

*PROYECTO DE INVERSIÓN
PARA LA CONSTRUCCIÓN
DE UN CENTRO DE
DIVERSIONES EN LA
CIUDAD DE MANTA*

INTRODUCCIÓN

Con nuestro proyecto se busca:

- ◉ Proporcionar a la población mantense una fuente de diversión más sana.
- ◉ Brindarles la oportunidad de compartir un tiempo en familia que no necesariamente tiene que ser aburrido.
- ◉ Sumarle importancia a la ciudad al añadir infraestructuras novedosas.

PROBLEMAS Y OPORTUNIDADES

PROBLEMAS	OPORTUNIDADES
<ul style="list-style-type: none">•Conseguir los permisos municipales.•Importación de las máquinas.•Alta inversión.•Localización.•Peligro de ser imitados por competidores.	<ul style="list-style-type: none">•Proyecto totalmente innovador.•El mercado no ha sido explotado en su totalidad.•Gran afluencia de personas al ser una ciudad turística.

OBJETIVOS DEL PROYECTO

OBJETIVO GENERAL:

“Ser un centro de entretenimiento completo, único en la ciudad y que satisfaga las necesidades existentes en numerosos habitantes del sector”.

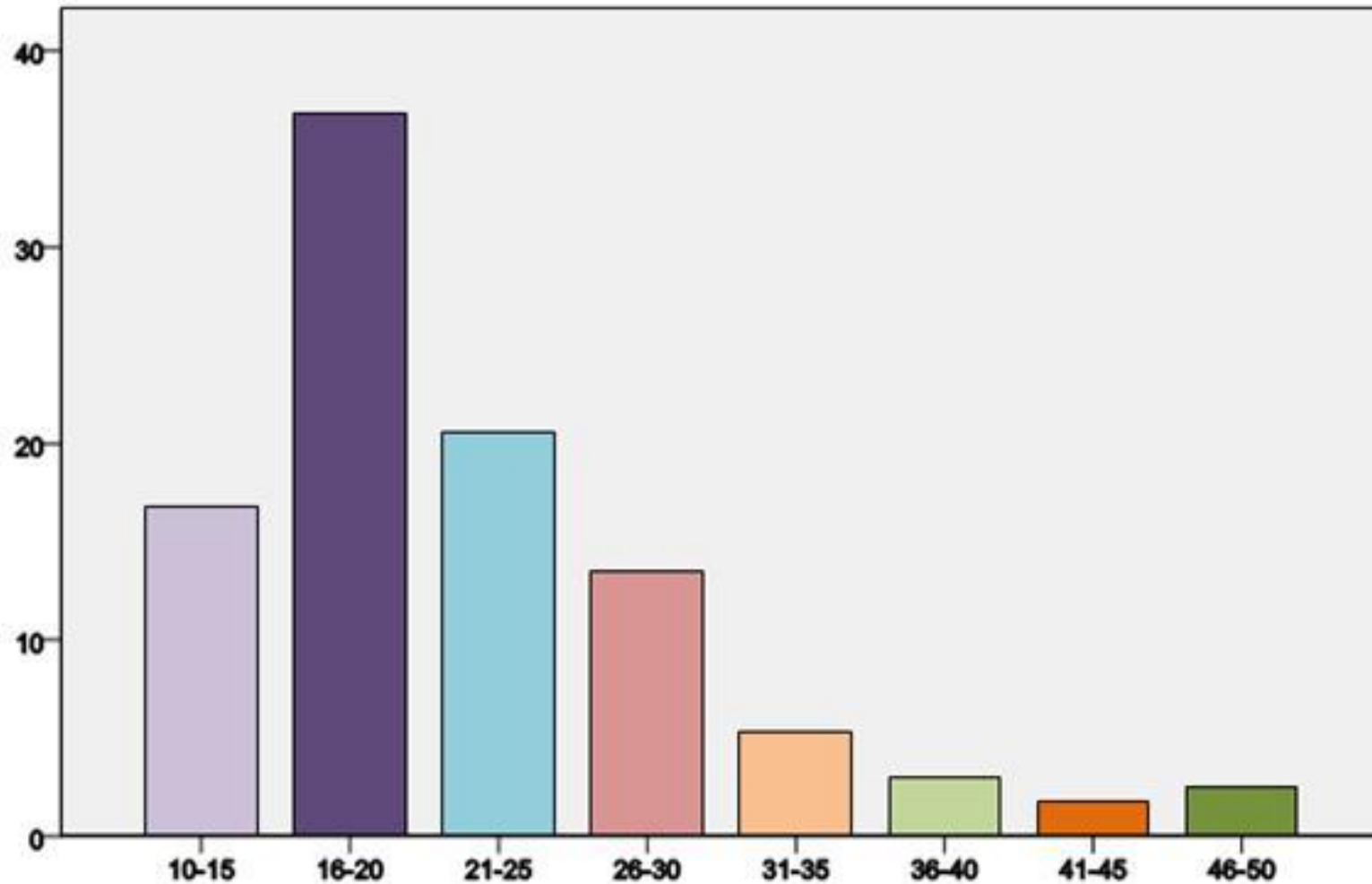
OBJETIVOS ESPECÍFICOS:

- Posicionarnos como marca.
- Brindar entretenimiento a las personas desde los 10 hasta los 40 años.
- Ofrecer tecnología novedosa y avanzada.
- Contar con la mejor infraestructura.
- Tener variedad.

