

**INSTITUCIÓN EDUCATIVA TÉCNICA EMPRESARIAL MIGUEL DE CERVANTES
SAAVEDRA**

LIZETH ROCIO SANABRIA PULIDO

JOHANNA DÍAZ RAMÍREZ

PLAN DE MEJORAMIENTO

IBAGUÉ - TOLIMA

11°

2021

MODELO CANVAS

ACTIVIDAD 1: LIENZO PERSONAL

SOCIOS CLAVE	ACTIVIDADES CLAVE	PROPUESTA DE VALOR	RELACIONES CON CLIENTE	SEGMENTOS DE CLIENTE
¿quiénes te ayudan?	¿qué haces?	¿cómo ayudas?	¿cómo interactúas?	¿a quiénes ayudas?
	RECURSOS CLAVE		CANALES	
	¿quién eres y qué tienes?		¿cómo te conocen y cómo comunicas lo que haces?	
COSTOS		INGRESOS		
¿qué das?		¿qué obtienes?		

R/= Lienzo personal

Asociaciones clave	Aprendizajes clave	Propuestas de valor	Relaciones con clientes	Segmentos de mercado
¿Quiénes te ayudan?	¿Qué haces?	¿Cómo ayudas?	¿Cómo interactúas?	¿A quiénes ayudas?
<ul style="list-style-type: none"> - Mi familia. - Mis amigos. - Mis maestros. 	<ul style="list-style-type: none"> - Ayudar a realizar las tareas del hogar y del colegio. - Me gusta leer novelas, historietas, cómics o manhwa. - Me gusta escuchar cualquier género musical. - Realizar o elaborar dibujos ya sea en pintura, crayón, plastilina, colores y marcadores. 	<ul style="list-style-type: none"> - Siendo responsable con mis deberes. - Trabajo en equipo. - Creatividad. - Actitud y motivación. 	<ul style="list-style-type: none"> - Estudios. - Redes sociales (facebook, messenger, whatsapp, instagram y snapchat). - Cara a cara. - Correo electrónico. <p>Canales</p> <p>¿Cómo te conocen y cómo haces llegar lo que ofreces?</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Ayudo a quienes lo necesitan. - A mi misma. - Mis familiares.

<p><u>Recursos clave</u></p> <p>¿Quién eres y qué tienes?</p> <ul style="list-style-type: none"> - Yo soy una persona directa, respetuosa, amistosa, responsable, honesta, paciente, simpática, talentosa, leal, humilde, sencilla y solidaria. - Tengo cualidades como también defectos como cualquier ser humano a veces afectar a las personas y a mí personalmente. 			<ul style="list-style-type: none"> - Me conocen como a una niña seria, respetuosa y demasiado callada, transmito confianza para obtener comprensión en soluciones con las personas. - puedo llegar a ofrecer mi eficiencia, positivismo, amistad, cumplimento, tiempo, lealtad, respeto, ayuda y carácter como persona. - Brindar mi valor como persona y ser humano. 	
<p><u>Estructura de costos</u></p> <p>¿Qué das?</p> <ul style="list-style-type: none"> - Doy constancia y esmero para lograr mis objetivos. - Responsabilidad en mis obligaciones me comprometo a ayudar a lo que este mi alcance. - Valoro las dificultades que tenemos todos los seres humanos. 	<p><u>Fuentes de ingresos</u></p> <p>¿Qué obtienes?</p> <ul style="list-style-type: none"> - Satisfacción de mis errores y logros en personal. - Experiencia y conocimiento. - Alcanzar nuevas metas. - Reconocimiento. 			

