

**ESCUELA SUPERIOR POLITÉCNICA DEL LITORAL (ESPOL)  
INSTITUTO DE CIENCIAS HUMANÍSTICAS Y ECONÓMICA (ICHE)  
CARRERA DE ECONOMÍA Y GESTIÓN EMPRESARIAL**



**PROYECTO DE CREACIÓN DE UN NUEVO CENTRO  
RECREATIVO EN LA CIUDAD DE MACHALA Y SU  
IMPACTO SOCIOECONÓMICO EN LA PROVINCIA DE  
EL ORO.**

Previo a la obtención del título de Economista con Mención en  
Gestión Empresarial, especialización **FINANZAS**

**Autoras:**

María Isabel Pérez Coello  
Andrea Elizabeth Tenesaca Bustos

**Guayaquil-Ecuador-2003**

## DECLARACION EXPRESA

“La responsabilidad por los hechos, ideas y doctrinas expuestas en este proyecto de grado nos corresponde exclusivamente, y el patrimonio intelectual de la misma a la Escuela Superior Politécnica del Litoral”

Reglamento de exámenes y títulos profesionales de la Escuela Superior Politécnica del Litoral.



Srta. Ma. Isabel Pérez Coello

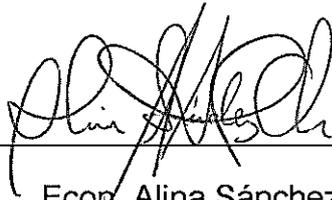


Srta. Andrea Tenesaca Bustos

## TRIBUNAL DE GRADO



Msc. María Elena Romero



Econ. Alina Sánchez



Econ. Mariéfa Méndez

## **DEDICATORIA**

A nuestros padres, familiares y amigos por su permanente apoyo y estímulo durante toda nuestra etapa estudiantil y en la realización del presente proyecto.

María Isabel y Andrea

## **AGRADECIMIENTO**

Al culminar el presente proyecto queremos dejar expresado nuestros más sinceros agradecimientos a nuestros padres, familiares, amigos, Msc. María Elena Romero, Econ. Wendy Aguayo y demás personas que de una u otra forma contribuyeron para la elaboración del mismo.

María Isabel y Andrea

## INDICE

### Página

<b>Introducción</b>	
Antecedentes	1
Objetivos	1
Justificación	2

### Capítulo I : Generalidades

1.1	Antecedentes	5
1.2	Misión	5
1.3	Visión	5
1.4	Características de la zona	6
1.4.1	Microentorno	6
1.4.2	Macroentorno	7

### Capítulo II : Estudio de Mercado

2	Antecedentes:	8
2.1	Estudio de Mercado	9
2.1.1	Estimación de la oferta	10
2.1.2	Estimación de la demanda	13
2.1.3	Análisis FODA	14
2.1.4	Matrices	16
	2.1.4.1 Enfoque BCG	17
	2.1.4.2 Enfoque McKensey	20

### **Capítulo III : Fase Técnica**

3.1	Localización	26
3.2	Tamaño	29
3.3	Aspectos Legales	30

### **Capítulo IV : Análisis del Impacto Económico - Financiero**

4	Necesidad Financiera	31
4.1	Inversión	31
4.2	Financiamiento	32
4.3	Evaluación Financiera	39
4.3.1	VAN	39
4.3.2	TIR	39
4.3.3	Ratios Financieros	42
4.3.4	Análisis de sensibilidad	44

### **Capítulo V : Evaluación Social y Ambiental 47**

### **Conclusiones y Recomendaciones 50**

### **Bibliografía 52**

### **Anexos**

# INTRODUCCIÓN

## ♣ ANTECEDENTES

Toda ciudad que está en vías de desarrollo necesita ofrecer a sus habitantes y turistas lugares donde puedan ir a disfrutar de su tiempo libre con sus familiares y amigos. Siendo Machala una de las ciudades que más aporta para la economía ecuatoriana y conocida como la capital bananera del mundo carece de este tipo de lugares.

La población de esta ciudad siente la necesidad de nuevos lugares de distracción en los cuales exista un ambiente más sano, que no esté únicamente dirigido a las personas mayores de dieciocho años sino también a los adolescentes, que por estar en esa etapa de su vida, necesitan de lugares donde no estén propensos al consumo de bebidas alcohólicas u otro tipo de sustancias.

## ♣ OBJETIVOS

### GENERAL

Determinar la evaluación económica, financiera y social de un nuevo centro de recreación en la ciudad de Machala.

## **ESPECÍFICOS:**

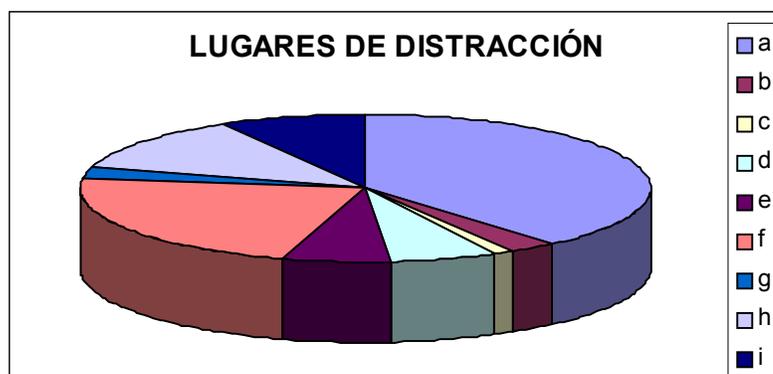
- Analizar la metodología y las herramientas de valoración más adecuadas, y establecer los procesos a aplicarse para obtener óptimos resultados mediante la misma.
- Determinar los flujos de caja futuros más congruentes dependiendo de las perspectivas de aceptación del proyecto y de la realidad económica del país.
- Establecer la tasa de descuento más adecuada que será utilizada para establecer el valor actual de los flujos y por ende el valor del proyecto.

## **♣ JUSTIFICACIÓN**

Para cubrir en parte la necesidad antes mencionada se ha realizado una investigación de mercado con el objetivo de conocer los gustos y preferencias que tiene la ciudadanía de Machala con respecto a sitios de recreación, dando como resultado que la población desea un lugar de esparcimiento que tenga diferentes tipos de juegos y al mismo tiempo ofrezca variedad de comida rápida. Lo cual motiva a investigar que tan factible es la creación de este lugar.

A continuación se presenta un breve resumen de la investigación realizada, en la cual la principal pregunta fue: ¿Qué tipo de lugar de distracción le gustaría a usted que haya en Machala?

- a Lugar de Juegos
- b Discoteca
- c Bar
- d Bar discoteca
- e Un restaurante de comida rápida conocido (como KFC, Mc. Donals, etc.)
- f Un restaurante que ofrezca todo tipo de comida rápida
- g Una heladería
- h Un cine
- i Otra opción



Elaborado por las autoras

Como se puede observar en el gráfico, la ciudadanía desea un lugar donde exista todo tipo de juegos, la cual está representada por la letra a. Es por esto que el proyecto se basa en la creación de un lugar en el cual la ciudadanía machaleña podrá encontrar diferentes actividades que realizar; el mismo que estará conformado por dos salas de juegos, una sala de uso múltiple, juegos al aire libre, un patio de comidas y con grandes espacios verdes para aquellas personas amantes de la naturaleza. Todo esto conformará un centro de recreación que brindará a los machaleños y sus visitantes un

ambiente acogedor donde pasará n agradables momentos de esparcimiento y diversió n junto a sus familiares y amigos.

Los juegos que se han escogido para que formen parte de este proyecto son: Bolos, Mini Golf, Patinaje, Simuladores y diferentes juegos de azar; dado que son juegos que llaman la atención y ningún lugar en esta ciudad ofrece este tipo de actividades. Además, se puede pensar en un futuro organizar campeonatos para los juegos antes mencionados con el objetivo de que la población los conozca un poco más y sobre todo aportar con el turismo de la ciudad; debido a que se tratará n de realizar torneos a nivel nacional, lo que implicará a la afluencia de turistas a la ciudad.

Dado que Machala carece de espacios verdes se ha incluido en el proyecto un sector donde se pueda realizar otro tipo de actividades al aire libre; brindando de esta manera un ambiente más relajante y libre de presión.

Otros puntos que no se pueden pasar por alto, son que la creación de este proyecto contribuirá a la generación de nuevas fuentes de trabajo tanto para nosotras como para las personas involucradas en la realización del mismo, sin dejar a un lado que este sitio formará parte de los centros de distracción que la ciudad ofrezca a sus turistas.

# **CAPÍTULO I: GENERALIDADES**

## **1.1 ANTECEDENTES**

Siendo Machala una de las principales ciudades del Ecuador no cuenta con un lugar en donde la ciudadanía pueda ir a pasar un rato de sano esparcimiento junto a toda su familia y amigos. La única alternativa que la ciudadanía posee como fuente de diversión es visitar el malecón de Puerto Bolívar, el cual, no ofrece un ambiente familiar sino más bien, momentos para compartir con los amigos, debido a que, la principal actividad en este lugar, es el consumo de alcohol y escuchar música a alto volumen; teniendo como consecuencia la falta de seguridad necesaria para la juventud y los niños.

## **1.2 MISIÓN**

**“Demostrar la factibilidad de la creación de un lugar recreacional en la ciudad de Machala y así tener las bases para brindar sus ciudadanos y turistas un lugar de esparcimiento en donde pueda pasar un rato agradable con sus familiares y amigos”.**

## **1.3 VISIÓN**

**“Llegar a ser una de las mejores compañías especializadas en la industria del entretenimiento a nivel Nacional y ser un incentivo para otros inversionistas que deseen incursionar en este tipo de industrias”.**

## 1.4 CARACTERÍSTICAS DE LA ZONA

### 1.4.1. Microentorno

Las personas interesadas en invertir en Machala y la Provincia de El Oro, siempre han enfocado su interés en la actividad bananera y camaronera, actividades que se constituyen en una fortaleza de esta provincia y no se ha tomado en consideración que la ciudadanía necesita lugares de distracción, sobre todo los que ofrezcan un ambiente familiar.

A muchos de sus habitantes le llama la atención visitar los complejos turísticos como Moro Moro, Tarapal, Los Gloyavos, Los Girasoles, El Delfín, Bella India, etc. los cuales ofrecen una característica en común, ésta es **diversión familiar**. Cabe recalcar que estos lugares se encuentran ubicados en diferentes cantones de la Provincia de El Oro.

Otra alternativa de diversión para la ciudadanía de Machala es visitar otros cantones en las fiestas patronales de cada uno de estos; los más concurridos son: Zaruma, Piñas, Pasaje, Santa Rosa.

Y en cuanto a la diversión que se ofrece en la ciudad de Machala y la provincia de El Oro es relativamente poca, durante todo el año se puede visitar el Malecón de Puerto Bolívar, Ciudadela Las Brisas, las diferentes discotecas, balnearios y las hermosas playas de Jambelí. Para el mes de Septiembre abre sus puertas la Feria Mundial del Banano, motivo por el cual se realizan diferentes actividades para la ciudadanía siendo la principal la Elección de la

Reina Mundial del Banano. Y lo más esperado por todos llega en el mes de Diciembre, que es el conocido **Play Land Park**.

Es por esto que se ha considerado necesario la creación de un centro de recreación en esta ciudad, cuya característica es la de ofrecer un ambiente acogedor para el público en general; en donde podrá disfrutar de diferentes juegos y un ambiente familiar.

#### 1.4.2 Macroentorno

En Ecuador la industria de entretenimiento se ha desarrollado solo en sus principales ciudades como son: Guayaquil, Quito y Cuenca; en donde han sido de gran aceptación tanto por sus habitantes como por sus turistas.

En la Capital del Ecuador, Quito, hay juegos como Bolos, Mini Golf, Patinaje; los cuales principalmente están ubicados en los grandes centros comerciales de la ciudad. En Guayaquil, se encuentra al Bolocentro, River Park, Bolos en el Centro comercial San Marino y Pista de Patinaje sobre hielo en Zona Fría. En Cuenca, hay los Bolos de la Gran Manzana y Mini Golf.

Uno de los juegos más cotizados por chicos y grandes en cuanto a entretenimiento son los **SIMULADORES** que se los encuentra en los principales centros comerciales de estas ciudades conocidos como **Play Zone**.

El único fracaso en este tipo de industria es **DREAMLAND**, el cual era un proyecto pionero en el país por cuanto era la primera vez que se lograba reunir en un solo lugar atracciones como: un museo de

cera, Dinosaurios animados, una pista de patinaje sobre hielo, juegos inflables, juegos electrónicos, láser tag, entre otros.

## CAPÍTULO II. ESTUDIO DE MERCADO

### 2. ANTECEDENTES

Al obtener los resultados de la primera encuesta y saber que a la ciudadanía machaleña, le interesó de idea de la creación de un centro recreacional, se realizó una investigación más detallada a través de grupos focales.

Estos grupos focales estaban conformados por un máximo de 10 personas y de diferentes edades; los cuales a través de una conversación dieron a conocer los gustos y preferencias que ellos tenían con respecto a este centro recreacional.

Luego para poder realizar estadísticas sobre el tema se planteó una pequeña encuesta al público en general con la cual se obtuvo información más detallada y se confirmó la información que se obtuvo a través de los grupos focales. ( ver anexo 1)

Para obtener el número de encuestas que se debería de realizar, se aplicó la siguiente fórmula:

$$n = \frac{p \times q \times población}{\left( (población - 1) \times \frac{\epsilon^2}{k^2} \right) + (p \times q)}$$

donde:

n = número de encuestas

p = probabilidad de aceptación (0.5)

q = probabilidad de rechazo (0.5)

$\varepsilon$  = error (5%)

k = constante (2)

## 2.1 Estudio de mercado

La encuesta antes mencionada contenía preguntas con respuestas múltiples, por lo que en ciertos resultados el porcentaje total suma más de 100%.

Los resultados obtenidos en el estudio de mercado realizado son los siguientes:

Al preguntarle a la ciudadanía: **¿Qué actividad de entretenimiento le gustaría que tenga el centro recreacional?**, se obtuvo lo siguiente:

<b>JUEGOS</b>	<b>PORCENTAJE DE ASISTENCIA</b>
Bolos	70.4%
Mini Golf	58.7%
Patinaje	80.4%
Simuladores	72.1%

Elaborado por las autoras

Tratando de complacer a la ciudadanía se le dio a escoger las características que ellos creen que debería de poseer el centro recreacional; entre las cuales se prefiere: Seguro, Económico, Tranquilo, Cómodo, Ubicación y Precios. (ver anexo 2)

Al preguntar si se debería cobrar una entrada mínima, la respuesta fue favorable dado que muchos encuestados opinaban que el dinero recaudado debería destinarse al mantenimiento del local. (ver anexo 3)

Para conocer la preferencia con respecto a la forma como la ciudadanía le gustaría pagar al momento de jugar se dio dos opciones, la modalidad de ticket o tarjeta; siendo la de mayor aceptación los tickets. (ver anexo 4)

### **2.1.1 Estimación de la Oferta**

Al analizar la oferta del mercado de diversión y entretenimiento en la ciudad de Machala se llega a la conclusión de que este no es muy desarrollado. Los lugares donde la ciudadanía tiene para distraerse por lo general se caracterizan por ser lugares públicos, en los cuales solo se va a pasear, conversar, etc.; entre los cuales se tiene: Malecón de Puerto Bolívar, Ciudadela las Brisas, Centro Comercial Unioro.

Al enfocarse concretamente al tipo de entretenimiento que se ofrece en este proyecto, se podría decir que la Empresa **Negocios M&A S.A.** será la Pionera.

#### **2.1.1.1 DEFINICION DE PRODUCTO**

El Centro Recreacional Polideportivo ofrecerá a la ciudadanía machaleña un lugar de esparcimiento familiar en el cual el cliente podrá disfrutar de:

♣ **JUEGOS como:**

- Bolos
- Mini Golf
- Patinaje
- Simuladores

♣ **Patio de Comidas**

- ♣ **Salón de usos múltiple:** El cual será alquilado para diferentes tipos de eventos sociales.

♣ **Areas Verdes**

♣ **Estacionamiento**

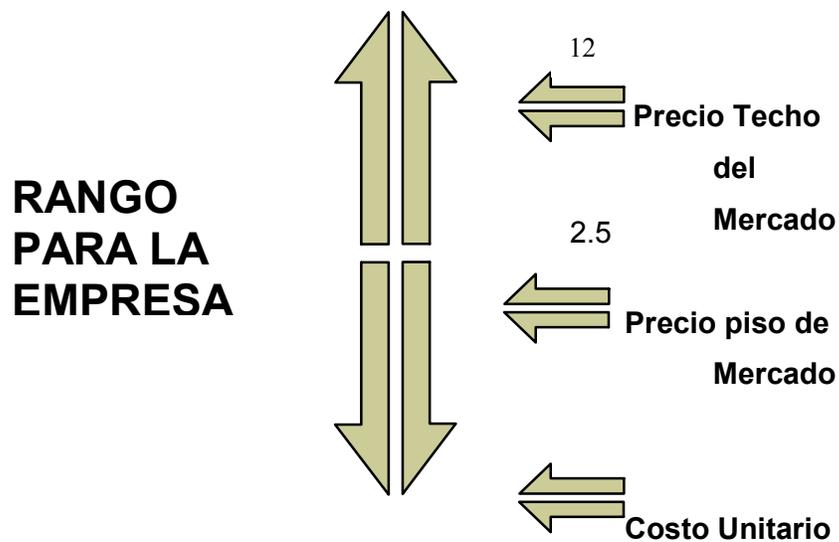
Todo esto bajo un ambiente acogedor, seguro y cómodo que son las principales características que busca el futuro cliente.

### **2.1.1.2 PRECIO**

Para poder estimar el precio que se cobrará en el centro recreacional se tuvo en consideración dos puntos básicos:

1. Los diferentes precios que se cobran en los lugares que ofrecen este tipo de entretenimiento.

2. La cantidad de dinero que la ciudadanía a destinará a a este tipo de actividad.



Elaborado por la autoras

En el gráfico se puede observar que el precio techo del mercado es de 12 dólares; es decir éste es el precio máximo que se ha llegado a cobrar en este tipo de juegos; en cambio el precio piso de Mercado (2.5 dólares) es el mínimo precio que se cobra; por lo que para que los precios a ofrecer sean competitivos deben encontrarse dentro de este rango.

Dada la aclaración anterior y según lo que el mercado meta está dispuesto a pagar, los precios que se cobrarán son:

♣ Entrada \$ 1

♣ Tickets \$ 0.50

Por cada juego se necesitan cierta cantidad de tickets, lo cual se detalla a continuación:

- Bolos: 5 tickets por persona
- Mini golf: 5 tickets por persona
- Patinaje: 2 tickets por persona
- Simuladores: Fichas

♣ Tarjetas \$ 10

La persona que adquiera esta tarjeta podrá jugar todo el tiempo que desee en cualquier juego, la cual durará solo ese día.

### **2.1.2 Estimación de la Demanda**

Esta idea surgió para satisfacer una necesidad existente en la ciudad de Machala, que es la falta de un lugar de distracción. En la primera encuesta realizada se obtuvo concretamente que tipo de lugar requería la ciudadanía de Machala y con la segunda se confirmó la falta de un lugar donde distraerse y cuya creación es muy importante según sus habitantes. Por esta razón se cree que la **demanda futura de este proyecto es toda la ciudadanía de Machala**, cuya población es de 217696 habitantes; pero tomando en consideración los resultados obtenidos de la encuesta, este tipo de lugar llama más la atención a las personas que se encuentran entre los **10 y 40 años** (es decir 112565 habitantes), los cuales estén dispuestos a ir todos los fines de semana, jueguen todos los

juegos y gasten como mínimo 10 dólares por personas.( ver anexo 5).

<b>CARACTERISTICAS</b>	<b>PORCENTAJE</b>
Todos los Fines de Semana	36.8%
Todos los Juegos	54.4%
Gasto: Mínimo 10 dólares	34.1%

Elaborado por las autoras

También para poder estimar la cantidad de personas que asistirán a este lugar se tomó en consideración la cantidad de personas que concurren a los diferentes lugares de distracción existentes, a pesar de que estos no ofrezcan el mismo servicio que el propuesto en el presente proyecto; por esto se hizo un sondeo durante una semana en el cual se obtuvo un estimado entre 2000 y 2500 personas; siendo así aproximadamente 10000 personas al mes, lo cual puede aumentar o disminuir dependiendo de: ciclo de vacaciones de sierra, costa y fiestas existentes en la ciudad de Machala. Además según pronósticos del INEC la población crecerá anualmente alrededor de un 3%.

### **2.1.3 Análisis FODA**

#### **✦ ANALISIS INTERNO**

#### **FORTALEZAS**

1. Grandes posibilidades de aceptación debido a que el proyecto nace para cubrir una necesidad existente en la ciudadanía de Machala.
2. Polideportivo, es el pionero en la ciudad de Machala en incursionar en la industria del entretenimiento y ofrecer este tipo de servicio.

### **DEBILIDADES**

1. A pesar de que los precios propuestos son relativamente bajos, se corre el riesgo de no tener total aceptación debido a que el mercado objetivo no está acostumbrado a destinar una parte de su presupuesto a este tipo de actividades.
2. Desconocimiento parcial de la mayoría de los juegos propuestos.
3. Dada la ubicación del centro recreacional, existe dificultad en el acceso al mismo debido a la falta de transporte público que se dirija a él, especialmente en las noches.

### **✦ ANALISIS EXTERNO**

### **OPORTUNIDADES**

1. Posibilidad de crecimiento dependiendo del aumento de la demanda y sus intereses hacia este tipo de actividades.

2. Fomentar interés en la ciudadanía de Machala por deportes no tradicionales en la Provincia, como son: Bolos, Mini Golf y Patinaje.
3. Contribuir con la ciudad de Machala con un nuevo lugar de recreación, el cual formará parte de la infraestructura que se ofrezca a sus turistas.
4. Se considera que este proyecto carece de competencia directa por cuanto es el primer lugar que ofrezca este tipo de actividad.

#### **AMENAZAS**

1. Dada la situación económica actual de la provincia, podría llegar un momento en el cual los futuros demandantes no tengan la posibilidad de destinar parte de su ingreso hacia estas actividades, reduciendo así los ingresos proyectados.
2. El Mercado en el cual se quiere incursionar posee una demanda que se caracteriza por ser novelera.

