865,00	\$ 3.477,50	\$ 3.652,50
\$ 3.530,00	\$ 3.530,00	\$ 3.530,00	\$ 3.530,00	\$ 3.707,50	\$ 3.892,50	\$ 4.087,50	\$ 3.680,00	\$ 3.865,00	\$ 3.477,50	\$ 3.652,50	\$ 3.652,50



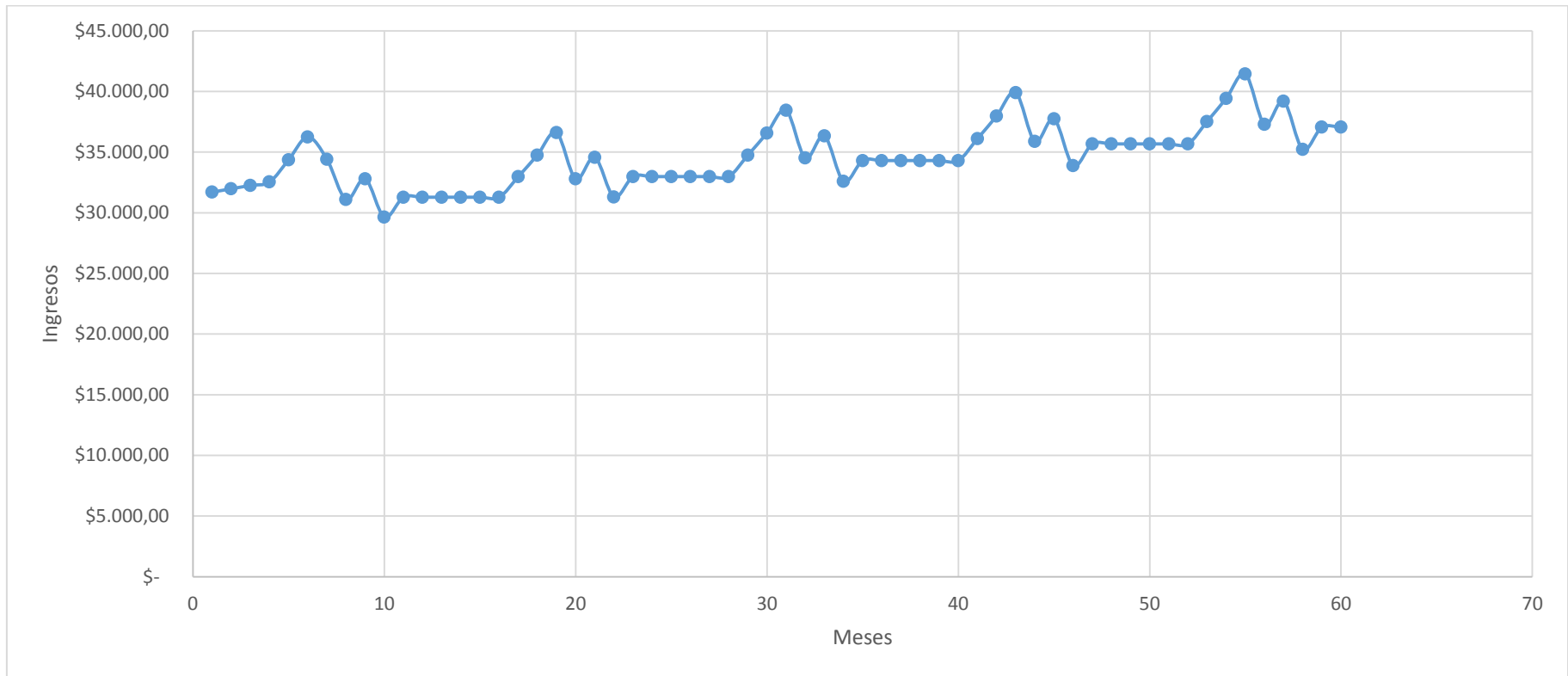
## Anexo 26

### Ingresos Totales (5 años)

Año 1												
TOTAL	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Ventas	\$ 31.700,00	\$ 31.977,00	\$ 32.254,00	\$ 32.536,50	\$ 34.362,00	\$ 36.247,00	\$ 34.415,00	\$ 31.090,50	\$ 32.795,50	\$ 29.640,50	\$ 31.281,00	\$ 31.281,00
CxC	\$ -	\$ 31.977,00	\$ 32.254,00	\$ 32.536,50	\$ 34.362,00	\$ 36.247,00	\$ 34.415,00	\$ 31.090,50	\$ 32.795,50	\$ 29.640,50	\$ 31.281,00	\$ 31.281,00
Año 2												
TOTAL	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Ventas	\$ 31.281,00	\$ 31.281,00	\$ 31.281,00	\$ 31.281,00	\$ 32.973,00	\$ 34.756,00	\$ 36.599,00	\$ 32.792,00	\$ 34.570,50	\$ 31.302,00	\$ 32.982,50	\$ 32.982,50
CxC	\$ 31.281,00	\$ 31.281,00	\$ 31.281,00	\$ 31.281,00	\$ 32.973,00	\$ 34.756,00	\$ 36.599,00	\$ 32.792,00	\$ 34.570,50	\$ 31.302,00	\$ 32.982,50	\$ 32.982,50
Año 3												
TOTAL	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Ventas	\$ 32.982,50	\$ 32.982,50	\$ 32.982,50	\$ 32.982,50	\$ 34.745,50	\$ 36.568,50	\$ 38.454,00	\$ 34.520,50	\$ 36.335,00	\$ 32.586,50	\$ 34.303,00	\$ 34.303,00
CxC	\$ 32.982,50	\$ 32.982,50	\$ 32.982,50	\$ 32.982,50	\$ 34.745,50	\$ 36.568,50	\$ 38.454,00	\$ 34.520,50	\$ 36.335,00	\$ 32.586,50	\$ 34.303,00	\$ 34.303,00
Año 4												
TOTAL	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Ventas	\$ 34.303,00	\$ 34.303,00	\$ 34.303,00	\$ 34.303,00	\$ 36.106,00	\$ 37.971,50	\$ 39.901,50	\$ 35.876,50	\$ 37.731,00	\$ 33.891,00	\$ 35.674,00	\$ 35.674,00
CxC	\$ 34.303,00	\$ 34.303,00	\$ 34.303,00	\$ 34.303,00	\$ 36.106,00	\$ 37.971,50	\$ 39.901,50	\$ 35.876,50	\$ 37.731,00	\$ 33.891,00	\$ 35.674,00	\$ 35.674,00
Año 5												
TOTAL	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Ventas	\$ 35.674,00	\$ 35.674,00	\$ 35.674,00	\$ 35.674,00	\$ 37.519,50	\$ 39.429,50	\$ 41.437,50	\$ 37.290,00	\$ 39.187,00	\$ 35.226,50	\$ 37.052,00	\$ 37.052,00
CxC	\$ 35.674,00	\$ 35.674,00	\$ 35.674,00	\$ 35.674,00	\$ 37.519,50	\$ 39.429,50	\$ 41.437,50	\$ 37.290,00	\$ 39.187,00	\$ 35.226,50	\$ 37.052,00	\$ 37.052,00

## Anexo 27

### Curva Ingresos Totales (5 años)



























## Anexo 39

### Sueldo Asistentes Operativos (Año 1)

PERIODO	0	Año 1											
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Incremento Sueldo			0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
<b>ASISTENTE OPERATIVO</b>													
Sueldo	\$ 400,00	\$ 400,00	\$ 400,00	\$ 400,00	\$ 400,00	\$ 400,00	\$ 400,00	\$ 400,00	\$ 400,00	\$ 400,00	\$ 400,00	\$ 400,00	\$ 400,00
\$ 400,00 Décimo Tercero													\$ 400,00
\$ 318,00 Décimo Cuarto								\$ 212,00					
8,33% Fondos de Reserva													
12,15% Aportes al IESS Patronal	\$ 48,60	\$ 48,60	\$ 48,60	\$ 48,60	\$ 48,60	\$ 48,60	\$ 48,60	\$ 48,60	\$ 48,60	\$ 48,60	\$ 48,60	\$ 48,60	\$ 48,60
9,35% Aportes al IESS Personal	\$ 37,40	\$ 37,40	\$ 37,40	\$ 37,40	\$ 37,40	\$ 37,40	\$ 37,40	\$ 37,40	\$ 37,40	\$ 37,40	\$ 37,40	\$ 37,40	\$ 37,40
\$ 33,33 Provisión DecTer	\$ 33,33	\$ 33,33	\$ 33,33	\$ 33,33	\$ 33,33	\$ 33,33	\$ 33,33	\$ 33,33	\$ 33,33	\$ 33,33	\$ 33,33	\$ 33,33	\$ 33,33
\$ 26,50 Provisión DecCuar	\$ 26,50	\$ 26,50	\$ 26,50	\$ 26,50	\$ 26,50	\$ 26,50	\$ 26,50	\$ 26,50	\$ 26,50	\$ 26,50	\$ 26,50	\$ 26,50	\$ 26,50
Gastos Sueldos	\$ 508,43	\$ 508,43	\$ 508,43	\$ 508,43	\$ 508,43	\$ 508,43	\$ 508,43	\$ 508,43	\$ 508,43	\$ 508,43	\$ 508,43	\$ 508,43	\$ 508,43
Pago Empleado	\$ 362,60	\$ 362,60	\$ 362,60	\$ 362,60	\$ 362,60	\$ 362,60	\$ 362,60	\$ 362,60	\$ 574,60	\$ 362,60	\$ 362,60	\$ 362,60	\$ 762,60
Pago IESS	\$ 86,00	\$ 86,00	\$ 86,00	\$ 86,00	\$ 86,00	\$ 86,00	\$ 86,00	\$ 86,00	\$ 86,00	\$ 86,00	\$ 86,00	\$ 86,00	\$ 86,00
CxP Empleados Período	\$ 59,83	\$ 59,83	\$ 59,83	\$ 59,83	\$ 59,83	\$ 59,83	\$ 59,83	\$ 59,83	\$ (152,17)	\$ 59,83	\$ 59,83	\$ 59,83	\$ (340,17)
CxP Acumuladas	\$ 59,83	\$ 119,67	\$ 179,50	\$ 239,33	\$ 299,17	\$ 359,00	\$ 418,83	\$ 266,67	\$ 326,50	\$ 386,33	\$ 446,17	\$ 106,00	

## Anexo 40

### Sueldo Asistentes Operativos (Año 2)

Año 2											
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
5%	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
\$ 420,00	\$ 420,00	\$ 420,00	\$ 420,00	\$ 420,00	\$ 420,00	\$ 420,00	\$ 420,00	\$ 420,00	\$ 420,00	\$ 420,00	\$ 420,00
											\$ 420,00
							\$ 318,00				
\$ 35,00	\$ 35,00	\$ 35,00	\$ 35,00	\$ 35,00	\$ 35,00	\$ 35,00	\$ 35,00	\$ 35,00	\$ 35,00	\$ 35,00	\$ 35,00
\$ 51,03	\$ 51,03	\$ 51,03	\$ 51,03	\$ 51,03	\$ 51,03	\$ 51,03	\$ 51,03	\$ 51,03	\$ 51,03	\$ 51,03	\$ 51,03
\$ 39,27	\$ 39,27	\$ 39,27	\$ 39,27	\$ 39,27	\$ 39,27	\$ 39,27	\$ 39,27	\$ 39,27	\$ 39,27	\$ 39,27	\$ 39,27
\$ 33,33	\$ 33,33	\$ 33,33	\$ 33,33	\$ 33,33	\$ 33,33	\$ 33,33	\$ 33,33	\$ 33,33	\$ 33,33	\$ 33,33	\$ 33,33
\$ 26,50	\$ 26,50	\$ 26,50	\$ 26,50	\$ 26,50	\$ 26,50	\$ 26,50	\$ 26,50	\$ 26,50	\$ 26,50	\$ 26,50	\$ 26,50
\$ 565,86	\$ 565,86	\$ 565,86	\$ 565,86	\$ 565,86	\$ 565,86	\$ 565,86	\$ 565,86	\$ 565,86	\$ 565,86	\$ 565,86	\$ 565,86
\$ 380,73	\$ 380,73	\$ 380,73	\$ 380,73	\$ 380,73	\$ 380,73	\$ 380,73	\$ 698,73	\$ 380,73	\$ 380,73	\$ 380,73	\$ 800,73
\$ 125,30	\$ 125,30	\$ 125,30	\$ 125,30	\$ 125,30	\$ 125,30	\$ 125,30	\$ 125,30	\$ 125,30	\$ 125,30	\$ 125,30	\$ 125,30
\$ 59,83	\$ 59,83	\$ 59,83	\$ 59,83	\$ 59,83	\$ 59,83	\$ 59,83	\$ (258,17)	\$ 59,83	\$ 59,83	\$ 59,83	\$ (360,17)
\$ 165,83	\$ 225,67	\$ 285,50	\$ 345,33	\$ 405,17	\$ 465,00	\$ 524,83	\$ 266,67	\$ 326,50	\$ 386,33	\$ 446,17	\$ 86,00

## Anexo 41

### Sueldo Asistentes Operativos (Año 3)

Año 3											
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
5%	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
\$ 441,00	\$ 441,00	\$ 441,00	\$ 441,00	\$ 441,00	\$ 441,00	\$ 441,00	\$ 441,00	\$ 441,00	\$ 441,00	\$ 441,00	\$ 441,00
											\$ 441,00
							\$ 318,00				
\$ 36,75	\$ 36,75	\$ 36,75	\$ 36,75	\$ 36,75	\$ 36,75	\$ 36,75	\$ 36,75	\$ 36,75	\$ 36,75	\$ 36,75	\$ 36,75
\$ 53,58	\$ 53,58	\$ 53,58	\$ 53,58	\$ 53,58	\$ 53,58	\$ 53,58	\$ 53,58	\$ 53,58	\$ 53,58	\$ 53,58	\$ 53,58
\$ 41,23	\$ 41,23	\$ 41,23	\$ 41,23	\$ 41,23	\$ 41,23	\$ 41,23	\$ 41,23	\$ 41,23	\$ 41,23	\$ 41,23	\$ 41,23
\$ 33,33	\$ 33,33	\$ 33,33	\$ 33,33	\$ 33,33	\$ 33,33	\$ 33,33	\$ 33,33	\$ 33,33	\$ 33,33	\$ 33,33	\$ 33,33
\$ 26,50	\$ 26,50	\$ 26,50	\$ 26,50	\$ 26,50	\$ 26,50	\$ 26,50	\$ 26,50	\$ 26,50	\$ 26,50	\$ 26,50	\$ 26,50
\$ 591,16	\$ 591,16	\$ 591,16	\$ 591,16	\$ 591,16	\$ 591,16	\$ 591,16	\$ 591,16	\$ 591,16	\$ 591,16	\$ 591,16	\$ 591,16
\$ 399,77	\$ 399,77	\$ 399,77	\$ 399,77	\$ 399,77	\$ 399,77	\$ 399,77	\$ 717,77	\$ 399,77	\$ 399,77	\$ 399,77	\$ 840,77
\$ 131,57	\$ 131,57	\$ 131,57	\$ 131,57	\$ 131,57	\$ 131,57	\$ 131,57	\$ 131,57	\$ 131,57	\$ 131,57	\$ 131,57	\$ 131,57
\$ 59,83	\$ 59,83	\$ 59,83	\$ 59,83	\$ 59,83	\$ 59,83	\$ 59,83	\$ (258,17)	\$ 59,83	\$ 59,83	\$ 59,83	\$ (381,17)
\$ 145,83	\$ 205,67	\$ 265,50	\$ 325,33	\$ 385,17	\$ 445,00	\$ 504,83	\$ 246,67	\$ 306,50	\$ 366,33	\$ 426,17	\$ 45,00



## Anexo 42

### Sueldo Asistentes Operativos (Año 4)

Año 4											
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
5%	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
\$ 463,05	\$ 463,05	\$ 463,05	\$ 463,05	\$ 463,05	\$ 463,05	\$ 463,05	\$ 463,05	\$ 463,05	\$ 463,05	\$ 463,05	\$ 463,05
											\$ 463,05
							\$ 318,00				
\$ 38,59	\$ 38,59	\$ 38,59	\$ 38,59	\$ 38,59	\$ 38,59	\$ 38,59	\$ 38,59	\$ 38,59	\$ 38,59	\$ 38,59	\$ 38,59
\$ 56,26	\$ 56,26	\$ 56,26	\$ 56,26	\$ 56,26	\$ 56,26	\$ 56,26	\$ 56,26	\$ 56,26	\$ 56,26	\$ 56,26	\$ 56,26
\$ 43,30	\$ 43,30	\$ 43,30	\$ 43,30	\$ 43,30	\$ 43,30	\$ 43,30	\$ 43,30	\$ 43,30	\$ 43,30	\$ 43,30	\$ 43,30
\$ 33,33	\$ 33,33	\$ 33,33	\$ 33,33	\$ 33,33	\$ 33,33	\$ 33,33	\$ 33,33	\$ 33,33	\$ 33,33	\$ 33,33	\$ 33,33
\$ 26,50	\$ 26,50	\$ 26,50	\$ 26,50	\$ 26,50	\$ 26,50	\$ 26,50	\$ 26,50	\$ 26,50	\$ 26,50	\$ 26,50	\$ 26,50
\$ 617,73	\$ 617,73	\$ 617,73	\$ 617,73	\$ 617,73	\$ 617,73	\$ 617,73	\$ 617,73	\$ 617,73	\$ 617,73	\$ 617,73	\$ 617,73
\$ 419,75	\$ 419,75	\$ 419,75	\$ 419,75	\$ 419,75	\$ 419,75	\$ 419,75	\$ 737,75	\$ 419,75	\$ 419,75	\$ 419,75	\$ 882,80
\$ 138,14	\$ 138,14	\$ 138,14	\$ 138,14	\$ 138,14	\$ 138,14	\$ 138,14	\$ 138,14	\$ 138,14	\$ 138,14	\$ 138,14	\$ 138,14
\$ 59,83	\$ 59,83	\$ 59,83	\$ 59,83	\$ 59,83	\$ 59,83	\$ 59,83	\$ (258,17)	\$ 59,83	\$ 59,83	\$ 59,83	\$ (403,22)
\$ 104,83	\$ 164,67	\$ 224,50	\$ 284,33	\$ 344,17	\$ 404,00	\$ 463,83	\$ 205,67	\$ 265,50	\$ 325,33	\$ 385,17	\$ (18,05)

## Anexo 43

### Sueldo Asistentes Operativos (Año 5)

Año 5											
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
5%	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
\$ 486,20	\$ 486,20	\$ 486,20	\$ 486,20	\$ 486,20	\$ 486,20	\$ 486,20	\$ 486,20	\$ 486,20	\$ 486,20	\$ 486,20	\$ 486,20
											\$ 486,20
							\$ 318,00				
\$ 40,52	\$ 40,52	\$ 40,52	\$ 40,52	\$ 40,52	\$ 40,52	\$ 40,52	\$ 40,52	\$ 40,52	\$ 40,52	\$ 40,52	\$ 40,52
\$ 59,07	\$ 59,07	\$ 59,07	\$ 59,07	\$ 59,07	\$ 59,07	\$ 59,07	\$ 59,07	\$ 59,07	\$ 59,07	\$ 59,07	\$ 59,07
\$ 45,46	\$ 45,46	\$ 45,46	\$ 45,46	\$ 45,46	\$ 45,46	\$ 45,46	\$ 45,46	\$ 45,46	\$ 45,46	\$ 45,46	\$ 45,46
\$ 33,33	\$ 33,33	\$ 33,33	\$ 33,33	\$ 33,33	\$ 33,33	\$ 33,33	\$ 33,33	\$ 33,33	\$ 33,33	\$ 33,33	\$ 33,33
\$ 26,50	\$ 26,50	\$ 26,50	\$ 26,50	\$ 26,50	\$ 26,50	\$ 26,50	\$ 26,50	\$ 26,50	\$ 26,50	\$ 26,50	\$ 26,50
\$ 645,63	\$ 645,63	\$ 645,63	\$ 645,63	\$ 645,63	\$ 645,63	\$ 645,63	\$ 645,63	\$ 645,63	\$ 645,63	\$ 645,63	\$ 645,63
\$ 440,74	\$ 440,74	\$ 440,74	\$ 440,74	\$ 440,74	\$ 440,74	\$ 440,74	\$ 758,74	\$ 440,74	\$ 440,74	\$ 440,74	\$ 926,95
\$ 145,05	\$ 145,05	\$ 145,05	\$ 145,05	\$ 145,05	\$ 145,05	\$ 145,05	\$ 145,05	\$ 145,05	\$ 145,05	\$ 145,05	\$ 145,05
\$ 59,83	\$ 59,83	\$ 59,83	\$ 59,83	\$ 59,83	\$ 59,83	\$ 59,83	\$ (258,17)	\$ 59,83	\$ 59,83	\$ 59,83	\$ (426,37)
\$ 41,78	\$ 101,62	\$ 161,45	\$ 221,28	\$ 281,12	\$ 340,95	\$ 400,78	\$ 142,62	\$ 202,45	\$ 262,28	\$ 322,12	\$ (104,25)

## Anexo 44

### Sueldo Supervisor Operativo (Año 1)

		Año 1											
SUPERVISOR OPERATIVO		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
	Sueldo	\$ 500,00	\$ 500,00	\$ 500,00	\$ 500,00	\$ 500,00	\$ 500,00	\$ 500,00	\$ 500,00	\$ 500,00	\$ 500,00	\$ 500,00	\$ 500,00
\$ 500,00	Décimo Tercero												\$ 500,00
\$ 318,00	Décimo Cuarto							\$ 212,00					
8%	Fondos de Reserva												
12%	Aportes al IESS Patronal	\$ 60,75	\$ 60,75	\$ 60,75	\$ 60,75	\$ 60,75	\$ 60,75	\$ 60,75	\$ 60,75	\$ 60,75	\$ 60,75	\$ 60,75	\$ 60,75
9,35%	Aportes al IESS Personal	\$ 46,75	\$ 46,75	\$ 46,75	\$ 46,75	\$ 46,75	\$ 46,75	\$ 46,75	\$ 46,75	\$ 46,75	\$ 46,75	\$ 46,75	\$ 46,75
\$ 41,67	Provisión DecTer	\$ 33,33	\$ 33,33	\$ 33,33	\$ 33,33	\$ 33,33	\$ 33,33	\$ 33,33	\$ 33,33	\$ 33,33	\$ 33,33	\$ 33,33	\$ 33,33
\$ 26,50	Provisión DecCuar	\$ 26,50	\$ 26,50	\$ 26,50	\$ 26,50	\$ 26,50	\$ 26,50	\$ 26,50	\$ 26,50	\$ 26,50	\$ 26,50	\$ 26,50	\$ 26,50
	Gastos Sueldos	\$ 620,58	\$ 620,58	\$ 620,58	\$ 620,58	\$ 620,58	\$ 620,58	\$ 620,58	\$ 620,58	\$ 620,58	\$ 620,58	\$ 620,58	\$ 620,58
	Pago Empleado	\$ 453,25	\$ 453,25	\$ 453,25	\$ 453,25	\$ 453,25	\$ 453,25	\$ 453,25	\$ 665,25	\$ 453,25	\$ 453,25	\$ 453,25	\$ 953,25
	Pago IESS	\$ 107,50	\$ 107,50	\$ 107,50	\$ 107,50	\$ 107,50	\$ 107,50	\$ 107,50	\$ 107,50	\$ 107,50	\$ 107,50	\$ 107,50	\$ 107,50
	CxP Empleados Período	\$ 59,83	\$ 59,83	\$ 59,83	\$ 59,83	\$ 59,83	\$ 59,83	\$ 59,83	\$ (152,17)	\$ 59,83	\$ 59,83	\$ 59,83	\$ (440,17)
	CxP Acumuladas	\$ 59,83	\$ 119,67	\$ 179,50	\$ 239,33	\$ 299,17	\$ 359,00	\$ 418,83	\$ 266,67	\$ 326,50	\$ 386,33	\$ 446,17	\$ 6,00

