



**DEPARTAMENTO
DE POSGRADOS**



**Universidad del Azuay.
Departamento de Posgrados.**

Maestría en Desarrollo Inmobiliario — I Cohorte.

TÍTULO DE LA TESIS:

**Madurez Organizacional del Desarrollo Inmobiliario Formal y
su Incidencia en la Dinámica Territorial en Cuenca, en el año
2025 hasta junio del 2026.**

Título de cuarto nivel a obtener; Magíster en Desarrollo Inmobiliario.

Autor: José Fernando González De la Cadena.

Director: Pablo Esteban Ochoa Pesántez.

Cuenca, Ecuador — 2026.

DEDICATORIA.

Agradezco a mis padres; Florencio y Ana María, a toda mi familia que ha sido mi fuente de inspiración para una constante superación profesional, que ha permitido con mucho sacrificio una constante actualización de conocimientos, de manera especial a mi esposa Katty, a nuestros hijos Amelia y Gael, a mi hija Ana Isabel y a mi nieto Arturito, quienes han sabido comprender que muchas veces sacrificar un poco de tiempo en familia tiene su recompensa cuando es para conseguir nuevas metas.

AGRADECIMIENTO

A Dios por darme la vida y salud para poder enfrentar nuevos retos profesionales, a la Universidad del Azuay por crear estos espacios de Posgrado que ayudan a los profesionales a especializarse y adquirir nuevos conocimientos con una excelente planta docente y profesores de apoyo internacional para darle un nivel de excelencia.

A todos mis compañeros y a todos los profesores de la Maestría en Desarrollo Inmobiliario con los que compartimos muchas horas de aprendizaje y amistad, así como a los actores inmobiliarios que fueron entrevistados para la obtención de datos e indicadores para esta investigación que aportaron con su tiempo y conocimientos sin ninguna reserva.

Resumen.

El desarrollo inmobiliario formal en altura de la ciudad de Cuenca carecía de una herramienta que permitiera evaluar con rigor técnico el grado de profesionalización de los promotores que lo protagonizan. Esta investigación construye, valida y aplica el Índice de Madurez del Desarrollo Inmobiliario Formal (IMDIF), instrumento compuesto de doce dimensiones de gestión evaluadas mediante sesenta ítems en escala ordinal de cero a cuatro puntos, que integra diez áreas de conocimiento del PMBOK® con dos dimensiones propias del contexto ecuatoriano —cumplimiento normativo y sostenibilidad— y se ancla en la tradición teórica de Crosby, el CMM y el CMMI. El estudio es aplicado, de enfoque mixto y diseño transversal, y trabaja con la totalidad del universo definido: los once promotores responsables de los catorce proyectos de nueva edificación que alcanzan simultáneamente igual o mayor a cinco pisos de altura e igual o mayor a cinco mil metros cuadrados de construcción, registrados en el Sistema Interinstitucional de Información Geoespacial del GAD Municipal de Cuenca entre enero de 2025 y junio de 2026. El grado de madurez organizacional local se establece en 80,03 %, en la frontera inferior del nivel Alto, con ocho promotores en nivel Alto, dos en Medio y uno en Bajo. El perfil dimensional revela que la madurez es alta en las dimensiones exigidas externamente —cumplimiento normativo 91,7 %, planificación financiera 86,0 %, gestión del tiempo 85,9 %— y baja en las de adopción voluntaria —gestión de riesgos 57,7 % y de interesados 67,6 %—, lo que permite concluir que la madurez del promotor formal cuencano es inducida por la regulación y el financiamiento antes que autogenerada. Territorialmente, los catorce proyectos representan el 1,60 % de los permisos de nueva edificación del período y concentran el 25,76 % de la superficie construida del cantón, localizándose exclusivamente en cinco parroquias urbanas que reúnen el 62,51 % de la actividad constructiva formal.

Palabras clave:

Madurez organizacional, desarrollo inmobiliario formal, índice de diagnóstico sectorial, verticalización, ciudad intermedia andina, Cuenca.

Abstract.

Formal high-rise real estate development in the city of Cuenca lacked a tool capable of rigorously assessing the degree of professionalization of the developers who drive it. This research builds, validates and applies the Formal Real Estate Development Maturity Index (IMDIF), a composite instrument of twelve management dimensions assessed through sixty items on an ordinal scale from zero to four, which integrates ten PMBOK® knowledge areas with two dimensions specific to the Ecuadorian context—regulatory compliance and sustainability—and is grounded in the theoretical tradition of Crosby, CMM and CMMI. The study is applied, mixed-method and cross-sectional, and covers the entire defined universe: the eleven developers responsible for the fourteen new-build projects simultaneously reaching five or more floors and five thousand or more square meters of construction, recorded in the Inter-institutional Geospatial Information System (SIGEO) of the Municipal Government of Cuenca between January 2025 and June 2026. The local organizational maturity level is established at 80.03%, at the lower boundary of the High level, with eight developers rated High, two Medium and one Low. The dimensional profile reveals that maturity is high in externally mandated dimensions—regulatory compliance 91.7%, financial planning 86.0%, time management 85.9%—and low in voluntarily adopted ones—risk management 57.7% and stakeholder management 67.6%—supporting the conclusion that the maturity of formal developers in Cuenca is induced by regulation and financing rather than self-generated. Territorially, the fourteen projects account for 1.60% of new build permits in the period and concentrate 25.76% of the canton's built area, located exclusively in five urban parishes that together hold 62.51% of formal construction activity.

Keywords:

Organizational maturity, formal real estate development, sectoral diagnostic index, verticalization, intermediate Andean city, Cuenca.

7 de octubre del 2026



Validar únicamente en FirmaEC.
Firmado electrónicamente por:
**PABLO ESTEBAN OCHOA
PESANTEZ**

Firma del director de Tesis
Pablo Esteban Ochoa Pesántez

ÍNDICE DE CONTENIDOS

Madurez Organizacional del Desarrollo Inmobiliario Formal y su Incidencia en la Dinámica Territorial en Cuenca, en el año 2025 hasta junio del 2026.....	I
DEDICATORIA.....	II
AGRADECIMIENTO.....	III
Resumen.....	IV
Palabras clave:.....	IV
Abstract.....	V
Keywords:.....	V
ÍNDICE DE CONTENIDOS.....	VI
ÍNDICE DE TABLAS.....	XII
ÍNDICE DE FIGURAS.....	XII
Capítulo 1.....	1
Introducción.....	1
1.1.- Planteamiento del Problema.....	1
1.2.- Justificación de la Investigación.....	2
1.3.- Pregunta de Investigación.....	3
1.4.- Hipótesis.....	3
1.4.1.- Hipótesis General.....	3
1.4.2.- Hipótesis Específicas.....	3
1.5.- Objetivos General y Específicos.....	3
1.5.1.- Objetivo General.....	4
1.5.2.- Objetivos Específicos.....	4
1.6.- Alcance y Delimitación.....	4
1.6.1.- Delimitación Temporal.....	4

1.6.2. -Delimitación Espacial.....	4
1.6.3.- Delimitación del Objeto de Estudio.....	5
1.6.4.- Limitaciones Metodológicas.....	5
Capítulo 2.....	6
Marco Teórico y Estado del Arte.....	6
2.1.- Modelos de Madurez Organizacional y Gestión de Proyectos.....	6
2.1.1.- Philip Crosby y el Origen del Concepto de Madurez: la Quality Management Maturity Grid (1979).....	6
2.1.2.- Del QMMG al CMM y CMMI: La Formalización de la Madurez de Procesos.....	8
2.1.3.- El Modelo de Madurez de Kerzner (PMMM) y su Aplicación al Desarrollo Inmobiliario.....	9
2.1.4.- El PMBOK® como Marco Operativo de las Dimensiones del IMDIF.....	10
2.1.5.- Las Normas ISO 9001:2015 como Marco Complementario.....	10
2.1.6.- Criterios de Ponderación del IMDIF en el Contexto de Cuenca.....	11
2.1.7.- Aplicación de un Modelos de Madurez al Sector Inmobiliario.....	12
2.2.- Verticalización y Dinámica Territorial en América Latina.....	12
2.2.1.- La Verticalización como Fenómeno Global y su Especificidad Latinoamericana.....	13
2.2.2.- Metodologías Empíricas para el Análisis de la Verticalización.....	13
2.2.3.- La Verticalización en Ciudades Intermedias Andinas: El Caso de Cuenca.....	14
2.3.- El Promotor Inmobiliario como Actor Organizacional en la Producción del Espacio.....	15
2.3.1 El Promotor Inmobiliario Formal: Definición y Caracterización.....	15
2.3.2.- El Promotor Inmobiliario como Agente de la Dinámica Territorial.....	16
2.4.- Brecha de Investigación y Aporte del Índice IMDIF.....	16
2.4.1.- Brecha Teórica: La Variable Organizacional Ausente.....	17
2.4.2.- Brecha Metodológica: Ausencia de Instrumentos Diagnósticos para el Sector Inmobiliario Ecuatoriano.....	17

2.4.3.- Brecha Contextual: Las Particularidades de la Ciudad Intermedia Andina.....	18
2.4.4.- Síntesis: El Aporte del IMDIF al Campo de Conocimiento.....	18
Capítulo 3.....	20
Marco Contextual y Normativo.....	20
3.1.- Caracterización Urbana de Cuenca y Tendencias de Edificación en Altura.....	20
3.1.1.- Cuenca como Ciudad Intermedia Andina.....	20
3.1.2.- Evolución de la Verticalización en Cuenca.....	21
3.1.3.- Perfil del Promotor Inmobiliario Formal en Cuenca.....	22
3.2.- Marco Normativo Nacional y Local.....	22
3.2.1.- Marco Normativo Nacional.....	22
3.2.2.- El PDOT y el PUGS vigentes en el Cantón Cuenca: Marco Cantonal de Planificación Territorial.....	23
3.2.3.- Aprovechamiento de Vial y el Índice de Edificabilidad: Instrumentos de Densificación del PUGS 2023.....	24
3.2.4.- El Proceso de Permisos Municipales como Indicador de Madurez Normativa... ..	25
3.3.- Integración de Estándares Internacionales con el Marco Normativo Local.....	25
3.4.- Estándares Técnicos y de Calidad: NTE-INEN y Certificaciones Voluntarias.....	26
Capítulo 4.....	28
Metodología.....	28
4.1.- Diseño y Tipo de Investigación.....	28
4.2.- Unidad de Análisis, Universo y Determinación de la Muestra.....	28
4.3 Operacionalización de Variables.....	30
4.3.1 Variable: Nivel de Madurez Organizacional (IMDIF).....	30
4.3.2 Variables Dependientes: Dinámica Territorial.....	31
4.4.- Técnicas e Instrumentos de Recolección de Datos.....	32
4.4.1.- La Encuesta Estructurada IMDIF.....	32

4.4.2.- El SIGEO como Fuente de Datos Territoriales.....	32
4.4.3.- Consideraciones Éticas.....	33
4.5.- Procedimiento de Análisis Estadístico y Espacial.....	33
4.5.1.- Estadística Descriptiva.....	33
4.5.2.- Cálculo del Índice y Criterios de Clasificación por Niveles.....	33
4.5.3.- Análisis de la Calidad Métrica del Instrumento.....	35
4.5.4.- Clasificación y Análisis del Perfil Dimensional.....	35
4.5.5.- Análisis de Asociación.....	35
4.5.6.- Análisis Territorial y Geoespacial.....	35
4.6 Coherencia Metodológica.....	36
4.7.- Limitaciones Metodológicas.....	37
Capítulo 5.....	38
Caracterización de la Dinámica Territorial del Desarrollo Inmobiliario Formal en Cuenca....	38
5.1.- La actividad constructiva en el cantón Cuenca, 2020–2026.....	39
5.2. Trámites de gestión del suelo en el SIGEO.....	40
5.3.- Permisos de nueva edificación.....	41
5.4.- Distribución parroquial de los permisos.....	42
5.5.- Superficie construida y ocupación del suelo.....	43
5.6.- Delimitación del segmento de estudio: proyectos iguales o mayores a cinco pisos y cinco mil metros cuadrados.....	47
Capítulo 6.....	53
Construcción y Validación del IMDIF.....	53
6.1.- Diseño de Encuesta para determinación del IMDIF.....	53
6.2.- Estructura del Índice: Dimensiones, Subdimensiones y Ponderaciones.....	56
6.3.- La Escala de Valoración del IMDIF y su Sustento Teórico.....	57
6.4.- Descripción de las Doce Dimensiones del IMDIF.....	57

6.4.1.– GO, Gestión Organizacional (25%, 6 ítems, máx. 24 pts).....	58
6.4.2.-ALC, Gestión del Alcance (6%, 5 ítems, máx. 20 pts).....	59
6.4.3. TMP, Gestión del Tiempo (4%, 5 ítems, máx. 20 pts).....	59
6.4.4. PF, Planificación Financiera (15%, 6 ítems, máx. 24 pts).....	60
6.4.5. CAL, Gestión de la Calidad (10%, 5 ítems, máx. 20 pts).....	60
6.4.6.-RIE, Gestión de Riesgos (8%, 5 ítems, máx. 20 pts).....	61
6.4.7.-REC, Gestión de Recursos (3%, 5 ítems, máx. 20 pts).....	61
6.4.8.– COM, Comunicaciones (3%, 4 ítems, máx. 16 pts).....	61
6.4.9.- ADQ, Adquisiciones (3%, 4 ítems, máx. 16 pts).....	62
6.4.10.– INT, Interesados (3%, 4 ítems, máx. 16 pts).....	62
6.4.11.- CN, Cumplimiento Normativo (15%, 6 ítems, máx. 24 pts).....	62
6.4.12.- SPT — Sostenibilidad (5%, 5 ítems, máx. 20 pts).....	63
6.5.- Validación del Instrumento IMDIF.....	64
6.5.1.- Validez de Contenido: Fundamentación Teórica y Revisión Normativa.....	64
6.5.2.- Composición y asignación de métricas para IMDIF.....	64
6.6.- Protocolo de Aplicación de la Encuesta a Promotores Inmobiliarios Formales, para la obtención de datos para el cálculo del IMDIF.....	66
6.6.1.- Selección y Contacto de Encuestados.....	66
6.6.2. Aplicación del Instrumento.....	66
Capítulo 7.....	67
Resultados, Análisis y Discusión.....	67
7.1.-Registro y Procesamiento de Datos.....	67
7.2. - Análisis de los resultados obtenidos de los datos por Encuestado.....	71
7.3.- Asociación entre Madurez Organizacional y Dinámica Territorial.....	73
7.3.1.- Matriz Integrada Promotor–Proyecto–Territorio.....	74
7.3.2.- Madurez Organizacional y Localización Territorial.....	75