#### **2.1.4 Matrices**

Los cambios que se han dado con el pasar del tiempo han obligado a los gerentes a desarrollar un enfoque sistemático con el cual pudieran analizar el ambiente, evaluar las fortalezas y debilidades de sus organizaciones e identificar las oportunidades capaces de proporcionar alguna ventaja competitiva para la organización. Por lo cual se ha considerado importante realizar un análisis para identificar

las estrategias más adecuadas para el buen desempeño de este proyecto, las cuales se basarán en los siguientes enfoques:

- ♣ BCG (Boston Consulting Group)
- ♣ McKENSEY

#### 2.1.4.1 ENFOQUE BCG (BOSTON CONSULTING GROUP)

Es una matriz de crecimiento – participación con la cual la empresa analiza sus UEN (Unidad Estratégica de Negocios) para de esta manera tener una mejor asignación de sus recursos. El índice de crecimiento del mercado, está localizado en el eje vertical, indica la tasa de crecimiento anual del mercado en el cual opera el negocio. El eje horizontal, indica la participación relativa en el mercado de la Empresa con relación al competidor más importante.

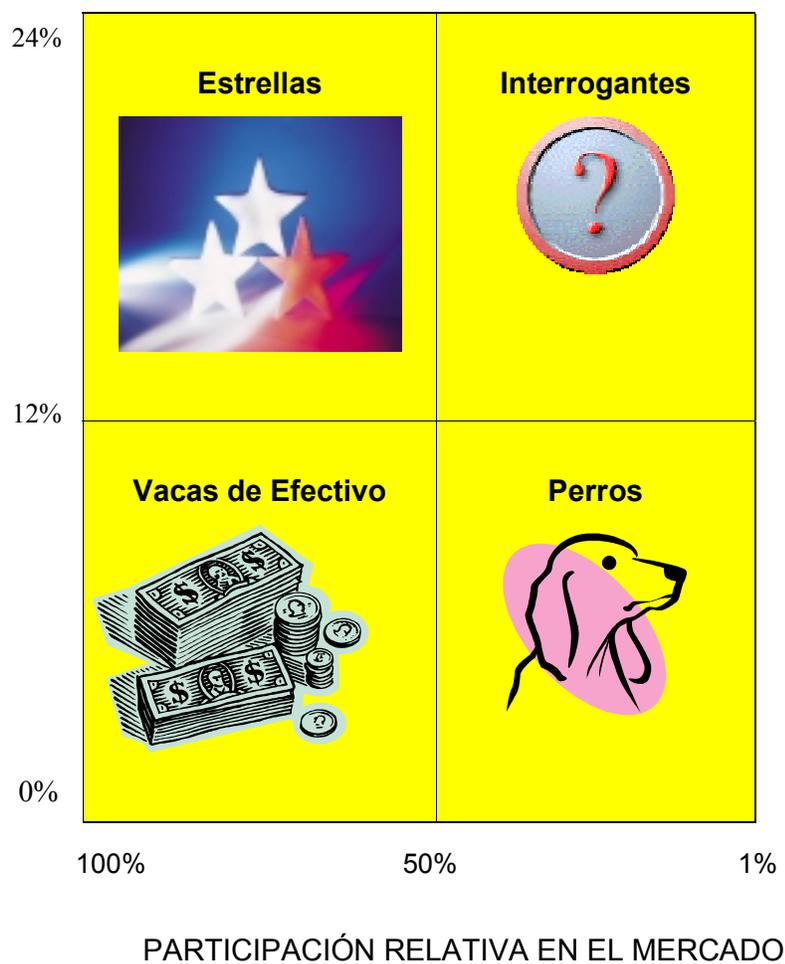
Las ubicaciones de las UEN dentro de esta matriz pueden ser:

**Interrogantes:** Mercados de alto rendimiento y baja participación relativa en el mercado.

**Estrellas:** Líder en un mercado de gran crecimiento.

**Vacas de efectivo:** Tiene la mayor participación del mercado y genera gran cantidad de dinero.

**Perros:** Participaciones raquí ticas en el mercado de bajo crecimiento.



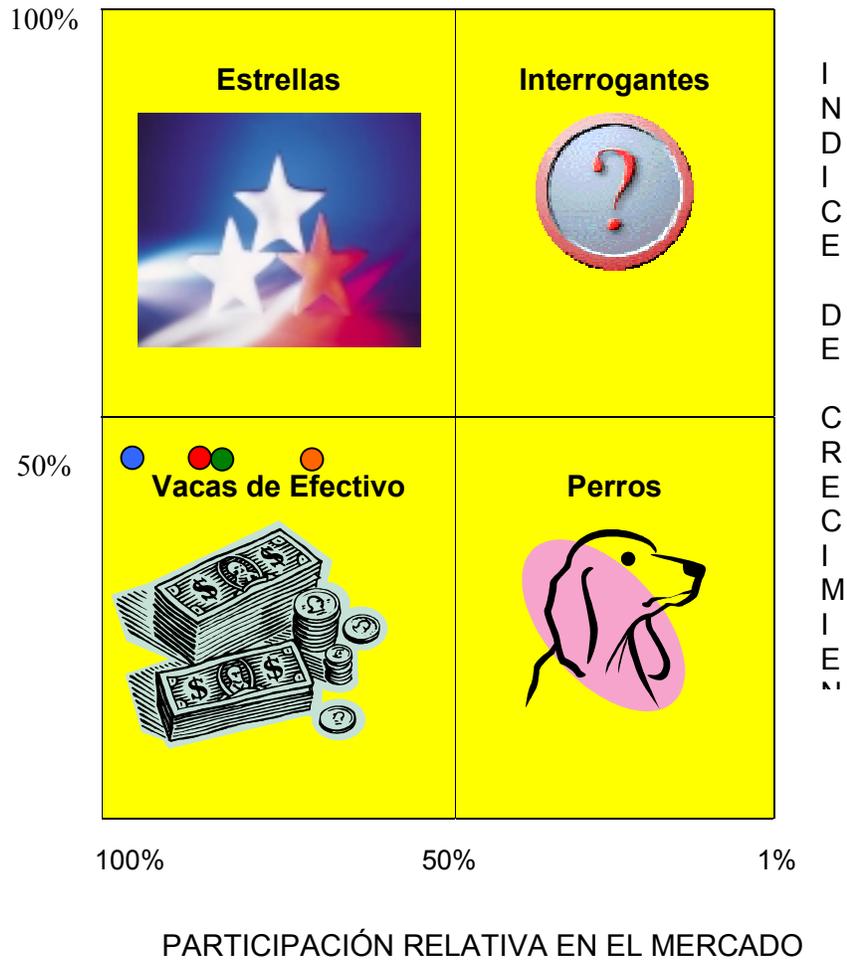
La ubicación de las UEN en la Matriz BOSTON CONSULTING GROUP es:

**INDICE DE CRECIMIENTO**  $\frac{\text{Ventas Totales 2005} - \text{Ventas Totales 2004}}{\text{Ventas Totales Año 2004}}$

Para el cálculo del Índice de Participación en el Mercado se toma en cuenta la preferencia por cada juego dado que no hay con que empresa compararla.

	<b>Ventas 2004</b>	<b>Ventas 2005</b>	<b>Participación Relativa de Ventas 2005</b>	<b>Indice de Crecim.</b>
BOLOS	121762.78	172381.83	70.04 %	41.57%
GOLFITO	101526.64	143733.15	58.7 %	41.57%
PATINAJE	55623.45	78747.16	80.4 %	41.57%
SIMULAD ORES	37410.92	52963.34	72.1 %	41.57%

Elaborado por: Las autoras



donde :

- Patinaje
- Simuladores
- Bolos
- Mini Golf

## ESTRATEGIAS DE LA MATRIZ BCG (BOSTON CONSULTING GROUP)

CATEGORIA DEL NEGOCIO	IMPULSO DE LA PARTICIPACION DEL MERCADO	RENTABILIDAD DEL NEGOCIO	INVERSION REQUERIDA	FLUJO DE EFECTIVO NETO
Estrellas	Sostener/Incrementar	Alta	Alta	Cero o ligeramente negativo
Vacas de efectivo	Sostener	Alta	Baja	Altamente positivo
Interrogantes	Incrementar Cosechar / invertir	Ninguna o negativa Baja o negativa	Muy alta Desinvertir	Altamente negativo Positivo
Perros	Cosechar / Diversificar	Baja o negativa	Desinvertir	Positivo

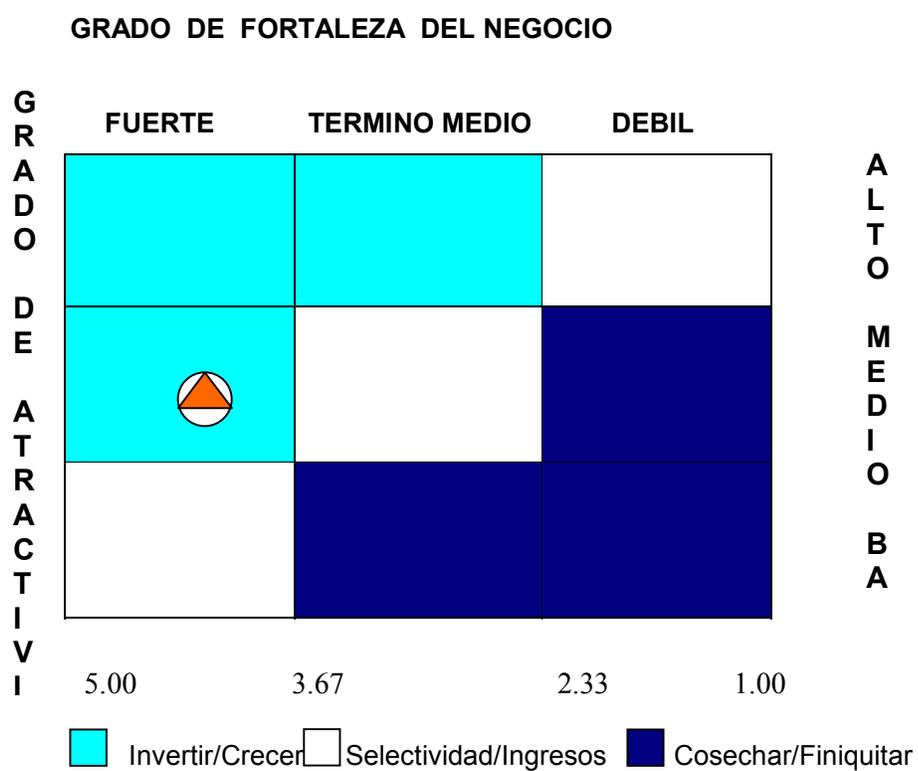
Elaborado por las autoras

Al obtener los Indices de Participación y Crecimiento en el Mercado el proyecto se ha situado en el cuadrante de **“VACAS DE EFECTIVO”**, el cual indica que se trata de un proyecto que tendrá a una gran participación en el mercado con posibilidades de crecer y de esta forma incrementar los flujos de efectivo; lo cual concuerda con lo propuesto en la matriz de estrategias de la BCG.

### 2.1.4.2. ENFOQUE MCKENSEY

En esta matriz hay una relación grado de atraktividad del mercado y grado de fortaleza de la empresa.

Este modelo señala los distintos negocios de una empresa, donde el círculo representa el mercado relevante, y la parte sombreada representa la participación en el mercado del negocio.



**FACTORES DEL ENFOQUE McKENSEY**

Los factores que se consideran importantes para el análisis de este proyecto mediante el Enfoque McKensey son:

ATRACTIVO DEL MERCADO	FORTALEZAS DEL NEGOCIO
<ul style="list-style-type: none"> <li>● Margen de Utilidad</li> <li>● Impacto inflacionario</li> <li>● Situación económica del país</li> <li>● Amenaza de Nueva Competencia</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Ampliación de la Línea de Productos</li> <li>● Rejuvenecimiento de la Línea de Productos</li> <li>● Administración</li> <li>● Mercadotecnia</li> </ul>

Elaborado por: Las autoras

### ATRACTIVO DEL MERCADO

FACTORES	PESO	CALIFICACIONES 1 - 5	PESO TOTAL
Margen de Utilidad	0.25	2	0.50
Impacto inflacionario	0.30	4	1.20
Situación económica del país	0.35	5	1.75
Amenaza de Nueva Competencia	0.10	2	0.20
<b>TOTAL</b>			<b>3.65</b>

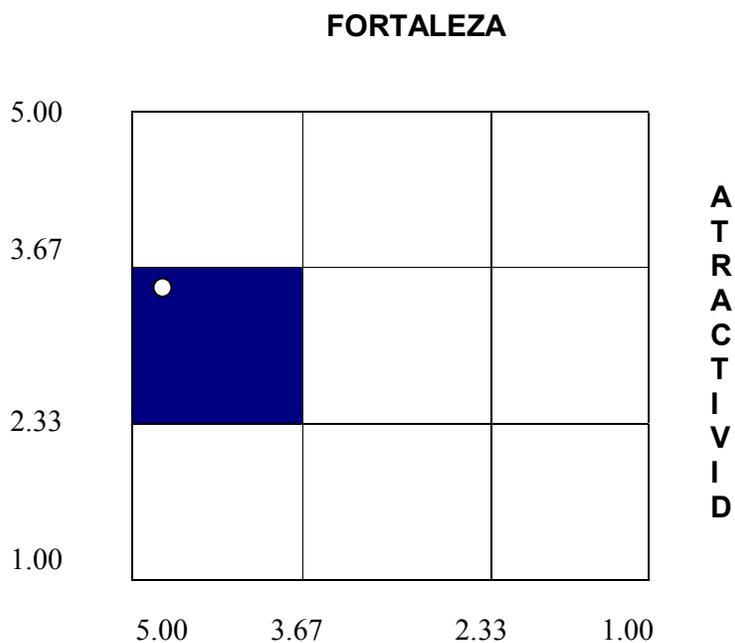
Elaborado por: Las autoras

## FORTALEZA DE LA EMPRESA

FACTORES	PESO	CALIFICACIONES 1 - 5	PESO TOTAL
Ampliación de la Línea de Productos	0.35	5	1.75
Rejuvenecimiento de la Línea de Productos	0.35	5	1.75
Administración	0.10	2	0.20
Mercadotecnia	0.20	4	0.80
<b>TOTAL</b>			<b>4.5</b>

Elaborado por: Las autoras

Dado los resultados obtenidos, la ubicación del proyecto en la matriz será :



Según la matriz de McKensey este proyecto se encuentra ubicado en CRECIMIENTO SELECTIVO; lo cual se caracteriza por un grado de fortaleza Fuerte y atractividad Media: lo que incentiva a la inversión y el crecimiento.

Para mantenerse en la posición mencionada en el mercado se debe seguir las siguientes estrategias que sugiere este enfoque:

### Grado de atractividad de la Industria

<ul style="list-style-type: none"> <li>• Crecimiento</li> <li>• Buscar Dominio</li> <li>• Maximizar Inversión</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Identificar segmentos de mercado</li> <li>• Invertir Fuertemente</li> <li>• Mantener Posición</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Buscar Flujo de Efectivo</li> <li>• Invertir en Mantenimiento</li> <li>• Mantener Posición General</li> </ul>	<b>A L T O</b>  <b>M E D I O</b>  <b>B A J O</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Evaluar potencial por Seg.</li> <li>• Identificar Debilidades</li> <li>• Maximizar Inversión</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Identificar Segmentos de crecimiento</li> <li>• Especializarse</li> <li>• Invertir selectivamente</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Podar líneas</li> <li>• Posicionarse para invertir</li> <li>• Minimizar inversión</li> </ul>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Especializar</li> <li>• Buscar Nichos</li> <li>• Considerar adquisiciones</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Especializar</li> <li>• Buscar Nichos</li> <li>• Considerar adquisiciones</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Confiar en la capacidad del líder</li> <li>• Copiar los generadores de efectivo</li> <li>• Tiempo de salir y desinvertir</li> </ul>	
<b>FUERTE</b>	<b>MEDIO</b>	<b>DEBIL</b>	
<b>Grado de fortaleza del Negocio</b>			

Las estrategias sugeridas por este enfoque indican que se debe identificar las Debilidades que se posee para de esta manera mejorar la calidad del servicio que se brinda pudiendo así obtener más recursos para poder maximizar la inversión. Es decir ampliar los locales, poner sucursales o incursionar en otro tipo de proyectos.

## **CAPÍTULO III. FASE TÉCNICA**

### **3.1 LOCALIZACIÓN**

El complejo Polideportivo está situado a la salida de Machala, en el Km. 2 de la Avenida Paquisha, junto a Macarsa; con una superficie de 15000 m<sup>2</sup>. (ver anexo 6 )

El complejo está ubicado en este sector, fuera de los aglomerados urbanos, para así no perturbar la tranquilidad de éstos y de esta manera garantizar la privacidad necesaria al centro recreativo.

Para realizar el estudio arquitectónico se ha tomado en cuenta la iluminación, soleamiento, servicios básicos, seguridad y entorno.

#### **ESPACIOS:**

**Bolos y Raquet:** Estos juegos se encuentran ubicados separados de los demás y son cubiertos, ya que por naturaleza producen ruido, existiendo 6 pistas de bolos automáticas y computarizada, (reglamentarias), que además tiene espacios para jugadores y observadores. Las canchas de raquet son dos con el mezanine respectivo para observadores teniendo además baterías de servicios, camerinos y lockers.

Estas dos actividades que se realizan tienen una vinculación directa por medio de un vestíbulo produciendo así un remanso de relajamiento. ( ver anexo 7)

**PATINAJE:** El área de patinaje es de 4000 m<sup>2</sup> cubierta en la cual se desarrollan actividades de aprendizaje, patinaje libre y patinaje artístico.

Esta área se encuentra vinculada al vestíbulo general por medio de un pasadizo cubierto llegando a la zona de Lookers.

Además cuenta con una batería de servicios que serán específicamente para esta área cabe resaltar que esta superficie se encuentra separada del resto del complejo ya que la afluencia de personas es mucho mayor, esto es en la parte posterior para no perturbar el resto de actividades. ( ver anexo 8)

**MINI GOLF:** Esta cancha es abierta, también es reglamentaria y consta con 18 hoyos en una superficie de 1200 m<sup>2</sup> respetando el soleamiento y los vientos, esta ubicada al costado del área de patinaje y detrás de la cancha de Bolos.

El patinaje y Mini Golf están relacionados exteriormente por senderos y espacios verdes en donde se encuentra asentada una glorieta en la que se realizarán actividades al aire libre de grupos, teatro, cantantes, títeres y presentaciones en general. ( ver anexo 9)

**SALA DE USO MULTIPLE:** Esta nueva área se encuentra vinculada con el área de vestíbulos y separada de los otros espacios ya que en este se necesita mayor concentración, tiene una superficie de 304 m<sup>2</sup> y una capacidad de 300 personas. Esta sala estará destinada especialmente para conferencias, cursos y toda clase de eventos y

reuniones sociales. Al igual que los otros espacios, tiene baterías de servicios higiénicos exclusivamente para el lugar. ( ver anexo 10)

**SIMULADORES:** Este espacio es cerrado, en el que existirá n seis simuladores que complementará n el área con la sala de uso múltiple. ( ver anexo 10)

**PATIO DE COMIDAS:** Se encuentran en la parte exterior del complejo, siendo un número de cuatro, además todos ellos tienen una playa de servicios comunes. Esos comedores se dan en la parte exterior debido a que no todo el público va a entrar a la parte de los juegos. Cada comedor consta con una barra de despacho, un mesón para preparación de comida rápida y en la parte posterior una cocina bodega. ( ver anexo 7)

**AREA DE PARQUEADEROS:** El área de parqueaderos es de 1250 m<sup>2</sup> con capacidad de 50 vehículos. Esta superficie se encuentra en la parte izquierda inferior del complejo estando colocados los estacionamientos en posición unidireccional tanto de ingresos como de salida; debido a que de esta manera se evitará a congestiónamiento.

El complejo tiene un vestíbulo de 300 m<sup>2</sup> desde el cual se distribuyen a los diferentes espacios para que no se produzcan aglomeraciones. Dentro de este gran vestíbulo se encuentra la administración como eje central de complejo, desde el cual se puede monitorear las diferentes actividades que se realizarán, cuenta también con un baño y un espacio para utilería. En la parte frontal esta situada la boletería.

Para acceder al complejo tenemos un pórtico con una malla espacial y sobre está domos de acrílico. ( ver anexo 11)

Las áreas descritas para el Complejo tienen una superficie aproximada de 7000 m<sup>2</sup> y el resto estarán llenas de jardines, césped y árboles. ( ver anexo 12)

Las estructuras utilizadas en el complejo serán de Hormigón Armado, estructuras metálicas con cubierta de galvalumen, mampostería de bloque y ventanales de vidrio; entre los pisos a utilizarse serán: cerámicos, duela parada, vinil.