## Anexo 45

### Sueldo Supervisor Operativo (Año 2)

Año 2											
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
\$ 500,00	\$ 500,00	\$ 500,00	\$ 500,00	\$ 500,00	\$ 500,00	\$ 500,00	\$ 500,00	\$ 500,00	\$ 500,00	\$ 500,00	\$ 500,00
											\$ 500,00
							\$ 318,00				
\$ 41,67	\$ 41,67	\$ 41,67	\$ 41,67	\$ 41,67	\$ 41,67	\$ 41,67	\$ 41,67	\$ 41,67	\$ 41,67	\$ 41,67	\$ 41,67
\$ 60,75	\$ 60,75	\$ 60,75	\$ 60,75	\$ 60,75	\$ 60,75	\$ 60,75	\$ 60,75	\$ 60,75	\$ 60,75	\$ 60,75	\$ 60,75
\$ 46,75	\$ 46,75	\$ 46,75	\$ 46,75	\$ 46,75	\$ 46,75	\$ 46,75	\$ 46,75	\$ 46,75	\$ 46,75	\$ 46,75	\$ 46,75
\$ 33,33	\$ 33,33	\$ 33,33	\$ 33,33	\$ 33,33	\$ 33,33	\$ 33,33	\$ 33,33	\$ 33,33	\$ 33,33	\$ 33,33	\$ 33,33
\$ 26,50	\$ 26,50	\$ 26,50	\$ 26,50	\$ 26,50	\$ 26,50	\$ 26,50	\$ 26,50	\$ 26,50	\$ 26,50	\$ 26,50	\$ 26,50
\$ 662,25	\$ 662,25	\$ 662,25	\$ 662,25	\$ 662,25	\$ 662,25	\$ 662,25	\$ 662,25	\$ 662,25	\$ 662,25	\$ 662,25	\$ 662,25
\$ 453,25	\$ 453,25	\$ 453,25	\$ 453,25	\$ 453,25	\$ 453,25	\$ 453,25	\$ 771,25	\$ 453,25	\$ 453,25	\$ 453,25	\$ 953,25
\$ 149,17	\$ 149,17	\$ 149,17	\$ 149,17	\$ 149,17	\$ 149,17	\$ 149,17	\$ 149,17	\$ 149,17	\$ 149,17	\$ 149,17	\$ 149,17
\$ 59,83	\$ 59,83	\$ 59,83	\$ 59,83	\$ 59,83	\$ 59,83	\$ 59,83	\$ (258,17)	\$ 59,83	\$ 59,83	\$ 59,83	\$ (440,17)
\$ 65,83	\$ 125,67	\$ 185,50	\$ 245,33	\$ 305,17	\$ 365,00	\$ 424,83	\$ 166,67	\$ 226,50	\$ 286,33	\$ 346,17	\$ (94,00)

## Anexo 46

### Sueldo Supervisor Operativo (Año 3)

Año 3											
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
\$ 500,00	\$ 500,00	\$ 500,00	\$ 500,00	\$ 500,00	\$ 500,00	\$ 500,00	\$ 500,00	\$ 500,00	\$ 500,00	\$ 500,00	\$ 500,00
											\$ 500,00
							\$ 318,00				
\$ 41,67	\$ 41,67	\$ 41,67	\$ 41,67	\$ 41,67	\$ 41,67	\$ 41,67	\$ 41,67	\$ 41,67	\$ 41,67	\$ 41,67	\$ 41,67
\$ 60,75	\$ 60,75	\$ 60,75	\$ 60,75	\$ 60,75	\$ 60,75	\$ 60,75	\$ 60,75	\$ 60,75	\$ 60,75	\$ 60,75	\$ 60,75
\$ 46,75	\$ 46,75	\$ 46,75	\$ 46,75	\$ 46,75	\$ 46,75	\$ 46,75	\$ 46,75	\$ 46,75	\$ 46,75	\$ 46,75	\$ 46,75
\$ 33,33	\$ 33,33	\$ 33,33	\$ 33,33	\$ 33,33	\$ 33,33	\$ 33,33	\$ 33,33	\$ 33,33	\$ 33,33	\$ 33,33	\$ 33,33
\$ 26,50	\$ 26,50	\$ 26,50	\$ 26,50	\$ 26,50	\$ 26,50	\$ 26,50	\$ 26,50	\$ 26,50	\$ 26,50	\$ 26,50	\$ 26,50
\$ 662,25	\$ 662,25	\$ 662,25	\$ 662,25	\$ 662,25	\$ 662,25	\$ 662,25	\$ 662,25	\$ 662,25	\$ 662,25	\$ 662,25	\$ 662,25
\$ 453,25	\$ 453,25	\$ 453,25	\$ 453,25	\$ 453,25	\$ 453,25	\$ 453,25	\$ 771,25	\$ 453,25	\$ 453,25	\$ 453,25	\$ 953,25
\$ 149,17	\$ 149,17	\$ 149,17	\$ 149,17	\$ 149,17	\$ 149,17	\$ 149,17	\$ 149,17	\$ 149,17	\$ 149,17	\$ 149,17	\$ 149,17
\$ 59,83	\$ 59,83	\$ 59,83	\$ 59,83	\$ 59,83	\$ 59,83	\$ 59,83	\$ (258,17)	\$ 59,83	\$ 59,83	\$ 59,83	\$ (440,17)
\$ (34,17)	\$ 25,67	\$ 85,50	\$ 145,33	\$ 205,17	\$ 265,00	\$ 324,83	\$ 66,67	\$ 126,50	\$ 186,33	\$ 246,17	\$ (194,00)

## Anexo 47

### Sueldo Supervisor Operativo (Año 4)

Año 4											
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
\$ 500,00	\$ 500,00	\$ 500,00	\$ 500,00	\$ 500,00	\$ 500,00	\$ 500,00	\$ 500,00	\$ 500,00	\$ 500,00	\$ 500,00	\$ 500,00
											\$ 500,00
							\$ 318,00				
\$ 41,67	\$ 41,67	\$ 41,67	\$ 41,67	\$ 41,67	\$ 41,67	\$ 41,67	\$ 41,67	\$ 41,67	\$ 41,67	\$ 41,67	\$ 41,67
\$ 60,75	\$ 60,75	\$ 60,75	\$ 60,75	\$ 60,75	\$ 60,75	\$ 60,75	\$ 60,75	\$ 60,75	\$ 60,75	\$ 60,75	\$ 60,75
\$ 46,75	\$ 46,75	\$ 46,75	\$ 46,75	\$ 46,75	\$ 46,75	\$ 46,75	\$ 46,75	\$ 46,75	\$ 46,75	\$ 46,75	\$ 46,75
\$ 33,33	\$ 33,33	\$ 33,33	\$ 33,33	\$ 33,33	\$ 33,33	\$ 33,33	\$ 33,33	\$ 33,33	\$ 33,33	\$ 33,33	\$ 33,33
\$ 26,50	\$ 26,50	\$ 26,50	\$ 26,50	\$ 26,50	\$ 26,50	\$ 26,50	\$ 26,50	\$ 26,50	\$ 26,50	\$ 26,50	\$ 26,50
\$ 662,25	\$ 662,25	\$ 662,25	\$ 662,25	\$ 662,25	\$ 662,25	\$ 662,25	\$ 662,25	\$ 662,25	\$ 662,25	\$ 662,25	\$ 662,25
\$ 453,25	\$ 453,25	\$ 453,25	\$ 453,25	\$ 453,25	\$ 453,25	\$ 453,25	\$ 771,25	\$ 453,25	\$ 453,25	\$ 453,25	\$ 953,25
\$ 149,17	\$ 149,17	\$ 149,17	\$ 149,17	\$ 149,17	\$ 149,17	\$ 149,17	\$ 149,17	\$ 149,17	\$ 149,17	\$ 149,17	\$ 149,17
\$ 59,83	\$ 59,83	\$ 59,83	\$ 59,83	\$ 59,83	\$ 59,83	\$ 59,83	\$ (258,17)	\$ 59,83	\$ 59,83	\$ 59,83	\$ (440,17)
\$ (134,17)	\$ (74,33)	\$ (14,50)	\$ 45,33	\$ 105,17	\$ 165,00	\$ 224,83	\$ (33,33)	\$ 26,50	\$ 86,33	\$ 146,17	\$ (294,00)

## Anexo 48

### Sueldo Supervisor Operativo (Año 5)

Año 5											
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
\$ 500,00	\$ 500,00	\$ 500,00	\$ 500,00	\$ 500,00	\$ 500,00	\$ 500,00	\$ 500,00	\$ 500,00	\$ 500,00	\$ 500,00	\$ 500,00
											\$ 500,00
							\$ 318,00				
\$ 41,67	\$ 41,67	\$ 41,67	\$ 41,67	\$ 41,67	\$ 41,67	\$ 41,67	\$ 41,67	\$ 41,67	\$ 41,67	\$ 41,67	\$ 41,67
\$ 60,75	\$ 60,75	\$ 60,75	\$ 60,75	\$ 60,75	\$ 60,75	\$ 60,75	\$ 60,75	\$ 60,75	\$ 60,75	\$ 60,75	\$ 60,75
\$ 46,75	\$ 46,75	\$ 46,75	\$ 46,75	\$ 46,75	\$ 46,75	\$ 46,75	\$ 46,75	\$ 46,75	\$ 46,75	\$ 46,75	\$ 46,75
\$ 33,33	\$ 33,33	\$ 33,33	\$ 33,33	\$ 33,33	\$ 33,33	\$ 33,33	\$ 33,33	\$ 33,33	\$ 33,33	\$ 33,33	\$ 33,33
\$ 26,50	\$ 26,50	\$ 26,50	\$ 26,50	\$ 26,50	\$ 26,50	\$ 26,50	\$ 26,50	\$ 26,50	\$ 26,50	\$ 26,50	\$ 26,50
\$ 662,25	\$ 662,25	\$ 662,25	\$ 662,25	\$ 662,25	\$ 662,25	\$ 662,25	\$ 662,25	\$ 662,25	\$ 662,25	\$ 662,25	\$ 662,25
\$ 453,25	\$ 453,25	\$ 453,25	\$ 453,25	\$ 453,25	\$ 453,25	\$ 453,25	\$ 771,25	\$ 453,25	\$ 453,25	\$ 453,25	\$ 953,25
\$ 149,17	\$ 149,17	\$ 149,17	\$ 149,17	\$ 149,17	\$ 149,17	\$ 149,17	\$ 149,17	\$ 149,17	\$ 149,17	\$ 149,17	\$ 149,17
\$ 59,83	\$ 59,83	\$ 59,83	\$ 59,83	\$ 59,83	\$ 59,83	\$ 59,83	\$ 59,83	\$ (258,17)	\$ 59,83	\$ 59,83	\$ (440,17)
\$ (234,17)	\$ (174,33)	\$ (114,50)	\$ (54,67)	\$ 5,17	\$ 65,00	\$ 124,83	\$ (133,33)	\$ (73,50)	\$ (13,67)	\$ 46,17	\$ (394,00)

## Anexo 49

### Sueldo Secretaria de Gerencia (Año 1)

		Año 1											
SECRETARIA DE GERENCIA		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
	Sueldo	\$ 600,00	\$ 600,00	\$ 600,00	\$ 600,00	\$ 600,00	\$ 600,00	\$ 600,00	\$ 600,00	\$ 600,00	\$ 600,00	\$ 600,00	\$ 600,00
\$ 600,00	Décimo Tercero												\$ 600,00
\$ 318,00	Décimo Cuarto							\$ 212,00					
8,33%	Fondos de Reserva												
12,15%	Aportes al IESS Patronal	\$ 72,90	\$ 72,90	\$ 72,90	\$ 72,90	\$ 72,90	\$ 72,90	\$ 72,90	\$ 72,90	\$ 72,90	\$ 72,90	\$ 72,90	\$ 72,90
9,35%	Aportes al IESS Personal	\$ 56,10	\$ 56,10	\$ 56,10	\$ 56,10	\$ 56,10	\$ 56,10	\$ 56,10	\$ 56,10	\$ 56,10	\$ 56,10	\$ 56,10	\$ 56,10
\$ 50,00	Provisión DecTer	\$ 33,33	\$ 33,33	\$ 33,33	\$ 33,33	\$ 33,33	\$ 33,33	\$ 33,33	\$ 33,33	\$ 33,33	\$ 33,33	\$ 33,33	\$ 33,33
\$ 26,50	Provisión DecCuar	\$ 26,50	\$ 26,50	\$ 26,50	\$ 26,50	\$ 26,50	\$ 26,50	\$ 26,50	\$ 26,50	\$ 26,50	\$ 26,50	\$ 26,50	\$ 26,50
	Gastos Sueldos	\$ 732,73	\$ 732,73	\$ 732,73	\$ 732,73	\$ 732,73	\$ 732,73	\$ 732,73	\$ 732,73	\$ 732,73	\$ 732,73	\$ 732,73	\$ 732,73
	Pago Empleado	\$ 543,90	\$ 543,90	\$ 543,90	\$ 543,90	\$ 543,90	\$ 543,90	\$ 543,90	\$ 755,90	\$ 543,90	\$ 543,90	\$ 543,90	\$ 1.143,90
	Pago IESS	\$ 129,00	\$ 129,00	\$ 129,00	\$ 129,00	\$ 129,00	\$ 129,00	\$ 129,00	\$ 129,00	\$ 129,00	\$ 129,00	\$ 129,00	\$ 129,00
	CxP Empleados Período	\$ 59,83	\$ 59,83	\$ 59,83	\$ 59,83	\$ 59,83	\$ 59,83	\$ 59,83	\$ (152,17)	\$ 59,83	\$ 59,83	\$ 59,83	\$ (540,17)
	CxP Acumuladas	\$ 59,83	\$ 119,67	\$ 179,50	\$ 239,33	\$ 299,17	\$ 359,00	\$ 418,83	\$ 266,67	\$ 326,50	\$ 386,33	\$ 446,17	\$ (94,00)



## Anexo 50

### Sueldo Secretaria de Gerencia (Año 2)

Año 2											
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
\$ 600,00	\$ 600,00	\$ 600,00	\$ 600,00	\$ 600,00	\$ 600,00	\$ 600,00	\$ 600,00	\$ 600,00	\$ 600,00	\$ 600,00	\$ 600,00
											\$ 600,00
							\$ 318,00				
\$ 50,00	\$ 50,00	\$ 50,00	\$ 50,00	\$ 50,00	\$ 50,00	\$ 50,00	\$ 50,00	\$ 50,00	\$ 50,00	\$ 50,00	\$ 50,00
\$ 72,90	\$ 72,90	\$ 72,90	\$ 72,90	\$ 72,90	\$ 72,90	\$ 72,90	\$ 72,90	\$ 72,90	\$ 72,90	\$ 72,90	\$ 72,90
\$ 56,10	\$ 56,10	\$ 56,10	\$ 56,10	\$ 56,10	\$ 56,10	\$ 56,10	\$ 56,10	\$ 56,10	\$ 56,10	\$ 56,10	\$ 56,10
\$ 33,33	\$ 33,33	\$ 33,33	\$ 33,33	\$ 33,33	\$ 33,33	\$ 33,33	\$ 33,33	\$ 33,33	\$ 33,33	\$ 33,33	\$ 33,33
\$ 26,50	\$ 26,50	\$ 26,50	\$ 26,50	\$ 26,50	\$ 26,50	\$ 26,50	\$ 26,50	\$ 26,50	\$ 26,50	\$ 26,50	\$ 26,50
\$ 782,73	\$ 782,73	\$ 782,73	\$ 782,73	\$ 782,73	\$ 782,73	\$ 782,73	\$ 782,73	\$ 782,73	\$ 782,73	\$ 782,73	\$ 782,73
\$ 543,90	\$ 543,90	\$ 543,90	\$ 543,90	\$ 543,90	\$ 543,90	\$ 543,90	\$ 861,90	\$ 543,90	\$ 543,90	\$ 543,90	\$ 1.143,90
\$ 179,00	\$ 179,00	\$ 179,00	\$ 179,00	\$ 179,00	\$ 179,00	\$ 179,00	\$ 179,00	\$ 179,00	\$ 179,00	\$ 179,00	\$ 179,00
\$ 59,83	\$ 59,83	\$ 59,83	\$ 59,83	\$ 59,83	\$ 59,83	\$ 59,83	\$ (258,17)	\$ 59,83	\$ 59,83	\$ 59,83	\$ (540,17)
\$ (34,17)	\$ 25,67	\$ 85,50	\$ 145,33	\$ 205,17	\$ 265,00	\$ 324,83	\$ 66,67	\$ 126,50	\$ 186,33	\$ 246,17	\$ (294,00)

## Anexo 51

### Sueldo Secretaria de Gerencia (Año 3)

Año 3											
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
\$ 600,00	\$ 600,00	\$ 600,00	\$ 600,00	\$ 600,00	\$ 600,00	\$ 600,00	\$ 600,00	\$ 600,00	\$ 600,00	\$ 600,00	\$ 600,00
											\$ 600,00
							\$ 318,00				
\$ 50,00	\$ 50,00	\$ 50,00	\$ 50,00	\$ 50,00	\$ 50,00	\$ 50,00	\$ 50,00	\$ 50,00	\$ 50,00	\$ 50,00	\$ 50,00
\$ 72,90	\$ 72,90	\$ 72,90	\$ 72,90	\$ 72,90	\$ 72,90	\$ 72,90	\$ 72,90	\$ 72,90	\$ 72,90	\$ 72,90	\$ 72,90
\$ 56,10	\$ 56,10	\$ 56,10	\$ 56,10	\$ 56,10	\$ 56,10	\$ 56,10	\$ 56,10	\$ 56,10	\$ 56,10	\$ 56,10	\$ 56,10
\$ 33,33	\$ 33,33	\$ 33,33	\$ 33,33	\$ 33,33	\$ 33,33	\$ 33,33	\$ 33,33	\$ 33,33	\$ 33,33	\$ 33,33	\$ 33,33
\$ 26,50	\$ 26,50	\$ 26,50	\$ 26,50	\$ 26,50	\$ 26,50	\$ 26,50	\$ 26,50	\$ 26,50	\$ 26,50	\$ 26,50	\$ 26,50
\$ 782,73	\$ 782,73	\$ 782,73	\$ 782,73	\$ 782,73	\$ 782,73	\$ 782,73	\$ 782,73	\$ 782,73	\$ 782,73	\$ 782,73	\$ 782,73
\$ 543,90	\$ 543,90	\$ 543,90	\$ 543,90	\$ 543,90	\$ 543,90	\$ 543,90	\$ 861,90	\$ 543,90	\$ 543,90	\$ 543,90	\$ 1.143,90
\$ 179,00	\$ 179,00	\$ 179,00	\$ 179,00	\$ 179,00	\$ 179,00	\$ 179,00	\$ 179,00	\$ 179,00	\$ 179,00	\$ 179,00	\$ 179,00
\$ 59,83	\$ 59,83	\$ 59,83	\$ 59,83	\$ 59,83	\$ 59,83	\$ 59,83	\$ (258,17)	\$ 59,83	\$ 59,83	\$ 59,83	\$ (540,17)
\$ (234,17)	\$ (174,33)	\$ (114,50)	\$ (54,67)	\$ 5,17	\$ 65,00	\$ 124,83	\$ (133,33)	\$ (73,50)	\$ (13,67)	\$ 46,17	\$ (494,00)

## Anexo 52

### Sueldo Secretaria de Gerencia (Año 4)

Año 4											
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
\$ 600,00	\$ 600,00	\$ 600,00	\$ 600,00	\$ 600,00	\$ 600,00	\$ 600,00	\$ 600,00	\$ 600,00	\$ 600,00	\$ 600,00	\$ 600,00
											\$ 600,00
							\$ 318,00				
\$ 50,00	\$ 50,00	\$ 50,00	\$ 50,00	\$ 50,00	\$ 50,00	\$ 50,00	\$ 50,00	\$ 50,00	\$ 50,00	\$ 50,00	\$ 50,00
\$ 72,90	\$ 72,90	\$ 72,90	\$ 72,90	\$ 72,90	\$ 72,90	\$ 72,90	\$ 72,90	\$ 72,90	\$ 72,90	\$ 72,90	\$ 72,90
\$ 56,10	\$ 56,10	\$ 56,10	\$ 56,10	\$ 56,10	\$ 56,10	\$ 56,10	\$ 56,10	\$ 56,10	\$ 56,10	\$ 56,10	\$ 56,10
\$ 33,33	\$ 33,33	\$ 33,33	\$ 33,33	\$ 33,33	\$ 33,33	\$ 33,33	\$ 33,33	\$ 33,33	\$ 33,33	\$ 33,33	\$ 33,33
\$ 26,50	\$ 26,50	\$ 26,50	\$ 26,50	\$ 26,50	\$ 26,50	\$ 26,50	\$ 26,50	\$ 26,50	\$ 26,50	\$ 26,50	\$ 26,50
\$ 782,73	\$ 782,73	\$ 782,73	\$ 782,73	\$ 782,73	\$ 782,73	\$ 782,73	\$ 782,73	\$ 782,73	\$ 782,73	\$ 782,73	\$ 782,73
\$ 543,90	\$ 543,90	\$ 543,90	\$ 543,90	\$ 543,90	\$ 543,90	\$ 543,90	\$ 861,90	\$ 543,90	\$ 543,90	\$ 543,90	\$ 1.143,90
\$ 179,00	\$ 179,00	\$ 179,00	\$ 179,00	\$ 179,00	\$ 179,00	\$ 179,00	\$ 179,00	\$ 179,00	\$ 179,00	\$ 179,00	\$ 179,00
\$ 59,83	\$ 59,83	\$ 59,83	\$ 59,83	\$ 59,83	\$ 59,83	\$ 59,83	\$ (258,17)	\$ 59,83	\$ 59,83	\$ 59,83	\$ (540,17)
\$ (434,17)	\$ (374,33)	\$ (314,50)	\$ (254,67)	\$ (194,83)	\$ (135,00)	\$ (75,17)	\$ (333,33)	\$ (273,50)	\$ (213,67)	\$ (153,83)	\$ (694,00)

