

UNIVERSIDAD SAN FRANCISCO DE QUITO



TESIS

RESTAURANTE

“MÉXICO AL REVÉS”



USFQ-BIBLIOTECA

Autores

**Alysen Lukacik: 25244**

**María José Carvajal: 24291**

**David Witt: 23887**

**Tesis de grado presentada como requisito para obtención del título de Licenciado en  
Administración de Empresas de Hospitalidad**

Quito

Mayo de 2012

S. 106413

UNIVERSIDAD SAN FRANCISCO DE QUITO  
COLEGIO DE HOSPITALIDAD Y ARTE CULINARIO

CARRERA: Licenciatura en Administración de Empresas de Hospitalidad

Hoja de Aprobación de Tesis

Proyecto Estudiantil

“México al Revés”

Integrantes

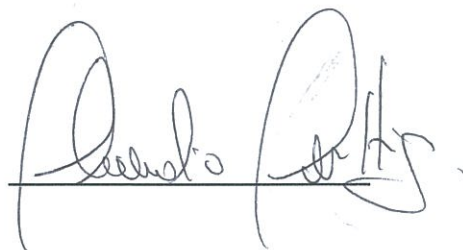
Alysen Lukacik	25244
María José Carvajal	24291
David Witt	23887

Mauricio Cepeda  
Decano del Colegio  
De Hospitalidad, y  
Arte Culinario



---

Claudio Ianotti  
Coordinador de Arte  
Culinario



---

## TABLA DE CONTENIDO

### CAPÍTULO 1: DETALLE DEL PROYECTO

1.1. Introducción	1
1.2. Descripción General	1
1.3. Objetivo Específico	2
1.4. Objetivos Generales	2
4.6. Justificación	2

### CAPÍTULO 2: CONCEPTOS DEL PROYECTO

2.1. Tipo de empresa	2
2.2. Tipo de concepto	2
2.3. Experiencia del cliente	2
2.4. Ubicación	2
2.4. Dimensión	2
2.5. Servicios	3
2.6. Capacidad	3
2.7. Mercado Meta	3

### CAPÍTULO 3: ESTUDIO DE FACTIBILIDAD

3.1 Entorno Macroeconómico	3
3.1.1. Fuerzas Económicas	3
3.1.2. Fuerzas Tecnológicas	6
3.1.3. Fuerzas Políticas y Legales	6
3.1.4. Fuerzas Sociales	7
3.1.5. Fuerzas Demográficas	7
3.2. Análisis del Sitio	7
3.2.1. Localización	8
3.2.2. Adaptabilidad y Conveniencia Física del terreno	8
3.2.3. Acceso y Visibilidad	8
3.2.4. Servicios Básicos	9
3.2.5. Situación Legal y Regulaciones Municipales Aplicables	9
3.3. Análisis del Vecindarios	9
3.3.1. Principales generadores de Demanda	9
3.3.2. Estado de las vías	10
3.3.3. Uso de las tierras	10
3.3.4. Tipo de construcción en la zona y su condición	11
3.3.5. Disponibilidad de tierras en el entorno	11
3.4. Análisis del Área de Mercado	11
3.4.1. Definición del límites	11
3.4.2. Información Económica y Demográfica	12
3.5. Análisis de la Oferta	16
3.5.1. Competencia Primaria	16

3.5.2. Competencia Secundaria	16
3.5.3. Análisis e implicaciones de los resultados	17

3.6. Análisis e la Demanda	18
3.6.1. Método empleado	18
3.6.2. Desarrollo del método	18

3.7. Estudio de Penetración de Mercado	19
--	----

3.8. Pronósticos de Ingresos y Gastos	20
---------------------------------------	----

3.9. Análisis de Rentabilidad del Proyecto	21
--	----

<b>CAPÍTULO 4: DISEÑO Y ARQUITECTURA</b>	
--	--

4.0.1. Descripción de la Propiedad	21
4.0.2. Revenue Producing Areas	21
4.0.3. Non-Revenue Producing Areas	22
4.0.4. Estándares de Espacio para Asignación de Áreas	22

4.1. Programa de Espacio	23
4.2. Diagrama de Relación Espacial	25
4.3. Dining Room	25
4.3.1. Eficiencia del Dining Room	25
4.3.1. Detalle Table Mix	26
4.4. Back of the House	26
4.5. Planos Preliminares	26

<b>CAPÍTULO 5: PROGRAMA DE ALIMENTOS Y BEBIDAS</b>	
--	--

5.1 Menú	28
5.2 Recetas Estándar	37

<b>CAPÍTULO 6: RECURSOS HUMANOS</b>	
-------------------------------------	--

6.1 Cargos Administrativos	46
6.2. Cargos Operativos	46
6.3. Reclutamiento y Selección	46

<b>CAPÍTULO 7: PLAN DE MARKETING</b>	
--------------------------------------	--

7.1. El Producto	47
7.2. Objetivos	47
7.3. Análisis de Situación	47
7.4. Estrategias de Marketing	49
7.5. Marketing Mix	49
7.6. Implementación, Evaluación y Control	50

<b>CAPÍTULO 8: PRESUPUESTO TOTAL DEL PROYECTO</b>	
---	--

8.1. Resumen	50
--------------	----

Conclusión	50
------------	----

ANEXOS	51
--------	----

BIBLIOGRAFÍA	
--------------	--



## **1. Descripción del Proyecto**

### **1.1.Introducción**

La propuesta del restaurante es convertirse en el establecimiento de alimentos y bebidas preferido por los amantes de la comida mexicana, cuyo atractivo y diferenciación será la temática de que todo se encuentre al revés. Surge del deseo de brindar tanto a los ecuatorianos como extranjeros, una posibilidad de disfrutar sus horas de comida en un ambiente acogedor y entretenido.

El restaurante estará ubicado en la capital del país, una zona clave para la demanda alimenticia, que contará con una de las vistas panorámicas más hermosas de Quito. Se podrá apreciar la belleza de las montañas en la mañana y tarde, la puesta de sol y el contraste de las luces de la ciudad con las estrellas en la noche. (Fotografías ver Anexo 1)

### **1.2.Descripción General**

“México al revés” será un restaurante que rompa los tradicionales conceptos y brinde a los clientes una experiencia única, inolvidable y divertida. Será constituida como Sociedad Anónima, con un capital propio aportado por sus accionistas, y dividido en partes iguales.

El servicio será americano en el que el montaje de la comida se hace en la cocina. A pesar de que requiere más trabajo para la cocina, también permite un control más estricto de las porciones, sus tamaños y una mayor eficiencia del personal en el salón comedor.

Además el personal contará con atuendos típicos que cumplan con un papel de nativos auténticos. Llevaremos la calidad y variedad de nuestros platos más allá de las expectativas de los clientes, por lo que lograremos vencer a nuestra competencia.

En cuanto a la parte financiera, la inversión será de 180.000 USD, que pretendemos recuperar en aproximadamente dos años, nuestra Tasa Interna de Retorno es de 75% y el Valor Presente Neto de 271.647,78 USD.



### **1.3.Objetivo Específico**

Establecernos como el mejor restaurante mexicano en la ciudad de Quito, por medio de un estudio y análisis previo de los aspectos más importantes, para conocer la factibilidad del proyecto y llevarlo a la ejecución.

### **1.4.Objetivos Generales**

- Analizar el entorno del lugar escogido.
- Detectar competencia existente.
- Estudio de mercado meta.
- Análisis de viabilidad financiera.

### **1.5.Justificación**

Durante los últimos años se ha percibido un crecimiento en la industria de la hospitalidad dentro del país. Estamos viviendo la época de oro de las empresas hoteleras como de los establecimientos de alimentos y bebidas, es por ello que la sociedad se ha ido educando y cada día desean un servicio de excelencia y más personalizado. México al revés pretende cumplir con todas las expectativas que los clientes buscan, orientados a dar un servicio eficiente y de primera calidad sin tener que gastar todo el dinero de su bolsillo.

## **2. CONCEPTO DEL PROYECTO**

**2.1. Tipo de empresa:** Establecimiento de alimentos y bebidas.

**2.2. Tipo de Concepto:** Familiar con servicio americano.

**2.3. Experiencia del cliente:** Comida típica mexicana en un ambiente divertido y único.

**2.4. Ubicación:** Guangüiltagua N36-215 y Diego Noboa (Batán Alto), entrada del parque metropolitano.

**2.4. Dimensión:** 16 x 22 m.

**2.4.1 Área del Proyecto:**

**Terreno:** 353.10 m<sup>2</sup>

**Construcción:** 302.20 m<sup>2</sup>



Planta baja (cocina): 89.10 m<sup>2</sup>

1er piso (mesas): 100.01 m<sup>2</sup>

2do piso (mesas): 60.95 m<sup>2</sup>

Attilo (bar): 21.14 m<sup>2</sup>

**2.5. Servicios:** Restaurante y Bar.

**2.6. Capacidad:** 87 PAX, 23 personas en el bar y 64 en el restaurante.

**2.7. Mercado meta:** Hombres y mujeres de clase media-alta entre los 18 y 45 años.

### **3. ESTUDIO DE FACTIBILIDAD**

#### **3.1. ENTORNO MACROECONÓMICO**

##### **3.1.1. Fuerzas Económicas**

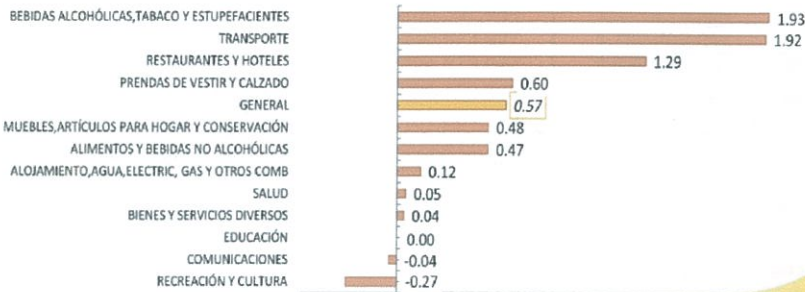
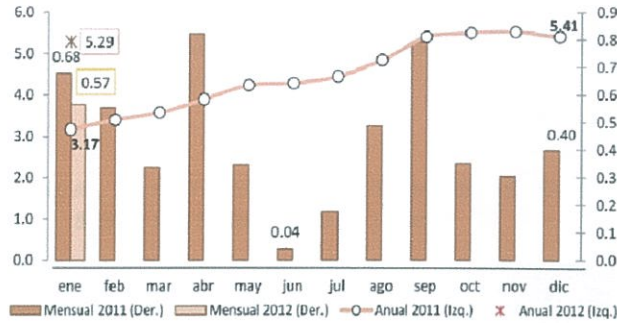
Nuestra empresa se ve afectada por tres aspectos importantes del macro entorno, los cuales son la tasa de inflación, la tasa de crecimiento de la economía y las tasas de interés.

**Tasa de inflación:** Cuando existe una inflación en el precio puede presentarse una desestabilización en la economía y hace que el crecimiento económico sea más lento y existan mayores tasas de interés. La inflación mensual del IPC en este año fue de 0.57%, que es un porcentaje menor al que existió el anterior año (0.68%). Este incremento acumulado registra variación en las divisiones de consumo, ubicando en tercer lugar al sector de Restaurantes y Hoteles con un total de 1.29%.



### INFLACIÓN MENSUAL Y ANUAL DEL IPC, Y POR DIVISIONES DE CONSUMO

(Porcentajes, 2011-2012)



Fuente: Instituto Nacional de Estadística y Censos (INEC)

Fuente: INEC y BCE

El Banco Central del Ecuador afirma que la inflación presentada en enero del presente año ha sido inferior a todas las registradas en los años desde el 2009. Lo que se espera que durante el 2012, es que se mantenga con el mismo ritmo.

Entonces lo que podemos decir respecto a nuestra empresa es que el ambiente es un tanto inflacionario, lo cual muy difícil poder predecir con precisión el valor real de los ingresos que se pueden obtener de un proyecto a cinco años.

**Tasas de Crecimiento:** Cuando existe incremento en las tasas de crecimiento de la economía, se presenta como un efecto positivo en nuestra industria, ya que conduce a que los consumidores amplíen sus gastos. Las actividades de servicio hotelero han aumentado



en los últimos años y por ello ocupa una aportación a la producción total del país. Este enunciado lo podemos sustentar con un cuadro, donde se puedan apreciar la seria histórica del número de establecimientos dentro la industria hasta el año 2009. Además presentamos el porcentaje de la actividad hotelera económica dividido por provincias, done Pichincha ocupa el 79%.

**ENCUESTA ANUAL DE HOTELES, RESTAURANTES Y SERVICIOS  
SERIE HISTÓRICA (1.996-2.009)**

AÑOS	NÚMERO ESTABLEC.	PERSONAL OCUPADO	REMUNERACIONES	PRODUCCIÓN TOTAL
1996	676	32.427	490.685.291	2.745.711.278
1997	714	39.488	704.899.743	4.587.294.700
1998	728	42.700	1.088.808.498	7.359.164.129
1999	712	40.575	1.657.953.338	13.588.214.085
2000	724	44.940	156.307.484	1.311.773.204
2001	748	48.855	240.673.627	1.760.462.057
2002	817	56.893	324.872.657	2.022.004.257
2003	911	65.614	385.450.363	2.299.064.726
2004	1.005	74.355	431.004.180	2.475.049.756
2005	1.007	79.266	500.312.590	2.860.238.502
2006	1.021	85.218	585.000.416	3.558.352.344
2007	1.000	82.834	598.736.912	3.872.211.715
2008	979	80.952	736.578.964	4.749.621.818
2009	1.033	92.710	937.582.034	5.902.155.579

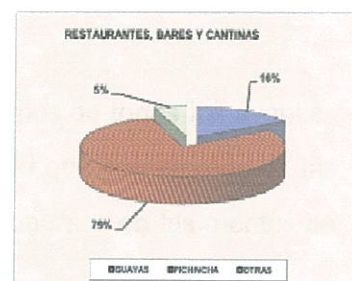
PROVINCIA	REST. BARES Y CANTINAS
GUAYAS	53.060
PICHINCHA	270.651
ÓTRAS	18.510
TOTAL	342.221

Hasta el año 1.999, el valor de las Remuneraciones y el de la Producción Total, está expresado en miles de sucres. Apartir del año 2.000, estos datos se presentan en dólares, por el cambio del sistema monetario, al que se vio avocado nuestro país.

Fuente: INEC

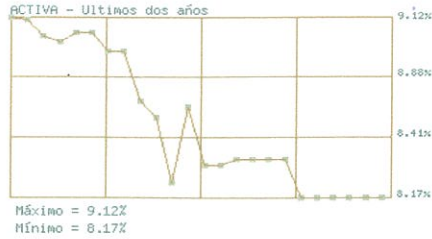
**Tasas de Interés:** Las tasas de interés se relacionan directamente con la recuperación de la inversión, pues si existe

un aumento en la tasa, el costo del préstamo bancario es mayor y por ende nuestro flujo de efectivo disminuye. Cuando el flujo de efectivo no es el esperado, el período de recuperación de la inversión se extiende. Es por ello que se debe negociar correctamente para obtener el préstamo con una tasa conveniente para el desarrollo.





## TASA DE INTERÉS ACTIVA REFERENCIAL (AÑO 2010-2012)



FECHA	VALOR
Marzo-31-2012	8.17 %
Febrero-29-2012	8.17 %
Enero-31-2012	8.17 %
Diciembre-31-2011	8.17 %
Noviembre-30-2011	8.17 %
Octubre-31-2011	8.17 %
Septiembre-30-2011	8.37 %
Agosto-31-2011	8.37 %
Julio-31-2011	8.37 %
Junio-30-2011	8.37 %
Mayo-31-2011	8.34 %
Abril-30-2011	8.34 %
Marzo-31-2011	8.65 %
Febrero-28-2011	8.25 %
Enero-31-2011	8.59 %
Diciembre-31-2010	8.68 %
Noviembre-30-2010	8.94 %
Octubre-30-2010	8.94 %
Septiembre-30-2010	9.04 %
Agosto-31-2010	9.04 %
Julio-31-2010	8.99 %
Junio-30-2010	9.02 %
Mayo-31-2010	9.11 %
Abril-30-2010	9.12 %

Fuente: BCE

La tasa activa referencial de los últimos dos años ha reflejado una continua disminución, esto ayuda notablemente a nuestra empresa, ya que significa que el costo del capital es menor. La tasa promedio anual del 2012 es de 8.17%.

### 3.1.2. Fuerzas Tecnológicas

En lo que respecta a las fuerzas tecnológicas, podemos aprovecharnos de todos los avances que han existido en cuanto a equipos modernos y eficientes, con lo que contaremos en las instalaciones del restaurante. De esta manera consideramos posicionarnos en las mentes de los consumidores al ofrecer las mejores comodidades y servicio.

### 3.1.3. Fuerzas Políticas y Legales

Hoy por hoy las leyes ecuatorianas dan un gran soporte a la realización de actividades turísticas dentro del país. La Constitución Política tiene como fin promover el desarrollo turístico para nuevas inversiones y aportes al crecimiento económico.

La Ley de Turismo regula a todos los prestadores y usuarios del sector con derechos y obligaciones, para ofrecer un producto competitivo que conserve los recursos naturales y al mismo tiempo incentive la participación multiétnica ecuatoriana.

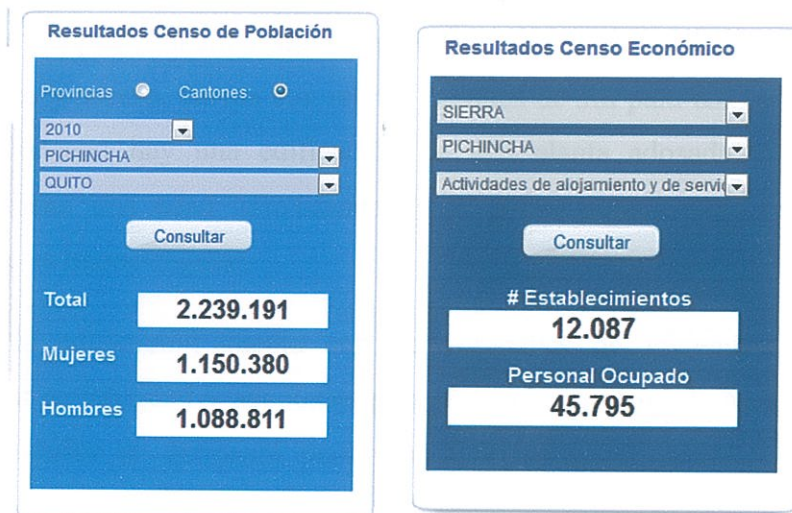


### 3.1.4. Fuerzas Sociales

Ecuador ha sido expuesto a diferentes formas de vida por influencia externa, las costumbres y creencias afectan a la industria hotelera debido a las nuevas tendencias. Actualmente, los ecuatorianos viven en un ambiente de estrés que atribuye a un desgaste físico y psicológico, es por ello que buscan un estilo de vida más saludable, con una alimentación que aporte de forma positiva a su mente y cuerpo. México al Revés pretende otorgar un ambiente, donde las personas sientan relajación y se aparten de su mundo de alto movimiento, su menú es variado ya que irá desde ensaladas sanas hasta los platos más exquisitos para los amantes de las carnes.

### 3.1.5. Fuerzas Demográficas

El cantón Quito cuenta con una población de 2.239.191 habitantes, la cual se divide en 1.150.380 mujeres y 1.088.811 hombres. El número de establecimientos dedicados al servicio hotelero es de 12.087, que ocupa un personal de 45.795. En nuestro proyecto estamos creando nuevas oportunidades de empleo para cualquiera de los dos géneros.



Fuente: INEC

El nivel socioeconómico del sector es de clase media-alta principalmente, ubicado en un centro financiero más importante del país.

## 3.2. ANÁLISIS DE SITIO



### **3.2.1. Localización**

El sector residencial donde se encontrará México al revés se lo conoce como “Batán Alto”, que es la parte alta del centro financiero de la ciudad y uno de los campos santos más importantes del norte de Quito.

### **3.2.2. Adaptabilidad y Conveniencia Física del terreno**

Topografía: Pendiente del 3%.

Debido a que en el terreno se encuentra ya una edificación completa, no será necesario hacer excavaciones de ningún tipo.

Superficie: 16 x 22 m

Linderos: N 22m pared medianera lote de otro propietario. S 22m pared medianera lote de otro propietario vecino. E 16m pared medianera lote de otro propietario. O 16m calle Guangüiltagua.

Existe en el terreno una edificación de 4 pisos, construida de acuerdo a los retiros reglamentarios respectivamente. La construcción tiene un frente de 5m para uso de estacionamiento y acceso, cuenta con retiros laterales de 3m para uso de patio. En la parte posterior del terreno hay una edificación de una planta adosada al lindero este. La construcción tiene una edad aproximada de 25 años, y su estado de conservación y mantenimiento es bueno-regular.

Actualmente la edificación cuenta con dos unidades de vivienda, las cuales serán remodeladas en su totalidad y adaptadas para el funcionamiento de México al Revés. La edificación posterior se derrocará para uso de estacionamiento de los accionistas del restaurante.

### **3.2.3 Acceso y Visibilidad**

La principal vía paralela a la calle Guangüiltagua es la Av. General Eloy Alfaro, la cual cruza de norte a sur, facilitando así la accesibilidad ya sea en transporte público o privado.



La ubicación del barrio nos proporciona la ventaja de que el restaurante sea de fácil visibilidad, ya que este se encuentra en una de las colinas más altas de Quito.

### 3.2.4. Servicios Básicos

#### POBLACION E INDICADORES DE LA ADMINISTRACION ZONAL SEGUN BARRIO-SECTOR

CODIGO BARRIO	BARRIO SECTOR	Superficie (Ha)	Cobertura de viviendas con servicios básicos								
			Agua Potable - Red Pública	Agua Potable - Tubería dentro de la vivienda	Alcantarillado - Red Pública	Eliminación Basura - Carro recolector	Disponibilidad de Energía Eléctrica	Servicio Higiénico - Uso exclusivo	Servicio Ducha - Uso exclusivo	Combustible para Cocinar - Gas	Disponibilidad de Servicio Telefónico
<b>403 IÑAQUITO</b>											
4030001	ANA LUISA	22,1	100,0%	98,7%	100,0%	99,6%	99,8%	99,0%	94,0%	94,4%	95,0%
4030002	BATAN ALTO	27,8	100,0%	95,6%	99,8%	99,5%	100,0%	98,4%	96,9%	94,7%	95,8%
4030003	BATAN BAJO	34,1	99,7%	95,3%	99,9%	99,6%	99,4%	97,7%	96,7%	83,6%	95,0%
4030004	BATAN BAJO	52,2	99,9%	96,6%	99,9%	100,0%	99,9%	98,7%	95,3%	94,3%	94,2%
4030005	BELLAVISTA	42,8	99,9%	93,4%	99,9%	100,0%	99,8%	98,1%	96,4%	86,1%	95,6%
4030006	BELLAVISTA ALTO	29,1	98,3%	81,6%	97,9%	98,7%	96,0%	71,0%	61,2%	94,9%	60,5%
4030007	BENALCAZAR CD	44,2	99,6%	97,0%	99,2%	99,7%	100,0%	98,5%	96,7%	80,2%	96,0%
4030008	EL BATAN	58,3	99,8%	95,7%	99,9%	99,5%	99,9%	99,2%	98,3%	93,8%	95,7%
4030009	ESTADIO ATAHUALPA	39,4	100,0%	93,7%	99,9%	99,9%	100,0%	97,8%	96,9%	93,0%	94,8%
4030010	GONZALES SUAREZ	44,7	99,8%	91,0%	99,0%	99,8%	99,8%	94,0%	92,7%	78,8%	87,3%
4030011	IÑAQUITO	38,7	100,0%	95,9%	99,2%	98,8%	99,4%	96,8%	92,7%	92,3%	92,1%
4030012	JARDINES DEL BAT	14,5	99,7%	98,6%	99,7%	100,0%	99,3%	99,0%	92,9%	89,5%	91,9%
4030013	LA CAROLINA	35,1	99,7%	91,5%	99,1%	99,7%	99,7%	93,9%	92,6%	91,4%	90,5%
4030014	LA PAZ	56,1	99,9%	96,0%	100,0%	99,3%	99,9%	99,0%	96,4%	82,8%	95,5%
4030015	LA PRADERA	54,9	99,1%	91,8%	99,4%	97,2%	99,8%	95,9%	93,3%	91,8%	92,7%
4030016	LA REPUBLICA	55,2	99,9%	98,2%	99,7%	99,8%	99,9%	97,0%	92,7%	92,3%	88,9%
4030017	P.LA CAROLINA	78,2	100,0%	91,7%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	75,0%	91,7%	66,7%
4030018	PROTEC BELLAVIST	804,8	100,0%	88,0%	96,0%	98,0%	100,0%	98,0%	94,0%	98,0%	86,0%

Fuente: Indicadores Municipio de Quito

De acuerdo a la gráfica, la parroquia donde se encontrará México al Revés, cuenta con un buen porcentaje de los servicios básicos del distrito como: agua potable, luz eléctrica, alcantarillado, línea telefónica, eliminación de basura y combustible.