### 3.2 Tamaño

El área total del Centro Recreativo es de 15000 m<sup>2</sup>, los cuales se encuentran distribuidos de la siguiente manera:

Áreas	Tamaño
Pista de Patinaje	4000 m <sup>2</sup>
Mini Golf	1200 m <sup>2</sup>
Sala de Uso Múltiple	304 m <sup>2</sup>
Raquet	198 m <sup>2</sup>
Bolos	540 m <sup>2</sup>
Comedores	550 m <sup>2</sup>
Área administrativa	300 m <sup>2</sup>
Parqueadero	1250 m <sup>2</sup>
Baños	180 m <sup>2</sup>
Áreas Verdes	6478 m <sup>2</sup>

**Elaborado por las autoras**

### 3.3 Aspectos legales

Se constituirá una sociedad anónima para lo cual se sigue el siguiente procedimiento:

1. Abrir una cuenta especial para la integración del capital de la compañía en formación. Mínimo 800 dólares.
2. Ir ante un notario para que emita la escritura pública de la compañía a. (\$120)
3. Resolución de la Superintendencia de Compañías donde se aprueba la constitución de la Compañía a. (\$1.5)
4. Ir al Registro Mercantil donde se inscribe la escritura pública junto con la resolución de la Superintendencia de Compañías. (\$4)
5. Y para Obtener la licencia de funcionamiento es necesario registrarse en el Ministerio de Turismo. ( ver anexo 13)

### INFORMACION BASICA DE LA EMPRESA

<b>RAZON SOCIAL</b>	Negocios M&A S.A.
<b>RUC</b>	0703930560001
<b>DIRECCION</b>	Km. 2 Vía a Pasaje (Entrada a Machala), junto a la Cartonera Macarsa
<b>TELEFONOS</b>	07934164 / 07937428
<b>LINEA DE NEGOCIO</b>	Servicio de esparcimiento y recreación
<b>FECHA DE CONSTITUCION</b>	26 Septiembre de 2003
<b>DURACION</b>	50 años

Elaborado por las autoras

## **CAPÍ TULO IV. ANÁLISIS DEL IMPACTO ECONÓMICO - FINANCIERO.**

### **4. NECESIDAD FINANCIERA**

#### **4.1 Inversión**

Para la realización de este proyecto se necesita invertir en los siguientes rubros:

<b>RUBRO</b>	<b>USD \$</b>
Infraestructura	1076283
Bolos	175000
Mini golf	18000
Simuladores	20000
Terreno	300000
<b>TOTAL</b>	<b>1589283</b>

Elaborado por las autoras

A continuación se presenta un cuadro en donde se detalla lo que abarca la parte de infraestructura:

<b>SECCION</b>	<b>M<sup>2</sup></b>	<b>VALOR UNITARIO POR M<sup>2</sup></b>	<b>TOTAL</b>
Pista de Patinaje	4000	150	600000
Mini Golf	1200	30	36000
Sala de uso múltiple	304	200	60800
Raquet	198	150	29700
Bolos	540	150	81000
Comedores	550	100	55000
Area Administrativa	300	250	75000
Baños	180	350	63000
Areas Verdes	6478	5.9	38283
Parqueadero	1250	30	37500
<b>TOTAL</b>			<b>1076283</b>

Elaborado por las autoras

Se colocarán seis pistas de Bolos que serán adquiridas a la **Distribuidora AMF IBERICA DAMFI**. (ver anexo 14)

La pista de mini golf será adquirida a través de una franquicia de la empresa **MGI Mini Golf, Inc.** (ver anexo 15)

Serán colocados cinco simuladores los cuales serán adquiridos a través de **Primetime**. (ver anexo 16)

La construcción y acondicionamiento de las pistas de patinaje se la incluye en el valor de la infraestructura.

El terreno en el cual se ubicará este proyecto es de 1 hectárea, el cual será aportado por uno de nuestros socios.

## 4.2 FINANCIAMIENTO

Como se especifica en la parte de inversión el monto requerido es de USD \$ 1589283 en el cual aun no se ha incluido la adecuación de las oficinas; por lo tanto se necesitará un total de USD \$ 1300000, el cual se lo obtendrá de la siguiente manera:

<b>FUENTE</b>	<b>CANTIDAD</b>
Aportación de los socios	400000
Titularización	1300000
<b>TOTAL</b>	<b>1700000</b>

Elaborado por las autoras

Negocios M&A S.A. está conformado por cuatro socios los cuales participarán con 25000 dólares cada uno; formado así un total de 100000 dólares; además uno de ellos aportará un terreno el cual esta valorado en 300000 dólares, donde se construirán las instalaciones del mismo; dando un total de capital propio de 400000 dólares.

Para obtener el dinero que falta para poder realizar el proyecto, se recurre al mecanismo de la titularización dado que este presenta ciertas ventajas detalladas a continuación.

Como se conoce, en el Ecuador el sistema financiero atraviesa actualmente un profundo problema de liquidez. La crisis que vive este sector ha provocado que los agentes económicos le pierdan su confianza, y, por lo tanto, realicen menos depósitos. Pues bien, un

camino para la reactivación del sistema financiero es el **Mecanismo de Titularización**, ya que se puede ganar la confianza del inversionista a través de la calificación de riesgo a que debe someterse dicha cartera si se desea titularizarla.

**La Titularización** es un instrumento de reingeniería financiera que permite que el hombre de empresa pueda obtener nuevos recursos ante las dificultades crediticias del país, ayudando a convertir en liquidez activos de volumen que normalmente no son líquidos, evitando así tener que recurrir al mercado de crédito de las entidades financieras, que, dadas sus altas tasa de interés de intermediación, encarecen enormemente las fuentes de recursos. En cambio, cuando se acceden a recursos mediante este mecanismo bajan sustancialmente los costos.

La obtención de fondos mediante Titularización se la realizará de la siguiente manera:

## **TITULARIZACION**

### **CARACTERÍSTICAS DE LA MISIÓN**

**Monto Total de la emisión:** US\$ 1' 300.000,00

**Destinatarios:** Inversionista Particulares y Público en General

**Procedimiento para la colocación de los Valores:** Emisión Privada

**Monto mínimo de Inversión:** US\$ 10000

**Características de los Valores:** Se emitirán valores **Mixtos** los cuales darán derecho a:

1. Contenido Crediticio.- Consistentes en el pago de una tasa de interés anual, la cual estará formada por la tasa de interés pasiva más tres puntos porcentuales, reajutable cada mes, calculada como amortización lineal de capital e intereses, **pagaderos en periodos mensuales vencidos.**
2. Participación.- En el caso de existir utilidades recibirá un porcentaje de las mismas en proporción a la inversión realizada. El porcentaje que recibirá será el 10% de la utilidades percibidas en cada mes durante el primer año, en el segundo el 20% y en el tercero el 45%.

**Formas de Pago :** Los pagos se realizarán mensualmente a partir del séptimo mes de la fecha de emisión debido a que durante los primeros seis meses se realizará la construcción del complejo y a partir del séptimo mes empieza el funcionamiento del mismo. ( ver anexo 17)

**Plazo de los Valores:** 3 años, contados desde la fecha de Emisión

**Agente de Pago, Forma y Lugar de Pago:** Negocios M&A S.A. Actuará como Agente de Pago en sus oficinas de MACHALA. Los pagos que deban hacerse a los inversionistas se harán mediante:

1. Transferencias Bancarias

## 2. Emisión de Cheques

A continuación se presenta un ejemplo de un flujo de ingresos para un posible inversionista: Si el inversionista XYZ invierte 10000 dólares tendrá el siguiente flujo de ingresos:

MES	AMORTIZACION	PARTICIPACION DE UTILIDADES	TOTAL A RECIBIR
1	368,52	32,58	401,10
2	368,52	32,72	401,23
3	368,52	32,85	401,36
4	368,52	25,99	394,51
5	368,52	26,60	395,12
6	368,52	26,73	395,25
7	368,52	26,75	395,27
8	368,52	26,07	394,58
9	368,52	26,20	394,72
10	368,52	0,00	368,52
11	368,52	72,07	440,59
12	368,52	72,34	440,85
13	368,52	72,59	441,11
14	368,52	68,38	436,89
15	368,52	68,65	437,16
16	368,52	70,00	438,51
17	368,52	71,44	439,96
18	368,52	71,72	440,23
19	368,52	71,72	440,24
20	368,52	70,02	438,54
21	368,52	70,31	438,82

22	368,52	0,00	368,52
23	368,52	212,64	581,15
24	368,52	213,24	581,76
25	368,52	213,89	582,41
26	368,52	202,28	570,80
27	368,52	202,95	571,47
28	368,52	203,63	572,14
29	368,52	210,44	578,96
30	368,52	211,12	579,64
TOTAL			13761,42

Elaborado por las autoras

En el cuadro presentado se puede observar que el inversionista recupera su capital invertido en un periodo de 2 años y tiene una ganancia de US \$ 3761.42; obteniendo así una rentabilidad de 2.09% mensual. Sus ingresos serán igual al pago de capital más intereses y la parte correspondiente de las utilidades repartidas.

Para la realización de esto se necesitará de un fideicomiso, en la cual la fiduciaria se compromete a realizar su mejor esfuerzo para conseguir la finalidad que le señala su cliente, con los bienes recibidos para el efecto.

La fiduciaria actuará como agente de manejo y colocador. Realizará la labor de agente de manejo porque al emitir los nuevos valores en representación del patrimonio autónomo se encargará de realizar todos los trámites pertinentes a la autorización de la titularización y como colocador porque se encargará de colocar los títulos en el mercado.

Dentro del proceso de titularización, Negocios M&A S.A. actuará como originador, estructurador del proceso y administrador. El originador, es la persona natural o jurídica de naturaleza pública o privada, propietaria de los activos que van a titularizarse. Estructurador del proceso, es quien realiza las proyecciones financieras de la emisión sus análisis de riesgo, el diseño de los títulos, su estudio de mercado y señala las características financieras de la emisión. Administrador, es la entidad que administra los bienes titularizados y recauda los flujos que dicho bienes les generan.

Para realizar este proceso se incurrirán en los siguientes costos:

<b>Rubros</b>	<b>Emisión US \$ 1300000</b>
Asesoría 0.5%	6500
Estructuración 2.5%	32500
Colocación 2%	26000
Calificación 1.4%	18200
Representante de los obligacionistas	2400
Publicación en prensa	326
Gastos legales	1200
Fideicomiso	500
<b>TOTAL</b>	<b>96552</b>

Fuente [www.bvg.fin.ec](http://www.bvg.fin.ec)

Además se incurrirá en un pago mensual de 3375 dólares desde la fecha de emisión hasta el tiempo que dure la titularización.

### **4.3 Evaluación Financiera**

#### **4.3.1 VAN**

El Valor Actual Neto del proyecto es **USD \$5'330.316,85**, traído al presente con una tasa de 5.25%; lo cual significa que dado los flujos proyectados del posible desenvolvimiento del mismo durante los próximos 10 años se obtendrá una ganancia, la cual será superior a la que se esperaba; es decir 7.38 veces más del total invertido. (Anexo 19)

#### **4.3.2 TIR**

La Tasa Interna de Retorno del proyecto es **26.54%**, la cual indica la rentabilidad del mismo. La TIR obtenida comparándola con la tasa pasiva de las entidades bancarias es mucho más atractiva, lo cual permite demostrar que el rendimiento obtenido va a ser mayor si se invierte en este proyecto en relación a tener el dinero invertido en una póliza de acumulación. (ver anexos: 18, 19, 20)

A continuación se presenta un breve resumen de los principales rubros que son necesarios para el cálculo de la TIR y VAN:

**PRINCIPALES RUBROS PARA EL CALCULO DEL FLUJO DE CAJA**

<b>Rubro</b>	<b>Dic-04</b>	<b>Dic-05</b>	<b>Dic-06</b>	<b>Dic-07</b>	<b>Dic-08</b>	<b>Dic-09</b>
Ingresos	814847,0	1128145,1	1313248,6	1559840,0	1869798,5	2245159,3
Gastos	308811,3	349655,9	313449,6	293909,6	315268,0	339482,7
Utilidad antes de impuesto	506035,6	778489,2	999798,9	1265930,4	1554530,4	1905676,6
Impuesto	126508,9	194622,3	249949,7	316482,6	388632,6	476419,2
Ut. NETA	379526,7	583866,9	749849,2	949447,8	1165897,8	1429257,5
depreciación	62945,1	75534,2	75534,2	75897,4	75897,4	75897,4
CAF	442471,8	659401,1	825383,3	1025345,2	1241795,3	1505154,9
Pago de Capital	405160,0	522719,2	372120,7	0,0	0,0	0,0
Repart. Utilidad	38474,5	116888,9	337432,1	427251,5	524654,0	643165,9
Flujo de Caja	-1162,7	19792,9	115830,5	598093,7	717141,2	861989,0

Elaborado por las autoras

**PRINCIPALES RUBROS PARA ÉL CALCULO DEL FLUJO DE CAJA**

<b>Rubro</b>	<b>Dic-10</b>	<b>Dic-11</b>	<b>Dic-12</b>	<b>Dic-13</b>	<b>Dic-14</b>
Ingresos	2699907,5	3309699,3	4134482,0	5175085,0	6484721,5
Gastos	366804,5	396986,1	428506,8	466617,3	505918,6
Utilidad antes de impuesto	2333103,0	2912713,2	3705975,1	4708467,7	5978802,9
Impuesto	583275,7	728178,3	926493,8	1177116,9	1494700,7
Ut. NETA	1749827,2	2184534,9	2779481,3	3531350,8	4484102,2
Depreciación	76659,9	76659,9	76659,9	77937,2	77937,2
CAF	1826487,2	2261194,8	2856141,3	3609287,9	4562039,4
Pago de Capital	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Repart. Utilidad	787422,3	983040,7	1250766,6	1589107,8	2017846,0
Flujo de Caja	1039064,9	1278154,1	1605374,7	2020180,1	2544193,4

Elaborado por las autora

### 4.3.3 Ratios Financieros

Los ratios financieros que se consideran importantes para el análisis de este proyecto son:

- Nivel de endeudamiento
- Índice de Solvencia
- Apalancamiento Total
- Margen Bruto de utilidad
- Margen Neto de Utilidad
- Rentabilidad patrimonial
- Rendimiento del Activo Total
- Rentabilidad de la inversión
- Rotación de la Inversión
- Capitalización Total

Dado que el 76.47% de la inversión de este proyecto se lo plantea mediante un proceso de titularización, es decir; mediante captación de recursos de terceros, el **nivel de endeudamiento**, **apalancamiento total** y **capitalización total** son elevados al momento de iniciar la construcción del proyecto 0.7647, 3.25 veces y 0.5470 respectivamente, pero en los próximos dos años disminuyen considerablemente debido a que en este tiempo se termina de pagar la deuda. A partir del 2006 estos índices se reducen a cero.

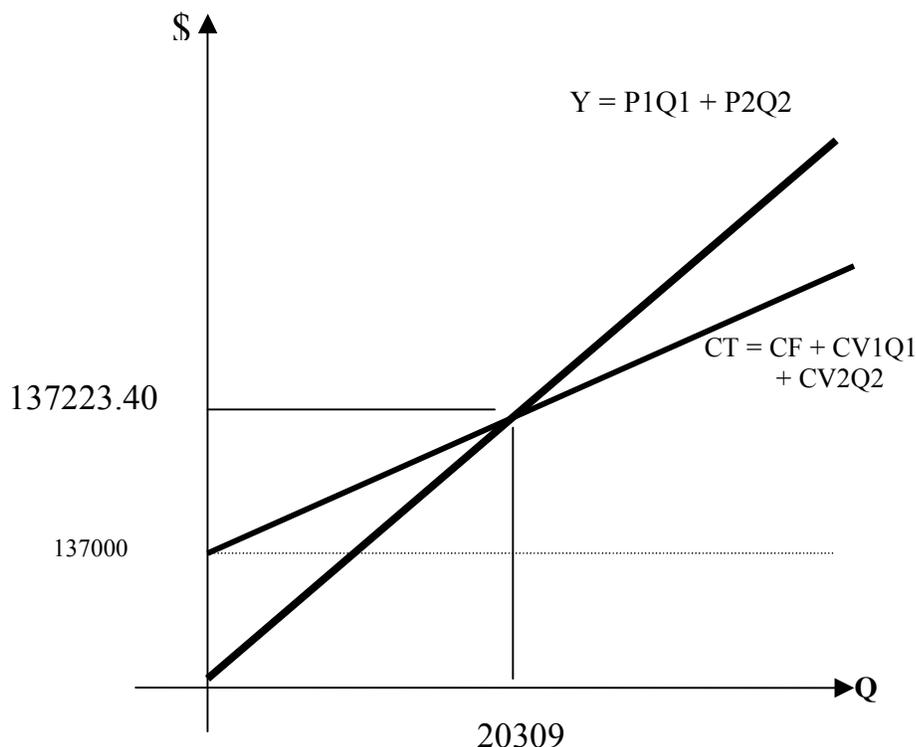
El **índice de solvencia** indica cuantas veces los activos que posee la empresa cubren el total de pasivos, que en este caso al iniciar el proyecto es de 1.3077, para el 2005 será 4.2463 y a partir del 2006 este índice ya no se lo puede obtener dado que la deuda en ese momento es cero y por lo tanto los pasivos se anulan, entonces el índice tenderá a al infinito.

Los **Márgenes de utilidad neto y bruto** tienen una tendencia a ser 1 conforme se desarrolla el proyecto, lo cual indica que cada año los ingresos van aumentando y los costos en los que se incurre son cada vez menores; es decir, los ingresos crecen en mayor proporción que los costos.

El índice de **Rentabilidad Patrimonial** obtenido cada vez es menor lo cual es un buen indicativo ya que se podría decir que el patrimonio obtenido cada año va aumentando.

Los índices **rendimiento del activo neto, rentabilidad de la inversión y Rotación de inversión** van disminuyendo durante el tiempo analizado, debido a que la cuenta Caja-Banco que pertenece al activo va aumentando año a año, ya que los flujos de caja obtenidos van directamente a esta cuenta. ( ver anexos: 21, 22 )

#### 4.3.4 Análisis de sensibilidad



Para realizar este análisis tenemos que tener en consideración que este proyecto ofrece un servicio, por lo cual las únicas variables de las cuales se depende son: Precio, Cantidad, Tasa de Interés que se pagará por la titularización.

**Variable Precio:** Considerando que este proyecto no tiene una competencia directa debido a la carencia de estos lugares en la ciudad de Machala, el precio no es una variable de la cual se tenga una relación de dependencia alta; pero es necesario indicar que los precios no deberían de ser demasiado elevados dado que en el mercado que se está incursionando no está acostumbrado a destinar gran cantidad de sus ingresos a este tipo de actividades.

Comparando los precios del proyecto en análisis con los demás establecimientos que ofrecen este tipo de diversión a nivel nacional, se puede decir que son precios competitivos ya que se aproximan a los demás; como por ejemplo los precios para Jugar Bolos fluctúan entre 2.50 y 12 dólares dependiendo de las políticas del negocio.

En el mes de Diciembre, llega a la ciudad el Play Land Park, el cual se lo puede considerar como competencia directa durante este mes y sus precios son más bajos en comparación con los de este proyecto; sus precios oscilan entre 1 y 1.50 dólares.

**Variable Demanda:** Esta variable es muy importante en el análisis dado que la obtención de los Ingresos depende directamente de la demanda.

Analizando el punto de equilibrio se ha encontrado que la cantidad de personas que mínimo deberá visitar el centro recreacional, para cubrir los costos y sin obtener utilidades será de 20309 al año. Si el número de visitantes es menor que esta cantidad entonces el Ingreso obtenido no alcanzará a cubrir los costos por lo tanto esto representará una pérdida para el Inversionista. En el caso que el número de visitantes sea superior a la cantidad de equilibrio se podrán cubrir los costos generados y adicionalmente una utilidad que se incrementará en cuanto la demanda se aleje del punto de equilibrio hacia la derecha; lo cual se puede apreciar en el gráfico.

Observando la afluencia de personas a este tipo de juegos se ha podido ver que son de gran aceptación y la gente está dispuesta a

gastar en ellos; y por esta razón se piensa que el proyecto en análisis va a tener una muy buena acogida.

Además, al conocer los resultados de la investigación de mercado realizada se pudo observar que la ciudadanía de Machala considera que es importante la creación de un centro recreacional debido a la carencia de este tipo de lugares en esta ciudad y casi el 100% de la población estaría dispuesto a visitarlo. ( ver anexos 23)

**Variable Tasa de Interés:** La tasa de interés es una variable relevante en este proyecto dado que la forma de financiamiento para la obtención de los recursos se la hizo mediante titularización en la cual se comprometí a pagar la tasa pasiva más 3 puntos porcentuales, por lo tanto si los bancos empiezan a incrementar sus tasas, la deuda adquirida también se incrementaría y podría darse el caso que se caiga en incumplimiento y que el rendimiento del proyecto sea cada vez menor.

## **CAPÍTULO V. EVALUACIÓN SOCIAL**

Cuando se habla de la Evaluación Social de un proyecto, se hace referencia a los beneficios y costos que éste le dará a la sociedad en la cual se desarrollará, que en este caso es la ciudadanía de Machala y sus visitantes.

Según los resultados obtenidos en la encuesta, la ciudadanía machaleña considera que es muy importante la creación de este tipo de centro de diversión ya que muchos consideran que hace falta, fomentará el turismo y ayudará al desarrollo económico.

Este proyecto generará fuentes de trabajo durante su periodo de construcción a un mínimo de 68 personas y en menores cantidades durante su vida útil. Gran parte del personal que trabajará dentro de las instalaciones será de preferencia estudiantes de colegio para de esta forma incentivar a los jóvenes a trabajar durante su tiempo libre.

Se puede considerar como externalidad positiva el beneficio que brindará la gran proporción de áreas verdes con las que contará el centro de recreación, ya que así se contribuirá con la purificación del aire; ofreciendo a los clientes un ambiente más sano y al mismo tiempo se reducirá los niveles de contaminación existentes en la ciudad de Machala.

Haciéndole las debidas correcciones con los precios sociales a los flujos financieros se obtuvo la siguiente **TIR: 26.88%** y un **VAN de US \$5'416.186,99**; estos resultados se aproximan a los obtenidos en el análisis financiero debido a que uno de los rubros más importantes como es mano de obra calificada tiene una razón precio cuenta igual a 1, entonces se podrá decir que el proyecto tiene el mismo valor tanto para la sociedad como para los inversionistas involucrados. Los precios sociales que se utilizaron para realizar los flujos financieros y de esta manera obtener la TIR social fueron:

RUBRO		PRECIO	RAZON PRECIO CUENTA*	P*
<b>MOC</b>	Arquitecto	143908.47	1	143908.47
	Electricista	120	1	120
	Maestro de Obra	150	1	150
	Gasfitero	120	1	120
	Albañil	90	1	90
	Guardias	400	1	400
	Empleados	120	1	120
<b>MonC</b>	Oficiales	50	0.15	7.5
	Gasfiteros - Ayudantes	60	0.15	9
	Electricistas - Ayudantes	60	0.15	9
	Conserjes	190	0.15	28.5
<b>M</b>	Bolos	175000	1.05	183750
	Mini Golf	18000	1.05	18900
	Simuladores	20000	1.05	21000
<b>Otros</b>	Luz y Agua	3000	1.13	3390

Elaborado por las autoras

\* Fuente: Banco del Estado

## ♣ CONCLUSIONES

- El proyecto es necesario que se lo ejecute, por cuanto en la investigación de mercado realizada se concluyó que hace falta y es muy importante la creación de este tipo de lugares, en donde la ciudadanía pueda ir a entretenerse durante sus momentos libres.
- Dado que se obtuvo una TIR positiva y mayor a la tasa mínima que se estará dispuesto a ganar si se invirtiera en una entidad bancaria, se puede concluir que el proyecto analizado es factible realizarlo.
- Analizando los ratios financieros que se obtuvieron en el análisis financiero, se puede decir que el proyecto tiene una estructura financiera favorable dado que la mayoría de ellos tienden a los parámetros generalmente aceptados.
- La evaluación social del presente proyecto nos indica que éste tendrá un beneficio social alto para la ciudadanía de Machala, dado que la TIR social es similar a la TIR financiera, lo cual indica que tanto los inversionistas como la sociedad valoran por igual al proyecto.