## Anexo 53

### Sueldo Secretaria de Gerencia (Año 5)

Año 5											
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
\$ 600,00	\$ 600,00	\$ 600,00	\$ 600,00	\$ 600,00	\$ 600,00	\$ 600,00	\$ 600,00	\$ 600,00	\$ 600,00	\$ 600,00	\$ 600,00
											\$ 600,00
							\$ 318,00				
\$ 50,00	\$ 50,00	\$ 50,00	\$ 50,00	\$ 50,00	\$ 50,00	\$ 50,00	\$ 50,00	\$ 50,00	\$ 50,00	\$ 50,00	\$ 50,00
\$ 72,90	\$ 72,90	\$ 72,90	\$ 72,90	\$ 72,90	\$ 72,90	\$ 72,90	\$ 72,90	\$ 72,90	\$ 72,90	\$ 72,90	\$ 72,90
\$ 56,10	\$ 56,10	\$ 56,10	\$ 56,10	\$ 56,10	\$ 56,10	\$ 56,10	\$ 56,10	\$ 56,10	\$ 56,10	\$ 56,10	\$ 56,10
\$ 33,33	\$ 33,33	\$ 33,33	\$ 33,33	\$ 33,33	\$ 33,33	\$ 33,33	\$ 33,33	\$ 33,33	\$ 33,33	\$ 33,33	\$ 33,33
\$ 26,50	\$ 26,50	\$ 26,50	\$ 26,50	\$ 26,50	\$ 26,50	\$ 26,50	\$ 26,50	\$ 26,50	\$ 26,50	\$ 26,50	\$ 26,50
\$ 782,73	\$ 782,73	\$ 782,73	\$ 782,73	\$ 782,73	\$ 782,73	\$ 782,73	\$ 782,73	\$ 782,73	\$ 782,73	\$ 782,73	\$ 782,73
\$ 543,90	\$ 543,90	\$ 543,90	\$ 543,90	\$ 543,90	\$ 543,90	\$ 543,90	\$ 861,90	\$ 543,90	\$ 543,90	\$ 543,90	\$ 1.143,90
\$ 179,00	\$ 179,00	\$ 179,00	\$ 179,00	\$ 179,00	\$ 179,00	\$ 179,00	\$ 179,00	\$ 179,00	\$ 179,00	\$ 179,00	\$ 179,00
\$ 59,83	\$ 59,83	\$ 59,83	\$ 59,83	\$ 59,83	\$ 59,83	\$ 59,83	\$ (258,17)	\$ 59,83	\$ 59,83	\$ 59,83	\$ (540,17)
\$ (634,17)	\$ (574,33)	\$ (514,50)	\$ (454,67)	\$ (394,83)	\$ (335,00)	\$ (275,17)	\$ (533,33)	\$ (473,50)	\$ (413,67)	\$ (353,83)	\$ (894,00)

## Anexo 54

### Sueldo Gerente General (Año 1)

		Año 1											
<b>GERENTE GENERAL</b>		<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>	<b>6</b>	<b>7</b>	<b>8</b>	<b>9</b>	<b>10</b>	<b>11</b>	<b>12</b>
	Sueldo	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00
\$ 1.000,00	Décimo Tercero												\$ 1.000,00
\$ 318,00	Décimo Cuarto							\$ 212,00					
8%	Fondos de Reserva												
12%	Aportes al IESS Patronal	\$ 121,50	\$ 121,50	\$ 121,50	\$ 121,50	\$ 121,50	\$ 121,50	\$ 121,50	\$ 121,50	\$ 121,50	\$ 121,50	\$ 121,50	\$ 121,50
9%	Aportes al IESS Personal	\$ 93,50	\$ 93,50	\$ 93,50	\$ 93,50	\$ 93,50	\$ 93,50	\$ 93,50	\$ 93,50	\$ 93,50	\$ 93,50	\$ 93,50	\$ 93,50
\$ 83,33	Provisión DecTer	\$ 33,33	\$ 33,33	\$ 33,33	\$ 33,33	\$ 33,33	\$ 33,33	\$ 33,33	\$ 33,33	\$ 33,33	\$ 33,33	\$ 33,33	\$ 33,33
\$ 26,50	Provisión DecCuar	\$ 26,50	\$ 26,50	\$ 26,50	\$ 26,50	\$ 26,50	\$ 26,50	\$ 26,50	\$ 26,50	\$ 26,50	\$ 26,50	\$ 26,50	\$ 26,50
	Gastos Sueldos	\$ 1.181,33	\$ 1.181,33	\$ 1.181,33	\$ 1.181,33	\$ 1.181,33	\$ 1.181,33	\$ 1.181,33	\$ 1.181,33	\$ 1.181,33	\$ 1.181,33	\$ 1.181,33	\$ 1.181,33
	Pago Empleado	\$ 906,50	\$ 906,50	\$ 906,50	\$ 906,50	\$ 906,50	\$ 906,50	\$ 906,50	\$ 1.118,50	\$ 906,50	\$ 906,50	\$ 906,50	\$ 1.906,50
	Pago IESS	\$ 215,00	\$ 215,00	\$ 215,00	\$ 215,00	\$ 215,00	\$ 215,00	\$ 215,00	\$ 215,00	\$ 215,00	\$ 215,00	\$ 215,00	\$ 215,00
	CxP Empleados Período	\$ 59,83	\$ 59,83	\$ 59,83	\$ 59,83	\$ 59,83	\$ 59,83	\$ 59,83	\$ (152,17)	\$ 59,83	\$ 59,83	\$ 59,83	\$ (940,17)
	CxP Acumuladas	\$ 59,83	\$ 119,67	\$ 179,50	\$ 239,33	\$ 299,17	\$ 359,00	\$ 418,83	\$ 266,67	\$ 326,50	\$ 386,33	\$ 446,17	\$ (494,00)

## Anexo 55

### Sueldo Gerente General (Año 2)

Año 2											
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00
											\$ 1.000,00
							\$ 318,00				
\$ 83,33	\$ 83,33	\$ 83,33	\$ 83,33	\$ 83,33	\$ 83,33	\$ 83,33	\$ 83,33	\$ 83,33	\$ 83,33	\$ 83,33	\$ 83,33
\$ 121,50	\$ 121,50	\$ 121,50	\$ 121,50	\$ 121,50	\$ 121,50	\$ 121,50	\$ 121,50	\$ 121,50	\$ 121,50	\$ 121,50	\$ 121,50
\$ 93,50	\$ 93,50	\$ 93,50	\$ 93,50	\$ 93,50	\$ 93,50	\$ 93,50	\$ 93,50	\$ 93,50	\$ 93,50	\$ 93,50	\$ 93,50
\$ 33,33	\$ 33,33	\$ 33,33	\$ 33,33	\$ 33,33	\$ 33,33	\$ 33,33	\$ 33,33	\$ 33,33	\$ 33,33	\$ 33,33	\$ 33,33
\$ 26,50	\$ 26,50	\$ 26,50	\$ 26,50	\$ 26,50	\$ 26,50	\$ 26,50	\$ 26,50	\$ 26,50	\$ 26,50	\$ 26,50	\$ 26,50
\$ 1.264,67	\$ 1.264,67	\$ 1.264,67	\$ 1.264,67	\$ 1.264,67	\$ 1.264,67	\$ 1.264,67	\$ 1.264,67	\$ 1.264,67	\$ 1.264,67	\$ 1.264,67	\$ 1.264,67
\$ 906,50	\$ 906,50	\$ 906,50	\$ 906,50	\$ 906,50	\$ 906,50	\$ 906,50	\$ 1.224,50	\$ 906,50	\$ 906,50	\$ 906,50	\$ 1.906,50
\$ 298,33	\$ 298,33	\$ 298,33	\$ 298,33	\$ 298,33	\$ 298,33	\$ 298,33	\$ 298,33	\$ 298,33	\$ 298,33	\$ 298,33	\$ 298,33
\$ 59,83	\$ 59,83	\$ 59,83	\$ 59,83	\$ 59,83	\$ 59,83	\$ 59,83	\$ (258,17)	\$ 59,83	\$ 59,83	\$ 59,83	\$ (940,17)
\$ (434,17)	\$ (374,33)	\$ (314,50)	\$ (254,67)	\$ (194,83)	\$ (135,00)	\$ (75,17)	\$ (333,33)	\$ (273,50)	\$ (213,67)	\$ (153,83)	\$ (1.094,00)

## Anexo 56

### Sueldo Gerente General (Año 3)

Año 3											
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00
											\$ 1.000,00
							\$ 318,00				
\$ 83,33	\$ 83,33	\$ 83,33	\$ 83,33	\$ 83,33	\$ 83,33	\$ 83,33	\$ 83,33	\$ 83,33	\$ 83,33	\$ 83,33	\$ 83,33
\$ 121,50	\$ 121,50	\$ 121,50	\$ 121,50	\$ 121,50	\$ 121,50	\$ 121,50	\$ 121,50	\$ 121,50	\$ 121,50	\$ 121,50	\$ 121,50
\$ 93,50	\$ 93,50	\$ 93,50	\$ 93,50	\$ 93,50	\$ 93,50	\$ 93,50	\$ 93,50	\$ 93,50	\$ 93,50	\$ 93,50	\$ 93,50
\$ 33,33	\$ 33,33	\$ 33,33	\$ 33,33	\$ 33,33	\$ 33,33	\$ 33,33	\$ 33,33	\$ 33,33	\$ 33,33	\$ 33,33	\$ 33,33
\$ 26,50	\$ 26,50	\$ 26,50	\$ 26,50	\$ 26,50	\$ 26,50	\$ 26,50	\$ 26,50	\$ 26,50	\$ 26,50	\$ 26,50	\$ 26,50
\$ 1.264,67	\$ 1.264,67	\$ 1.264,67	\$ 1.264,67	\$ 1.264,67	\$ 1.264,67	\$ 1.264,67	\$ 1.264,67	\$ 1.264,67	\$ 1.264,67	\$ 1.264,67	\$ 1.264,67
\$ 906,50	\$ 906,50	\$ 906,50	\$ 906,50	\$ 906,50	\$ 906,50	\$ 906,50	\$ 1.224,50	\$ 906,50	\$ 906,50	\$ 906,50	\$ 1.906,50
\$ 298,33	\$ 298,33	\$ 298,33	\$ 298,33	\$ 298,33	\$ 298,33	\$ 298,33	\$ 298,33	\$ 298,33	\$ 298,33	\$ 298,33	\$ 298,33
\$ 59,83	\$ 59,83	\$ 59,83	\$ 59,83	\$ 59,83	\$ 59,83	\$ 59,83	\$ (258,17)	\$ 59,83	\$ 59,83	\$ 59,83	\$ (940,17)
\$ (1.034,17)	\$ (974,33)	\$ (914,50)	\$ (854,67)	\$ (794,83)	\$ (735,00)	\$ (675,17)	\$ (933,33)	\$ (873,50)	\$ (813,67)	\$ (753,83)	\$ (1.694,00)

## Anexo 57

### Sueldo Gerente General (Año 4)

Año 4											
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00
											\$ 1.000,00
							\$ 318,00				
\$ 83,33	\$ 83,33	\$ 83,33	\$ 83,33	\$ 83,33	\$ 83,33	\$ 83,33	\$ 83,33	\$ 83,33	\$ 83,33	\$ 83,33	\$ 83,33
\$ 121,50	\$ 121,50	\$ 121,50	\$ 121,50	\$ 121,50	\$ 121,50	\$ 121,50	\$ 121,50	\$ 121,50	\$ 121,50	\$ 121,50	\$ 121,50
\$ 93,50	\$ 93,50	\$ 93,50	\$ 93,50	\$ 93,50	\$ 93,50	\$ 93,50	\$ 93,50	\$ 93,50	\$ 93,50	\$ 93,50	\$ 93,50
\$ 33,33	\$ 33,33	\$ 33,33	\$ 33,33	\$ 33,33	\$ 33,33	\$ 33,33	\$ 33,33	\$ 33,33	\$ 33,33	\$ 33,33	\$ 33,33
\$ 26,50	\$ 26,50	\$ 26,50	\$ 26,50	\$ 26,50	\$ 26,50	\$ 26,50	\$ 26,50	\$ 26,50	\$ 26,50	\$ 26,50	\$ 26,50
\$ 1.264,67	\$ 1.264,67	\$ 1.264,67	\$ 1.264,67	\$ 1.264,67	\$ 1.264,67	\$ 1.264,67	\$ 1.264,67	\$ 1.264,67	\$ 1.264,67	\$ 1.264,67	\$ 1.264,67
\$ 906,50	\$ 906,50	\$ 906,50	\$ 906,50	\$ 906,50	\$ 906,50	\$ 906,50	\$ 1.224,50	\$ 906,50	\$ 906,50	\$ 906,50	\$ 1.906,50
\$ 298,33	\$ 298,33	\$ 298,33	\$ 298,33	\$ 298,33	\$ 298,33	\$ 298,33	\$ 298,33	\$ 298,33	\$ 298,33	\$ 298,33	\$ 298,33
\$ 59,83	\$ 59,83	\$ 59,83	\$ 59,83	\$ 59,83	\$ 59,83	\$ 59,83	\$ (258,17)	\$ 59,83	\$ 59,83	\$ 59,83	\$ (940,17)
\$ (1.634,17)	\$ (1.574,33)	\$ (1.514,50)	\$ (1.454,67)	\$ (1.394,83)	\$ (1.335,00)	\$ (1.275,17)	\$ (1.533,33)	\$ (1.473,50)	\$ (1.413,67)	\$ (1.353,83)	\$ (2.294,00)



## Anexo 58

### Sueldo Gerente General (Año 5)

Año 5											
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00
											\$ 1.000,00
							\$ 318,00				
\$ 83,33	\$ 83,33	\$ 83,33	\$ 83,33	\$ 83,33	\$ 83,33	\$ 83,33	\$ 83,33	\$ 83,33	\$ 83,33	\$ 83,33	\$ 83,33
\$ 121,50	\$ 121,50	\$ 121,50	\$ 121,50	\$ 121,50	\$ 121,50	\$ 121,50	\$ 121,50	\$ 121,50	\$ 121,50	\$ 121,50	\$ 121,50
\$ 93,50	\$ 93,50	\$ 93,50	\$ 93,50	\$ 93,50	\$ 93,50	\$ 93,50	\$ 93,50	\$ 93,50	\$ 93,50	\$ 93,50	\$ 93,50
\$ 33,33	\$ 33,33	\$ 33,33	\$ 33,33	\$ 33,33	\$ 33,33	\$ 33,33	\$ 33,33	\$ 33,33	\$ 33,33	\$ 33,33	\$ 33,33
\$ 26,50	\$ 26,50	\$ 26,50	\$ 26,50	\$ 26,50	\$ 26,50	\$ 26,50	\$ 26,50	\$ 26,50	\$ 26,50	\$ 26,50	\$ 26,50
\$ 1.264,67	\$ 1.264,67	\$ 1.264,67	\$ 1.264,67	\$ 1.264,67	\$ 1.264,67	\$ 1.264,67	\$ 1.264,67	\$ 1.264,67	\$ 1.264,67	\$ 1.264,67	\$ 1.264,67
\$ 906,50	\$ 906,50	\$ 906,50	\$ 906,50	\$ 906,50	\$ 906,50	\$ 906,50	\$ 1.224,50	\$ 906,50	\$ 906,50	\$ 906,50	\$ 1.906,50
\$ 298,33	\$ 298,33	\$ 298,33	\$ 298,33	\$ 298,33	\$ 298,33	\$ 298,33	\$ 298,33	\$ 298,33	\$ 298,33	\$ 298,33	\$ 298,33
\$ 59,83	\$ 59,83	\$ 59,83	\$ 59,83	\$ 59,83	\$ 59,83	\$ 59,83	\$ (258,17)	\$ 59,83	\$ 59,83	\$ 59,83	\$ (940,17)
\$ (2.234,17)	\$ (2.174,33)	\$ (2.114,50)	\$ (2.054,67)	\$ (1.994,83)	\$ (1.935,00)	\$ (1.875,17)	\$ (2.133,33)	\$ (2.073,50)	\$ (2.013,67)	\$ (1.953,83)	\$ (2.894,00)

## Anexo 59

### Total Sueldos (5 años)

Año 1												
TOTAL	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Gastos Sueldos	\$ 4.059,95	\$ 4.059,95	\$ 4.059,95	\$ 4.059,95	\$ 4.059,95	\$ 4.059,95	\$ 4.059,95	\$ 4.059,95	\$ 4.059,95	\$ 4.059,95	\$ 4.059,95	\$ 4.059,95
CxP	\$ 359,00	\$ 718,00	\$ 1.077,00	\$ 1.436,00	\$ 1.795,00	\$ 2.154,00	\$ 2.513,00	\$ 1.600,00	\$ 1.959,00	\$ 2.318,00	\$ 2.677,00	\$ (264,00)
Año 2												
TOTAL	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Gastos Sueldos	\$ 4.407,24	\$ 4.407,24	\$ 4.407,24	\$ 4.407,24	\$ 4.407,24	\$ 4.407,24	\$ 4.407,24	\$ 4.407,24	\$ 4.407,24	\$ 4.407,24	\$ 4.407,24	\$ 4.407,24
CxP	\$ 95,00	\$ 454,00	\$ 813,00	\$ 1.172,00	\$ 1.531,00	\$ 1.890,00	\$ 2.249,00	\$ 700,00	\$ 1.059,00	\$ 1.418,00	\$ 1.777,00	\$ (1.224,00)
Año 3												
TOTAL	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Gastos Sueldos	\$ 4.483,14	\$ 4.483,14	\$ 4.483,14	\$ 4.483,14	\$ 4.483,14	\$ 4.483,14	\$ 4.483,14	\$ 4.483,14	\$ 4.483,14	\$ 4.483,14	\$ 4.483,14	\$ 4.483,14
CxP	\$ (865,00)	\$ (506,00)	\$ (147,00)	\$ 212,00	\$ 571,00	\$ 930,00	\$ 1.289,00	\$ (260,00)	\$ 99,00	\$ 458,00	\$ 817,00	\$ (2.247,00)
Año 4												
TOTAL	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Gastos Sueldos	\$ 4.562,84	\$ 4.562,84	\$ 4.562,84	\$ 4.562,84	\$ 4.562,84	\$ 4.562,84	\$ 4.562,84	\$ 4.562,84	\$ 4.562,84	\$ 4.562,84	\$ 4.562,84	\$ 4.562,84
CxP	\$ (1.888,00)	\$ (1.529,00)	\$ (1.170,00)	\$ (811,00)	\$ (452,00)	\$ (93,00)	\$ 266,00	\$ (1.283,00)	\$ (924,00)	\$ (565,00)	\$ (206,00)	\$ (3.336,15)
Año 5												
TOTAL	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Gastos Sueldos	\$ 4.646,53	\$ 4.646,53	\$ 4.646,53	\$ 4.646,53	\$ 4.646,53	\$ 4.646,53	\$ 4.646,53	\$ 4.646,53	\$ 4.646,53	\$ 4.646,53	\$ 4.646,53	\$ 4.646,53
CxP	\$ (2.977,15)	\$ (2.618,15)	\$ (2.259,15)	\$ (1.900,15)	\$ (1.541,15)	\$ (1.182,15)	\$ (823,15)	\$ (2.372,15)	\$ (2.013,15)	\$ (1.654,15)	\$ (1.295,15)	\$ (4.494,76)

## Anexo 60

### Depreciación Equipos de Cómputo (Año 1)

PERIODO	Año 1												
	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
<b>Computadoras</b>													
Costo de compra	\$ 3.199,98	\$ 3.199,98	\$ 3.199,98	\$ 3.199,98	\$ 3.199,98	\$ 3.199,98	\$ 3.199,98	\$ 3.199,98	\$ 3.199,98	\$ 3.199,98	\$ 3.199,98	\$ 3.199,98	\$ 3.199,98
Gasto de depreciación		\$ 88,89	\$ 88,89	\$ 88,89	\$ 88,89	\$ 88,89	\$ 88,89	\$ 88,89	\$ 88,89	\$ 88,89	\$ 88,89	\$ 88,89	\$ 88,89
Depreciación Acum	\$ -	\$ 88,89	\$ 177,78	\$ 266,67	\$ 355,55	\$ 444,44	\$ 533,33	\$ 622,22	\$ 711,11	\$ 800,00	\$ 888,88	\$ 977,77	\$ 1.066,66
Valor en libros	\$ 3.199,98	\$ 3.111,09	\$ 3.022,20	\$ 2.933,32	\$ 2.844,43	\$ 2.755,54	\$ 2.666,65	\$ 2.577,76	\$ 2.488,87	\$ 2.399,99	\$ 2.311,10	\$ 2.222,21	\$ 2.133,32
<b>Telefonos</b>													
Costo de compra	\$ 89,80	\$ 89,80	\$ 89,80	\$ 89,80	\$ 89,80	\$ 89,80	\$ 89,80	\$ 89,80	\$ 89,80	\$ 89,80	\$ 89,80	\$ 89,80	\$ 89,80
Gasto de depreciación		\$ 2,49	\$ 2,49	\$ 2,49	\$ 2,49	\$ 2,49	\$ 2,49	\$ 2,49	\$ 2,49	\$ 2,49	\$ 2,49	\$ 2,49	\$ 2,49
Depreciación Acum	\$ -	\$ 2,49	\$ 4,99	\$ 7,48	\$ 9,98	\$ 12,47	\$ 14,97	\$ 17,46	\$ 19,96	\$ 22,45	\$ 24,94	\$ 27,44	\$ 29,93
Valor en libros	\$ 89,80	\$ 87,31	\$ 84,81	\$ 82,32	\$ 79,82	\$ 77,33	\$ 74,83	\$ 72,34	\$ 69,84	\$ 67,35	\$ 64,86	\$ 62,36	\$ 59,87
<b>Impresora</b>													
Costo de compra	\$ 224,99	\$ 224,99	\$ 224,99	\$ 224,99	\$ 224,99	\$ 224,99	\$ 224,99	\$ 224,99	\$ 224,99	\$ 224,99	\$ 224,99	\$ 224,99	\$ 224,99
Gasto de depreciación	\$ -	\$ 6,25	\$ 6,25	\$ 6,25	\$ 6,25	\$ 6,25	\$ 6,25	\$ 6,25	\$ 6,25	\$ 6,25	\$ 6,25	\$ 6,25	\$ 6,25
Depreciación Acum	\$ -	\$ 6,25	\$ 12,50	\$ 18,75	\$ 25,00	\$ 31,25	\$ 37,50	\$ 43,75	\$ 50,00	\$ 56,25	\$ 62,50	\$ 68,75	\$ 75,00
Valor en libros	\$ 224,99	\$ 218,74	\$ 212,49	\$ 206,24	\$ 199,99	\$ 193,74	\$ 187,49	\$ 181,24	\$ 174,99	\$ 168,74	\$ 162,49	\$ 156,24	\$ 149,99

## Anexo 61

### Depreciación Equipos de Cómputo (Año 2)

Año 2											
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
\$ 3.199,98	\$ 3.199,98	\$ 3.199,98	\$ 3.199,98	\$ 3.199,98	\$ 3.199,98	\$ 3.199,98	\$ 3.199,98	\$ 3.199,98	\$ 3.199,98	\$ 3.199,98	\$ 3.199,98
\$ 88,89	\$ 88,89	\$ 88,89	\$ 88,89	\$ 88,89	\$ 88,89	\$ 88,89	\$ 88,89	\$ 88,89	\$ 88,89	\$ 88,89	\$ 88,89
\$ 1.155,55	\$ 1.244,44	\$ 1.333,33	\$ 1.422,21	\$ 1.511,10	\$ 1.599,99	\$ 1.688,88	\$ 1.777,77	\$ 1.866,66	\$ 1.955,54	\$ 2.044,43	\$ 2.133,32
\$ 2.044,43	\$ 1.955,54	\$ 1.866,66	\$ 1.777,77	\$ 1.688,88	\$ 1.599,99	\$ 1.511,10	\$ 1.422,21	\$ 1.333,33	\$ 1.244,44	\$ 1.155,55	\$ 1.066,66
\$ 89,80	\$ 89,80	\$ 89,80	\$ 89,80	\$ 89,80	\$ 89,80	\$ 89,80	\$ 89,80	\$ 89,80	\$ 89,80	\$ 89,80	\$ 89,80
\$ 2,49	\$ 2,49	\$ 2,49	\$ 2,49	\$ 2,49	\$ 2,49	\$ 2,49	\$ 2,49	\$ 2,49	\$ 2,49	\$ 2,49	\$ 2,49
\$ 32,43	\$ 34,92	\$ 37,42	\$ 39,91	\$ 42,41	\$ 44,90	\$ 47,39	\$ 49,89	\$ 52,38	\$ 54,88	\$ 57,37	\$ 59,87
\$ 57,37	\$ 54,88	\$ 52,38	\$ 49,89	\$ 47,39	\$ 44,90	\$ 42,41	\$ 39,91	\$ 37,42	\$ 34,92	\$ 32,43	\$ 29,93
\$ 224,99	\$ 224,99	\$ 224,99	\$ 224,99	\$ 224,99	\$ 224,99	\$ 224,99	\$ 224,99	\$ 224,99	\$ 224,99	\$ 224,99	\$ 224,99
\$ 6,25	\$ 6,25	\$ 6,25	\$ 6,25	\$ 6,25	\$ 6,25	\$ 6,25	\$ 6,25	\$ 6,25	\$ 6,25	\$ 6,25	\$ 6,25
\$ 81,25	\$ 87,50	\$ 93,75	\$ 100,00	\$ 106,25	\$ 112,50	\$ 118,74	\$ 124,99	\$ 131,24	\$ 137,49	\$ 143,74	\$ 149,99
\$ 143,74	\$ 137,49	\$ 131,24	\$ 124,99	\$ 118,74	\$ 112,50	\$ 106,25	\$ 100,00	\$ 93,75	\$ 87,50	\$ 81,25	\$ 75,00