### 3.2.5 Situación Legal y Regulaciones Municipales Aplicables:

El Terreno pertenece al señor José María Larco Vera, se encuentra en un avalúo comercial real de \$102.657,90. El tipo de la zona es residencial, que se compone actualmente de 2 Departamentos. (Escrituras y Regulaciones ver anexo 2)

## 3.3. ANÁLISIS DE VECINDARIO

### 3.3.1. Principales generadores de demanda

Parque Metropolitano Guangüiltagua, Estadio Olímpico Atahualpa, Megamaxi, Iglesia de Fátima, Iglesia Alianza Batán, Clínica del Batán, Seguros Colonial, Concesionarios



automotores del sector, Universidad de Las Américas, Oficinas de los alrededores, La Bombonerita, Futbol City.

Gracias a la amplitud de nuestros generadores de demanda, vamos a tener oportunidades de crecimiento notables.

### 3.3.2. Estado de las vías

Debido a que el barrio está ubicado en un lugar central, la calle Guanguiltagua es utilizada como vía alterna para evitar tráfico que se produce en la Av. Eloy Alfaro, generando así que el estado de las vías sea óptimo.

### 3.3.3. Uso de tierras

**SUPERFICIE DEL SUELO DE LA ADMINISTRACION  
POR TIPO Y USO SEGÚN PARROQUIA  
(Hectáreas)**

DESCRIPCION	TOTAL ADMINISTRACION	IÑAQUITO
<b>Uso Residencial</b>	<b>4.717,51</b>	<b>584,86</b>
Residencial 1	776,54	10,35
Residencial 2	2.549,23	165,02
Residencial 3	430,59	106,94
Multiple	961,15	302,57
<b>Otros Usos</b>	<b>6.529,48</b>	<b>918,55</b>
Equipamiento	1.468,40	725,97
Patrimonial	40,71	-
Agrícola Resid.	436,04	7,47
Prot ecologica	4.455,02	185,12
<b>Recursos Naturales</b>	<b>129,31</b>	<b>-</b>
RNR	122,68	-
RNNR	6,64	-

Residencial:1.-Zonas con presencia limitada de comercios y servicios de nivel barrial y equipamientos barriales y sectoriales

2.-Zonas que permiten comercios y servicios de nivel barrial y sectorial y equipamientos barriales y zonales

3.-Zonas que permiten comercios, servicios y equipamientos de nivel barrial, sectorial y zonal

Multiple.- Uso asignado a predios en los que pueden coexistir residencia, comercio, industrias de bajo y mediano impacto, así como equipamientos y servicios compatibles según el PUOS

RNR.- Recursos Naturales Renovables

RNNR.- Recursos Naturales No Renovables

Etapas de incorporacion.- Es el periodo de tiempo en los que el suelo se incorporará al área urbana.

Fuente: DMPT-MDMQ, 2008

La parroquia donde nuestro establecimiento será constituido forma el 12.39% de todo el uso residencial del distrito, y un 13.95% de otros usos. El porcentaje residencial se divide en 4 categorías:

Residencial 1 = 1.76 %



Residencial 2 = 28.22%

Residencial 3 = 18.29%

Múltiple = 51.73%

### **3.3.4. Tipo de construcciones en la zona y su condición**

Las construcciones que se observan en el entorno son de tipo residencial mayoritariamente, seguidamente se encuentran empresas comerciales como restaurantes o tiendas minoristas y por último se encuentra el Parque Metropolitano Guanguiltagua, que constituye una obra pública. Se puede afirmar que en promedio, las construcciones se encuentran en un estado muy bueno, ya que son pocos los edificios o casas que necesitan remodelación.

### **3.3.5. Disponibilidad de tierras en el entorno**

El sector posee una actividad industrial y residencial elevada por lo que la disponibilidad de tierras es prácticamente nula. La oferta en el área se mantiene en el nivel de madurez, lo que quiere decir que las tierras disponibles para desarrollo de nuevas empresas están llegando a su saturación.

## **3.4. ANÁLISIS DEL ÁREA DE MERCADO**

### **3.4.1 Definición de límites**

Nuestro perímetro será determinado por una distancia de 30 minutos en automóvil, incluyendo el tráfico de la ciudad.

Para poder contratar el personal necesario para que el restaurante camine de una manera productiva, será necesario que los aspirantes vivan cerca del perímetro establecido anteriormente; no contaremos con transporte para personal. Por otra parte se les pedirá también a los aspirantes que hayan terminado al menos el bachillerato, no será necesario que los mismos tengan una experiencia amplia; ya que nuestra base más importante son las ganas que estos tengan de trabajar y colaborar a que México al Revés crezca y produzca a su máxima capacidad.





### 3.4.2. INFORMACIÓN ECONÓMICA Y DEMOGRÁFICA

En el barrio del Batán se puede observar un mayor número de habitantes femeninas, casi el doble de los pobladores masculinos. Además el mayor porcentaje de viviendas de la parroquia Iñaquito se encuentran asentadas en este lugar.

#### POBLACION E INDICADORES DE LA ADMINISTRACION ZONAL SEGUN BARRIO-SECTOR

CODIGO BARRIO	BARRIO-SECTOR	Superficie (Ha)	DEMOGRAFIA												
			POBLACION				Distribución Proporcional			Masculinidad		Feminidad		MUJERES EN EDAD FERTIL (15-49)	
			Hombres	Mujeres	Total	Viviendas	Densidad demográfica Hab/Ha.	Parroquia	Adm. Zonal	Distrito	Razón (por 100 hab.)	Índice (por 100 mujeres)	Razón (por 100 hab.)		Índice (por 100 hombres)
<b>403 IÑAQUITO</b>															
4030001	ANA LUISA	22,1	766	920	1.686	581	76,2	4,3	0,88	0,092	45,4	83,3	54,6	120,1	1.009
4030002	BATAN ALTO	27,8	929	1.113	2.042	675	73,5	5,2	1,07	0,111	45,5	83,5	54,5	119,8	1.129
4030003	BATAN BAJO	34,1	1.171	1.477	2.648	1.278	77,6	6,8	1,38	0,144	44,2	79,3	55,8	126,1	1.436
4030004	BATAN BAJO	52,2	1.437	1.722	3.159	1.148	60,5	8,1	1,65	0,171	45,5	83,4	54,5	119,8	1.720
4030005	BELLAVISTA	42,8	1.235	1.489	2.724	1.126	63,6	7,0	1,42	0,148	45,3	82,9	54,7	120,6	1.479
4030006	BELLAVISTA ALTO	29,1	1.647	1.751	3.398	1.020	116,6	8,7	1,77	0,184	48,5	94,1	51,5	106,3	1.914
4030007	BENALCAZAR CD	44,2	1.537	1.675	3.212	1.448	72,7	8,2	1,88	0,174	47,9	91,8	52,1	109,0	1.829
4030008	EL BATAN	58,3	1.976	2.286	4.262	1.641	73,2	10,9	2,23	0,231	46,4	86,4	53,6	115,7	2.425
4030009	ESTADIO ATAHUALP	39,4	983	1.128	2.111	837	53,6	5,4	1,10	0,115	46,6	87,1	53,4	114,8	1.228
4030010	GONZALES SUAREZ	44,7	1.719	2.041	3.760	1.730	84,1	9,6	1,96	0,204	45,7	84,2	54,3	118,7	2.083
4030011	IÑAQUITO	38,7	694	840	1.534	667	39,6	3,9	0,80	0,083	45,2	82,6	54,8	121,0	905
4030012	JARDINES DEL BAT	14,5	451	536	987	326	68,2	2,5	0,52	0,054	45,7	84,1	54,3	118,8	562
4030013	LA CAROLINA	35,1	886	1.021	1.907	881	54,4	4,9	1,00	0,104	46,5	86,8	53,5	115,2	1.090
4030014	LA PAZ	56,1	1.337	1.715	3.052	1.271	54,4	7,8	1,59	0,166	43,8	78,0	56,2	128,3	1.581
4030015	LA PRADERA	54,9	679	755	1.434	610	26,1	3,7	0,75	0,078	47,4	89,9	52,6	111,2	835
4030016	LA REPUBLICA	55,2	1.854	2.264	4.118	1.536	74,6	10,5	2,15	0,224	45,0	81,9	55,0	122,1	2.287
4030017	P.LA CAROLINA	78,2	22	20	42	15	0,5	0,1	0,02	0,002	52,4	110,0	47,6	90,9	24
4030018	PROTEC.BELLAVIST	804,8	81	94	175	55	0,2	0,4	0,09	0,009	46,3	86,2	53,7	116,0	108

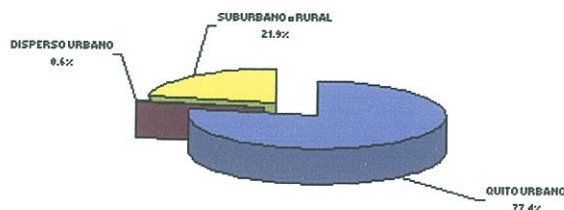
Fuente: Indicadores Municipio de Quito

#### VIVIENDAS PARTICULARES Y COLECTIVAS DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO, POR CONDICION DE OCUPACION Y OCUPANTES SEGUN AREAS

AREAS	TOTAL VIVIENDA	CONDICION DE OCUPACION Y OCUPANTES								PROMEDIO DE OCUPANTES POR VIVIENDA PARTICULAR
		TOTAL	OCUPADAS CON PERSONAS PRESENTES		CON PERSONAS AUSENTES		DESOCUPADAS	COLECTIVAS		
			VIVIENDAS	OCUPANTES	VIVIENDAS	OCUPANTES		VIVIENDAS	OCUPANTES	
TOTAL DISTRITO	556,627	510,104	484,703	1,827,916	25,401	29,076	16,683	764	14,285	3,8
QUITO URBANO	420,997	395,007	376,873	1,391,282	18,134	16,190	9,200	600	11,370	3,7
DISPERSO URBANO	4,082	3,164	2,849	12,644	315	663	251	4	190	4,4
SUBURBANO o RURAL	131,548	111,933	104,981	423,990	6,952	12,223	7,232	160	2,725	4,0

Fuente: Censo de Población y Vivienda INEC

#### Distribución Proporcional de la Vivienda Particular Ocupada en el D.M.Q. según áreas



Fuente: Indicadores Municipio de Quito



Podemos observar que Quito, se constituye mayoritariamente como una zona urbana con un 74.4% del total de la población.

El porcentaje de pobreza es relativamente bajo en nuestro barrio de interés, cuenta con un 3% de pobreza y 0.3% de extrema pobreza.

#### POBLACION E INDICADORES DE LA ADMINISTRACION ZONAL SEGUN BARRIO-SECTOR

CODIGO BARRIO	BARRIO SECTOR	Superficie (Ha)	* POBREZA													
			Necesidades Básicas Insatisfechas (NBI)				Incidencia de la Pobreza				Pobreza Integrada					
			Pobreza		Extrema Pobreza		Crónicos		Estructurales		Recientes		No Pobres			
Hogares%	Población	Hogares%	Población	Hogares%	Población	Hogares%	Población	Hogares%	Población	Hogares%	Población					
<b>403 INAQUITO</b>																
4030001	ANA LUISA	22,1	4%	85					4%	99		96%	1.762			
4030002	BATAN ALTO	27,8	3%	96	0,3%	18			4%	112		96%	1.824			
4030003	BATAN BAJO	34,1	5%	172	0,2%	8			5%	167		95%	2.524			
4030004	BATAN BAJO	52,2	6%	206	0,2%	14			6%	203		94%	2.763			
4030005	BELLAVISTA	42,8	4%	131	0,1%	3	23%	706	1%	49	3%	85	22%	657	74%	1.933
4030006	BELLAVISTA ALTO	29,1	19%	799	4%	187	59%	2.020	19%	837	3%	141	39%	1.183	38%	1.237
4030007	BENALCAZAR CD	44,2	6%	232	0,3%	14	19%	626	1%	43	5%	220	18%	583	76%	2.710
4030008	EL BATAN	58,3	3%	231	0,4%	22	23%	923	1%	61	3%	183	22%	862	74%	3.156
4030009	ESTADIO ATAHUALP	39,4	5%	151			43%	767	1%	29	3%	89	42%	738	54%	1.091
4030010	GONZALES SUAREZ	44,7	5%	281	1%	81	52%	2.238	5%	321	4%	218	47%	1.917	44%	1.776
4030011	INAQUITO	38,7	6%	126	1%	34	38%	606	1%	11	6%	161	37%	595	58%	960
4030012	JARDINES DEL BAT	14,5	11%	134	1%	16					12%	150			88%	837
4030013	LA CAROLINA	35,1	6%	151	2%	64					8%	243			92%	1.912
4030014	LA PAZ	56,1	4%	166	0,4%	26					4%	203			96%	3.024
4030015	LA PRADERA	54,9	9%	155	1%	32					13%	140			87%	682
4030016	LA REPUBLICA	55,2	5%	316	1%	37					6%	339			94%	3.656
4030017	P.LA CAROLINA	78,2	17%	9	8%	5					6%	40			94%	372
4030018	PROTEC BELLAVIST	804,8	12%	19												

Fuente: Censo de Población y Vivienda INEC

Además según su grupo de edad y sexo, los porcentajes más elevados se encuentran dentro de un rango de 15 a 40 años de edad, como vemos en el siguiente cuadro. Esto quiere decir que nuestro mercado meta debe estar determinado dentro de este intervalo.

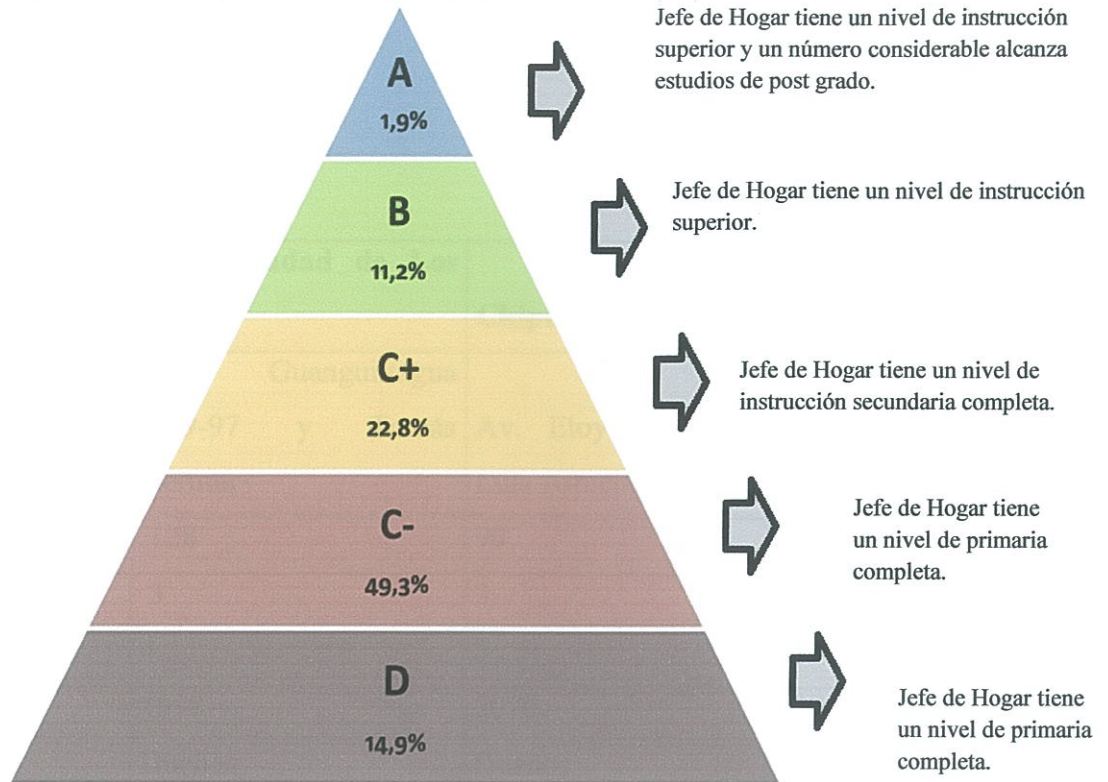
## DISTRIBUCION DE LA POBLACION DE LA ADMINISTRACION ZONAL POR GRUPOS DE EDAD SEGUN SEXO Y PARROQUIAS

DESCRIPCION	ADMINISTRACION				IÑAQUITO			
	Total	%[1]	Hombres	Mujeres	Total	%[4]	Hombres	Mujeres
<b>Total</b>	<b>369,441</b>	<b>100</b>	<b>173,799</b>	<b>195,642</b>	<b>42,251</b>	<b>100</b>	<b>19,404</b>	<b>22,847</b>
Menor de 1	5,604	1.5	2,840	2,764	507	1.2	259	248
1 a 4	24,341	6.6	12,335	12,006	2,087	4.9	1,028	1,059
5 a 9	29,986	8.1	15,090	14,896	2,666	6.3	1,315	1,351
10 a 14	30,999	8.4	15,370	15,629	2,922	6.9	1,457	1,465
15 a 19	34,969	9.5	16,457	18,512	3,428	8.1	1,493	1,935
20 a 24	39,600	10.7	18,619	20,981	4,120	9.8	1,871	2,249
25 a 29	33,949	9.2	15,847	18,102	3,934	9.3	1,831	2,103
30 a 34	29,665	8.0	14,039	15,626	3,428	8.1	1,620	1,808
<b>GRUPOS DE EDAD</b>	<b>27,014</b>	<b>7.3</b>	<b>12,522</b>	<b>14,492</b>	<b>3,183</b>	<b>7.5</b>	<b>1,485</b>	<b>1,698</b>
35 a 39	24,066	6.5	11,006	13,060	2,929	6.9	1,343	1,586
40 a 44	19,967	5.4	8,921	11,046	2,622	6.2	1,138	1,484
45 a 49	17,554	4.8	7,988	9,566	2,448	5.8	1,096	1,352
50 a 54	13,286	3.6	6,215	7,071	1,922	4.5	882	1,040
55 a 59	10,596	2.9	4,836	5,760	1,664	3.9	763	901
60 a 64	8,550	2.3	3,763	4,787	1,361	3.2	579	782
65 a 69	7,087	1.9	3,090	3,997	1,170	2.8	515	655
70 a 74	5,072	1.4	2,180	2,892	822	1.9	356	466
75 a 79	7,136	1.9	2,681	4,455	1,038	2.5	373	665
80 y más								

Fuente: Censo de Población y Vivienda INEC

En cuanto al nivel socioeconómico del país, la mayor parte de la población se encuentra en la estratificación C. Sin embargo el indicador de pobreza señala que los barrios que rodean el Batán se encuentran dentro del porcentaje de población de “no pobres”, lo que significa que nuestro mercado estaría dentro de un NSE medio a medio-alto (A, B y C+).

## Nivel socioeconómico



Fuente: INEC

En el cuadro podemos observar la constitución del jefe de hogar dependiendo del nivel socioeconómico. Entonces si es que decimos que nuestro mercado meta está dentro de un nivel medio-alto, podemos decir que el jefe de hogar es aquel que ha cursado un nivel de estudio superior, obteniendo así un título profesional.



### 3.5 ANÁLISIS DE LA OFERTA

#### 3.5.1. Competencia Primaria

	<b>La Vecindad de Los Cuates</b>	<b>Chipote Chillón</b>	<b>La Guarida del Coyote</b>
<b>Ubicación</b>	Calle Guanguiltagua N39-97 y Tomás Bermur	Av. Eloy Alfaro y Luis Armendariz	Portugal E11-37 entre Avs. Eloy Alfaro y 6 de Diciembre
<b>Capacidad (PAX)</b>	128	90	90
<b>Rotación</b>	3	3	2
<b>Calidad Percibida (1-5)</b>	4	3	3
<b>Fecha de Apertura</b>	1998	2010	1990
<b>Tipo de Administración</b>	Dueños	Dueños	Dueños
<b>Imagen (mala/regular/buena/excelente)</b>	Buena	Buena	Regular
<b>Acceso y Visibilidad</b>	Regular	Buena	Buena
<b>Condición Física (1-5)</b>	4	4	3
<b>Segmento de Mercado</b>	Medio-alto	Medio-alto	Medio
<b>Generadores de Demanda</b>	Parque Metropolitano y UDLA	Megamaxi y Estadio Olímpico Atahualpa	Iglesia de Fátima e Iglesia Alianza El Batán
<b>Cheque Promedio</b>	\$ 15	\$ 15	\$ 13
<b>Servicio (malo/regular/bueno/excelente)</b>	Bueno	Regular	Regular

#### 3.5.2. Competencia Secundaria

✓ Acapulco



- ✓ Ajo Macho
- ✓ El Mero Mero
- ✓ La Casa de Eduardo
- ✓ La Taquiza
- ✓ Mezcalito
- ✓ Oralé Wey
- ✓ Taconazo

### **3.5.3. Análisis e implicaciones de los resultados**

Tras el análisis de la competencia primaria, podemos ver que los aspectos que nos relacionan a los mismos son varios. Comenzado desde la capacidad, pudimos ver que la nuestra es menor a la de la competencia, lo cual es para México al Revés un punto negativo. Por otra parte nuestra rotación es aproximadamente igual a la de la competencia, lo cual generaría que nuestro negocio no esté en desventaja en cuanto al flujo de personas, nuestra rotación podría ayudar a equilibrar la diferencia que nos separa en capacidad con respecto a los otros restaurantes. En cuanto a la calidad percibida por los consumidores llegamos a la conclusión de que varía entre 3 y 4, este dato lo obtuvimos de páginas de recomendación como Tripadvisor y Vivatravelguides, lo que nos ayudaría a ver que las posibilidades de ofrecer una mejor calidad en nuestro restaurante son amplias, ya que el propósito sería mejorar a la competencia y llegar a una calidad percibida de 5. Debido al hecho de que México al Revés contara con una remodelación totalmente dentro de las nuevas tendencias, ayudara a llamar la atención de los consumidores; porque no hay nada mejor que disfrutar de una buena comida de calidad en un lugar acogedor y en perfectas condiciones. Tener una infraestructura novedosa y llamativa nos ayudara a que el restaurante se promocione solo y que logremos que esto mejore el acceso y visibilidad que tenemos en desventaja contra el Chipote o La Guarida del Coyote. El cheque promedio de México al Revés será de \$10, la diferencia que hay entre los cheques promedios es algo amplia; con lo cual podremos llegar a ser una mejor elección por sobre la competencia. Una de los factores más importantes que hemos decidido mejorar y sobrepasar es el servicio, ya que con la investigación pudimos ver que el servicio de nuestra competencia primaria no es tan bueno, esto nos ayudara a que sea fácil sobrepasar las expectativas de los clientes.



Después de hacer un análisis comparativo entre México al Revés y la competencia directa, podemos llegar a la conclusión de que hay varios factores de oferta que podríamos superar y hacer que las debilidades de la competencia se conviertan en fortalezas para nosotros.

### 3.6 ANÁLISIS DE DEMANDA

**3.6.1. Método empleado para determinar la demanda:** Demand Generator Build-Up Approach, hemos utilizado este método ya que el concepto de nuestro restaurante se basa en una temática diferente, que no es existente en el mercado. Sin embargo si nos centramos en el tipo de comida de nuestro establecimiento, ya existe competencia directa.

#### 3.6.2. Desarrollo del método

**a. Área del mercado:** Es de 30 minutos a la redonda, contando con el tráfico de la ciudad.

**b. Generadores Potenciales:** Parque Metropolitano Guanguiltagua y Estadio Olímpico Atahualpa.

**c. Entrevistas:** Hemos realizado encuestas y entrevistas para determinar la demanda que existe en cuanto a comida mexicana dentro de la ciudad de Quito. (Encuesta ver anexo 3)

#### Conclusión:

Después de nuestra encuesta realizada podemos deducir que un gran porcentaje de los pobladores gustan de la comida mexicana y visitan un restaurante mexicano con una frecuencia que varía de una a dos veces por semana.