7.3.3.- Madurez Organizacional e Intensidad Edificatoria.....	77
7.3.4.- Madurez Organizacional y Configuración del Mercado.....	77
7.3.5.- Alcance de la Medición sobre la Calidad del Producto Inmobiliario.....	78
7.4.- Discusión de Resultados y Verificación de Hipótesis.....	79
7.4.1.- Perfil Dimensional por Nivel de Madurez.....	79
7.4.2 El Grado o nivel de Madurez Organizacional del desarrollo inmobiliario local.....	80
7.4.3.- Verificación de la Hipótesis, Específica H1.....	80
7.4.4 Verificación de la Hipótesis Específica H2.....	81
7.4.5.- Verificación de la Hipótesis Específica H3.....	84
7.4.6.- Verificación de la Hipótesis General.....	84
7.4.7 Discusión: una Madurez Inducida.....	85
7.4.8.- Contraste con la Literatura.....	86
7.5. Proyección del IMDIF como Herramienta Replicable y Escalable.....	87
Capítulo 8.....	88
Conclusiones y Recomendaciones.....	88
8.1.- Conclusiones sobre el Cumplimiento de los Objetivos.....	88
8.1.1.- Diseño, Construcción y Validación del IMDIF.....	88
8.1.2.- Caracterización de la Dinámica Territorial.....	89
8.1.3.- Clasificación de los Promotores por Nivel de Madurez.....	91
8.1.4.- El Grado de Madurez Organizacional Local.....	91
8.2.- Síntesis de la Verificación de Hipótesis.....	91
8.3.- Hallazgo Central: una Madurez Inducida.....	92
8.4.- Recomendaciones para el Fortalecimiento del Sector Inmobiliario.....	93
8.4.1.- Para los Promotores Inmobiliarios Formales.....	93
8.4.2.- Para la Gestión Municipal.....	93
8.4.3.- Para el Sector Financiero y los Gremios Profesionales.....	94

8.5 Aporte de la Investigación.....	94
8.6.- Recomendaciones para Futuras Investigaciones.....	95
9.- Referencias Bibliográficas.....	97
10.- ANEXOS.....	98
10.1.- OFICIO DEL DGCM CONSTRUCCIONES.....	99
10.2.- Diseño de Encuesta Integral, realizada a promotores o empresas inmobiliarias para la obtención del IMDIF.....	101

ÍNDICE DE TABLAS.

Tabla N°1.- Criterios aplicados en los datos obtenidos del SIGEO.....	29
Tabla N°2.- Derivación del universo de estudio a partir de los registros del SIGEO.....	30
Tabla N°3.- Operacionalización de las variables del estudio.....	31
Tabla N°4.- Matriz de coherencia metodológica.....	36
Tabla N°5.- Trámites ingresados- GAD Municipal del Cantón Cuenca.....	39
Tabla N°6.- Permisos de Construcción mayor.....	39
Tabla N°7.- Resumen de trámites en la DGCM en el 2025 al primer semestre del 2026..	40
Tabla N°8.- Trámites de Permiso de Construcción aprobados por año, fuente SIGEO....	41
Tabla N°9.- Clasificación por Uso, de permisos de construcción de Nueva edificación....	42
Tabla N°10.- Permisos de construcción por parroquias en 2025 y el primer semestre del 2026.....	43
Tabla N°11.- Permisos de Construcción para nueva edificación en el Cantón Cuenca....	44
Tabla N°12.- Permisos de Construcción para nueva edificación en el Cantón Cuenca y clasificación de ocupación de Suelo.....	45
Tabla N°13.- Resumen de Permisos de Construcción para nueva edificación en el Cantón Cuenca y clasificación de ocupación de Suelo.....	45
Tabla N°14.- Resumen de Permisos de Construcción para nueva edificación en el Cantón Cuenca y clasificación de ocupación de Suelo.....	47

Tabla N°15.- Resumen de Permisos de Construcción para nueva edificación Obras iguales o mayores a cinco pisos de altura e iguales y mayores a cinco mil metros cuadrados.....	47
Tabla N°16.- DISTRIBUCIÓN PORCENTUAL DEL USO POR PARROQUIA — NUEVA EDIFICACIÓN ≥ 5 PISOS Y $> 5.000 \text{ m}^2$	48
Tabla N°17.- MUESTRA DE PROYECTOS — DE NUEVA EDIFICACIÓN ≥ 5 PISOS Y $\geq 5.000 \text{ m}^2$	49
Tabla N°18.- Procesos, 10 dimensiones.....	54
Tabla N°19.- Niveles de Madurez del IMDIF y Criterios de Clasificación.....	55
Tabla N°20.- Estructura Completa del IMDIF: Dimensiones, Marcos Referenciales, Ponderaciones y Puntajes Máximos.....	56
Tabla N°21.- Escala de Valoración del IMDIF y Articulación con los Modelos Teóricos de Madurez.....	58
Tabla N°22.- Dimensión de Gestión Organizacional.....	59
Tabla N°23.- Dimensión de Gestión del Alcance.....	59
Tabla N°24.- Dimensión de Gestión del Tiempo.....	59
Tabla N°25.- Dimensión de Planificación Financiera.....	60
Tabla N°26.- Dimensión Gestión de Calidad.....	60
Tabla N°27.- Dimensión de Gestión de Riesgos.....	61
Tabla N°28.- Dimensión de Gestión de Recursos.....	61
Tabla N°29.- Dimensión de Gestión de Comunicaciones.....	61
Tabla N°30.- Dimensión de Gestión de Adquisiciones.....	62
Tabla N°31.- Dimensión de Gestión de Interesados.....	62
Tabla N°32.- Dimensión de Cumplimiento Normativo.....	63
Tabla N°33.- Dimensión de Sostenibilidad.....	63
Tabla N°34.- Consistencia interna del IMDIF: correlación dimensión–total corregida.....	64
Tabla N°35.- Análisis de sensibilidad del grado de madurez organizacional local.....	65
Tabla N°36.- Resumen de los puntajes y resultados de la Encuesta.....	67

Tabla N°37.- Resumen de los resultados Obtenidos por encuestado.....	71
Tabla N°38.- Distribución por nivel de Madurez.....	72
Tabla N°39.- Resumen del Grado de Madurez Organizacional en la Ciudad de Cuenca.	72
Tabla N°40.- Resumen de porcentajes de Cumplimiento.....	73
Tabla N°41.- Matriz integrada: proyecto, localización, intensidad edificatoria y madurez del promotor.....	74
Tabla N°42.- Incidencia territorial de los proyectos del universo de estudio.....	76
Tabla N°43.- Madurez organizacional por parroquia de localización.....	77
Tabla N°44.- Configuración del mercado formal en altura según nivel de madurez.....	78
Tabla N°45.- Perfil dimensional del IMDIF por nivel de madurez (porcentaje de cumplimiento).....	79
Tabla N°46.- Distribución de los proyectos del universo de estudio por parroquia.....	82

ÍNDICE DE FIGURAS.

Figura N°1.- Cantón Cuenca, Esquema general de parroquias.....	38
Figura N°2.- Cantón Cuenca, Esquema general de Parroquias Urbanas.....	38
Figura N°3.- Permisos de Construcción mayor.....	39
Figura N°4.- Resumen de trámites en la DGCM en el 2025 al primer semestre del 2026.	40
Figura N°5.- Trámites de Permiso de Construcción aprobados por año, fuente SIGEO..	41
Figura N°6.- Clasificación por Uso, de permisos de construcción de Nueva edificación..	42
Figura N°7.- Resumen de Permisos de Construcción para nueva edificación en el Cantón Cuenca por su ubicación y clasificación de ocupación de Suelo.....	46
Figura N°8.- Resumen de Permisos de Construcción para nueva edificación Obras iguales o mayores a cinco pisos de altura e iguales y mayores a cinco mil metros cuadrados.....	48
Figura N°9.- Permisos de Construcción en el Cantón Cuenca, año 2025 hasta el primer semestre del 2026.....	50

Figura N°10.- Parroquia Huayna Cápac. de los proyectos: iguales o mayores 5 pisos e iguales o mayores a 5000 m2.....	50
Figura N°11.- Parroquia Machángara. de los proyectos: iguales o mayores 5 pisos e iguales o mayores a 5000 m2.....	51
Figura N°12.- Parroquia San Sebastián. de los proyectos: iguales o mayores 5 pisos e iguales o mayores a 5000 m2.....	51
Figura N°13.- Parroquia Sucre, de los proyectos: iguales o mayores 5 pisos e iguales o mayores a 5000 m2.....	51
Figura N°14.- Parroquia Yanuncay, de los proyectos: iguales o mayores 5 pisos e iguales o mayores a 5000 m2.....	52
Figura N° 15.- IMDIF — % de madurez promedio por dimensión.....	73

Capítulo 1

Introducción

1.1.- Planteamiento del Problema.

El sector inmobiliario formal en la ciudad de Cuenca ha atravesado un fuerte desarrollo según los registros de la Dirección General de Control Municipal (DGCM) desde el año 2020, evolucionando desde un modelo empírico e informal de construcción individual hacia un proceso empresarial integral orientado a la maximización del valor económico y urbano de los activos inmobiliarios. Esta transición, sin embargo, no ha sido homogénea ni ha contado con herramientas de diagnóstico que permitan evaluar con rigor técnico el grado de profesionalización de los distintos actores que la protagonizan. Además, de la falta de ordenanzas municipales que comprometan la gestión de la Calidad, en el resultado final de calidad total en las obras en el proceso de construcción.

Los registros del Sistema Interinstitucional de Información Geoespacial (SIGEO) del GAD Municipal de Cuenca evidencian una dinámica constructiva activa durante el periodo enero 2025 a junio 2026, con una tendencia marcada hacia la verticalización urbana. El desarrollo de proyectos residenciales en altura se ha consolidado como una respuesta estratégica a la necesidad de densificación en una ciudad de tamaño intermedio que enfrenta restricciones de suelo urbanizable y una presión demográfica creciente.

No obstante, esta dinámica constructiva verificable y creciente, el sector no tiene un indicador que permita establecer el nivel de madurez organizacional de los promotores inmobiliarios formales que operan en este segmento, ni la manera en que su nivel de profesionalización influye en la calidad del producto inmobiliario resultante y en la dinámica del desarrollo urbano cantonal. Esta brecha de información genera una incertidumbre técnica que afecta simultáneamente a la planificación sectorial pública, en el sector privado a la inversión con menor incertidumbre y a la calidad del entorno construido que experimenta la ciudadanía.

La problemática se agudiza cuando se considera que, en Cuenca, al ser una ciudad intermedia con una reciente verticalización, coexisten en el mismo mercado promotores con estructuras organizacionales formales y procesos estandarizados, junto a actores ocasionales que desarrollan proyectos de manera empírica, sin planificación financiera rigurosa, sin sistemas de gestión de calidad y con escaso conocimiento del marco normativo cantonal. Esta heterogeneidad organizacional del sector tiene implicaciones directas sobre la calidad técnica de los proyectos, los procesos seguidos en el desarrollo del producto inmobiliario, aplicación y cumplimiento de normas de construcción y uso de suelo, y la configuración espacial de la ciudad.

La principal pregunta que encamina esta investigación es: ¿de qué manera el nivel de madurez organizacional integral del desarrollo inmobiliario formal en la ciudad de Cuenca,

pueda ser determinado a través del Índice de Madurez del Desarrollo Inmobiliario Formal (IMDIF), y como este se asocia con patrones de localización territorial, intensidad edificatoria y configuración del mercado de proyectos residenciales iguales o mayores a cinco pisos y a cinco mil metros cuadrados de construcción durante el periodo enero 2025 a junio del 2026.

1.2.- Justificación de la Investigación.

La importancia de esta investigación es multidimensional y responde a realidades concretas del sector inmobiliario formal en Cuenca, al campo académico de la planificación urbana y al desarrollo de herramientas de diagnóstico sectorial aplicadas a ciudades intermedias latinoamericanas.

En el ámbito técnico y económico, la investigación permitirá evaluar si los promotores formales de Cuenca incorporan los procesos de las diez dimensiones de gestión del desarrollo de una dirección de proyecto. La ausencia de estas herramientas en la práctica de los promotores de menor madurez representa un riesgo sistémico para los compradores, los inversores y la estabilidad del sistema financiero local vinculado al sector inmobiliario.

En el ámbito urbano y territorial, la investigación aportará criterios basados en datos oficiales del SIGEO para interpretar patrones de concentración territorial y participación relativa del mercado en altura. El cruce entre el nivel de madurez organizacional del promotor y la localización de sus proyectos por parroquias urbanas permitirá identificar si existe una asociación entre mayor profesionalización y proyectos ubicados en parroquias de mayor densidad y valor de suelo.

En lo técnico-ambiental, la investigación analizará la incorporación de criterios de sostenibilidad y certificaciones voluntarias, como la certificación EDGE del International Finance Corporation (IFC-Banco Mundial), en el contexto cuencano, la aplicación de estándares de la Norma Técnica Ecuatoriana (NTE-INEN) y criterios de eficiencia energética en el diseño arquitectónico constituye un diferenciador relevante entre promotores formales estructurados y actores ocasionales.