ACTIVIDAD 2: LIENZO DE LA IDEA DE NEGOCIO

1. Apoyados en la explicación realice una presentación en PowerPoint o Prezi donde exponga su idea de negocio, contestando las siguientes preguntas:
 - 1- **Segmento de mercados:** ¿Para quién creamos valor?
 - 2- **Propuesta de valor:** ¿Qué valor proporcionamos a nuestros clientes? ¿Qué problema estamos ayudando a solucionar? ¿Qué necesidades de los clientes satisfacemos? ¿Qué paquetes de productos o servicios ofrecemos a cada segmento de mercado?
 - 3- **Canales de distribución:** ¿Qué canales prefieren nuestros segmentos de mercado? ¿Cómo establecemos actualmente el contacto con los clientes? ¿Cómo se conjugan nuestros canales? ¿Cómo se integran en las actividades diarias de los clientes?
 - 4- **Relaciones con el cliente:** ¿Qué tipo de relación esperan los diferentes segmentos de mercado? ¿Qué tipo de relaciones hemos establecido? ¿Cuál es su costo? ¿Cómo se integran en nuestro modelo de negocio?
 - 5- **Fuentes de ingresos:** ¿Por qué valor están dispuestos a pagar nuestros clientes? ¿Por qué pagan actualmente? ¿Cómo pagan actualmente? ¿Cómo les gustaría pagar? ¿Cuál es el total de ingresos?
 - 6- **Recursos Claves:** ¿Qué recursos clave requieren nuestras propuestas de valor, canales de distribución, relaciones con el cliente y fuentes de ingresos?

- 7- **Actividades claves:** ¿Qué actividades clave requieren nuestras propuestas de valor, canales de distribución, relaciones con el cliente y fuentes de ingresos?
- 8- **Asociaciones clave:** ¿Quiénes son nuestros socios clave? ¿Quiénes son nuestros proveedores clave? ¿Qué recursos clave adquirimos a nuestros socios? ¿Qué actividades clave realizan los socios?
- 9- **Estructura de costos:** ¿Cuáles son los costes más importantes inherentes a nuestro modelo de negocio? ¿Cuáles son los recursos clave más caros? ¿Cuáles son las actividades clave más caras?