También se enuncia que hacen falta más restaurantes que ofrezcan este tipo de comida y qué mejor que uno con una infraestructura diferente que atraiga a los consumidores.

Los platos más consumidos serían los que contienen tacos y las bebidas que compren en mayor porcentaje serían las gaseosas y el té helado. Por último, el precio de venta por plato estaría entre \$4.00-\$8.00.



**d. Demanda Acomodada: #PAX x Rotación x 365**

- ❖ Vecindad de los Cuates:  $128 \times 3 \times 365 = 140.160$
- ❖ Chipote Chillón:  $90 \times 3 \times 365 = 98.550$
- ❖ La Guarida del Coyote:  $90 \times 2 \times 365 = 65.700$

**Total = 304.410**

**e. Demanda Latente Total: Demanda no Acomodada + Demanda Inducida**

- ❖ **Demanda no Acomodada** = 10% del total de la demanda acomodada = 30.441
- ❖ **Demanda Inducida** = 40% del total de la demanda acomodada (Parque Metropolitano) = 121.764

**Total = 152.205**

**f. Demanda Latente Acomodable: México al Revés con una capacidad de 87 personas y una rotación aproximada de 3, podrá acomodar 95.265 personas.**

**g. Demanda Total Usable: Demanda Inicial + Demanda Latente Total**

$= 304.410 + 152.205 = 456.615$

**h. Oferta de capacidad disponible en el área:**

- ❖ **Oferta Total de Ocupación** = Capacidad Inicial + Nueva Oferta =  $(128+90+90) + 87 = 395$
- ❖ **Oferta Total Anual** = Oferta Total de Ocupación x 365 = 144.175

**i. Porcentaje de Ocupación Total Proyectado para el área: Demanda Total Usable / Oferta Total Anual**

$= 456.615 / 144.175 = 3.17$

**3.7 ESTUDIO DE PENETRACIÓN DE MERCADO, SHARE OF MKT Y % DE OCUPACIÓN**





Información Disponible			Demanda			
Restaurantes	Capacidad	Fair Share	Market Share	Rotación	Demanda Acomodada	PI
Vecindad de Los Cuates	128	32%	35%	3	140160	108%
Chipote Chillón	90	23%	25%	3	98550	108%
Guarida del Coyote	90	23%	16%	2	65700	72%
México al revés	87	22%	24%	3	95265	108%
<b>Total</b>	<b>395</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>2,76</b>	<b>399675</b>	

### 3.8 PRONÓSTICO DE INGRESOS Y GASTOS

Estado de P y G				
	año 0	año 1	año 2	año 3
Ventas		936000	1123200	1179360
Materia Prima		280800	336960	353808
<b>Utilidad Bruta</b>		<b>655200</b>	<b>786240</b>	<b>825552</b>
Costos Laborales		117778,4	117778,4	117778,4
Costos Administrativos		192596,4	223916,4	233308,8
Costos Operativos		31440	31440	31440
Costos Financieros		8424	8424	8424
<b>UAII</b>		<b>304961,2</b>	<b>404681,2</b>	<b>434600,8</b>
Impuesto a la Renta		103093,6	135266	144014,8
Utilidad a Empleados		61856,15	81159,61	86408,9
<b>FEO</b>		<b>140011,45</b>	<b>188255,59</b>	<b>204177,1</b>
Inversión	-180000			
<b>Flujo Neto</b>	<b>-180000</b>	<b>140011,45</b>	<b>188255,59</b>	<b>204177,1</b>



(Cálculos realizados ver anexo 4)

El estado de pérdidas y ganancias demuestra que el año estable de operación es el año tres, ya que en este no solo estará cubierta la inversión inicial, sino que también habrá una ganancia considerable para los accionistas.

### 3.9 ANÁLISIS DE LA RENTABILIDAD DEL PROYECTO

NPV=	271647,78
IRR=	75%

Los resultados de las pérdidas y ganancias de los primeros tres años nos ayudaron a determinar un payback period para México al Revés, que en este caso sería en el segundo año, ya que no sólo cubriríamos la inversión si no que también hay un sobrante que se lo puede considerar como un fondo para hacer cualquier reparación o compra que se necesite en el primer año de arranque del restaurante.

## 4. DISEÑO Y ARQUITECTURA

**4.0.1. Descripción de la Propiedad:** Existe en el terreno una edificación de 4 pisos, construida de acuerdo a los retiros reglamentarios respectivamente. La construcción tiene un frente de 5m para uso de estacionamiento y acceso, cuenta con retiros laterales de 3m para uso de patio. En la parte posterior del terreno hay una edificación de una planta adosada al lindero este. La construcción tiene una edad aproximada de 25 años, y su estado de conservación y mantenimiento es bueno-regular.

Actualmente la edificación cuenta con dos unidades de vivienda, las cuales serán remodeladas en su totalidad y adaptadas para el funcionamiento de México al Revés. La edificación posterior se derrocara para uso de estacionamiento de los accionistas del restaurante.

### 4.0.2. Revenue Producing Areas:



- ✓ Hall Principal- recepción-caja
- ✓ Zonas de mesas
- ✓ Bar
- ✓ Barra
- ✓ Estaciones auxiliares de servicio

#### **4.03. Non-Revenue Producing Areas:**

- ✓ Parqueaderos personal administrativo
- ✓ Patios de servicio
- ✓ Zona de abastecimiento
- ✓ Contenedor de desechos exterior
- ✓ Bodega
- ✓ Área verde
- ✓ Oficina
- ✓ Accesos de servicio y público
- ✓ Lockers
- ✓ Servicios higiénicos
- ✓ Comedor del personal
- ✓ Almacenamiento de insumos
- ✓ Área de cocina
- ✓ Área de despacho
- ✓ Posillería y desechos
- ✓ Circulación
- ✓ Tarima

#### **4.0.4. Estándares de Espacio para Asignación de Áreas**

- ✓ Se trato de aprovechar en lo posible las áreas existentes en la edificación, sin que esto interrumpa en la funcionalidad de los espacios requeridos.
- ✓ Accesos diferenciados para servicio, abastecimiento y clientes, así como las áreas de trabajo.



- ✓ Áreas mínimas de los espacios en base a un análisis de la ergonomía y antropometría de los usuarios, tanto para el confort de los clientes como para el personal administrativo y empleados.
- ✓ Funcionalidad de áreas amplias, relacionadas según labores a realizar con generosos espacios de circulación.
- ✓ Las zonas de servicio están aisladas de las públicas, evitando así ruidos, olores, congestión en la circulación, entre otros.
- ✓ Estaciones de servicio en cada piso.
- ✓ Servicios higiénicos en cada piso para comodidad de los usuarios.

<b>Preliminary Space Allocations</b>		
<b>Summary</b>		
		<b>m<sup>2</sup></b>
FOH - Dining Room	=	47,22
FOH -Barra- Bar	=	39,34
FOH - Public	=	183,42
	<b>Total FOH Area</b>	269,98
BOH - Kitchen	=	57,99
BOH - Other	=	241,68
	<b>Total BOH Area</b>	299,67
	<b>Total Area</b>	569,65

#### 4.1. Programa de Espacio



Espacio	Área
<b>Exteriores</b>	
Parqueaderos Personal Administrativo	51.40 m <sup>2</sup>
Patios de Servicio	103.61 m <sup>2</sup>
Zona de Abastecimiento	25.34 m <sup>2</sup>
Desechos	4.85 m <sup>2</sup>
Bodega	21.78 m <sup>2</sup>
Área Verde	12.80 m <sup>2</sup>
<b>Área administrativa - oficina</b>	9.76 m <sup>2</sup>
<b>Servicio</b>	
Acceso	10.19 m <sup>2</sup>
Lockers	8.55 m <sup>2</sup>
Baño Personal	2.70 m <sup>2</sup>
Descanso - Comedor	3.50 m <sup>2</sup>
<b>Cocina</b>	
Almacenamiento Secos	4.26 m <sup>2</sup>
Almacenamiento Fríos	4.43 m <sup>2</sup>
Almacenamiento Bebidas	2.10 m <sup>2</sup>
Almacenamiento Insumos de Limpieza	2.70 m <sup>2</sup>
Preparación de Alimentos	2.03 m <sup>2</sup>
Cocina Caliente - Fría	8.42 m <sup>2</sup>
Área de Despacho	10.04 m <sup>2</sup>
Posillería y Desechos	10.70 m <sup>2</sup>
Circulación	13.31 m <sup>2</sup>
<b>Zona pública</b>	
Hall Principal – Recepción – Caja	34.76 m <sup>2</sup>
Accesos	25.98 m <sup>2</sup>
Zonas de Mesas	47.22 m <sup>2</sup>
Servicios Higiénicos	23.80 m <sup>2</sup>
Bar	36.77 m <sup>2</sup>
Barra	2.57 m <sup>2</sup>
Tarima	6.95 m <sup>2</sup>
Estaciones Auxiliares de Servicio	9.33 m <sup>2</sup>
Circulación	69,80 m <sup>2</sup>
<b>TOTAL</b>	<b>569.65 m<sup>2</sup></b>

## 4.2. Diagramas de Relación Espacial



## 4.3. Dining Room

### 4.3.1. Eficiencia del Dining Room

- ✓ Para la distribución de mesas se ha tomado en cuenta una separación significativa de 70 cm mínimo, evitando que las mesas entre sí estén demasiado unidas y los meseros tengan mejor circulación en el dining room.
- ✓ El diseño escogido para las mesas es de forma cuadrada, ya que se ha demostrado que en este tipo de mesas es más eficiente la distribución de la capacidad. Por otra parte las mesas son ancladas y el diseño de las mismas es en forma de lámpara, por esta razón hemos tomado la decisión de que las mesas no sobrepasen la capacidad de 6 personas, conservando así el concepto del restaurante.
- ✓ Eficiencia del uso del espacio del área total para FOH: 47.39%
- ✓ Impacto del diseño: está basado en un mundo al revés, donde desde el lobby se da la impresión de incongruencia con la realidad, utilizando elementos como jardinerías, repisas, pasamanos, mesas, chimenea, barriles, cuadros, escaleras, etc.; brindando dinamismo al lugar. El diseño de México al Revés lleva al cliente a usar su imaginación para disfrutar de un mundo diferente, combinado con una deliciosa comida mexicana.



- ✓ Circulación vertical diferenciada para clientes y servicio, en ambos casos se cuenta con un montacargas para las personas con discapacidades y apoyo en el servicio en cuanto a limpieza.

#### 4.3.2. Detalle Table Mix

Después de los análisis de espacio en el restaurante habrá 21 mesas, un sofá que está considerado para el área lounge y las sillas ubicadas en la barra. A continuación se detalla la capacidad de cada uno de estos muebles:

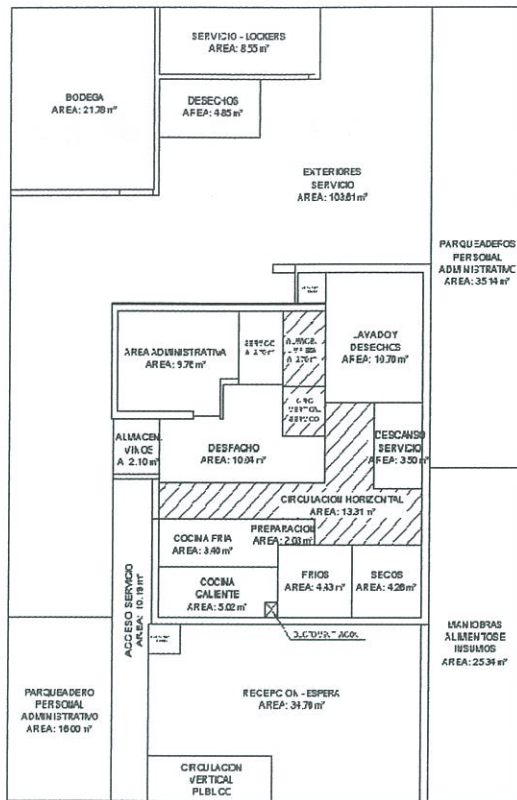
Número de mesas	Personas por mesa
9	4
4	6
5	2
3	3

Por otra parte el sillón en forma de L tiene una capacidad para 5 personas, con su propia mesa de centro y todas las comodidades necesarias. En el bar hay 3 sillas parecidas a un taburete, estas serán utilizadas exclusivamente por las personas que sean acomodadas en la barra.

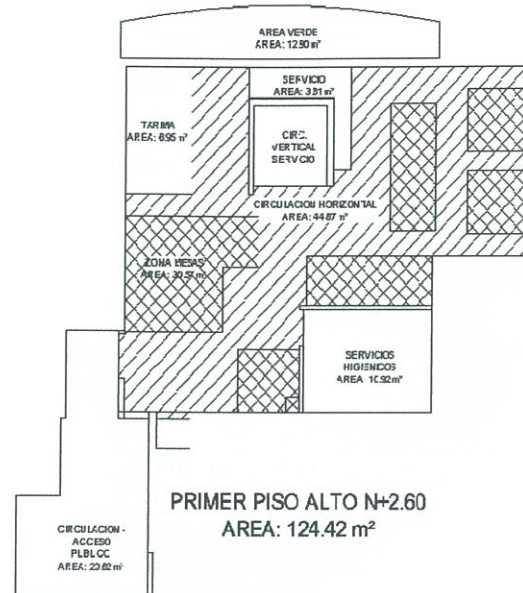
#### 4.4. Back of the House

Buscamos mejorar la eficiencia de los empleados por medio de una amplia asignación del BOH con un 52.61%. Los trabajadores contarán con su propio baño con todas las comodidades necesarias, un área donde se ubicarán sus lockers para seguridad de sus pertenencias, pasillos amplios de circulación para el servicio, un área de descanso que cuenta con un comedor y un montacargas que facilitará la limpieza.

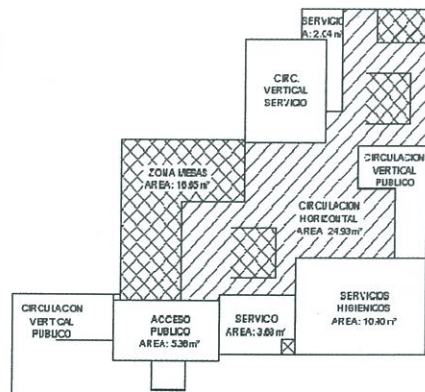
#### 4.5. Planos Preliminares del FOH y BOH



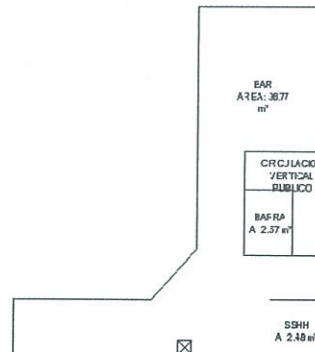
PLANTA BAJA N+0.00  
AREA: 117.13 m<sup>2</sup>



PRIMER PISO ALTO N+2.60  
AREA: 124.42 m<sup>2</sup>



SEGUNDO PISO ALTO N+5.20  
AREA: 81.77 m<sup>2</sup>



TERCER PISO ALTO N+7.80  
AREA: 37.04 m<sup>2</sup>

Planos diseñados por: María José Fernández (Estudiante de Diseño Interior)





## 5. PROGRAMA DE ALIMENTOS Y BEBIDAS

### 5.1. MENÚ

# MENÚ BUFEY

#### Botana completa:



Cuatro quesadillas, cuatro tacos dorados con relleno a elegir, guacamole y totopos.

**\$8.00**

#### Guacamole con topos:



El auténtico y original guacamole con topos.

**\$4.00**



### **Quesadilla:**



Queso fundido entre dos tortillas con alguno de estos ingredientes: jamón, flor de calabaza, huitlacoche, gringa (con carne al pastor) o champiñones.

**\$6.50**

### **Enchilada tradicional:**



Dos tortillas dobladas rellenas de pollo y ternera, bañadas con salsa roja o verde a elegir y cubiertas con crema, queso fresco, cebolla y cilantro. Se acompañan con frijoles refritos.

**\$6.00**

### **Enchiladas de mole poblano:**





Dos tortillas dobladas rellenas de pollo, cubiertas con mole poblano, adornadas con un poco de crema y ajonjolí. Se acompañan con queso fresco.

**\$5.50**

**Taco tropical:**



Una opción muy fresca: fruta tropical, piña, cebolla y pimiento a la plancha con queso.

**\$4.50**

**Taco al pastor:**



Tradicional receta mexicana de carne de cerdo adobada, con cebolla, piña y cilantro. Los más famosos de México al Revés. **\$4.50**



### Taco de carnitas:



Jugosa carne de distintas partes del cerdo frita en su propia manteca y con el toque especial de la casa **\$5.00**

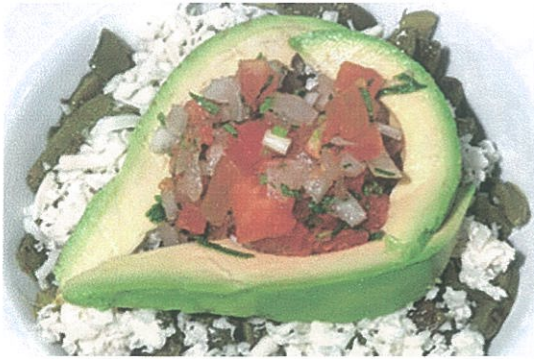
### Alambre de ternera:



Pollo, ternera, chuleta, chorizo o carne al pastor, combinada en la plancha con cebolla, pimiento y tocino **\$7.50**



### **Ensalada de nopales:**



Nuestros frescos y deliciosos nopales (cactus) asados, con jitomate, cebolla, aguacate, chicharrón y queso fresco. Lomitos, maíz, lechuga, jitomate y cebolla.

**\$6.00**

### **Crema de frejol:**



Riquísima crema de frijol con tiras de tortilla frita.

**\$3.50**



**Ensalada tropical:**



Combinación de frutas tropicales (mango, piña y aguacate), palmitos, maíz, lechuga, jitomate y cebolla **\$3.60**

**Ensalada órale:**



Ensalada clásica de lechuga, jitomate, cebolla, jamón, queso y aguacate, con tiras de tortilla frita. **\$4.50**



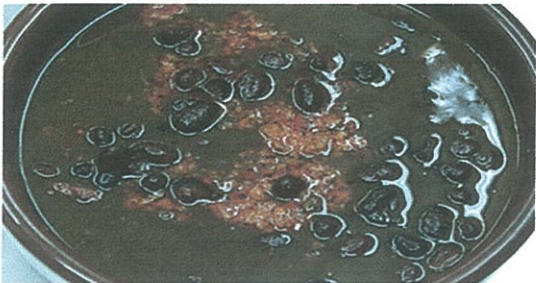
**Sopa azteca:**



De tortilla frita, acompañado de chile asado, aguacate, chicharrón, queso y crema.

**\$5.00**

**Sopa de frijoles charros:**



Frijoles caldositos con chorizo, tocino y cebolla

**\$5.00**

**Bebidas**

**Aguas \$0.80**

**Colas \$1.00**

**Cervezas \$2.00**

**Nestea \$1.50**

**Agua de Jamaica \$1.50**



**Jugos de:**

- **Frutilla** **\$1.50**
- **Mora** **\$1.50**
- **Naranja** **\$1.50**
- **Tomate de Árbol** **\$1.50**
- **Papaya** **\$1.50**
- **Piña** **\$1.50**
- **Naranjilla** **\$1.50**
- **Sandía** **\$1.50**

**Cócteles:**

- **Margarita** **\$4.50**
- **Caipiriña** **\$3.55**
- **Long Island** **\$3.50**
- **Gin tonic** **\$4.50**
- **Daiquiri Fresa** **\$3.00**
- **Cuba Libre** **\$4.00**
- **Vodka Tonic** **\$ 4.00**
- **Pisco Sour** **\$4.50**
- **Martini** **\$4.00**



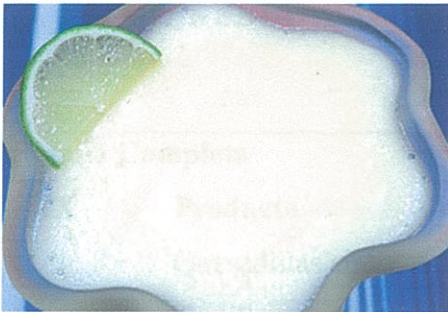


- Tom Collins \$3.00
- Piña Colada \$3.00
- Bloody Mery \$6.00
- Michelada \$3.00

**Shots:**

- Tequila \$4.00
- Agua ardiente \$2.50

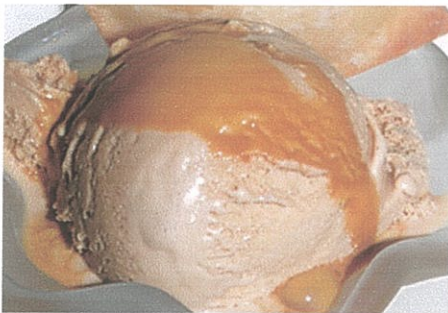
**Mouse de margarita**



Esponjoso mousse de limón verde con el suave toque de tequila de nuestro cóctel Margarita.

**\$2.50**

**Helados del buey**



Una copa de helado de fresa, vainilla, chocolate, cajeta, café, coco, mango o limón a escoger, decorada con nata montada y acompañada de una galleta crujiente.