En el ámbito social, la investigación contribuirá indirectamente al fortalecimiento de la calidad del entorno construido. Un mayor nivel de madurez organizacional se asocia con la mejora continua de los procesos de control técnico de calidad en obra, e incluso la incorporación de protocolos de postventa formalmente documentados, y mecanismos de garantía que protegen a los compradores. En una ciudad de Cuenca la vivienda en altura es un fenómeno reciente, la diferenciación técnica entre promotores formales clasificándolos por su grado de madurez, ayudará a establecer el grado de madurez en el sector inmobiliario para proyectos inmobiliarios de media y gran envergadura.

Innovación académica. Esta investigación es pionera en el contexto ecuatoriano al proponer la creación del Índice de Madurez del Desarrollo Inmobiliario Formal (IMDIF), una herramienta de diagnóstico inédita que permite por primera vez una caracterización cualitativa y cuantitativa estructurada del sector inmobiliario formal en ciudades intermedias. La ausencia

de esta metodología ha impedido incorporar la variable organizacional del promotor como categoría explicativa en el análisis urbano local.

1.3.- Pregunta de Investigación.

¿De qué manera el grado de madurez organizacional integral del desarrollo inmobiliario formal en la ciudad de Cuenca, establecido mediante un Índice de Madurez del Desarrollo Inmobiliario Formal (IMDIF), se asocia con patrones de: localización territorial, intensidad edificatoria y configuración del mercado de proyectos residenciales iguales o mayores a cinco pisos y a cinco mil metros cuadrados de construcción durante el periodo enero del año 2025 al primer semestre del año 2026?

1.4.- Hipótesis.

1.4.1.- Hipótesis General.

Un mayor nivel de madurez organizacional integral del promotor inmobiliario formal incide en los patrones diferenciados de: Calidad del Producto Inmobiliario, localización territorial, mayor cumplimiento normativo, incorporación de herramientas financieras avanzadas y mayor estructuración técnica en proyectos inmobiliarios en altura en la ciudad de Cuenca durante el periodo 2025-2026.

1.4.2.- Hipótesis Específicas.

- **H1.** Los promotores formales con mayores niveles de madurez organizacional presentan mayor cumplimiento normativo, adopción de estándares técnicos y ambientales, y sistemas de gestión documental estructurados.
- **H2.** Los proyectos desarrollados por promotores con mayor madurez organizacional tienden a localizarse en parroquias de mayor densidad y alto valor de suelo en el cantón Cuenca, mientras los proyectos realizados por promotores no especializados se concentran en parroquias de transición o periferia.
- **H3.** Los promotores con menor nivel de madurez organizacional presentan estructuras financieras menos diversificadas y menor incorporación de herramientas rigurosas de planificación y control.

1.5.- Objetivos General y Específicos.

1.5.1.- Objetivo General.

Analizar en el nivel de madurez organizacional integral del desarrollo inmobiliario formal en la ciudad de Cuenca, medido a través de la creación del Índice de Madurez del Desarrollo Inmobiliario Formal (IMDIF), y como este se asocia con patrones diferenciados de localización territorial, intensidad edificatoria y configuración del mercado de proyectos residenciales iguales o mayores a cinco pisos y a cinco mil metros cuadrados de construcción durante el periodo enero 2025 a junio del 2026, con el fin de aportar un marco analítico que integre la dimensión organizacional en el estudio de la dinámica urbana formal.

1.5.2.- Objetivos Específicos.

- **OE1.** Diseñar, construir y validar un Índice de Madurez del Desarrollo Inmobiliario Formal (IMDIF), como una herramienta técnica y de aporte para futuras investigaciones, integrando dimensiones de planificación financiera, cumplimiento normativo, gestión integral de calidad, gestión de riesgos, sostenibilidad y trazabilidad documental, mediante la construcción de una herramienta de evaluación aplicada a promotores formales en Cuenca.
- **OE2.** Caracterizar la dinámica territorial de los proyectos residenciales iguales o mayores a cinco pisos y a cinco mil metros cuadrados de construcción aprobados o en ejecución durante el periodo enero 2025 a junio del 2026, mediante el análisis de variables como localización por parroquia, intensidad edificatoria, altura, superficie construida y concentración espacial.
- **OE3.** Clasificar a los promotores inmobiliarios formales participantes en el estudio según niveles de madurez organizacional integral definidos por el IMDIF.

1.6.- Alcance y Delimitación.

1.6.1.- Delimitación Temporal.

Este estudio analiza datos en el periodo comprendido entre enero de 2025 y el mes junio de 2026. Esta delimitación responde a la disponibilidad de los datos del SIGEO, sistema que cuenta con registros completos y verificables a partir de enero de 2025 hasta finales del mes de junio (primer semestre) de 2026.

1.6.2. -Delimitación Espacial.

El estudio se delimita al área urbana del cantón Cuenca, con énfasis en las parroquias urbanas donde se concentran los proyectos residenciales en altura registrados en el SIGEO durante el periodo establecido para este estudio. Cuenca constituye un caso de estudio de particular relevancia como ciudad intermedia andina, actualmente con una población

aproximada de 636.000 habitantes, según datos del Instituto Nacional de Estadística y Censos (INEC, 2022). La ciudad se caracteriza por un proceso de verticalización reciente y moderada, con alturas máximas que no superan los quince pisos, configurando un mercado inmobiliario en altura de escala media donde la madurez del promotor tiene un impacto directo sobre la calidad del producto y la dinámica urbana resultante. El marco normativo cantonal específico y articulado en el Plan de Uso y Gestión del Suelo (PUGS) y el Plan de Desarrollo y Ordenamiento Territorial (PDOT), provee el contexto regulatorio dentro del cual operan los promotores formales analizados (GAD Municipal del Cantón Cuenca, 2022).

1.6.3.- Delimitación del Objeto de Estudio.

Los datos provenientes de la construcción de proyectos Inmobiliarios para este estudio son obtenidos del SIGEO, debiendo cumplir simultáneamente los siguientes tres criterios: ser proyectos de construcción nueva, contar con igual o mayor a cinco pisos de altura e igual o mayor a cinco mil metros cuadrados de área de construcción. Este universo incluye proyectos de uso residencial, así como proyectos de mixtura de usos (vivienda, oficinas y otros usos complementarios, generalmente denominando así a los consultorios médicos) que superen los umbrales establecidos. En esta delimitación se excluye del análisis los proyectos desarrollados por propietarios o promotores ocasionales que no tengan su giro de negocio principal enfocado en el sector inmobiliario, así como los desarrollos informales y los proyectos de menor escala que no alcanzan los criterios cuantitativos definidos.

1.6.4.- Limitaciones Metodológicas.

Este estudio presenta las siguientes limitaciones que deben considerarse en una posterior interpretación de los resultados obtenidos, tanto en las características de la muestra establecida para esta investigación, resultados de encuestas individuales a los promotores y del procesamiento de datos para la obtención del Índice de madurez. En primer lugar, el IMDIF dependerá de validar la información proporcionada por los promotores a través de la encuesta estructurada aplicada, lo cual será mitigado mediante contraste con los registros documentales del SIGEO y del GAD Municipal del Cantón Cuenca. En segundo lugar, la muestra de promotores está acotada a aquellos cuyo giro de negocio principal sea el desarrollo inmobiliario formal y que operen en el segmento definido durante el periodo de estudio. En tercer lugar, el diseño transversal de la investigación no permite establecer causalidad directa entre nivel de madurez organizacional y dinámica territorial.

Capítulo 2

Marco Teórico y Estado del Arte.

La construcción del Índice de Madurez del Desarrollo Inmobiliario Formal (IMDIF) requiere un sustento teórico sólido que articule tres campos disciplinares que han evolucionado de manera relativamente independiente: los modelos de madurez organizacional y de gestión de la dirección de proyectos, en aumento de densidad en la planificación urbana ha permitido la verticalización y un desarrollo acelerado en nuestra ciudad, País y región y los enfoques de calidad integral, sostenibilidad de los productos inmobiliarios.

2.1.- Modelos de Madurez Organizacional y Gestión de Proyectos.

Hablar de madurez organizacional en el campo inmobiliario no surge de manera espontánea en el ámbito de la gestión de proyectos. Esta definición tiene base en el campo de la gestión de la calidad, donde por primera vez se propuso que las organizaciones no operan en un estado fijo e inmutable, sino que evolucionan a lo largo de un continuum de capacidad progresiva. Comprender esta genealogía conceptual es fundamental para justificar tanto la arquitectura del IMDIF como los criterios que lo componen y la ponderación establecida para cada área o proceso y que responden a su grado de importancia permitiendo fijar o establecer un grado de madurez solvente y muy bien respaldado.

2.1.1.- Philip Crosby y el Origen del Concepto de Madurez: la Quality Management Maturity Grid (1979).

El concepto de madurez organizacional como herramienta de diagnóstico y mejora encuentra su origen formal en la obra de Philip B. Crosby, *Quality is Free: The Art of Making Quality Certain*, publicada en 1979. En este trabajo, Crosby introduce la Quality Management Maturity Grid (QMMG), una matriz de evaluación para determinar el grado de desarrollo de las organizaciones en la gestión de la calidad a partir de cinco etapas evolutivas progresivas. Este instrumento constituye la base para todos los modelos de madurez que surgirían posteriormente en la gestión de proyectos, la ingeniería de sistemas y la gestión organizacional.

La propuesta de Crosby parte de una premisa conceptual que resulta especialmente pertinente para el análisis del sector inmobiliario formal: la calidad no es un atributo del producto final, sino el resultado de la madurez de los procesos organizacionales que lo generan. Un proyecto inmobiliario de mala calidad —con deficiencias técnicas, incumplimiento de plazos o problemas financieros— no es el producto de una mala suerte puntual, sino la expresión observable de una organización con procesos inmaduros, reactivos y dependientes

del esfuerzo individual de sus actores clave. Esta perspectiva es el fundamento conceptual que orienta la construcción del IMDIF.

La QMMG evalúa la madurez organizacional a través de cinco etapas, cada una de las cuales describe un estado cualitativo diferente de la relación de la organización con sus procesos de gestión:

- **Etapas I — Incertidumbre (Uncertainty):** La dirección no reconoce la calidad como una herramienta de gestión. Los problemas se enfrentan de manera reactiva, sin sistemas de prevención ni documentación de procesos. En el contexto inmobiliario, esta etapa corresponde al promotor ocasional que inicia un proyecto sin estructura organizacional formal, sin planificación financiera rigurosa y sin conocimiento del marco normativo aplicable.
- **Etapas II — Despertar (Awakening):** La organización comienza a reconocer que la gestión de la calidad puede ser valiosa, pero no asigna recursos ni compromisos sistemáticos. Se producen mejoras puntuales sin continuidad ni institucionalización. El promotor en esta etapa ha completado uno o dos proyectos y reconoce la necesidad de mayor organización, pero aún opera sin procedimientos estandarizados.
- **Etapas III — Ilustración (Enlightenment):** Se establece una política formal de calidad y se comienzan a documentar procesos. La organización aprende a identificar y prevenir problemas antes de que ocurran. En el sector inmobiliario, esta etapa corresponde al promotor que ha formalizado su estructura empresarial, cuenta con contratos estándar y aplica herramientas básicas de planificación financiera y control técnico de obra.
- **Etapas IV — Sabiduría (Wisdom):** La prevención de fallas es una práctica regular y la dirección participa activamente en las iniciativas de calidad. Los procesos están definidos, monitoreados y existe retroalimentación sistemática. El promotor en esta etapa ya cuenta con un sistema de gestión de proyectos desarrollado, indicadores de desempeño y mecanismos documentados en gestión de riesgos y calidad.
- **Etapas V — Certeza (Certainty):** La gestión de la calidad es parte integral del ADN organizacional. El principio rector es hacer las cosas bien a la primera, Zero Defects y la mejora continua opera de manera sistemática e institucionalizada. En el desarrollo inmobiliario, esta etapa representa al promotor que ha implementado sistemas de gestión certificados, realiza auditorías periódicas, gestiona el conocimiento organizacional entre proyectos y opera con indicadores medibles de desempeño en todas sus dimensiones.

La correspondencia entre las cinco etapas de Crosby y la escala de valoración del IMDIF no es casual: la escala ordinal de 0 a 4 adoptada en el instrumento refleja exactamente este continuum de madurez progresiva. Un valor de 0 en cualquier dimensión del IMDIF

corresponde a la etapa de Incertidumbre de Crosby; un valor de 4 corresponde a la etapa de Certeza. Esta articulación dota al IMDIF de una base conceptual sólida que trasciende la intuición empírica y lo ancla en una tradición académica de más de cuatro décadas de desarrollo teórico y aplicación práctica.

El aporte de Crosby al campo de la madurez organizacional también radica en haber demostrado empíricamente que el costo de la no calidad —errores, correcciones, garantías, pérdida de clientes— supera sistemáticamente el costo de implementar sistemas de gestión preventivos. En el sector inmobiliario cuencano, esta lógica se traduce en que un promotor que invierte en formalizar sus procesos organizacionales no incurre en un gasto adicional, sino que reduce los sobrecostos derivados de la gestión reactiva: correcciones técnicas en obra, renegociaciones de plazos con compradores, conflictos con subcontratistas y pérdidas por subestimación de costos (Crosby, 1979).

2.1.2.- Del QMMG al CMM y CMMI: La Formalización de la Madurez de Procesos.

La influencia directa de Crosby sobre los modelos de madurez posteriores está documentada en la historia del Capability Maturity Model (CMM). Watts Humphrey (1989), quien desarrolló el CMM en el Software Engineering Institute (SEI) de la Universidad Carnegie Mellon a finales de la década de 1980, basó explícitamente su framework en la Quality Management Maturity Grid de Crosby, adaptando su estructura de cinco niveles al contexto específico del desarrollo de software por encargo del Departamento de Defensa de los Estados Unidos. La principal diferencia es que Humphrey establece que la calidad del producto se debe a la madurez de los procesos organizacionales que lo generan.