## Anexo 62

### Depreciación Equipos de Cómputo (Año 3)

Año 3											
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
\$ 3.199,98	\$ 3.199,98	\$ 3.199,98	\$ 3.199,98	\$ 3.199,98	\$ 3.199,98	\$ 3.199,98	\$ 3.199,98	\$ 3.199,98	\$ 3.199,98	\$ 3.199,98	\$ 3.199,98
\$ 88,89	\$ 88,89	\$ 88,89	\$ 88,89	\$ 88,89	\$ 88,89	\$ 88,89	\$ 88,89	\$ 88,89	\$ 88,89	\$ 88,89	\$ 88,89
\$ 2.222,21	\$ 2.311,10	\$ 2.399,99	\$ 2.488,87	\$ 2.577,76	\$ 2.666,65	\$ 2.755,54	\$ 2.844,43	\$ 2.933,32	\$ 3.022,20	\$ 3.111,09	\$ 3.199,98
\$ 977,77	\$ 888,88	\$ 800,00	\$ 711,11	\$ 622,22	\$ 533,33	\$ 444,44	\$ 355,55	\$ 266,67	\$ 177,78	\$ 88,89	\$ -
\$ 89,80	\$ 89,80	\$ 89,80	\$ 89,80	\$ 89,80	\$ 89,80	\$ 89,80	\$ 89,80	\$ 89,80	\$ 89,80	\$ 89,80	\$ 89,80
\$ 2,49	\$ 2,49	\$ 2,49	\$ 2,49	\$ 2,49	\$ 2,49	\$ 2,49	\$ 2,49	\$ 2,49	\$ 2,49	\$ 2,49	\$ 2,49
\$ 62,36	\$ 64,86	\$ 67,35	\$ 69,84	\$ 72,34	\$ 74,83	\$ 77,33	\$ 79,82	\$ 82,32	\$ 84,81	\$ 87,31	\$ 89,80
\$ 27,44	\$ 24,94	\$ 22,45	\$ 19,96	\$ 17,46	\$ 14,97	\$ 12,47	\$ 9,98	\$ 7,48	\$ 4,99	\$ 2,49	\$ -
\$ 224,99	\$ 224,99	\$ 224,99	\$ 224,99	\$ 224,99	\$ 224,99	\$ 224,99	\$ 224,99	\$ 224,99	\$ 224,99	\$ 224,99	\$ 224,99
\$ 6,25	\$ 6,25	\$ 6,25	\$ 6,25	\$ 6,25	\$ 6,25	\$ 6,25	\$ 6,25	\$ 6,25	\$ 6,25	\$ 6,25	\$ 6,25
\$ 156,24	\$ 162,49	\$ 168,74	\$ 174,99	\$ 181,24	\$ 187,49	\$ 193,74	\$ 199,99	\$ 206,24	\$ 212,49	\$ 218,74	\$ 224,99
\$ 68,75	\$ 62,50	\$ 56,25	\$ 50,00	\$ 43,75	\$ 37,50	\$ 31,25	\$ 25,00	\$ 18,75	\$ 12,50	\$ 6,25	\$ -

## Anexo 63

### Total Depreciación Equipos de Cómputo (5 años)

		Año 1											
	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
SUBTOTAL EQ COMP	\$ 3.514,77	\$ 3.417,14	\$ 3.319,51	\$ 3.221,87	\$ 3.124,24	\$ 3.026,61	\$ 2.928,98	\$ 2.831,34	\$ 2.733,71	\$ 2.636,08	\$ 2.538,45	\$ 2.440,81	\$ 2.343,18
		Año 2											
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
SUBTOTAL EQ COMP		\$ 2.245,55	\$ 2.147,92	\$ 2.050,28	\$ 1.952,65	\$ 1.855,02	\$ 1.757,39	\$ 1.659,75	\$ 1.562,12	\$ 1.464,49	\$ 1.366,86	\$ 1.269,22	\$ 1.171,59
		Año 3											
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
SUBTOTAL EQ COMP		\$ 1.073,96	\$ 976,33	\$ 878,69	\$ 781,06	\$ 683,43	\$ 585,80	\$ 488,16	\$ 390,53	\$ 292,90	\$ 195,27	\$ 97,63	\$ -

## Anexo 64

### Depreciación Equipos y Edificios (Año 1)

Año 1													
Pistas de Boliche		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Costo de compra	\$ 228.000,00	\$ 228.000,00	\$ 228.000,00	\$ 228.000,00	\$ 228.000,00	\$ 228.000,00	\$ 228.000,00	\$ 228.000,00	\$ 228.000,00	\$ 228.000,00	\$ 228.000,00	\$ 228.000,00	\$ 228.000,00
Gasto de depreciación	\$ -	\$ 1.900,00	\$ 1.900,00	\$ 1.900,00	\$ 1.900,00	\$ 1.900,00	\$ 1.900,00	\$ 1.900,00	\$ 1.900,00	\$ 1.900,00	\$ 1.900,00	\$ 1.900,00	\$ 1.900,00
Depreciación Acum	\$ -	\$ 1.900,00	\$ 3.800,00	\$ 5.700,00	\$ 7.600,00	\$ 9.500,00	\$ 11.400,00	\$ 13.300,00	\$ 15.200,00	\$ 17.100,00	\$ 19.000,00	\$ 20.900,00	\$ 22.800,00
Valor en libros	\$ 228.000,00	\$ 226.100,00	\$ 224.200,00	\$ 222.300,00	\$ 220.400,00	\$ 218.500,00	\$ 216.600,00	\$ 214.700,00	\$ 212.800,00	\$ 210.900,00	\$ 209.000,00	\$ 207.100,00	\$ 205.200,00

Año 1													
Edificio		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Costo de compra	\$ 595.700,00	\$ 595.700,00	\$ 595.700,00	\$ 595.700,00	\$ 595.700,00	\$ 595.700,00	\$ 595.700,00	\$ 595.700,00	\$ 595.700,00	\$ 595.700,00	\$ 595.700,00	\$ 595.700,00	\$ 595.700,00
Gasto de depreciación	\$ -	\$ 2.482,08	\$ 2.482,08	\$ 2.482,08	\$ 2.482,08	\$ 2.482,08	\$ 2.482,08	\$ 2.482,08	\$ 2.482,08	\$ 2.482,08	\$ 2.482,08	\$ 2.482,08	\$ 2.482,08
Depreciación Acum	\$ -	\$ 2.482,08	\$ 4.964,17	\$ 7.446,25	\$ 9.928,33	\$ 12.410,42	\$ 14.892,50	\$ 17.374,58	\$ 19.856,67	\$ 22.338,75	\$ 24.820,83	\$ 27.302,92	\$ 29.785,00
Valor en libros	\$ 595.700,00	\$ 593.217,92	\$ 590.735,83	\$ 588.253,75	\$ 585.771,67	\$ 583.289,58	\$ 580.807,50	\$ 578.325,42	\$ 575.843,33	\$ 573.361,25	\$ 570.879,17	\$ 568.397,08	\$ 565.915,00

Año 1													
Muebles de Oficina		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Costo de compra	\$ 707,92	\$ 707,92	\$ 707,92	\$ 707,92	\$ 707,92	\$ 707,92	\$ 707,92	\$ 707,92	\$ 707,92	\$ 707,92	\$ 707,92	\$ 707,92	\$ 707,92
Gasto de depreciación	\$ -	\$ 19,66	\$ 19,66	\$ 19,66	\$ 19,66	\$ 19,66	\$ 19,66	\$ 19,66	\$ 19,66	\$ 19,66	\$ 19,66	\$ 19,66	\$ 19,66
Depreciación Acum	\$ -	\$ 19,66	\$ 39,33	\$ 58,99	\$ 78,66	\$ 98,32	\$ 117,99	\$ 137,65	\$ 157,32	\$ 176,98	\$ 196,64	\$ 216,31	\$ 235,97
Valor en libros	\$ 707,92	\$ 688,26	\$ 668,59	\$ 648,93	\$ 629,26	\$ 609,60	\$ 589,93	\$ 570,27	\$ 550,60	\$ 530,94	\$ 511,28	\$ 491,61	\$ 471,95

## Anexo 65

### Depreciación Equipos y Edificios (Año 2)

Año 2											
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
\$ 228.000,00	\$ 228.000,00	\$ 228.000,00	\$ 228.000,00	\$ 228.000,00	\$ 228.000,00	\$ 228.000,00	\$ 228.000,00	\$ 228.000,00	\$ 228.000,00	\$ 228.000,00	\$ 228.000,00
\$ 1.900,00	\$ 1.900,00	\$ 1.900,00	\$ 1.900,00	\$ 1.900,00	\$ 1.900,00	\$ 1.900,00	\$ 1.900,00	\$ 1.900,00	\$ 1.900,00	\$ 1.900,00	\$ 1.900,00
\$ 24.700,00	\$ 26.600,00	\$ 28.500,00	\$ 30.400,00	\$ 32.300,00	\$ 34.200,00	\$ 36.100,00	\$ 38.000,00	\$ 39.900,00	\$ 41.800,00	\$ 43.700,00	\$ 45.600,00
\$ 203.300,00	\$ 201.400,00	\$ 199.500,00	\$ 197.600,00	\$ 195.700,00	\$ 193.800,00	\$ 191.900,00	\$ 190.000,00	\$ 188.100,00	\$ 186.200,00	\$ 184.300,00	\$ 182.400,00

Año 2											
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
\$ 595.700,00	\$ 595.700,00	\$ 595.700,00	\$ 595.700,00	\$ 595.700,00	\$ 595.700,00	\$ 595.700,00	\$ 595.700,00	\$ 595.700,00	\$ 595.700,00	\$ 595.700,00	\$ 595.700,00
\$ 2.482,08	\$ 2.482,08	\$ 2.482,08	\$ 2.482,08	\$ 2.482,08	\$ 2.482,08	\$ 2.482,08	\$ 2.482,08	\$ 2.482,08	\$ 2.482,08	\$ 2.482,08	\$ 2.482,08
\$ 32.267,08	\$ 34.749,17	\$ 37.231,25	\$ 39.713,33	\$ 42.195,42	\$ 44.677,50	\$ 47.159,58	\$ 49.641,67	\$ 52.123,75	\$ 54.605,83	\$ 57.087,92	\$ 59.570,00
\$ 563.432,92	\$ 560.950,83	\$ 558.468,75	\$ 555.986,67	\$ 553.504,58	\$ 551.022,50	\$ 548.540,42	\$ 546.058,33	\$ 543.576,25	\$ 541.094,17	\$ 538.612,08	\$ 536.130,00

Año 2											
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
\$ 707,92	\$ 707,92	\$ 707,92	\$ 707,92	\$ 707,92	\$ 707,92	\$ 707,92	\$ 707,92	\$ 707,92	\$ 707,92	\$ 707,92	\$ 707,92
\$ 19,66	\$ 19,66	\$ 19,66	\$ 19,66	\$ 19,66	\$ 19,66	\$ 19,66	\$ 19,66	\$ 19,66	\$ 19,66	\$ 19,66	\$ 19,66
\$ 255,64	\$ 275,30	\$ 294,97	\$ 314,63	\$ 334,30	\$ 353,96	\$ 373,62	\$ 393,29	\$ 412,95	\$ 432,62	\$ 452,28	\$ 471,95
\$ 452,28	\$ 432,62	\$ 412,95	\$ 393,29	\$ 373,62	\$ 353,96	\$ 334,30	\$ 314,63	\$ 294,97	\$ 275,30	\$ 255,64	\$ 235,97



## Anexo 66

### Depreciación Equipos y Edificios (Año 3)

Año 3											
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
\$ 228.000,00	\$ 228.000,00	\$ 228.000,00	\$ 228.000,00	\$ 228.000,00	\$ 228.000,00	\$ 228.000,00	\$ 228.000,00	\$ 228.000,00	\$ 228.000,00	\$ 228.000,00	\$ 228.000,00
\$ 1.900,00	\$ 1.900,00	\$ 1.900,00	\$ 1.900,00	\$ 1.900,00	\$ 1.900,00	\$ 1.900,00	\$ 1.900,00	\$ 1.900,00	\$ 1.900,00	\$ 1.900,00	\$ 1.900,00
\$ 47.500,00	\$ 49.400,00	\$ 51.300,00	\$ 53.200,00	\$ 55.100,00	\$ 57.000,00	\$ 58.900,00	\$ 60.800,00	\$ 62.700,00	\$ 64.600,00	\$ 66.500,00	\$ 68.400,00
\$ 180.500,00	\$ 178.600,00	\$ 176.700,00	\$ 174.800,00	\$ 172.900,00	\$ 171.000,00	\$ 169.100,00	\$ 167.200,00	\$ 165.300,00	\$ 163.400,00	\$ 161.500,00	\$ 159.600,00

Año 3											
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
\$ 595.700,00	\$ 595.700,00	\$ 595.700,00	\$ 595.700,00	\$ 595.700,00	\$ 595.700,00	\$ 595.700,00	\$ 595.700,00	\$ 595.700,00	\$ 595.700,00	\$ 595.700,00	\$ 595.700,00
\$ 2.482,08	\$ 2.482,08	\$ 2.482,08	\$ 2.482,08	\$ 2.482,08	\$ 2.482,08	\$ 2.482,08	\$ 2.482,08	\$ 2.482,08	\$ 2.482,08	\$ 2.482,08	\$ 2.482,08
\$ 62.052,08	\$ 64.534,17	\$ 67.016,25	\$ 69.498,33	\$ 71.980,42	\$ 74.462,50	\$ 76.944,58	\$ 79.426,67	\$ 81.908,75	\$ 84.390,83	\$ 86.872,92	\$ 89.355,00
\$ 533.647,92	\$ 531.165,83	\$ 528.683,75	\$ 526.201,67	\$ 523.719,58	\$ 521.237,50	\$ 518.755,42	\$ 516.273,33	\$ 513.791,25	\$ 511.309,17	\$ 508.827,08	\$ 506.345,00

Año 3											
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
\$ 707,92	\$ 707,92	\$ 707,92	\$ 707,92	\$ 707,92	\$ 707,92	\$ 707,92	\$ 707,92	\$ 707,92	\$ 707,92	\$ 707,92	\$ 707,92
\$ 19,66	\$ 19,66	\$ 19,66	\$ 19,66	\$ 19,66	\$ 19,66	\$ 19,66	\$ 19,66	\$ 19,66	\$ 19,66	\$ 19,66	\$ 19,66
\$ 491,61	\$ 511,28	\$ 530,94	\$ 550,60	\$ 570,27	\$ 589,93	\$ 609,60	\$ 629,26	\$ 648,93	\$ 668,59	\$ 688,26	\$ 707,92
\$ 216,31	\$ 196,64	\$ 176,98	\$ 157,32	\$ 137,65	\$ 117,99	\$ 98,32	\$ 78,66	\$ 58,99	\$ 39,33	\$ 19,66	\$ -

## Anexo 67

### Depreciación Equipos y Edificios (Año 4)

Año 4											
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
\$ 228.000,00	\$ 228.000,00	\$ 228.000,00	\$ 228.000,00	\$ 228.000,00	\$ 228.000,00	\$ 228.000,00	\$ 228.000,00	\$ 228.000,00	\$ 228.000,00	\$ 228.000,00	\$ 228.000,00
\$ 1.900,00	\$ 1.900,00	\$ 1.900,00	\$ 1.900,00	\$ 1.900,00	\$ 1.900,00	\$ 1.900,00	\$ 1.900,00	\$ 1.900,00	\$ 1.900,00	\$ 1.900,00	\$ 1.900,00
\$ 70.300,00	\$ 72.200,00	\$ 74.100,00	\$ 76.000,00	\$ 77.900,00	\$ 79.800,00	\$ 81.700,00	\$ 83.600,00	\$ 85.500,00	\$ 87.400,00	\$ 89.300,00	\$ 91.200,00
\$ 157.700,00	\$ 155.800,00	\$ 153.900,00	\$ 152.000,00	\$ 150.100,00	\$ 148.200,00	\$ 146.300,00	\$ 144.400,00	\$ 142.500,00	\$ 140.600,00	\$ 138.700,00	\$ 136.800,00

Año 4											
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
\$ 595.700,00	\$ 595.700,00	\$ 595.700,00	\$ 595.700,00	\$ 595.700,00	\$ 595.700,00	\$ 595.700,00	\$ 595.700,00	\$ 595.700,00	\$ 595.700,00	\$ 595.700,00	\$ 595.700,00
\$ 2.482,08	\$ 2.482,08	\$ 2.482,08	\$ 2.482,08	\$ 2.482,08	\$ 2.482,08	\$ 2.482,08	\$ 2.482,08	\$ 2.482,08	\$ 2.482,08	\$ 2.482,08	\$ 2.482,08
\$ 91.837,08	\$ 94.319,17	\$ 96.801,25	\$ 99.283,33	\$ 101.765,42	\$ 104.247,50	\$ 106.729,58	\$ 109.211,67	\$ 111.693,75	\$ 114.175,83	\$ 116.657,92	\$ 119.140,00
\$ 503.862,92	\$ 501.380,83	\$ 498.898,75	\$ 496.416,67	\$ 493.934,58	\$ 491.452,50	\$ 488.970,42	\$ 486.488,33	\$ 484.006,25	\$ 481.524,17	\$ 479.042,08	\$ 476.560,00

Año 4											
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12

## Anexo 68

### Depreciación Equipos y Edificios (Año 5)

Año 5											
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
\$ 228.000,00	\$ 228.000,00	\$ 228.000,00	\$ 228.000,00	\$ 228.000,00	\$ 228.000,00	\$ 228.000,00	\$ 228.000,00	\$ 228.000,00	\$ 228.000,00	\$ 228.000,00	\$ 228.000,00
\$ 1.900,00	\$ 1.900,00	\$ 1.900,00	\$ 1.900,00	\$ 1.900,00	\$ 1.900,00	\$ 1.900,00	\$ 1.900,00	\$ 1.900,00	\$ 1.900,00	\$ 1.900,00	\$ 1.900,00
\$ 93.100,00	\$ 95.000,00	\$ 96.900,00	\$ 98.800,00	\$ 100.700,00	\$ 102.600,00	\$ 104.500,00	\$ 106.400,00	\$ 108.300,00	\$ 110.200,00	\$ 112.100,00	\$ 114.000,00
\$ 134.900,00	\$ 133.000,00	\$ 131.100,00	\$ 129.200,00	\$ 127.300,00	\$ 125.400,00	\$ 123.500,00	\$ 121.600,00	\$ 119.700,00	\$ 117.800,00	\$ 115.900,00	\$ 114.000,00

Año 5											
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
\$ 595.700,00	\$ 595.700,00	\$ 595.700,00	\$ 595.700,00	\$ 595.700,00	\$ 595.700,00	\$ 595.700,00	\$ 595.700,00	\$ 595.700,00	\$ 595.700,00	\$ 595.700,00	\$ 595.700,00
\$ 2.482,08	\$ 2.482,08	\$ 2.482,08	\$ 2.482,08	\$ 2.482,08	\$ 2.482,08	\$ 2.482,08	\$ 2.482,08	\$ 2.482,08	\$ 2.482,08	\$ 2.482,08	\$ 2.482,08
\$ 121.622,08	\$ 124.104,17	\$ 126.586,25	\$ 129.068,33	\$ 131.550,42	\$ 134.032,50	\$ 136.514,58	\$ 138.996,67	\$ 141.478,75	\$ 143.960,83	\$ 146.442,92	\$ 148.925,00
\$ 474.077,92	\$ 471.595,83	\$ 469.113,75	\$ 466.631,67	\$ 464.149,58	\$ 461.667,50	\$ 459.185,42	\$ 456.703,33	\$ 454.221,25	\$ 451.739,17	\$ 449.257,08	\$ 446.775,00

## Anexo 69

### Depreciación Menaje y Equipos (Año 1)

Año 1													
Menaje		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Costo de compra	\$ 697,47	\$ 697,47	\$ 697,47	\$ 697,47	\$ 697,47	\$ 697,47	\$ 697,47	\$ 697,47	\$ 697,47	\$ 697,47	\$ 697,47	\$ 697,47	\$ 697,47
Gasto de depreciación	\$ -	\$ 19,37	\$ 19,37	\$ 19,37	\$ 19,37	\$ 19,37	\$ 19,37	\$ 19,37	\$ 19,37	\$ 19,37	\$ 19,37	\$ 19,37	\$ 19,37
Depreciación Acum	\$ -	\$ 19,37	\$ 38,75	\$ 58,12	\$ 77,50	\$ 96,87	\$ 116,25	\$ 135,62	\$ 154,99	\$ 174,37	\$ 193,74	\$ 213,12	\$ 232,49
Valor en libros	\$ 697,47	\$ 678,10	\$ 658,72	\$ 639,35	\$ 619,97	\$ 600,60	\$ 581,23	\$ 561,85	\$ 542,48	\$ 523,10	\$ 503,73	\$ 484,35	\$ 464,98

Año 1													
Equipos de Cocina		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Costo de compra	\$ 3.293,98	\$ 3.293,98	\$ 3.293,98	\$ 3.293,98	\$ 3.293,98	\$ 3.293,98	\$ 3.293,98	\$ 3.293,98	\$ 3.293,98	\$ 3.293,98	\$ 3.293,98	\$ 3.293,98	\$ 3.293,98
Gasto de depreciación	\$ -	\$ 91,50	\$ 91,50	\$ 91,50	\$ 91,50	\$ 91,50	\$ 91,50	\$ 91,50	\$ 91,50	\$ 91,50	\$ 91,50	\$ 91,50	\$ 91,50
Depreciación Acum	\$ -	\$ 91,50	\$ 183,00	\$ 274,50	\$ 366,00	\$ 457,50	\$ 549,00	\$ 640,50	\$ 732,00	\$ 823,50	\$ 914,99	\$ 1.006,49	\$ 1.097,99
Valor en libros	\$ 3.293,98	\$ 3.202,48	\$ 3.110,98	\$ 3.019,48	\$ 2.927,98	\$ 2.836,48	\$ 2.744,98	\$ 2.653,48	\$ 2.561,98	\$ 2.470,49	\$ 2.378,99	\$ 2.287,49	\$ 2.195,99