## ♣ RECOMENDACIONES

- Se recomienda que se analice todas las posibles fuentes de financiamiento para de esta forma poder apalancarse con la que se incurra en menos costos.
- Se debe de tener en cuenta cuales son las variables relevantes del proyecto para de esta forma poder realizar una buena evaluación y estar preparados para cualquier situación desfavorable que suceda con las mismas.
- Tener en consideración las Razones Precio Cuenta que existen en el país, con las cuales se va a trabajar en la evaluación social del proyecto; para de esta forma poder definir el impacto que tiene el mismo en la sociedad.
- Al momento de redactar la encuesta hay que tener en claro cual es la información que se desea obtener de la misma; y de esta manera evitar realizar preguntas que luego no aportará con información relevante.

## BIBLIOGRAFÍA

- Banco Central del Ecuador, **Memorias 1975 - 2001**
- Besley Scott & Brigham Eugene (2000), **Fundamentos de Administración Financiera**, Editorial Mc Graw Hill, 12ava Edición, México D.F. - México.
- Blank Tarquin, **Ingeniería Económica**, 4ta. Edición.
- Brealey Richard & Myers Stewart (1998), **Principios de Finanzas Corporativas**, Editorial Mc Graw Hill, 5ta. Edición, Madrid – España.
- De Garmo E. Paul (1998), **Ingeniería Económica**, Editorial Prentice Hall, 10ma. Edición, México.
- Diagram Group (1984), **Enciclopedia Completa de los Deportes**, Editorial EDAF, Madrid.
- INEC, **Datos estadísticos**
- Kotler Philip & Armstrong Gary (1996), **Mercadotecnia**, Editorial Prentice Hall, 6ta. Edición, México.
- Mendenhall William (1996), **Estadística para Administradores**, Grupo Editorial Iberoamericana, México.

- Plazola Alfredo (1989), **Arquitectura Deportiva**, Editorial Limusa, 4ta. Edición, México D.F.
  
- Portus Lincoyan, Matemáticas Financiera, 4ta. Edición.
  
- Sapag Nassir & Sapag Reinaldo (2000), **Preparación y Evaluación de Proyectos**, Editorial Mc Graw Hill, 4ta. Edición, Chile.
  
- Stanton William J. (2000), **Fundamentos de Marketing**, Editorial Mc. Graw Hill, 11ava. Edición, México.
  
- Stoner James A. F. (1996), **Administración**, Editorial Prentice Hall, 6ta. Edición, México.
  
- Webster Allen (1998), **Estadística Aplicada a los Negocios y a la Economía**, Editorial Mc Graw Hill, 3era. Edición, Sta. Fé de Bogotá – Colombia.
  
- INTERNET

# **ANEXOS**

## ANEXO 1

- 1. Edad:**  
1. Hasta 25 años ( ) 3. 30 - 34 ( ) 5. 40 - 44 ( ) 7. 50 - 54 ( )  
2. 25 - 29 años ( ) 4. 35 - 39 ( ) 6. 45 - 49 ( ) 8. 55 ó más ( )
- 2. Sexo:**  
1. Masculino ( ) 3. Femenino ( )  
4.
- 5. Estado Civil:**  
1. Soltero ( ) 3. Viudo ( ) 5. Unión Libre ( )  
2. Casado ( ) 4. Divorciado ( )
- 6. Nivel de Estudios:**  
1. Primaria ( ) 2. Secundaria ( ) 3. Bachiller ( ) 5. Título Universitario ( )  
4. Universidad Incompleta 6. Otro ( )
- 7. Miembros de la Familia:**  
1. Uno ( ) 3. Tres ( ) 5. Cinco ( ) 7. Especifique ( )  
2. Dos ( ) 4. Cuatro ( ) 6. Seis ( )
- 8. ¿le gustaría le creación de un centro recreacional en Machala?**  
1. Si ( ) 2. No ( )
- 9. Estaría usted interesado en visitar el nuevo centro recreacional?**  
1. Si ( ) 2. No ( )
- 10. ¿Con qué frecuencia iría?**  
1. Todos los fines de semana ( ) 2. Dos fines de semana al mes ( ) 4. Menos frecuencia ( )  
3. Un fin de semana al mes ( ) 5. Otros ( )
- 11. ¿Qué actividades de entretenimiento le gustaría que tenga el centro recreacional?:**  
1. bolos ( ) 4. simuladores ( )  
2. mini golf ( ) 5. todas las anteriores ( )  
3. patinaje ( )
- 12. ¿Qué características generales le gustaría que tuviera el centro recreacional?:**  
1. Económico ( ) 5. Exclusivo ( )  
2. Seguro ( ) 6. Innovador ( )  
3. Lujoso ( )  
4. Acogedor
- 13. ¿Con quiénes iría ?:**  
1. Pareja ( ) 3. Padres ( )  
2. Parientes ( ) 4. Amigos ( )

14. ¿Qué características buscaría en el nuevo centro recreacional? (Marque las 2 opciones más importantes):

- |                 |     |                    |     |                |     |
|-----------------|-----|--------------------|-----|----------------|-----|
| 1. Ubicación    | ( ) | 5. comodidad       | ( ) | 8. Otra        | ( ) |
| 2. Precios      | ( ) | 6. Estacionamiento | ( ) | 9. Especifique | ( ) |
| 3. Atención     | ( ) | 7. Bar             | ( ) |                |     |
| 4. Tranquilidad | ( ) |                    |     |                |     |

15. ¿Qué opina usted con respecto a la creación de un centro recreacional en Machala?

- |                          |     |                                |     |
|--------------------------|-----|--------------------------------|-----|
| 1. Sería fabuloso        | ( ) | 4. Ni acuerdo ni en desacuerdo | ( ) |
| 2. Totalmente de acuerdo | ( ) | 5. En desacuerdo               | ( ) |
| 3. De acuerdo            | ( ) | 6. Otros                       | ( ) |

16. ¿Por qué razón?

- |                         |     |                        |     |
|-------------------------|-----|------------------------|-----|
| 1. Es necesario         | ( ) | 4. Beneficios sociales | ( ) |
| 2. Turismo              | ( ) | obtenidos              |     |
| 3. Desarrollo económico | ( ) | 5. Hace falta          | ( ) |

17. ¿Qué importancia le da usted a la creación de un centro recreacional en Machala?

- |                    |     |                    |     |
|--------------------|-----|--------------------|-----|
| 1. Muy importante  | ( ) | 3. Importante      | ( ) |
| 2. Poco importante | ( ) | 4. Nada importante | ( ) |

18. ¿Cuál es su opinión de las características del centro recreacional, respecto a los siguientes atributos? Marque del 1 al 5, donde 5 es el máximo puntaje y 1 el mínimo

- |              |     |
|--------------|-----|
| 1. Ubicación | ( ) |
| 2. Seguridad | ( ) |
| 3. Precios   | ( ) |
| 4. Servicio  | ( ) |
| 5. Bar       | ( ) |

19. ¿Esta de acuerdo que se cobre una entrada mínima?

Si ( )

No ( )

20. Usted prefiere pagar por medio de?

Tarjeta ( )

Ticket ( )

19. Cuánto estaría dispuesto a gastar cada vez que asista a este lugar?

## ANEXO: 2

### Características Generales: Económico

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid economico	162	40.5	100.0	100.0
Missing System	238	59.5		
Total	400	100.0		

### Características Generales: Seguro

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid Seguro	211	52.8	100.0	100.0
Missing System	189	47.3		
Total	400	100.0		

### Características generales: Lujoso

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid Lujoso	53	13.3	100.0	100.0
Missing System	347	86.8		
Total	400	100.0		

### Características generales: Acogedor

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid Acogedor	83	20.8	100.0	100.0
Missing System	317	79.3		
Total	400	100.0		

### Características generales: Exclusivo

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid Exclusivo	40	10.0	100.0	100.0
Missing System	360	90.0		
Total	400	100.0		

### Características generales: Innovador

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Innovador	90	22.5	100.0	100.0
Missing	System	310	77.5		
Total		400	100.0		

### Características que buscaría

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	ubicación	164	41.0	41.1	41.1
	precios	87	21.8	21.8	62.9
	atención	80	20.0	20.1	83.0
	tranquilidad	51	12.8	12.8	95.7
	comodidad	14	3.5	3.5	99.2
	estacionamiento	3	.8	.8	100.0
	Total	399	99.8	100.0	
Missing	System	1	.3		
Total		400	100.0		

### Características que buscaría

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	ubicación	1	.3	.3	.3
	precios	57	14.2	14.3	14.5
	atención	61	15.3	15.3	29.8
	tranquilidad	95	23.8	23.8	53.6
	comodidad	134	33.5	33.6	87.2
	estacionamiento	17	4.3	4.3	91.5
	bar	34	8.5	8.5	100.0
	Total	399	99.8	100.0	
Missing	System	1	.3		
Total		400	100.0		

### ANEXO: 3

#### Entrada Mínima

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Si	302	75.5	75.7	75.7
	No	97	24.3	24.3	100.0
	Total	399	99.8	100.0	
Missing	System	1	.3		
Total		400	100.0		

### ANEXO: 4

#### Forma de Pago

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	tarjeta	140	35.0	35.1	35.1
	ticket	259	64.8	64.9	100.0
	Total	399	99.8	100.0	
Missing	System	1	.3		
Total		400	100.0		

## ANEXO 5

### Frecuencia \* Actividades Crosstabulation

			Actividades				
			Bolos	Mini golf	Patinaje	Simuladores	Todas las anteriores
Frecuencia	Todos los fines de semana	Count	12	2	19	11	84
		% within Actividades	42.9%	40.0%	32.2%	28.2%	38.7%
	Dos fines de semana al mes	Count	5	1	27	17	76
		% within Actividades	17.9%	20.0%	45.8%	43.6%	35.0%
	Un fin de semana al mes	Count	10	2	11	9	49
		% within Actividades	35.7%	40.0%	18.6%	23.1%	22.6%
	Menos frecuencia	Count	1			1	5
		% within Actividades	3.6%			2.6%	2.3%
	Otros	Count			2	1	3
		% within Actividades			3.4%	2.6%	1.4%
Total		Count	28	5	59	39	217
		% within Actividades	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

Frecuencia \* Actividades Crosstabulation

			Actividades			
			Bolos y mini golf	Bolos y Patinaje	Bolos y Simuladores	Mini glof y Patinaje
Frecuencia	Todos los fines de semana	Count	1	5	1	2
		% within Actividades	100.0%	45.5%	25.0%	66.7%
	Dos fines de semana al mes	Count		5	3	
		% within Actividades		45.5%	75.0%	
	Un fin de semana al mes	Count		1		1
	% within Actividades		9.1%		33.3%	
	Menos frecuencia	Count				
		% within Actividades				
	Otros	Count				
		% within Actividades				
Total		Count	1	11	4	3
		% within Actividades	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

Frecuencia \* Actividades Crosstabulation

			Actividades			
			Mini golf y Simuladores	Patinaje y Simuladores	Bolos, mini golf y Patinaje	Bolos, mini golf y simuladores
Frecuencia	Todos los fines de semana	Count		3	4	
		% within Actividades		25.0%	80.0%	
	Dos fines de semana al mes	Count		4		
		% within Actividades		33.3%		
	Un fin de semana al mes	Count	1	5		1
		% within Actividades	100.0%	41.7%		100.0%
	Menos frecuencia	Count			1	
		% within Actividades			20.0%	
	Otros	Count				
		% within Actividades				
Total		Count	1	12	5	1
		% within Actividades	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

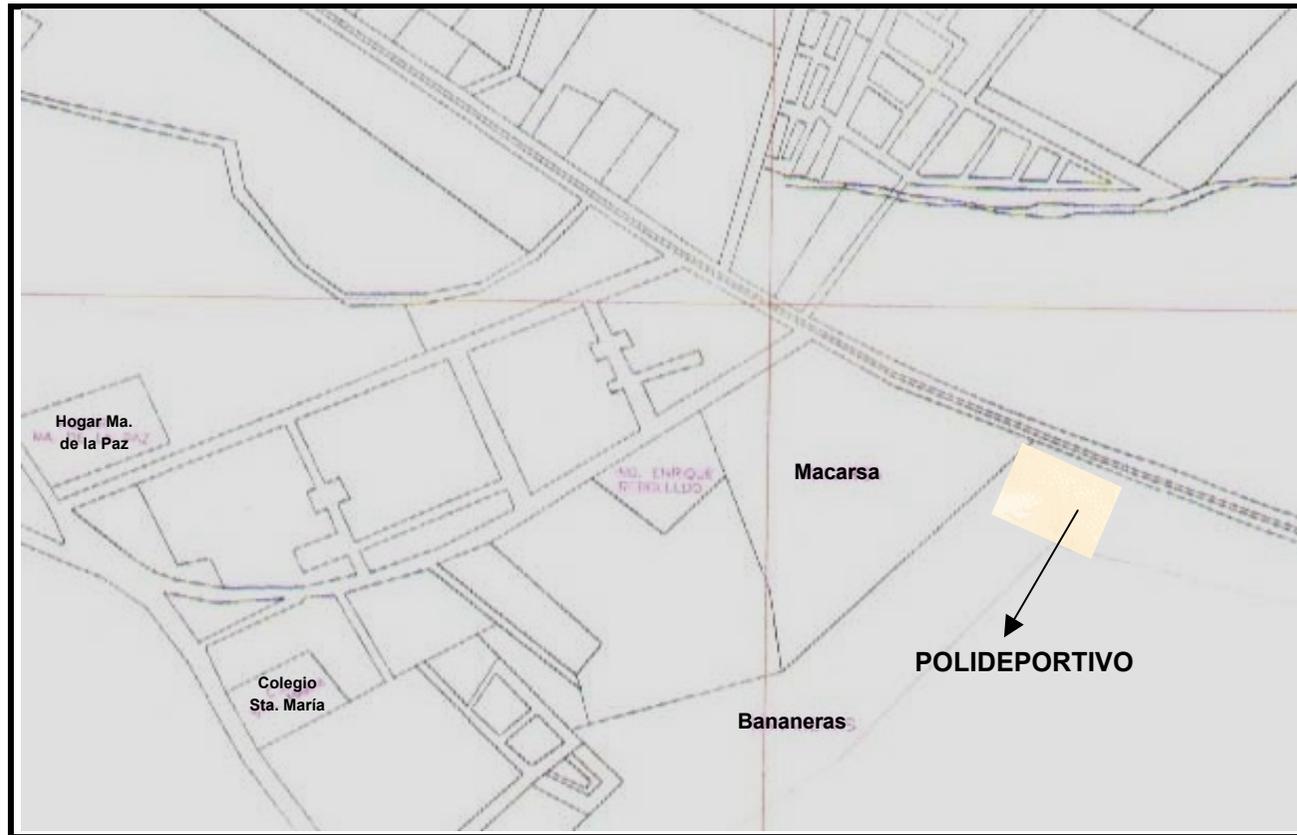
Frecuencia \* Actividades Crosstabulation

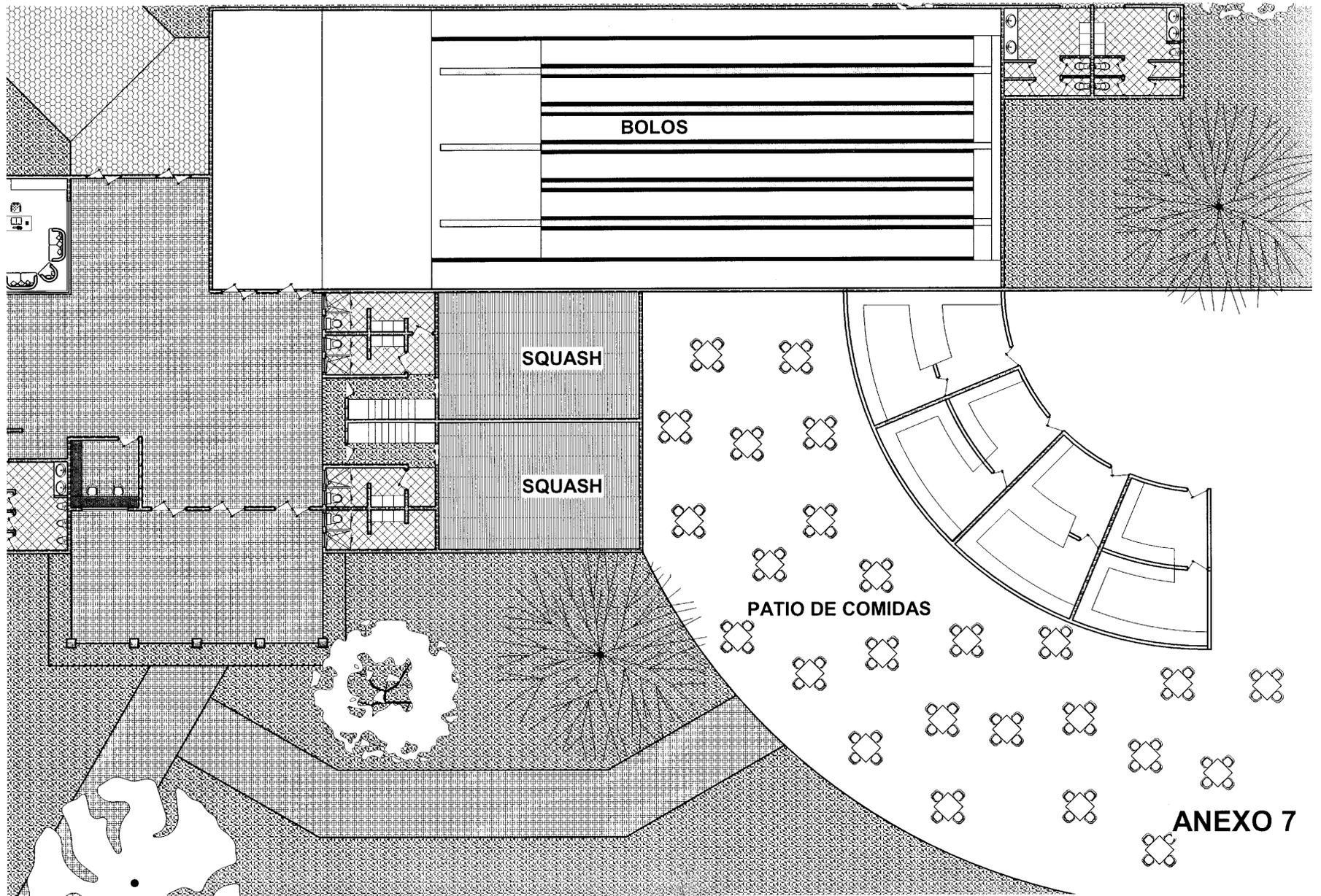
			Actividades	
			Bolos, patinaje y simuladores	Total
Frecuencia	Todos los fines de semana	Count	3	147
		% within Actividades	23.1%	36.8%
	Dos fines de semana al mes	Count	4	142
		% within Actividades	30.8%	35.6%
	Un fin de semana al mes	Count	5	95
		% within Actividades	38.5%	23.8%
	Menos frecuencia	Count	1	9
		% within Actividades	7.7%	2.3%
	Otros	Count		6
		% within Actividades		1.5%
Total		Count	13	399
		% within Actividades	100.0%	100.0%

**Gasto Total**

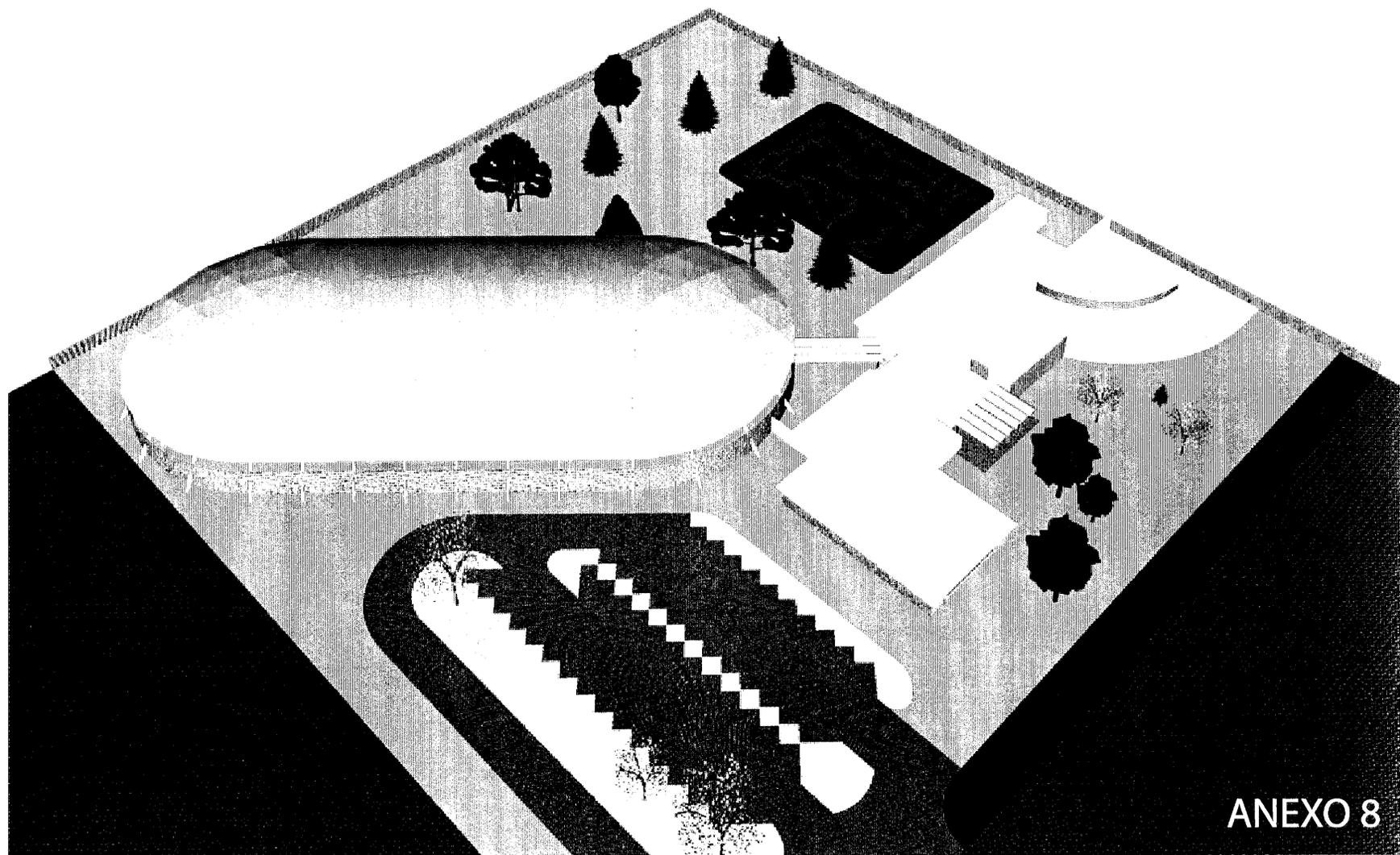
		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	5	104	26.0	26.1	26.1
	10	136	34.0	34.1	60.2
	15	61	15.3	15.3	75.4
	20	54	13.5	13.5	89.0
	25	12	3.0	3.0	92.0
	30	20	5.0	5.0	97.0
	40	4	1.0	1.0	98.0
	45	1	.3	.3	98.2
	50	4	1.0	1.0	99.2
	mas	3	.8	.8	100.0
	Total	399	99.8	100.0	
Missing	System	1	.3		
Total		400	100.0		