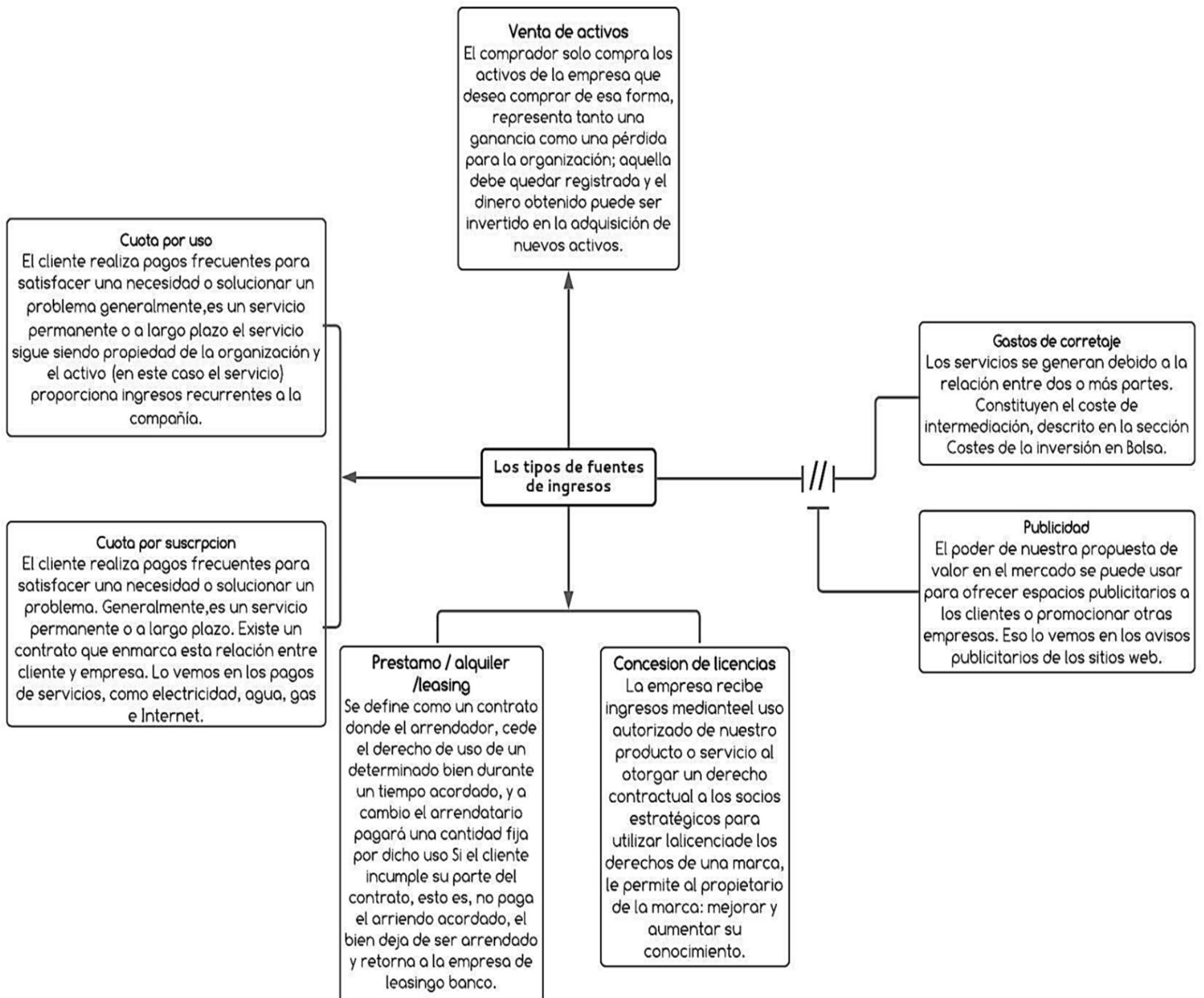
R/= lienzo de la idea de negocio

<https://docs.google.com/presentation/d/1Klr8cCcWzFGmKjVbK0BlgMLg0byMdJRt/edit?usp=sharing&oid=106701613229037177428&rtf=true&sd=true>

2. Investigue y realice un mentefacto conceptual donde diferencie cada uno de los tipos de fuentes de ingresos:

- * Venta de activos
- * Cuota por uso
- * Cuota de suscripción
- * Préstamo/alquiler/leasing
- * Concesión de licencias
- * Gastos de corretaje
- * Publicidad

R/= Mentefacto



ACTIVIDAD 3: COSTOS FIJOS, VARIABLE Y CAPITAL INICIAL

1- Realizar la liquidación de la nómina de un trabajador que devengue el salario que usted decida mayor al salario mínimo actual, siguiendo los ejemplos de abajo

EJEMPLO CON EL SALARIO MINIMO

[1-8f546537a0-porcentajes-para-la-liquidacion-nomina-1.xlsx](#)

[e7c7eaf6a2-porcentajes-para-la-liquidacion-nomina-1.xlsx](#)

R/= La liquidación de la nomina

https://docs.google.com/spreadsheets/d/1kmwZlgrx_SHm94cc0tXyG1SHWWK7cpiY/edit?usp=sharing&oid=106701613229037177428&rt=po=true&sd=true

2- hacer un listado de la materia prima, insumos necesarios para producir 1 unidad

SEGUN EJEMPLO

[69d2fe673d-materia-prima-e-insumos-cuadro-ejemplo-costos-variables.docx](#)

R/= Fabricación de 1 unidad de los Paliyuca

MATERIA PRIMA E INSUMOS	UNIDAD DE COMPRA	PRECIO DE LA UNIDAD DE COMPRA	CANTIDAD UTILIZADA	VALOR TOTAL MATERIA PRIMA E INSUMOS
Yuca	2 arrobas	\$ 40.000	100 gr	4.000.000
Carne	1 lb	\$ 20.000	100 gr	2.000.000
Servilletas	1 paquete de 200 Und	\$ 3.700	5 Und	18.500
Aceite	1 frasco de 3000 ml	\$ 20.000	50 ml	1.000.000
Sal	1 lb	\$ 4.700	10 gr	47.000