Año 1													
Equipos del Local		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Costo de compra	\$ 25.641,13	\$ 25.641,13	\$ 25.641,13	\$ 25.641,13	\$ 25.641,13	\$ 25.641,13	\$ 25.641,13	\$ 25.641,13	\$ 25.641,13	\$ 25.641,13	\$ 25.641,13	\$ 25.641,13	\$ 25.641,13
Gasto de depreciación	\$ -	\$ 712,25	\$ 712,25	\$ 712,25	\$ 712,25	\$ 712,25	\$ 712,25	\$ 712,25	\$ 712,25	\$ 712,25	\$ 712,25	\$ 712,25	\$ 712,25
Depreciación Acum	\$ -	\$ 712,25	\$ 1.424,51	\$ 2.136,76	\$ 2.849,01	\$ 3.561,27	\$ 4.273,52	\$ 4.985,78	\$ 5.698,03	\$ 6.410,28	\$ 7.122,54	\$ 7.834,79	\$ 8.547,04
Valor en libros	\$ 25.641,13	\$ 24.928,88	\$ 24.216,62	\$ 23.504,37	\$ 22.792,12	\$ 22.079,86	\$ 21.367,61	\$ 20.655,35	\$ 19.943,10	\$ 19.230,85	\$ 18.518,59	\$ 17.806,34	\$ 17.094,09

## Anexo 70

### Depreciación Menaje y Equipos (Año 2)

Año 2											
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
\$ 697,47	\$ 697,47	\$ 697,47	\$ 697,47	\$ 697,47	\$ 697,47	\$ 697,47	\$ 697,47	\$ 697,47	\$ 697,47	\$ 697,47	\$ 697,47
\$ 19,37	\$ 19,37	\$ 19,37	\$ 19,37	\$ 19,37	\$ 19,37	\$ 19,37	\$ 19,37	\$ 19,37	\$ 19,37	\$ 19,37	\$ 19,37
\$ 251,86	\$ 271,24	\$ 290,61	\$ 309,99	\$ 329,36	\$ 348,74	\$ 368,11	\$ 387,48	\$ 406,86	\$ 426,23	\$ 445,61	\$ 464,98
\$ 445,61	\$ 426,23	\$ 406,86	\$ 387,48	\$ 368,11	\$ 348,74	\$ 329,36	\$ 309,99	\$ 290,61	\$ 271,24	\$ 251,86	\$ 232,49

Año 2											
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
\$ 3.293,98	\$ 3.293,98	\$ 3.293,98	\$ 3.293,98	\$ 3.293,98	\$ 3.293,98	\$ 3.293,98	\$ 3.293,98	\$ 3.293,98	\$ 3.293,98	\$ 3.293,98	\$ 3.293,98
\$ 91,50	\$ 91,50	\$ 91,50	\$ 91,50	\$ 91,50	\$ 91,50	\$ 91,50	\$ 91,50	\$ 91,50	\$ 91,50	\$ 91,50	\$ 91,50
\$ 1.189,49	\$ 1.280,99	\$ 1.372,49	\$ 1.463,99	\$ 1.555,49	\$ 1.646,99	\$ 1.738,49	\$ 1.829,99	\$ 1.921,49	\$ 2.012,99	\$ 2.104,49	\$ 2.195,99
\$ 2.104,49	\$ 2.012,99	\$ 1.921,49	\$ 1.829,99	\$ 1.738,49	\$ 1.646,99	\$ 1.555,49	\$ 1.463,99	\$ 1.372,49	\$ 1.280,99	\$ 1.189,49	\$ 1.097,99

Año 2											
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
\$ 25.641,13	\$ 25.641,13	\$ 25.641,13	\$ 25.641,13	\$ 25.641,13	\$ 25.641,13	\$ 25.641,13	\$ 25.641,13	\$ 25.641,13	\$ 25.641,13	\$ 25.641,13	\$ 25.641,13
\$ 712,25	\$ 712,25	\$ 712,25	\$ 712,25	\$ 712,25	\$ 712,25	\$ 712,25	\$ 712,25	\$ 712,25	\$ 712,25	\$ 712,25	\$ 712,25
\$ 9.259,30	\$ 9.971,55	\$ 10.683,80	\$ 11.396,06	\$ 12.108,31	\$ 12.820,57	\$ 13.532,82	\$ 14.245,07	\$ 14.957,33	\$ 15.669,58	\$ 16.381,83	\$ 17.094,09
\$ 16.381,83	\$ 15.669,58	\$ 14.957,33	\$ 14.245,07	\$ 13.532,82	\$ 12.820,57	\$ 12.108,31	\$ 11.396,06	\$ 10.683,80	\$ 9.971,55	\$ 9.259,30	\$ 8.547,04

## Anexo 71

### Depreciación Menaje y Equipos (Año 3)

Año 3											
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
\$ 697,47	\$ 697,47	\$ 697,47	\$ 697,47	\$ 697,47	\$ 697,47	\$ 697,47	\$ 697,47	\$ 697,47	\$ 697,47	\$ 697,47	\$ 697,47
\$ 19,37	\$ 19,37	\$ 19,37	\$ 19,37	\$ 19,37	\$ 19,37	\$ 19,37	\$ 19,37	\$ 19,37	\$ 19,37	\$ 19,37	\$ 19,37
\$ 484,35	\$ 503,73	\$ 523,10	\$ 542,48	\$ 561,85	\$ 581,23	\$ 600,60	\$ 619,97	\$ 639,35	\$ 658,72	\$ 678,10	\$ 697,47
\$ 213,12	\$ 193,74	\$ 174,37	\$ 154,99	\$ 135,62	\$ 116,25	\$ 96,87	\$ 77,50	\$ 58,12	\$ 38,75	\$ 19,37	\$ -

Año 3											
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
\$ 3.293,98	\$ 3.293,98	\$ 3.293,98	\$ 3.293,98	\$ 3.293,98	\$ 3.293,98	\$ 3.293,98	\$ 3.293,98	\$ 3.293,98	\$ 3.293,98	\$ 3.293,98	\$ 3.293,98
\$ 91,50	\$ 91,50	\$ 91,50	\$ 91,50	\$ 91,50	\$ 91,50	\$ 91,50	\$ 91,50	\$ 91,50	\$ 91,50	\$ 91,50	\$ 91,50
\$ 2.287,49	\$ 2.378,99	\$ 2.470,49	\$ 2.561,98	\$ 2.653,48	\$ 2.744,98	\$ 2.836,48	\$ 2.927,98	\$ 3.019,48	\$ 3.110,98	\$ 3.202,48	\$ 3.293,98
\$ 1.006,49	\$ 914,99	\$ 823,50	\$ 732,00	\$ 640,50	\$ 549,00	\$ 457,50	\$ 366,00	\$ 274,50	\$ 183,00	\$ 91,50	\$ -

Año 3											
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
\$ 25.641,13	\$ 25.641,13	\$ 25.641,13	\$ 25.641,13	\$ 25.641,13	\$ 25.641,13	\$ 25.641,13	\$ 25.641,13	\$ 25.641,13	\$ 25.641,13	\$ 25.641,13	\$ 25.641,13
\$ 712,25	\$ 712,25	\$ 712,25	\$ 712,25	\$ 712,25	\$ 712,25	\$ 712,25	\$ 712,25	\$ 712,25	\$ 712,25	\$ 712,25	\$ 712,25
\$ 17.806,34	\$ 18.518,59	\$ 19.230,85	\$ 19.943,10	\$ 20.655,35	\$ 21.367,61	\$ 22.079,86	\$ 22.792,12	\$ 23.504,37	\$ 24.216,62	\$ 24.928,88	\$ 25.641,13
\$ 7.834,79	\$ 7.122,54	\$ 6.410,28	\$ 5.698,03	\$ 4.985,78	\$ 4.273,52	\$ 3.561,27	\$ 2.849,01	\$ 2.136,76	\$ 1.424,51	\$ 712,25	\$ -















## Anexo 78

### Estado de Situación (Año 1 cuatrimestre 1)

PERIODO	Año 1				
	0	1	2	3	4
<b>Activos</b>	\$ 876.953,12	\$ 895.544,33	\$ 909.843,81	\$ 929.161,29	\$ 948.722,01
<b>Activos corrientes</b>	\$ 250.510,09	\$ 272.404,47	\$ 290.007,12	\$ 312.627,77	\$ 335.491,66
Efectivo					
Excedente de efectivo	\$ 249.135,09	\$ 271.010,16	\$ 256.616,37	\$ 278.940,46	\$ 301.443,72
CxC		\$ -	\$ 31.977,00	\$ 32.254,00	\$ 32.536,50
Inventarios	\$ 1.375,00	\$ 1.394,31	\$ 1.413,74	\$ 1.433,31	\$ 1.511,44
<b>Activos no corrientes</b>	\$ 626.443,03	\$ 623.139,86	\$ 619.836,69	\$ 616.533,52	\$ 613.230,35
Propiedad planta y equipo	\$ 625.343,03	\$ 622.058,19	\$ 618.773,36	\$ 615.488,52	\$ 612.203,68
Eq. Comp	\$ -	\$ 19,66	\$ 39,33	\$ 58,99	\$ 78,66
Maquinaria	\$ -	\$ 1,00	\$ 2,00	\$ 3,00	\$ 4,00
Muebles	\$ 29.643,03	\$ 28.819,61	\$ 27.996,20	\$ 27.172,78	\$ 26.349,36
Edificios	\$ 595.700,00	\$ 593.217,92	\$ 590.735,83	\$ 588.253,75	\$ 585.771,67
Terrenos					
Vehículos					
Intangibles	\$ 1.100,00	\$ 1.081,67	\$ 1.063,33	\$ 1.045,00	\$ 1.026,67
Gastos de constitución	\$ 1.100,00	\$ 1.100,00	\$ 1.100,00	\$ 1.100,00	\$ 1.100,00
Amortización acum GC	\$ -	\$ (18,33)	\$ (36,67)	\$ (55,00)	\$ (73,33)
Licencias					
<b>PASIVOS</b>	\$ 176.953,12	\$ 181.679,67	\$ 184.905,73	\$ 189.847,63	\$ 194.855,54
<b>Pasivo corriente</b>	\$ -	\$ 7.677,93	\$ 13.882,41	\$ 21.830,05	\$ 29.871,24
CxP proveedores	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
CxP Empleados	\$ -	\$ 359,00	\$ 718,00	\$ 1.077,00	\$ 1.436,00
CxP 15%	\$ -	\$ 3.177,54	\$ 5.715,37	\$ 9.010,01	\$ 12.345,26
CxP SRI IR	\$ -	\$ 4.141,39	\$ 7.449,04	\$ 11.743,04	\$ 16.089,98
<b>Pasivos no corrientes</b>	\$ 176.953,12	\$ 174.001,74	\$ 171.023,31	\$ 168.017,58	\$ 164.984,30
Deuda a largo plazo	\$ 176.953,12	\$ 174.001,74	\$ 171.023,31	\$ 168.017,58	\$ 164.984,30
<b>PATRIMONIO</b>	\$ 700.000,00	\$ 713.864,66	\$ 724.938,08	\$ 739.313,66	\$ 753.866,47
Capital Suscrito	\$ 700.000,00	\$ 700.000,00	\$ 700.000,00	\$ 700.000,00	\$ 700.000,00
Utilidades del ejercicio		\$ 13.864,66	\$ 24.938,08	\$ 39.313,66	\$ 53.866,47

## Anexo 79

### Estado de Situación (Año 1 cuatrimestre 2)

Año 1			
5	6	7	8
\$ 969.951,49	\$ 989.321,62	\$ 1.006.686,43	\$ 1.019.779,09
\$ 360.024,31	\$ 382.697,61	\$ 403.365,59	\$ 419.761,42
\$ 324.068,94	\$ 344.770,85	\$ 367.432,51	\$ 387.070,62
\$ 34.362,00	\$ 36.247,00	\$ 34.415,00	\$ 31.090,50
\$ 1.593,36	\$ 1.679,76	\$ 1.518,08	\$ 1.600,30
\$ 609.927,18	\$ 606.624,01	\$ 603.320,84	\$ 600.017,67
\$ 608.918,85	\$ 605.634,01	\$ 602.349,18	\$ 599.064,34
\$ 98,32	\$ 117,99	\$ 137,65	\$ 157,32
\$ 5,00	\$ 6,00	\$ 7,00	\$ 8,00
\$ 25.525,94	\$ 24.702,53	\$ 23.879,11	\$ 23.055,69
\$ 583.289,58	\$ 580.807,50	\$ 578.325,42	\$ 575.843,33
\$ 1.008,33	\$ 990,00	\$ 971,67	\$ 953,33
\$ 1.100,00	\$ 1.100,00	\$ 1.100,00	\$ 1.100,00
\$ (91,67)	\$ (110,00)	\$ (128,33)	\$ (146,67)
\$ 200.421,81	\$ 205.327,30	\$ 209.521,43	\$ 211.388,30
\$ 38.498,60	\$ 46.493,25	\$ 53.804,84	\$ 58.817,75
\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
\$ 1.795,00	\$ 2.154,00	\$ 2.513,00	\$ 1.600,00
\$ 15.934,99	\$ 19.250,03	\$ 22.268,53	\$ 24.841,28
\$ 20.768,61	\$ 25.089,21	\$ 29.023,31	\$ 32.376,47
\$ 161.923,21	\$ 158.834,06	\$ 155.716,59	\$ 152.570,55
\$ 161.923,21	\$ 158.834,06	\$ 155.716,59	\$ 152.570,55
\$ 769.529,68	\$ 783.994,32	\$ 797.165,00	\$ 808.390,79
\$ 700.000,00	\$ 700.000,00	\$ 700.000,00	\$ 700.000,00
\$ 69.529,68	\$ 83.994,32	\$ 97.165,00	\$ 108.390,79

## Anexo 80

### Estado de Situación (Año 1 cuatrimestre 3)

Año 1			
9	10	11	12
\$ 1.039.263,81	\$ 1.052.323,01	\$ 1.070.444,97	\$ 1.081.674,68
\$ 442.549,30	\$ 458.911,68	\$ 480.336,80	\$ 494.869,69
\$ 408.307,77	\$ 427.746,51	\$ 447.525,04	\$ 462.051,80
\$ 32.795,50	\$ 29.640,50	\$ 31.281,00	\$ 31.281,00
\$ 1.446,03	\$ 1.524,67	\$ 1.530,76	\$ 1.536,89
\$ 596.714,50	\$ 593.411,33	\$ 590.108,16	\$ 586.804,99
\$ 595.779,50	\$ 592.494,67	\$ 589.209,83	\$ 585.924,99
\$ 176,98	\$ 196,64	\$ 216,31	\$ 235,97
\$ 9,00	\$ 10,00	\$ 11,00	\$ 12,00
\$ 22.232,27	\$ 21.408,86	\$ 20.585,44	\$ 19.762,02
\$ 573.361,25	\$ 570.879,17	\$ 568.397,08	\$ 565.915,00
\$ 935,00	\$ 916,67	\$ 898,33	\$ 880,00
\$ 1.100,00	\$ 1.100,00	\$ 1.100,00	\$ 1.100,00
\$ (165,00)	\$ (183,33)	\$ (201,67)	\$ (220,00)
\$ 216.277,27	\$ 218.927,19	\$ 223.307,05	\$ 223.126,41
\$ 66.881,61	\$ 72.735,51	\$ 80.348,73	\$ 83.431,08
\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
\$ 1.959,00	\$ 2.318,00	\$ 2.677,00	\$ (264,00)
\$ 28.186,37	\$ 30.572,00	\$ 33.721,45	\$ 36.336,50
\$ 36.736,24	\$ 39.845,51	\$ 43.950,28	\$ 47.358,58
\$ 149.395,66	\$ 146.191,68	\$ 142.958,32	\$ 139.695,33
\$ 149.395,66	\$ 146.191,68	\$ 142.958,32	\$ 139.695,33
\$ 822.986,53	\$ 833.395,83	\$ 847.137,91	\$ 858.548,27
\$ 700.000,00	\$ 700.000,00	\$ 700.000,00	\$ 700.000,00
\$ 122.986,53	\$ 133.395,83	\$ 147.137,91	\$ 158.548,27

## Anexo 81

### Estado de Situación (Año 2 semestre 1)

Año 2					
1	2	3	4	5	6
\$ 1.099.647,11	\$ 1.112.827,21	\$ 1.130.774,93	\$ 1.148.710,22	\$ 1.168.168,64	\$ 1.185.651,85
\$ 516.157,29	\$ 532.640,56	\$ 553.891,45	\$ 575.129,90	\$ 597.891,50	\$ 618.677,88
\$ 483.333,26	\$ 499.810,35	\$ 521.055,04	\$ 542.209,33	\$ 563.190,09	\$ 582.099,93
\$ 31.281,00	\$ 31.281,00	\$ 31.281,00	\$ 31.281,00	\$ 32.973,00	\$ 34.756,00
\$ 1.543,04	\$ 1.549,21	\$ 1.555,40	\$ 1.639,57	\$ 1.728,41	\$ 1.821,95
\$ 583.489,82	\$ 580.186,65	\$ 576.883,48	\$ 573.580,31	\$ 570.277,14	\$ 566.973,98
\$ 582.628,16	\$ 579.343,32	\$ 576.058,48	\$ 572.773,65	\$ 569.488,81	\$ 566.203,98
\$ 255,64	\$ 275,30	\$ 294,97	\$ 314,63	\$ 334,30	\$ 353,96
\$ 1,00	\$ 2,00	\$ 3,00	\$ 4,00	\$ 5,00	\$ 6,00
\$ 18.938,60	\$ 18.115,19	\$ 17.291,77	\$ 16.468,35	\$ 15.644,93	\$ 14.821,52
\$ 563.432,92	\$ 560.950,83	\$ 558.468,75	\$ 555.986,67	\$ 553.504,58	\$ 551.022,50
\$ 861,67	\$ 843,33	\$ 825,00	\$ 806,67	\$ 788,33	\$ 770,00
\$ 1.100,00	\$ 1.100,00	\$ 1.100,00	\$ 1.100,00	\$ 1.100,00	\$ 1.100,00
\$ (238,33)	\$ (256,67)	\$ (275,00)	\$ (293,33)	\$ (311,67)	\$ (330,00)
\$ 227.415,64	\$ 230.029,37	\$ 234.270,37	\$ 238.486,96	\$ 243.209,49	\$ 247.229,09
\$ 91.013,22	\$ 96.950,04	\$ 104.544,59	\$ 112.145,47	\$ 120.283,31	\$ 127.749,54
\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
\$ 95,00	\$ 454,00	\$ 813,00	\$ 1.172,00	\$ 1.531,00	\$ 1.890,00
\$ 39.472,45	\$ 41.894,08	\$ 45.035,42	\$ 48.179,51	\$ 51.556,72	\$ 54.642,35
\$ 51.445,76	\$ 54.601,95	\$ 58.696,17	\$ 62.793,96	\$ 67.195,59	\$ 71.217,19
\$ 136.402,42	\$ 133.079,33	\$ 129.725,78	\$ 126.341,49	\$ 122.926,17	\$ 119.479,55
\$ 136.402,42	\$ 133.079,33	\$ 129.725,78	\$ 126.341,49	\$ 122.926,17	\$ 119.479,55
\$ 872.231,47	\$ 882.797,84	\$ 896.504,56	\$ 910.223,26	\$ 924.959,16	\$ 938.422,77
\$ 700.000,00	\$ 700.000,00	\$ 700.000,00	\$ 700.000,00	\$ 700.000,00	\$ 700.000,00
\$ 172.231,47	\$ 182.797,84	\$ 196.504,56	\$ 210.223,26	\$ 224.959,16	\$ 238.422,77



## Anexo 82

### Estado de Situación (Año 2 semestre 2)

Año 2					
7	8	9	10	11	12
\$ 1.204.790,40	\$ 1.218.565,90	\$ 1.239.427,64	\$ 1.253.777,37	\$ 1.273.216,21	\$ 1.285.701,78
\$ 641.119,59	\$ 658.198,26	\$ 682.363,17	\$ 700.016,07	\$ 722.758,09	\$ 738.546,82
\$ 602.874,08	\$ 623.669,90	\$ 646.224,03	\$ 667.060,00	\$ 688.114,90	\$ 703.896,99
\$ 36.599,00	\$ 32.792,00	\$ 34.570,50	\$ 31.302,00	\$ 32.982,50	\$ 32.982,50
\$ 1.646,52	\$ 1.736,37	\$ 1.568,64	\$ 1.654,07	\$ 1.660,69	\$ 1.667,33
\$ 563.670,81	\$ 560.367,64	\$ 557.064,47	\$ 553.761,30	\$ 550.458,13	\$ 547.154,96
\$ 562.919,14	\$ 559.634,30	\$ 556.349,47	\$ 553.064,63	\$ 549.779,79	\$ 546.494,96
\$ 373,62	\$ 393,29	\$ 412,95	\$ 432,62	\$ 452,28	\$ 471,95
\$ 7,00	\$ 8,00	\$ 9,00	\$ 10,00	\$ 11,00	\$ 12,00
\$ 13.998,10	\$ 13.174,68	\$ 12.351,26	\$ 11.527,85	\$ 10.704,43	\$ 9.881,01
\$ 548.540,42	\$ 546.058,33	\$ 543.576,25	\$ 541.094,17	\$ 538.612,08	\$ 536.130,00
\$ 751,67	\$ 733,33	\$ 715,00	\$ 696,67	\$ 678,33	\$ 660,00
\$ 1.100,00	\$ 1.100,00	\$ 1.100,00	\$ 1.100,00	\$ 1.100,00	\$ 1.100,00
\$ (348,33)	\$ (366,67)	\$ (385,00)	\$ (403,33)	\$ (421,67)	\$ (440,00)
\$ 251.799,93	\$ 253.248,18	\$ 258.372,46	\$ 261.225,58	\$ 265.815,55	\$ 265.782,40
\$ 135.798,59	\$ 140.756,95	\$ 149.423,50	\$ 155.851,37	\$ 164.048,85	\$ 167.656,29
\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
\$ 2.249,00	\$ 700,00	\$ 1.059,00	\$ 1.418,00	\$ 1.777,00	\$ (1.224,00)
\$ 57.981,01	\$ 60.806,20	\$ 64.412,95	\$ 67.047,77	\$ 70.450,88	\$ 73.319,95
\$ 75.568,58	\$ 79.250,75	\$ 83.951,55	\$ 87.385,60	\$ 91.820,98	\$ 95.560,34
\$ 116.001,33	\$ 112.491,23	\$ 108.948,96	\$ 105.374,21	\$ 101.766,69	\$ 98.126,11
\$ 116.001,33	\$ 112.491,23	\$ 108.948,96	\$ 105.374,21	\$ 101.766,69	\$ 98.126,11
\$ 952.990,47	\$ 965.317,72	\$ 981.055,18	\$ 992.551,79	\$ 1.007.400,66	\$ 1.019.919,38
\$ 700.000,00	\$ 700.000,00	\$ 700.000,00	\$ 700.000,00	\$ 700.000,00	\$ 700.000,00
\$ 252.990,47	\$ 265.317,72	\$ 281.055,18	\$ 292.551,79	\$ 307.400,66	\$ 319.919,38