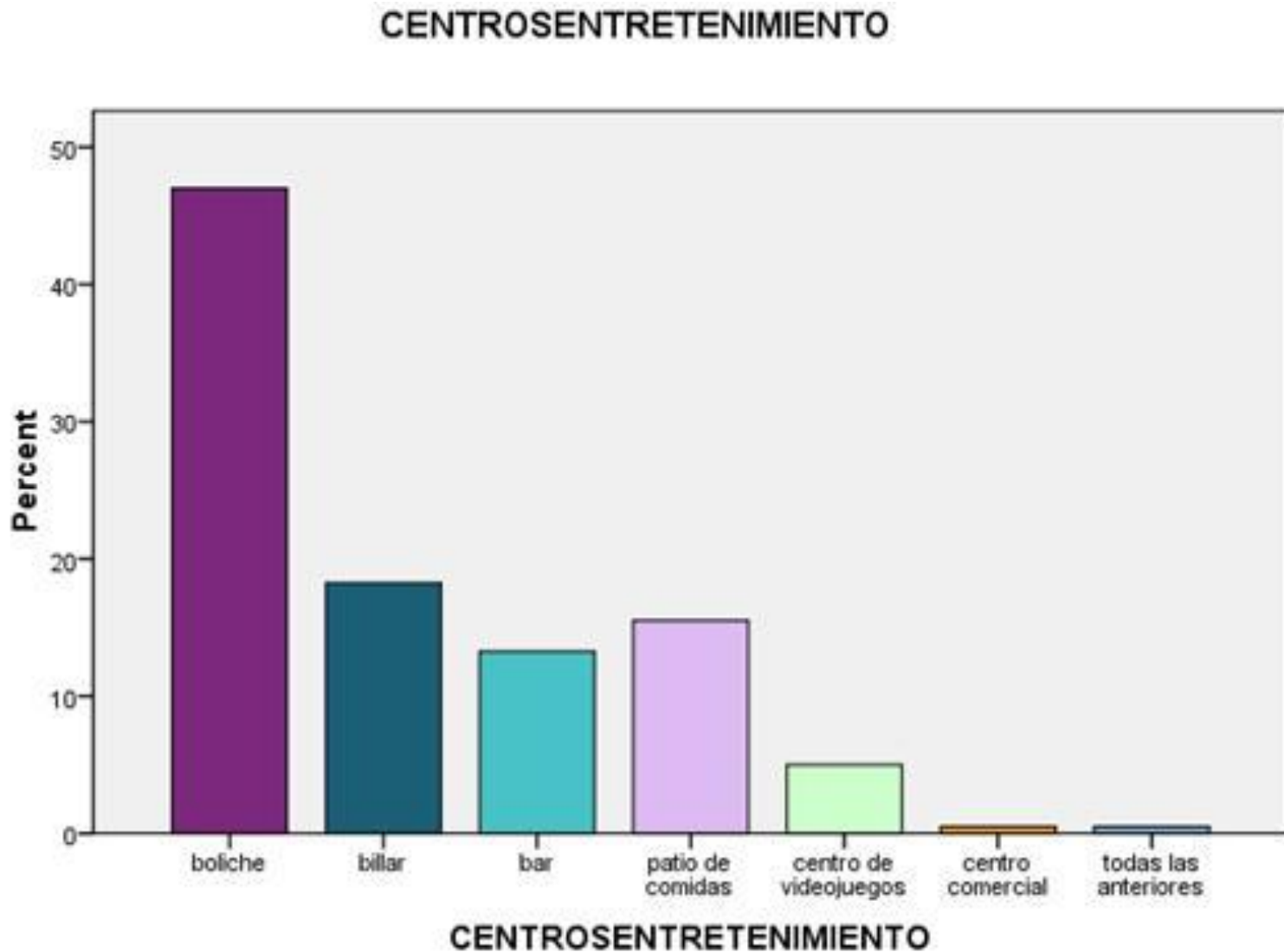
INVESTIGACION DE MERCADO

- Haciendo una investigación de mercado a través de encuestas a los ciudadanos de Manta.
- Luego de un análisis de los resultados llegamos a algunos importantes resultados.