Costo de producir 1 unidad de Paliyuca **\$ 7.065.500**

PRECIO DE VENTA - COSTO VARIABLE DE PRODUCCION = Margen de contribución

2.000 – 7.065.500 = 7.063.500

Fabricación de 2 unidad de los Paliyuca

MATERIA PRIMA E INSUMOS	UNIDAD DE COMPRA	PRECIO DE LA UNIDAD DE COMPRA	CANTIDAD UTILIZADA	VALOR TOTAL MATERIA PRIMA E INSUMOS
Yuca	2 arrobas	\$ 40.000	100 gr	4.000.000
Jamón	1 lb	\$ 17.000	50 gr	850.000
Servilletas	1 paquete de 200 Und	\$ 3.700	5 Und	18.500
Queso	1 lb	\$ 37.850	90 gr	3.406.500
Aceite	1 frasco de 3000 ml	\$ 20.000	50 ml	1.000.000

Sal	1 lb	\$ 4.700	10 gr	47.000
Piña	5 Und	\$ 25.000	1 Und	25.000

Costo de producir 1 unidad de pastel de yuca **\$ 9.347.000**

PRECIO DE VENTA - COSTO VARIABLE DE PRODUCCION = Margen de contribución

2.000 – 9.347.000 = 9.345.000

Fabricación de 3 unidad de los Paliyuca

MATERIA PRIMA E INSUMOS	UNIDAD DE COMPRA	PRECIO DE LA UNIDAD DE COMPRA	CANTIDAD UTILIZADA	VALOR TOTAL MATERIA PRIMA E INSUMOS
Yuca	2 arrobas	\$ 40.000	100 gr	4.000.000
Huevos	1 cubeta de 30 Und	\$ 20.300	5 Und	101.500
Servilletas	1 paquete de 200 Und	\$ 3.700	5 Und	18.500
Tocino	1 lb	\$ 16.950	80 gr	1.356.000
Aceite	1 frasco de 3000 ml	\$ 20.000	50 ml	1.000.000
Sal	1 lb	\$ 4.700	10 gr	47.000

Costo de producir 1 unidad de pastel de yuca **\$ 6.523.000**

PRECIO DE VENTA - COSTO VARIABLE DE PRODUCCION = Margen de contribución

2.000 – 6.523.000 = 6.521.000

Fabricación de 4 unidad de los Paliyuca

MATERIA PRIMA E INSUMOS	UNIDAD DE COMPRA	PRECIO DE LA UNIDAD DE COMPRA	CANTIDAD UTILIZADA	VALOR TOTAL MATERIA PRIMA E INSUMOS
Yuca	2 arrobas	\$ 40.000	100 gr	4.000.000
Servilletas	1 paquete de 200 Und	\$ 3.700	5 Und	18.500
Pollo	1 lb	\$ 20.000	20 gr	400.000
Aceite	1 frasco de 3000 ml	\$ 20.000	50 ml	1.000.000
Sal	1 libra	\$ 4.700	10 gr	47.000

Costo de producir 1 unidad de Paliyuca **\$ 5.465.500**

PRECIO DE VENTA - COSTO VARIABLE DE PRODUCCION = Margen de contribución

2.000 – 5.465.500 = 5.463.500

Fabricación de 5 unidad de los Paliyuca

MATERIA PRIMA E INSUMOS	UNIDAD DE COMPRA	PRECIO DE LA UNIDAD DE COMPRA	CANTIDAD UTILIZADA	VALOR TOTAL MATERIA PRIMA E INSUMOS
Yuca	2 arrobas	\$ 40.000	100 gr	4.000.000
Carne	1 lb	\$ 20.000	100 gr	2.000.000
Servilletas	1 paquete de 200 Und	\$ 3.700	5 Und	18.500
Pollo	1 lb	\$ 20.000	20 gr	400.000
Aceite	1 frasco de 3000 ml	\$ 20.000	50 ml	1.000.000
Sal	1 lb	\$ 4.700	10 gr	47.000