## Anexo 83

### Estado de Situación (Año 3 semestre 1)

Año 3					
1	2	3	4	5	6
\$ 1.305.114,02	\$ 1.319.732,89	\$ 1.339.118,32	\$ 1.358.490,26	\$ 1.379.442,00	\$ 1.398.443,68
\$ 761.274,24	\$ 779.196,27	\$ 801.884,87	\$ 824.559,98	\$ 848.814,89	\$ 871.119,74
\$ 726.617,74	\$ 744.533,07	\$ 767.214,95	\$ 789.798,74	\$ 812.194,42	\$ 832.574,37
\$ 32.982,50	\$ 32.982,50	\$ 32.982,50	\$ 32.982,50	\$ 34.745,50	\$ 36.568,50
\$ 1.674,00	\$ 1.680,70	\$ 1.687,42	\$ 1.778,74	\$ 1.874,97	\$ 1.976,87
\$ 543.839,79	\$ 540.536,62	\$ 537.233,45	\$ 533.930,28	\$ 530.627,11	\$ 527.323,94
\$ 543.198,12	\$ 539.913,28	\$ 536.628,45	\$ 533.343,61	\$ 530.058,77	\$ 526.773,94
\$ 491,61	\$ 511,28	\$ 530,94	\$ 550,60	\$ 570,27	\$ 589,93
\$ 1,00	\$ 2,00	\$ 3,00	\$ 4,00	\$ 5,00	\$ 6,00
\$ 9.057,59	\$ 8.234,18	\$ 7.410,76	\$ 6.587,34	\$ 5.763,92	\$ 4.940,51
\$ 533.647,92	\$ 531.165,83	\$ 528.683,75	\$ 526.201,67	\$ 523.719,58	\$ 521.237,50
\$ 641,67	\$ 623,33	\$ 605,00	\$ 586,67	\$ 568,33	\$ 550,00
\$ 1.100,00	\$ 1.100,00	\$ 1.100,00	\$ 1.100,00	\$ 1.100,00	\$ 1.100,00
\$ (458,33)	\$ (476,67)	\$ (495,00)	\$ (513,33)	\$ (531,67)	\$ (550,00)
\$ 270.319,69	\$ 273.178,82	\$ 277.662,56	\$ 282.119,20	\$ 287.098,99	\$ 291.382,19
\$ 175.867,53	\$ 182.434,30	\$ 190.659,67	\$ 198.892,22	\$ 207.682,55	\$ 215.811,20
\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
\$ (865,00)	\$ (506,00)	\$ (147,00)	\$ 212,00	\$ 571,00	\$ 930,00
\$ 76.729,03	\$ 79.424,16	\$ 82.839,36	\$ 86.257,69	\$ 89.918,18	\$ 93.291,40
\$ 100.003,50	\$ 103.516,15	\$ 107.967,30	\$ 112.422,53	\$ 117.193,36	\$ 121.589,80
\$ 94.452,15	\$ 90.744,52	\$ 87.002,90	\$ 83.226,98	\$ 79.416,45	\$ 75.570,99
\$ 94.452,15	\$ 90.744,52	\$ 87.002,90	\$ 83.226,98	\$ 79.416,45	\$ 75.570,99
\$ 1.034.794,34	\$ 1.046.554,06	\$ 1.061.455,75	\$ 1.076.371,06	\$ 1.092.343,00	\$ 1.107.061,49
\$ 700.000,00	\$ 700.000,00	\$ 700.000,00	\$ 700.000,00	\$ 700.000,00	\$ 700.000,00
\$ 334.794,34	\$ 346.554,06	\$ 361.455,75	\$ 376.371,06	\$ 392.343,00	\$ 407.061,49

## Anexo 84

### Estado de Situación (Año 3 semestre 2)

Año 3					
7	8	9	10	11	12
\$ 1.419.126,42	\$ 1.434.350,55	\$ 1.456.683,33	\$ 1.472.051,57	\$ 1.492.531,75	\$ 1.505.994,54
\$ 895.105,66	\$ 913.632,95	\$ 939.268,91	\$ 957.940,31	\$ 981.723,66	\$ 998.489,62
\$ 854.865,63	\$ 877.229,81	\$ 901.232,68	\$ 923.560,59	\$ 945.620,26	\$ 962.379,02
\$ 38.454,00	\$ 34.520,50	\$ 36.335,00	\$ 32.586,50	\$ 34.303,00	\$ 34.303,00
\$ 1.786,02	\$ 1.882,65	\$ 1.701,23	\$ 1.793,22	\$ 1.800,39	\$ 1.807,60
\$ 524.020,77	\$ 520.717,60	\$ 517.414,43	\$ 514.111,26	\$ 510.808,09	\$ 507.504,92
\$ 523.489,10	\$ 520.204,27	\$ 516.919,43	\$ 513.634,59	\$ 510.349,76	\$ 507.064,92
\$ 609,60	\$ 629,26	\$ 648,93	\$ 668,59	\$ 688,26	\$ 707,92
\$ 7,00	\$ 8,00	\$ 9,00	\$ 10,00	\$ 11,00	\$ 12,00
\$ 4.117,09	\$ 3.293,67	\$ 2.470,25	\$ 1.646,84	\$ 823,42	\$ -
\$ 518.755,42	\$ 516.273,33	\$ 513.791,25	\$ 511.309,17	\$ 508.827,08	\$ 506.345,00
\$ 531,67	\$ 513,33	\$ 495,00	\$ 476,67	\$ 458,33	\$ 440,00
\$ 1.100,00	\$ 1.100,00	\$ 1.100,00	\$ 1.100,00	\$ 1.100,00	\$ 1.100,00
\$ (568,33)	\$ (586,67)	\$ (605,00)	\$ (623,33)	\$ (641,67)	\$ (660,00)
\$ 296.223,11	\$ 297.906,02	\$ 303.270,26	\$ 306.204,53	\$ 310.881,05	\$ 310.868,57
\$ 224.532,84	\$ 230.132,03	\$ 239.448,45	\$ 246.371,14	\$ 255.072,64	\$ 259.122,02
\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
\$ 1.289,00	\$ (260,00)	\$ 99,00	\$ 458,00	\$ 817,00	\$ (2.247,00)
\$ 96.922,07	\$ 100.025,48	\$ 103.914,38	\$ 106.764,03	\$ 110.385,95	\$ 113.474,25
\$ 126.321,77	\$ 130.366,55	\$ 135.435,07	\$ 139.149,11	\$ 143.869,69	\$ 147.894,77
\$ 71.690,27	\$ 67.773,99	\$ 63.821,80	\$ 59.833,39	\$ 55.808,42	\$ 51.746,55
\$ 71.690,27	\$ 67.773,99	\$ 63.821,80	\$ 59.833,39	\$ 55.808,42	\$ 51.746,55
\$ 1.122.903,31	\$ 1.136.444,53	\$ 1.153.413,08	\$ 1.165.847,04	\$ 1.181.650,69	\$ 1.195.125,97
\$ 700.000,00	\$ 700.000,00	\$ 700.000,00	\$ 700.000,00	\$ 700.000,00	\$ 700.000,00
\$ 422.903,31	\$ 436.444,53	\$ 453.413,08	\$ 465.847,04	\$ 481.650,69	\$ 495.125,97

## Anexo 85

### Estado de Situación (Año 4 semestre 1)

Año 4					
1	2	3	4	5	6
\$ 1.527.383,81	\$ 1.543.978,58	\$ 1.565.338,78	\$ 1.586.684,36	\$ 1.609.634,39	\$ 1.630.659,51
\$ 1.023.098,23	\$ 1.042.192,41	\$ 1.066.052,03	\$ 1.089.897,03	\$ 1.115.346,48	\$ 1.138.871,01
\$ 986.980,40	\$ 1.006.067,32	\$ 1.029.919,65	\$ 1.053.665,68	\$ 1.077.207,25	\$ 1.098.756,15
\$ 34.303,00	\$ 34.303,00	\$ 34.303,00	\$ 34.303,00	\$ 36.106,00	\$ 37.971,50
\$ 1.814,83	\$ 1.822,09	\$ 1.829,37	\$ 1.928,34	\$ 2.033,23	\$ 2.143,35
\$ 504.285,58	\$ 501.786,17	\$ 499.286,75	\$ 496.787,33	\$ 494.287,92	\$ 491.788,50
\$ 503.863,92	\$ 501.382,83	\$ 498.901,75	\$ 496.420,67	\$ 493.939,58	\$ 491.458,50
\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
\$ 1,00	\$ 2,00	\$ 3,00	\$ 4,00	\$ 5,00	\$ 6,00
\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
\$ 503.862,92	\$ 501.380,83	\$ 498.898,75	\$ 496.416,67	\$ 493.934,58	\$ 491.452,50
\$ 421,67	\$ 403,33	\$ 385,00	\$ 366,67	\$ 348,33	\$ 330,00
\$ 1.100,00	\$ 1.100,00	\$ 1.100,00	\$ 1.100,00	\$ 1.100,00	\$ 1.100,00
\$ (678,33)	\$ (696,67)	\$ (715,00)	\$ (733,33)	\$ (751,67)	\$ (770,00)
\$ 315.810,66	\$ 319.071,67	\$ 323.954,31	\$ 328.806,85	\$ 334.188,46	\$ 338.879,50
\$ 268.163,22	\$ 275.560,90	\$ 284.618,14	\$ 293.683,54	\$ 303.316,63	\$ 312.298,13
\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
\$ (1.888,00)	\$ (1.529,00)	\$ (1.170,00)	\$ (811,00)	\$ (452,00)	\$ (93,00)
\$ 117.243,65	\$ 120.299,52	\$ 124.075,89	\$ 127.855,81	\$ 131.882,19	\$ 135.625,67
\$ 152.807,56	\$ 156.790,38	\$ 161.712,24	\$ 166.638,74	\$ 171.886,45	\$ 176.765,46
\$ 47.647,45	\$ 43.510,77	\$ 39.336,17	\$ 35.123,31	\$ 30.871,83	\$ 26.581,37
\$ 47.647,45	\$ 43.510,77	\$ 39.336,17	\$ 35.123,31	\$ 30.871,83	\$ 26.581,37
\$ 1.211.573,15	\$ 1.224.906,91	\$ 1.241.384,47	\$ 1.257.877,51	\$ 1.275.445,93	\$ 1.291.780,01
\$ 700.000,00	\$ 700.000,00	\$ 700.000,00	\$ 700.000,00	\$ 700.000,00	\$ 700.000,00
\$ 511.573,15	\$ 524.906,91	\$ 541.384,47	\$ 557.877,51	\$ 575.445,93	\$ 591.780,01

## Anexo 86

### Estado de Situación (Año 4 semestre 2)

Año 4					
7	8	9	10	11	12
\$ 1.653.393,69	\$ 1.670.609,39	\$ 1.694.957,74	\$ 1.712.280,88	\$ 1.734.766,90	\$ 1.750.168,17
\$ 1.164.104,61	\$ 1.183.819,72	\$ 1.210.667,49	\$ 1.230.490,04	\$ 1.255.475,48	\$ 1.273.376,17
\$ 1.122.266,37	\$ 1.145.901,89	\$ 1.171.091,94	\$ 1.194.654,75	\$ 1.217.849,41	\$ 1.235.742,29
\$ 39.901,50	\$ 35.876,50	\$ 37.731,00	\$ 33.891,00	\$ 35.674,00	\$ 35.674,00
\$ 1.936,73	\$ 2.041,33	\$ 1.844,55	\$ 1.944,30	\$ 1.952,08	\$ 1.959,88
\$ 489.289,08	\$ 486.789,67	\$ 484.290,25	\$ 481.790,83	\$ 479.291,42	\$ 476.792,00
\$ 488.977,42	\$ 486.496,33	\$ 484.015,25	\$ 481.534,17	\$ 479.053,08	\$ 476.572,00
\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
\$ 7,00	\$ 8,00	\$ 9,00	\$ 10,00	\$ 11,00	\$ 12,00
\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
\$ 488.970,42	\$ 486.488,33	\$ 484.006,25	\$ 481.524,17	\$ 479.042,08	\$ 476.560,00
\$ 311,67	\$ 293,33	\$ 275,00	\$ 256,67	\$ 238,33	\$ 220,00
\$ 1.100,00	\$ 1.100,00	\$ 1.100,00	\$ 1.100,00	\$ 1.100,00	\$ 1.100,00
\$ (788,33)	\$ (806,67)	\$ (825,00)	\$ (843,33)	\$ (861,67)	\$ (880,00)
\$ 344.135,28	\$ 346.209,66	\$ 351.970,95	\$ 355.278,57	\$ 360.343,27	\$ 360.649,59
\$ 321.883,69	\$ 328.327,55	\$ 338.498,36	\$ 346.255,93	\$ 355.811,36	\$ 360.649,59
\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
\$ 266,00	\$ (1.283,00)	\$ (924,00)	\$ (565,00)	\$ (206,00)	\$ (3.336,15)
\$ 139.631,42	\$ 143.101,54	\$ 147.361,37	\$ 150.573,49	\$ 154.566,15	\$ 158.025,65
\$ 181.986,28	\$ 186.509,01	\$ 192.060,99	\$ 196.247,44	\$ 201.451,21	\$ 205.960,09
\$ 22.251,59	\$ 17.882,12	\$ 13.472,59	\$ 9.022,64	\$ 4.531,90	\$ 0,00
\$ 22.251,59	\$ 17.882,12	\$ 13.472,59	\$ 9.022,64	\$ 4.531,90	\$ 0,00
\$ 1.309.258,41	\$ 1.324.399,72	\$ 1.342.986,79	\$ 1.357.002,31	\$ 1.374.423,63	\$ 1.389.518,58
\$ 700.000,00	\$ 700.000,00	\$ 700.000,00	\$ 700.000,00	\$ 700.000,00	\$ 700.000,00
\$ 609.258,41	\$ 624.399,72	\$ 642.986,79	\$ 657.002,31	\$ 674.423,63	\$ 689.518,58

## Anexo 87

### Estado de Situación (Año 5 semestre 1)

Año 5					
1	2	3	4	5	6
\$ 1.777.196,37	\$ 1.799.428,84	\$ 1.826.425,53	\$ 1.853.406,36	\$ 1.882.016,16	\$ 1.908.728,48
\$ 1.302.915,79	\$ 1.327.647,68	\$ 1.357.143,78	\$ 1.386.624,02	\$ 1.417.733,24	\$ 1.446.944,98
\$ 1.265.274,06	\$ 1.289.998,08	\$ 1.319.486,28	\$ 1.348.858,60	\$ 1.378.008,93	\$ 1.405.190,96
\$ 35.674,00	\$ 35.674,00	\$ 35.674,00	\$ 35.674,00	\$ 37.519,50	\$ 39.429,50
\$ 1.967,72	\$ 1.975,59	\$ 1.983,50	\$ 2.091,42	\$ 2.204,82	\$ 2.324,51
\$ 474.280,58	\$ 471.781,17	\$ 469.281,75	\$ 466.782,33	\$ 464.282,92	\$ 461.783,50
\$ 474.078,92	\$ 471.597,83	\$ 469.116,75	\$ 466.635,67	\$ 464.154,58	\$ 461.673,50
\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
\$ 1,00	\$ 2,00	\$ 3,00	\$ 4,00	\$ 5,00	\$ 6,00
\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
\$ 474.077,92	\$ 471.595,83	\$ 469.113,75	\$ 466.631,67	\$ 464.149,58	\$ 461.667,50
\$ 201,67	\$ 183,33	\$ 165,00	\$ 146,67	\$ 128,33	\$ 110,00
\$ 1.100,00	\$ 1.100,00	\$ 1.100,00	\$ 1.100,00	\$ 1.100,00	\$ 1.100,00
\$ (898,33)	\$ (916,67)	\$ (935,00)	\$ (953,33)	\$ (971,67)	\$ (990,00)
\$ 370.222,80	\$ 378.139,09	\$ 387.701,41	\$ 397.258,25	\$ 407.377,90	\$ 416.841,97
\$ 370.222,80	\$ 378.139,09	\$ 387.701,41	\$ 397.258,25	\$ 407.377,90	\$ 416.841,97
\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
\$ (2.977,15)	\$ (2.618,15)	\$ (2.259,15)	\$ (1.900,15)	\$ (1.541,15)	\$ (1.182,15)
\$ 162.026,03	\$ 165.307,05	\$ 169.302,70	\$ 173.295,98	\$ 177.533,60	\$ 181.486,59
\$ 211.173,92	\$ 215.450,19	\$ 220.657,85	\$ 225.862,42	\$ 231.385,45	\$ 236.537,53
\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
\$ 1.406.973,57	\$ 1.421.289,76	\$ 1.438.724,12	\$ 1.456.148,11	\$ 1.474.638,26	\$ 1.491.886,51
\$ 700.000,00	\$ 700.000,00	\$ 700.000,00	\$ 700.000,00	\$ 700.000,00	\$ 700.000,00
\$ 706.973,57	\$ 721.289,76	\$ 738.724,12	\$ 756.148,11	\$ 774.638,26	\$ 791.886,51

## Anexo 88

### Estado de Situación (Año 5 semestre 2)

Año 5					
7	8	9	10	11	12
\$ 1.937.208,67	\$ 1.960.081,65	\$ 1.990.111,10	\$ 2.013.029,37	\$ 2.041.134,76	\$ 2.062.084,62
\$ 1.477.924,58	\$ 1.503.296,99	\$ 1.535.825,85	\$ 1.561.243,53	\$ 1.591.848,34	\$ 1.615.297,62
\$ 1.434.386,03	\$ 1.463.792,02	\$ 1.494.637,88	\$ 1.523.907,21	\$ 1.552.678,08	\$ 1.578.245,62
\$ 41.437,50	\$ 37.290,00	\$ 39.187,00	\$ 35.226,50	\$ 37.052,00	\$ 37.052,00
\$ 2.101,05	\$ 2.214,97	\$ 2.000,98	\$ 2.109,82	\$ 2.118,26	\$ -
\$ 459.284,08	\$ 456.784,67	\$ 454.285,25	\$ 451.785,83	\$ 449.286,42	\$ 446.787,00
\$ 459.192,42	\$ 456.711,33	\$ 454.230,25	\$ 451.749,17	\$ 449.268,08	\$ 446.787,00
\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
\$ 7,00	\$ 8,00	\$ 9,00	\$ 10,00	\$ 11,00	\$ 12,00
\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
\$ 459.185,42	\$ 456.703,33	\$ 454.221,25	\$ 451.739,17	\$ 449.257,08	\$ 446.775,00
\$ 91,67	\$ 73,33	\$ 55,00	\$ 36,67	\$ 18,33	\$ -
\$ 1.100,00	\$ 1.100,00	\$ 1.100,00	\$ 1.100,00	\$ 1.100,00	\$ 1.100,00
\$ (1.008,33)	\$ (1.026,67)	\$ (1.045,00)	\$ (1.063,33)	\$ (1.081,67)	\$ (1.100,00)
\$ 426.916,84	\$ 433.805,64	\$ 444.415,78	\$ 452.569,00	\$ 462.514,38	\$ 467.658,42
\$ 426.916,84	\$ 433.805,64	\$ 444.415,78	\$ 452.569,00	\$ 462.514,38	\$ 467.658,42
\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
\$ (823,15)	\$ (2.372,15)	\$ (2.013,15)	\$ (1.654,15)	\$ (1.295,15)	\$ (4.494,76)
\$ 185.704,77	\$ 189.368,07	\$ 193.818,64	\$ 197.202,53	\$ 201.364,49	\$ 204.986,91
\$ 242.035,22	\$ 246.809,72	\$ 252.610,29	\$ 257.020,63	\$ 262.445,05	\$ 267.166,27
\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
\$ 1.510.291,82	\$ 1.526.276,01	\$ 1.545.695,32	\$ 1.560.460,36	\$ 1.578.620,38	\$ 1.594.426,20
\$ 700.000,00	\$ 700.000,00	\$ 700.000,00	\$ 700.000,00	\$ 700.000,00	\$ 700.000,00
\$ 810.291,82	\$ 826.276,01	\$ 845.695,32	\$ 860.460,36	\$ 878.620,38	\$ 894.426,20

## Anexo 89

### Estado de Resultados (Año 1 semestre 1)

PERIODO	Año 1				
	0	1	2	3	4
Ventas	\$ 31.700,00	\$ 31.977,00	\$ 32.254,00	\$ 32.536,50	\$ 34.362,00
Costo de Ventas MP	\$ 2.758,50	\$ 2.797,23	\$ 2.836,22	\$ 2.875,49	\$ 3.032,23
Mano OD	\$ 1.016,87	\$ 1.016,87	\$ 1.016,87	\$ 1.016,87	\$ 1.016,87
<b>UTILIDAD BRUTA</b>	<b>\$ 28.941,50</b>	<b>\$ 29.179,77</b>	<b>\$ 29.417,78</b>	<b>\$ 29.661,01</b>	<b>\$ 31.329,77</b>
Sueldos y salarios	\$ 107,50	\$ 107,50	\$ 107,50	\$ 107,50	\$ 107,50
Depreciaciones	\$ 5.320,01	\$ 5.320,01	\$ 5.320,01	\$ 5.320,01	\$ 5.320,01
Amortización	\$ 18,33	\$ 18,33	\$ 18,33	\$ 18,33	\$ 18,33
Arriendo	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Seguros	\$ 195,00	\$ 195,00	\$ 195,00	\$ 195,00	\$ 195,00
Servicios básicos	\$ 495,00	\$ 245,00	\$ 245,00	\$ 245,00	\$ 245,00
Promoción y publicidad		\$ 4.780,00			
<b>UTILIDA OPERATIVA (EBIT)</b>	<b>\$ 22.805,65</b>	<b>\$ 18.513,92</b>	<b>\$ 23.531,93</b>	<b>\$ 23.775,17</b>	<b>\$ 25.443,92</b>
<b>Gastos financieros</b>					
Gastos intereses	1.622,07	1.595,02	1.567,71	1.540,16	1.512,36
<b>UAI (Base Imponible)</b>	<b>\$ 21.183,58</b>	<b>\$ 16.918,91</b>	<b>\$ 21.964,22</b>	<b>\$ 22.235,01</b>	<b>\$ 23.931,57</b>
Participación trabajadores	\$ 3.177,54	\$ 2.537,84	\$ 3.294,63	\$ 3.335,25	\$ 3.589,74
Impuestos	\$ 4.141,39	\$ 3.307,65	\$ 4.294,00	\$ 4.346,94	\$ 4.678,62
<b>UTILIDADES</b>	<b>\$ 13.864,66</b>	<b>\$ 11.073,43</b>	<b>\$ 14.375,58</b>	<b>\$ 14.552,81</b>	<b>\$ 15.663,21</b>
Saldo Inicial CxP 15%		\$ 3.177,54	\$ 5.715,37	\$ 9.010,01	\$ 12.345,26
Nuevas CxP 15%	\$ 3.177,54	\$ 2.537,84	\$ 3.294,63	\$ 3.335,25	\$ 3.589,74
Pagos del 15%					
Saldo Final CxP 15%	\$ 3.177,54	\$ 5.715,37	\$ 9.010,01	\$ 12.345,26	\$ 15.934,99
Saldo Inicial CxP IR		\$ 4.141,39	\$ 7.449,04	\$ 11.743,04	\$ 16.089,98
Nuevas CxP IR	\$ 4.141,39	\$ 3.307,65	\$ 4.294,00	\$ 4.346,94	\$ 4.678,62
Pagos del IR					
Saldo Final CxP IR	\$ 4.141,39	\$ 7.449,04	\$ 11.743,04	\$ 16.089,98	\$ 20.768,61