## ANEXO 6

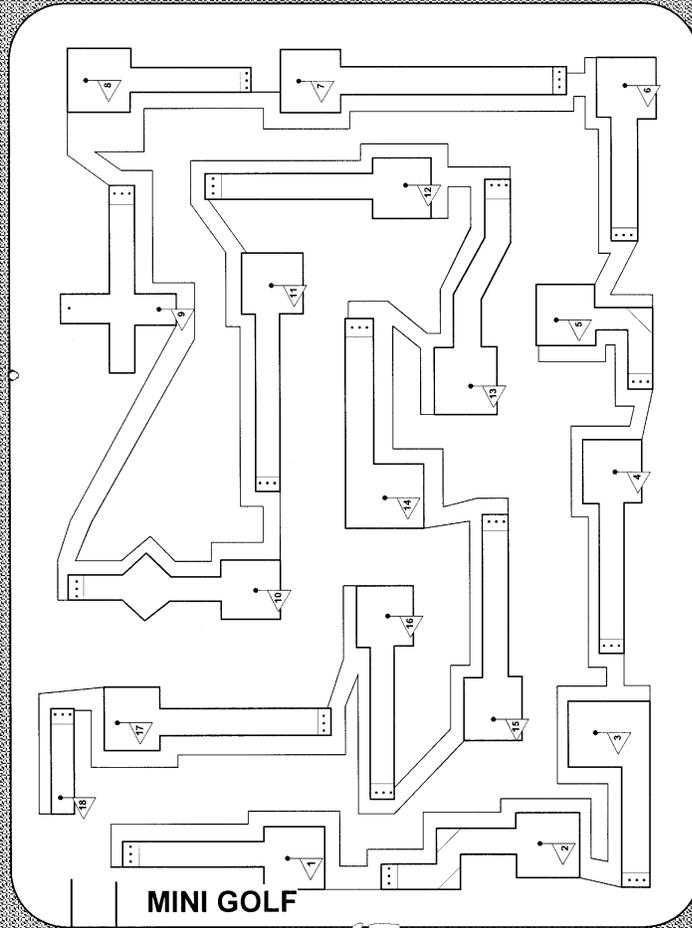




**ANEXO 7**

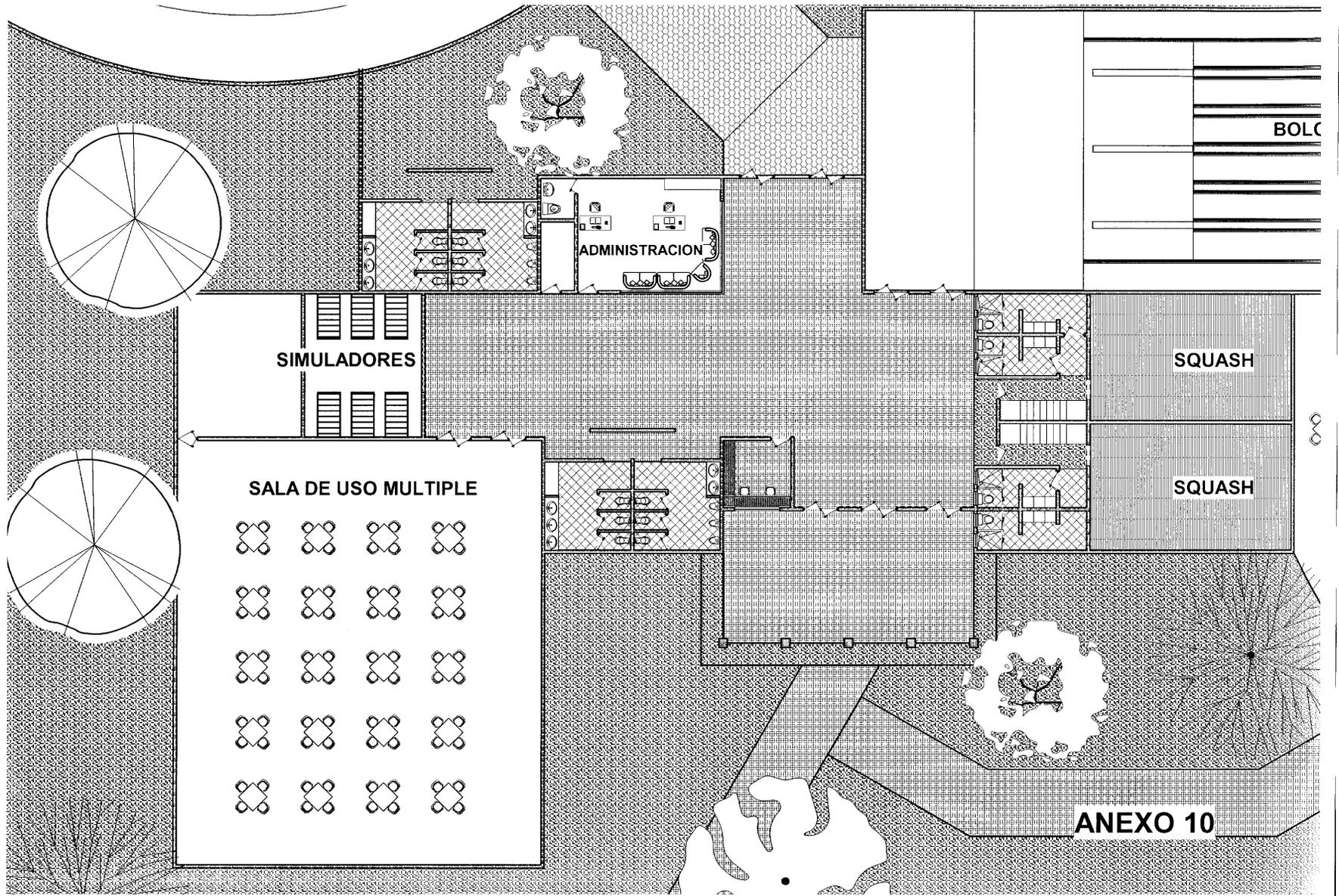


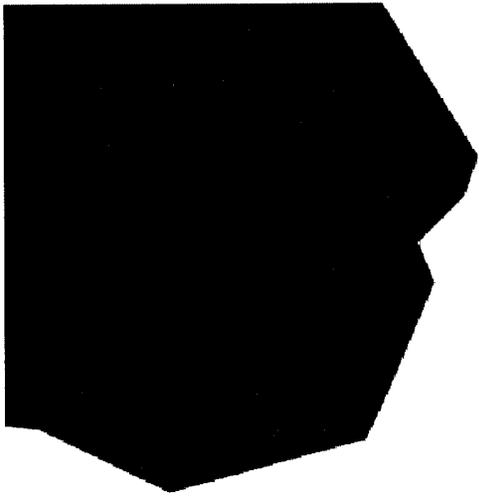
ANEXO 8



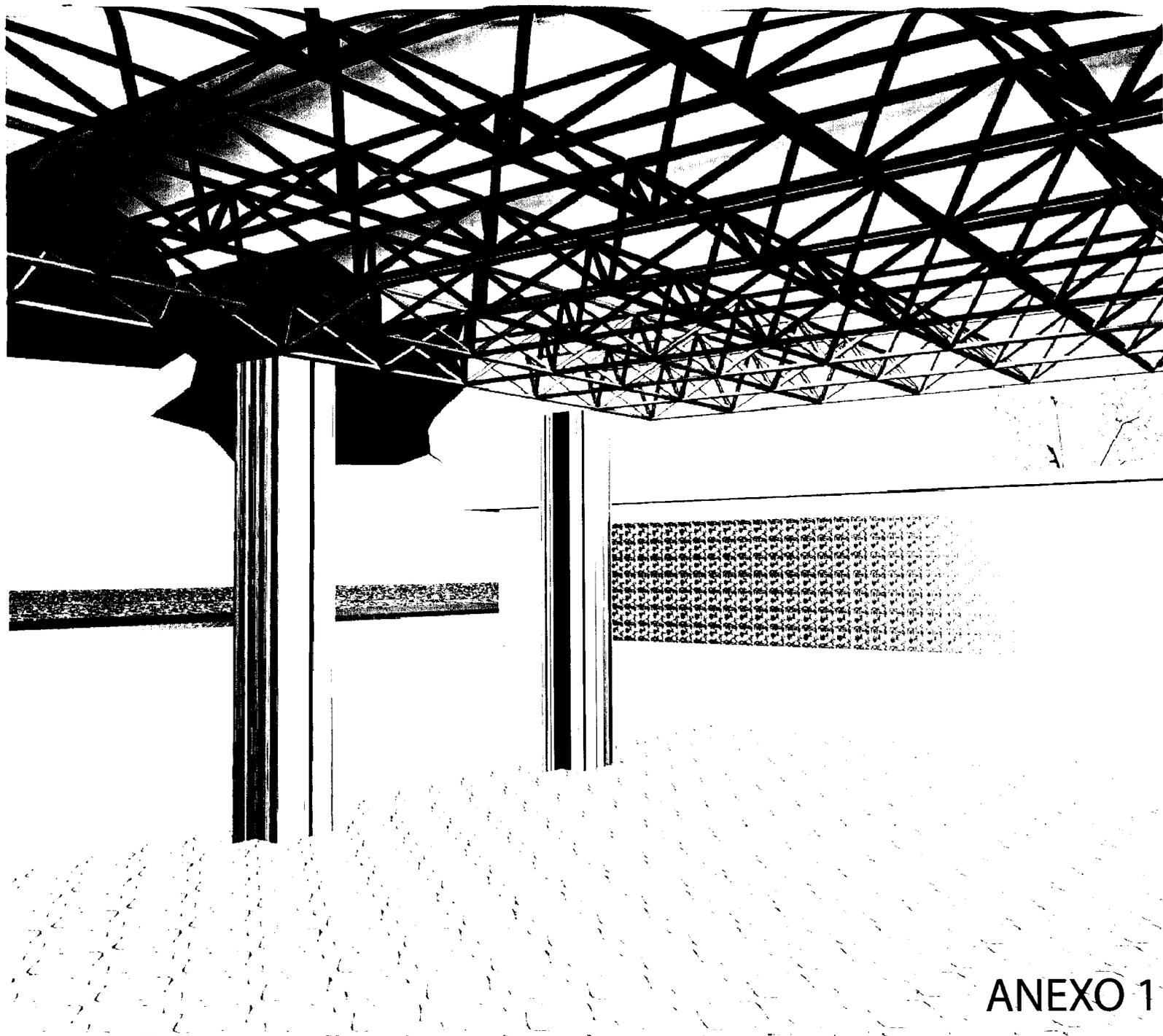
**MINI GOLF**

**ANEXO 9**

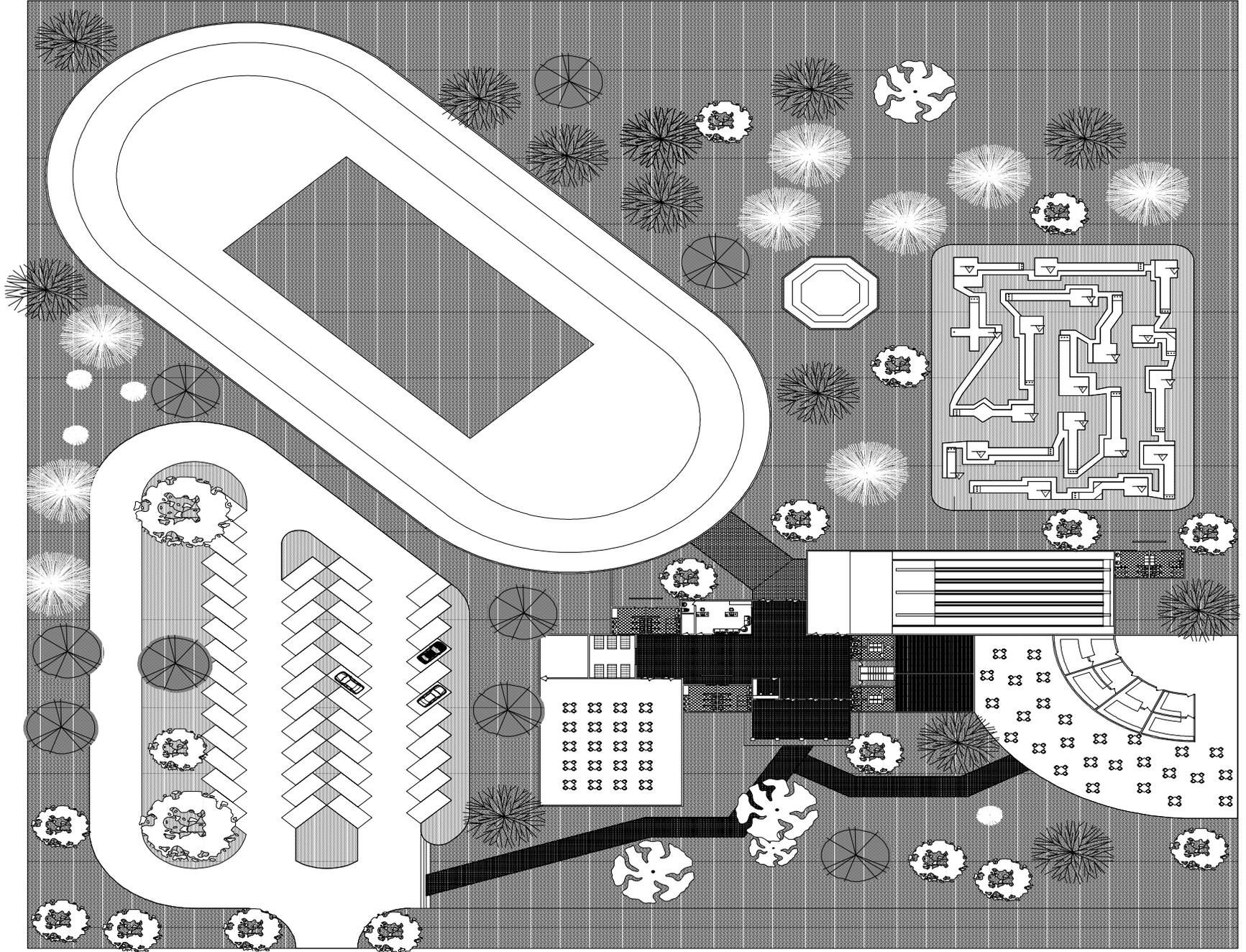




ANEXO 11



ANEXO 11



**ANEXOS 13 – 14 – 15**



## MINISTERIO DE TURISMO

### SOLICITUD DE REGISTRO

....., a.....de.....del 200.....

Yo.....en calidad de Representante legal de  
la Empresa .....solicito al (a la) señor(a) Ministro (a) de  
Turismo, se digne, de conformidad con las disposiciones legales vigente, Clasificar y Registrar a mi  
establecimiento, cuyas características son las siguientes:

Razón Social (Persona Jurídica):.....

Nombre del Establecimiento:.....

Ubicación del Establecimiento:.....

Provincia

Cantón

Ciudad

Calle

Nº

Transversal

Sector

Teléfono

Fecha de Constitución: .....

Fecha de Inicio de operaciones: .....

Registro Único de Contribuyentes: .....Número de Cédula.....

Monto de Inversión:.....

Número de empleados:.....

Número de mesas.....Número de plazas:.....

Número de habitaciones.....Número de plazas:.....

Observaciones: .....

.....

Atentamente,

\_\_\_\_\_  
Propietario, Administrador o Representante legal



## **MINISTERIO DE TURISMO**

### **REQUISITOS Y FORMALIDADES PARA EL REGISTRO**

- ✓ 1.- Copia certificada de la Escritura de Constitución, aumento de Capital o reforma de Estatutos, tratándose de Personas Jurídicas.
- ✓ 2.- Nombramiento del representante Legal, debidamente inscrito en la Oficina del Registro Mercantil, tratándose de Personas Jurídicas.
- ✓ 3.- Copia del Registro Unico de Contribuyentes (R.U.C.)
- ✓ 4.- Fotocopia de la cédula de Identidad, según sea la Persona Natural Ecuatoriana o extranjera.
- 5.- Fotocopia del Contrato de compraventa del establecimiento, en caso de cambio de propietario CON LA AUTORIZACION DE UTILIZAR LA RAZÓN SOCIAL.
- ✓ 6.- Certificado del Instituto Ecuatoriano de Propiedad Intelectual (IEPPI), de no encontrarse registrada la razón social. (Ministerio de Comercio Exterior) Av. Eloy Alfaro y Av. Amazona.
- ✓ 7.- Copia del Certificado de votación.
- ✓ 8.- Fotocopia del título de propiedad o contrato de arrendamiento del local, registrado en un juzgado del Inquilinato.
- ✓ 9.- Lista de Precios de los servicios ofertados, (original y copia).

### **REQUISITOS PARA LA LICENCIA ÚNICA ANUAL DE FUNCIONAMIENTO**

- ✓ 1.- Copia del certificado de la Afiliación a la Cámara de Turismo que corresponda, de acuerdo a su ubicación. (Av. 6 de Diciembre y Carrión esq.)

María Isabel Pérez  
Ecuador

Madrid, 10 de junio de 2003

Estimada Sra. Pérez:

Atendiendo su solicitud pasamos a cotizarle los precios de 12 pistas de bowling completas incluido maquinas pistas sintéticas, sistemas de puntuación automática, retornos de bolas asientos y accesorios del modelo Optima para Ecuador como se detalla a continuación.

12 Máquinas Damfi Optima  
6 Cerebros electrónicos para el control de la máquina  
12 Pistas sintéticas con fundaciones, tapetas y bumpers para los niños.  
6 Aceleradores de bola  
6 Interfaz de comunicación con la puntuación automática  
6 Retornos de bola  
6 líneas de falta  
6 Juegos de paneles frontales  
12 Monitores de 28"  
1 Ordenador pentium para control  
60 Bolas  
24 Juegos de bolos  
96 Pares de zapatos  
10 litros de aceite  
10 litros de limpiador  
3 mopas  
300 pares de calcetines

El precio de las 12 pistas en condiciones C&F incluido su montaje por parte de nuestros técnicos, es de € 350.000,00 Euros en total.

Atentamente,



Juan José Cuenca  
Director General  
DAMFI, S. L.

La validez de esta cotización es de 30 días.



## COURSE SELECTION AND PRICES

Holes	Model	Length of Hole Including 6' x 8' Green	Price
18	CONTINENTAL	From 8' to 16' without 6' x 8' Putting Greens	\$11,900.
18	RED	From 14' to 24'	\$14,500.
18	WHITE	From 16' to 28'	\$16,900.
18	BLUE CHIP	From 16' to 36'	\$18,500.
19	PRO PUTTER	From 16' to 46'	\$24,500.
19	GOLD	From 16' to 46'	\$26,900.
.....			
9	CONTINENTAL	From 8' to 16' without 6' x 8' Putting Greens	\$5,900.
9	RED	From 14' to 24'	\$7,500.
9	WHITE	From 16' to 28'	\$8,900.
10	BLUE CHIP	From 16' to 36'	\$10,500.