**\$2.75**



## Postre de las tres leches



Suave bizcocho bañado con leche dulce, recubierto con crema de leche y servido sobre un espejo de cajeta (dulce de leche mexicano). **\$3.00**

### 5.2. RECETAS ESTÁNDAR DEL MENÚ BUEY

<b>Botana Completa</b>			
<b>PAX</b>	<b>Producto</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Costo</b>
1	Quesadillas simples	4 unidades	1,3
1	Tortillas de maiz duro	4 unidades	0,5
1	Frijoles	250 gr	0,7
1	Carne Molida	250 gr	1,4
1	Aguacate	50 gr	0,2
1	Totopos	50 gr	0,3
		<b>Total</b>	<b>4,4</b>



### Quesadilla

PAX	Producto	Cantidad	Costo
	Tortillas de harina de		
1	trigo	2 unidades	0,15
1	Queso	200 gr	0,15
1	Cebolla	70 gr	0,16
1	Frijoles refritos	200 gr	0,7
1	Cilantro	1 ramo	0,06
	Salsa de tomate		
1	mexicana	20 gr	0,1
1	Champiñones	70 gr	0,2
1	Carne	250 gr	1,4
1	Jamón	100 gr	0,7
1	Flor de Calabaza	1 unidad	0,15
1	Huitlacoche	70 gr	0,28
	<b>Total</b>		<b>4,05</b>

### Guacamole con Totopos

PAX	Producto	Cantidad	Costo
2	Guacamole	100 gr	0,5
2	Totopos	100 gr	0,8
2	Tomate	50 gr	0,3
	<b>Total</b>		<b>1,6</b>



### Enchilada Tradicional

PAX	Producto	Cantidad	Costo
	Tortillas de harina de		
1	trigo	2 unidades	0,15
1	Pollo	250 gr	1,02
1	Carne	250 gr	1,4
1	Salsa	30 gr	0,12
1	Crema	20 gr	0,1
1	Queso fresco	100 gr	0,13
1	Cebolla	50 gr	0,08
1	Cilantro	1 ramo	0,06
1	Frijoles	250 gr	0,7
	<b>Total</b>		<b>3,76</b>

### Enchilada de Mole Poblano

PAX	Producto	Cantidad	Costo
	Tortillas de harina de		
1	trigo	2 unidades	0,15
1	Pollo	250 gr	1,02
1	Salsa Mole Poblano	250 gr	1,38
1	Crema	20 gr	0,1
1	Ajonjolí	0,5 gr	0,01
1	Queso fresco	100 gr	0,13
	<b>Total</b>		<b>2,79</b>

**Salsa de Mole Poblano**

<b>PAX</b>	<b>Producto</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Costo</b>
1	Chile	2 unidades	0,1
1	Cebolla	35 gr	0,06
1	Diente de Ajo	2,5	0,08
1	Tomate	25 gr	0,07
1	Tortillas	3 unidades	0,15
1	Almendras	38 gr	0,1
1	Pasas	12 gr	0,07
1	Ajonjolí o sésamo	0,20 gr	0,01
1	Canela en polvo	0,50 gr	0,01
1	Clavo de olor	1 unidad	0,02
1	Caldo de pollo	250 ml	0,15
1	Chocolate puro rallado	1/2 tableta	0,5
1	Zumo de lima	15 gr	0,06
1	Sal	c/n	-
1	Pimienta	c/n	-
	<b>Total</b>		<b>1,38</b>

**Taco Tropical**

<b>PAX</b>	<b>Producto</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Costo</b>
1	Fruta Tropical	150 gr	0,5
1	Cebolla	70 gr	0,25
1	Pimiento	70 gr	0,5
1	Queso	80 gr	0,16
1	Tortilla	2 unidades	0,15
	<b>Total</b>		<b>1,56</b>



### Taco al Pastor

PAX	Producto	Cantidad	Costo
1	Carne de cerdo	200 gr	1,1
1	Cebolla	70 gr	0,25
1	Piña	50 gr	0,2
1	Cilantro	1 ramita	0,02
1	Tortilla	2 unidades	0,15
	<b>Total</b>		<b>1,72</b>

### Taco de Carnitas

PAX	Producto	Cantidad	Costo
1	Carne de cerdo	200 gr	1,1
1	Cebolla	70 gr	0,25
1	Cilantro	1 ramita	0,02
1	Tortilla	2 unidades	0,15
	<b>Total</b>		<b>1,52</b>

### Alambre de ternera

PAX	Producto	Cantidad	Costo
1	Pollo	100 gr	0,75
1	Ternera	100 gr	0,8
1	Chuleta	90 gr	0,65
1	Chorizo	70 gr	0,4
1	Carne al pastor	100 gr	0,95
1	Cebolla	40 gr	0,15
1	Pimiento	35 gr	0,46
1	Tocino	50 gr	0,35
	<b>Total</b>		<b>4,51</b>



### Ensalada de Nopales

PAX	Producto	Cantidad	Costo
1	Nopales	150 gr	0,4
1	Jitomate	150 gr	0,5
1	Cebolla	50 gr	0,35
1	Aguacate	½ unidad	0,25
1	Chicharrón	150 gr	0,6
1	Queso	70 gr	0,1
1	Lomitos	50 gr	0,4
1	Maiz	50 gr	0,3
1	Lechuga	70 gr	0,15
	<b>Total</b>		<b>3,05</b>

### Crema de fréjol

PAX	Producto	Cantidad	Costo
1	Tortilla de maiz	4 unidades	0,5
1	Fréjol	250 gr	0,95
	<b>Total</b>		<b>1,45</b>

### Ensalada tropical

PAX	Producto	Cantidad	Costo
1	Mango	70 gr	0,3
1	Piña	50 gr	0,2
1	Aguacate	½ unidad	0,25
1	Palmito	50 gr	0,4
1	Maíz	70 gr	0,4
1	Lechuga	60 gr	0,1
1	Jitomate	80 gr	0,24
1	Cebolla	60 gr	0,4
	<b>Total</b>		<b>2,29</b>



### Ensalada Órale

PAX	Producto	Cantidad	Costo
1	Lechuga	60 gr	0,1
1	Jitomate	40 gr	0,2
1	Cebolla	50 gr	0,35
1	Jamón	50 gr	0,3
1	Queso	30 gr	0,08
1	Aguacate	½ unidad	0,25
1	Trotilla de maiz	4 unidades	0,5
	<b>Total</b>		<b>1,78</b>

### Sopa Azteca

PAX	Producto	Cantidad	Costo
1	Diente de ajo	1,5 unidades	0,35
1	Toritallas de maiz	½ paquete	0,5
1	Caldo de pollo	1,5 tazas	0,2
1	Queso mozzarella	50 gr	0,09
1	Sal	c/n	-
1	Aguacate	1 Unidad	0,5
1	Cebolla	50 gr	0,35
1	Perejil	1 ramita	0,02
1	Jitomate molido	1 unidad	0,6
	<b>Total</b>		<b>2,61</b>





### Sopa de Frijoles Charros

PAX	Producto	Cantidad	Costo
1	Ajo	1 unidad	0,2
1	Frijoles	150 gr	0,65
1	Caldo de pollo	1,5 tazas	0,2
1	Chorizo	50 gr	0,4
1	Tocino	100 gr	0,7
1	Cebolla	50 gr	0,35
	<b>Total</b>		<b>2,5</b>

### Costo de Jugos

Vasos	Fruta	Cantidad	Costo
1	Frutilla	150 gramos	0,5
1	Mora	150 gramos	0,5
1	Naranja	180 gramos	0,2
1	Tomate de árbol	235 gramos	0,2
1	Piña	190 gramos	0,33
1	Naranja	5 unidades	0,3
1	Papaya	1 unidad = 8 vasos	0,19
1	Sandía	1 unidad = 8 vasos	0,5
8	Azúcar	0.38 kilos	0,32
	<b>Total</b>		<b>3,04</b>
	<b>Promedio x vaso</b>		<b>0,34</b>



### Costo de Cocteles

Vaso	Nombre	Costo
1	Margarita	1.92
1	Daiquiri fresa	0.94
1	Cuba libre	1.05
1	Caipiriña	0.40
1	Vodka tonica	1.49
1	Pisco sour	1.10
1	Martini	1.36
1	Tom collins	1.75
1	Gin tonic	1.92
1	Piña colada	1.21
1	Blody mery	2.20
1	Michelada	1.02

### Shots

Vaso	Producto	Costo
1	Tequila	0.75
1	Aguardiente	0.45

### Postres

PAX	Producto	Costo
1	Mouse de margarita	1.4
1	Helados del buey	0.8
1	Postre de tres leches	1.25

## 6. Recursos Humanos



## **6.1. Cargos Administrativos**

Administrador del restaurante: dirección y seguimiento de todos los procesos del establecimiento. Puesto asignado a uno de los socios capitalistas.

Jefe de RRHH: encargado del bienestar y control de todo lo relacionado con el personal. Puesto asignado a uno de los socios capitalistas.

## **6.2. Cargos Operativos**

Cajeros: obligación de revisar los valores y llevar un registro del dinero recibido. Atender quejas y sugerencias.

Meseros/ bar tender: a cargo del servicio, comandas, montaje y atención al cliente.

Jefe de cocina: manejo de presupuesto, control de calidad, inspección y control de bodega. Puesto asignado a uno de los socios capitalistas.

Auxiliares de cocina: conocimientos en el área de cocina, apoyo en preparación de alimentos.

Sous Chef: encargado de la dirección y control de la cocina. Segundo al mando.

Posilleros: comisionado de limpieza de vajilla y cubertería.

Seguridad: vigilancia permanente y apoyo a los clientes en parqueo.

## **6.3. Reclutamiento y selección**

No puede ser interno ya que es un negocio nuevo, por tanto reclutaremos por medio de empresas colocadoras, periódicos y por contactos.

### **1. Seleccionar**

- a. Agradecer, análisis de curriculum
- b. Verificar datos
- c. Pruebas: académicas, físicas
- d. Simulacros: escenarios reales
- e. Entrevista: se busca empatía



2. **Contratar:** nadie puede trabajar sin ningún contrato, tiene que ser legal.
3. **Orientar:** encaminar a los empleados
4. **Capacitación:** en lo que necesitan de acuerdo a su puesto.
5. **Desarrollo de carrera:** que vaya ascendiendo en las posiciones que depende de las capacidades. Proporciona nuevos caminos en la organización.

## 7. PLAN DE MARKETING

### 7.1. El producto: Comer al revés nunca antes había sido tan divertido.

- Misión: Cautivar a personas con un concepto nuevo de sentirse en un ambiente diferente, novedoso y divertido al experimentar todo al revés. Ofrecer calidad y un servicio autentico al igual brindar comida que aporte en el bien estar de la salud a nuestros clientes.
- ¿En qué negocio se encuentra? Servicio de alimentos y bebidas.
- Descripción: Restaurante de comida típica mexicana, donde se podrá saborear los diferentes platos mediante un menú vareado con cuyo atractivo que todo se encuentra al revés lo que brindará sensaciones nunca antes vistas en la ciudad de Quito.
- Atributos: Restaurante temático, valor nutricional, ambiente y atractivo.

### 7.2. Objetivos

- **Objetivos del producto:** Posicionar al establecimiento como uno de los productos líderes en el mercado de comida Mexicana, con una participación mayor del 50%
- **Objetivo de la empresa:** Crear lealtad y reconocimiento de la marca, para poder lograr posicionarnos como pioneros frente a nuestra competencia primaria.
- **Crecimiento:** Esperamos crecer un 5% cada año en el mercado, durante los próximos 3 años.

### 7.3. Análisis de Situación



- **Competencia**

- La vecindad de los cuates, chipote chillón, la guarida del coyote, la casa de Eduardo, ajo macho, taconazo, mezcalito, la taquiza, el mero mero y Acapulco.

- ¿Cuál es la ventaja competitiva del producto? FODA

- **Diferenciación**

- Valor atractivo: Rompe los tradicionales conceptos de un restaurante, brinda a los clientes una experiencia única, inolvidable y divertida.

- **Fortalezas**

- Costos de producción: El costo de producción de nuestros platos son bajos ya que los ingredientes son de bajo costo.
- Imagen
- Recursos Financieros: Auspiciantes
- Tecnología: Herramientas de cocina y maquinaria de alta tecnología.
- Buena relación precio – cantidad de productos.
- Buena proyección laboral para nuestros empleados
- Local bien ubicado, en un punto centro de la ciudad.
- Calidad de RR.HH.
- Calidad de productos y servicio.
- Trabajo en equipo

- **Debilidades**

- Nuevos en el mercado
- Restaurantes mexicanos segmentado al mismo target
- Lealtad a la marca
- Variedad en el menú

- **Oportunidades**

- Alto número de posibles consumidores, mercado en crecimiento.
- Social: Creciente para aquellas personas que desean tener una experiencia única acompañados de un buena comida.
- Competitivas: No existe en el mercado un restaurante con una infraestructura como la nuestra.



- Mercado de Jóvenes, y personas adultas.
- **Amenazas**
  - Alto número de competencia.
  - Gobierno, nuevas regulaciones o normal que perjudiquen a nuestro negocio.
  - Productos sustitutos. (alimentos light, comida casera)
  - Economía variable del país.

#### **7.4. Estrategia de Marketing**

- Target Market

##### **1. Demográfico**

- Edad: Consumidores de toda edad, enfocados en personas adultas entre 18 a 45 años.
- Sexo: Masculino y femenino
- Nivel socioeconómico: medio - alto
- Geografía: Sector Norte de Quito

##### **2. Psicográfico**

Pedro, es un joven de 25 años que trabaja en Confiteca. Su mayor parte del tiempo pasa en la oficina y en sus almuerzos le encanta ir a restaurantes donde sea tratado bien, exista un ambiente donde él se siente parte de y donde crea una experiencia única. Está cansado de ir a los mismos lugares, y siempre está en la expectativa de conocer un lugar atractivo, diferente e innovador

- ¿Cómo llegar hacia nuestro target market? Nuestra vía principal es el boca a boca, ser conocidos por los comentarios de los demás. Por otro lado, en la sección de revistas como club, caras, vistazo, vamos, así como también en revistas de aerolíneas nacionales y en redes sociales como facebook.
- Evento de lanzamiento: Cena de inauguración con invitación. Nuestros auspiciantes estarán presentes promocionando sus productos.

#### **7.5. Marketing Mix**



- Producto: Comida típica Mexicana / restaurante bar
- Precio: Platos desde \$4 - \$8
- Plaza: Ubicado en el sector Batan Alto.
- Promoción: Revistas y Facebook

## **7.6. Implementación, Evaluación y Control**

- ¿Puede cumplirse lo deseado en este plan?  
Si puede cumplirse, ya que México Al revés, tiene un segmento de mercado amplio, además tenemos la maquinaria y personal suficiente para poder crear lealtad a nuestros clientes.
- ¿En cuánto tiempo se verán los resultados?  
Nuestras expectativas es aproximadamente de 5 meses, cuando nuestro restaurante se haya hecho conocer por nuestra publicidad de boca a boca.
- ¿Quién es el responsable de los cambios que se realicen?  
Responsabilidad de los socios, gerentes y directivos de la empresa.
- ¿Cómo se medirán los resultados?

Los resultados se medirán a través de las ventas obtenidas en el primer año de apertura con el porcentaje de mercado que visito nuestro negocio.

## **8. Presupuesto Total del Proyecto**

### **8.1 Resumen**

El presupuesto total es de 180.178,61, el cual puede estar sujeto a posibles cambios, dependiendo de las condiciones del mercado. (Ver anexo 5).

### **Conclusión**

El proyecto es totalmente factible para llevarlo a cabo, ya que se presenta como una idea innovadora, que será aceptada por la sociedad quiteña. Además contaremos con calidad y variedad de nuestros platos que superen las expectativas de los clientes, por lo que lograremos vencer a nuestra competencia y posicionarnos como líderes en la industria.



## Anexos

### Anexo 1: Fotografías



### Vista Panorámica



Fotografías tomadas por: Alysen Lukacik



Anexo 4: Escrituras, características de la construcciones y regulaciones

0011935

ESCRITURA NUMERO: NOVECIENTOS SESENTA - A ( 960-A )

1	DECLARATORIA DE PROPIEDAD HORIZONTAL
2	
3	OTORGADA POR:
4	ILUSTRE MUNICIPALIDAD DE QUITO
5	
6	A FAVOR DE:
7	JOSE MARIA LARCO VERA
8	
9	
10	CUANTIA INDETERMINADA
11	Di // Copias
12	fl
13	L.V.P.
14	
15	En la ciudad de San Francisco de Quito, capital de la
16	República del Ecuador, hoy día jueves diez (10) de
17	septiembre de mil novecientos noventa y dos, ante mí,
18	doctor JORGE CAMPOS DELGADO, Notario Vigésimo Cuarto
19	de este cantón, comparece a la celebración de la
20	presente escritura pública, el señor José María Larco
21	Vera, por sus propios derechos.- El compareciente es
22	de nacionalidad ecuatoriana, de estado civil casado,
23	mayor de edad, domiciliado en esta ciudad de Quito,
24	legalmente capaz para contratar y contraer
25	obligaciones, a quien de conocerle doy fe; y me
26	solicita que eleve a escritura pública, la minuta que
27	me presenta, cuyo tenor literal y que transcribo a
28	continuación es el siguiente: SEÑOR NOTARIO

**Dr. JORGE CAMPOS DELGADO**  
-1-

Fuente: Municipio del Distrito Metropolitano de Quito

### INFORME DE AVALÚO

NUA: 61411

TIPO DE BIEN: INMUEBLE

SUBTIPO DE BIEN: DEPARTAMENTOS

SOLICITADO POR: GRACIELA OLIVIA ARMAS ZEA

Fecha de solicitud: Mayo 23 de 2008

Fecha de Inspección Física:

Mayo 31 de 2008

Yo, Arq. Roque F. Contreras P. perito designado por BANCO DEL PICHINCHA C.A. para el presente caso, declaro bajo mi palabra de honor que los datos y apreciaciones que contiene el presente informe son reales y fidedignos. Consecuentemente, asumo las responsabilidades que por acción u omisión me fueren imputables civil o penalmente.

#### DOCUMENTOS PROPORCIONADOS

ESCRITURAS	<input checked="" type="checkbox"/>	PROPIETARIO	JOSE MARIA LARCO VERA Y DOLORES SOFIA ROSERO ROSERO		
CONVENIO DE RESERVA O COMPRA VENTA	<input type="checkbox"/>	Tipo de Escritura	Fecha Escritura (s)	Notaría	Fecha Insc. Reg. Prop.
CERT. REGIST. PROPIEDAD	<input type="checkbox"/>	DECLARATORIA DE	Sept. 10 de 1992	Dr. Jorge Campos	Octubre 20 de 1992
PLANOS	<input type="checkbox"/>	PROPIEDAD HORIZONTAL			
OTROS	<input type="checkbox"/>				

#### DATOS DE UBICACIÓN DEL INMUEBLE

DIRECCIÓN:	Guanguiltagua N38-215, entre Diego Noboa y Borja Yerovi				Lote # 40
	DEPARTAMENTOS DEL SR. JOSE MARIA LARCO VERA				Predio:
NOMENCLATURA ANTERIOR: No. 419	CLAVE CATASTRAL:			Sector:	Balán Alto
PARROQUIA	Iñaquito	CIUDAD	Quito	CANTON	Quito
				PROVINCIA	Pichincha

#### CARACTERÍSTICAS DEL SECTOR

##### INFRAESTRUCTURA

Vías de Acceso	<input checked="" type="checkbox"/>	Asfalto
Transporte Público	<input checked="" type="checkbox"/>	A 200 m.
Alumbrado	<input checked="" type="checkbox"/>	Red pública aérea
Alcantarillado	<input checked="" type="checkbox"/>	Red pública
Agua Potable	<input checked="" type="checkbox"/>	Red pública
Redes Telefónicas	<input checked="" type="checkbox"/>	Red pública
Aceras	<input checked="" type="checkbox"/>	Hormigón
Bordillos	<input checked="" type="checkbox"/>	Hormigón

##### CLASIFICACION DE LA ZONA

Residencial	<input checked="" type="checkbox"/>	Industrial	<input type="checkbox"/>
Comercial	<input type="checkbox"/>	Gestión	<input type="checkbox"/>

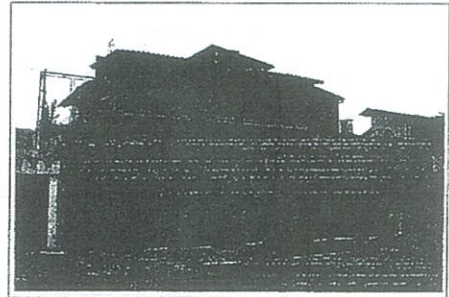
Otros:

##### NIVEL DE CONSOLIDACION URB.

Alta	<input checked="" type="checkbox"/>	Media	<input type="checkbox"/>	Baja	<input type="checkbox"/>
------	-------------------------------------	-------	--------------------------	------	--------------------------

##### ESTRATO SOCIO ECONÓMICO

Alto	<input type="checkbox"/>	Medio Bajo	<input type="checkbox"/>
Medio Alto	<input checked="" type="checkbox"/>	Popular	<input type="checkbox"/>
Medio	<input type="checkbox"/>		



EQUIPAMIENTO URBANO  
Parque Metropolitano, Radio Visión, Iglesia Nuestra Sra. De Fátima

RIESGOS NATURALES Y/O AFECTACIONES EN CONVIVENCIA  
No presenta riesgos evidentes.

#### SERVICIOS DEL SECTOR, ACCESIBILIDAD Y ENTORNO

La propiedad objeto de avalúo, se ubica en el sector norte de la ciudad de Quito, barrio denominado Balán Alto, perteneciente a la parroquia Iñaquito (antes Benalcázar), zona consolidada con características residenciales, cuyo asentamiento poblacional es de estratos medios - altos. El sitio se encuentra dotado de todos los servicios de infraestructura básica y se halla rodeado de los barrios Bellavista, Borja Yerovi, Playa Alta, Balán Bajo, entre otros. Entre los principales servicios y referentes de la zona se destacan: El parque Metropolitano, Iglesia Nuestra Señora de Fátima, Radio Visión, particularmente.

#### CARACTERÍSTICAS DEL TERRENO

ESTADO DEL TERRENO		FORMA	TOPOGRAFIA
Vacío	<input type="radio"/>	Esquinero	<input type="radio"/>
Construido	<input checked="" type="radio"/>	Regular	<input checked="" type="radio"/>
	En construcción	<input type="radio"/>	Irregular
		Mediano	<input checked="" type="radio"/>
			Pendiente
			20%

#### LINDEROS Y DIMENSIONES

	GENERALES	DPTO. 1 (N-4,6 / -3,7 / -2,7)	JARDIN N-1,68	DPTO. 2 (N-1,22 / N+1,48)	GARAJE 2
NORTE:	Lote 38, en 22,50 m.	Jardín frontal	Lote 39	Espacio libre área comunal, 9,80 m.	Gradas comunales, 5 m.
SUR:	Lote 41, en 22 m.	Patio N-1,4	Dpto. 1	Áreas comunales, 9,60 m.	Paseocomunal, 5 m.
ESTE:	Calle A (Guanguiltagua), 16 m.	Muro de contención	Gradas de acceso	Espacio libre área comunal, 9,60 m.	Espacio libre comunal, 2,80 m.
OESTE:	Lote 52, en 16 m.	Suite, patio N-1,9	Suite	Área comunal, garaje 3, 9,80m.	Calle Guanguiltagua, 2,80 m.
ARRIBA:		Dpto. 2, 95,44 m2.	Cielo	Dpto. 3, en 96,50 m2.	Cubierta, 13,80 m2.
ABAJO:		Suelo natural, 103 m2.	Suelo, 15 m2.	Dpto. 1, 96,50 m2.	Suelo, 13,80 m2.
AREAS:	269,00 m2.	140,60 m2.	15 m2.	191,48 m2.	13,80 m2.
ALICUOTAS:			26,736197%		31,899363%

NOTA: El área verificada casi se ajusta a lo establecido en escritura.

RCP: 163-08

Fuente: Municipio del Distrito Metropolitano de Quito



Uso	No. de niveles	Edad aproximada de la edificación				Ocup. Suelo	
Residencial	8	0 - 5 años	<input type="radio"/>	6 - 10 años	<input type="radio"/>	11 - 20 años	<input type="radio"/>
		21 - 30 años	<input type="radio"/>	31 - 40 años	<input type="radio"/>	más de 41 años	<input checked="" type="radio"/>

Mantenimiento	Conservación	Implantación de la Construcción					
Regular	Satisfactoria	Aislada	<input checked="" type="radio"/>	Adosada	<input type="radio"/>	Continua	<input type="radio"/>

#### Distribución Funcional

Sobre un terreno de forma rectangular (lado menor a la vía), con una topografía inclinada (pendiente descendente con relación a la vía), se implantan dos construcciones. La primera ubicada hacia la vía con seis plantas, misma que configura a su interior tres unidades de vivienda y la segunda una vivienda adicional ubicada hacia la parte posterior de una planta; el inmueble se encuentra sometido bajo régimen de propiedad horizontal.

Los bienes objeto de avalúo, se definen como los departamentos 1 y 2, con las siguientes características:

**Departamento 1 (Tipo dúplex).**- Planta baja.- Comedor, cocina (muebles bajos), dormitorio con closet (mal estado). Planta alta.- Sala, hall, dos dormitorios con closets, baño (ducha, inodoro, sin lavamanos). For a parte integral una habitación de servicio (máquinas).

**Departamento 2 (Tipo dúplex).**- Planta baja.- Sala con chimenea, comedor, baño social (inodoro y lavamanos), estudio y cocina - comedor del diario (sin muebles). Planta alta.- Hall, tres habitaciones con baños privados (ducha, inodoro y lavamanos de pedestal), dormitorio con closet y balcón. Forma parte integral del departamento un estacionamiento cubierto con frente hacia la calle, transformado en local comercial y que se fusiona con una habitación de servicio con baño.