RESULTADO DE EDADES

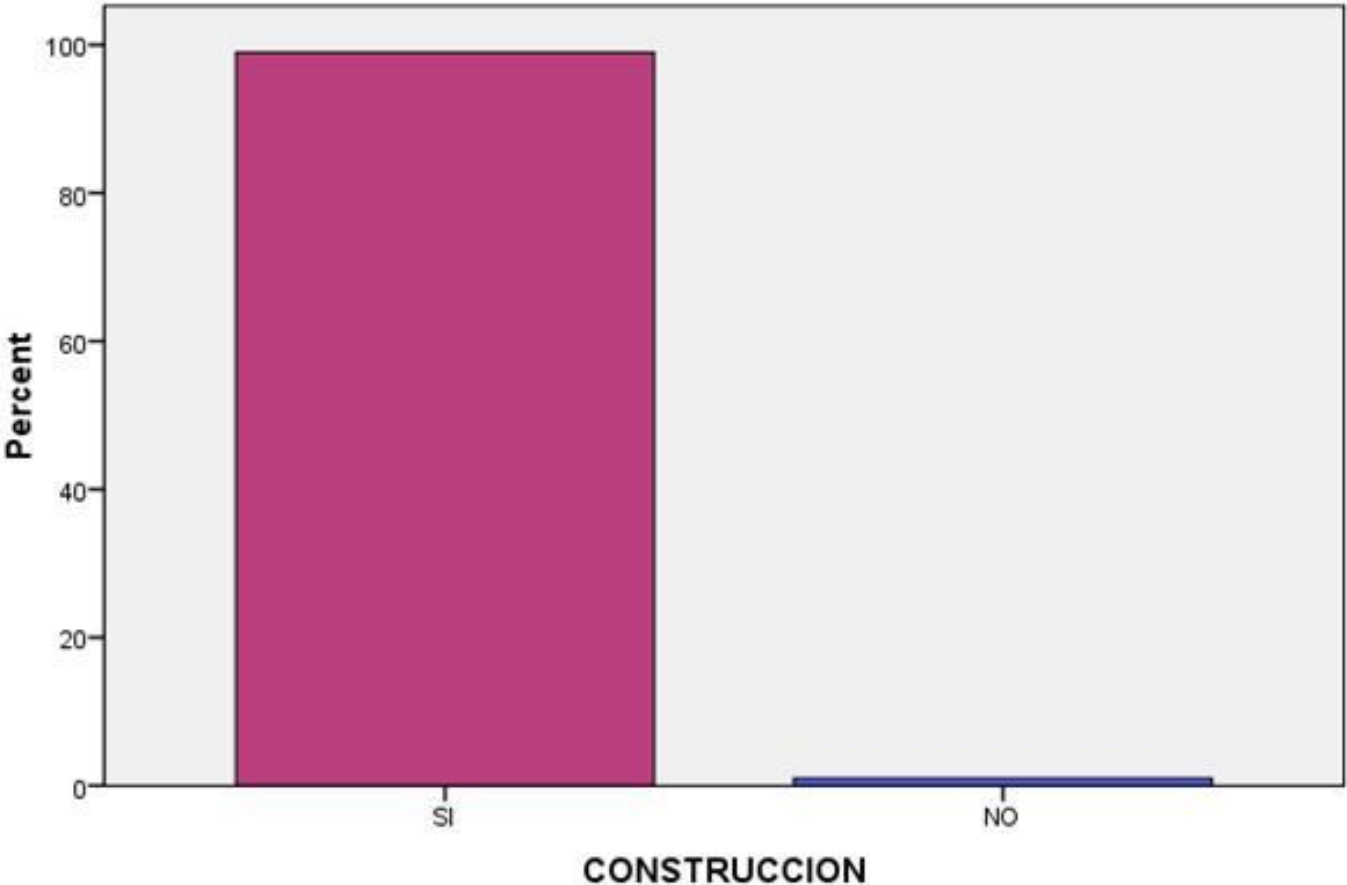


CENTRO DE ENTRETENIMIENTO QUE LES GUSTARIA QUE EXISTIERA EN LA CIUDAD DE MANTA



ACEPTACION DEL CENTRO DE ENTRETENIMIENTO

CONSTRUCCION



SEXO * PREFERENCIADEACTIVIDADES Crosstabulation

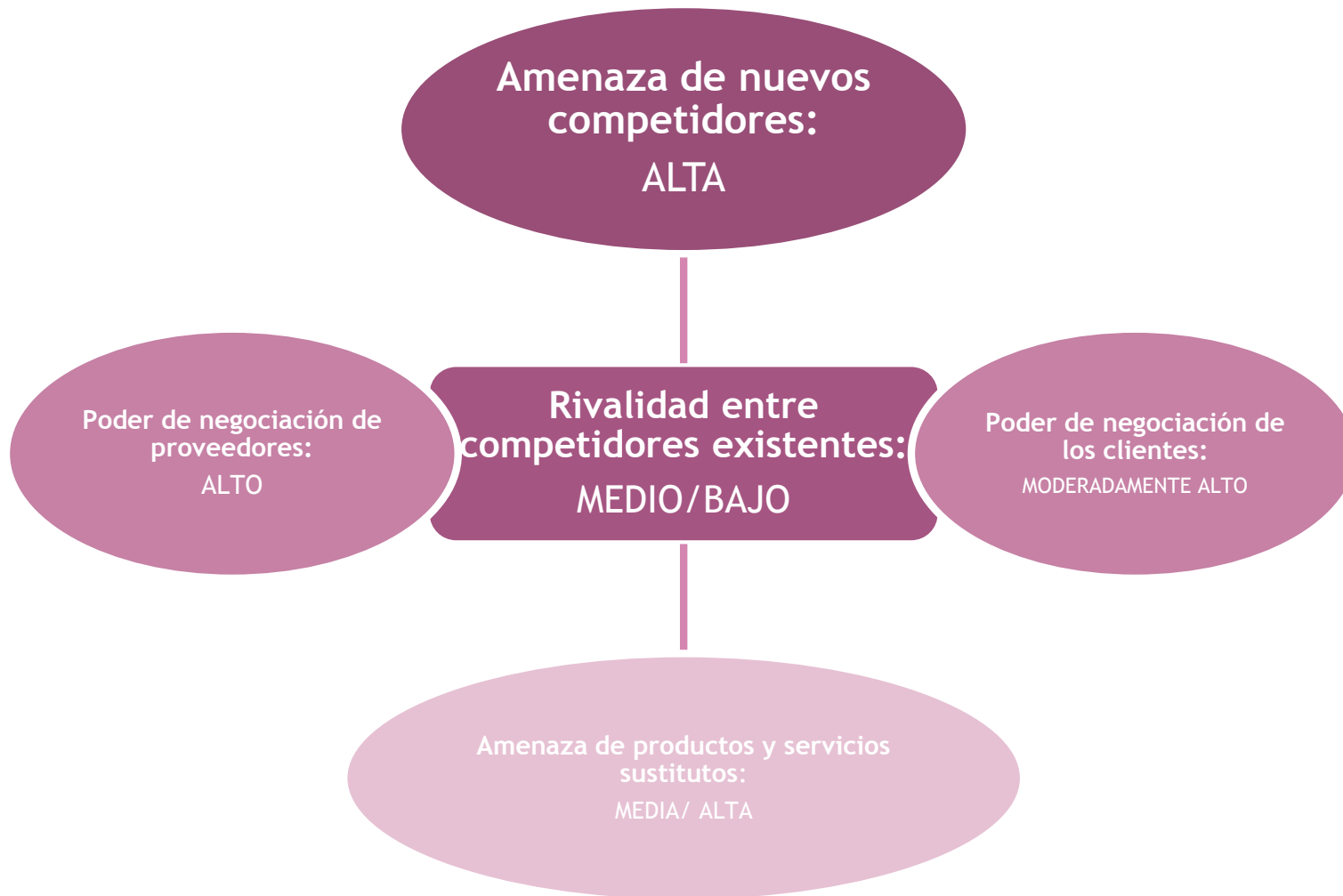
Count

		PREFERENCIADEACTIVIDADES					Total
		billar	bar	bolos	discoteca	hockey sobre mesa	
SEXO	Masculino	26	25	116	25	10	202
	Femenino	12	25	114	38	9	198
Total		38	50	230	63	19	400

SEGMENTACIÓN

MICROSEGMENTACIÓN	MACROSEGMENTACIÓN
<ul style="list-style-type: none">•Ubicación: Sector Centro o Umiña.•Sexo: masculino y femenino.•Edad: 10-30 años.	<ul style="list-style-type: none">•Personas que fomentan el entretenimiento de una forma diferente.•Personas que buscan innovación en los servicios que se les ofrecen diariamente.•Jóvenes de edades entre 10 a 30 años.

ANÁLISIS DE LAS FUERZAS DE PORTER



Proyecto para la creación de un Centro de
Diversiones en Manta

MARKETING MIX

PRODUCTO

Dentro de los servicios que ofreceremos se encuentran los siguientes:

- ◉ Sala de bolos con 10 líneas de juego.
- ◉ Sala de juegos electrónicos.
- ◉ Bar en donde se expenderán no solo bebidas, sino también comidas rápidas.
- ◉ Espacio para fiestas infantiles.
- ◉ Parqueo para mayor comodidad de los visitantes.
- ◉ Área de baños y vestidores con casilleros para que los usuarios dejen sus pertenencias.



PRECIO

- La estrategia que seleccionamos para el lanzamiento de nuestro proyecto es de establecer un precio de penetración de mercado, lo cual asegurará su aceptación.