- You are not confined to any one of our models. The majority of our customers hand pick their entire miniature golf course (with our input) from the wide variety of shots we have available.
- 36 or 54 holes also available.
- Either 4' x 4' or 5' x 3' special tee areas optional at \$115.00 per hole.
- Fairways are 36" wide
- All courses are shipped F.O.B. Jessup, Pennsylvania 18434

WWW.MINIGOLFINC.COM

202 BRIDGE STREET — JESSUP, PA 18434 — PH. (570) 489-8623 — FAX: (570) 383-9970

## **ANEXO16**

Gracias por su email. Forma de pago es 50% para iniciar la orden, 50% antes de mandar el flete. El precio de las maquinas son como siguen:

- Hydro thunder de 1 jugador \$4895.00
- Daytona USA de 2 jugadores \$6195.00
- Air Hockey \$2295.00
- Cyclone \$4295.00
- Mortal Kombat 4 \$2995.00

## ANEXO 17

### TABLA DE AMORTIZACION

Anualidad: 47907.19

Mes	Capital	Interes	Pago	Saldo
				1300000.00
febrero				
marzo	39327.19	8580.00	47907.19	1260672.81
abril	39586.75	8320.44	47907.19	1221086.06
mayo	39848.02	8059.17	47907.19	1181238.04
junio	40111.02	7796.17	47907.19	1141127.02
julio	40375.75	7531.44	47907.19	1100751.27
agosto	40642.23	7264.96	47907.19	1060109.04
septiembre	40910.47	6996.72	47907.19	1019198.57
octubre	41180.48	6726.71	47907.19	978018.09
noviembre	41452.27	6454.92	47907.19	936565.82
diciembre	41725.86	6181.33	47907.19	894839.96
enero	42001.25	5905.94	47907.19	852838.72
febrero	42278.45	5628.74	47907.19	810560.26
marzo	42557.49	5349.70	47907.19	768002.77
abril	42838.37	5068.82	47907.19	725164.40
mayo	43121.10	4786.09	47907.19	682043.29
junio	43405.70	4501.49	47907.19	638637.59
julio	43692.18	4215.01	47907.19	594945.41
agosto	43980.55	3926.64	47907.19	550964.86
septiembre	44270.82	3636.37	47907.19	506694.03
octubre	44563.01	3344.18	47907.19	462131.02
noviembre	44857.13	3050.06	47907.19	417273.90
diciembre	45153.18	2754.01	47907.19	372120.72
enero	45451.19	2456.00	47907.19	326669.52
febrero	45751.17	2156.02	47907.19	280918.35
marzo	46053.13	1854.06	47907.19	234865.22
abril	46357.08	1550.11	47907.19	188508.14
mayo	46663.04	1244.15	47907.19	141845.11
junio	46971.01	936.18	47907.19	94874.10
julio	47281.02	626.17	47907.19	47593.08
agosto	47593.08	314.11	47907.19	0.00

# ANEXO 18 A

## NEGOCIOS M&A S.A. ESTADO DE RESULTADOS

	Dic-04	Dic-05	Dic-06	Dic-07	Dic-08	Dic-09
<b>Venta de entradas</b>						
Entradas	106600	125763	129536	133422	137425	141547
<b>+ Tiquets</b>						
Bolos	121762.78	172381.83	213063.95	274319.83	339059.31	419077.31
Golfito	101526.64	143733.15	177654.17	228729.75	282709.97	349429.52
Patinaje	55623.45	78747.16	97331.49	125314.29	154888.46	191442.14
Fichas: Máquinas	37410.92	52963.34	65462.69	80911.88	100007.09	123592.86
<b>+ Tarjetas</b>	374166.00	529713.76	600165.69	679987.72	805445.46	954050.14
<b>UTILIDAD BRUTA</b>	<b>797089.801</b>	<b>1103302.24</b>	<b>1283213.87</b>	<b>1522685.44</b>	<b>1819534.91</b>	<b>2179139.34</b>
<b>Gastos Operativos</b>						
- Sueldos y Salarios	95000	125400	137940	151734	166907.4	183598.14
- Gastos de titularización y Fideicomiso	33750	40500	27000			
- Gasto Financiero	73911.86	52167.03	11136.80	0.00	0.00	0.00
<b>+ Ingreso Financiero</b>	<b>57.16</b>	<b>2.9</b>	<b>226.70</b>	<b>1385.00</b>	<b>7340.04</b>	<b>14511.45</b>
- Emisión de tiquets y Tarjetas	1204.37	1656.59	2378.33	2454.05	3043.14	3998.01
<b>Otros Gastos Operativos</b>						
- Luz y Agua	30000	39600	43560	47916	52707.6	57978.36
- Publicidad	10000	12000	12000	12000	12000	12000
- Utencilios de Limpieza	2000	2798.16	3900.35522	3908.15593	4712.45443	6010.73562
<b>UTILIDAD OPERATIVA</b>	<b>551280.73</b>	<b>829183.35</b>	<b>1045525.08</b>	<b>1306058.23</b>	<b>1587504.35</b>	<b>1930065.55</b>
<b>Ingresos no operativos</b>						
<b>+ Arriendo de Locales</b>	<b>17700</b>	<b>24840</b>	<b>29808</b>	<b>35769.60</b>	<b>42923.52</b>	<b>51508.5</b>
- Depreciación	62945.12	75534.15	75534.15	75897.43	75897.43	75897.43
<b>UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS</b>	<b>506035.61</b>	<b>778489.20</b>	<b>999798.93</b>	<b>1265930.40</b>	<b>1554530.44</b>	<b>1905676.62</b>
- Impuesto a la Renta	126508.90	194622.30	249949.73	316482.60	388632.61	476419.15
<b>UTILIDAD NETA</b>	<b>379526.71</b>	<b>583866.90</b>	<b>749849.20</b>	<b>949447.80</b>	<b>1165897.83</b>	<b>1429257.46</b>
<b>+ Depreciación</b>	<b>62945.12</b>	<b>75534.15</b>	<b>75534.15</b>	<b>75897.43</b>	<b>75897.43</b>	<b>75897.43</b>
<b>CAPACIDAD DE AUTOFINANCIAMIENTO</b>	<b>442471.83</b>	<b>659401.05</b>	<b>825383.35</b>	<b>1025345.23</b>	<b>1241795.26</b>	<b>1505154.89</b>

	Dic-10	Dic-11	Dic-12	Dic-13	Dic-14
<b>Venta de entradas</b>					
Entradas	145794	150168	154673	159313	164092
<b>+ Tiquets</b>					
Bolos	517912.94	640140.40	791496.21	979017.21	1210065.27
Golfito	431839.34	533753.43	659954.94	816311.23	1008960.67
Patinaje	236592.05	292427.77	361569.86	447232.86	552779.82
Fichas: Máquinas	152760.78	188801.78	233194.85	288497.21	357043.25
<b>+ Tarjetas</b>	1130067.02	1396762.84	1798332.15	2315597.29	2981187.52
<b>UTILIDAD BRUTA</b>	<b>2614965.923</b>	<b>3202053.82</b>	<b>3999220.642</b>	<b>5005968.6</b>	<b>6274128.727</b>
<b>Gastos Operativos</b>					
- Sueldos y Salarios	201957.954	222153.749	244369.1243	268806.037	295686.6405
- Gastos de titularización y Fideicomiso					
- Gasto Financiero	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
<b>+ Ingreso Financiero</b>	<b>23131.34</b>	<b>33473.22</b>	<b>46254.76</b>	<b>62308.51</b>	<b>82423.22</b>
- Emisión de tiquets y Tarjetas	5050.25	6633.68	7706.44	9845.54	11735.27
<b>Otros Gastos Operativos</b>					
- Luz y Agua	63776.196	70153.8156	77169.19716	84886.1169	93374.72856
- Publicidad	12000	12000	12000	12000	12000
- Utencilios de Limpieza	7360.145767	9384.92187	10602.14623	13142.4205	15184.75261
<b>UTILIDAD OPERATIVA</b>	<b>2347952.72</b>	<b>2915200.87</b>	<b>3693628.50</b>	<b>4679597.00</b>	<b>5928570.55</b>
<b>Ingresos no operativos</b>					
<b>+ Arriendo de Locales</b>	<b>61810.2</b>	<b>74172.24</b>	<b>89006.55</b>	<b>106807.86</b>	<b>128169.57</b>
- Depreciación	76659.94	76659.94	76659.94	77937.18	77937.18
<b>UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS</b>	<b>2333102.98</b>	<b>2912713.17</b>	<b>3705975.11</b>	<b>4708467.68</b>	<b>5978802.94</b>
- Impuesto a la Renta	583275.75	728178.29	926493.78	1177116.92	1494700.74
<b>UTILIDAD NETA</b>	<b>1749827.24</b>	<b>2184534.88</b>	<b>2779481.33</b>	<b>3531350.76</b>	<b>4484102.21</b>
<b>+ Depreciación</b>	<b>76659.94</b>	<b>76659.94</b>	<b>76659.94</b>	<b>77937.18</b>	<b>77937.18</b>
<b>CAPACIDAD DE AUTOFINANCIAMIENTO</b>	<b>1826487.18</b>	<b>2261194.82</b>	<b>2856141.27</b>	<b>3609287.94</b>	<b>4562039.39</b>

## ANEXO 18 B

### NEGOCIOS M&A S.A. ESTADO DE RESULTADOS

	Mar-04	Abr-04	May-04	Jun-04	Jul-04	Ago-04
<b>Venta de entradas</b>						
Entradas	12000	12000	12000	10000	10250	10250
<b>+ Tiquets</b>						
Bolos	13706.88	13706.88	13706.88	11422.40	11707.96	11707.96
Golfito	11428.89	11428.89	11428.89	9524.08	9762.18	9762.18
Patinaje	6261.55	6261.55	6261.55	5217.96	5348.41	5348.41
Fichas: Máquinas	4211.36	4211.36	4211.36	3509.47	3597.20	3597.20
<b>+ Tarjetas</b>	42120.00	42120.00	42120.00	35100.00	35977.50	35977.50
<b>UTILIDAD BRUTA</b>	<b>89728.68</b>	<b>89728.68</b>	<b>89728.68</b>	<b>74773.90</b>	<b>76643.25</b>	<b>76643.25</b>
<b>Gastos Operativos</b>						
- Sueldos y Salarios	9500.00	9500.00	9500.00	9500.00	9500.00	9500.00
- Gastos de Titularización y Fidecomiso	3375.00	3375.00	3375.00	3375.00	3375.00	3375.00
- Gasto Financiero	8580.00	8320.44	8059.17	7796.17	7531.44	7264.96
+ Ingreso Financiero	3.37	7.25	11.07	14.82	10.63	6.91
- Emisión de tiquets y Tarjetas	406.73	406.73	406.73	338.94	347.41	347.41
<b>Otros Gastos Operativos</b>						
- Luz y Agua	3000.00	3000.00	3000.00	3000.00	3000.00	3000.00
- Publicidad	1000.00	1000.00	1000.00	1000.00	1000.00	1000.00
- Utencilios de Limpieza	200.00	200.00	200.00	200.00	200.00	200.00
<b>UTILIDAD OPERATIVA</b>	<b>63670.32</b>	<b>63933.77</b>	<b>64198.86</b>	<b>49578.61</b>	<b>51700.03</b>	<b>51962.79</b>
<b>Ingresos no operativos</b>						
+ Arriendo de Locales	1500.00	1500.00	1500.00	2400.00	1500.00	1500.00
- Depreciación	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
<b>UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS</b>	<b>65170.32</b>	<b>65433.77</b>	<b>65698.86</b>	<b>51978.61</b>	<b>53200.03</b>	<b>53462.79</b>
- Impuesto a la Renta	16292.58	16358.44	16424.71	12994.65	13300.01	13365.70
<b>UTILIDAD NETA</b>	<b>48877.74</b>	<b>49075.32</b>	<b>49274.14</b>	<b>38983.96</b>	<b>39900.02</b>	<b>40097.09</b>
+ Depreciación	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
<b>CAPACIDAD DE AUTOFINANCIAMIENTO</b>	<b>48877.74</b>	<b>49075.32</b>	<b>49274.14</b>	<b>38983.96</b>	<b>39900.02</b>	<b>40097.09</b>

	Sep-04	Oct-04	Nov-04	Dic-04	Ene-05	Feb-05
<b>Venta de entradas</b>						
Entradas	10100	10000	10000	10000	10815	10815
+ <b>Tiquets</b>						
Bolos	11536.62	11422.40	11422.40	11422.40	14823.99	14823.99
Golfito	9619.32	9524.08	9524.08	9524.08	12360.34	12360.34
Patinaje	5270.14	5217.96	5217.96	5217.96	6771.87	6771.87
Fichas: Máquinas	3544.56	3509.47	3509.47	3509.47	4554.59	4554.59
+ Tarjetas	35451.00	35100.00	35100.00	35100.00	45552.78	45552.78
<b>UTILIDAD BRUTA</b>	<b>75521.64</b>	<b>74773.90</b>	<b>74773.90</b>	<b>74773.90</b>	<b>94878.57</b>	<b>94878.57</b>
<b>Gastos Operativos</b>						
- Sueldos y Salarios	9500.00	9500.00	9500.00	9500.00	10450.00	10450.00
- Gastos de Titularización y Fidecomiso	3375.00	3375.00	3375.00	3375.00	3375.00	3375.00
- Gasto Financiero	6996.72	6726.71	6454.92	6181.33	5905.94	5628.74
+ Ingreso Financiero	3.11	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
- Emisión de tiquets y Tarjetas	342.33	338.94	338.94	338.94	373.85	381.27
<b>Otros Gastos Operativos</b>						
- Luz y Agua	3000.00	3000.00	3000.00	3000.00	3300.00	3300.00
- Publicidad	1000.00	1000.00	1000.00	1000.00	1000.00	1000.00
- Utencilios de Limpieza	200.00	200.00	200.00	200.00	200.00	203.97
<b>UTILIDAD OPERATIVA</b>	<b>51110.71</b>	<b>50633.25</b>	<b>50905.04</b>	<b>51178.63</b>	<b>70273.78</b>	<b>70539.59</b>
<b>Ingresos no operativos</b>						
+ Arriendo de Locales	2400.00	1500.00	1500.00	2400.00	1800.00	1800.00
- Depreciación	0.00	0.00	0.00	62945.12	0.00	0.00
<b>UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS</b>	<b>53510.71</b>	<b>52133.25</b>	<b>52405.04</b>	<b>-9366.49</b>	<b>72073.78</b>	<b>72339.59</b>
- Impuesto a la Renta	13377.68	13033.31	13101.26	0.00	18018.45	18084.90
<b>UTILIDAD NETA</b>	<b>40133.03</b>	<b>39099.94</b>	<b>39303.78</b>	<b>-9366.49</b>	<b>54055.34</b>	<b>54254.69</b>
+ Depreciación	0.00	0.00	0.00	62945.12	0.00	0.00
<b>CAPACIDAD DE AUTOFINANCIAMIENTO</b>	<b>40133.03</b>	<b>39099.94</b>	<b>39303.78</b>	<b>53578.63</b>	<b>54055.34</b>	<b>54254.69</b>

	Mar-05	Abr-05	May-05	Jun-05	Jul-05	Ago-05
<b>Venta de entradas</b>						
Entradas	10815	10300	10300	10300	10558	10558
<b>+ Tiquets</b>						
Bolos	14823.99	14118.09	14118.09	14118.09	14471.04	14471.04
Golfito	12360.34	11771.76	11771.76	11771.76	12066.05	12066.05
Patinaje	6771.87	6449.40	6449.40	6449.40	6610.63	6610.63
Fichas: Máquinas	4554.59	4337.70	4337.70	4337.70	4446.14	4446.14
<b>+ Tarjetas</b>	45552.78	43383.60	43383.60	43383.60	44468.19	44468.19
<b>UTILIDAD BRUTA</b>	<b>94878.57</b>	<b>90360.54</b>	<b>90360.54</b>	<b>90360.54</b>	<b>92619.56</b>	<b>92619.56</b>
<b>Gastos Operativos</b>						
- Sueldos y Salarios	10450.00	10450.00	10450.00	10450.00	10450.00	10450.00
- Gastos de Titularización y Fidecomiso	3375.00	3375.00	3375.00	3375.00	3375.00	3375.00
- Gasto Financiero	5349.70	5068.82	4786.09	4501.49	4215.01	3926.64
<b>+ Ingreso Financiero</b>	0.91	1.75	0.24	0.00	0.00	0.00
- Emisión de tiquets y Tarjetas	405.45	377.69	385.19	392.84	410.66	418.82
<b>Otros Gastos Operativos</b>						
- Luz y Agua	3300.00	3300.00	3300.00	3300.00	3300.00	3300.00
- Publicidad	1000.00	1000.00	1000.00	1000.00	1000.00	1000.00
- Utencilios de Limpieza	208.03	212.16	216.37	220.67	225.06	229.53
<b>UTILIDAD OPERATIVA</b>	<b>70791.31</b>	<b>66578.63</b>	<b>66848.13</b>	<b>67120.54</b>	<b>69643.83</b>	<b>69919.57</b>
<b>Ingresos no operativos</b>						
<b>+ Arriendo de Locales</b>	1800.00	1800.00	1800.00	2880.00	1800.00	1800.00
- Depreciación	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
<b>UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS</b>	<b>72591.31</b>	<b>68378.63</b>	<b>68648.13</b>	<b>70000.54</b>	<b>71443.83</b>	<b>71719.57</b>
- Impuesto a la Renta	18147.83	17094.66	17162.03	17500.14	17860.96	17929.89
<b>UTILIDAD NETA</b>	<b>54443.49</b>	<b>51283.97</b>	<b>51486.10</b>	<b>52500.41</b>	<b>53582.87</b>	<b>53789.68</b>
<b>+ Depreciación</b>	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
<b>CAPACIDAD DE AUTOFINANCIAMIENTO</b>	<b>54443.49</b>	<b>51283.97</b>	<b>51486.10</b>	<b>52500.41</b>	<b>53582.87</b>	<b>53789.68</b>

	Sep-05	Oct-05	Nov-05	Dic-05	Ene-06	Feb-06
<b>Venta de entradas</b>						
Entradas	10403	10300	10300	10300	11139	11139
<b>+ Tiquets</b>						
Bolos	14259.27	14118.09	14118.09	14118.09	18322.45	18322.45
Golfito	11889.47	11771.76	11771.76	11771.76	15277.39	15277.39
Patinaje	6513.89	6449.40	6449.40	6449.40	8370.03	8370.03
Fichas: Máquinas	4381.08	4337.70	4337.70	4337.70	5629.47	5629.47
<b>+ Tarjetas</b>	<b>43817.44</b>	<b>43383.60</b>	<b>43383.60</b>	<b>43383.60</b>	<b>56303.24</b>	<b>56303.24</b>
<b>UTILIDAD BRUTA</b>	<b>91264.15</b>	<b>90360.54</b>	<b>90360.54</b>	<b>90360.54</b>	<b>115042.02</b>	<b>115042.02</b>
<b>Gastos Operativos</b>						
- Sueldos y Salarios	10450.00	10450.00	10450.00	10450.00	11495.00	11495.00
- Gastos de Titularización y Fidecomiso	3375.00	3375.00	3375.00	3375.00	3375.00	3375.00
- Gasto Financiero	3636.37	3344.18	3050.06	2754.01	2456.00	2156.02
+ Ingreso Financiero	0.00	0.00	0.00	0.00	12.70	7.31
- Emisión de tiquets y Tarjetas	420.89	425.00	433.45	442.06	493.78	509.99
<b>Otros Gastos Operativos</b>						
- Luz y Agua	3300.00	3300.00	3300.00	3300.00	3630.00	3630.00
- Publicidad	1000.00	1000.00	1000.00	1000.00	1000.00	1000.00
- Utencilios de Limpieza	234.09	238.74	243.48	248.32	256.47	264.89
<b>UTILIDAD OPERATIVA</b>	<b>68847.80</b>	<b>68227.62</b>	<b>68508.55</b>	<b>68791.16</b>	<b>92348.48</b>	<b>92618.44</b>
<b>Ingresos no operativos</b>						
+ Arriendo de Locales	2880.00	1800.00	1800.00	2880.00	2160.00	2160.00
- Depreciación	0.00	0.00	0.00	75534.15	0.00	0.00
<b>UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS</b>	<b>71727.80</b>	<b>70027.62</b>	<b>70308.55</b>	<b>-3862.99</b>	<b>94508.48</b>	<b>94778.44</b>
- Impuesto a la Renta	17931.95	17506.91	17577.14	0.00	23627.12	23694.61
<b>UTILIDAD NETA</b>	<b>53795.85</b>	<b>52520.72</b>	<b>52731.42</b>	<b>-3862.99</b>	<b>70881.36</b>	<b>71083.83</b>
+ Depreciación	0.00	0.00	0.00	75534.15	0.00	0.00
<b>CAPACIDAD DE AUTOFINANCIAMIENTO</b>	<b>53795.85</b>	<b>52520.72</b>	<b>52731.42</b>	<b>71671.16</b>	<b>70881.36</b>	<b>71083.83</b>

	Mar-06	Abr-06	May-06	Jun-06	Jul-06	Ago-06
<b>Venta de entradas</b>						
Entradas	11139	10609	10609	10609	10874	10874
<b>+ Tiquets</b>						
Bolos	18322.45	17449.95	17449.95	17449.95	17886.20	17886.20
Golfito	15277.39	14549.89	14549.89	14549.89	14913.64	14913.64
Patinaje	8370.03	7971.46	7971.46	7971.46	8170.74	8170.74
Fichas: Máquinas	5629.47	5361.40	5361.40	5361.40	5495.43	5495.43
<b>+ Tarjetas</b>	<b>56303.24</b>	<b>53622.13</b>	<b>53622.13</b>	<b>53622.13</b>	<b>54962.68</b>	<b>54962.68</b>
<b>UTILIDAD BRUTA</b>	<b>115042.02</b>	<b>109563.83</b>	<b>109563.83</b>	<b>109563.83</b>	<b>112302.93</b>	<b>112302.93</b>
<b>Gastos Operativos</b>						
- Sueldos y Salarios	11495.00	11495.00	11495.00	11495.00	11495.00	11495.00
- Gastos de Titularización y Fidecomiso	3375.00	3375.00	3375.00	3375.00	3375.00	3375.00
- Gasto Financiero	1854.06113	1550.11048	1244.15376	936.177717	626.169037	314.114299
+ Ingreso Financiero	1.76	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
- Emisión de tiquets y Tarjetas	509.99	485.70	485.70	485.70	497.84	497.84
<b>Otros Gastos Operativos</b>						
- Luz y Agua	3630.00	3630.00	3630.00	3630.00	3630.00	3630.00
- Publicidad	1000.00	1000.00	1000.00	1000.00	1000.00	1000.00
- Utencilios de Limpieza	273.58	282.56	291.84	301.41	311.31	321.53
<b>UTILIDAD OPERATIVA</b>	<b>92906.16</b>	<b>87745.46</b>	<b>88042.14</b>	<b>88340.54</b>	<b>91367.61</b>	<b>91669.44</b>
<b>Ingresos no operativos</b>						
+ Arriendo de Locales	2161.00	2162.00	2163.00	2164.00	2165.00	2166.00
- Depreciación	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
<b>UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS</b>	<b>95067.16</b>	<b>89907.46</b>	<b>90205.14</b>	<b>90504.54</b>	<b>93532.61</b>	<b>93835.44</b>
- Impuesto a la Renta	23766.79	22476.87	22551.29	22626.13	23383.15	23458.86
<b>UTILIDAD NETA</b>	<b>71300.37</b>	<b>67430.60</b>	<b>67653.86</b>	<b>67878.40</b>	<b>70149.46</b>	<b>70376.58</b>
+ Depreciación	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
<b>CAPACIDAD DE AUTOFINANCIAMIENTO</b>	<b>71300.37</b>	<b>67430.60</b>	<b>67653.86</b>	<b>67878.40</b>	<b>70149.46</b>	<b>70376.58</b>