#### ESPECIFICACIONES TECNICAS

DESCRIPCION	DEPARTAMENTO 1	ESTADO	DEPARTAMENTO 2	ESTADO
NIVEL	Dos plantas		Dos plantas	
PRELIMINARES				
ESTRUCTURA	Hormigón armado	B	Hormigón armado	B
PISOS	Contrapiso de hormigón	B	Contrapiso de hormigón	B
SOBREPIOS	Parqué, cerámica	R	Parqué, cerámica, entablado	B
ESCALERAS	Hormigón con parqué	B	Madera	R
CUBIERTA	Losa de entrepiso	B	Losa de entrepiso	B
TUMBADO	Champeado	B	Champeado	B
PAREDES EXT.	Ladrillo	B	Ladrillo	B
PAREDES INT.	Ladrillo	B	Ladrillo	B
PUERTAS EXT.	Madera panelada	B	Madera panelada	B
PUERTAS INT.	Madera tamborada	R	Madera tamborada	R
MUEBLES DE COCINA	Muebles bajos de triplex	R	No dispone	
VENTANAS	Metálicas, vidrio claro	B	Metálicas, vidrio claro	B
CERRADURAS	Nacionales	R	Nacionales	B
MESONES DE COCINA	Hormigón con azulejo	R	Hormigón con cerámica	B
CLOSETS	Madera triplex	R	Madera triplex	R
MESONES DE BAÑOS	No dispone		No dispone	
PIEZAS SANIT. PROCED.	Corona	R	Corona	B
GRIFERIA	Nacional	R	Nacional	B
INST. ELECTRICAS	Empotradas	B	Empotradas	B
PIEZAS ELECTRICAS	Nacionales	B	Nacionales	B
INST. SANITARIAS	Tubería PVC, vista	B	Tubería PVC, vista	B
PINTURA EXT.	Látex	R	Látex	B
PINTURA INT.	Látex	R	Látex	R
REVESTIMIENTO	Azulejo en baño y cocina	R	Azulejo en baño y cocina	R
SIST. CALENTAMIENTO	Calefón	B	Calefón	B
INST. ESPECIALES				
VARIOS	Intercomunicador	B	Intercomunicador	
PARQUEADERO	No dispone		Cubierto transformado en local	B
% DE AVANCE DE OBRA		100,00%		
DEPRECIACION POR EDAD Y MANTENIMIENTO		50,00%		60,00%

#### Observaciones Adicionales sobre el estado de las edificaciones:

**Datación.**- 42 AÑOS (DPTO. 2). 30 AÑOS DPTO. 1

**Calidad del Proyecto.**- Bueno, los ambientes mantienen ventilación e iluminación directa.

**Calidad de Materiales.**- Buenos, nacionales e importados.

**Instalaciones.**- Medidor de energía eléctrica, medidor de agua, línea telefónica.

#### Criterios de Valoración:

Para determinar el valor de los departamentos se homologa valores de departamentos a nuevo (700 USD./m<sup>2</sup>.), luego se homogeneiza la valoración en relación a la edad y grado de mantenimiento, se acoge el criterio Ross, con una vida útil de 50 años.

RCP: 163-08

Fuente: Municipio del Distrito Metropolitano de Quito



NUA: 61411

## SOLICITADO POR: GRACIELA OLIVIA ARMAS ZEA

## AVALUO DE LAS EDIFICACIONES

DESCRIPCION NIVEL	AREA DE CONSTRUC.	VALOR UNITARIO REPOSICION	% AVANCE DE OBRA	% DEPREC. POR EDAD Y MANTEN.	V. UNITARIO REAL	VALOR TOTAL
Departamento 1	140,5	\$ 650,00	100,00%	50%	\$ 325,00	\$ 45.662,50
Departamento 2	191,48	\$ 700,00	100,00%	40%	\$ 280,00	\$ 53.614,40
Garaje Cub. Dpto. 2	13,8	\$ 350,00	100,00%	70%	\$ 245,00	\$ 3.381,00
<b>TOTAL</b>	<b>345,78</b>					<b>US\$ 102.657,90</b>

TOTAL AREA DE CONSTRUCCION (M2) 345,78 m2

AVALUO DE REPOSICION DE LAS EDIFICACIONES US\$ 230.191,00

AVALUO REAL DE LAS EDIFICACIONES US\$ 102.657,90

## AVALUO DE LAS OBRAS ADICIONALES

DESCRIPCION	UNIDAD	MEDIDA	V/U REPOSICION	V/U REAL	TOTAL

AVALUO DE REPOSICION DE OBRAS ADICIONALES

TOTAL AVALUO DE LAS OBRAS ADICIONALES US\$ 0,00

## AVALUO DEL TERRENO

AREA DEL TERRENO
V. UNIT./M2

AVALUO DEL TERRENO

US\$ 0,00

Los valores de reposición constituyen únicamente una referencia para la estimación del avalúo real de la propiedad y en ningún caso se determina con fines para efectos de una cobertura de siniestro.

## SUMA DE AVALUOS

AVALUO DE EDIFICACIONES	US\$ 102.657,90
AVALUO DE O. ADICIONALES	US\$ -
AVALUO DEL TERRENO	US\$ -
<b>AVALUO TOTAL</b>	<b>US\$ 102.657,90</b>
VALOR DE REALIZACION	US\$ 90.338,95

## CALIFICACION DE LA PLUSVALIA DEL SECTOR

Alta  Media  Baja 

## CALIFICACION ESTADO DE LA GARANTIA

Satisfactoria  Aceptable  Deficiente 

## EXPECTATIVA ECONOMICA DEL INMUEBLE

Creciente  Estable  Decreciente 

## FACTIBILIDAD COMERCIAL

Inmediata  Mediata  Largo Plazo  Incierta 

## ASPECTOS DE VENTAJA O VULNERABILIDAD

El sector del Batán Alto marca una nueva tendencia a desarrollarse bajo la modalidad de propiedad horizontal, las construcciones antiguas ( más de 40 años) son derrocadas para dar paso a nuevos proyectos, el posicionamiento del inmueble es bueno por colindar con el parque Metropolitano. Los departamentos valorados superan los 30 años de vida, se deja ver falta de mantenimiento, la reparación de la tubería de agua es vista. Considerando su posicionamiento versus su estado de conservación, se recomienda reservar un DOCE por ciento a efectos de estimar el valor de venta rápida del bien.

Arq. Roque Contreras Parades  
Perito Avaluador  
REG. A.E.P.A 007 / 58-2002-002

RCP: 163-08



0011937

PLANO DE ALICUOTAS DEPARTAMENTOS DEL SR. JOSE MARTA LARDO VERA

DEPARTAMENTO	DENOMINACION	NIVEL	AREA M2	ALICUOTA M
DEPARTAMENTO No 1	PLANTA 1	-4.60, -3.70, -2.70	107.07	
	PLANTA 2	-2.10	37.50	21.706137
	PATIO	-1.40	1.00	
	JARDIN FRONTAL	-1.50	15.00	
SUITE	PLANTA 1	-1.90	93.09	
	PATIO	-1.90	17.00	18.264074
DEPARTAMENTO No 2	PLANTA 1	-1.22	95.44	
	PLANTA 2	+1.40	98.04	31.699763
	GARAGE No 2	-1.50	17.20	
	GARAGE No 3	-1.50	10.50	1.500109
DEPARTAMENTO No 3	PLANTA 1	+4.10	90.04	15.699346
	GARAGE No 1	-1.50	16.50	2.731562
TOTAL			604.05	100.000000

AREAS COMUNALES: GRADAS Y CIRCULACIONES PEATONALES (VARIOS NIVELES).....: 51.00 M2  
 JARDIN FRONTAL (N-1.50).....: 22.50 M2  
 TERRAZAS COMUNALES (N+.30).....: 82.00 M2

Copia original que archivaré de CERTIFICADO

  
 ARQ. CESAR CHAVEZ MADERA P-858 

Fuente: Municipio del Distrito Metropolitano de Quito



### Anexo 3: Encuesta y Resultados

#### Encuesta

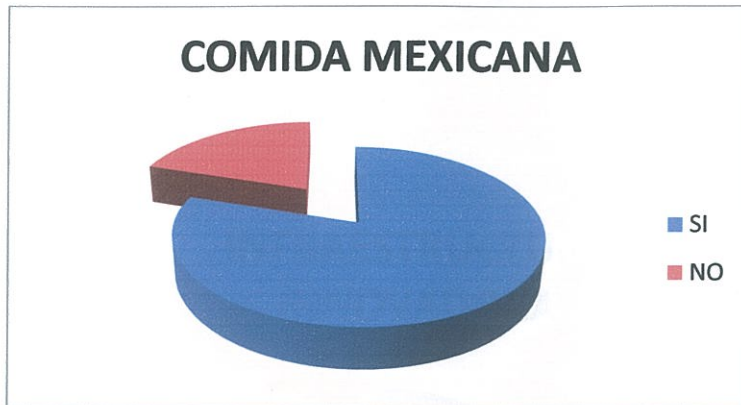
1. Te gusta la comida mexicana? Si \_\_\_\_ No \_\_\_\_
  
2. Cada cuanto visitas un restaurante de comida mexicana?
  - 1 vez mes \_\_\_\_\_
  - 2 veces al mes \_\_\_\_\_
  - 3 veces al mes \_\_\_\_\_
  
3. Consideras que hace falta restaurantes mexicanos en Quito? Si \_\_\_\_  
No \_\_\_\_
  
4. Te llama la atención un restaurante con una infraestructura al revés? Si \_\_\_\_  
NO \_\_\_\_
  
5. Qué plato preferirías comprar?
  - Tacos \_\_\_\_\_
  - Nachos \_\_\_\_\_
  - Enchiladas \_\_\_\_\_
  - Sopas \_\_\_\_\_
  - Ensalada \_\_\_\_\_
  
6. Cuáles de las siguientes bebidas consumes más en un restaurante?
  - Jugo \_\_\_\_\_
  - Cerveza \_\_\_\_\_
  - Gaseosa \_\_\_\_\_
  - Té helado \_\_\_\_\_
  
7. Cuánto estarías dispuesto a pagar por un plato compuesto por uno o más ingredientes señalados anteriormente?



- \$5.00 \_\_\_\_\_
- \$6.00 \_\_\_\_\_
- \$7.00 \_\_\_\_\_

**Resultados de la encuesta**

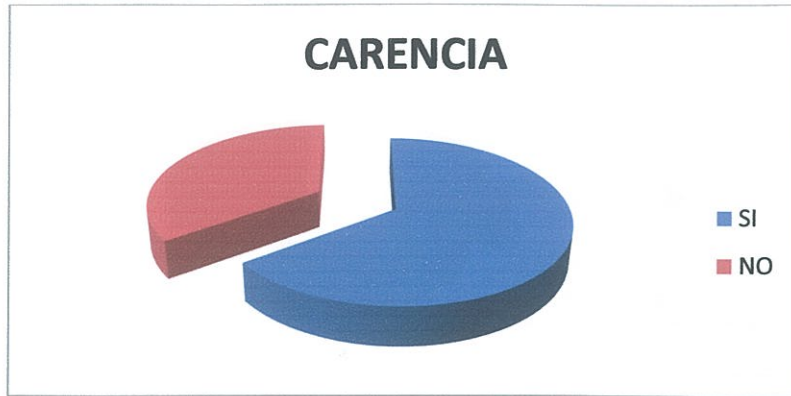
1.



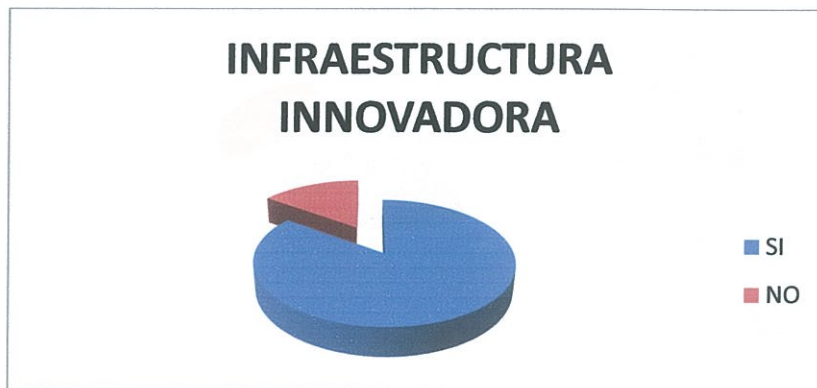
2.



3.



4.



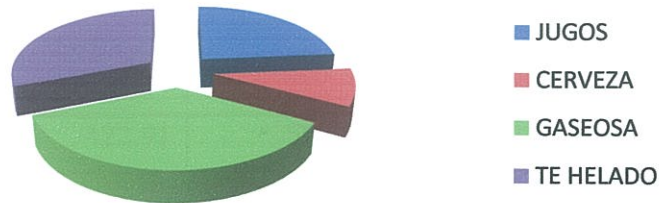
5.



6.

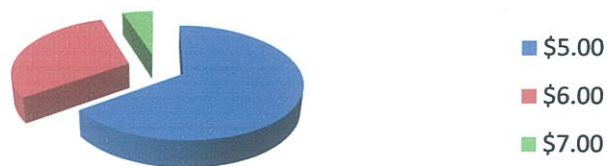


### BEBIDAS PREFERIDAS



7.

### PRECIO



#### Anexo 4: Cuadros de pronóstico de Ingresos y Gastos

COSTOS LABORALES	Sueldo Mensual	Aporte Patron IESS Mensual	Aporte Empleado IESS Mensual	Sueldo Real Mensual	Décimo Tercero Anual	Décimo Cuarto anu
Seguridad	550	61,325	51,425	437,25	218,625	437,
Jefe RRHH (1 accionista)	1150	128,225	107,525	914,25	457,125	914,
Administracion General (2 accionista)	1150	128,225	107,525	914,25	457,125	914,
Jefe de Cocina (3 accionista)	1150	128,225	107,525	914,25	457,125	914,
Sous Chef	1000	111,5	93,5	795	397,5	795,
2 Cajero	750	83,625	70,125	596,25	298,125	596,
2 Posilleros	750	83,625	70,125	596,25	298,125	596,
8 Meseros	3374	376,201	315,469	2682,33	1341,165	2682,;
3 Ayudantes de Cocina	1100	122,65	102,85	874,5	437,25	874,
Total				8724,33	4362,165	8724,;
Total Mensual	9814,87125				363,51375	727,027



<b>Costos Administrativos Mensuales</b>			
	<b>1er año</b>	<b>2do año</b>	<b>3er año</b>
Internet	30	30	30
Publicidad	70	70	70
Cortesías	422.91	507.49	532.86
Insumos	12.08	14.50	15.22
<b>Total</b>	<b>534.99</b>	<b>621.99</b>	<b>648.08</b>

<b>Costos Operativos Anual</b>	
Arriendo	30000
Combustibles	1440
<b>Totales</b>	<b>31440</b>

<b>Costo Financiero Mensual</b>		
Cuenta de Bancos	2	
Intereses Tarjeta de Crédito	700	8% por transacción
<b>Total</b>	<b>702</b>	

Anexo 5: Presupuesto Final

Anexo 6: Planos y Renders

**PRESUPUESTO REFERENCIAL**

**OBRA:**  
**EJECUTO:**  
**FECHA:**

Restaurante México Al Revés  
María José Fernández  
12/04/2012

COD.	RUBRO	UND.	CANTID	PRECIO	TOTAL	%
				UNITARIO	DÓLARES	
<b>1</b>	<b>OBRAS PRELIMINARES</b>				<b>1,827.30</b>	<b>1,01</b>
1.01	DERROCAMIENTO DE LOSA	M2	27,45	11,84	325,01	
1.02	DERROCAMIENTO DE MAMPOSTERÍA	M2	81,96	8,22	673,71	
1.03	ROTURA DE PISO	M2	42,00	2,28	95,76	
1.04	DESALOJO DE MATERIAL	M2	151,41	4,84	732,82	
<b>2</b>	<b>SOBREESTRUCTURA</b>				<b>1,474.64</b>	<b>0,82</b>
2.01	ESCALERA DE MADERA COMPLETAR UN PISO	U	1,00	772,64	772,64	
2.02	ESCALERA DE MADERA FLOTANTE	U	1,00	702,00	702,00	
<b>3</b>	<b>MAMPOSTERIAS</b>				<b>432.47</b>	<b>0,24</b>
3.01	MAMPOSTERIA DE BLOQUE DE 10 cm (incluye enlucido)	M2	38,33	10,25	392,88	
3.02	DINTELES	ML	8,08	4,90	39,59	
<b>4</b>	<b>CUBIERTA</b>				<b>3,483.91</b>	<b>1,93</b>
4.01	PERGOLA DE MADERA Y POLICARBONATO	M2	68,72	45,50	3.126,76	
4.02	DETALLES EN GYPSUM	M2	15,47	18,00	278,46	
4.03	IMPERMEABILIZACIÓN EN LOSA JARDINERÍA	M2	11,64	6,76	78,69	
<b>5</b>	<b>REVESTIMIENTO DE PAREDES</b>				<b>5,310.55</b>	<b>2,95</b>
5.01	PORCELANATO GRAIMAN TITANIUM ROUGE 60 X 30 EN BANO	M2	25,61	18,48	473,27	
5.02	CERAMICA GRAIMAN 20 X 30 EN COCINAS OPALO BLANCO (h=	M2	19,36	11,18	216,44	
5.03	ESPACATO	M2	25,51	28,65	730,86	
5.04	FACHALETA EN CHIMENEAS	M2	5,04	7,27	36,64	
5.05	PIEDRA LAJA NEGRA EN FACHADA	M2	17,65	23,39	412,83	
5.06	PIEDRA EN CERRAMIENTO	M2	25,64	21,84	559,98	
5.07	DECK MADERA TRATADA EN FACHADA Y CERRAMIENTO	M2	48,78	44,84	2.187,30	
5.08	PORCELANATO GRAIMAN PIZARRA GRAFITO 60 X 60	M2	37,51	18,48	693,22	
<b>6</b>	<b>REVESTIMIENTOS DE PISOS</b>				<b>10,652.25</b>	<b>5,91</b>
6.01	PORCELANATO PIZARRA GRAFITO 60 X 60	M2	232,54	32,93	7.657,54	
6.02	PORCELANATO DARWIN BEIGE 60 X 60 BAÑOS	M2	14,35	28,16	404,10	
6.03	CERAMICA GRAIMAN OPALO BLANCO 30 X 30 EN COCINAS	M2	78,55	14,92	1.171,97	
6.04	TABLÓN DE CHANUL LAQUEADO	M2	25,85	54,88	1.418,65	
<b>7</b>	<b>VENTANAS Y VIDRIOS</b>				<b>2,790.03</b>	<b>1,55</b>
7.01	VENTANAS DE ALUMINIO ANODIZADO BRONCE	M2	7,35	74,55	547,94	
7.02	VIDRIO FLOTADO BRONCE DE 4 mm	M2	36,03	10,70	385,52	
7.03	VIDRIO TEMPLADO EN PASAMANOS	M2	51,40	36,12	1.856,57	
<b>8</b>	<b>PUERTAS</b>				<b>2,495.43</b>	<b>1,38</b>
8.01	PUERTAS MADERA PRINCIPALES 1,20 X 2,10	U	3,00	262,44	787,32	
8.02	PUERTAS DE ACCESO VEHICULAR	U	2,00	341,72	683,44	
8.03	PUERTAS DE PLYWOOD 0,80 LACADA, INCLUYE MARCOS Y T/A	U	5,00	162,27	811,35	
8.04	PUERTAS DE ALUMINIO Y VIDRIO COCINA	U	2,00	106,66	213,32	
<b>9</b>	<b>BARREDERAS</b>				<b>295.81</b>	<b>0,16</b>
9.01	BARREDERA DE MADERA 6 cm	ML	133,85	2,21	295,81	
<b>10</b>	<b>INTALACIONES ELECTRICAS</b>				<b>5,693.60</b>	<b>3,16</b>
10	TABLERO DE DISTRIBUCIÓN PRINCIPAL	U	1,00	280,00	280,00	
10	TOMACORRIENTES 110V	U	29,00	26,30	762,70	
10	TIMBRE	U	1,00	62,53	62,53	
10	SUBTABLERO DE DISTRIBUCIÓN	U	1,00	134,40	134,40	
10,1	AUTOMÁTICO ESCALERA	PTO	3,00	26,72	80,16	
10,1	SALIDA DE ILUMINACION	PTO	299,00	6,12	1.829,88	
10,1	SALIDAS TELÉFONO	PTO	2,00	18,10	36,20	
10,1	SALIDA ANTENA TV	PTO	3,00	17,69	53,07	
10,09	SALIDA ESPECIALES 220V	PTO	2,00	33,53	67,06	
10,10	LUMINARIA 4 X 40 INCLUYE DIFUSOR	U	17,00	25,70	436,90	
10,1	DICROICOS PARA PISO CON PROTECCIÓN	U	120,00	4,99	598,80	
10,1	APLIQUES DE PARED	U	68,00	14,15	962,20	
10,1	OJO DE BUEY DICROICO FIJO PLATA	U	39,00	8,40	327,60	
10,14	INTERRUPTORES	U	27,00	2,30	62,10	
<b>11</b>	<b>PIEZAS SANITARIAS</b>				<b>3,193.74</b>	<b>1,77</b>
11	INODORO OASIS ONE PIECE BLANCO	U	5,00	130,41	652,05	
11	LAVAMANOS OAKBROOK BLANCO	U	5,00	46,30	231,50	
11	GRIFERIA MONOMANDO ALTA OZ, INCLUYE ACCESORIOS	U	5,00	126,88	634,40	
11	CALEFÓN	U	1,00	1.250,00	1.250,00	
11,1	LAVAPLATOS COMPLETO, GRIFERIA	U	2,00	123,59	247,18	
11,1	GRIFERIA FREGADEROS	U	0,00	0,00	0,00	
11,1	ACCESORIOS PARA BAÑO	JGO.	5,00	24,22	121,10	
11,1	REJILLAS DE PISO DE 2" CROMADA FV	U	9,00	6,39	57,51	

<b>12</b>	<b>INSTALACIONES SANITARIAS</b>					<b>766,95</b>	<b>0,43</b>
12	DESAGUE AGUA SERVIDA PVC DE 110 mm	PTO	5,00	15,39	76,95		
12	DESAGUE AGUA SERVIDA PVC DE 50 mm	PTO	5,00	7,96	39,80		
12	BAJANTES DE PVC DE 110 mm	ML	7,20	8,79	63,29		
12	COLECTORES DE PVC DE 75 mm	ML	12,68	4,58	58,07		
12,1	COLECTORES DE PVC DE 110 mm	ML	42,03	7,96	334,56		
12,1	CAJA DE REVISION DE 60 x 60 DE AGUA SERVIDAS	U	6,00	32,38	194,28		
<b>13</b>	<b>INSTALACIONES AGUA POTABLE E INCENDIOS</b>					<b>558,02</b>	<b>0,31</b>
13	TUBERIA PVC 1/2"	ML	36,01	4,45	160,24		
13	TUBERIA DE COBRE DE 1/2" AGUA CALIENTE	ML	16,35	7,02	114,78		
13	SALIDA AGUA CALIENTE HG LLAVE DE CONTROL Y ACCESOR	PTO	3,00	35,68	107,04		
13	SALIDA AGUA FRIA HG LLAVE DE CONTROL Y ACCESORIOS	PTO	8,00	35,68	107,04		
13,1	VÁLVULA CHECK 1/2 TIPO RW	PTO	1,00	16,66	16,66		
13,1	LLAVE DE PASO DE 3/4 "	PTO	6,00	8,71	52,26		
<b>14</b>	<b>CERRADURAS</b>					<b>451,45</b>	<b>0,25</b>
14	CERRADURA CESA TIPO NOVA CROMADA PUERTA PRINCIPAL	U	5,00	37,33	186,65		
14	CERRADURA CESA TIPO NOVA CROMADA PARA BAÑOS	U	10,00	17,48	174,80		
14	CERRADURA KWIKSET DE POMO COCINA	U	6,00	15,00	90,00		
<b>15</b>	<b>MUEBLES EMPOTRADOS</b>					<b>7.979,92</b>	<b>4,43</b>
15	MUEBLES AUXILIARES DE SERVICIO - BAR - VINOS - OFICINA -	M2	20,78	180,00	3.740,40		
15	REPISAS	M2		36,12	36,12		
15	MUEBLES FALSOS EN AGLOMERADO Y MELAMÍNICO	M2	24,69	94,72	2.338,30		
15	BARRILES DECORATIVOS	U	2,00	170,00	340,00		
15,1	PASAMANOS DE MADERA ESCALERA	ML	3,66	44,84	164,11		
15,1	PASAMANOS MADERA H=0,90	ML	23,26	44,84	1.042,98		
15,1	TUBO 2"	ML	26,21	4,54	118,99		
15,1	VIDRIO TEMPLADO PAREDES Y REPISAS BAR	M2	5,51	36,12	199,02		
<b>16</b>	<b>PINTURA Y LACADOS</b>					<b>3.922,83</b>	<b>2,18</b>
16	ESTUCADO Y PINTURA DE TUMBADOS 2 MANOS	M2	360,16	3,44	1.238,95		
16	ESTUCADO Y PINTURA DE PAREDES 2 MANOS	M2	826,00	2,59	2.139,34		
16	LACADO DE CUBIERTA DE MADERA VISTA	M2	37,40	14,56	544,54		
<b>17</b>	<b>MUEBLES</b>					<b>93.618,92</b>	<b>51,96</b>
17	MESAS PARA 4 PERSONAS	U	8,00	1.177,92	9.423,36		
17	MESAS PARA 6 PERSONAS	U	4,00	1.623,68	6.494,72		
17	MESAS PARA 2 PERSONAS	U	4,00	781,46	3.125,84		
17	MESA PARA 4 PERSONAS BAR	U	1,00	480,00	480,00		
17,1	MESA PARA 2 PERSONAS BAR	U	4,00	435,00	1.740,00		
17,1	TABURETES BAR	U	12,00	200,00	2.400,00		
17,1	SOFA EN L PARA CINCO PERSONAS - BAR	U	1,00	1.990,00	1.990,00		
17,1	EQUIPAMIENTO COCINA ACERO INOXIDABLE	U	1,00	35.500,00	35.500,00		
17,1	CAMPANA EXTRACTOR	U	1,00	2.899,00	2.899,00		
17,10	TABURETES COCINA	U	6,00	98,00	588,00		
17,1	COUNTER RECEPCIÓN	U	1,00	460,00	460,00		
17,1	SILLA GETS RECEPCIÓN	U	1,00	70,00	70,00		
17,1	MESA DE CENTRO	U	2,00	450,00	900,00		
17,1	SOFA EN L PARA CINCO PERSONAS - ESPERA	U	1,00	1.990,00	1.990,00		
17,2	CUADROS	U	15,00	220,00	3.300,00		
17,2	ACCESORIOS	U	40,00	40,00	1.600,00		
17,2	MONTACARGAS PÚBLICO	U	1,00	9.000,00	9.000,00		
17,2	MONTACARGAS SERVICIO	U	1,00	7.500,00	7.500,00		
17,2	ARCHIVADOR AÉREO	U	1,00	90,00	90,00		
17,2	SILLA SIN BRAZOS PARA CLIENTES	U	2,00	26,00	52,00		
17,2	SILLA GERENCIAL	U	1,00	182,00	182,00		
17,2	ESCRITORIO GERENCIAL	U	1,00	234,00	234,00		
17,2	BASUREROS INDUSTRIALES	U	2,00	1.800,00	3.600,00		
<b>18</b>	<b>VARIOS</b>					<b>1.301,04</b>	<b>0,72</b>
18	LIMPIEZA DE LA OBRA	M2	360,16	1,48	533,04		
18	JARDINERA	M2	12,80	60,00	768,00		
	<b>SUBTOTAL</b>					<b>US\$ 146.248,87</b>	
<b>19</b>	<b>IMPREVISTOS (10%)</b>					<b>14.624,89</b>	<b>8,12</b>
	<b>SUBTOTAL</b>					<b>US\$ 160.873,76</b>	
<b>20</b>	<b>HONORARIOS POR ADMINISTRACION Y DIRECCION TECNICA (12%)</b>					<b>US\$ 19.304,85</b>	<b>10,71</b>
	<b>TOTAL</b>					<b>US\$ 180.178,61</b>	<b>100</b>