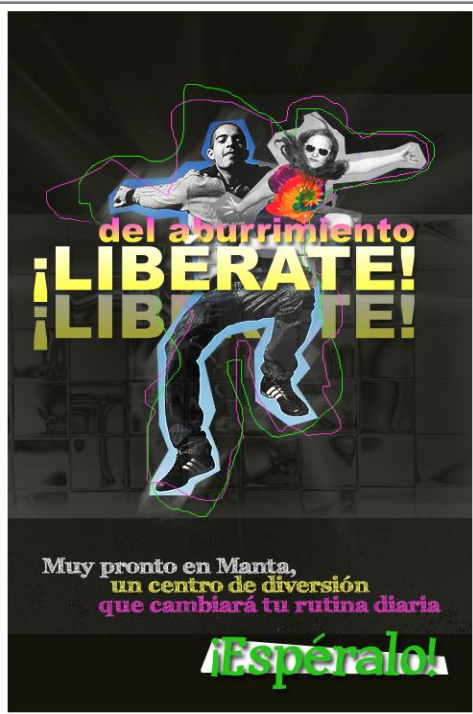
SERVICIO	PRECIO
Bolos	\$3 por línea
Alquiler de zapatos	\$0.50 por par
Máquinas de juegos	Manejado con créditos
Alquiler para fiestas	\$10 por niño

PLAZA

- La distribución y logística se deberá realizar dentro del mismo centro, lo cual nos obligaría a optimizar la atención al cliente brindada.
- El lugar escogido es el norte de la ciudad de Manta, ubicado cerca del Hotel Howard Johnson a pocos metros del comercial abierto Plaza del Sol.

PROMOCIÓN

- ◉ *Vía Internet:* página web, publicidad en Facebook.
- ◉ En prensa escrita: revistas, diarios de circulación nacional y suplementos.
- ◉ Televisión: spots publicitarios con ayuda de artistas locales.
- ◉ Radios: utilizar el audio del spot de TV.
- ◉ Otros: repartición de volantes en centros educativos, auspicio de eventos, etc.
- ◉ Promoción de boca a boca (una vez que el local abra sus puertas).



Crea un anuncio

Tu vivienda en Ecuador



Sorprendete de lo fácil que es adquirir una vivienda en la mejor zona de Guayaquil, Ecuador. Marina d'Or Park.

Me gusta

A Luis Antonio Moscoso Castro le gusta esto.

UNIVERSIDADES ARGENTINA



Estudio pregrado y postgrado, las mejores universidades, alojamiento y asesoramiento para el viaje aprovecha!

Me gusta

A Johanna Aldas Sanchez le gusta esto.

ELEMENTOS DE PROMOCIÓN

Diseño de publicidad para la prensa escrita y modelo de cómo sería un anuncio en la red social Facebook.

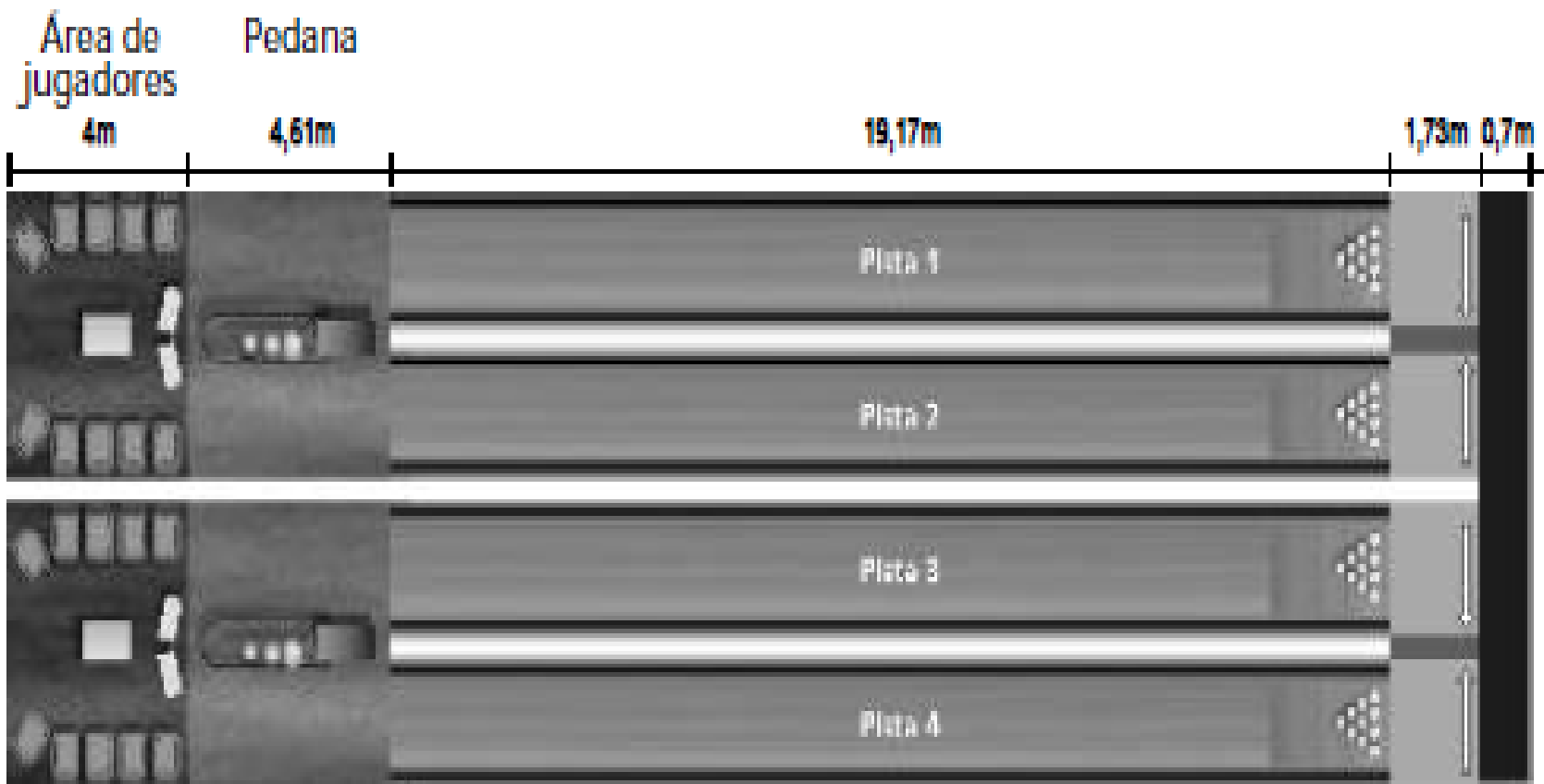
CAPITULO III

ESTUDIO TÉCNICO

ANTECEDENTES DE ESTUDIO TÉCNICO

Para una adecuada instalación, partiendo que la base de la rentabilidad del bowling esta perfectamente ligado con la cantidad de pistas que se instalen, el equipo técnico de CBA conjuntamente con el propietario estudiaran las características físicas del local a instalar los equipos deduciendo de esta forma el número exacto de la cantidad de pistas a instalar y su ubicación dentro del espacio físico del local.