Costo de producir 1 unidad de pastel de yuca **\$ 7.465.500**

PRECIO DE VENTA - COSTO VARIABLE DE PRODUCCION = Margen de contribución

2.000 - 7.465.500 = 7.463.500

3- Realizar la lista de máquinas, herramientas, equipos, insumos que se necesiten para poner en marcha la idea de negocio

R/= Lista de las máquinas y equipos

Fogón con Horno



Planchas



Frigoríficos de conservación y congelación



Equipos de lavado



Molino manual



Rodillo



Menaje de cocina

Campana extractora

Mesones



Lista de las herramientas

Tablas de cortar



Ollas y Sartenes



Trapos de cocina



Cuchillos



Utensilios



Bascula



Tazas medidoras



Temporizador



Lista de los insumos

Huevos

Carnes

Queso



Harina



Yuca



Condimentos



Aceites



Piña



Salsas



Servilletas



Bolsas plásticas y de papel



4- BUSCAR POR INTERNET, la lista de máquinas, herramientas, equipos, insumos que se necesiten para poner en marcha la idea de negocio y realizar una cotización con precios reales y actuales de cada elemento

R/= Cotización de cada elemento

Maquina y Equipo	Precios reales	Precios actuales	Compra
Fogón con Horno	\$ 15.800.000	\$ 13.700.000	Javar
Frigoríficos de conservación y congelación	\$ 6.000.000	\$ 3.166.667	Mercado libre
Equipos de lavado	\$ 2.400.078	\$ 2.400.020	Mercado libre
Molino manual	\$ 144.833	\$ 87.628	Amazon
Rodillo	\$ 123.741	\$ 119.900	Taylor Market

Menaje de cocina	\$ 669.900	\$ 399.000	Real plaza
Campana extractora	\$ 1.781.900	\$ 1.714.990	Homecenter
Mesones	\$ 9.360.000	\$ 6.260.000	Mercado libre
	36.280.452	27.848.205	

Herramienta	Precios reales	Precios actuales	Compra
Tablas de cortar	\$ 790.137	\$ 480.893	Taylor Market
Ollas y Sartenes	\$ 714.296	\$ 435.100	Taylor Market
Trapos de cocina	\$ 40.000	\$ 40.000	El centro
Cuchillos	\$ 438.000	\$ 264.900	Homecenter
Utensilios	\$ 423.550	\$ 208.900	Homecenter
Bascula	\$ 433.850	\$ 211.238	Carrefour
Tazas medidoras	\$ 153.900	\$ 123.900	Carrefour
Temporizador	\$ 25.000	\$ 15.000	El centro
	3.018.733	1.779.931	

Insumos	Precios reales	Precios actuales	Compra
Huevos	\$ 11.950	\$ 11.950	El éxito
Carnes	\$ 27.600	\$ 25.600	La 21
Queso	\$ 26.300	\$ 25.000	La quesería
Harina	\$ 3.850	\$ 2.700	Superinter
Yuca	\$ 48.000	\$ 48.000	El Líbano
Condimentos	\$ 5.000	\$ 5.000	La 28
Aceites	\$ 16.950	\$ 16.200	El tío
Piña	\$ 3.900	\$ 3.900	La 21
Salsas	\$ 4.500	\$ 3.200	Justo y bueno
Servilletas	\$ 2.950	\$ 2.950	Justo y bueno
Bolsas plásticas y de papel	\$ 47.100	\$ 22.350	El centro
	198.100	166.850	

5- Llenar los cuadros con la lista de máquinas, herramientas, equipos, insumos que se necesiten para poner en marcha la idea de negocio y su precio por unidad

UNIDADES	LISTA DE MATERIA PRIMA, MAQUINAS, HERRAMIENTAS, UTENSILIOS Y/O EQUIPOS TECNOLOGICOS	VALOR EN PESOS POR UNIDAD	VALOR EN PESOS TOTAL
2	FOGON CON HORNO (JAVAR)	\$ 13.700.000	\$ 27.400.000
2	CUCHILLOS MEDIANOS, (TRAMONTINO)	\$ 2.000	\$ 4.000