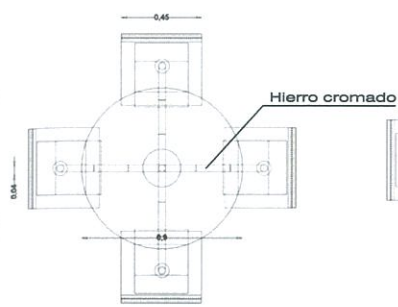
NOTA: Estos precios son a la fecha de elaboración de este Presupuesto, los que podrían variar según las condiciones del mercado

María José Fernández

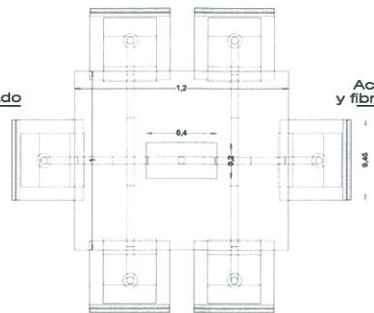


## BIBLIOGRAFÍA

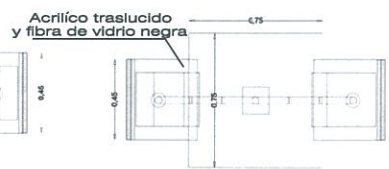
- Penner R., Rutes, W. HOTEL PLANNING AND DEVELOPMENT. W.W Norton & Company. 2001. New York, USA.
- Ross, Stephen; Westerfield, Randolph y Jordan. FUNDAMENTOS DE FINANZAS COORATIVAS. McGrawHill 9° Ed. 2010. Madrid, ESPAÑA.
- Sapag, Nassir y Sapag, Reinaldo. PRESENTACIÓN Y EVALUACIÓN DE PROYECTOS. McGrawHill 4° Ed. 2003.
- Indicadores del Municipio del Distrito Metropolitano de Quito. [En línea]. <[http://sthv.quito.gob.ec/index.php?option=com\\_content&view=article&id=28&Itemid=50](http://sthv.quito.gob.ec/index.php?option=com_content&view=article&id=28&Itemid=50)>
- Instituto Nacional de Estadísticas y Censos. INEC. [En línea]. <<http://www.inec.gov.ec/estadisticas/>>
- Estadísticas del Banco Central del Ecuador. BCE. [En línea]. <<http://www.bce.fin.ec/>>
- Colaboración de María José Fernández. Estudiante de Diseño de Interiores de Universidad Tecnológica Equinoccial.
- Diagrama de Relacioney Flujos. [En línea], [3 de abril de 2012]. <<http://www.slideshare.net/arkangel6/diagrama-de-relaciones-4351869>>



Mesa para 4 personas

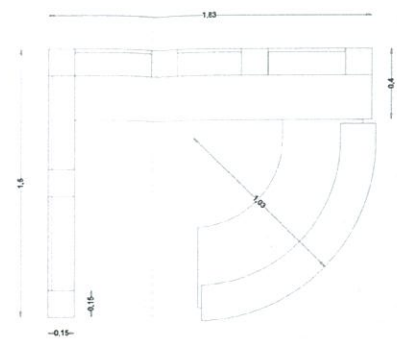


Mesa para 6 personas

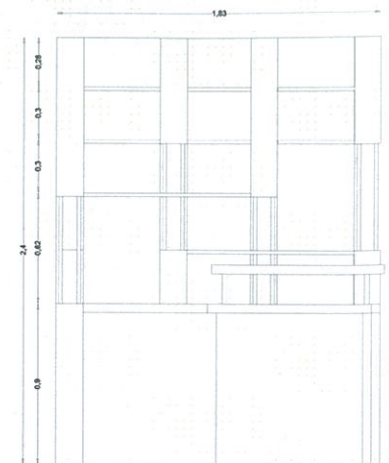


Mesa para 2 personas

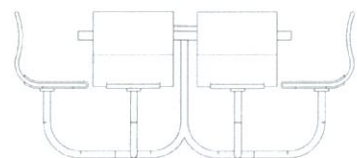
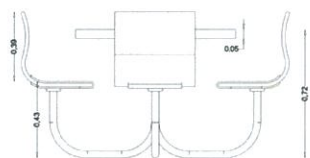
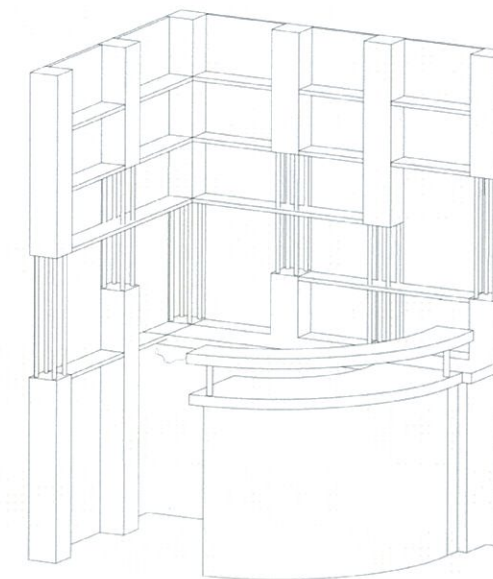
VISTA EN PLANTA  
ESCALA: 1/30



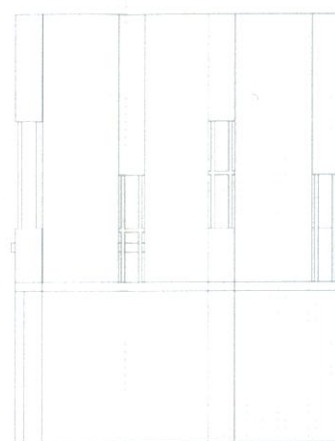
VISTA EN PLANTA  
ESCALA: 1/30



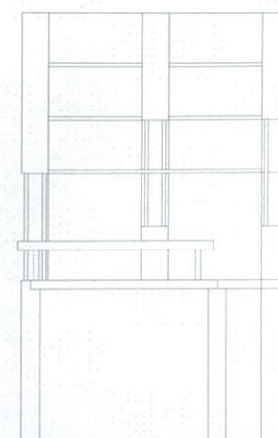
VISTA FRONTAL  
ESCALA: 1/30



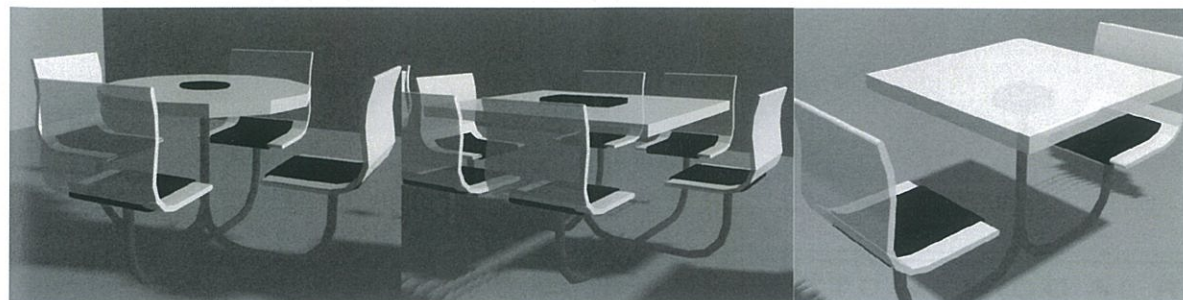
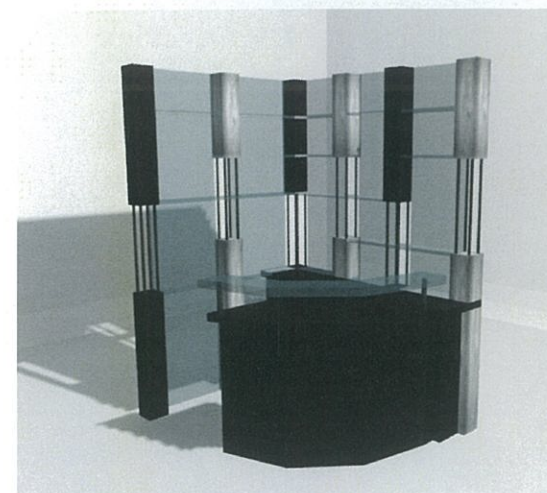
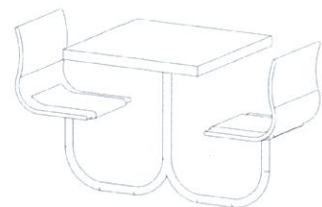
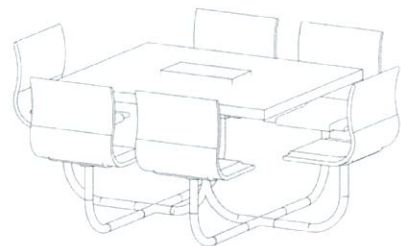
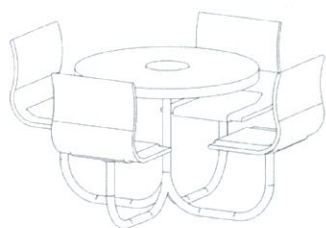
VISTA LATERAL  
ESCALA: 1/30



VISTA POSTERIOR  
ESCALA: 1/30



VISTA LATERAL  
ESCALA: 1/30



PROYECTO MÉXICO AL REVÉS

PROPIETARIOS:  
María José Carvajal  
Alysen Lukacik  
David Witt

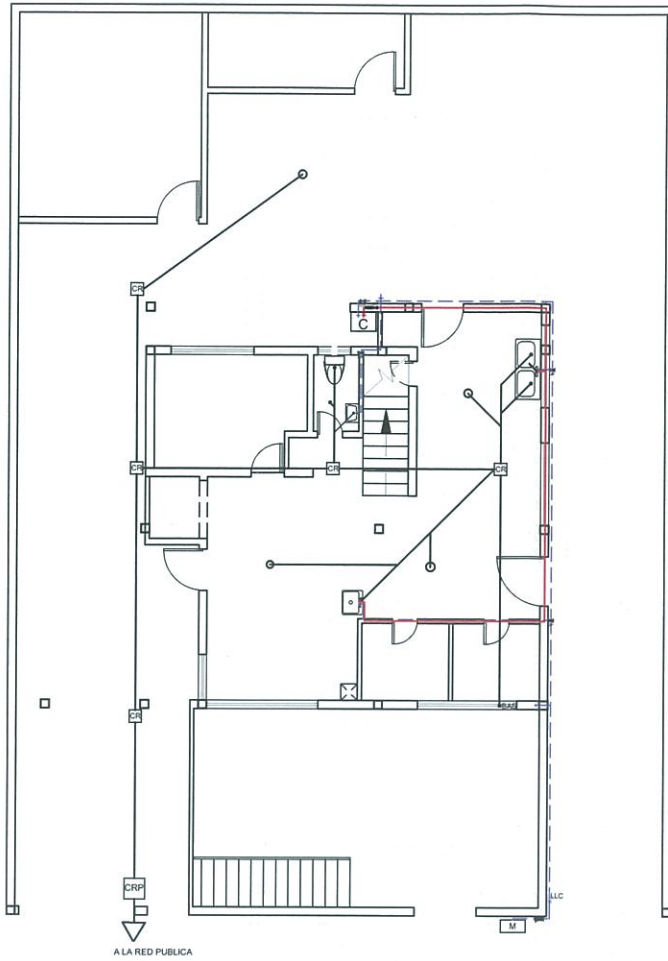
DISEÑO:  
María José Fernández

CONTIENE:  
Mesas y Bar

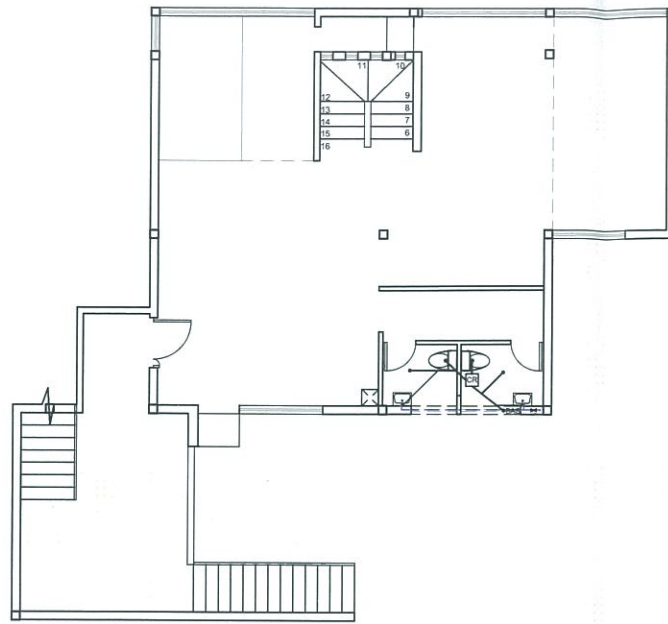
FECHA: 09 - 04 - 2012

ESCALA: 1/30

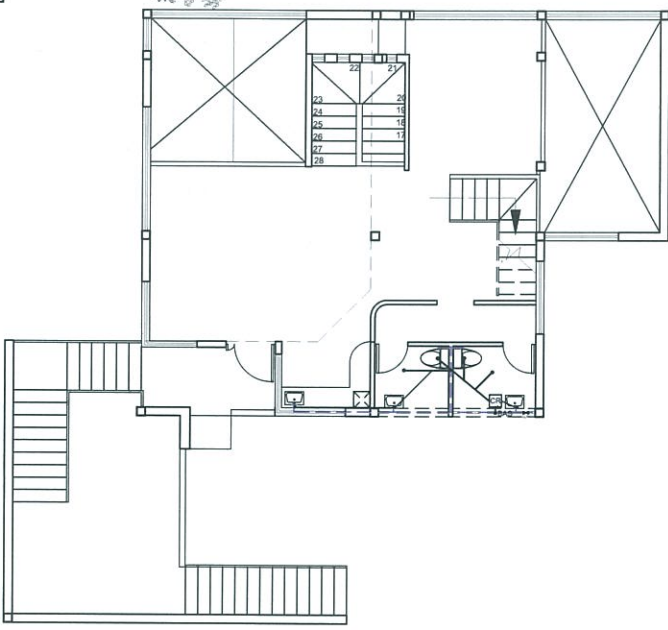
LÁMINA No. : 8/9



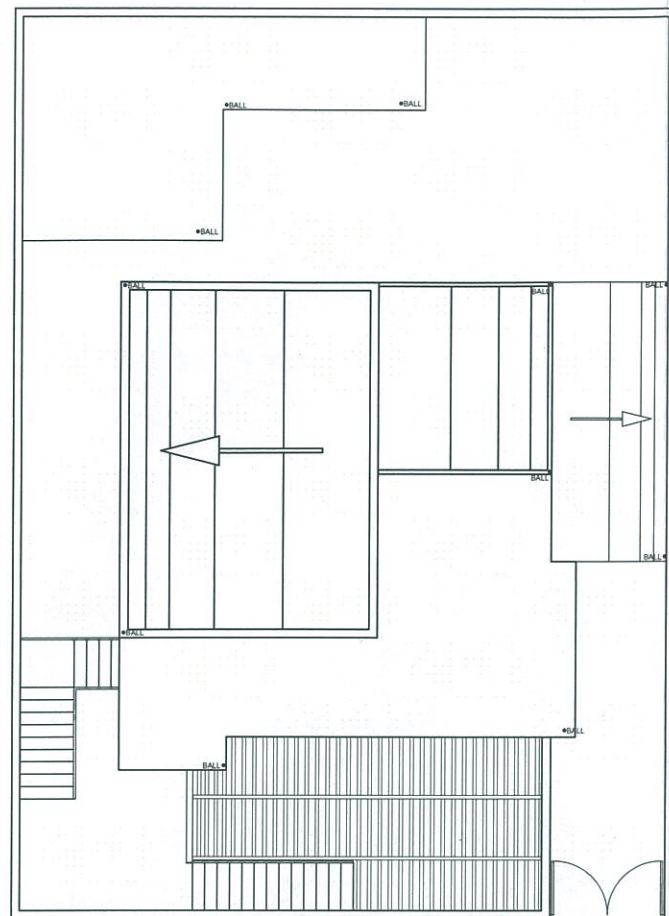
PLANTA BAJA N+0.00  
ESCALA: 1/75



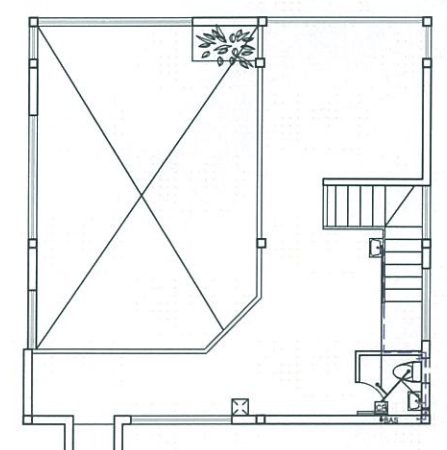
PRIMER PISO ALTO N+2.60  
ESCALA: 1/75



SEGUNDO PISO ALTO N+5.20  
ESCALA: 1/75



PLANTA DE CUBIERTAS  
ESCALA: 1/75



TERCER PISO ALTO N+7.80  
ESCALA: 1/75

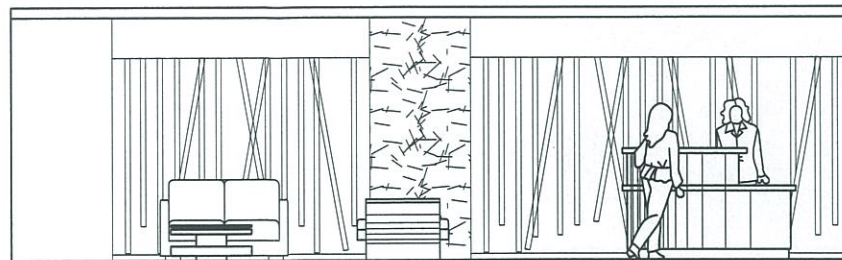
SIMBOLOGÍA	
—	Tubería pvc de desagüe de 2"
—	Tubería pvc de desagüe de 4"
—	Tubería Cobre para agua caliente 2"
—	Tubería Hidro 3 para agua fría 2"
+	Salida de agua
∞ LLP	Llave de paso
× LLC	Llave de control
⊗	Llave Check
	Universal
M	Medidor
CRP	Caja de revisión principal
CR	Caja de revisión
CC	Caja de conexión
C	Calefón
• BAS	Bajante de agua servida 4" - Tubería PVC
• BALL	Bajante de agua lluvia 4" - Tubería PVC

PROYECTO MÉXICO AL REVÉS	
PROPIETARIOS: María José Carvajal Alysen Lukacik David Witt	DISEÑO: María José Fernández
CONTIENE: Planta Segundo Piso Alto N+5.20 Planta Tercer Piso Alto N+7.80 Implantación General	FECHA: 09 - 04 - 2012 ESCALA: 1/75 LÁMINA No. : 7/9