Medidas reglamentarias



Una de las características más notables es su rapidez de rearmado pudiendo realizar 9 líneas por hora comparado con algunas otras marcas que son un 20% más lentas. Dando entre 6 y 7 líneas por hora, de esta forma la venta de líneas podrá subir un 20%. El bowling posee un sistema de auto testeo permanente, en caso de encontrar algún defecto técnico es enviado de forma inmediata a la central de gerenciamiento y luego le informara por medio del beepers inalámbrico al técnico de turno.

INFRAESTRUCTURA DE LAS PISTAS

Fire barriers between the ceiling and the roof deck will often provide insurance savings.

This height may be 10' (3.05 m) to 12' (3.66 m) above the lane surface.

Lighting

Ventilate the truss area between the ceiling and roof to prevent mold and discoloration from dampness.

Before pouring concrete, all conduits or wireways must be securely placed and checked for accuracy of location

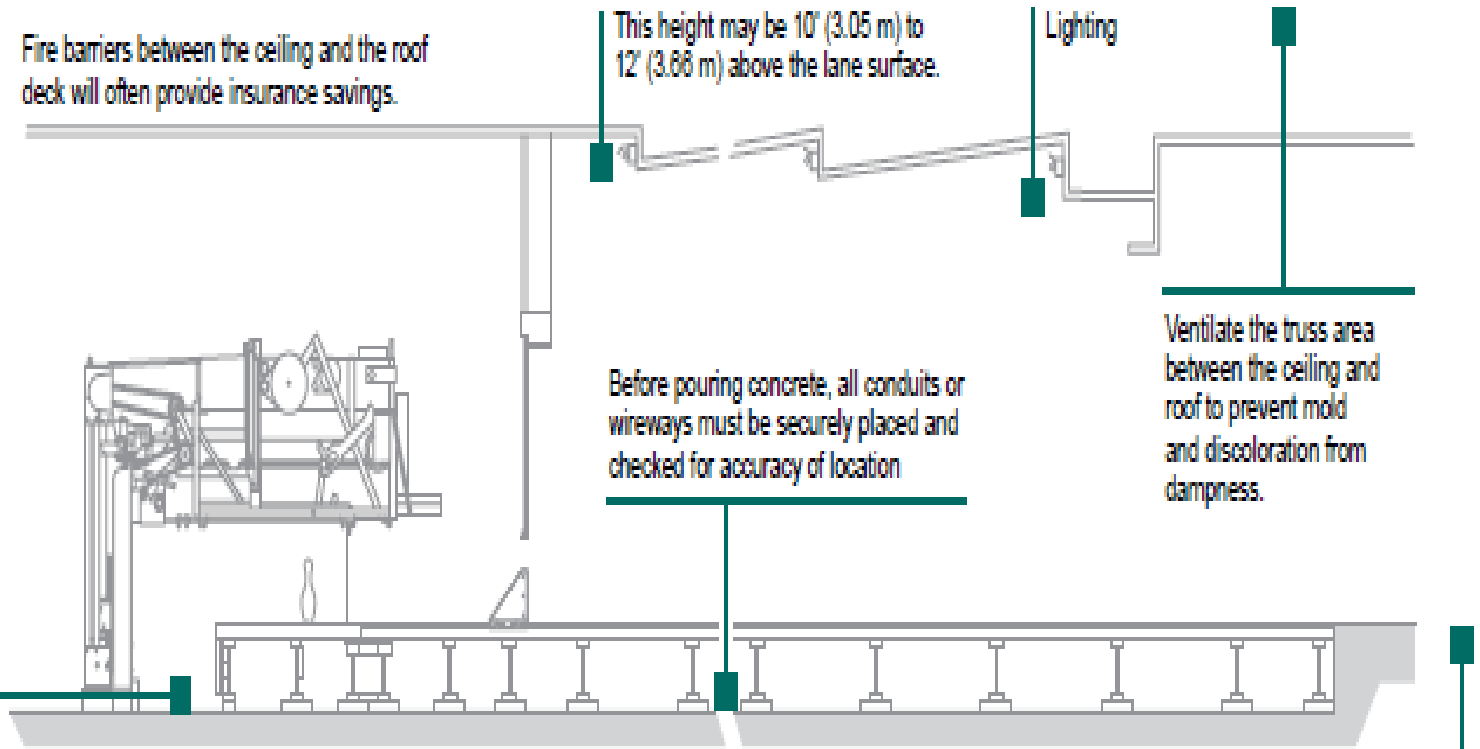
Vapor Barrier

It is recommended that concrete floors be poured over a suitable vapor barrier. Polyethylene can be used. It should also be placed so it will not be punctured when bowling equipment is fastened to the floor.

Subsoil should be termite-proofed where required.

Drains and pipes that require replacement or service should never be placed in or below the concrete in the lane area.

Concrete in bowlers' seating area should be thick enough to accept a 4" (10.16 cm) anchor for seating and other related equipment.



ANCHO POR CANTIDAD DE PISTAS

Pistas	Ancho
01	1,90 m
02	3,43 m
04	6,87 m
06	10,31 m
08	13,75 m
10	17,19 m

- El ancho máximo de espacio asignado será de 17,19 m dado q la cantidad de pistas que creemos necesarias para iniciar es de 10 pistas.

BALANCE DE MAQUINARIAS Y EQUIPOS

MAQUINARIA

	unidades	P. unit.	P. total
Bowling (por líneas)	10	\$ 6.000,00	\$ 60.000,00
Billar	1	\$ 2.400,00	\$ 2.400,00
Carreras	2	\$ 2.000,00	\$ 4.000,00
Pum it Up	1	\$ 4.600,00	\$ 4.600,00
Futbolito	1	\$ 395,00	\$ 395,00
Air Hockey	2	\$ 1.000,00	\$ 2.000,00
Multi-juegos	1	\$ 600,00	\$ 600,00
Básquet	1	\$ 1.900,00	\$ 1.900,00
		Subtotal	\$ 75.895,00

EQUIPOS DE BAR

	unidades	P. unit.	P. total
Vitrina Vertical Durex	1	\$ 535,00	\$ 535,00
Cocina Industrial	1	\$ 600,00	\$ 600,00
Refrigeradora	1	\$ 560,00	\$ 560,00
		Subtotal	\$ 1.695,00

EQUIPOS DE ESTABLECIMIENTO

	unidades	P. unit.	P. total
Juego de mesa con sillas	6	\$ 250,00	\$ 1.500,00
Computadora	2	\$ 500,00	\$ 1.000,00
Mesas para computadora	1	\$ 50,00	\$ 50,00
		Subtotal	\$ 2.550,00
TOTAL DE MAQUINARIA Y EQUIPOS			\$ 80.140,00