El CMM establece que los procesos establecidos por la organización se estructuran en cinco etapas que van desde la ausencia de procesos formales hasta la optimización sistemática. En su nivel Inicial, equivalente a la Incertidumbre de Crosby, los procesos son impredecibles y podrían asegurar algún éxito basado en experiencias meramente empíricas. En su nivel Optimizado, equivalente a la Certeza de Crosby, la organización desarrolla sus productos en base de una mejora continua de sus procesos reforzada por las lecciones aprendidas.

El Capability Maturity Model Integration (CMMI) amplió el alcance del CMM original más allá del software para abarcar la ingeniería de sistemas, la gestión de servicios y el desarrollo de productos en cualquier sector. Su versión más reciente, el CMMI V3.0, organiza las prácticas de madurez en áreas de capacidad que incluyen la gestión de proyectos, la gestión del rendimiento, la planificación estratégica y la mejora continua de procesos, proporcionando un marco evaluativo aplicable a organizaciones de cualquier naturaleza, incluidos los promotores inmobiliarios formales (CMMI Institute, 2023).

La relevancia del CMMI para el IMDIF radica en que su estructura permite adaptar los niveles de madurez al contexto específico del promotor inmobiliario cuencano. Un promotor en

Nivel 1 opera de manera completamente empírica, sin organigrama formal ni procesos documentados. Un promotor en Nivel 3 cuenta con procesos estandarizados de desarrollo de proyectos, planificación financiera formal y sistemas de control técnico. Un promotor en Nivel 5 implementa métricas de desempeño, auditorías periódicas y retroalimentación sistemática entre proyectos. La escala 0 a 4 del IMDIF es la operacionalización de estos principios al contexto local, enriquecida con el lenguaje descriptivo de las etapas de Crosby.

2.1.3.- El Modelo de Madurez de Kerzner (PMMM) y su Aplicación al Desarrollo Inmobiliario.

Harold Kerzner al desarrollar el Project Management Maturity Model (PMMM), una de las referencias más influyentes en la aplicación de los modelos de madurez al campo específico de la gestión de proyectos. El PMMM hereda la arquitectura de cinco niveles de Crosby y el CMM, enfocándolos a las competencias organizacionales en gestión de proyectos, y articulándolos directamente con el Project Management Institute.

Los cinco niveles del PMMM describen una trayectoria de profesionalización que resulta directamente aplicable al promotor inmobiliario formal. Un primer nivel, denominado Lenguaje Común, la organización reconoce la importancia de la gestión de proyectos y adopta una terminología básica compartida, presupuestos, cronogramas, alcance. Segundo Nivel, Procesos Comunes, la empresa define procesos repetibles que permiten que el éxito de un proyecto se replique en el siguiente. Tercer Nivel, Metodología Singular, la organización adopta una metodología única que integra la gestión de proyectos con los procesos empresariales de diseño, comercialización y postventa. Cuarto Nivel, Benchmarking, implica la comparación sistemática con líderes del sector para identificar áreas de mejora. El Quinto Nivel, Mejora Continua, representa la optimización permanente de los procesos a partir de la experiencia acumulada (Kerzner, 2022).

La correspondencia entre el PMMM y el IMDIF es estructural: las doce dimensiones del índice evalúan precisamente las competencias organizacionales que Kerzner identifica como constitutivas de la madurez en la gestión de procesos de cualquier proyecto, adaptadas al ciclo específico del desarrollo inmobiliario formal en altura. Un promotor que alcanza niveles altos en las dimensiones de Gestión Organizacional, Planificación Financiera y Cumplimiento Normativo del IMDIF está operando en los niveles 3 y 4 del PMMM de Kerzner: cuenta con una metodología singular y realiza benchmarking implícito al comparar sus estándares con los requerimientos normativos del GAD Municipal del Cantón Cuenca y el marco regulatorio cantonal y nacional.

En el sector Inmobiliario un desarrollador que cuente con una Project Management Office (PMO) indica directamente un nivel de madurez de desarrollo organizacional: aunque sea unipersonal, se encuentre en desarrollo o que opere bajo la figura del gerente de proyecto con roles definidos, demuestra un nivel de profesionalización comparándola con

desarrolladores que lleven empíricamente o repitiendo acciones que en algún momento le dieron buenos resultados.

2.1.4.- El PMBOK® como Marco Operativo de las Dimensiones del IMDIF.

El Project Management Body of Knowledge (PMBOK®), en su séptima edición, sistematiza el conocimiento en gestión de proyectos a través de doce principios de gestión y ocho dominios de desempeño (Project Management Institute, 2021). Para efectos del IMDIF, se ha adoptado la estructura de diez áreas de conocimiento de la sexta edición —Integración, Alcance, Cronograma, Costos, Calidad, Recursos, Comunicaciones, Riesgos, Adquisiciones e Interesados— por su aplicabilidad directa al ciclo de desarrollo de un proyecto inmobiliario formal en el contexto cuencano, donde el proceso va desde evaluación y factibilidad del proyecto, hasta el cierre del proyecto, incluyendo la postventa.

La correspondencia entre las diez áreas de conocimiento del PMBOK® y las doce dimensiones del IMDIF no es arbitraria. Responde a la naturaleza del proyecto inmobiliario como emprendimiento complejo que moviliza simultáneamente recursos financieros, técnicos, humanos y normativos a lo largo de un ciclo de vida que puede extenderse entre tres y siete años en proyectos de la escala definida en este estudio. A las diez áreas del PMBOK® se suman dos dimensiones propias del contexto ecuatoriano y local: el Cumplimiento Normativo, que integra LOOTUGS, COOTAD, NEC, PDOT y PUGS y la Sostenibilidad que evalúa la incorporación de criterios eco-amigables en el diseño y construcción, reflejando las particularidades regulatorias y ambientales del mercado inmobiliario en el mercado local.

Un promotor que domina la gestión del alcance sabe exactamente qué construirá y qué no, y cuenta con una declaración de alcance documentada que orienta cada decisión técnica y contractual. Uno que domina la gestión del cronograma puede predecir y controlar los plazos de entrega mediante herramientas formales de programación. Uno que domina la gestión de los interesados gestiona activamente las expectativas de compradores, vecinos, entidades financieras y municipio. El nivel de dominio en cada una de estas dimensiones constituye una medida objetiva de la madurez organizacional del promotor, evaluable mediante el instrumento IMDIF.

2.1.5.- Las Normas ISO 9001:2015 como Marco Complementario.

Los modelos de madurez organizacional se relacionan directamente con las normas internacionales de gestión de calidad. La ISO 9001:2015 establece los requisitos para un sistema de gestión de calidad basado en la mejora continua (International Organization for Standardization, 2015).

La conexión entre la ISO 9001:2015 y los modelos de madurez es un complemento fuerte: la calidad del producto en este caso y el proyecto inmobiliario son consecuencia directa de la calidad o madurez de los procesos organizacionales que lo generan.

2.1.6.- Criterios de Ponderación del IMDIF en el Contexto de Cuenca.

La cadena genealógica Crosby → CMM → CMMI → PMMM Kerzner → PMBOK® → ISO 9001/9004 provee el sustento teórico de la arquitectura multidimensional del IMDIF. Sin embargo, la distribución de pesos entre las doce dimensiones no puede derivarse únicamente de estos marcos internacionales: debe responder a las particularidades del mercado inmobiliario formal cuencano y a las barreras reales que diferencian a los promotores formales estructurados de los actores ocasionales en el contexto específico de una ciudad intermedia andina. Esta exigencia fue precisamente uno de los señalamientos del tribunal durante la sustentación del protocolo.

Los criterios de ponderación del IMDIF se sustentan en tres argumentos empíricos derivados del análisis del mercado local y de la naturaleza del marco normativo cantonal. En primer lugar, la dimensión de Gestión Organizacional recibe el mayor peso —25%— porque en una ciudad de reciente verticalización, la estructura organizacional formal es el principal diferenciador entre un promotor profesional y un actor ocasional. Esta preponderancia es coherente con el planteamiento de Kerzner, quien identifica en la estructura organizacional el sustrato sobre el que se construye toda capacidad de gestión de proyectos (Kerzner, 2022).

En segundo lugar, las dimensiones de Cumplimiento Normativo y Planificación Financiera reciben cada una un peso del 15%, reflejando que en el contexto cuencano el marco normativo municipal —PUGS, PDOT, NEC— establece exigencias técnicas y urbanísticas que requieren conocimiento especializado y asesoría permanente, constituyendo una barrera de entrada real al mercado formal. La Planificación Financiera recibe igual ponderación porque la disponibilidad de herramientas avanzadas —VPN, TIR, fideicomiso inmobiliario— distingue estructuralmente a los promotores con planificación rigurosa de aquellos que operan con intuición de mercado. Ambas dimensiones son las más directamente vinculadas al principio de Crosby de prevención del costo de la no calidad: el incumplimiento normativo y la planificación financiera deficiente son las principales causas de fracaso de proyectos inmobiliarios en el mercado local (Crosby, 1979; GAD Municipal de Cuenca, 2022).

En tercer lugar, las dimensiones de Calidad y Riesgos reciben pesos del 10% y 8% respectivamente, reflejando que la gestión de calidad y la gestión de riesgos son las dimensiones que protegen directamente al comprador final. En coherencia con la ISO 9001:2015, un promotor que documenta sus procesos de control técnico y mantiene una matriz de riesgos actualizada está operando en los niveles superiores del continuum de madurez de Crosby, generando un producto inmobiliario de mayor confiabilidad y menor variabilidad en sus estándares de calidad (International Organization for Standardization, 2015).

Las dimensiones restantes; Alcance, Tiempo, Recursos, Comunicaciones, Adquisiciones e Interesados del PMBOK®, más Normativa y Sostenibilidad, reciben pesos menores que oscilan entre el 2% y el 6%. Esta distribución no implica que sean irrelevantes en

términos teóricos, sino que en el contexto actual del mercado cuencano su diferenciación entre promotores formales e informales es menos marcada. Esta distribución de pesos será verificada mediante el proceso y análisis de los datos obtenidos en la encuesta IMDIF aplicada a la muestra definida para este estudio.

2.1.7.- Aplicación de un Modelos de Madurez al Sector Inmobiliario.

A pesar de la consolidación de los modelos de madurez en industrias tecnológicas, manufactureras y de servicios, su aplicación sistemática al sector del desarrollo inmobiliario latinoamericano ha sido escasa. Estos estudios se realizan en contextos norteamericanos o europeos, donde el sector cuenta con una mayor trayectoria de formalización y estándares de gestión más consolidados (Kerzner, 2022; López-Morales, 2017).

En el contexto latinoamericano, el promotor inmobiliario como actor clave en el Desarrollo Inmobiliario formal, no ha sido categorizado como organización con diferentes niveles de estructuración interna, gestión financiera, control técnico y aseguramiento sobre todo de calidad.

Esta ausencia configura la brecha teórica que el IMDIF busca contribuir a cerrar. La producción formal del espacio urbano ha sido explicada predominantemente desde variables de mercado y regulación, sin considerar la estructura interna y el nivel de profesionalización del actor que materializa el proyecto inmobiliario. En el caso específico de Cuenca, ciudad intermedia de verticalización reciente y moderada, esta brecha tiene consecuencias concretas sobre la calidad del entorno construido, la planificación territorial y la protección de los compradores finales. El IMDIF propone precisamente incorporar la madurez organizacional del promotor como variable explicativa en el análisis de la dinámica urbana formal, estableciendo por primera vez una herramienta de diagnóstico estructurada para este sector en el contexto ecuatoriano.

2.2.- Verticalización y Dinámica Territorial en América Latina.

La verticalización urbana constituye uno de los fenómenos más influyentes en la transformación del espacio urbano latinoamericano contemporáneo, consecuencia del desarrollo del territorio que conlleva el aumento de la densidad en ciudades intermedias como Cuenca. Su análisis ha generado una producción académica abundante que aborda sus dimensiones morfológicas, económicas, normativas y socioespaciales. Sin embargo, esta literatura presenta una limitación estructural que resulta determinante para justificar el aporte del IMDIF: en ninguno de los estudios disponibles se incorpora la variable organizacional del promotor como categoría explicativa de los patrones de verticalización observados.

2.2.1.- La Verticalización como Fenómeno Global y su Especificidad Latinoamericana.

A escala global, la verticalización urbana se vincula con procesos de densificación, optimización del uso del suelo y concentración de inversión inmobiliaria en áreas de alta accesibilidad y valor de suelo. Sus efectos son ampliamente reconocidos como ambivalentes: puede contribuir a la eficiencia urbana y a la expansión de la oferta habitacional, pero también intensificar desigualdades socioespaciales, generar presión sobre la infraestructura existente y transformar la identidad morfológica de los barrios históricos (UN-Habitat, 2020).

En América Latina, el fenómeno de la verticalización ha sido documentado de manera extensiva en ciudades como Santiago de Chile, Buenos Aires, São Paulo, Bogotá y Ciudad de México. López-Morales (2015) analiza los procesos de gentrificación asociados a la verticalización en ciudades del sur global, demostrando que la producción de vivienda en altura no responde exclusivamente a la lógica de satisfacción de la demanda habitacional, sino que está articulada con estrategias de captura de renta del suelo por parte de actores inmobiliarios que operan en contextos de alta flexibilidad normativa. Su análisis evidencia que la verticalización extrema tiende a concentrarse en áreas de suelo relativamente accesible con regulaciones permisivas, cuestionando la hipótesis de que la edificación en altura responde exclusivamente a la demanda de segmentos de alto ingreso (López-Morales, 2015).