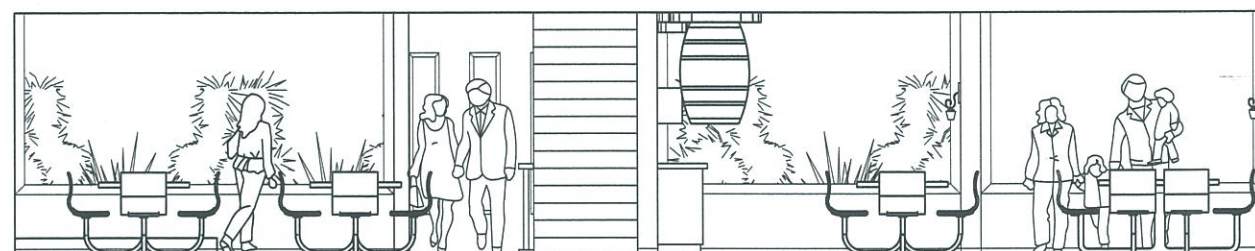
**COCINA - LAVADO**

ESCALA: \_\_\_\_\_ 1/50



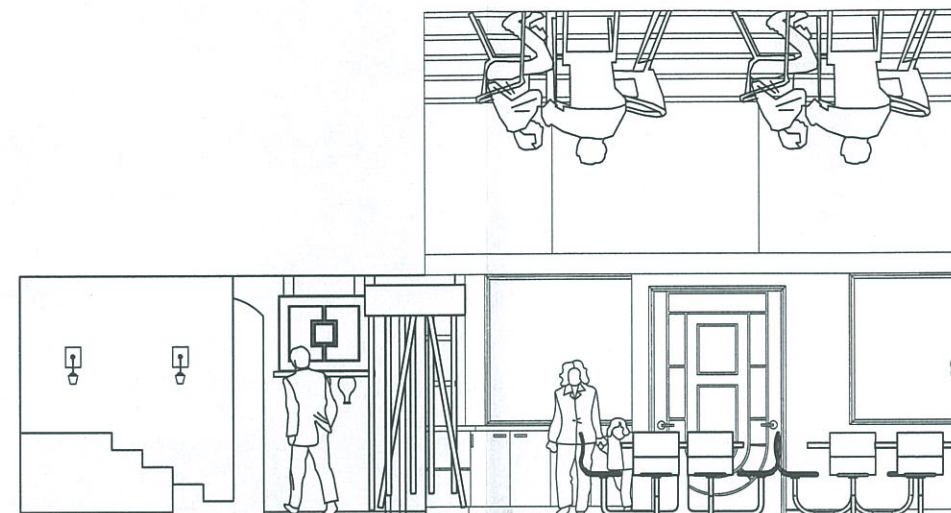
**RECEPCIÓN**

ESCALA: \_\_\_\_\_ 1/50



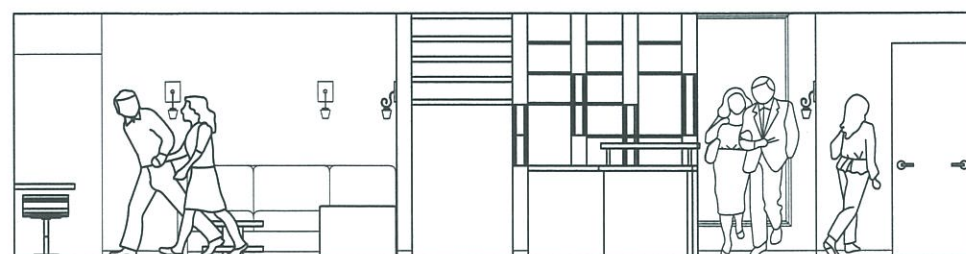
**1° PISO ALTO VISTA HACIA RETIRO OESTE**

ESCALA: \_\_\_\_\_ 1/50



**SEGUNDO PISO ALTO - VISTA HACIA RETIRO ESTE**

ESCALA: \_\_\_\_\_ 1/50

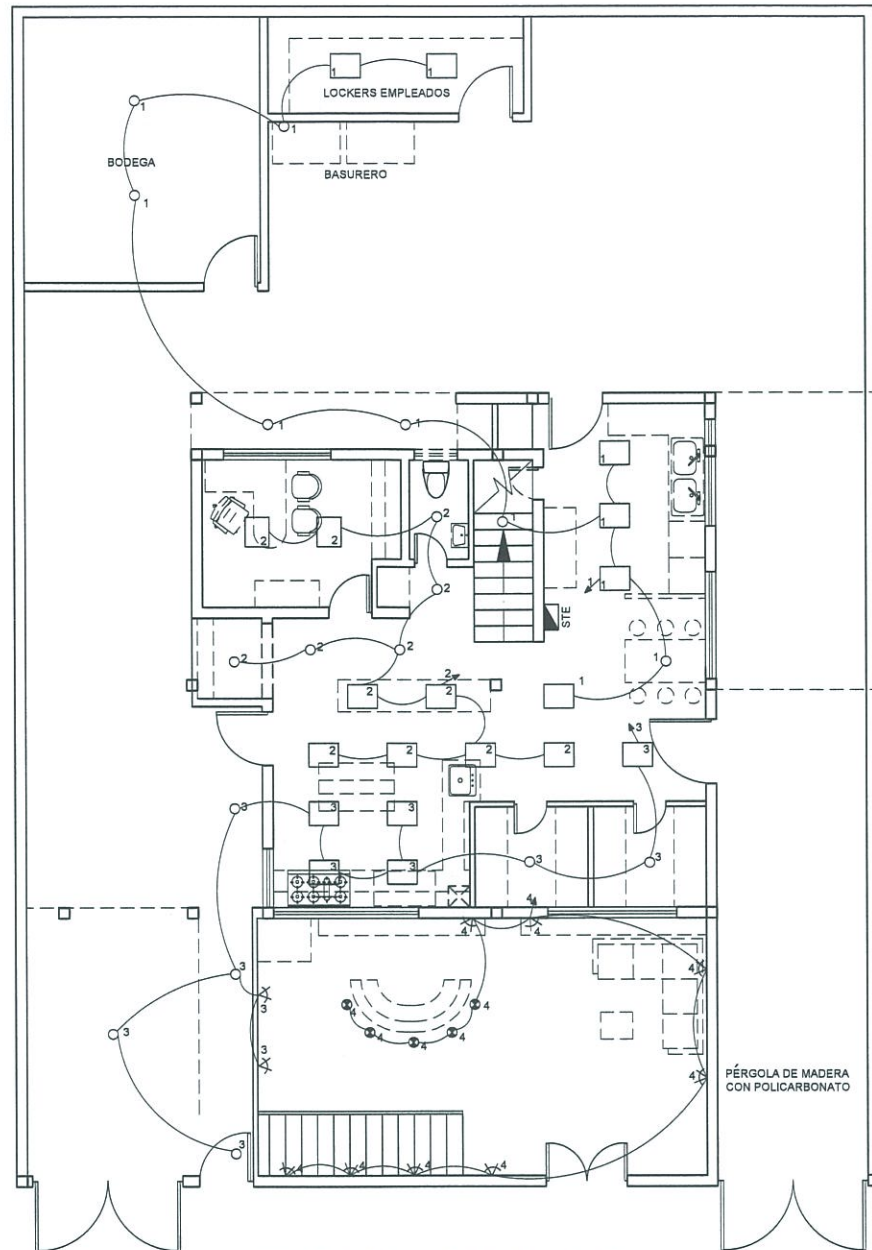


**BAR - VISTA NORTE**

ESCALA: \_\_\_\_\_ 1/50

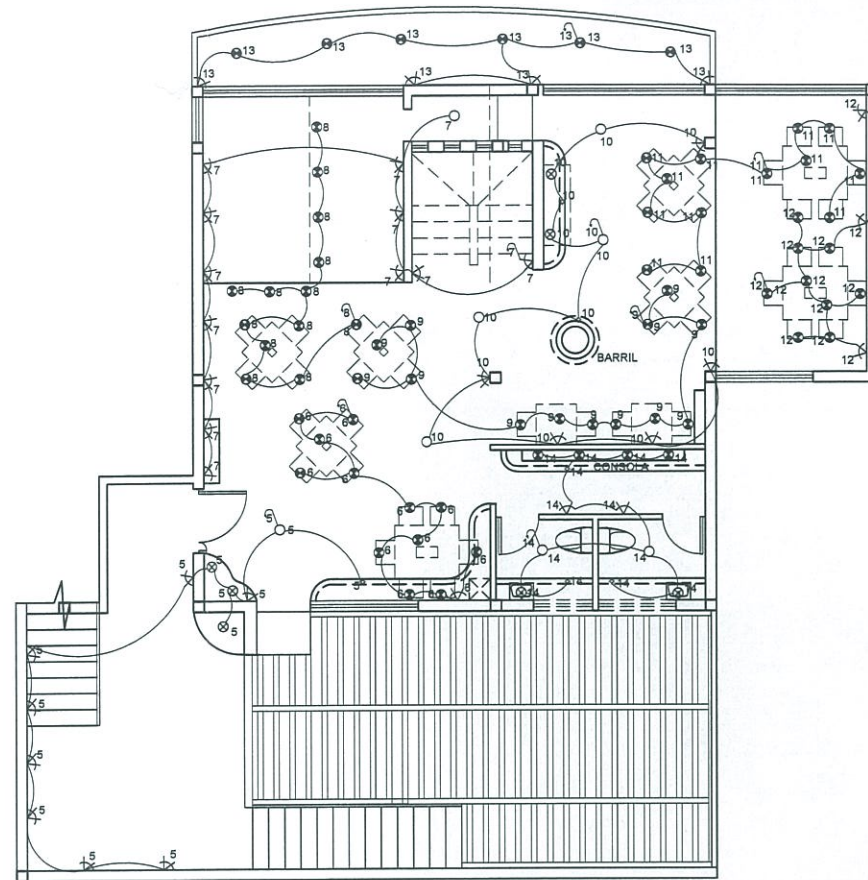
<b>PROYECTO MÉXICO AL REVÉS</b>	
<b>PROPIETARIOS:</b> María José Carvajal Aysen Lukacik David Witt	<b>DISEÑO:</b> María José Fernández
<b>CONTIENE:</b> Elevaciones	FECHA: 09 - 04 - 2012 ESCALA: _____ 1/50 LÁMINA No. : <b>6/9</b>





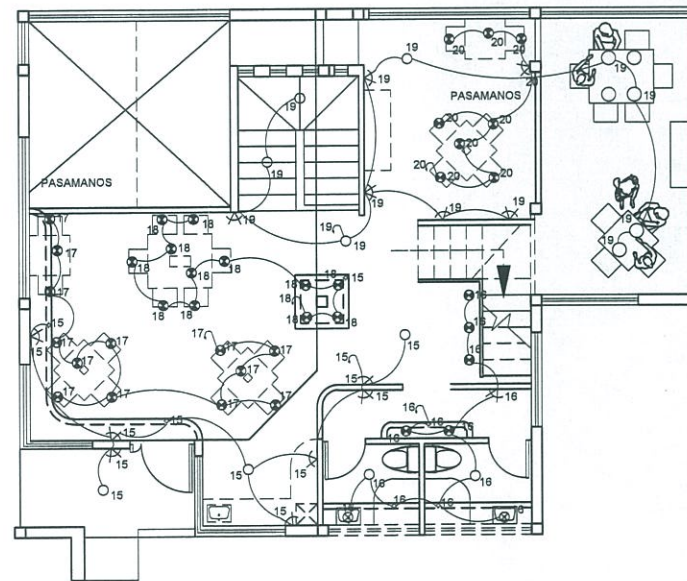
PLANTA BAJA N+0.00

ESCALA: \_\_\_\_\_ 1/100



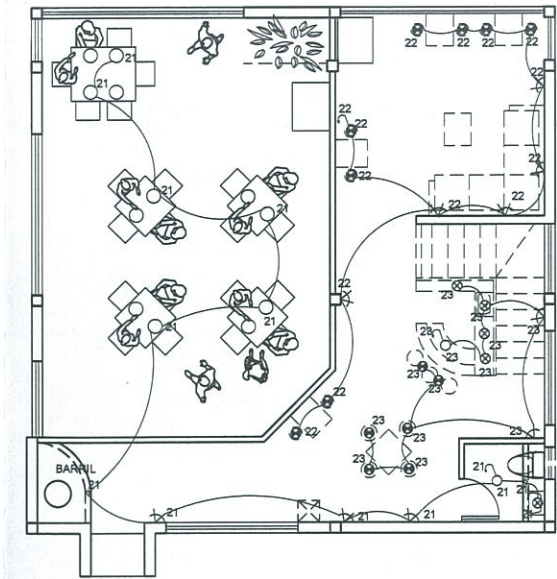
PRIMER PISO ALTO N+2.60

ESCALA: \_\_\_\_\_ 1/100



SEGUNDO PISO ALTO N+5.20

ESCALA: \_\_\_\_\_ 1/100



TERCER PISO ALTO N+7.80

ESCALA: \_\_\_\_\_ 1/100

**SIMBOLOGÍA**

- Salida de iluminación (100, 60, 40, 20 w)
- ✕ Aplique de pared para iluminación (100, 60, 40, 20w)
- ⊗ Dicroico de Sow
- ▣ Subtablero eléctrico (STE)
- Dicroico para piso
- Salida de luz para LEDs
- Lámparas fluorescentes

**PROYECTO MÉXICO AL REVÉS**

PROPIETARIOS:  
María José Carvajal  
Alysen Lukacik  
David Witt

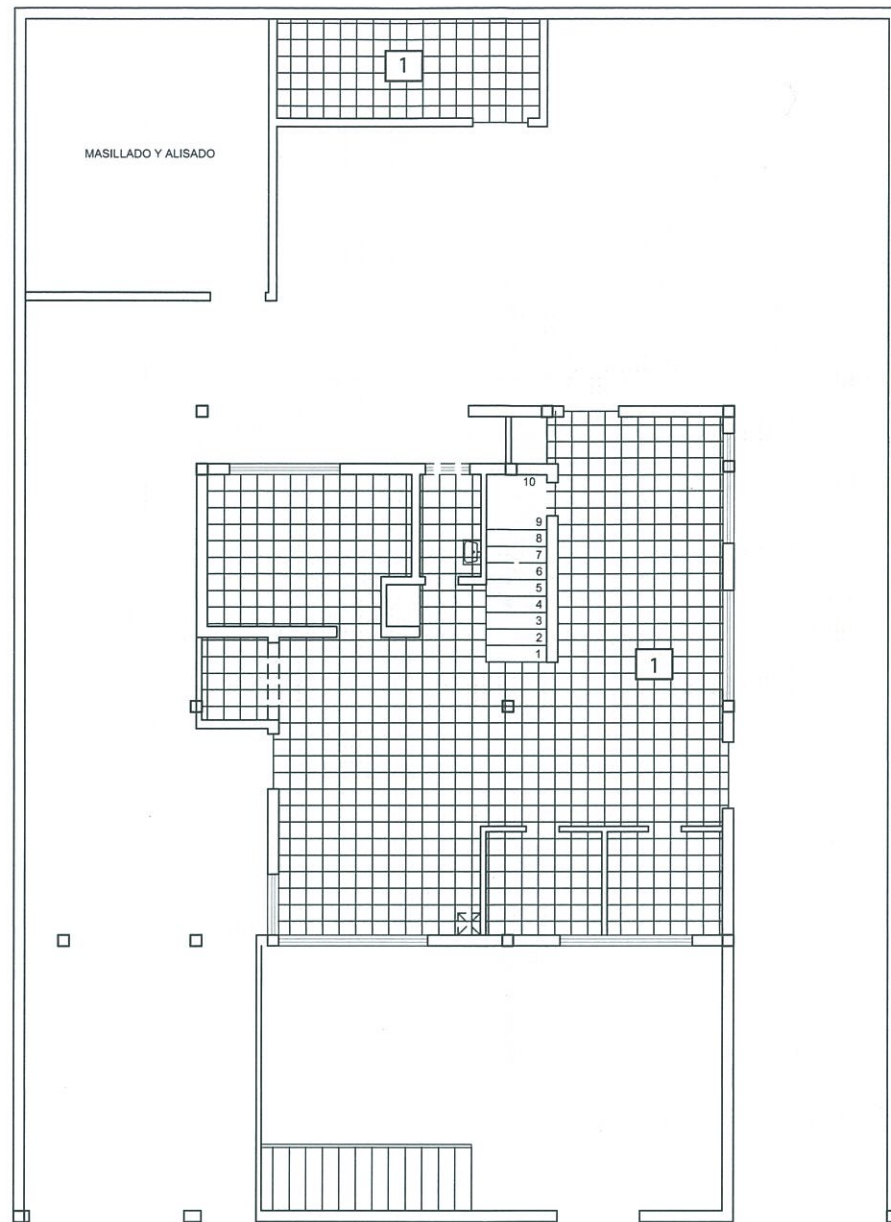
DISEÑO:  
María José Fernández

CONTIENE:  
Instalaciones Eléctricas

FECHA: 09 - 04 - 2012

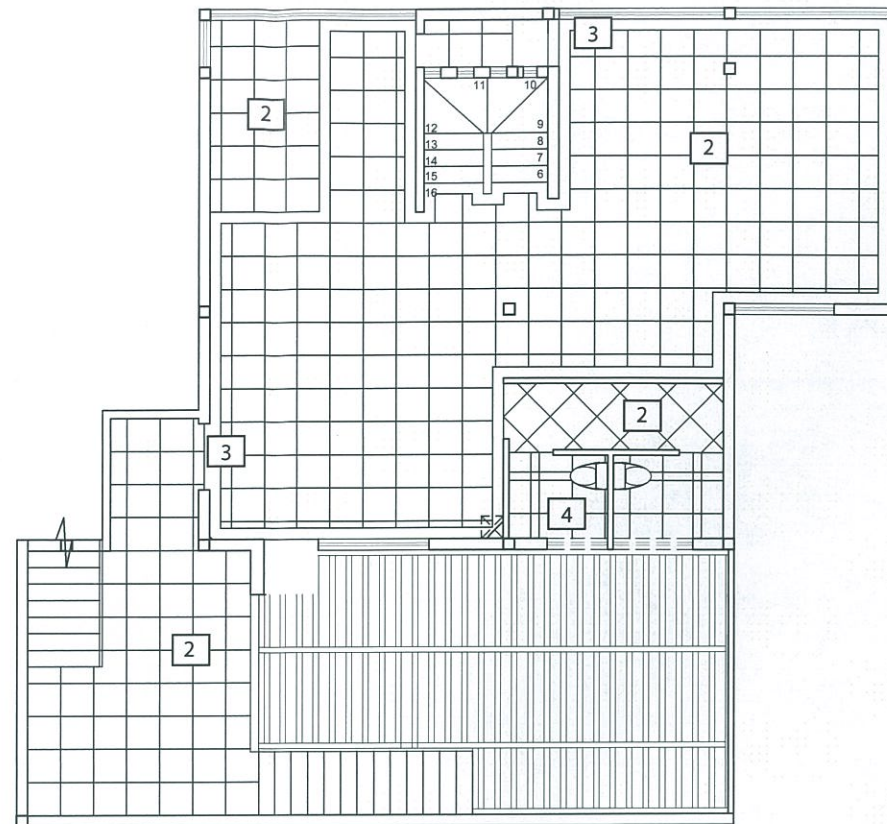
ESCALA: \_\_\_\_\_ 1/100

LÁMINA No. : 6/9



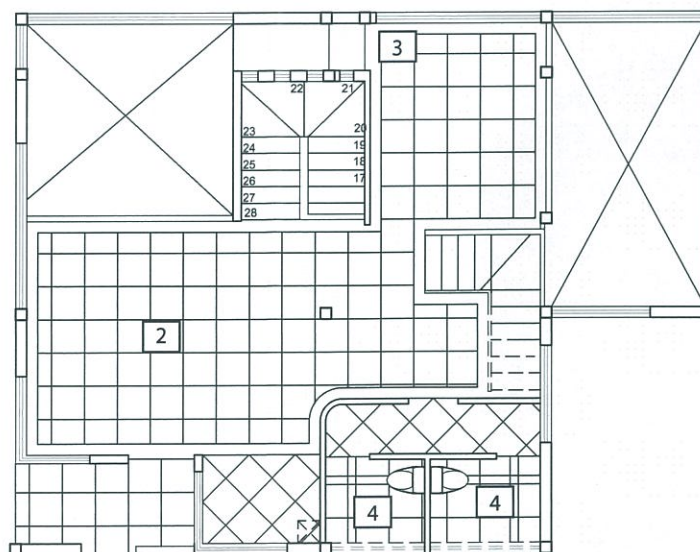
PLANTA BAJA N+0.00

ESCALA: \_\_\_\_\_ 1/100



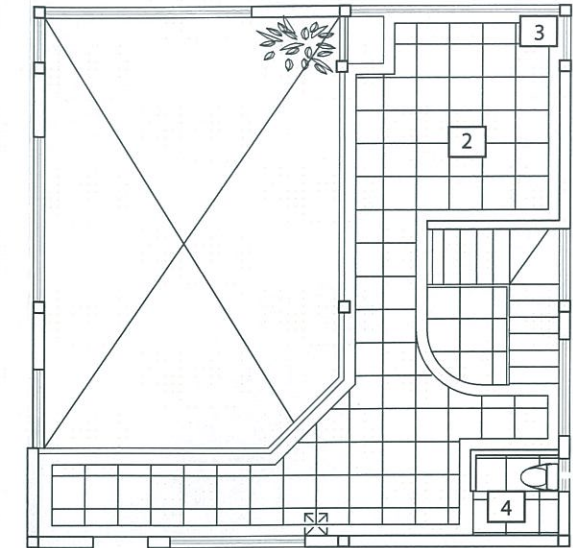
PRIMER PISO ALTO N+2.60

ESCALA: \_\_\_\_\_ 1/100



SEGUNDO PISO ALTO N+5.20

ESCALA: \_\_\_\_\_ 1/100



TERCER PISO ALTO N+7.80

ESCALA: \_\_\_\_\_ 1/100

- 1 Cerámica Graitman Opalo - Color Blanco  
Formato: 0.30 x 0.30
- 2 Piedra Pizarra  
Formato: 0.60 x 0.60
- 3 Tablón de Chanul laqueado, perimetral  
Formato: 0.20 x 2.40
- 4 Porcelanato Graitman - Darwin Beige  
Formato: 0.60 x 0.60
- Cenefa en Mosaico  
Formato: 0.10 x 0.60