BALANCE DE PERSONAL

EMPLEADOS	SUELDO	SUELDO ANUAL
Gerente General	850,00	10.200,00
Encargado de mantenimiento y limpieza	300,00	3.600,00
Encargado de ventas	300,00	3.600,00
Encargado del bar 1	250,00	3.000,00
Encargado del bar 2	250,00	3.000,00
Encargado de seguridad	300,00	3.600,00
TOTAL SUELDOS Y SALARIOS	\$ 2.250,00	\$ 27.000,00

BALANCE DE OBRAS FÍSICAS

	m ²	\$/m ²	Total
Terreno	4000	120	\$480.000,00
Construcción	2500	400	\$1.000.000,00
Parqueadero	700	25	\$17.500,00
Planeación	2500	10	\$25.000,00
Obras Exteriores	800	10	\$8.000,00
		Total	\$1.530.500,00

DISTRIBUCIÓN DEL ÁREA

PISTA DE BOLOS	60	M2
MAQUINARIA	30	M2
SALA DE JUEGOS	400	M2
BAR	450	M2
ARMARIO	15	M2
CAJA	200	M2
BAÑOS	30	M2
TOTAL	1185	M2

ESTUDIO DE LOCALIZACIÓN

◉ Factores de localización

Entre los factores que se han tomado en cuenta para este tipo de estudio se encuentran:

- ◉ Medios de transporte.
- ◉ Cercanía del Mercado.
- ◉ Costo y disponibilidad de terrenos.
- ◉ Actividad socioeconómica del sector.
- ◉ Tamaño del Terreno.
- ◉ Disponibilidad de agua, energía y otros suministros.

MÉTODO CUALITATIVO POR PUNTOS

Las alternativas que existían previamente para la localización son:

- ⦿ Terreno en el Sector Aeropuerto.
- ⦿ Terreno en el Sector Umiña.
- ⦿ Terreno en el Sector Centro de la ciudad.

		SECTOR AEROPUERTO		SECTOR UMIÑA		SECTOR CENTRO	
FACTOR	PESO	CALIF.	PONDERACIÓN	CALIF.	PONDERACIÓN	CALIF.	PONDERACIÓN
TRANSPORTE	9%	6	0,54	6	0,54	8	0,72
CERCANIA DEL MERCADO	26%	5	1,3	6	1,56	8	2,08
COSTO Y DISP. DEL TERRENO	16%	4	0,64	8	1,28	3	0,48
ACTIVIDAD SOCIOECONOMICA	23%	5	1,15	9	2,07	8	1,84
TAMAÑO DEL TERRENO	12%	6	0,72	9	1,08	6	0,72
SERVICIOS BÁSICOS	7%	9	0,63	9	0,63	9	0,63
	100%		4,98		7,16		6,47

CAPITULO IV

ESTUDIO ORGANIZACIONAL

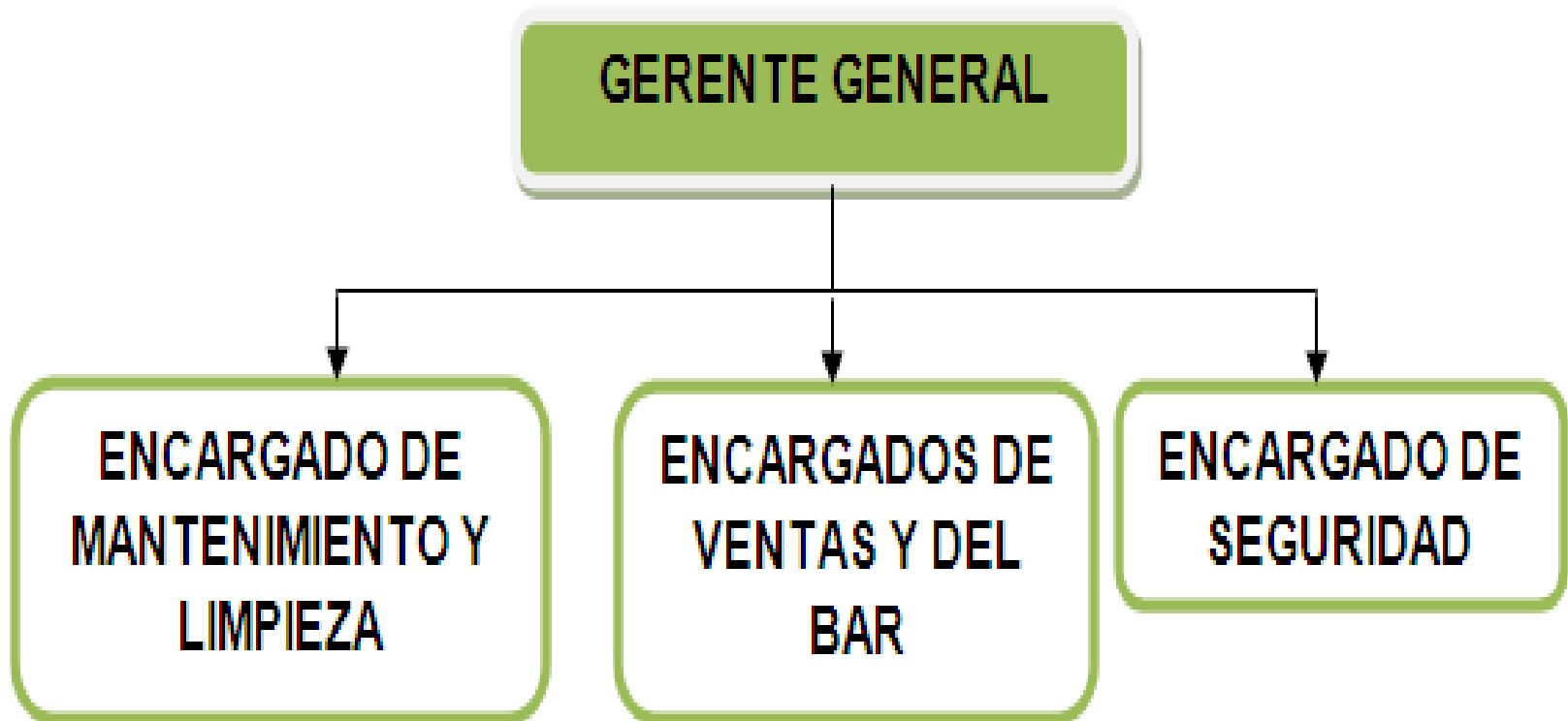
MISION

- ◉ Ser una opción de entretenimiento sano para las personas de la ciudad de Manta considerando como objetivo principal la calidad de nuestros servicios de entretenimiento y un equipo de trabajo calificado que cumpla con requisitos y que vele por la satisfacción de jóvenes y adultos entre 10 y 30 años y contribuya al esparcimiento sano de los habitantes de Manta.