En su trabajo posterior, López-Morales (2017) profundiza en la financiarización de la producción habitacional en ciudades latinoamericanas, describiendo cómo los promotores inmobiliarios formales han incorporado progresivamente instrumentos financieros sofisticados —fideicomisos, preventa estructurada, crédito constructor— en sus modelos de negocio. Este proceso de financiación es coherente con el énfasis del IMDIF en la Planificación Financiera como dimensión nuclear de la madurez organizacional: un promotor que incorpora estos instrumentos financieros avanzados opera en un nivel de madurez cualitativamente superior al que financia sus proyectos con recursos propios o fuentes informales (López-Morales, 2017).

2.2.2.- Metodologías Empíricas para el Análisis de la Verticalización.

Estudios recientes han desarrollado metodologías empíricas para tipificar y analizar cuantitativamente los patrones de verticalización a partir de registros oficiales de permisos de edificación. Moreno-Alba et al. (2026) desarrollan en el contexto de Santiago de Chile una metodología de tipificación de niveles de verticalización que combina variables morfológicas, altura, coeficiente de utilización del suelo, densidad de unidades por hectárea, con datos de localización y valor del suelo, generando una cartografía de la intensidad edificatoria que permite identificar patrones espaciales de concentración y dispersión de la actividad constructiva en altura. Esta metodología es directamente relevante para la presente

investigación, que adopta un enfoque análogo utilizando los datos del SIGEO del GAD Municipal del Cantón Cuenca como fuente primaria de caracterización territorial.

La literatura también ha documentado procesos de micro densificación, reducción del tamaño de unidades habitacionales y sobrecarga de infraestructura en contextos regulatorios permisivos. Estos fenómenos son especialmente relevantes en ciudades intermedias donde la normativa de planificación territorial ha sido históricamente menos restrictiva que en las grandes metrópolis, generando presiones sobre infraestructura de movilidad, agua potable y alcantarillado que no estaba dimensionada para absorber la densificación resultante. La actualización del PUGS de Cuenca en 2023, con la incorporación de los instrumentos de ejes de aprovechamiento vial, el índice de edificabilidad, responden precisamente a esta necesidad de gestionar la densificación de manera planificada y con distribución equitativa de sus costos (GAD Municipal del Cantón Cuenca, 2023).

2.2.3.- La Verticalización en Ciudades Intermedias Andinas: El Caso de Cuenca.

En el contexto ecuatoriano y andino, los estudios sobre verticalización y dinámica territorial urbana han abordado principalmente las ciudades de Quito y Guayaquil, dejando un vacío notable en el análisis de ciudades intermedias como; Cuenca y Loja al Sur y Ambato, y Riobamba en el Centro Norte, donde este fenómeno tiene características cualitativamente distintas.

Galarza Fernández de Córdova (2019) analiza a Cuenca como ciudad intermedia en su escala regional, identificando las características que la distinguen de las grandes metrópolis nacionales y la hacen un caso de estudio relevante para la planificación territorial andina. Su investigación subraya que las ciudades intermedias como Cuenca ejercen un rol articulador en la red de asentamientos regionales, y que su crecimiento urbano requiere instrumentos de planificación específicamente adaptados a su escala y dinámica, que no pueden trasladar directamente los modelos desarrollados para grandes metrópolis (Galarza Fernández de Córdova, 2019).

Santillán (2021) constituye la referencia más cercana al contexto cuencano, analizando los procesos de expansión y densificación urbana en Cuenca y los retos que estos plantean para la planificación territorial frente al dinamismo del mercado inmobiliario.

Clerque Rosillo (2022) analiza la segregación socioespacial generada por urbanizaciones privadas y edificios multifamiliares en Cuenca durante el periodo 2016-2020, documentando cómo el modelo de desarrollo inmobiliario en altura ha reproducido patrones de diferenciación social del espacio urbano que tienden a concentrar los proyectos de mayor calidad y amenidades en parroquias de alto valor de suelo, mientras los proyectos de menor estándar se desplazan hacia zonas periféricas o de transición. Esto podría refuerzar la

segunda hipótesis (h2) de este estudio; Los proyectos desarrollados por promotores con mayor madurez organizacional tienden a localizarse en parroquias de mayor densidad y alto valor de suelo en el cantón Cuenca, mientras los proyectos realizados por promotores no especializados se concentran en parroquias de transición o periferia urbana, afectando directamente a la calidad del producto inmobiliario resultante. Lo que plantea una asociación entre mayor madurez organizacional del promotor y localización preferencial en parroquias de mayor densidad y valor de suelo (Clerque Rosillo, 2022).

La revisión de esta literatura específica sobre Cuenca confirma un patrón consistente: los estudios disponibles analizan la dinámica territorial del mercado inmobiliario desde perspectivas morfológicas, socioespaciales y de rentabilidad, tratando en todos los casos al promotor como un agente homogéneo cuya única dimensión relevante es la escala o localización de sus proyectos. Ningún estudio ha intentado caracterizar la heterogeneidad organizacional de los promotores cuencanos ni vincular su nivel de profesionalización con los patrones territoriales observados. Esta ausencia es precisamente la brecha que el IMDIF busca contribuir a cerrar.

2.3.- El Promotor Inmobiliario como Actor Organizacional en la Producción del Espacio.

La literatura urbana latinoamericana ha dedicado atención creciente al promotor inmobiliario como actor central en la producción del espacio urbano formal, reconociendo que sus decisiones de localización, tipología y escala de proyecto tienen consecuencias directas sobre la forma y la calidad del entorno construido. Sin embargo, esta atención ha sido predominantemente externa: se analiza lo que el promotor hace en el espacio urbano, pero rara vez cómo lo hace internamente desde el punto de vista organizacional.

2.3.1 El Promotor Inmobiliario Formal: Definición y Caracterización

Se define como promotor inmobiliario formal a la empresa o inmobiliaria que desarrolla proyectos de edificación en altura como actividad principal de su giro de negocio, con personería jurídica formal y cumplimiento verificable del proceso de aprobación y permisos municipales. Esta definición excluye deliberadamente a los propietarios o promotores ocasionales que desarrollan un único proyecto aprovechando la plusvalía de un terreno, sin que el desarrollo inmobiliario en muchas de las ocasiones constituya o se convierta en su actividad económica principal.

Esta investigación es metodológicamente crucial para el IMDIF: el índice no pretende medir la madurez de cualquier actor que construya un edificio, sino específicamente de aquellos para quienes el desarrollo inmobiliario es una actividad organizacional sostenida, con implicaciones de gestión empresarial que van más allá del proyecto individual. Es en este universo de promotores formales donde la variabilidad de madurez organizacional es más

relevante y donde su medición puede generar información útil para el sector Inmobiliario, al sector de la Construcción a la Municipalidad e incluso al cliente final. Además, de ser una nueva fuente para investigadores de temas relacionados con Planificación Urbana y el Desarrollo Inmobiliario Integral.

2.3.2.- El Promotor Inmobiliario como Agente de la Dinámica Territorial.

El grado de madurez organizacional del promotor y la dinámica territorial constituye la hipótesis central de esta investigación. La madurez organizacional no es una característica puramente interna de la empresa: tiene consecuencias en el espacio urbano, por la localización de los proyectos inmobiliarios, la escala, tipología, uso y su relación con el marco normativo local.

Un promotor con alta madurez actuando en el Cantón Cuenca, en la dimensión de Cumplimiento Normativo conoce en detalle las determinantes del PUGS para cada PIT, identifica los predios con mayor potencial de aprovechamiento vial o índice de edificabilidad, y localiza sus proyectos estratégicamente en función de la maximización del valor dentro del marco regulatorio vigente. Un promotor de baja madurez puede seleccionar predios por disponibilidad o precio sin considerar las determinantes normativas, desarrollando proyectos en zonas con menor potencial de aprovechamiento o enfrentando restricciones normativas no anticipadas que generan sobrecostos y retrasos (GAD Municipal de Cuenca, 2023; Santillán, 2021).

Esta relación entre madurez organizacional y decisiones de localización constituye la hipótesis Los proyectos desarrollados por promotores con mayor madurez organizacional tienden a localizarse en parroquias de mayor densidad y alto valor de suelo en el cantón Cuenca, mientras los proyectos realizados por promotores no especializados se concentran en parroquias de transición o periferia urbana, afectando directamente a la calidad del producto inmobiliario resultante. Lo que predice o anticipa una asociación positiva entre mayor madurez IMDIF y concentración de proyectos en parroquias de mayor densidad y valor de suelo. Su verificación empírica mediante el análisis correlacional descrito en el Capítulo 4 permitirá aportar evidencia inédita sobre la relación entre la organización interna del promotor y sus patrones de actuación en el espacio urbano cuencano.

2.4.- Brecha de Investigación y Aporte del Índice IMDIF.

De los indicado en las secciones anteriores se establece una brecha de investigación ya que la madurez organizacional influye directamente en los resultados de un desarrollo Inmobiliario formal que vincula una madurez de los procesos, calidad, sostenibilidad que el IMDIF busca cualificar por primera vez con el fin de obtener indicadores y un claro índice de madurez organizacional en nuestra localidad, y que claramente podría ser replicable en ciudades intermedias en nuestra región.

2.4.1.- Brecha Teórica: La Variable Organizacional Ausente.

Los modelos de madurez organizacional; Crosby, CMM, CMMI, PMMM de Kerzner, han sido desarrollados y validados principalmente en contextos industriales, tecnológicos y de servicios. Su aplicación al sector del desarrollo inmobiliario latinoamericano ha sido escasa y fragmentaria, limitándose a algunas experiencias en Brasil y Colombia que no han generado instrumentos estandarizados y replicables. La literatura sobre verticalización y dinámica territorial en América Latina —López-Morales, Moreno-Alba, Santillán— ha privilegiado variables morfológicas, económicas y regulatorias, tratando al promotor como agente homogéneo sin considerar la heterogeneidad de su estructura organizacional interna como posible variable explicativa de los patrones territoriales observados.

Esta ausencia configura la brecha teórica central: la producción formal del espacio urbano ha sido explicada predominantemente desde variables de mercado y regulación, sin considerar que la estructura interna y el nivel de profesionalización del actor que materializa el proyecto inmobiliario pueden ser variables relevantes de la calidad de los procesos y del resultado final del producto inmobiliario, además de la configuración del espacio urbano resultante. El IMDIF propone precisamente incorporar esta variable como categoría analítica en el estudio de la dinámica inmobiliaria formal, constituyendo lo que en términos de Kuhn podría describirse como un posible cambio de perspectiva analítica en el estudio del promotor inmobiliario latinoamericano.

2.4.2.- Brecha Metodológica: Ausencia de Instrumentos Diagnósticos para el Sector Inmobiliario Ecuatoriano.

La revisión de la producción académica ecuatoriana disponible en los repositorios institucionales de las principales universidades del país confirma que actualmente hay una ausencia de instrumentos de diagnóstico de madurez organizacional específicamente diseñados para el sector del desarrollo inmobiliario formal. Las investigaciones identificadas a esta fecha en el repositorio de la Universidad de Cuenca y la Universidad del Azuay abordan la dinámica territorial del mercado inmobiliario cuencano desde perspectivas complementarias, pero sin incorporar la dimensión organizacional del promotor.

Galarza Fernández de Córdova (2019) analiza a Cuenca como ciudad intermedia regional enfocándose en su rol articulador y en las necesidades de planificación territorial, sin abordar la estructura interna de los actores del mercado inmobiliario. Santillán (2021) estudia los procesos de expansión y densificación urbana cuencana desde la perspectiva de la planificación territorial, identificando tensiones entre el mercado inmobiliario y la infraestructura urbana, pero sin caracterizar organizacionalmente a los promotores responsables de esa densificación. Clerque Rosillo (2022) analiza la segregación socioespacial generada por urbanizaciones y multifamiliares cuencanos, aportando evidencia

sobre los efectos territoriales del desarrollo inmobiliario en altura, pero sin relacionar dichos efectos con la madurez organizacional de sus promotores.

Esta revisión confirma que actualmente ningún estudio disponible en el contexto cuencano ni ecuatoriano ha propuesto un instrumento de diagnóstico que permita establecer el nivel o grado de madurez organizacional de actores inmobiliarios formales. La ausencia de este instrumento impide incorporar la variable organizacional como categoría explicativa en el análisis urbano local, constituye una brecha metodológica concreta que el IMDIF viene a llenar, y justifica la calificación de esta investigación como un aporte pionero en el contexto nacional.

2.4.3.- Brecha Contextual: Las Particularidades de la Ciudad Intermedia Andina.

La tercera dimensión de la brecha de investigación es contextual: los instrumentos de evaluación de madurez organizacional existentes han sido desarrollados en contextos de mercados maduros, con estructuras empresariales consolidadas y marcos regulatorios estables. Su aplicación directa al mercado inmobiliario de una ciudad intermedia andina como Cuenca, con sus particularidades geográficas, su verticalización reciente y moderada, su marco normativo cantonal específico y su mercado de promotores heterogéneo.

El IMDIF incorpora esta adaptación contextual a través de dos mecanismos. En primer lugar, las ponderaciones de sus dimensiones están calibradas en función de las barreras reales del mercado cuencano y no de benchmarks internacionales: el mayor peso de la Gestión Organizacional —25%—, el Cumplimiento Normativo —15%— y la Planificación Financiera —15%— refleja las competencias más determinantes del mercado local. En segundo lugar, la dimensión de Cumplimiento Normativo integra específicamente los instrumentos del PUGS 2023 de Cuenca —ejes de aprovechamiento vial e índice de edificabilidad— como indicadores de madurez que son relevantes únicamente en el contexto normativo cantonal cuencano.

2.4.4.- Síntesis: El Aporte del IMDIF al Campo de Conocimiento.

A partir de la identificación de estas tres brechas, es posible sintetizar el aporte del IMDIF al campo de conocimiento en cuatro dimensiones complementarias.