3	OLLAS MEDIANAS, (IMUSA)	\$ 50.000	\$150.000
10	CUCHARAS, (IMUSA)	\$ 2.000	\$20.000
2	FRIGORIFICOS, (HOMECENTER)	\$ 99.90	\$ 199,8
1	EQUIPOS DE LAVADO, (JAVAR)	\$ 2.400.050	\$ 2.400.050
5	TABLAS DE CORTAR, (CARREFOUR)	\$ 6.99	\$ 34,95
2	MOLINOS MANUALES, (MERCADO LIBRE)	\$ 38.900	\$ 77.800
3	SARTENES MEDIANOS, (IMUSA)	\$ 95.900	\$ 287.700
5	TRAPOS DE COCINA, (EL CENTRO)	\$ 10.000	\$ 50.000
1	MENAJE DE COCINA, (JAVAR)	\$ 345.550	\$ 345.550
3	RODILLO, (EL CENTRO)	\$ 25. 5000	\$ 76.500
2	BASCULA, (MERCADO LIBRE)	\$16.900	\$ 33.800
2	CAMPANA EXTRACTORA, (CARREFOUR)	\$ 88.62	\$ 177,24
5	ESPATULAS (IMUSA)	\$ 7.139	\$ 35.695
2	MESONES, (HOMECENTER)	\$ 937.900	\$ 1.875.800
5	TAZAS MEDIDORAS, (HOMECENTER)	\$ 22.90	\$ 114,5
1	TEMPORIZADOR, (EL CENTRO)	\$ 5.000	\$ 5.000

6- Llenar los cuadros de los costos fijos y variables teniendo en cuenta cada idea de negocio y los requerimientos particulares

R/= Cuadro de los Costos Fijos

COSTOS FIJOS DE PRODUCCION DEL PRODUCTO O LA PRESTACION DEL SERVICIO POR MES EN PROMEDIO	VALOR EN PESOS PROMEDIO POR MES
Arrendamiento	2.500.000
Luz	180.000
Servicios de Internet	80.000
Servicios de Cable	90.000
Impuestos	850.000
Seguros	3.600.000
Agua	150.000
Gas	200.000
Limpieza	230.000
Tasas y SS	250.000

Otros gastos	5.000.000
Total	13.130.000

ACTIVIDAD 4: VISION DE FUTURO EN CONTEXTO

1- Realiza el modelo del mapa de empatía aplicado a su idea de negocio de manera coherente.

LIENZO DE PROPUESTA DE VALOR



El Lienzo de la propuesta de valor es una creación de Alex Osterwalder, adaptada en esta plantilla por Design Thinking España.

Design Thinking España

R/= Mapa de empatía

https://docs.google.com/presentation/d/1RcmtQ1CVw_Ukf53yCrceGOkwoyuQUiV/edit?usp=sharing&ouid=106701613229037177428&rtfpf=true&sd=true

2- Recuerda tu modelo de negocio y realiza un análisis PHVA con base en tu idea de negocio específicamente sobre el producto o servicio respondiendo las preguntas planteadas en la explicación de cómo se puede hacer realidad o tangible.

R/= Planear

¿Qué, como y para que se planeó?

R/= **Que:** Para proporcionar una nueva idea innovadora al comercio.

-**Como:** Con mucha expectativa de alimentar el paladar de todo cliente.

-**Para:** Para ser un negocio exitoso para la sociedad.

¿Se hizo con base en las necesidades y expectativas de los usuarios/as?

R/= Sí, con base a las necesidades del consumidor y con expectativa de idea innovadora.

¿Quién, cuando, como, donde y con que recursos haría lo planeado?

R/= Lo planeado se haría con dinero el cual se utilizaría para comprar, pagar y además con un buen estudio previo y el conocimiento de nuestro público.