VISION

- ◉ Desarrollarnos como una empresa confiable, sólida y rentable que guiados por los valores humanos de nuestro equipo de trabajo logremos permanecer siempre en la mente y corazones de nuestros clientes.

ORGANIGRAMA



FODA

⦿ Fuerzas

- ⦿ Poseerá de un estacionamiento propio que facilitará a las personas ir a este lugar porque cada vez que se crea un lugar ya sea recreacional u otros no piensan en donde se estacionarán las personas que desean asistir a este tipo de lugares que por lo general tienen bastante afluencia.

◉ **Debilidades**

- ◉ Los altos costos de la creación las máquinas de los bolos y las máquinas de juegos, por lo general las máquinas de los bolos son importadas entonces vamos a tener que lidiar con altos impuestos.

◉ Oportunidad

- ◉ Es una ciudad turística, por esta razón tiene mucha afluencia de personas de todo el país que no solamente piensa que ir a Manta es ir a la playa sino que es un lugar moderno y divertido.
- ◉ Manta es una ciudad en auge por lo tanto necesita estos tipos de proyectos que ayudan a la ciudad a salir adelante, a crecer cada vez más.

◉ Amenazas

- ◉ Surjan nuevos proyectos similares que pueden llegar a ser una fuerte competencia para nosotros.

CAPITULO V

INVERSIÓN DEL PROYECTO

	m²	\$/m²	Total
Terreno	4000	120	\$480.000,00
Construcción	2500	400	\$1.000.000,00
Parqueadero	700	25	\$17.500,00
Planeación	2500	10	\$25.000,00
Obras Exteriores	800	10	\$8.000,00
		Total	\$1.530.500,00

MAQUINARIA

	unidades	P unit.	P. total
Bowling (por líneas)	10	6000	60000
Billar	1	2400	2400

Maquina de Juegos

Carreras	2	2000	4000
Pum it Up	1	4600	4600
Futbolito	1	395	395
Air Hockey	2	1000	2000
Multijuegos	1	600	600
Basket	1	1900	1900
		Total	13495

BAR

	unidades	P. unit.	P. total
Vitrina Vertical Durex	1	535	535
Cocina Industrial	1	600	600
Refrigeradora	1	560	560
		Total	1695

Equipos de Establecimiento

	unidades	P. unit.	P. total
Juego de mesa con sillas	6	250	1500
Computadora	2	500	1000
Mesas para computadora	1	50	50
Total			2550

Tabla 5.5: Inversión de equipos

TOTAL	
INVERSIÓN	1,610,640.00

INGRESOS DEL PROYECTO POR PRODUCTO

- ⦿ Ingresos por ventas de snacks (bar)
- ⦿ Ingresos por líneas de bolos
- ⦿ Ingresos por máquinas de juegos
- ⦿ Ingresos por recargas de tarjetas
- ⦿ Otros ingresos

INGRESOS POR VENTAS DE SNACKS (BAR)

PERIODO	POBLACIÓN ACTUAL	DEMANDA
2010	23,524	2,352

- La demanda señalada con anteriormente es la que estamos utilizando en nuestro cálculo, el cual nos arroja un valor anual de \$7.056,00 (se multiplican los \$3 promedio por la demanda).

INGRESOS POR LÍNEAS DE BOLOS

- ◉ Los grupos que utilizan una línea están conformados, en promedio, por grupos de hasta 10 personas pero no podemos ser demasiado optimistas así que solo serán 6 personas como mucho.
- ◉ $\$3 \times 10 \text{ líneas} \times 6 \text{ personas} \times 2352 =$
 $\$423,360$

INGRESOS POR MÁQUINAS DE JUEGOS

Población total	2352
Usan exclusivamente maquinas (30%)	706
Precio de las tarjetas	\$5
Valor total de ingresos (anuales):	\$3.530,00

INGRESOS POR RECARGAS DE TARJETAS

- Este rubro se considera para las personas que ya tienen sus tarjetas compradas y simplemente necesitan recargarla para seguir utilizando los juegos. Para obtenerlo se toma en cuenta el supuesto de que la recarga mínima de cada tarjeta es de \$1,5 dólares, lo cual, multiplicada por el porcentaje de la población que utiliza las máquinas (recordemos que era el 30%), nos da un valor total de **\$1.059,00**.

OTROS INGRESOS

	Número de veces en el año	Número de asistentes	Valor por persona	Ingresos totales
Fiestas	20	10	\$10	\$2.000
Torneos	5	20	\$5	\$ 500

TOTAL INGRESOS

INGRESOS

Ingresos por venta de snacks	7.056,00
Ingresos por líneas de bolos	423.360,00
Ingresos por maquinas de juego	3.530,00
Ingresos por recargas	1.059,00
Otros ingresos	2.500,00

TOTAL DE

INGRESOS

\$ 437.505,00

COSTOS DEL PROYECTO

- ◉ **COSTOS DE FUNCIONAMIENTO DEL BAR**

- ◉ Los costos destinados para el servicio de bar van a depender mucho de la demanda en general y también de la que va a tener cada uno de los snacks que ofreceremos; así como de las unidades que vienen en cada uno de los ingredientes.

COSTOS DE FUNCIONAMIENTO DEL BAR

RUBRO	PRECIO	CANTIDAD	TOTAL
Hamburguesas congeladas (10 unidades)	5,00	59	294,05
Papas congeladas	7,29	49	357,21
Pan para hamburguesa	1,36	74	99,98
Salchichas para hot dogs (12 unid.)	2,83	29	83,22
Pan para hot dogs	1,2	44	52,93
Pan para sandwiches	1,25	24	29,41
Pacas de agua	3,00	49	147,03
Jabas de 15 botellas de cola	3,00	39	117,62
Queso para sanduche (1 kilo)	8,29	10	82,90
Jamón entero (4 kilos)	6,69	8	53,52
Mortadela (4 kilos)	4,69	8	37,52
Tachos de mayonesa	5,60	20	112,00
Tachos de salsa de tomate	5,60	20	112,00
Tachos de mostaza	5,60	15	84,00
Tomates (por kilo)	0,90	29	26,46
Lechugas (por kilo)	0,25	21	5,15
Vasos descartables (50 unid.)	0,62	24	14,59
Servilletas	0,43	24	10,12
Sorbetes	0,40	12	4,70
Pomas de aceite	5,50	24	132,00
Gas para la cocina	40,00	1	40,00
Llenada de gas	17,00	36	612,00
TOTAL DE INSUMOS PARA EL BAR			\$ 2.508,40

- ◉ Debido a que la hamburguesa es el snack favorito por excelencia, se determinó que el 50% de la población que consumirá algo en el bar, elegirá a la hamburguesa. Esto nos deja con una demanda de 588 personas (1176 personas que representa el 50% que comerán y luego, le volvemos a sacar el 50% para determinar el número de personas que prefieren las hamburguesas).