- **Aporte teórico:** Incorpora la madurez organizacional del promotor como variable analítica en el estudio de la dinámica inmobiliaria formal, articulando la tradición teórica de Crosby, el CMM, el CMMI y el PMMM de Kerzner con los estudios de verticalización urbana latinoamericana.
- **Aporte metodológico:** Propone la construcción de un Índice de Madurez , cuya metodología puede ser replicable para la evaluación de la madurez organizacional de

promotores inmobiliarios formales no solo en el contexto de nuestra ciudad Cuenca, con una estructura de doce dimensiones ponderadas que integra marcos internacionales y el marco normativo local y nacional.

- **Aporte contextual:** Genera un diagnóstico empírico inédito del sector inmobiliario formal en altura de Cuenca, aportando evidencia sobre la heterogeneidad organizacional de sus promotores y su posible asociación con los patrones territoriales observados en el periodo 2025-2026.
- **Aporte institucional:** Constituye un precedente académico para la Universidad del Azuay en el campo del desarrollo inmobiliario como disciplina aplicada, estableciendo bases metodológicas para futuras investigaciones sobre profesionalización sectorial y gobernanza urbana en ciudades intermedias latinoamericanas.

La convergencia de estos cuatro aportes justifica la pertinencia académica y práctica de la investigación, y sitúa al IMDIF como una contribución metodológica con potencial de impacto tanto en el ámbito académico como en la gestión técnica del desarrollo inmobiliario formal y en la política pública cantonal de planificación territorial.

Capítulo 3

Marco Contextual y Normativo

El desarrollo inmobiliario formal en altura no ocurre en un vacío territorial ni regulatorio. Se inscribe en un contexto urbano específico con su historia, su morfología, sus tendencias demográficas y su mercado de suelo y opera dentro de un marco normativo multiescalar que va desde la legislación nacional hasta las ordenanzas cantonales. Comprender este contexto es indispensable para interpretar los resultados del IMDIF y la dinámica territorial que este estudio busca caracterizar. El presente capítulo describe las condiciones urbanas y normativas dentro de las cuales operan los promotores inmobiliarios formales en la ciudad de Cuenca durante el periodo comprendido entre el año 2025 a junio 2026.

3.1.- Caracterización Urbana de Cuenca y Tendencias de Edificación en Altura.

3.1.1.- *Cuenca como Ciudad Intermedia Andina.*

Cuenca en importancia a nivel nacional, hoy en día todavía es considerada la tercera ciudad del Ecuador, es la capital de la provincia del Azuay, compuesta de 36 parroquias, 15 parroquias urbanas y 21 parroquias rurales, Con una población estimada de 636.000 habitantes según proyecciones del Instituto Nacional de Estadística y Censos, se consolida como una ciudad intermedia de relevancia regional en el contexto andino latinoamericano (INEC, 2022). Su condición de ciudad intermedia, lo que implica que en nuestra ciudad se den dinámicas específicas de crecimiento urbano, mercado inmobiliario y planificación territorial con mucha similitud sobre todo en la verticalización latinoamericana, centrada mayoritariamente en ciudades similares en países como Chile, Colombia y México.

Cuenca ocupa un área urbana de aproximadamente 6.771 hectáreas distribuidas en quince parroquias urbanas, emplazadas en un valle interandino delimitado por los ríos Tomebamba, Yanuncay, Machángara y Tarqui, con un área de influencia inmediata de 12.013 hectáreas y con un área rural de 312.880 hectáreas. Esta configuración geográfica de valle encajonado ha condicionado históricamente las posibilidades de un crecimiento horizontal de la ciudad, dando paso a que la planificación Urbana permita la densificación del suelo urbano sobre los de expansión urbana y rural. La ciudad de Cuenca es Patrimonio Cultural de la Humanidad por la UNESCO desde 1999, sobre todo por el reconocimiento de reconocimiento de su Centro Histórico, lo que impone restricciones adicionales de altura y morfología en las áreas de influencia del área patrimonial.

La economía de la ciudad se sustenta en una estructura productiva diversificada que incluye; artesanía, manufactura, industria, comercio, servicios y, de manera creciente, el

sector de la construcción e inmobiliario que de manera constante ha mantenido un crecimiento desde el año 2020 según datos de la Dirección General de Control Municipal.

3.1.2.- Evolución de la Verticalización en Cuenca.

La verticalización en Cuenca es un fenómeno relativamente reciente en comparación con las grandes ciudades latinoamericanas. Hasta inicios de la década de 2010, el desarrollo en altura era excepcional y se concentraba en tipologías de cuatro a seis pisos en sectores consolidados del área urbana. A partir de 2015, el mercado inmobiliario cuencano experimentó un cambio cualitativo significativo: comenzaron a aparecer proyectos de ocho, diez y hasta quince pisos de altura, marcando el inicio de una etapa de verticalización moderada que caracteriza el periodo de estudio de esta investigación.

Este proceso de verticalización ha sido favorecido por varios factores. En primer lugar, la presión sobre el suelo urbanizable tiene su crecimiento en áreas inmediatas al urbano e incluso rural, pero la falta de servicios, complicaciones con la movilidad, entre otros ha generado un refuerzo al crecimiento en altura en áreas urbanas. En segundo lugar, la actualización normativa del PUGS y el PDOT cantonal en 2023 con nuevos conceptos de planificación y de gestión del suelo, con la aplicación de mayores índices de densidad y de edificación ha generado una mayor capacidad de densidad lo que favorece a la edificación en altura sobre todo en el área urbana y en determinados polígonos de intervención territorial. Y la demanda de vivienda con una tipología de menor área, para un menor número de ocupantes, que respondan a seguridad, mantenimiento áreas comunales han generado una nueva demanda sobre la edificación en altura en nuestra ciudad.

Los datos que maneja el Sistema Interinstitucional de Información Geoespacial (SIGEO) del GAD Municipal del Cantón Cuenca, para el periodo del año 2025 a junio 2026, identifican 14 proyectos que cumplen simultáneamente los tres criterios de selección de esta investigación: ser proyectos de construcción nueva, contar con una altura igual o mayor a cinco o más pisos de altura e igual o mayor a cinco mil metros cuadrados de área de construcción. La distribución parroquial de estos proyectos revela una concentración significativa: Sucre con 5 proyectos (35,7%), Huayna Cápac con 4 proyectos (28,6%), San Sebastián con 3 proyectos (21,4%), Yanuncay con 1 proyecto (7,1%) y Machángara con 1 proyecto (7,1%) (GAD Municipal del Cantón Cuenca, 2026).

Este patrón de concentración no es casual: las parroquias de Sucre, Huayna Cápac y San Sebastián corresponden a sectores urbanos consolidados con alta accesibilidad vial, oferta de servicios y equipamientos, y suelo con determinantes normativas que permiten mayor altura de edificación. Son precisamente las parroquias donde el PUGS 2023 ha incorporado mayores posibilidades de aprovechamiento del suelo a través de los instrumentos de ejes de aprovechamiento vial e índice de edificabilidad, como se desarrolla en la siguiente sección.

3.1.3.- Perfil del Promotor Inmobiliario Formal en Cuenca.

El mercado inmobiliario formal en altura de Cuenca presenta una estructura heterogénea de actores promotores que refleja la juventud del sector. A diferencia de mercados más maduros como el de Quito o Bogotá, donde grandes empresas constructoras e inmobiliarias dominan el segmento de edificación en altura, en Cuenca el mercado está compuesto por una combinación de empresas formales especializadas en desarrollo inmobiliario, firmas constructoras que han migrado hacia la promoción inmobiliaria, y propietarios de suelo que han optado por desarrollar sus terrenos de manera directa, con distintos niveles de formalización organizacional.

Esta heterogeneidad constituye precisamente el objeto de estudio del IMDIF: no todos los actores que desarrollan proyectos de cinco o más pisos en Cuenca son promotores formales con estructuras organizacionales consolidadas. El universo de estudio definido por los registros del SIGEO incluye desde empresas con sistemas de gestión certificados y equipos multidisciplinarios hasta propietarios ocasionales que desarrollan un único proyecto aprovechando la plusvalía de un terreno heredado o adquirido estratégicamente. La capacidad de identificar y clasificar esta heterogeneidad es uno de los aportes fundamentales del IMDIF como herramienta de diagnóstico sectorial.

Los 14 potenciales encuestados identificados en la base de datos SIGEO para este estudio representan una muestra que cubre los distintos perfiles de promotor descritos. La aplicación de la encuesta IMDIF a este universo permitirá por primera vez en el contexto cuencano establecer una tipología de los promotores formales en altura, basada en evidencia cuantitativa y no en percepciones de mercado, constituyendo la contribución metodológica central de esta investigación.

3.2.- Marco Normativo Nacional y Local.

El desarrollo inmobiliario formal en el cantón Cuenca opera dentro de un sistema normativo multiescalar que articula instrumentos de rango constitucional, leyes nacionales, normas técnicas y ordenanzas cantonales. La comprensión de esta arquitectura normativa es fundamental para el IMDIF, cuya dimensión de Cumplimiento Normativo —con un peso del 15% en el índice— evalúa precisamente el grado en que el promotor conoce, aplica y documenta el cumplimiento de estos instrumentos en sus proyectos.

3.2.1.- Marco Normativo Nacional.

A escala nacional, el desarrollo inmobiliario formal se rige por dos instrumentos legales fundamentales. La Ley Orgánica de Ordenamiento Territorial, Uso y Gestión del Suelo (LOOTUGS), vigente desde el 2016, reglamenta los principios y mecanismos para el

ordenamiento territorial a escala nacional, regional y local. Esta ley define los conceptos de suelo urbano y rural y los instrumentos de gestión del suelo, así como los mecanismos de distribución equitativa de cargas y beneficios, y el marco para la formulación de los Planes de Uso y Gestión del Suelo cantonales (PUGS). La LOOTUGS introduce en el sistema jurídico ecuatoriano conceptos avanzados de gestión del suelo como la concesión onerosa de derechos acción va ligada directamente con el desarrollo inmobiliario sobre todo en altura, además está el reajuste de tierras y la declaratoria de desarrollo o construcción prioritaria, que tienen aplicación directa en el mercado inmobiliario cuencano (Asamblea Nacional del Ecuador, 2016). El Código Orgánico de Organización Territorial, Autonomía y Descentralización (COOTAD), en su primera edición del 2010 y sus reformas, establece el marco competencial de los Gobiernos Autónomos Descentralizados municipales en materia de planificación territorial y control del uso del suelo. El GAD Municipal tiene la competencia exclusiva de formular los planes de ordenamiento territorial y las ordenanzas que regulan el uso y la ocupación del suelo urbano, así como la emisión de permisos de construcción y habitabilidad, este último todavía no está implementado en nuestra Ciudad.

La Norma Ecuatoriana de la Construcción (NEC), establece los estándares técnicos mínimos para el diseño y construcción de edificaciones en el Ecuador. Sus capítulos de mayor relevancia para los proyectos de altura son los referidos a cargas y materiales, diseño sismo-resistente, instalaciones hidrosanitarias y eléctricas, y accesibilidad universal. El cumplimiento de la NEC es un requisito indispensable para la obtención de permisos municipales y constituye una de las dimensiones verificables del Cumplimiento Normativo en el IMDIF (Ministerio de Desarrollo Urbano y Vivienda, 2015).

3.2.2.- El PDOT y el PUGS vigentes en el Cantón Cuenca: Marco Cantonal de Planificación Territorial.

El desarrollo inmobiliario en la ciudad de Cuenca se rige por el Plan de Desarrollo y Ordenamiento Territorial (PDOT) y el Plan de Uso y Gestión del Suelo (PUGS), instrumentos de planificación aprobados y actualizados por el Concejo Municipal. La versión vigente de estos instrumentos fue aprobada en noviembre de 2023 mediante la Reforma a la Ordenanza que Regula el Uso, Gestión y Aprovechamiento del Suelo Urbano y Rural del Cantón Cuenca, publicada en el Registro Oficial el 15 de diciembre de 2023. Esta reforma introduce cambios significativos en las determinantes de uso y ocupación del suelo que afectan directamente al mercado de edificación en altura (GAD Municipal de Cuenca, 2023).

El PUGS organiza el territorio urbano cantonal en Polígonos de Intervención Territorial (PIT), unidades de planificación que definen para cada sector de la ciudad las determinantes de uso del suelo definiendo; índice de edificabilidad, usos permitidos, condicionados y prohibidos, los parámetros de ocupación, y las determinantes de edificación; altura máxima permitida, retiros obligatorios y características formales de la edificación. El conocimiento y la correcta lectura e interpretación de estos instrumentos por parte del

promotor constituye una de las competencias técnicas evaluadas en la dimensión de Cumplimiento Normativo del IMDIF.

3.2.3.- Aprovechamiento de Vial y el Índice de Edificabilidad: Instrumentos de Densificación del PUGS 2023.

La reforma del PUGS aprobada en noviembre de 2023 introduce dos instrumentos normativos que tienen una incidencia directa sobre las posibilidades de edificación en altura en el cantón Cuenca y que constituyen mecanismos de gestión del suelo de alta relevancia para el sector inmobiliario formal. Su comprensión y aplicación por parte del promotor inmobiliario constituye un indicador diferencial de madurez organizacional en la dimensión de Cumplimiento Normativo del IMDIF.

El primer instrumento son las denominado Aprovechamiento de eje Vial. La reforma del PUGS 2023 establece que los predios con frente a vías clasificadas como vías conectoras con secciones iguales o superiores a diez metros tienen derecho a determinantes de edificación mejoradas respecto a las del PIT donde se ubican. Esta disposición responde a un principio de planificación territorial ampliamente adoptado en ciudades latinoamericanas: la densificación se incentiva preferentemente en los corredores viales estructurantes, donde la infraestructura de movilidad, servicios y equipamientos tiene mayor capacidad de absorber la demanda generada por la mayor edificabilidad. Un promotor que identifica correctamente si su predio tiene frente a una vía de aprovechamiento vial y aprovecha las determinantes mejoradas que esto le confiere demuestra un conocimiento técnico del marco normativo que trasciende el cumplimiento mínimo y se traduce en mayor valor del proyecto (GAD Municipal de Cuenca, 2023).