PROYECTO MÉXICO AL REVÉS

PROPIETARIOS:  
María José Carvajal  
Alysen Lukacik  
David Witt

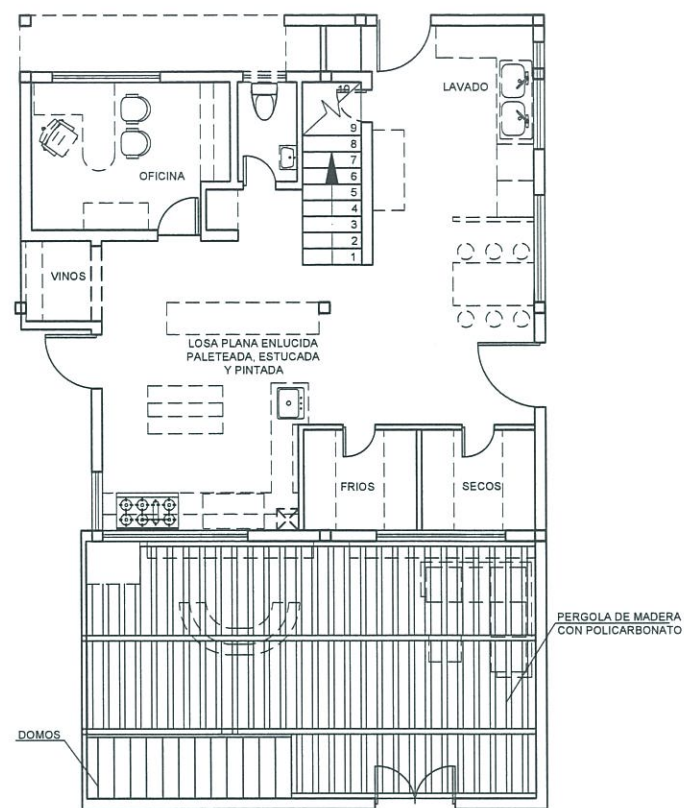
DISEÑO:  
María José Fernández

CONTIENE:  
Plantas Pisos

FECHA: 09 - 04 - 2012

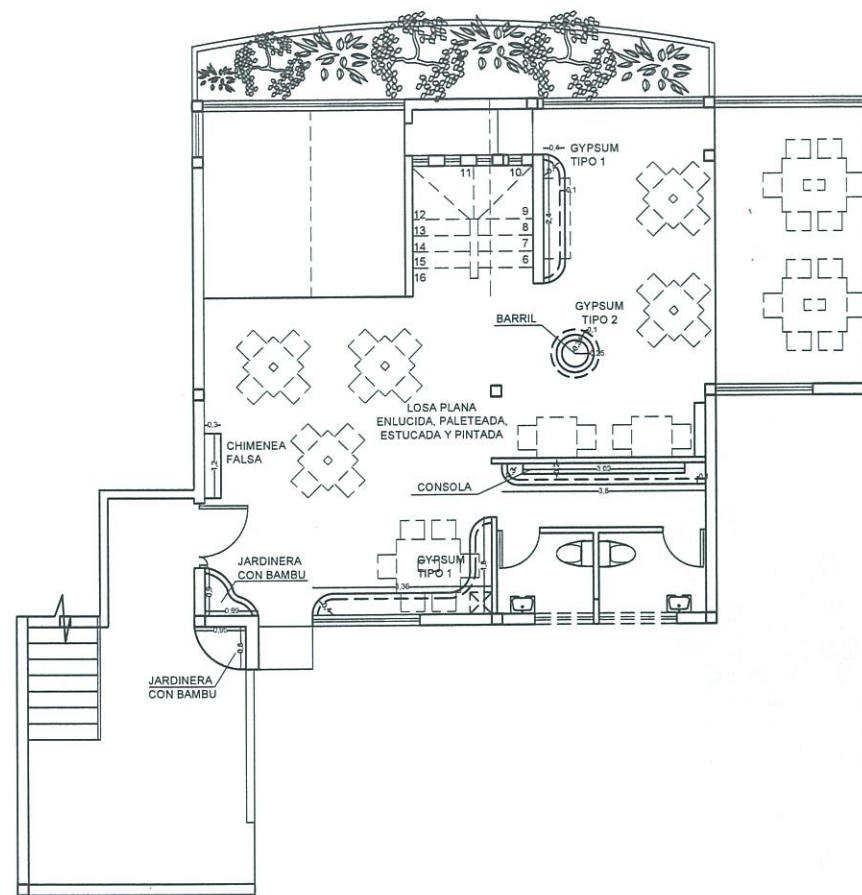
ESCALA: \_\_\_\_\_ 1/100

LÁMINA No. : 5/9



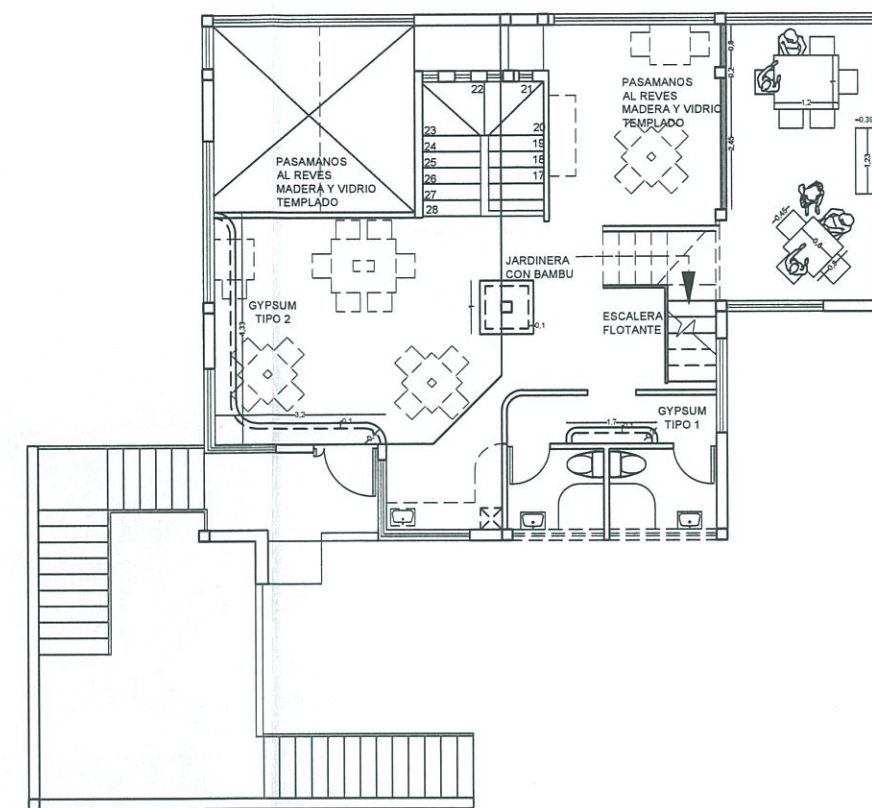
PLANTA BAJA N+0.00

ESCALA: \_\_\_\_\_ 1/100



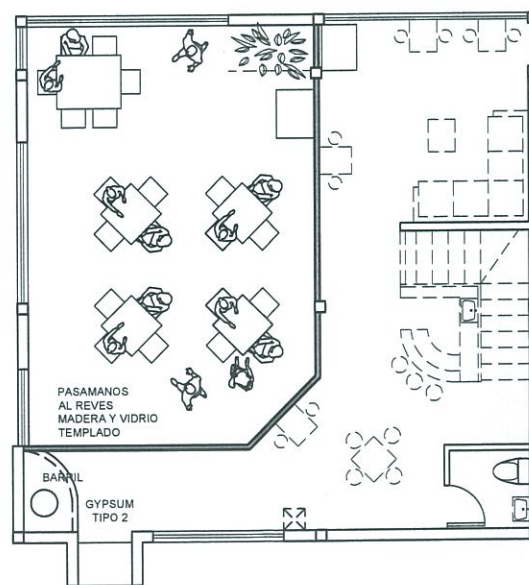
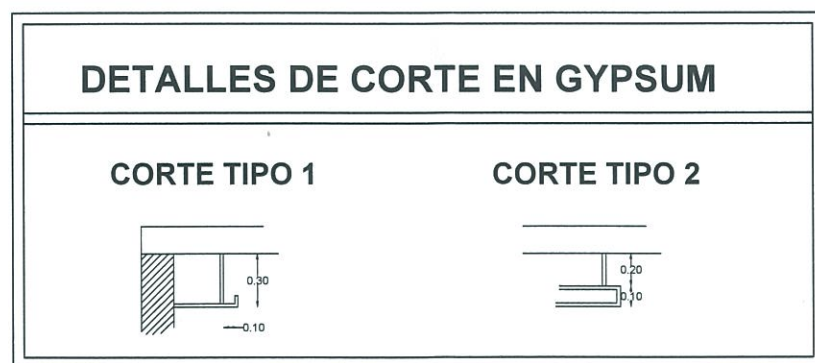
PRIMER PISO ALTO N+2.60

ESCALA: \_\_\_\_\_ 1/100



SEGUNDO PISO ALTO N+5.20

ESCALA: \_\_\_\_\_ 1/100



TERCER PISO ALTO N+7.80

ESCALA: \_\_\_\_\_ 1/100

**PROYECTO MÉXICO AL REVÉS**

**PROPIETARIOS:**

María José Carvajal  
Alysen Lukacik  
David Witt

**DISEÑO:**

María José Fernández

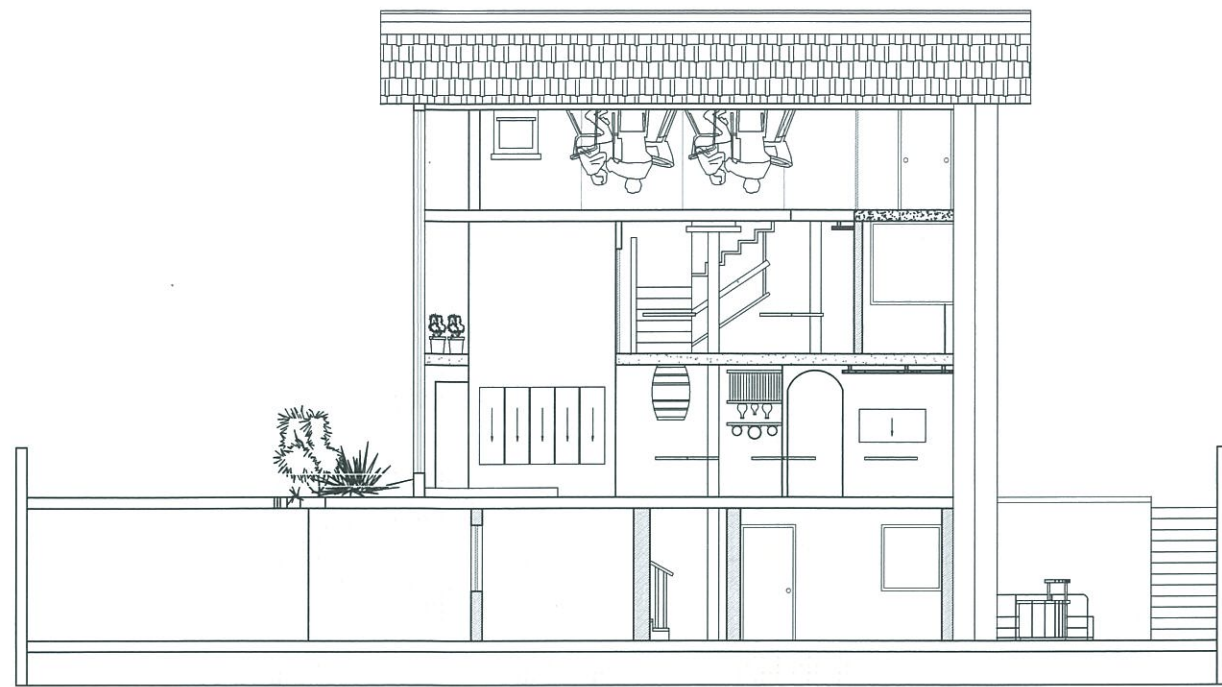
**CONTIENE:**

Plantas Cielos

FECHA: 09 - 04 - 2012

ESCALA: \_\_\_\_\_ 1/100

LÁMINA No. : 4/9



**CORTE A - A'**  
 ESCALA: 1/100



**FACHADA OESTE POSTERIOR**  
 ESCALA: 1/100

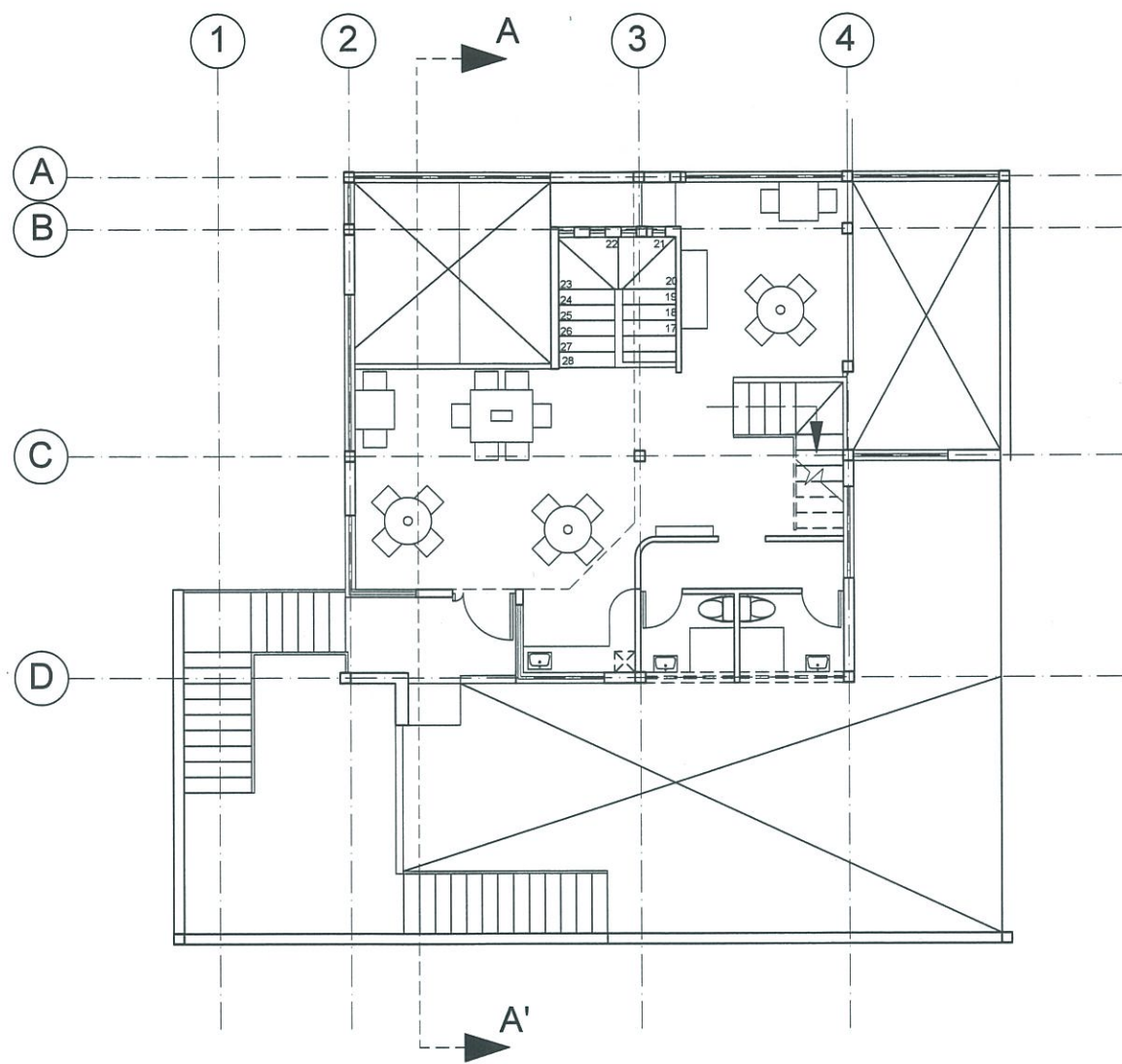


**FACHADA ESTE PRINCIPAL**  
 ESCALA: 1/100

**UBICACIÓN**

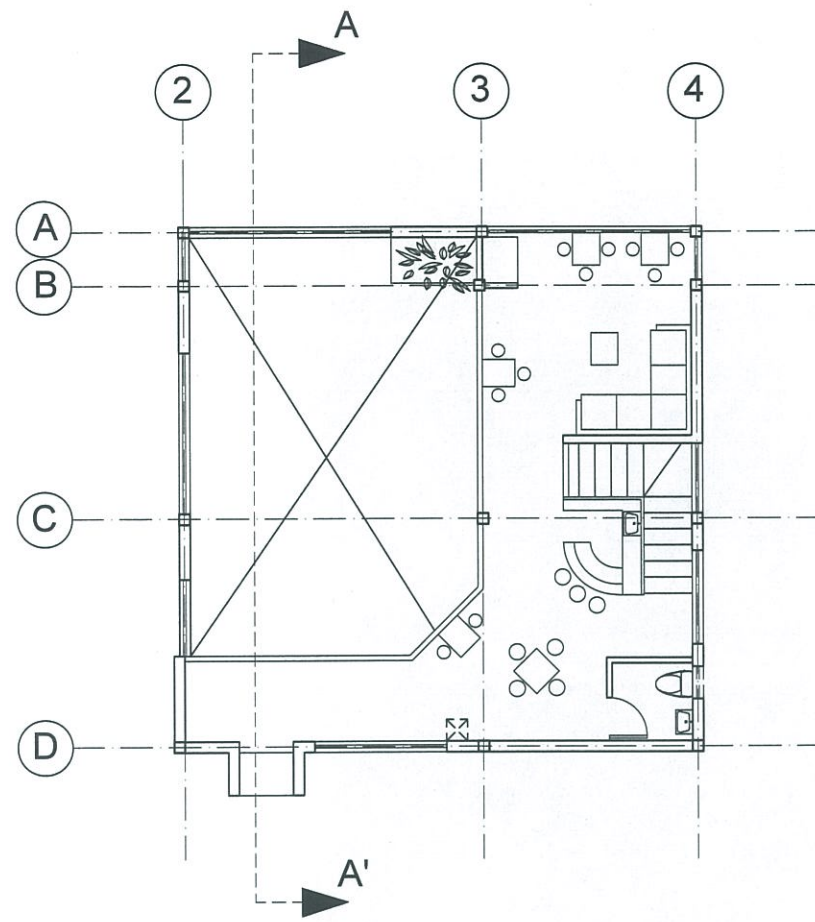


<b>PROYECTO MÉXICO AL REVÉS</b>	
<b>PROPIETARIOS:</b> María José Carvajal Aysen Lukacik David Witt	<b>DISEÑO:</b> María José Fernández
<b>CONTIENE:</b> Fachadas Este y Oeste Corte A - A' Ubicación	<b>FECHA:</b> 09 - 04 - 2012
	<b>ESCALA:</b> 1/100
	<b>LÁMINA No. :</b> 3/9



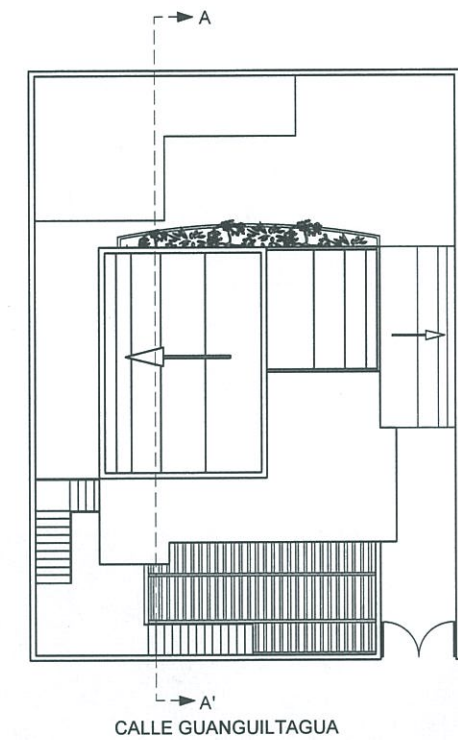
SEGUNDO PISO ALTO N+5.20

ESCALA: \_\_\_\_\_ 1/100



TERCER PISO ALTO N+7.80

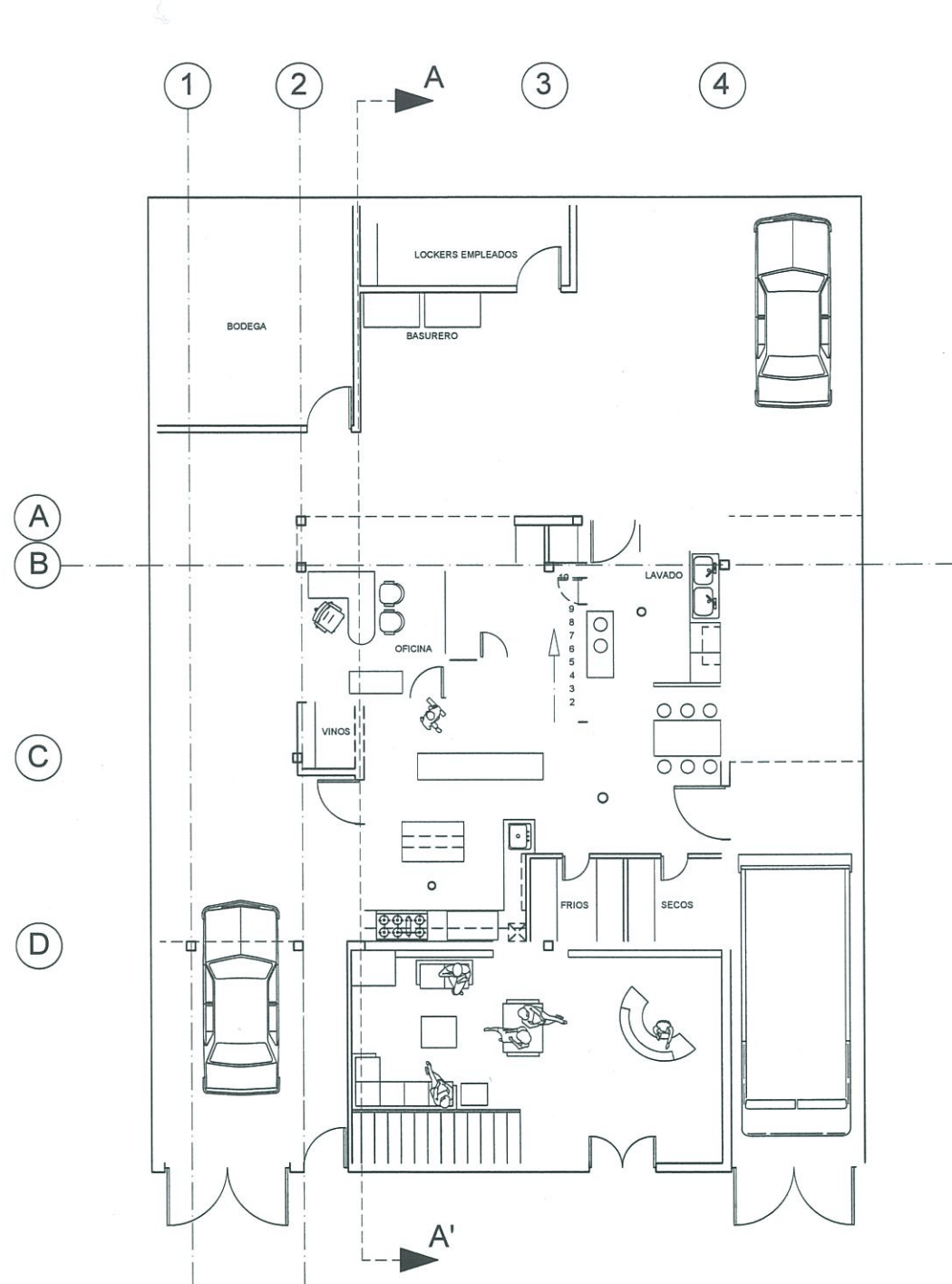
ESCALA: \_\_\_\_\_ 1/100



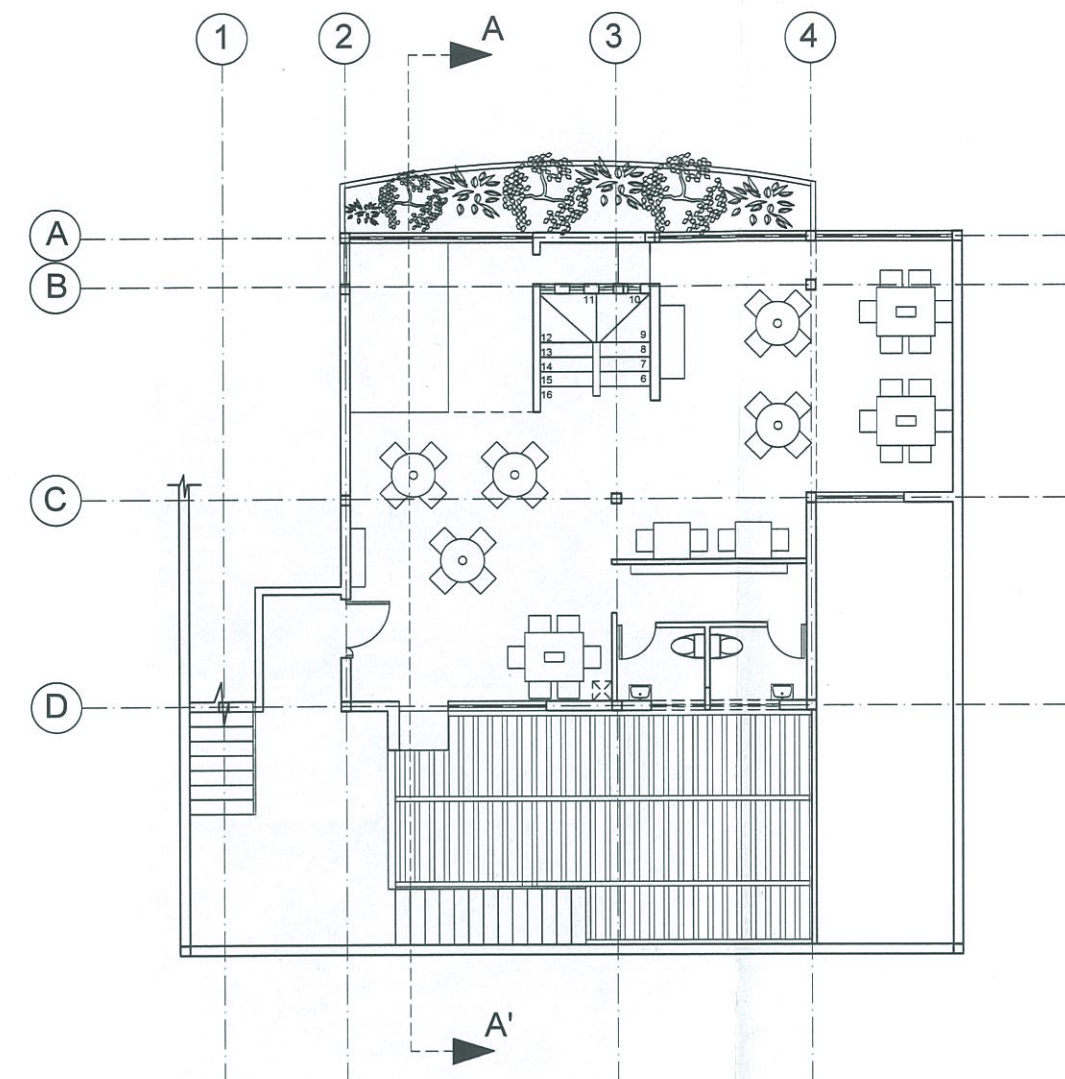
IMPLANTACIÓN GENERAL

ESCALA: \_\_\_\_\_ 1/200

<b>PROYECTO MÉXICO AL REVÉS</b>	
<b>PROPIETARIOS:</b> María José Carvajal Alysen Lukacik David Witt	<b>DISEÑO:</b> María José Fernández
<b>CONTIENE:</b> Planta Segundo Piso Alto N+5.20 Planta Tercer Piso Alto N+7.80 Implantación General	<b>FECHA:</b> 09 - 04 - 2012 <b>ESCALA:</b> _____ 1/100 <b>LÁMINA No. :</b> 2/9



PLANTA BAJA N+0.00  
 ESCALA: \_\_\_\_\_ 1/100



PRIMER PISO ALTO N+2.60  
 ESCALA: \_\_\_\_\_ 1/100

PROYECTO MÉXICO AL REVÉS	
<b>PROPIETARIOS:</b> María José Carvajal Alysen Lukacik David Witt	<b>DISEÑO:</b> María José Fernández
<b>CONTIENE:</b> Planta Baja N+0.00 Planta Primer Piso Alto N+2.60	<b>FECHA:</b> 09 - 04 - 2012 <b>ESCALA:</b> _____ 1/100 <b>LÁMINA No. :</b> 1/9

