- Para obtener el rubro de gastos de salchichas para hot dogs se trabajó bajo los siguientes supuestos:
- Del 50% de las personas que consumen en el bar, se asume que el 30% de ellos prefieren consumir hot dogs, es decir 353 personas.
- Se estima que del 50% de la población que consume en el bar, el 20% preferirá consumir sandwiches en vez de hamburguesas y hot dogs.

GASTOS DEL PROYECTO

- ◉ GASTOS DE UTENCILIOS DEL BAR
- ◉ GASTOS DE SUELDOS Y SALARIOS
- ◉ GASTOS DE LIMPIEZA
- ◉ GASTOS POR SERVICIOS BASICOS
- ◉ GASTOS DE PUBLICIDAD
- ◉ GASTOS DE ADMINISTRACIÓN
- ◉ GASTOS DE MANTENIMIENTO

GASTOS DE UTENCILIOS DEL BAR

<u>GASTOS DE UTENCILIOS DEL BAR</u>	
RUBROS	PRECIO ANUAL
Sartenes	25,58
Vajilla	50,00
TOTAL GASTOS	\$ 75,58

GASTOS DE SUELDOS Y SALARIOS

GASTOS DE SUELDOS Y SALARIOS

EMPLEADOS	SUELDO	SUELDO ANUAL
Gerente General	850,00	10.200,00
Encargado de mantenimiento y limpieza	300,00	3.600,00
Encargado de ventas	300,00	3.600,00
Encargado del bar 1	250,00	3.000,00
Encargado del bar 2	250,00	3.000,00
Encargado de seguridad	300,00	3.600,00
TOTAL SUELDOS Y SALARIOS	\$ 2.250,00	\$ 27.000,00

GASTOS DE LIMPIEZA

GASTOS DE LIMPIEZA

RUBRO	PRECIO	CANTIDAD	TOTAL
Paquetes de papel higiénico (12 rollos)	7,10	50	355,00
Poma de jabón líquido (1 galon)	2,00	25	50,00
Poma de desinfectante (1 galon)	2,00	15	30,00
Poma de cloro (1 galon)	1,25	10	12,50
Escoba para interiores	2,00	5	10,00
Trapeador de pisos	2,65	3	7,95
Fundas para basura	0,50	500	250,00
Paquete de rollos de papel toalla (3 rollos)	3,10	25	77,50
TOTAL DE GASTOS DE LIMPIEZA			\$ 792,95

GASTOS POR SERVICIOS BASICOS

GASTOS POR SERVICIOS BASICOS

SERVICIOS BASICOS	P.MENSUAL	P.ANUAL
Energía eléctrica	1.000,00	12.000,00
Agua potable	115,00	1.380,00
Teléfono	40,00	480,00
TOTAL BASICOS	\$ 1.155,00	\$ 13.860,00

GASTOS DE PUBLICIDAD

RUBROS	PRECIO UNITARIO	TOTAL A PAGAR
Cuñas radiales (horario AAA) - 60 cuñas	28,80	345,60
Anuncios en diarios y suplementos	4.320,00	17.280,00
Anuncios en revistas	2.000,00	12.000,00

GASTOS DE ADMINISTRACIÓN

GASTOS DE ADMINISTRACIÓN

RUBROS	PRECIO MENSUAL	VALOR ANUAL
Uniformes del personal		450,00
Papelería y útiles de oficina	200,00	2.400,00
Factureros	20,00	240,00
TOTAL GASTOS DE PUBLICIDAD	\$ 220,00	\$ 3.090,00

GASTOS DE MANTENIMIENTO

GASTOS DE MANTENIMIENTO

RUBROS	PRECIO MENSUAL	VALOR ANUAL
Bowling	300,00	3.600,00
Máquinas de Videojuegos	100,00	1.200,00
Maquinaria del Bar	50,00	600,00
TOTAL GASTOS DE MANTENIMIENTO	\$ 450,00	\$ 5.400,00

VALOR DE DESECHO

- ◉ Depreciación 20 años
- ◉ Depreciación 10 años
- ◉ Depreciación 5 años
- ◉ Depreciación 3 años

TASA DE DESCUENTO

Re= (Rf +B (Rm-Rf))+ RIESGO PAIS

RD	10%
RF	5,22%
RM	0,11
BETA	0,77
RIESGO PAIS	9,75%
RE	19,42%

$$r_k = r_d(L)(1-T) + r_e(1-L)$$

TMAR	12,27%
L	60%
T	25%

CAPITAL DE TRABAJO: DÉFICIT MÁXIMO ACUMULADO

CAPITAL DE TRABAJO	-209,03	-219,49	-230,46	-241,98	-241,98
CAPITAL DE TRABAJO ACUMULADO	-209,03	-10,45	-10,97	-11,52	0,00

-241,98	-241,98	-241,98	-241,98	-241,98
0,00	0,00	0,00	0,00	0,00

FLUJO DE CAJA

VAN	73.852,09
TIR	0,22

PAYBACK

PERIODO	1	2	3	4	5	6
VALOR PRESENTE FLUJO	-644,465.03	189594.37	325475.38	484028.13	\$ 665,167.05	\$ 763,113.18
ACUMULADO		-454,870.66	-129,395.28	354,632.85	1,019,799.90	1,782,913.08

7	8	9	10	11
\$ 905,013.95	\$ 1,021,149.67	\$ 1,132,598.69	\$ 1,239,204.22	\$ 1,400,555.40
2,687,927.04	3,709,076.71	4,841,675.40	6,080,879.62	7,481,435.02

ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD UNIVARIABLE

- ◉ ¿Qué pasaría si la *TMAR* sube un 10%?

VAN	\$-140.696,27
TIR	0,22

- ◉ *¿Qué pasaría si la TMAR baja un 10%?*

VAN	470,478.04
TIR	0,22

- *¿Qué pasaría si los costos del bar subieran un 20% con respecto al anterior?*

VAN	72.079,66
TIR	0,22

- ◉ *¿Qué pasaría si el precio de las líneas de bolos baja a \$2 por persona?*

VAN	-424.721,95
TIR	0,01

¿Qué pasaría si el precio de las líneas de bolos baja a 3,5 por persona?

VAN	323.139,11
TIR	0,31

GRACIAS POR SU ATENCION

ISABEL MARIA MEDINA GAMBOA
LORENA JAZMIN MOSCOSO CASTRO
MARIA SOLEDAD PALACIO BALDA