El segundo instrumento es el Índice de Edificabilidad (IE), por medio de una concesión onerosa de derechos, se puede lograr metros cuadrados adicionales de construcción en un proyecto; para voladizos, y construcción útil sobre el determinado por el IE establecido previamente en el PIT en el que se emplace un proyecto, que la reforma del PUGS 2023 incorpora al sistema normativo cantonal. El IE permite a un promotor proyectar en un predio metros cuadrados adicionales de construcción por encima del máximo establecido en el PIT correspondiente, mediante el pago de una contraprestación económica al municipio denominada Concesión Onerosa.

La incorporación del IE en el PUGS 2023 tiene implicaciones sustanciales para el mercado inmobiliario formal en altura. En primer lugar, amplía significativamente las posibilidades de aprovechamiento del suelo en predios bien ubicados, permitiendo proyectos de mayor escala en zonas donde anteriormente el CUS establecía límites más restrictivos.

Un promotor con alto nivel de madurez organizacional en la dimensión de Cumplimiento Normativo es capaz de realizar este cálculo de manera autónoma, incorporarlo en el análisis de factibilidad financiera del proyecto y negociar estratégicamente con el municipio los términos de la concesión onerosa.

3.2.4.- El Proceso de Permisos Municipales como Indicador de Madurez Normativa.

Los trámites de aprobación municipal de un proyecto inmobiliario en altura en Cuenca actualmente es digital en su totalidad, el primer paso es obtener el informe de Predial de Uso y gestión de Suelo (IPRUS), que indica las determinantes aplicables para el uso y ocupación de suelo; el siguiente paso es la presentación del anteproyecto, en donde se establecen observaciones y se solicitan de ser necesario estudios y diseños necesarios a ser presentados el momento de la obtención del permiso de construcción, posterior a esto se ingresa el Proyecto arquitectónico una vez este cumpla con todos los requerimientos queda la obtención del permiso de construcción el cual se aprueba una vez que se presenten todos los estudios y diseños solicitados en los tramites anteriores en casos de condominios con la declaratoria de propiedad horizontal, que habilita la comercialización formal de las unidades. Los datos del SIGEO utilizados en esta investigación corresponden precisamente a los registros de este proceso administrativo municipal, constituyendo la fuente primaria de caracterización de la dinámica territorial de edificación en altura en Cuenca (GAD Municipal del Cantón Cuenca, 2026).

La capacidad del promotor para gestionar este proceso de manera autónoma, con documentación completa y en plazos razonables, es un indicador directo de su nivel de madurez en la dimensión de Cumplimiento Normativo del IMDIF. Un promotor de alta madurez cuenta con un equipo técnico-legal que conoce los requisitos de cada etapa, gestiona proactivamente los trámites y mantiene actualizado el expediente de cada proyecto. Un promotor de baja madurez enfrenta demoras, correcciones y observaciones reiteradas en el proceso de aprobación, generando sobrecostos por extensión de plazos y pérdida de oportunidades de mercado.

3.3.- Integración de Estándares Internacionales con el Marco Normativo Local.

Una de las contribuciones metodológicas del IMDIF es precisamente la articulación con los estándares internacionales de gestión de proyectos y calidad, establecidos en el PMBOK®, ISO 9001:2015 e ISO 9004:2018(International Organization for Standardization, 2015, 2018), complementadas con el marco normativo ecuatoriano y cantonal vigente en Cuenca. Esta integración no es arbitraria: responde a la necesidad de construir un instrumento de diagnóstico que sea simultáneamente riguroso en términos de gestión organizacional y pertinente en términos del contexto regulatorio local.

Las diez áreas de conocimiento del PMBOK® son aplicadas como procesos especializados en desarrollo inmobiliario cuencano de la siguiente manera. La gestión organizacional a claro establecimiento de roles y funciones, documentación, organigramas, y una planificación que permita tener indicadores de la organización. La gestión del alcance la definición del producto inmobiliario queda sentado y en base a esto se origina el programa

arquitectónico con la creación de EDT entregables de trabajo, se deja establecidos requerimientos de los inversionistas, contratistas, usuario final esto tiene un seguimiento desde la concepción hasta el cierre del proyecto. La gestión del tiempo mediante un cronograma abarca desde la planificación y seguimiento de la obra hasta el control del avance en diferentes periodos de tiempo. La gestión de costos incluye la planificación y el presupuesto de obra, el flujo de caja del proyecto y las herramientas de control financiero como el VPN y la TIR. La gestión de la calidad abarca los protocolos de control técnico en obra y los estándares de terminados que deben incluir seguimiento postventa. La gestión de recursos involucra la administración del equipo de obra, los subcontratistas y los proveedores de materiales. La gestión de comunicaciones incluye los mecanismos de información a compradores, el reporte a inversores y la coordinación con el municipio. La gestión de riesgos comprende la identificación de riesgos de mercado, financieros, técnicos y normativos. La gestión de adquisiciones abarca los contratos con subcontratistas y proveedores. La gestión de los interesados involucra a compradores, vecinos, entidades financieras y autoridades municipales (Project Management Institute, 2021).

Además, dos áreas de la encuesta remiten a la ISO 9001:2015, ámbito en el que esta investigación se articula de una forma más marcada con las normas locales a través de sus requisitos de planificación, control operacional y mejora continua, que en el contexto cuencano se expresan en la trazabilidad documental del proceso de aprobación municipal, y del control de calidad y uso de los materiales y acabados conforme a la NEC, y los mecanismos de gestión de no conformidades en obra. Un promotor que implementa un sistema de gestión de calidad con la ISO 9001 está simultáneamente fortaleciendo su capacidad de cumplimiento normativo ante el municipio y mejorando la calidad del producto entregado al comprador (International Organization for Standardization, 2015).

3.4.- Estándares Técnicos y de Calidad: NTE-INEN y Certificaciones Voluntarias.

Además del marco normativo de carácter obligatorio, el desarrollo inmobiliario formal en Cuenca puede incorporar estándares técnicos y certificaciones voluntarias que constituyen indicadores adicionales de madurez organizacional. Las Normas Técnicas Ecuatorianas (NTE-INEN) establecen especificaciones técnicas para materiales de construcción, instalaciones y productos industrializados utilizados en obra. Su aplicación va más allá del cumplimiento mínimo de la NEC y refleja un compromiso con la calidad técnica del proceso constructivo que diferencia a los promotores formales estructurados de los actores ocasionales.

En el ámbito de la sostenibilidad, la certificación EDGE —Excellence in Design for Greater Efficiencies—, desarrollada por el International Finance Corporation (IFC) del Grupo Banco Mundial, constituye el estándar de eficiencia energética y ambiental de mayor relevancia para el mercado inmobiliario ecuatoriano. La certificación EDGE evalúa el desempeño del edificio en tres dimensiones: eficiencia energética, eficiencia del consumo de

agua y la reducción de la energía incorporada en los materiales de construcción, con una meta de al menos el 20% de reducción en cada dimensión respecto a una línea base de referencia. Un promotor que diseña sus proyectos con criterios EDGE demuestra un nivel de madurez en la dimensión de Sostenibilidad del IMDIF que trasciende el cumplimiento normativo obligatorio y posiciona su producto en un segmento de mercado diferenciado, coherente con las tendencias globales de construcción sostenible.

La adopción de estas certificaciones voluntarias en el contexto cuencano es aún incipiente, lo que refuerza su valor como indicador de madurez organizacional: un promotor que invierte en certificación EDGE o en sistemas de gestión ISO está demostrando una orientación estratégica hacia la diferenciación de mercado y la profesionalización del sector que va más allá de lo que el marco normativo obligatorio exige. Esta disposición es coherente con el principio de Crosby de que la calidad no cuesta —su inversión se recupera en reducción de reprocesos, mayor satisfacción del comprador y posicionamiento competitivo del producto (Crosby, 1979; International Organization for Standardization, 2015).

Capítulo 4

Metodología

La metodología adoptada es coherente con la pregunta de investigación, los objetivos específicos y las hipótesis planteadas, esta responde a las particularidades del fenómeno estudiado: la madurez organizacional de los promotores inmobiliarios formales en altura en la ciudad de Cuenca y su asociación con la dinámica territorial del periodo enero 2025 a junio 2026.

4.1.- Diseño y Tipo de Investigación.

Esta investigación se clasifica como investigación aplicada, en tanto propone la construcción, validación y aplicación del Índice de Madurez del Desarrollo Inmobiliario Formal (IMDIF) como instrumento técnico con potencial de uso práctico en el sector inmobiliario. Su orientación es fundamentalmente diagnóstica: busca caracterizar el estado actual de la madurez organizacional del sector y su relación con la dinámica territorial, generando información estructurada que no existe previamente en el contexto cuencano.

El enfoque de la investigación es mixto, ya que se integran componentes cuantitativos y cualitativos. El componente cuantitativo se sustenta en los datos obtenidos en la aplicación de la encuesta diseñada y estructurada para la obtención de un IMDIF aplicada a una muestra de promotores formales, generando puntajes ordinales que permiten clasificar y comparar a los actores según niveles de madurez. El componente cualitativo está presente en los resultados obtenidos en la entrevista la cual se realiza a los promotores y los resultados son puntajes otorgados son interpretaciones personales que tienen del desarrollo y procesos que manejan en su ejercicio dentro del desarrollo inmobiliario.

Con los datos obtenidos y los datos sobre la construcción de proyectos se recolectan del SIGEO, dentro de un periodo delimitado, año 2025 a junio 2026 y se analizan en este momento específico del tiempo, la investigación se torna transversal. Este diseño es coherente con el objetivo de generar un diagnóstico sectorial del estado actual de la madurez organizacional en el mercado inmobiliario formal en la Ciudad de Cuenca.

4.2.- Unidad de Análisis, Universo y Determinación de la Muestra.

La investigación operó con dos unidades de análisis interrelacionadas, correspondientes a las dos variables centrales del estudio.

La primera unidad son los **promotores inmobiliarios formales** que desarrollaron proyectos de edificación en altura en la ciudad de Cuenca durante el período definido para este estudio. Se definió como promotor inmobiliario formal al actor cuyo giro de negocio principal es el desarrollo inmobiliario, que opera con personería jurídica y que cuenta con

registros verificables en el SIGEO del GAD Municipal de Cuenca correspondientes a al menos un proyecto que cumpla los criterios de selección. Esta unidad constituye el objeto de medición del IMDIF.

La segunda unidad son los **proyectos de nueva edificación** registrados en el SIGEO que cumplen simultáneamente los criterios cuantitativos definidos. Esta unidad aporta las variables territoriales del estudio: localización parroquial, número de pisos, superficie construida, uso y concentración espacial.

Tabla N°1.- Criterios aplicados en los datos obtenidos del SIGEO.

Criterio	Condición de inclusión	Fundamento
Tipo de intervención	Nueva edificación, conforme a la clasificación del SIGEO	Excluye ampliaciones, reformas, restauraciones y readecuaciones, que no responden a una decisión completa de desarrollo inmobiliario
Altura	Igual o mayor a cinco pisos	Umbral de verticalización en una ciudad intermedia con alturas máximas de quince pisos
Superficie	Igual o mayor a cinco mil metros cuadrados de construcción	Umbral de escala que exige estructuración financiera y organizacional
Concurrencia	Ambos umbrales de forma simultánea	El criterio es conjuntivo, no disyuntivo
Período	Permiso de construcción aprobado entre enero de 2025 y junio de 2026	Ventana de registro completo y verificable del SIGEO
Actor	Giro de negocio principal en desarrollo inmobiliario	Excluye propietarios ocasionales y desarrollos informales

Nota. Elaboración propia.

La aplicación sucesiva de estos criterios sobre la base del SIGEO permitió derivar el universo de estudio a partir de la totalidad de la actividad constructiva formal registrada en el cantón.

Tabla N°2.- Derivación del universo de estudio a partir de los registros del SIGEO.

Etapas	Criterio aplicado	Registros
1	Permisos de construcción aprobados, enero 2025 – junio 2026	1.261
2	Clasificados como nueva edificación	873
3	Con cinco o más pisos y cinco mil o más m ² de construcción	14
4	Promotores diferenciados responsables de esos proyectos	11
5	Encuestas efectivamente aplicadas	11

Nota. Elaboración propia en base de datos del SIGEO del GAD Municipal del Cantón Cuenca. Los 14 proyectos representan el 1,6 % de los permisos de nueva edificación del período y concentran 153.048 m² de los 594.065 m² totales, esto es, el 25,8 % del área construida del cantón. La reducción de 14 proyectos a 11 promotores obedece a que tres proyectos corresponden a empresas que desarrollaron más de una obra en el período.

Dada la reducida dimensión del universo resultante y se trabajó con la totalidad de los promotores identificados, de modo que el estudio constituye un **censo del universo definido** y no una muestra de él. La cobertura alcanzada fue del 100 % —once encuestas sobre once promotores identificables—, lo que elimina el error de muestreo y el sesgo de no respuesta, aunque restringe la posibilidad de inferencia estadística hacia poblaciones más amplias, tal como se detalla en el apartado 4.7.

4.3 Operacionalización de Variables

La operacionalización traduce los conceptos centrales de la investigación en variables observables y medibles. El Cuadro N°3 sintetiza este proceso para la variable independiente y las variables dependientes.

4.3.1 Variable: Nivel de Madurez Organizacional (IMDIF).

Definición conceptual. Grado de formalización, documentación, sistematización, post venta reforzados con una mejora continua de los procesos de gestión que una organización promotora aplica al desarrollo de sus proyectos inmobiliarios.