¿Cómo se evaluaría lo realizado?

R/= Se evaluaría un plan de los pros y los contras del negocio, aunque no se garantice el éxito.

¿Con que datos?

R/= **Datos del negocio:** Ofertas, servicios, diseño, ambiente, precios, estrategias de comunicación y fidelización.

¿Qué se haría con los resultados?

R/= Con los resultados se ganaría empleo.

***Hacer**

¿Cómo se ejecutó lo planteado?

R/= Es una idea innovadora.

¿Quién lo hizo?

R/= Yo como aprendiz.

¿Cuándo y como lo hizo?

R/= Cuando: Vi la necesidad de innovar un producto nuevo

-Como: Con mucha creatividad.

¿Con que recursos?

R/= El recurso es muy propio de la canasta familiar.

¿Qué registros se dejaron?

R/= Registros: Una documentación de contabilidad y registro mercantil.

¿Qué datos se recolectaron?

R/= Datos: Lugar, personal, tipo de negocio, producto, visión y misión.

¿Se controló lo ejecutado?

R/= Es un negocio que tiene rentabilidad con gastos e ingresos.

***Verificar**

¿Lo ejecutado es coherente con lo planteado?

R/= Si van de la mano para el negocio.

¿El control de la ejecución fue adecuado?

R/= Si tiene su plan de ejecución actividades y términos.

¿Se lograron los resultados?

R/= Si tiene buena gestión es exitoso.

¿Qué indicadores lo demuestran?

R/= Medidor de rentabilidad, productividad, calidad, servicios, gestión, etc.

¿Qué análisis se hizo de los resultados?

R/= El análisis fue:

-Planear la idea.

-Lluvia de ideas.

-Creatividad.

-Plan de acción.

¿A quién se presentó?

R/= Se le presenta al público el cual da su opinión del producto o a probación para el éxito.

***Actuar**

¿Qué aprendizaje hubo?

R/= El conocimiento del éxito de una empresa.

¿Qué logros y errores?

R/= Logros de como planear un negocio.

-Errores que con un buen plan a ejecutar se solucionan los inconvenientes.

¿Qué aciertos se estandarizaron?

R/= Los aciertos fueron los mas atractivos del negocio con dificultades, dedicación y esmero.

¿Qué acciones correctivas se tomaron?

R/= **Acciones correctivas:**

- Dedicación.
- Disponibilidad.
- Responsabilidad

¿Qué cambios se adoptaron para el nuevo ciclo de mejoramiento?

R/= **Ciclo de mejoramiento:**

- Sensibilización:** Cambio favorable.
- Identificación:** Estrategia de mejoramiento.
- Planificación:** Concreta el proyecto.
- Análisis:** Sistematiza recopila y evalúa documentos en proceso.
- Diseño:** Proceso de funcionamiento en estructura de información.
- Implantación:** Solucion, diseñada y aprobación.
- Control:** Se mide el desempeño del proceso mejorado.
- Capacitación:** Se centra en adquirir competencias que garantiza el proceso.

3- Presentar a través de power point, prezi, powtoon o cualquier herramienta la maqueta del servicio o el prototipo del producto tangible, explicando cómo va a funcionar o como se hace, que solución o que valor agregado tiene la idea y como se proyectan a futuro.

R/= **Prototipo del producto**

<https://docs.google.com/presentation/d/1fWcMQvY1FuMfIPwWJsYA712MPc8wpLxu/edit?usp=sharing&ouid=106701613229037177428&rtoref=true&sd=true>

4- Subir a la plataforma en un documento de Word o Excel tabla de amortización con base en el resultado de la fórmula de la cuota y el desarrollo de la fórmula de la cuota A 48 0 24 MESES con un interés del 1 % el capital inicial será el que determine usted para poner en marcha su idea de negocio

[e80e7b0555-amortizacion-tabla-1.docx](#)