## Anexo 90

### Estado de Resultados (Año 1 semestre 2)

Año 1						
6	7	8	9	10	11	12
\$ 36.247,00	\$ 34.415,00	\$ 31.090,50	\$ 32.795,50	\$ 29.640,50	\$ 31.281,00	\$ 31.281,00
\$ 3.196,58	\$ 3.369,89	\$ 3.045,55	\$ 3.210,49	\$ 2.901,00	\$ 3.058,76	\$ 3.070,99
\$ 1.016,87	\$ 1.016,87	\$ 1.016,87	\$ 1.016,87	\$ 1.016,87	\$ 1.016,87	\$ 1.016,87
\$ 33.050,42	\$ 31.045,11	\$ 28.044,95	\$ 29.585,01	\$ 26.739,50	\$ 28.222,24	\$ 28.210,01
\$ 107,50	\$ 107,50	\$ 107,50	\$ 107,50	\$ 107,50	\$ 107,50	\$ 107,50
\$ 5.320,01	\$ 5.320,01	\$ 5.320,01	\$ 5.320,01	\$ 5.320,01	\$ 5.320,01	\$ 5.320,01
\$ 18,33	\$ 18,33	\$ 18,33	\$ 18,33	\$ 18,33	\$ 18,33	\$ 18,33
\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
\$ 195,00	\$ 195,00	\$ 195,00	\$ 195,00	\$ 195,00	\$ 195,00	\$ 195,00
\$ 245,00	\$ 245,00	\$ 245,00	\$ 245,00	\$ 245,00	\$ 245,00	\$ 245,00
\$ 3.580,00	\$ 3.580,00	\$ 3.580,00		\$ 3.580,00		\$ 3.580,00
<b>\$ 23.584,58</b>	<b>\$ 21.579,26</b>	<b>\$ 18.579,10</b>	<b>\$ 23.699,16</b>	<b>\$ 17.273,65</b>	<b>\$ 22.336,40</b>	<b>\$ 18.744,16</b>
1.484,30	1.455,98	1.427,40	1.398,56	1.369,46	1.340,09	1.310,45
<b>\$ 22.100,28</b>	<b>\$ 20.123,28</b>	<b>\$ 17.151,70</b>	<b>\$ 22.300,60</b>	<b>\$ 15.904,19</b>	<b>\$ 20.996,31</b>	<b>\$ 17.433,71</b>
\$ 3.315,04	\$ 3.018,49	\$ 2.572,75	\$ 3.345,09	\$ 2.385,63	\$ 3.149,45	\$ 2.615,06
\$ 4.320,60	\$ 3.934,10	\$ 3.353,16	\$ 4.359,77	\$ 3.109,27	\$ 4.104,78	\$ 3.408,29
<b>\$ 14.464,63</b>	<b>\$ 13.170,69</b>	<b>\$ 11.225,79</b>	<b>\$ 14.595,74</b>	<b>\$ 10.409,29</b>	<b>\$ 13.742,08</b>	<b>\$ 11.410,36</b>
\$ 15.934,99	\$ 19.250,03	\$ 22.268,53	\$ 24.841,28	\$ 28.186,37	\$ 30.572,00	\$ 33.721,45
\$ 3.315,04	\$ 3.018,49	\$ 2.572,75	\$ 3.345,09	\$ 2.385,63	\$ 3.149,45	\$ 2.615,06
\$ 19.250,03	\$ 22.268,53	\$ 24.841,28	\$ 28.186,37	\$ 30.572,00	\$ 33.721,45	\$ 36.336,50
\$ 20.768,61	\$ 25.089,21	\$ 29.023,31	\$ 32.376,47	\$ 36.736,24	\$ 39.845,51	\$ 43.950,28
\$ 4.320,60	\$ 3.934,10	\$ 3.353,16	\$ 4.359,77	\$ 3.109,27	\$ 4.104,78	\$ 3.408,29
\$ 25.089,21	\$ 29.023,31	\$ 32.376,47	\$ 36.736,24	\$ 39.845,51	\$ 43.950,28	\$ 47.358,58

## Anexo 91

### Estado de Resultados (Año 2 semestre 1)

Año 2					
1	2	3	4	5	6
\$ 31.281,00	\$ 31.281,00	\$ 31.281,00	\$ 31.281,00	\$ 32.973,00	\$ 34.756,00
\$ 3.083,28	\$ 3.095,61	\$ 3.107,99	\$ 3.120,42	\$ 3.289,28	\$ 3.467,49
\$ 1.131,73	\$ 1.131,73	\$ 1.131,73	\$ 1.131,73	\$ 1.131,73	\$ 1.131,73
\$ 28.197,72	\$ 28.185,39	\$ 28.173,01	\$ 28.160,58	\$ 29.683,72	\$ 31.288,51
\$ 232,50	\$ 232,50	\$ 232,50	\$ 232,50	\$ 232,50	\$ 232,50
\$ 5.320,01	\$ 5.320,01	\$ 5.320,01	\$ 5.320,01	\$ 5.320,01	\$ 5.320,01
\$ 18,33	\$ 18,33	\$ 18,33	\$ 18,33	\$ 18,33	\$ 18,33
\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
\$ 195,00	\$ 195,00	\$ 195,00	\$ 195,00	\$ 195,00	\$ 195,00
\$ 245,00	\$ 245,00	\$ 245,00	\$ 245,00	\$ 245,00	\$ 245,00
	\$ 4.780,00				\$ 3.580,00
<b>\$ 22.186,88</b>	<b>\$ 17.394,55</b>	<b>\$ 22.162,16</b>	<b>\$ 22.149,73</b>	<b>\$ 23.672,87</b>	<b>\$ 21.697,66</b>
1.280,54	1.250,36	1.219,89	1.189,15	1.158,13	1.126,82
<b>\$ 20.906,34</b>	<b>\$ 16.144,19</b>	<b>\$ 20.942,27</b>	<b>\$ 20.960,58</b>	<b>\$ 22.514,74</b>	<b>\$ 20.570,84</b>
\$ 3.135,95	\$ 2.421,63	\$ 3.141,34	\$ 3.144,09	\$ 3.377,21	\$ 3.085,63
\$ 4.087,19	\$ 3.156,19	\$ 4.094,21	\$ 4.097,79	\$ 4.401,63	\$ 4.021,60
<b>\$ 13.683,20</b>	<b>\$ 10.566,37</b>	<b>\$ 13.706,72</b>	<b>\$ 13.718,70</b>	<b>\$ 14.735,90</b>	<b>\$ 13.463,61</b>
\$ 36.336,50	\$ 39.472,45	\$ 41.894,08	\$ 45.035,42	\$ 48.179,51	\$ 51.556,72
\$ 3.135,95	\$ 2.421,63	\$ 3.141,34	\$ 3.144,09	\$ 3.377,21	\$ 3.085,63
\$ 39.472,45	\$ 41.894,08	\$ 45.035,42	\$ 48.179,51	\$ 51.556,72	\$ 54.642,35
\$ 47.358,58	\$ 51.445,76	\$ 54.601,95	\$ 58.696,17	\$ 62.793,96	\$ 67.195,59
\$ 4.087,19	\$ 3.156,19	\$ 4.094,21	\$ 4.097,79	\$ 4.401,63	\$ 4.021,60
\$ 51.445,76	\$ 54.601,95	\$ 58.696,17	\$ 62.793,96	\$ 67.195,59	\$ 71.217,19

## Anexo 92

### Estado de Resultados (Año 2 semestre 2)

Año 2					
7	8	9	10	11	12
\$ 36.599,00	\$ 32.792,00	\$ 34.570,50	\$ 31.302,00	\$ 32.982,50	\$ 32.982,50
\$ 3.655,16	\$ 3.303,21	\$ 3.483,47	\$ 3.146,98	\$ 3.318,37	\$ 3.331,64
\$ 1.131,73	\$ 1.131,73	\$ 1.131,73	\$ 1.131,73	\$ 1.131,73	\$ 1.131,73
\$ 32.943,84	\$ 29.488,79	\$ 31.087,03	\$ 28.155,02	\$ 29.664,13	\$ 29.650,86
\$ 232,50	\$ 232,50	\$ 232,50	\$ 232,50	\$ 232,50	\$ 232,50
\$ 5.320,01	\$ 5.320,01	\$ 5.320,01	\$ 5.320,01	\$ 5.320,01	\$ 5.320,01
\$ 18,33	\$ 18,33	\$ 18,33	\$ 18,33	\$ 18,33	\$ 18,33
\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
\$ 195,00	\$ 195,00	\$ 195,00	\$ 195,00	\$ 195,00	\$ 195,00
\$ 245,00	\$ 245,00	\$ 245,00	\$ 245,00	\$ 245,00	\$ 245,00
\$ 3.580,00	\$ 3.580,00		\$ 3.580,00		\$ 3.580,00
<b>\$ 23.352,99</b>	<b>\$ 19.897,94</b>	<b>\$ 25.076,19</b>	<b>\$ 18.564,18</b>	<b>\$ 23.653,29</b>	<b>\$ 20.060,01</b>
1.095,23	1.063,35	1.031,17	998,70	965,93	932,86
<b>\$ 22.257,76</b>	<b>\$ 18.834,60</b>	<b>\$ 24.045,02</b>	<b>\$ 17.565,48</b>	<b>\$ 22.687,36</b>	<b>\$ 19.127,15</b>
\$ 3.338,66	\$ 2.825,19	\$ 3.606,75	\$ 2.634,82	\$ 3.403,10	\$ 2.869,07
\$ 4.351,39	\$ 3.682,16	\$ 4.700,80	\$ 3.434,05	\$ 4.435,38	\$ 3.739,36
<b>\$ 14.567,71</b>	<b>\$ 12.327,24</b>	<b>\$ 15.737,46</b>	<b>\$ 11.496,60</b>	<b>\$ 14.848,88</b>	<b>\$ 12.518,72</b>
\$ 54.642,35	\$ 57.981,01	\$ 60.806,20	\$ 64.412,95	\$ 67.047,77	\$ 70.450,88
\$ 3.338,66	\$ 2.825,19	\$ 3.606,75	\$ 2.634,82	\$ 3.403,10	\$ 2.869,07
\$ 57.981,01	\$ 60.806,20	\$ 64.412,95	\$ 67.047,77	\$ 70.450,88	\$ 73.319,95
\$ 71.217,19	\$ 75.568,58	\$ 79.250,75	\$ 83.951,55	\$ 87.385,60	\$ 91.820,98
\$ 4.351,39	\$ 3.682,16	\$ 4.700,80	\$ 3.434,05	\$ 4.435,38	\$ 3.739,36
\$ 75.568,58	\$ 79.250,75	\$ 83.951,55	\$ 87.385,60	\$ 91.820,98	\$ 95.560,34

## Anexo 93

### Estado de Resultados (Año 3 semestre 1)

Año 3					
1	2	3	4	5	6
\$ 32.982,50	\$ 32.982,50	\$ 32.982,50	\$ 32.982,50	\$ 34.745,50	\$ 36.568,50
\$ 3.344,97	\$ 3.358,35	\$ 3.371,78	\$ 3.385,27	\$ 3.568,47	\$ 3.761,53
\$ 1.182,33	\$ 1.182,33	\$ 1.182,33	\$ 1.182,33	\$ 1.182,33	\$ 1.182,33
\$ 29.637,53	\$ 29.624,15	\$ 29.610,72	\$ 29.597,23	\$ 31.177,03	\$ 32.806,97
\$ 232,50	\$ 232,50	\$ 232,50	\$ 232,50	\$ 232,50	\$ 232,50
\$ 5.320,01	\$ 5.320,01	\$ 5.320,01	\$ 5.320,01	\$ 5.320,01	\$ 5.320,01
\$ 18,33	\$ 18,33	\$ 18,33	\$ 18,33	\$ 18,33	\$ 18,33
\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
\$ 195,00	\$ 195,00	\$ 195,00	\$ 195,00	\$ 195,00	\$ 195,00
\$ 245,00	\$ 245,00	\$ 245,00	\$ 245,00	\$ 245,00	\$ 245,00
	\$ 4.780,00				\$ 3.580,00
<b>\$ 23.626,69</b>	<b>\$ 18.833,31</b>	<b>\$ 23.599,88</b>	<b>\$ 23.586,39</b>	<b>\$ 25.166,19</b>	<b>\$ 23.216,13</b>
899,49	865,81	831,82	797,53	762,91	727,98
<b>\$ 22.727,20</b>	<b>\$ 17.967,50</b>	<b>\$ 22.768,05</b>	<b>\$ 22.788,86</b>	<b>\$ 24.403,27</b>	<b>\$ 22.488,14</b>
\$ 3.409,08	\$ 2.695,12	\$ 3.415,21	\$ 3.418,33	\$ 3.660,49	\$ 3.373,22
\$ 4.443,17	\$ 3.512,65	\$ 4.451,15	\$ 4.455,22	\$ 4.770,84	\$ 4.396,43
<b>\$ 14.874,95</b>	<b>\$ 11.759,73</b>	<b>\$ 14.901,69</b>	<b>\$ 14.915,31</b>	<b>\$ 15.971,94</b>	<b>\$ 14.718,49</b>
\$ 73.319,95	\$ 76.729,03	\$ 79.424,16	\$ 82.839,36	\$ 86.257,69	\$ 89.918,18
\$ 3.409,08	\$ 2.695,12	\$ 3.415,21	\$ 3.418,33	\$ 3.660,49	\$ 3.373,22
\$ 76.729,03	\$ 79.424,16	\$ 82.839,36	\$ 86.257,69	\$ 89.918,18	\$ 93.291,40
\$ 95.560,34	\$ 100.003,50	\$ 103.516,15	\$ 107.967,30	\$ 112.422,53	\$ 117.193,36
\$ 4.443,17	\$ 3.512,65	\$ 4.451,15	\$ 4.455,22	\$ 4.770,84	\$ 4.396,43
\$ 100.003,50	\$ 103.516,15	\$ 107.967,30	\$ 112.422,53	\$ 117.193,36	\$ 121.589,80

## Anexo 94

### Estado de Resultados (Año 3 semestre 2)

Año 3					
7	8	9	10	11	12
\$ 38.454,00	\$ 34.520,50	\$ 36.335,00	\$ 32.586,50	\$ 34.303,00	\$ 34.303,00
\$ 3.965,97	\$ 3.583,08	\$ 3.776,93	\$ 3.412,97	\$ 3.597,53	\$ 3.611,92
\$ 1.182,33	\$ 1.182,33	\$ 1.182,33	\$ 1.182,33	\$ 1.182,33	\$ 1.182,33
\$ 34.488,03	\$ 30.937,42	\$ 32.558,07	\$ 29.173,53	\$ 30.705,47	\$ 30.691,08
\$ 232,50	\$ 232,50	\$ 232,50	\$ 232,50	\$ 232,50	\$ 232,50
\$ 5.320,01	\$ 5.320,01	\$ 5.320,01	\$ 5.320,01	\$ 5.320,01	\$ 5.320,01
\$ 18,33	\$ 18,33	\$ 18,33	\$ 18,33	\$ 18,33	\$ 18,33
\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
\$ 195,00	\$ 195,00	\$ 195,00	\$ 195,00	\$ 195,00	\$ 195,00
\$ 245,00	\$ 245,00	\$ 245,00	\$ 245,00	\$ 245,00	\$ 245,00
\$ 3.580,00	\$ 3.580,00		\$ 3.580,00		\$ 3.580,00
<b>\$ 24.897,19</b>	<b>\$ 21.346,57</b>	<b>\$ 26.547,23</b>	<b>\$ 19.582,68</b>	<b>\$ 24.694,63</b>	<b>\$ 21.100,24</b>
692,73	657,16	621,26	585,03	548,47	511,58
<b>\$ 24.204,45</b>	<b>\$ 20.689,41</b>	<b>\$ 25.925,97</b>	<b>\$ 18.997,65</b>	<b>\$ 24.146,15</b>	<b>\$ 20.588,66</b>
\$ 3.630,67	\$ 3.103,41	\$ 3.888,89	\$ 2.849,65	\$ 3.621,92	\$ 3.088,30
\$ 4.731,97	\$ 4.044,78	\$ 5.068,53	\$ 3.714,04	\$ 4.720,57	\$ 4.025,08
<b>\$ 15.841,82</b>	<b>\$ 13.541,22</b>	<b>\$ 16.968,54</b>	<b>\$ 12.433,96</b>	<b>\$ 15.803,66</b>	<b>\$ 13.475,28</b>
\$ 93.291,40	\$ 96.922,07	\$ 100.025,48	\$ 103.914,38	\$ 106.764,03	\$ 110.385,95
\$ 3.630,67	\$ 3.103,41	\$ 3.888,89	\$ 2.849,65	\$ 3.621,92	\$ 3.088,30
\$ 96.922,07	\$ 100.025,48	\$ 103.914,38	\$ 106.764,03	\$ 110.385,95	\$ 113.474,25
\$ 121.589,80	\$ 126.321,77	\$ 130.366,55	\$ 135.435,07	\$ 139.149,11	\$ 143.869,69
\$ 4.731,97	\$ 4.044,78	\$ 5.068,53	\$ 3.714,04	\$ 4.720,57	\$ 4.025,08
\$ 126.321,77	\$ 130.366,55	\$ 135.435,07	\$ 139.149,11	\$ 143.869,69	\$ 147.894,77

## Anexo 95

### Estado de Resultados (Año 4 semestre 1)

Año 4					
1	2	3	4	5	6
\$ 34.303,00	\$ 34.303,00	\$ 34.303,00	\$ 34.303,00	\$ 36.106,00	\$ 37.971,50
\$ 3.626,37	\$ 3.640,87	\$ 3.655,43	\$ 3.670,06	\$ 3.868,60	\$ 4.079,02
\$ 1.235,46	\$ 1.235,46	\$ 1.235,46	\$ 1.235,46	\$ 1.235,46	\$ 1.235,46
\$ 30.676,63	\$ 30.662,13	\$ 30.647,57	\$ 30.632,94	\$ 32.237,40	\$ 33.892,48
\$ 232,50	\$ 232,50	\$ 232,50	\$ 232,50	\$ 232,50	\$ 232,50
\$ 4.382,08	\$ 4.382,08	\$ 4.382,08	\$ 4.382,08	\$ 4.382,08	\$ 4.382,08
\$ 18,33	\$ 18,33	\$ 18,33	\$ 18,33	\$ 18,33	\$ 18,33
\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
\$ 195,00	\$ 195,00	\$ 195,00	\$ 195,00	\$ 195,00	\$ 195,00
\$ 245,00	\$ 245,00	\$ 245,00	\$ 245,00	\$ 245,00	\$ 245,00
	\$ 4.780,00				\$ 3.580,00
<b>\$ 25.603,72</b>	<b>\$ 20.809,21</b>	<b>\$ 25.574,65</b>	<b>\$ 25.560,03</b>	<b>\$ 27.164,48</b>	<b>\$ 25.239,56</b>
474,34	436,77	398,85	360,58	321,96	282,99
<b>\$ 25.129,37</b>	<b>\$ 20.372,44</b>	<b>\$ 25.175,80</b>	<b>\$ 25.199,45</b>	<b>\$ 26.842,51</b>	<b>\$ 24.956,57</b>
\$ 3.769,41	\$ 3.055,87	\$ 3.776,37	\$ 3.779,92	\$ 4.026,38	\$ 3.743,49
\$ 4.912,79	\$ 3.982,81	\$ 4.921,87	\$ 4.926,49	\$ 5.247,71	\$ 4.879,01
<b>\$ 16.447,18</b>	<b>\$ 13.333,76</b>	<b>\$ 16.477,56</b>	<b>\$ 16.493,04</b>	<b>\$ 17.568,43</b>	<b>\$ 16.334,07</b>
\$ 113.474,25	\$ 117.243,65	\$ 120.299,52	\$ 124.075,89	\$ 127.855,81	\$ 131.882,19
\$ 3.769,41	\$ 3.055,87	\$ 3.776,37	\$ 3.779,92	\$ 4.026,38	\$ 3.743,49
\$ 117.243,65	\$ 120.299,52	\$ 124.075,89	\$ 127.855,81	\$ 131.882,19	\$ 135.625,67
\$ 147.894,77	\$ 152.807,56	\$ 156.790,38	\$ 161.712,24	\$ 166.638,74	\$ 171.886,45
\$ 4.912,79	\$ 3.982,81	\$ 4.921,87	\$ 4.926,49	\$ 5.247,71	\$ 4.879,01
\$ 152.807,56	\$ 156.790,38	\$ 161.712,24	\$ 166.638,74	\$ 171.886,45	\$ 176.765,46

## Anexo 96

### Estado de Resultados (Año 4 semestre 2)

Año 4					
7	8	9	10	11	12
\$ 39.901,50	\$ 35.876,50	\$ 37.731,00	\$ 33.891,00	\$ 35.674,00	\$ 35.674,00
\$ 4.299,96	\$ 3.885,44	\$ 4.095,28	\$ 3.700,50	\$ 3.900,61	\$ 3.916,22
\$ 1.235,46	\$ 1.235,46	\$ 1.235,46	\$ 1.235,46	\$ 1.235,46	\$ 1.235,46
\$ 35.601,54	\$ 31.991,06	\$ 33.635,72	\$ 30.190,50	\$ 31.773,39	\$ 31.757,78
\$ 232,50	\$ 232,50	\$ 232,50	\$ 232,50	\$ 232,50	\$ 232,50
\$ 4.382,08	\$ 4.382,08	\$ 4.382,08	\$ 4.382,08	\$ 4.382,08	\$ 4.382,08
\$ 18,33	\$ 18,33	\$ 18,33	\$ 18,33	\$ 18,33	\$ 18,33
\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
\$ 195,00	\$ 195,00	\$ 195,00	\$ 195,00	\$ 195,00	\$ 195,00
\$ 245,00	\$ 245,00	\$ 245,00	\$ 245,00	\$ 245,00	\$ 245,00
\$ 3.580,00	\$ 3.580,00		\$ 3.580,00		\$ 3.580,00
<b>\$ 26.948,63</b>	<b>\$ 23.338,14</b>	<b>\$ 28.562,80</b>	<b>\$ 21.537,58</b>	<b>\$ 26.700,47</b>	<b>\$ 23.104,87</b>
243,66	203,97	163,92	123,50	82,71	41,54
<b>\$ 26.704,96</b>	<b>\$ 23.134,17</b>	<b>\$ 28.398,88</b>	<b>\$ 21.414,08</b>	<b>\$ 26.617,76</b>	<b>\$ 23.063,32</b>
\$ 4.005,74	\$ 3.470,13	\$ 4.259,83	\$ 3.212,11	\$ 3.992,66	\$ 3.459,50
\$ 5.220,82	\$ 4.522,73	\$ 5.551,98	\$ 4.186,45	\$ 5.203,77	\$ 4.508,88
<b>\$ 17.478,40</b>	<b>\$ 15.141,31</b>	<b>\$ 18.587,07</b>	<b>\$ 14.015,52</b>	<b>\$ 17.421,32</b>	<b>\$ 15.094,95</b>
\$ 135.625,67	\$ 139.631,42	\$ 143.101,54	\$ 147.361,37	\$ 150.573,49	\$ 154.566,15
\$ 4.005,74	\$ 3.470,13	\$ 4.259,83	\$ 3.212,11	\$ 3.992,66	\$ 3.459,50
\$ 139.631,42	\$ 143.101,54	\$ 147.361,37	\$ 150.573,49	\$ 154.566,15	\$ 158.025,65
\$ 176.765,46	\$ 181.986,28	\$ 186.509,01	\$ 192.060,99	\$ 196.247,44	\$ 201.451,21
\$ 5.220,82	\$ 4.522,73	\$ 5.551,98	\$ 4.186,45	\$ 5.203,77	\$ 4.508,88
\$ 181.986,28	\$ 186.509,01	\$ 192.060,99	\$ 196.247,44	\$ 201.451,21	\$ 205.960,09