## ANEXO 19 A

### NEGOCIOS M&A S.A.

	Feb-04	Dic-04	Dic-05	Dic-06	Dic-07	Dic-08
<b>FUENTES</b>						
Capacidad de Autofinanciamiento		442471.83	659401.05	825383.35	1025345.23	1241795.26
Terreno	300000.00					
Aporte de los Inversionistas	100000.00					
Préstamos	1300000.00					
<b>Total fuentes</b>	<b>1700000.00</b>	<b>442471.83</b>	<b>659401.05</b>	<b>825383.35</b>	<b>1025345.23</b>	<b>1241795.26</b>
<b>USOS</b>						
Constucción y adecuación del Complejo	1695960.50					
Capital de Trabajo	4039.50					
Compra de Equipos					2589.82	
Pago de Capital de la deuda		405160.04	522719.24	372120.72		
Repartición de Utilidades 45%		38474.5	116888.91	337432.14	427251.51	524654.02
<b>Total Usos</b>	<b>1700000.00</b>	<b>443634.54</b>	<b>639608.15</b>	<b>709552.86</b>	<b>429841.33</b>	<b>524654.02</b>
<b>FLUJO DE CAJA</b>	<b>0.00</b>	<b>-1162.71</b>	<b>19792.90</b>	<b>115830.49</b>	<b>595503.90</b>	<b>717141.24</b>

TIR: 26.54%

VAN: 5'330,316,85 con tasa 5.25%

	<b>Dic-09</b>	<b>Dic-10</b>	<b>Dic-11</b>	<b>Dic-12</b>	<b>Dic-13</b>
<b>FUENTES</b>					
Capacidad de Autofinanciamiento	1505154.89	1826487.18	2261194.82	2856141.27	3609287.94
Terreno					
Aporte de los Inversionistas					
Préstamos					
<b>Total fuentes</b>	<b>1505154.89</b>	<b>1826487.18</b>	<b>2261194.82</b>	<b>2856141.27</b>	<b>3609287.94</b>
<b>USOS</b>					
Constucción y adecuación del Complejo					
Capital de Trabajo					
Compra de Equipos		4877.36			8709.11
Pago de Capital de la deuda					
Repartición de Utilidades 45%	643165.86	787422.26	983040.70	1250766.60	1589107.84
<b>Total Usos</b>	<b>643165.86</b>	<b>792299.62</b>	<b>983040.70</b>	<b>1250766.60</b>	<b>1597816.95</b>
<b>FLUJO DE CAJA</b>	<b>861989.04</b>	<b>1034187.56</b>	<b>1278154.12</b>	<b>1605374.67</b>	<b>2011470.99</b>

**Dic-14**

**FUENTES**

Capacidad de Autofinanciamiento	4562039.39
Terreno	
Aporte de los Inversionistas	
Préstamos	
<b>Total fuentes</b>	<b>4562039.39</b>

**USOS**

Constucción y adecuación del Complejo	
Capital de Trabajo	
Compra de Equipos	
Pago de Capital de la deuda	
Repartición de Utilidades 45%	2017845.99
<b>Total Usos</b>	<b>2017845.99</b>

**FLUJO DE CAJA**

**2544193.39**

# ANEXO 19 B

## NEGOCIOS M&A S.A.

### ESTADO DE FUENTES Y USOS

<b>FUENTES</b>	<b>Febrero-04</b>	<b>Marzo-04</b>	<b>Abril-04</b>	<b>Mayo-04</b>	<b>Junio-04</b>	<b>Julio-04</b>
Capacidad de Autofinanciamiento		48877.74	49075.32	49274.14	38983.96	39900.02
Terreno	300000.00					
Aporte de los Inversionistas	100000.00					
Préstamos	1300000.00					
<b>Total fuentes</b>	<b>1700000.00</b>	<b>48877.74</b>	<b>49075.32</b>	<b>49274.14</b>	<b>38983.96</b>	<b>39900.02</b>
<b>USOS</b>						
Constucción y adecuación del Complejo	1695960.50					
Capital de Trabajo	4039.50					
Pago de Capital de la deuda	0.00	39327.19	39586.75	39848.02	40111.02	40375.75
Repartición de Utilidades 45%		4887.77	4907.53	4927.41	3898.40	3990.00
<b>Total Usos</b>	<b>1700000.00</b>	<b>44214.96</b>	<b>44494.28</b>	<b>44775.44</b>	<b>44009.41</b>	<b>44365.75</b>
<b>FLUJO DE CAJA</b>	<b>0.00</b>	<b>4662.78</b>	<b>4581.04</b>	<b>4498.71</b>	<b>-5025.46</b>	<b>-4465.73</b>

<b>FUENTES</b>	<b>Agosto-04</b>	<b>Septiembre-04</b>	<b>Octubre-04</b>	<b>Noviembre-04</b>	<b>Diciembre-04</b>	<b>Enero-05</b>
Capacidad de Autofinanciamiento	40097.09	40133.03	39099.94	39303.78	53578.63	54055.34
Terreno						
Aporte de los Inversionistas						
Préstamos						
<b>Total fuentes</b>	<b>40097.09</b>	<b>40133.03</b>	<b>39099.94</b>	<b>39303.78</b>	<b>53578.63</b>	<b>54055.34</b>
<b>USOS</b>						
Constucción y adecuación del Complejo						
Capital de Trabajo						
Pago de Capital de la deuda	40642.23	40910.47	41180.48	41452.27	41725.86	42001.25
Repartición de Utilidades 45%	4009.71	4013.30	3909.99	3930.38	0.00	10811.07
<b>Total Usos</b>	<b>44651.94</b>	<b>44923.77</b>	<b>45090.47</b>	<b>45382.65</b>	<b>41725.86</b>	<b>52812.31</b>
<b>FLUJO DE CAJA</b>	<b>-4554.85</b>	<b>-4790.74</b>	<b>-5990.53</b>	<b>-6078.87</b>	<b>11852.77</b>	<b>1243.02</b>

<b>FUENTES</b>	<b>Febrero-05</b>	<b>Marzo-05</b>	<b>Abril-05</b>	<b>Mayo-05</b>	<b>Junio-05</b>	<b>Julio-05</b>	<b>Agosto-05</b>
Capacidad de Autofinanciamiento	54254.69	54443.49	51283.97	51486.10	52500.41	53582.87	53789.68
Terreno							
Aporte de los Inversionistas							
Préstamos							
<b>Total fuentes</b>	<b>54254.69</b>	<b>54443.49</b>	<b>51283.97</b>	<b>51486.10</b>	<b>52500.41</b>	<b>53582.87</b>	<b>53789.68</b>
<b>USOS</b>							
Constucción y adecuación del Complejo							
Capital de Trabajo							
Pago de Capital de la deuda	42278.45	42557.49	42838.37	43121.10	43405.70	43692.18	43980.55
Repartición de Utilidades 45%	10850.94	10888.70	10256.79	10297.22	10500.08	10716.57	10757.94
<b>Total Usos</b>	<b>53129.39</b>	<b>53446.19</b>	<b>53095.17</b>	<b>53418.32</b>	<b>53905.79</b>	<b>54408.76</b>	<b>54738.49</b>
<b>FLUJO DE CAJA</b>	<b>1125.30</b>	<b>997.30</b>	<b>-1811.20</b>	<b>-1932.23</b>	<b>-1405.38</b>	<b>-825.88</b>	<b>-948.81</b>

<b>FUENTES</b>	<b>Septiembre-05</b>	<b>Octubre-05</b>	<b>Noviembre-05</b>	<b>Diciembre-05</b>	<b>Enero-06</b>	<b>Febrero-06</b>
Capacidad de Autofinanciamiento	53795.85	52520.72	52731.42	71671.16	70881.36	71083.83
Terreno						
Aporte de los Inversionistas						
Préstamos						
<b>Total fuentes</b>	<b>53795.85</b>	<b>52520.72</b>	<b>52731.42</b>	<b>71671.16</b>	<b>70881.36</b>	<b>71083.83</b>
<b>USOS</b>						
Constucción y adecuación del Complejo						
Capital de Trabajo						
Pago de Capital de la deuda	44270.82	44563.01	44857.13	45153.18	45451.19	45751.17
Repartición de Utilidades 45%	10759.17	10504.14	10546.28	0.00	31896.61	31987.72
<b>Total Usos</b>	<b>55029.99</b>	<b>55067.15</b>	<b>55403.41</b>	<b>45153.18</b>	<b>77347.81</b>	<b>77738.90</b>
<b>FLUJO DE CAJA</b>	<b>-1234.14</b>	<b>-2546.43</b>	<b>-2671.99</b>	<b>26517.98</b>	<b>-6466.45</b>	<b>-6655.06</b>

<b>FUENTES</b>	<b>Marzo-06</b>	<b>Abril-06</b>	<b>Mayo-06</b>	<b>Junio-06</b>	<b>Julio-06</b>	<b>Agosto-06</b>
Capacidad de Autofinanciamiento	71300.37	67430.60	67653.86	67878.40	70149.46	70376.58
Terreno						
Aporte de los Inversionistas						
Préstamos						
<b>Total fuentes</b>	<b>71300.37</b>	<b>67430.60</b>	<b>67653.86</b>	<b>67878.40</b>	<b>70149.46</b>	<b>70376.58</b>
<b>USOS</b>						
Constucción y adecuación del Complejo						
Capital de Trabajo						
Pago de Capital de la deuda	46053.1288	46357.0794	46663.0362	46971.0122	47281.0209	47593.0756
Repartición de Utilidades 45%	32085.17	30343.77	30444.24	30545.28	31567.25	31669.46
<b>Total Usos</b>	<b>78138.30</b>	<b>76700.85</b>	<b>77107.27</b>	<b>77516.29</b>	<b>78848.28</b>	<b>79262.54</b>
<b>FLUJO DE CAJA</b>	<b>-6837.93</b>	<b>-9270.25</b>	<b>-9453.41</b>	<b>-9637.89</b>	<b>-8698.82</b>	<b>-8885.96</b>

## ANEXO 20

### DEPRECIACIÓN:

	<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>Construcción e Instalaciones</b>	1094283	1048687.87	993973.72	939259.57	884545.42	829831.27
<b>Equipos de Computación</b>	1500	1083.34	583.34	83.34	1726.54	863.26
<b>Maquinaria y Equipo</b>	194000	177833.34	158433.34	139033.34	119633.34	100233.34
<b>Muebles y Enceres</b>	6200	5683.33	5063.33	4443.33	3823.33	3203.33
<b>Equipos de Oficina</b>	3000	2750	2450	2150	1850	1550
	<b>1298983</b>	<b>1236037.88</b>	<b>1160503.73</b>	<b>1084969.58</b>	<b>1011578.63</b>	<b>935681.2</b>
<b>Construcción e Instalaciones</b>		45595.13	54714.15	54714.15	54714.15	54714.15
<b>Equipos de Computación</b>		416.66	500	500	863.28	863.28
<b>Maquinaria y Equipo</b>		16166.66	19400	19400	19400	19400
<b>Muebles y Enceres</b>		516.67	620	620	620	620
<b>Equipos de Oficina</b>		250	300	300	300	300
		<b>62945.12</b>	<b>75534.15</b>	<b>75534.15</b>	<b>75897.43</b>	<b>75897.43</b>

**DEPRECIACIÓN:**

	<b>Año 6</b>	<b>Año 7</b>	<b>Año 8</b>	<b>Año 9</b>	<b>Año 10</b>
<b>Construcción e Instalaciones</b>	775117.12	720402.97	665688.82	610974.67	556260.52
<b>Equipos de Computación</b>	-0.02	3251.57	1625.78	-0.01	5806.08
<b>Maquinaria y Equipo</b>	80833.34	61433.34	42033.34	22633.34	3233.34
<b>Muebles y Enceres</b>	2583.33	1963.33	1343.33	723.33	103.33
<b>Equipos de Oficina</b>	1250	950	650	350	50
	859783.77	788001.21	711341.27	634681.33	565453.27
<b>Construcción e Instalaciones</b>	54714.15	54714.15	54714.15	54714.15	54714.15
<b>Equipos de Computación</b>	863.28	1625.79	1625.79	1625.79	2903.03
<b>Maquinaria y Equipo</b>	19400	19400	19400	19400	19400
<b>Muebles y Enceres</b>	620	620	620	620	620
<b>Equipos de Oficina</b>	300	300	300	300	300
	75897.43	76659.94	76659.94	76659.94	77937.18

## ANEXO 21 A

### Negocios M&A S.A. ESTADO DE SITUACION INICIAL a Septiembre del 2003

<b>ACTIVOS</b>		<b>PASIVO</b>	
<b>Activo Corriente</b>		<b>Pasivo no Corriente</b>	
Caja - Banco	1303022.5	Documentos por pagar L.P.	1300000
<b>Activo Fijo</b>		<b>Total Pasivo</b>	<b>1300000</b>
Terreno	300000	<b>PATRIMONIO</b>	
<b>Activos Diferidos</b>		Capital Social	400000
Gastos de Constitución	96977.5	<b>Total Patrimonio</b>	<b>400000</b>
<b>Total Activo</b>	<b>1700000</b>	<b>Total Pasivo y Patrimonio</b>	<b>1700000</b>

### Negocios M&A S.A. ESTADO DE SITUACION a Febrero del 2004

<b>ACTIVOS</b>		<b>PASIVO</b>	
<b>Activo Corriente</b>		<b>Pasivo no Corriente</b>	
Caja - Banco	4039.5	Documentos por pagar L.P.	1300000
<b>Activo Fijo</b>		<b>Total Pasivo</b>	<b>1300000</b>
Terreno	300000	<b>PATRIMONIO</b>	
Construcciones e Instalaciones	1094283	Capital Social	400000
Maquinarias y equipos	194000	<b>Total Patrimonio</b>	<b>400000</b>
Muebles y enseres	6200	<b>Total Pasivo y Patrimonio</b>	<b>1700000</b>
Equipos de Computacion	1500		
Equipos de Oficina	3000		
<b>Activos Diferidos</b>			
Gastos de Constitución	96977.5		
<b>Total Activo</b>	<b>1700000</b>		

**ANEXO 21 B****NEGOCIO M&A S.A.  
Balances Anuales**

	<b>Feb-04</b>	<b>Dic-04</b>	<b>Dic-05</b>	<b>Dic-06</b>	<b>Dic-07</b>	<b>Dic-08</b>	<b>Dic-09</b>
<b>ACTIVOS</b>							
<b>Activo Corriente</b>							
Caja - Banco	4039.5	2876.79	22669.69	138500.18	734004.08	1451145.32	2313134.36
<b>Activo Fijo</b>							
Terreno	300000	300000	300000	300000	300000	300000	300000
Construcciones e Instalaciones	1094283	1094283	1094283	1094283	1094283	1094283	1094283
Maquinarias y equipos	194000	194000	194000	194000	194000	194000	194000
Muebles y enceres	6200	6200	6200	6200	6200	6200	6200
Equipos de Computacion	1500	1500	1500	1500	2589.82	2589.82	2589.82
Equipos de Oficina	3000	3000	3000	3000	3000	3000	3000
<b>Activos Diferidos</b>							
Gastos de Constitución	96977.5	96977.5	96977.5	96977.5	96977.5	96977.5	96977.5
Depreciacion	0	62945.12	138479.27	214013.42	288410.85	364308.28	440205.71
<b>Total Activo</b>	<b>1700000</b>	<b>1635892.17</b>	<b>1580150.92</b>	<b>1620447.26</b>	<b>2142643.55</b>	<b>2783887.36</b>	<b>3569978.97</b>
<b>PASIVO</b>							
<b>Pasivo no Corriente</b>							
Documentos por pagar L.P.	1300000	894839.96	372120.72	0			
<b>Total Pasivo</b>	<b>1300000</b>	<b>894839.96</b>	<b>372120.72</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
<b>PATRIMONIO</b>							
Capital Social	400000	400000	400000	400000	400000	400000	400000
Utilidades Retenidas		341052.21	808030.20	1220447.26	1742643.55	2383887.36	3169978.97
<b>Total Patrimonio</b>	<b>400000</b>	<b>741052.21</b>	<b>1208030.2</b>	<b>1620447.26</b>	<b>2142643.55</b>	<b>2783887.36</b>	<b>3569978.97</b>
<b>Total Pasivo y Patrimonio</b>	<b>1700000</b>	<b>1635892.17</b>	<b>1580150.92</b>	<b>1620447.26</b>	<b>2142643.55</b>	<b>2783887.36</b>	<b>3569978.97</b>

	Dic-10	Dic-11	Dic-12	Dic-13	Dic-14
<b>ACTIVOS</b>					
<b>Activo Corriente</b>					
Caja - Banco	3347321.92	4625476.04	6230850.71	8242321.70	10786515.09
<b>Activo Fijo</b>					
Terreno	300000	300000	300000	300000	300000
Construcciones e Instalaciones	1094283	1094283	1094283	1094283	1094283
Maquinarias y equipos	194000	194000	194000	194000	194000
Muebles y enseres	6200	6200	6200	6200	6200
Equipos de Computacion	4877.36	4877.36	4877.36	8709.11	8709.11
Equipos de Oficina	3000	3000	3000	3000	3000
<b>Activos Diferidos</b>					
Gastos de Constitución	96977.5	96977.5	96977.5	96977.5	96977.5
Depreciacion	514275.83	590935.77	667595.71	740655.53	818592.71
<b>Total Activo</b>	<b>4532383.95</b>	<b>5733878.13</b>	<b>7262592.86</b>	<b>9204835.78</b>	<b>11671092</b>
<b>PASIVO</b>					
<b>Pasivo no Corriente</b>					
Documentos por pagar L.P.					
<b>Total Pasivo</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
<b>PATRIMONIO</b>					
Capital Social	400000	400000	400000	400000	400000
Utilidades Retenidas	4132383.95	5333878.13	6862592.86	8804835.78	11271091.99
<b>Total Patrimonio</b>	<b>4532383.95</b>	<b>5733878.13</b>	<b>7262592.86</b>	<b>9204835.78</b>	<b>11671092</b>
<b>Total Pasivo y Patrimonio</b>	<b>4532383.95</b>	<b>5733878.13</b>	<b>7262592.86</b>	<b>9204835.78</b>	<b>11671092</b>

## ANEXO 21 C

### NEGOCIO M&A S.A. Balances Mensuales

	Feb-04	Mar-04	Abr-04	May-04	Jun-04	Jul-04	Ago-04	Sep-04
<b>ACTIVOS</b>								
<b>Activo Corriente</b>								
Caja - Banco	4039.5	8702.28	13283.32	17782.03	12756.57	8290.84	3735.99	-1054.76
<b>Activo Fijo</b>								
Terreno	300000	300000	300000	300000	300000	300000	300000	300000
Construcciones e Instalaciones	1094283	1094283	1094283	1094283	1094283	1094283	1094283	1094283
Maquinarias y equipos	194000	194000	194000	194000	194000	194000	194000	194000
Muebles y enceres	6200	6200	6200	6200	6200	6200	6200	6200
Equipos de Computacion	1500	1500	1500	1500	1500	1500	1500	1500
Equipos de Oficina	3000	3000	3000	3000	3000	3000	3000	3000
<b>Activos Diferidos</b>								
Gastos de Constitución	96977.5	96977.5	96977.5	96977.5	96977.5	96977.5	96977.5	96977.5
Depreciación	0	0	0	0	0	0	0	0
<b>Total Activo</b>	<b>1700000.00</b>	<b>1704662.78</b>	<b>1709243.82</b>	<b>1713742.53</b>	<b>1708717.07</b>	<b>1704251.34</b>	<b>1699696.49</b>	<b>1694905.74</b>
<b>PASIVO</b>								
<b>Pasivo no Corriente</b>								
Documentos por pagar L.P.	1300000	1260672.81	1221086.06	1181238.04	1141127.02	1100751.27	1060109.04	1019198.57
<b>Total Pasivo</b>	<b>1300000</b>	<b>1260672.81</b>	<b>1221086.06</b>	<b>1181238.04</b>	<b>1141127.02</b>	<b>1100751.27</b>	<b>1060109.04</b>	<b>1019198.57</b>
<b>PATRIMONIO</b>								
Capital Social	400000	400000	400000	400000	400000	400000	400000	400000
Utilidad Inicial	0	0	43989.96683	88157.7591	132504.4872	167590.0487	203500.0681	239587.4494
Utilidad Mensual	0	48877.74	49075.32	49274.14	38983.96	39900.02	40097.09	40133.03
Utilidad Repartida	0	4887.77	4907.53	4927.41	3898.40	3990.00	4009.71	4013.30
Utilida Final	0	43989.96683	88157.7591	132504.4872	167590.0487	203500.0681	239587.4494	275707.1758
<b>Total Patrimonio</b>	<b>400000</b>	<b>443989.97</b>	<b>488157.76</b>	<b>532504.49</b>	<b>567590.05</b>	<b>603500.07</b>	<b>639587.45</b>	<b>675707.18</b>
<b>Total Pasivo y Patrimonio</b>	<b>1700000</b>	<b>1704662.777</b>	<b>1709243.82</b>	<b>1713742.526</b>	<b>1708717.069</b>	<b>1704251.336</b>	<b>1699696.486</b>	<b>1694905.742</b>