R/= **Amortización**

Cuota 1

$$\begin{aligned} \text{Capital Inicial: } 78.791.486 & \quad \frac{0,01 \times 78.791.486}{1 - (1 + 0,01)^{-48}} \\ \text{I: } 1 \% \text{ mensual} & \\ \text{Periodos: } 48 \text{ meses} & \quad \frac{787.914,86}{1 - (1,01)^{-48}} \\ \text{Formula} & \quad \frac{787.914,86}{1 - 0,620260} \\ \frac{I \times C}{1 - (1 + I)^{-P}} & \quad \frac{787.914,86}{0,37974} \\ & = 2.074.879 \end{aligned}$$

Nº de Cuotas	Capital inicial	Amortización	Intereses	Cuota
1	78.791.486	1.286.964,14	787.914,86	2.074.879
2	77.504.521	1.299.833,79	775.045,21	2.074.879
3	76.204.687	1.312.832,13	762.046,87	2.074.879

4	74.891.854	1.325.960,46	748.918,54	2.074.879
5	73.565.893	1.339.220,07	735.658,93	2.074.879
6	72.226.672	1.352.612,28	722.266,72	2.074.879
7	70.874.059	1.366.138,41	708.740,59	2.074.879
8	69.507.920	1.379.799,8	695.079,2	2.074.879
9	68.128.120	1.393.597,8	681.281,2	2.074.879
10	66.734.522	1.407.533,78	667.345,22	2.074.879
11	65.326.988	1.421.609,12	653.269,88	2.074.879
12	63.905.378	1.435.825,22	639.053,78	2.074.879
13	62.469.552	1.450.183,48	624.695,52	2.074.879
14	61.019.368	1.464.685,32	610.193,68	2.074.879
15	59.554.682	1.479.332,18	595.546,82	2.074.879
16	58.075.349	1.494.125,51	580.753,49	2.074.879
17	56.581.223	1.509.066,77	565.812,23	2.074.879
18	55.072.156	1.524.157,44	550.721,56	2.074.879
19	53.547.998	1.539.399,02	535.479,98	2.074.879
20	52.008.598	1.554.793,02	520.085,98	2.074.879
21	50.453.804	1.570.340,96	504.538,04	2.074.879
22	48.883.463	1.586.044,37	488.834,63	2.074.879
23	47.297.418	1.601.904,82	472.974,18	2.074.879
24	45.695.513	1.617.923,87	456.955,13	2.074.879
25	44.077.589	1.634.103,11	440.775,89	2.074.879
26	42.443.485	1.650.444,15	424.434,85	2.074.879
27	40.783.040	1.667.048,6	407.830,4	2.074.879
28	39.115.991	1.683.719,09	391.159,91	2.074.879
29	37.432.271	1.700.556,29	374.322,71	2.074.879
30	35.731.714	1.717.561,86	357.317,14	2.074.879
31	34.014.152	1.734.737,48	340.141,52	2.074.879
32	32.279.414	1.752.084,86	322.794,14	2.074.879
33	30.527.329	1.769.605,71	305.273,29	2.074.879
34	28.757.723	1.787.301,77	287.577,23	2.074.879
35	26.970.421	1.805.174,79	269.704,21	2.074.879
36	25.165.246	1.823.226,54	251.652,46	2.074.879
37	23.342.019	1.841.458,81	233.420,19	2.074.879
38	21.500.560	1.859.873,4	215.005,6	2.074.879

39	19.640.686	1.878.472,14	196.406,86	2.074.879
40	17.762.213	1.897.256,87	177.622,13	2.074.879
41	15.864.956	1.916.229,44	158.649,56	2.074.879
42	13.948.726	1.935.391,74	139.487,26	2.074.879
43	12.013.334	1.954.745,66	120.133,34	2.074.879
44	10.058.588	1.974.293,12	100.585,88	2.074.879
45	8.084.294	1.994.036,06	80.842,94	2.074.879
46	6.090.257	2.013.976,43	60.902,57	2.074.879
47	4.076.280	2.034.116,2	40.762,8	2.074.879
48	2.042.163	2.054.457,37	20.421,63	2.074.879