## Anexo 97

### Estado de Resultados (Año 5 semestre 1)

Año 5					
1	2	3	4	5	6
\$ 35.674,00	\$ 35.674,00	\$ 35.674,00	\$ 35.674,00	\$ 37.519,50	\$ 39.429,50
\$ 3.931,88	\$ 3.947,61	\$ 3.963,40	\$ 3.979,25	\$ 4.195,78	\$ 4.423,27
\$ 1.291,25	\$ 1.291,25	\$ 1.291,25	\$ 1.291,25	\$ 1.291,25	\$ 1.291,25
\$ 31.742,12	\$ 31.726,39	\$ 31.710,60	\$ 31.694,75	\$ 33.323,72	\$ 35.006,23
\$ 232,50	\$ 232,50	\$ 232,50	\$ 232,50	\$ 232,50	\$ 232,50
\$ 4.382,08	\$ 4.382,08	\$ 4.382,08	\$ 4.382,08	\$ 4.382,08	\$ 4.382,08
\$ 18,33	\$ 18,33	\$ 18,33	\$ 18,33	\$ 18,33	\$ 18,33
\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
\$ 195,00	\$ 195,00	\$ 195,00	\$ 195,00	\$ 195,00	\$ 195,00
\$ 245,00	\$ 245,00	\$ 245,00	\$ 245,00	\$ 245,00	\$ 245,00
	\$ 4.780,00				\$ 3.580,00
<b>\$ 26.669,20</b>	<b>\$ 21.873,47</b>	<b>\$ 26.637,68</b>	<b>\$ 26.621,83</b>	<b>\$ 28.250,80</b>	<b>\$ 26.353,32</b>
-	-	-	-	-	-
<b>\$ 26.669,20</b>	<b>\$ 21.873,47</b>	<b>\$ 26.637,68</b>	<b>\$ 26.621,83</b>	<b>\$ 28.250,80</b>	<b>\$ 26.353,32</b>
\$ 4.000,38	\$ 3.281,02	\$ 3.995,65	\$ 3.993,27	\$ 4.237,62	\$ 3.953,00
\$ 5.213,83	\$ 4.276,26	\$ 5.207,67	\$ 5.204,57	\$ 5.523,03	\$ 5.152,07
<b>\$ 17.454,99</b>	<b>\$ 14.316,19</b>	<b>\$ 17.434,36</b>	<b>\$ 17.423,99</b>	<b>\$ 18.490,15</b>	<b>\$ 17.248,25</b>
\$ 158.025,65	\$ 162.026,03	\$ 165.307,05	\$ 169.302,70	\$ 173.295,98	\$ 177.533,60
\$ 4.000,38	\$ 3.281,02	\$ 3.995,65	\$ 3.993,27	\$ 4.237,62	\$ 3.953,00
\$ 162.026,03	\$ 165.307,05	\$ 169.302,70	\$ 173.295,98	\$ 177.533,60	\$ 181.486,59
\$ 205.960,09	\$ 211.173,92	\$ 215.450,19	\$ 220.657,85	\$ 225.862,42	\$ 231.385,45
\$ 5.213,83	\$ 4.276,26	\$ 5.207,67	\$ 5.204,57	\$ 5.523,03	\$ 5.152,07
\$ 211.173,92	\$ 215.450,19	\$ 220.657,85	\$ 225.862,42	\$ 231.385,45	\$ 236.537,53



## Anexo 98

### Estado de Resultados (Año 5 semestre 2)

Año 5					
7	8	9	10	11	12
\$ 41.437,50	\$ 37.290,00	\$ 39.187,00	\$ 35.226,50	\$ 37.052,00	\$ 37.052,00
\$ 4.663,40	\$ 4.215,09	\$ 4.443,63	\$ 4.014,32	\$ 4.232,69	\$ 4.249,62
\$ 1.291,25	\$ 1.291,25	\$ 1.291,25	\$ 1.291,25	\$ 1.291,25	\$ 1.291,25
\$ 36.774,10	\$ 33.074,91	\$ 34.743,37	\$ 31.212,18	\$ 32.819,31	\$ 32.802,38
\$ 232,50	\$ 232,50	\$ 232,50	\$ 232,50	\$ 232,50	\$ 232,50
\$ 4.382,08	\$ 4.382,08	\$ 4.382,08	\$ 4.382,08	\$ 4.382,08	\$ 4.382,08
\$ 18,33	\$ 18,33	\$ 18,33	\$ 18,33	\$ 18,33	\$ 18,33
\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
\$ 195,00	\$ 195,00	\$ 195,00	\$ 195,00	\$ 195,00	\$ 195,00
\$ 245,00	\$ 245,00	\$ 245,00	\$ 245,00	\$ 245,00	\$ 245,00
\$ 3.580,00	\$ 3.580,00		\$ 3.580,00		\$ 3.580,00
<b>\$ 28.121,19</b>	<b>\$ 24.421,99</b>	<b>\$ 29.670,45</b>	<b>\$ 22.559,26</b>	<b>\$ 27.746,39</b>	<b>\$ 24.149,46</b>
-	-	-	-	-	-
<b>\$ 28.121,19</b>	<b>\$ 24.421,99</b>	<b>\$ 29.670,45</b>	<b>\$ 22.559,26</b>	<b>\$ 27.746,39</b>	<b>\$ 24.149,46</b>
\$ 4.218,18	\$ 3.663,30	\$ 4.450,57	\$ 3.383,89	\$ 4.161,96	\$ 3.622,42
\$ 5.497,69	\$ 4.774,50	\$ 5.800,57	\$ 4.410,34	\$ 5.424,42	\$ 4.721,22
<b>\$ 18.405,32</b>	<b>\$ 15.984,19</b>	<b>\$ 19.419,31</b>	<b>\$ 14.765,04</b>	<b>\$ 18.160,02</b>	<b>\$ 15.805,82</b>
\$ 181.486,59	\$ 185.704,77	\$ 189.368,07	\$ 193.818,64	\$ 197.202,53	\$ 201.364,49
\$ 4.218,18	\$ 3.663,30	\$ 4.450,57	\$ 3.383,89	\$ 4.161,96	\$ 3.622,42
\$ 185.704,77	\$ 189.368,07	\$ 193.818,64	\$ 197.202,53	\$ 201.364,49	\$ 204.986,91
\$ 236.537,53	\$ 242.035,22	\$ 246.809,72	\$ 252.610,29	\$ 257.020,63	\$ 262.445,05
\$ 5.497,69	\$ 4.774,50	\$ 5.800,57	\$ 4.410,34	\$ 5.424,42	\$ 4.721,22
\$ 242.035,22	\$ 246.809,72	\$ 252.610,29	\$ 257.020,63	\$ 262.445,05	\$ 267.166,27

## Anexo 99

### Flujo de Efectivo (Año 1 semestre 1)

INICIAL	AÑO 1					
	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	
<b>I. Flujo de Efectivo Operativo</b>						
EBIT (UAI)		22.805,65	18.513,92	23.531,93	23.775,17	25.443,92
(-)Impuesto		7.879,35	6.396,56	8.130,28	8.214,32	8.790,88
= NOPAT (UONDI)		14.926,30	12.117,36	15.401,65	15.560,85	16.653,05
(+)Gasto Depreciación y amortización		5.338,35	5.338,35	5.338,35	5.338,35	5.338,35
<b>FEO NETO</b>		<b>20.264,65</b>	<b>17.455,71</b>	<b>20.739,99</b>	<b>20.899,19</b>	<b>21.991,39</b>
<b>II. Variación Capital de Trabajo</b>						
Inv. Inicial Capital de trabajo	(1.375,00)					
Variación de Capital de Trabajo		7.658,62	(25.791,95)	7.651,07	7.680,56	6.719,94
<b>CAPITAL DE TRABAJO NETO</b>	<b>(1.375,00)</b>	<b>7.658,62</b>	<b>(25.791,95)</b>	<b>7.651,07</b>	<b>7.680,56</b>	<b>6.719,94</b>
<b>III. Gastos de Capital</b>						
Inversión Inicial	(626.443,03)					
Variación Gastos de Capital		\$ 2.035,18	\$ 2.035,18	\$ 2.035,18	\$ 2.035,18	\$ 2.035,18
<b>GASTOS DE CAPITAL NETO</b>	<b>(626.443,03)</b>	<b>2.035,18</b>	<b>2.035,18</b>	<b>2.035,18</b>	<b>2.035,18</b>	<b>2.035,18</b>
<b>III. Deuda</b>						
Capital	176.953,12	-	-	-	-	-
Pagos de capital	-	(\$ 2.951,38)	(\$ 2.978,43)	(\$ 3.005,73)	(\$ 3.033,28)	(\$ 3.061,09)
Pagos de interés	-	(1.622,07)	(1.595,02)	(1.567,71)	(1.540,16)	(1.512,36)
Escudo Fiscal	-	560,43	551,08	541,65	532,13	522,52
<b>FLUJO DE LA DEUDA NETO</b>	<b>176.953,12</b>	<b>(4.013,02)</b>	<b>(4.022,37)</b>	<b>(4.031,80)</b>	<b>(4.041,32)</b>	<b>(4.050,93)</b>
<b>FLUJO DE EFECTIVO LIBRE NETO</b>	<b>(450.864,91)</b>	<b>21.875,07</b>	<b>(14.393,79)</b>	<b>22.324,08</b>	<b>22.503,26</b>	<b>22.625,23</b>

## Anexo 100

### Flujo de Efectivo (Año 1 semestre 2)

AÑO 1						
Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12
23.584,58	21.579,26	18.579,10	23.699,16	17.273,65	22.336,40	18.744,16
8.148,47	7.455,63	6.419,08	8.188,06	5.968,05	7.717,23	6.476,11
15.436,11	14.123,62	12.160,02	15.511,10	11.305,61	14.619,17	12.268,05
5.338,35	5.338,35	5.338,35	5.338,35	5.338,35	5.338,35	5.338,35
20.774,45	19.461,97	17.498,37	20.849,45	16.643,95	19.957,52	17.606,40
6.023,25	9.305,26	8.255,20	6.513,13	8.930,26	5.966,63	3.076,22
6.023,25	9.305,26	8.255,20	6.513,13	8.930,26	5.966,63	3.076,22
\$ 2.035,18	\$ 2.035,18	\$ 2.035,18	\$ 2.035,18	\$ 2.035,18	\$ 2.035,18	\$ 2.035,18
2.035,18	2.035,18	2.035,18	2.035,18	2.035,18	2.035,18	2.035,18
-	-	-	-	-	-	-
<b>(\$ 3.089,15)</b>	<b>(\$ 3.117,47)</b>	<b>(\$ 3.146,04)</b>	<b>(\$ 3.174,88)</b>	<b>(\$ 3.203,99)</b>	<b>(\$ 3.233,36)</b>	<b>(\$ 3.262,99)</b>
(1.484,30)	(1.455,98)	(1.427,40)	(1.398,56)	(1.369,46)	(1.340,09)	(1.310,45)
512,82	503,04	493,17	483,20	473,15	463,00	452,76
<b>(4.060,62)</b>	<b>(4.070,41)</b>	<b>(4.080,28)</b>	<b>(4.090,24)</b>	<b>(4.100,30)</b>	<b>(4.110,44)</b>	<b>(4.120,68)</b>
20.701,91	22.661,65	19.638,11	21.237,16	19.438,74	19.778,52	14.526,76

## Anexo 101

### Flujo de Efectivo (Año 2 semestre 1)

AÑO 2					
Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6
22.186,88	17.394,55	22.162,16	22.149,73	23.672,87	21.697,66
7.665,57	6.009,82	7.657,03	7.652,73	8.178,98	7.496,54
14.521,31	11.384,73	14.505,14	14.497,00	15.493,89	14.201,12
5.338,35	5.338,35	5.338,35	5.338,35	5.338,35	5.338,35
19.859,66	16.723,08	19.843,48	19.835,35	20.832,24	19.539,46
7.575,99	5.930,65	7.588,36	7.516,71	6.357,01	5.589,68
7.575,99	5.930,65	7.588,36	7.516,71	6.357,01	5.589,68
\$ 2.023,18	\$ 2.035,18	\$ 2.035,18	\$ 2.035,18	\$ 2.035,18	\$ 2.035,18
2.023,18	2.035,18	2.035,18	2.035,18	2.035,18	2.035,18
-	-	-	-	-	-
<b>(\$ 3.292,91)</b>	<b>(\$ 3.323,09)</b>	<b>(\$ 3.353,55)</b>	<b>(\$ 3.384,29)</b>	<b>(\$ 3.415,32)</b>	<b>(\$ 3.446,62)</b>
(1.280,54)	(1.250,36)	(1.219,89)	(1.189,15)	(1.158,13)	(1.126,82)
442,43	432,00	421,47	410,85	400,13	389,32
<b>(4.131,02)</b>	<b>(4.141,45)</b>	<b>(4.151,97)</b>	<b>(4.162,59)</b>	<b>(4.173,31)</b>	<b>(4.184,13)</b>
21.281,45	16.477,10	21.244,69	21.154,29	20.980,76	18.909,84

## Anexo 102

### Flujo de Efectivo (Año 2 semestre 2)

AÑO 2					
Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12
23.352,99	19.897,94	25.076,19	18.564,18	23.653,29	20.060,01
8.068,46	6.874,74	8.663,82	6.413,92	8.172,21	6.930,74
15.284,53	13.023,20	16.412,36	12.150,25	15.481,08	13.129,28
5.338,35	5.338,35	5.338,35	5.338,35	5.338,35	5.338,35
20.622,88	18.361,55	21.750,71	17.488,60	20.819,42	18.467,63
6.381,49	8.675,50	7.055,78	9.610,94	6.510,37	3.600,79
6.381,49	8.675,50	7.055,78	9.610,94	6.510,37	3.600,79
\$ 2.035,18	\$ 2.035,18	\$ 2.035,18	\$ 2.035,18	\$ 2.035,18	\$ 2.035,18
2.035,18	2.035,18	2.035,18	2.035,18	2.035,18	2.035,18
-	-	-	-	-	-
<b>(\$ 3.478,22)</b>	<b>(\$ 3.510,10)</b>	<b>(\$ 3.542,28)</b>	<b>(\$ 3.574,75)</b>	<b>(\$ 3.607,52)</b>	<b>(\$ 3.640,58)</b>
(1.095,23)	(1.063,35)	(1.031,17)	(998,70)	(965,93)	(932,86)
378,40	367,39	356,27	345,05	333,73	322,30
<b>(4.195,04)</b>	<b>(4.206,06)</b>	<b>(4.217,18)</b>	<b>(4.228,40)</b>	<b>(4.239,72)</b>	<b>(4.251,14)</b>
20.774,15	20.795,82	22.554,14	20.835,97	21.054,90	15.782,10

## Anexo 103

### Flujo de Efectivo (Año 3 semestre 1)

AÑO 3					
Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6
23.626,69	18.833,31	23.599,88	23.586,39	25.166,19	23.216,13
8.163,02	6.506,91	8.153,76	8.149,10	8.694,92	8.021,17
15.463,67	12.326,40	15.446,12	15.437,29	16.471,27	15.194,96
5.338,35	5.338,35	5.338,35	5.338,35	5.338,35	5.338,35
20.802,01	17.664,75	20.784,46	20.775,64	21.809,62	20.533,30
8.204,58	6.560,07	8.218,64	8.141,23	6.931,10	6.203,75
8.204,58	6.560,07	8.218,64	8.141,23	6.931,10	6.203,75
\$ 2.023,18	\$ 2.035,18	\$ 2.035,18	\$ 2.035,18	\$ 2.035,18	\$ 2.035,18
2.023,18	2.035,18	2.035,18	2.035,18	2.035,18	2.035,18
-	-	-	-	-	-
<b>(\$ 3.673,96)</b>	<b>(\$ 3.707,63)</b>	<b>(\$ 3.741,62)</b>	<b>(\$ 3.775,92)</b>	<b>(\$ 3.810,53)</b>	<b>(\$ 3.845,46)</b>
(899,49)	(865,81)	(831,82)	(797,53)	(762,91)	(727,98)
310,77	299,14	287,40	275,55	263,59	251,52
<b>(4.262,67)</b>	<b>(4.274,31)</b>	<b>(4.286,05)</b>	<b>(4.297,90)</b>	<b>(4.309,86)</b>	<b>(4.321,93)</b>
22.720,74	17.915,34	22.681,88	22.583,79	22.395,68	20.379,95

## Anexo 104

### Flujo de Efectivo (Año 3 semestre 2)

AÑO 3					
Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12
24.897,19	21.346,57	26.547,23	19.582,68	24.694,63	21.100,24
8.601,98	7.375,24	9.172,07	6.765,82	8.531,99	7.290,13
16.295,21	13.971,33	17.375,16	12.816,86	16.162,63	13.810,10
5.338,35	5.338,35	5.338,35	5.338,35	5.338,35	5.338,35
21.633,56	19.309,68	22.713,51	18.155,21	21.500,98	19.148,45
7.026,99	9.436,07	7.683,34	10.579,19	6.977,82	4.042,18
7.026,99	9.436,07	7.683,34	10.579,19	6.977,82	4.042,18
\$ 2.035,18	\$ 2.035,18	\$ 2.035,18	\$ 2.035,18	\$ 2.035,18	\$ 2.035,18
2.035,18	2.035,18	2.035,18	2.035,18	2.035,18	2.035,18
-	-	-	-	-	-
<b>(\$ 3.880,71)</b>	<b>(\$ 3.916,29)</b>	<b>(\$ 3.952,18)</b>	<b>(\$ 3.988,41)</b>	<b>(\$ 4.024,97)</b>	<b>(\$ 4.061,87)</b>
(692,73)	(657,16)	(621,26)	(585,03)	(548,47)	(511,58)
239,34	227,05	214,65	202,13	189,50	176,75
<b>(4.334,11)</b>	<b>(4.346,40)</b>	<b>(4.358,80)</b>	<b>(4.371,32)</b>	<b>(4.383,95)</b>	<b>(4.396,70)</b>
22.291,27	22.364,17	24.002,87	22.327,91	22.059,68	16.758,76

## Anexo 105

### Flujo de Efectivo (Año 4 semestre 1)

AÑO 4					
Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6
25.603,72	20.809,21	25.574,65	25.560,03	27.164,48	25.239,56
8.846,08	7.189,58	8.836,04	8.830,99	9.385,33	8.720,27
16.757,63	13.619,63	16.738,61	16.729,04	17.779,15	16.519,29
4.400,42	4.400,42	4.400,42	4.400,42	4.400,42	4.400,42
21.158,05	18.020,05	21.139,02	21.129,45	22.179,57	20.919,71
9.033,97	7.390,42	9.049,95	8.966,44	7.725,20	7.005,87
9.033,97	7.390,42	9.049,95	8.966,44	7.725,20	7.005,87
\$ 1.181,08	\$ 1.901,00	\$ 1.901,00	\$ 1.901,00	\$ 1.901,00	\$ 1.901,00
1.181,08	1.901,00	1.901,00	1.901,00	1.901,00	1.901,00
-	-	-	-	-	-
<b>(\$ 4.099,10)</b>	<b>(\$ 4.136,68)</b>	<b>(\$ 4.174,60)</b>	<b>(\$ 4.212,86)</b>	<b>(\$ 4.251,48)</b>	<b>(\$ 4.290,45)</b>
(474,34)	(436,77)	(398,85)	(360,58)	(321,96)	(282,99)
163,89	150,90	137,80	124,58	111,24	97,77
<b>(4.409,56)</b>	<b>(4.422,54)</b>	<b>(4.435,64)</b>	<b>(4.448,86)</b>	<b>(4.462,21)</b>	<b>(4.475,67)</b>
24.601,38	19.086,92	23.852,33	23.746,03	23.541,56	21.548,91



## Anexo 106

### Flujo de Efectivo (Año 4 semestre 2)

AÑO 4					
Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12
26.948,63	23.338,14	28.562,80	21.537,58	26.700,47	23.104,87
9.310,75	8.063,33	9.868,45	7.441,23	9.225,01	7.982,73
17.637,88	15.274,81	18.694,35	14.096,35	17.475,46	15.122,13
4.400,42	4.400,42	4.400,42	4.400,42	4.400,42	4.400,42
22.038,29	19.675,23	23.094,77	18.496,76	21.875,87	19.522,55
7.862,18	10.364,26	8.513,10	11.497,82	7.764,66	4.830,42
7.862,18	10.364,26	8.513,10	11.497,82	7.764,66	4.830,42
\$ 1.901,00	\$ 1.901,00	\$ 1.901,00	\$ 1.901,00	\$ 1.901,00	\$ 1.901,00
1.901,00	1.901,00	1.901,00	1.901,00	1.901,00	1.901,00
-	-	-	-	-	-
<b>(\$ 4.329,78)</b>	<b>(\$ 4.369,47)</b>	<b>(\$ 4.409,53)</b>	<b>(\$ 4.449,95)</b>	<b>(\$ 4.490,74)</b>	<b>(\$ 4.531,90)</b>
(243,66)	(203,97)	(163,92)	(123,50)	(82,71)	(41,54)
84,19	70,47	56,63	42,67	28,58	14,35
<b>(4.489,26)</b>	<b>(4.502,97)</b>	<b>(4.516,81)</b>	<b>(4.530,78)</b>	<b>(4.544,87)</b>	<b>(4.559,09)</b>
23.510,22	23.635,52	25.190,05	23.562,80	23.194,66	17.892,88

## Anexo 107

### Flujo de Efectivo (Año 5 semestre 1)

AÑO 5					
Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6
26.669,20	21.873,47	26.637,68	26.621,83	28.250,80	26.353,32
9.214,21	7.557,29	9.203,32	9.197,84	9.760,65	9.105,07
17.454,99	14.316,19	17.434,36	17.423,99	18.490,15	17.248,25
4.400,42	4.400,42	4.400,42	4.400,42	4.400,42	4.400,42
21.855,41	18.716,61	21.834,78	21.824,40	22.890,57	21.648,66
9.565,37	7.908,41	9.554,42	9.448,91	8.160,76	7.434,38
9.565,37	7.908,41	9.554,42	9.448,91	8.160,76	7.434,38
\$ 1.889,00	\$ 1.901,00	\$ 1.901,00	\$ 1.901,00	\$ 1.901,00	\$ 1.901,00
1.889,00	1.901,00	1.901,00	1.901,00	1.901,00	1.901,00
-	-	-	-	-	-
\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00
-	-	-	-	-	-
-	-	-	-	-	-
-	-	-	-	-	-
29.531,78	24.724,02	29.488,20	29.372,32	29.150,33	27.182,04

## Anexo 108

### Flujo de Efectivo (Año 5 semestre 2)

AÑO 5					
Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12
28.121,19	24.421,99	29.670,45	22.559,26	27.746,39	24.149,46
9.715,87	8.437,80	10.251,14	7.794,22	9.586,38	8.343,64
18.405,32	15.984,19	19.419,31	14.765,04	18.160,02	15.805,82
4.400,42	4.400,42	4.400,42	4.400,42	4.400,42	4.400,42
22.805,73	20.384,61	23.819,73	19.165,45	22.560,43	20.206,24
8.290,33	10.922,38	8.927,13	12.004,88	8.111,44	7.262,29
8.290,33	10.922,38	8.927,13	12.004,88	8.111,44	7.262,29
\$ 1.901,00	\$ 1.901,00	\$ 1.901,00	\$ 1.901,00	\$ 1.901,00	\$ 1.901,00
1.901,00	1.901,00	1.901,00	1.901,00	1.901,00	1.901,00
-	-	-	-	-	-
\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00
-	-	-	-	-	-
-	-	-	-	-	-
-	-	-	-	-	-
29.195,06	29.405,99	30.845,86	29.269,33	28.770,87	25.567,54