	Oct-04	Nov-04	Dic-04	Ene-05	Feb-05	Mar-05	Abr-05	May-05
<b>ACTIVOS</b>								
<b>Activo Corriente</b>								
Caja - Banco	-7045.29	-13124.16	-1271.39	-28.36	1096.94	2094.23	283.04	-1649.19
<b>Activo Fijo</b>								
Terreno	300000	300000	300000	300000	300000	300000	300000	300000
Construcciones e Instalaciones	1094283	1094283	1094283	1094283	1094283	1094283	1094283	1094283
Maquinarias y equipos	194000	194000	194000	194000	194000	194000	194000	194000
Muebles y enseres	6200	6200	6200	6200	6200	6200	6200	6200
Equipos de Computacion	1500	1500	1500	1500	1500	1500	1500	1500
Equipos de Oficina	3000	3000	3000	3000	3000	3000	3000	3000
<b>Activos Diferidos</b>								
Gastos de Constitución	96977.5	96977.5	96977.5	96977.5	96977.5	96977.5	96977.5	96977.5
Depreciación	0	0	62945.12	62945.12	62945.12	62945.12	62945.12	62945.12
<b>Total Activo</b>	<b>1688915.21</b>	<b>1682836.34</b>	<b>1631743.99</b>	<b>1632987.02</b>	<b>1634112.32</b>	<b>1635109.61</b>	<b>1633298.42</b>	<b>1631366.19</b>
<b>PASIVO</b>								
<b>Pasivo no Corriente</b>								
Documentos por pagar L.P.	978018.09	936565.82	894839.96	852838.72	810560.26	768002.77	725164.40	682043.29
<b>Total Pasivo</b>	<b>978018.09</b>	<b>936565.82</b>	<b>894839.96</b>	<b>852838.72</b>	<b>810560.26</b>	<b>768002.77</b>	<b>725164.40</b>	<b>682043.29</b>
<b>PATRIMONIO</b>								
Capital Social	400000	400000	400000	400000	400000	400000	400000	400000
Utilidad Inicial	275707.1758	310897.1209	346270.525	336904.0331	380148.3018	423552.0555	467106.8435	508134.0185
Utilidad Mensual	39099.94	39303.78	-9366.49	54055.34	54254.69	54443.49	51283.97	51486.10
Utilidad Repartida	3909.99	3930.38	0.00	10811.07	10850.94	10888.70	10256.79	10297.22
Utilida Final	310897.1209	346270.525	336904.0331	380148.3018	423552.0555	467106.8435	508134.0185	549322.8972
<b>Total Patrlimonio</b>	<b>710897.12</b>	<b>746270.53</b>	<b>736904.03</b>	<b>780148.30</b>	<b>823552.06</b>	<b>867106.84</b>	<b>908134.02</b>	<b>949322.90</b>
<b>Total Pasivo y Patrimonio</b>	<b>1688915.208</b>	<b>1682836.342</b>	<b>1631743.994</b>	<b>1632987.017</b>	<b>1634112.316</b>	<b>1635109.612</b>	<b>1633298.415</b>	<b>1631366.189</b>

	Jun-05	Jul-05	Ago-05	Sep-05	Oct-05	Nov-05	Dic-05	Ene-06
<b>ACTIVOS</b>								
<b>Activo Corriente</b>								
Caja - Banco	-3054.57	-3880.45	-4829.26	-6063.40	-8609.83	-11281.83	15236.16	8769.71
<b>Activo Fijo</b>								
Terreno	300000	300000	300000	300000	300000	300000	300000	300000
Construcciones e Instalaciones	1094283	1094283	1094283	1094283	1094283	1094283	1094283	1094283
Maquinarias y equipos	194000	194000	194000	194000	194000	194000	194000	194000
Muebles y enseres	6200	6200	6200	6200	6200	6200	6200	6200
Equipos de Computacion	1500	1500	1500	1500	1500	1500	1500	1500
Equipos de Oficina	3000	3000	3000	3000	3000	3000	3000	3000
<b>Activos Diferidos</b>								
Gastos de Constitución	96977.5	96977.5	96977.5	96977.5	96977.5	96977.5	96977.5	96977.5
Depreciación	62945.12	62945.12	62945.12	62945.12	62945.12	62945.12	138479.27	138479.27
<b>Total Activo</b>	<b>1629960.81</b>	<b>1629134.93</b>	<b>1628186.12</b>	<b>1626951.98</b>	<b>1624405.55</b>	<b>1621733.55</b>	<b>1572717.39</b>	<b>1566250.94</b>
<b>PASIVO</b>								
<b>Pasivo no Corriente</b>								
Documentos por pagar L.P.	638637.59	594945.41	550964.86	506694.03	462131.02	417273.90	372120.72	326669.52
<b>Total Pasivo</b>	<b>638637.59</b>	<b>594945.41</b>	<b>550964.86</b>	<b>506694.03</b>	<b>462131.02</b>	<b>417273.90</b>	<b>372120.72</b>	<b>326669.52</b>
<b>PATRIMONIO</b>								
Capital Social	400000	400000	400000	400000	400000	400000	400000	400000
Utilidad Inicial	549322.8972	591323.2235	634189.522	677221.2641	720257.9467	762274.5214	804459.6542	800596.6681
Utilidad Mensual	52500.41	53582.87	53789.68	53795.85	52520.72	52731.42	-3862.99	70881.36
Utilidad Repartida	10500.08	10716.57	10757.94	10759.17	10504.14	10546.28	0.00	31896.61
Utilida Final	591323.2235	634189.522	677221.2641	720257.9467	762274.5214	804459.6542	800596.6681	839581.4161
<b>Total Patrimonio</b>	<b>991323.22</b>	<b>1034189.52</b>	<b>1077221.26</b>	<b>1120257.95</b>	<b>1162274.52</b>	<b>1204459.65</b>	<b>1200596.67</b>	<b>1239581.42</b>
<b>Total Pasivo y Patrimonio</b>	<b>1629960.811</b>	<b>1629134.928</b>	<b>1628186.12</b>	<b>1626951.981</b>	<b>1624405.546</b>	<b>1621733.554</b>	<b>1572717.385</b>	<b>1566250.94</b>

	Feb-06	Mar-06	Abr-06	May-06	Jun-06	Jul-06	Ago-06
<b>ACTIVOS</b>							
<b>Activo Corriente</b>							
Caja - Banco	2114.65	-4723.28	-13993.53	-23446.95	-33084.84	-41783.66	-50669.61
<b>Activo Fijo</b>							
Terreno	300000	300000	300000	300000	300000	300000	300000
Construcciones e Instalaciones	1094283	1094283	1094283	1094283	1094283	1094283	1094283
Maquinarias y equipos	194000	194000	194000	194000	194000	194000	194000
Muebles y enseres	6200	6200	6200	6200	6200	6200	6200
Equipos de Computacion	1500	1500	1500	1500	1500	1500	1500
Equipos de Oficina	3000	3000	3000	3000	3000	3000	3000
<b>Activos Diferidos</b>							
Gastos de Constitución	96977.5	96977.5	96977.5	96977.5	96977.5	96977.5	96977.5
Depreciación	138479.27	138479.27	138479.27	138479.27	138479.27	138479.27	138479.27
<b>Total Activo</b>	<b>1559595.88</b>	<b>1552757.95</b>	<b>1543487.70</b>	<b>1534034.28</b>	<b>1524396.39</b>	<b>1515697.57</b>	<b>1506811.62</b>
<b>PASIVO</b>							
<b>Pasivo no Corriente</b>							
Documentos por pagar L.P.	280918.35	234865.2242	188508.1448	141845.1087	94874.09648	47593.07561	0.00
<b>Total Pasivo</b>	<b>280918.35</b>	<b>234865.22</b>	<b>188508.14</b>	<b>141845.11</b>	<b>94874.10</b>	<b>47593.08</b>	<b>0.00</b>
<b>PATRIMONIO</b>							
Capital Social	400000	400000	400000	400000	400000	400000	400000
Utilidad Inicial	839581.4161	878677.5235	917892.7267	954979.5543	992189.1757	1029522.298	1068104.499
Utilidad Mensual	71083.83	71300.37	67430.60	67653.86	67878.40	70149.46	70376.58
Utilidad Repartida	31987.72	32085.17	30343.77	30444.24	30545.28	31567.25	31669.46
Utilida Final	878677.5235	917892.7267	954979.5543	992189.1757	1029522.298	1068104.499	1106811.619
<b>Total Patrimonio</b>	<b>1278677.52</b>	<b>1317892.73</b>	<b>1354979.55</b>	<b>1392189.18</b>	<b>1429522.30</b>	<b>1468104.50</b>	<b>1506811.62</b>
<b>Total Pasivo y Patrimonio</b>	<b>1559595.877</b>	<b>1552757.951</b>	<b>1543487.699</b>	<b>1534034.284</b>	<b>1524396.395</b>	<b>1515697.574</b>	<b>1506811.619</b>

## ANEXO 22

### RATIOS FINANCIEROS

	Feb-04	Dic-04	Dic-05	Dic-06	Dic-07	Dic-08	Dic-09	Dic-10	Dic-11
<b>Nivel de Endeudamiento</b>	0.7647	0.5470	0.2355	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000
<b>Indice de Solvencia</b>	1.3077	1.8281	4.2463						
<b>Apalancamiento Total</b>	3.2500	1.2075	0.3080	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000
<b>Margen Bruto de Utilidad</b>		0.6349	0.7056	0.7791	0.8314	0.8544	0.8745	0.8922	0.9096
<b>Margen Neto de Utilidad</b>		0.4761	0.5292	0.5844	0.6235	0.6408	0.6559	0.6692	0.6822
<b>Rentabilidad Patrimonial</b>		0.5121	0.4833	0.4627	0.4431	0.4188	0.4004	0.3861	0.3810
<b>Rendimiento de Activo Total</b>		0.2234	0.3397	0.4088	0.3905	0.3703	0.3564	0.3467	0.3454
<b>Rentabilidad de la Inversión</b>		0.2320	0.3695	0.4627	0.4431	0.4188	0.4004	0.3861	0.3810
<b>Rotación de Inversión</b>		0.4873	0.6982	0.7919	0.7107	0.6536	0.6104	0.5770	0.5584
<b>Capitalización Total</b>		0.5470	0.2355	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000

	<b>Dic-12</b>	<b>Dic-13</b>	<b>Dic-14</b>
<b>Nivel de Endeudamiento</b>	0.0000	0.0000	0.0000
<b>Indice de Solvencia</b>			
<b>Apalancamiento Total</b>	0.0000	0.0000	0.0000
<b>Margen Bruto de Utilidad</b>	0.9267	0.9406	0.9529
<b>Margen Neto de Utilidad</b>	0.6950	0.7054	0.7147
<b>Rentabilidad Patrimonial</b>	0.3827	0.3836	0.3842
<b>Rendimiento de Activo Total</b>	0.3505	0.3551	0.3590
<b>Rentabilidad de la Inversión</b>	0.3827	0.3836	0.3842
<b>Rotación de Inversión</b>	0.5507	0.5438	0.5376
<b>Capitalización Total</b>	0.0000	0.0000	0.0000



# ANEXO 24

## NEGOCIOS M&A S.A. ESTADO DE RESULTADOS

	Dic-04	Dic-05	Dic-06	Dic-07	Dic-08	Dic-09
<b>Venta de entradas</b>						
Entradas	106600	125763	129536	133422	137425	141547
<b>+ Tiquets</b>						
Bolos	121762.78	172381.83	213063.95	274319.83	339059.31	419077.31
Golfito	101526.64	143733.15	177654.17	228729.75	282709.97	349429.52
Patinaje	55623.45	78747.16	97331.49	125314.29	154888.46	191442.14
Fichas: Máquinas	37410.92	52963.34	65462.69	80911.88	100007.09	123592.86
<b>+ Tarjetas</b>	374166.00	529713.76	600165.69	679987.72	805445.46	954050.14
<b>UTILIDAD BRUTA</b>	<b>797089.801</b>	<b>1103302.24</b>	<b>1283213.87</b>	<b>1522685.44</b>	<b>1819534.91</b>	<b>2179139.34</b>
<b>Gastos Operativos</b>						
- Sueldos y Salarios	78850	104082	114490.2	125939.22	138533.142	152386.456
- Gastos de titularización y Fideicomiso	33750	40500	27000			
- Gasto Financiero	73911.86	52167.03	11136.80	0.00	0.00	0.00
+ Ingreso Financiero	86.35	146.73	553.97	1787.00	7824.40	15086.59
- Emisión de tiquets y Tarjetas	1204.37	1656.59	2378.33	2454.05	3043.14	3998.01
<b>Otros Gastos Operativos</b>						
- Luz y Agua	33900	44748	49222.8	54145.08	59559.588	65515.5468
- Publicidad	10000	12000	12000	12000	12000	12000
- Utencilios de Limpieza	2000	2798.16	3900.35522	3908.15593	4712.45443	6010.73562
<b>UTILIDAD OPERATIVA</b>	<b>563559.92</b>	<b>845497.18</b>	<b>1063639.35</b>	<b>1326025.93</b>	<b>1609510.98</b>	<b>1954315.18</b>
<b>Ingresos no operativos</b>						
+ Arriendo de Locales	17700	24840	29808	35769.60	42923.52	51508.5
- Depreciación	62945.12	75534.15	75534.15	75897.43	75897.43	75897.43
<b>UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS</b>	<b>518314.80</b>	<b>794803.03</b>	<b>1017913.20</b>	<b>1285898.10</b>	<b>1576537.07</b>	<b>1929926.25</b>
- Impuesto a la Renta	129578.70	198700.76	254478.30	321474.52	394134.27	482481.56
<b>UTILIDAD NETA</b>	<b>388736.10</b>	<b>596102.27</b>	<b>763434.90</b>	<b>964423.57</b>	<b>1182402.80</b>	<b>1447444.69</b>
+ Depreciación	62945.12	75534.15	75534.15	75897.43	75897.43	75897.43
<b>CAPACIDAD DE AUTOFINANCIAMIENT</b>	<b>451681.22</b>	<b>671636.42</b>	<b>838969.05</b>	<b>1040321.00</b>	<b>1258300.23</b>	<b>1523342.12</b>

	Dic-10	Dic-11	Dic-12	Dic-13	Dic-14
<b>Venta de entradas</b>					
Entradas	145794	150168	154673	159313	164092
+ <b>Tiquets</b>					
Bolos	517912.94	640140.40	791496.21	979017.21	1210065.27
Golfito	431839.34	533753.43	659954.94	816311.23	1008960.67
Patinaje	236592.05	292427.77	361569.86	447232.86	552779.82
Fichas: Máquinas	152760.78	188801.78	233194.85	288497.21	357043.25
+ Tarjetas	1130067.02	1396762.84	1798332.15	2315597.29	2981187.52
<b>UTILIDAD BRUTA</b>	<b>2614965.923</b>	<b>3202053.82</b>	<b>3999220.642</b>	<b>5005968.6</b>	<b>6274128.727</b>
<b>Gastos Operativos</b>					
- Sueldos y Salarios	167625.1018	184387.612	202826.3732	223109.011	245419.9116
- Gastos de titularización y Fideicomiso					
- Gasto Financiero	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
+ Ingreso Financiero	23806.51	34258.59	47161.54	63349.01	83610.99
- Emisión de tiquets y Tarjetas	5050.25	6633.68	7706.44	9845.54	11735.27
<b>Otros Gastos Operativos</b>					
- Luz y Agua	72067.10148	79273.8116	87201.19279	95921.3121	105513.4433
- Publicidad	12000	12000	12000	12000	12000
- Utencilios de Limpieza	7360.145767	9384.92187	10602.14623	13142.4205	15184.75261
<b>UTILIDAD OPERATIVA</b>	<b>2374669.84</b>	<b>2944632.39</b>	<b>3726046.03</b>	<b>4715299.33</b>	<b>5967886.34</b>
<b>Ingresos no operativos</b>					
+ Arriendo de Locales	61810.2	74172.24	89006.55	106807.86	128169.57
- Depreciación	76659.94	76659.94	76659.94	77937.18	77937.18
<b>UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS</b>	<b>2359820.10</b>	<b>2942144.69</b>	<b>3738392.64</b>	<b>4744170.01</b>	<b>6018118.73</b>
- Impuesto a la Renta	589955.02	735536.17	934598.16	1186042.50	1504529.68
<b>UTILIDAD NETA</b>	<b>1769865.07</b>	<b>2206608.52</b>	<b>2803794.48</b>	<b>3558127.51</b>	<b>4513589.05</b>
+ Depreciación	76659.94	76659.94	76659.94	77937.18	77937.18
<b>CAPACIDAD DE AUTOFINANCIAMIENT</b>	<b>1846525.01</b>	<b>2283268.46</b>	<b>2880454.42</b>	<b>3636064.69</b>	<b>4591526.23</b>

## ESTADO DE FUENTES Y USOS

### NEGOCIOS M&A S.A.

	Feb-04	Dic-04	Dic-05	Dic-06	Dic-07
<b>FUENTES</b>					
Capacidad de Autofinanciamiento		451681.22	671636.42	838969.05	1040321.00
Terreno	300000.00				
Aporte de los Inversionistas	100000.00				
Préstamos	1300000.00				
<b>Total fuentes</b>	<b>1700000.00</b>	<b>451681.22</b>	<b>671636.42</b>	<b>838969.05</b>	<b>1040321.00</b>
<b>USOS</b>					
Constucción y adecuación del Complejo	1584762.50				
Capital de Trabajo	115237.50				
Compra de Equipos					2589.82
Pago de Capital de la deuda		405160.04	522719.24	372120.72	
Repartición de Utilidades		39566.82	119840.16	343545.71	433990.61
<b>Total Usos</b>	<b>1700000.00</b>	<b>444726.86</b>	<b>642559.40</b>	<b>715666.43</b>	<b>436580.43</b>
<b>FLUJO DE CAJA</b>	<b>0.00</b>	<b>6954.36</b>	<b>29077.02</b>	<b>123302.63</b>	<b>603740.58</b>

TIR: 26.88%

VAN: \$ 5,416,186.99 con tasa 5.25%

	<b>Dic-08</b>	<b>Dic-09</b>	<b>Dic-10</b>	<b>Dic-11</b>	<b>Dic-12</b>
<b>FUENTES</b>					
Capacidad de Autofinanciamiento	1258300.23	1523342.12	1846525.01	2283268.46	2880454.42
Terreno					
Aporte de los Inversionistas					
Préstamos					
<b>Total fuentes</b>	<b>1258300.23</b>	<b>1523342.12</b>	<b>1846525.01</b>	<b>2283268.46</b>	<b>2880454.42</b>
<b>USOS</b>					
Constucción y adecuación del Complejo					
Capital de Trabajo					
Compra de Equipos			4877.36		
Pago de Capital de la deuda					
Repartición de Utilidades	532081.26	651350.11	796439.28	992973.83	1261707.52
<b>Total Usos</b>	<b>532081.26</b>	<b>651350.11</b>	<b>801316.64</b>	<b>992973.83</b>	<b>1261707.52</b>
<b>FLUJO DE CAJA</b>	<b>726218.97</b>	<b>871992.01</b>	<b>1045208.37</b>	<b>1290294.62</b>	<b>1618746.91</b>

	<b>Dic-13</b>	<b>Dic-14</b>
<b>FUENTES</b>		
Capacidad de Autofinanciamiento	3636064.69	4591526.23
Terreno		
Aporte de los Inversionistas		
Préstamos		
<b>Total fuentes</b>	<b>3636064.69</b>	<b>4591526.23</b>
<b>USOS</b>		
Constucción y adecuación del Complejo		
Capital de Trabajo		
Compra de Equipos	8709.11	
Pago de Capital de la deuda		
Repartición de Utilidades	1601157.38	2031115.07
<b>Total Usos</b>	<b>1609866.49</b>	<b>2031115.07</b>
<b>FLUJO DE CAJA</b>	<b>2026198.20</b>	<b>2560411.16</b>

## **OTROS ANEXOS**



CORPORACION RADIAL  
**WVO**  
**WVO** CIA. LTDA.

## TARIFAS COMERCIALES VIGENTES

Cuña de hasta 35" .....	\$2.00
Cuña de hasta 45" .....	\$2.20
Cuña de 60" .....	\$3.00
Cuñas Eventuales hasta 45" .....	\$4.00

costo mensual

### PAQUETE POR CONTRATO SEMESTRAL

5 Cuñas diarias hasta 40" x 22 días .....	\$150.00
10 Cuñas diarias hasta 40" x 22 días .....	\$290.40

costo mensual

### PAQUETE POR CONTRATO ANUAL

10 Cuñas diarias hasta 40" x 22 días .....	\$198.00
15 Cuñas diarias hasta 40" x 22 días .....	\$242.00
20 Cuñas diarias hasta 40" x 22 días .....	\$286.00

costo mensual

LOS COSTOS NO INCLUYEN I.V.A.

### FORMA DE PAGO

PUBLICIDAD EVENTUAL:	CONTADO
PUBLICIDAD MENSUAL:	15 DIAS PLAZO

Realice sus pagos en cheque a la orden de Corporación Radial W.Q. Cia. Ltda.



Soc. Bolívar Bermúdez Suárez  
 GERENTE GENERAL

Machala: Rocafuerte y Ayacucho • Edif. Quezada • 5to. Piso • Telf: 937011 • Fax: 93696  
 Guayaquil: Machala y 9 de Octubre • Edif. Quezada • 6to. Piso • PBX: (04) 2522 252 / 2522 143

PROFORMA N° 3650



## RADIO DIAMANTE 93.9 F.M.

A nuestros Clientes:

A continuación detallamos las tarifas de nuestra Empresa Radial

Cuñía o Jingle de 30 segundos.....	\$ 2.00
Cuñía o Jingle de 45 segundos.....	\$ 2.50
Cuñía o Jingle de 60 segundos.....	\$ 3.00

Publicidad por contratos mínimos de 3 a 6 meses

05 Cuñías o Jingle hasta 45".....por 22 días.....	\$ 160 más Iva Cada Mes
10 Cuñías o Jingle hasta 45".....por 22 días.....	\$ 200 más Iva Cada Mes
15 Cuñías o Jingle hasta 45".....por 22 días.....	\$ 300 más Iva Cada Mes

Bonificaciones los días sábados

FORMA DE PAGO

Publicidad Eventual 100 % por adelantado  
Publicidad Normal 100 % cada fin de mes.

FAVOR CANCELAR CON CHEQUE CRUZADO A ORDEN DE RADIO  
DIAMANTE FM.

Sr. Nidio H. García  
DIRECTOR DIAMANTE



Oficinas y Estudio:  
Páez e/ 9 de Octubre y Rocafuerte  
☎ 935 486 • 935 490 • Fax: 931 349  
Machala - El Oro - Ecuador