Definición operacional. Puntaje obtenido en el Índice de Madurez del Desarrollo Inmobiliario Formal, índice compuesto de doce dimensiones evaluadas mediante sesenta ítems con escala ordinal de cero a cuatro puntos, con un puntaje bruto máximo de 240 puntos. El puntaje directo obtenido de la encuesta para cada dimensión se convierte en porcentaje de logro sobre su máximo posible y se pondera según el peso asignado a la dimensión, obteniéndose el porcentaje IMDIF ponderado, que es el valor sobre el cual se aplica la clasificación por niveles. La construcción del índice, la justificación de sus dimensiones y la asignación de pesos se desarrollan en el Capítulo 6.

4.3.2 Variables Dependientes: Dinámica Territorial

Las variables dependientes corresponden a los indicadores de la dinámica territorial de los proyectos formales en altura, obtenidos íntegramente de los registros del SIGEO y sin intervención del investigador sobre su valor.

Tabla N°3.- Operacionalización de las variables del estudio.

Variable	Dimensión	Indicador	Escala	Fuente
Independiente: madurez organizacional	12 dimensiones de gestión (GO, ALC, TMP, PF, CAL, RIE, REC, COM, ADQ, INT, CN, SPT)	Puntaje por ítem (0–4); puntaje por dimensión; % IMDIF ponderado (0–100)	Ordinal / razón	Encuesta IMDIF
Dependiente: localización territorial	Distribución parroquial	Parroquia urbana de emplazamiento del proyecto	Nominal	SIGEO
Dependiente: intensidad edificatoria	Altura de la edificación	Número de pisos	Razón	SIGEO
Dependiente: superficie construida	Escala del proyecto	Área total de construcción (m ²)	Razón	SIGEO
Dependiente: concentración espacial	Aglomeración territorial	N.º de proyectos y m ² acumulados por parroquia; participación porcentual	Razón	SIGEO
Dependiente: ocupación del suelo	Uso predominante	Vivienda / Vivienda- Comercio / Comercio / Otros	Nominal	SIGEO

Nota. Elaboración propia. La clasificación de usos corresponde a la nomenclatura empleada por el SIGEO del GAD Municipal del Cantón Cuenca.

4.4.- Técnicas e Instrumentos de Recolección de Datos.

En esta investigación una vez definida la muestra de los proyectos con los requerimientos definidos y aplicados a la base de datos del SIGEO, complementando con el diseño de encuesta estructurada y aplicada a los promotores seleccionados, se procedió a la recolección de datos e información directamente de la fuente.

4.4.1.- La Encuesta Estructurada IMDIF.

El instrumento principal de recolección primaria fue la encuesta estructurada IMDIF, diseñada específicamente para esta investigación. La encuesta se organiza en dos secciones. La primera recoge información de identificación de la organización encuestada: razón social, representante que responde, cargo, años de experiencia en el desarrollo inmobiliario formal y parroquia principal de operación. La segunda sección contiene los sesenta ítems de evaluación distribuidos en las doce dimensiones del índice, cada uno valorado en la escala de cero a cuatro puntos descrita en el apartado 6.3.

El uso de preguntas cerradas con escala de valoración permite cuantificar dimensiones organizacionales de naturaleza cualitativa, establecer comparaciones entre encuestados y aplicar procedimientos estadísticos sobre los resultados, en coherencia con el objetivo de construir un índice comparable y replicable (Arias, 2012; Sabino, 1992).

La encuesta se aplicó en modalidad presencial en la sede de cada empresa promotora, con una duración efectiva de entre veinticinco y cuarenta y cinco minutos. El investigador presentó cada ítem de manera verbal, aclarando el significado de los niveles de la escala cuando el encuestado lo requirió, y registró la respuesta en el formulario estandarizado. Al finalizar cada aplicación se revisó el formulario junto con el encuestado para verificar que los sesenta ítems hubieran sido respondidos y que no existieran inconsistencias internas.

4.4.2.- El SIGEO como Fuente de Datos Territoriales.

La fuente secundaria fue el **Sistema Interinstitucional de Información Geoespacial (SIGEO)** del GAD Municipal de Cuenca, que registra los trámites administrativos gestionados ante la Dirección General de Control Municipal: el Informe Predial de Regulaciones de Uso del Suelo (IPRUS), los anteproyectos, la aprobación de planos y los permisos de construcción. El SIGEO constituye la fuente oficial de caracterización de la actividad constructiva formal del cantón y permite, además, la visualización georreferenciada de los trámites aprobados.

La obtención de datos se realizó sobre los registros del SIGEO, correspondientes al período comprendido entre enero de 2025 y junio de 2026. La información sobre los volúmenes históricos de trámites del período 2020–2025, empleada como contexto de

mediano plazo, fue proporcionada por la Dirección General de Control Municipal mediante oficio n.º DGCM-0741-2026 de 19 de febrero de 2026.

Sobre los registros extraídos se aplicó el procedimiento de depuración descrito en el apartado 4.2, y la identidad del promotor responsable de cada uno de los catorce proyectos seleccionados se verificó mediante investigación de campo complementaria, dado que el SIGEO registra al titular del trámite y no necesariamente a la organización promotora.

4.4.3.- Consideraciones Éticas.

La aplicación del instrumento estuvo precedida en todos los casos por la presentación de un consentimiento informado que describía el propósito estrictamente académico de la investigación, el uso previsto de la información y las garantías de confidencialidad ofrecidas. Los resultados de cada organización participante se identifican mediante un código alfanumérico desde E01 a E11 que no permite su reconocimiento individual. La información de carácter comercial o financiero recogida durante las entrevistas no se reproduce en ningún apartado de este trabajo.

4.5.- Procedimiento de Análisis Estadístico y Espacial.

El tratamiento de los datos se desarrolló en seis etapas secuenciales y complementarias, que se describen a continuación.

4.5.1.- Estadística Descriptiva.

La primera etapa consistió en la descripción estadística de las dos unidades de análisis. Para los promotores se calcularon los puntajes totales y por dimensión, sus porcentajes de logro, en cada una de sus doce dimensiones, establecidas. Para los proyectos y trámites registrados en el SIGEO se trabajó sobre proyectos Nuevos, iguales o mayores a cinco pisos de altura e iguales o mayores a cinco mil metros cuadrados de construcción, en donde se establecen datos adicionales como; la distribución parroquial, la distribución de alturas, el rango y la suma de superficies construidas y la composición por tipo de uso y de ocupación del suelo.

4.5.2.- Cálculo del Índice y Criterios de Clasificación por Niveles.

El cálculo del IMDIF de cada promotor se realizó en tres pasos. Primero se sumaron los puntajes de los ítems de cada dimensión para obtener su puntaje bruto. Segundo, ese puntaje se expresó como porcentaje de logro sobre el máximo posible de la dimensión. Tercero, cada porcentaje se multiplicó por el peso asignado a su dimensión y se sumaron los doce productos, obteniéndose el porcentaje IMDIF ponderado, expresado formalmente como:

$IMDIF = \sum (P_i / M_i) \times w_i$ donde P_i es el puntaje obtenido en la dimensión i , M_i su puntaje máximo y w_i su peso porcentual.

La clasificación en niveles de madurez se aplicó sobre el **porcentaje IMDIF ponderado**, y no sobre el puntaje bruto sobre 240 puntos, conforme a los umbrales establecidos, La clasificación de nivel Alto para valores iguales o superiores al 80 %, nivel Medio para valores iguales o superiores al 60 % e inferiores al 80 %, y nivel Bajo para valores inferiores al 60 %.

La fijación de estos umbrales responde a un procedimiento fundamentado y no a un criterio discrecional del investigador, y se sustenta en cinco argumentos convergentes.

- **Referencia a criterio y no a norma.** El IMDIF es un instrumento referenciado a criterio (Glaser, 1963): diagnostica a cada organización frente a un estándar absoluto de madurez, no la ordena respecto de las demás. Esta condición es la que hace replicable la medición en otros contextos y explica que una muestra de promotores formales estructurados pueda concentrarse en el nivel superior.
- **Derivación aritmética de la escala.** Un 80 % del puntaje equivale a un nivel medio de 3,2 sobre 4 en la escala de valoración, esto es, por encima del descriptor «proceso documentado, consistente y aplicado en todos los proyectos». Un 60 % equivale a 2,4 sobre 4, por encima del descriptor de formalización parcial. Los umbrales corresponden, por tanto, a estados cualitativos identificables de la escala y no a cortes arbitrarios.
- **Baremo de intervalos iguales.** La partición del recorrido 0–100 en cinco clases de igual amplitud, correspondientes a las cinco etapas del modelo de Crosby (1979) y a los cinco niveles del CMM, sitúa los cortes en 20, 40, 60 y 80. Los umbrales adoptados son las dos fronteras superiores de ese baremo; las tres clases inferiores se colapsan en un único nivel Bajo porque el universo de estudio excluye por definición a los actores informales y ocasionales.
- **Precedente en instrumentos análogos.** El modelo de madurez en gestión de proyectos de Prado (2008) sitúa en el 60 % la frontera entre una adherencia regular y una adherencia buena a las prácticas de gestión, coincidiendo con el umbral inferior aquí adoptado.
- **Criterio de dominio.** La literatura sobre evaluación referida a criterio sitúa el umbral de dominio entre el 80 % y el 90 % del desempeño máximo (Bloom, 1968; Guskey, 2007). El 80 % adoptado corresponde al extremo conservador de ese rango.

Conforme establece la literatura sobre fijación de puntos de corte, lo que admite validación no es el valor numérico del umbral, que siempre implica un juicio, sino **la explicitación y la consistencia del procedimiento que lo determina** (Angoff, 1971; Cizek y Bunch, 2007; Kane, 2001). El análisis de sensibilidad reportado en el apartado 6.5.3 verifica empíricamente la estabilidad de la clasificación resultante.

4.5.3.- Análisis de la Calidad Métrica del Instrumento.

La tercera etapa evaluó las propiedades psicométricas del índice construido mediante tres procedimientos: el cálculo del coeficiente alfa de Cronbach como estimador de consistencia interna; el cálculo de la correlación corregida entre cada dimensión y el total del índice, excluyendo la propia dimensión del puntaje total, con el fin de identificar la contribución efectiva de cada componente al constructo; y un análisis de sensibilidad consistente en recalcular el índice bajo esquemas alternativos de agregación la ponderación de las doce dimensiones, puntaje bruto sin ponderar y medidas robustas de tendencia central— para verificar en qué medida los resultados dependen de las ponderaciones adoptadas. Los resultados de esta etapa se reportan en el apartado 6.5.3.

4.5.4.- Clasificación y Análisis del Perfil Dimensional.

La cuarta etapa clasificó a cada promotor en uno de los tres niveles de madurez y construyó el perfil dimensional del sector, comparando el porcentaje de logro de cada una de las doce dimensiones entre los tres niveles. Este procedimiento permite identificar las dimensiones que discriminan con mayor nitidez entre organizaciones, aquellas en que el sector presenta un desempeño homogéneo y las brechas de desarrollo que orientan la formulación de lineamientos de fortalecimiento sectorial.

4.5.5.- Análisis de Asociación.

La quinta etapa examinó la asociación entre el nivel de madurez organizacional y las variables territoriales continuas como número de pisos, uso, ubicación. La relación entre nivel de madurez y localización parroquial, de carácter nominal, se examinó mediante análisis descriptivo cruzado.

La elección de estas técnicas responde a una restricción del diseño que conviene explicitar. El universo de once promotores, distribuido en una proporción de ocho, dos y un caso entre los niveles Alto, Medio y Bajo.

4.5.6.- Análisis Territorial y Geoespacial.

La sexta etapa integró los resultados del índice con los datos territoriales mediante el análisis geoespacial de la plataforma SIGEO, que permite la visualización georreferenciada de los trámites de permiso de construcción aprobados. Se generaron representaciones de la distribución parroquial de los proyectos que conforman el universo de estudio y se analizó su relación con las determinantes normativas del PUGS 2023.

4.6 Coherencia Metodológica.

El diseño metodológico guarda correspondencia interna entre la pregunta de investigación, la hipótesis principal y secundarias de igual forma con los objetivos principal y específicos, los instrumentos de recolección y las técnicas de análisis empleadas. El Cuadro N°4 presenta esa correspondencia y señala el apartado en que se reporta cada resultado.

Tabla N°4.- Matriz de coherencia metodológica.

Objetivo	Variable	Fuente	Técnica de análisis
OE1. Diseñar, construir y validar el IMDIF	IMDIF como constructo	Marco teórico, marco normativo, prueba piloto	Validez de contenido; alfa de Cronbach; correlación dimensión–total; análisis de sensibilidad
OE2. Caracterizar la dinámica territorial	Localización, intensidad, superficie, concentración, uso	SIGEO	Estadística descriptiva y análisis geoespacial
OE3. Clasificar a los promotores por nivel de madurez	IMDIF por promotor y por dimensión	Encuesta IMDIF	Cálculo ponderado; clasificación por umbrales; perfil dimensional comparado
Pregunta de investigación e hipótesis general	IMDIF × variables territoriales	Encuesta IMDIF y SIGEO	Correlación de rangos de Spearman; análisis descriptivo cruzado por parroquia

Nota. Elaboración propia.

El enfoque adoptado articula tres escalas complementarias: la escala organizacional, que evalúa la estructura interna del promotor mediante el IMDIF; la escala normativa, que contextualiza los resultados en el marco regulatorio del PUGS y el PDOT cantonal; y la escala territorial, que vincula la madurez organizacional con los patrones de localización y morfología de los proyectos en el espacio urbano de Cuenca. Esta integración permite superar un

enfoque exclusivamente morfológico o normativo e incorporar la capacidad organizacional del promotor como categoría analítica del estudio urbano (López-Morales, 2017). La estructura de capítulos de este documento desarrolla en capítulos independientes los contenidos que el protocolo aprobado agrupó en su Capítulo 6, con el fin de presentar por separado la caracterización territorial que responde al OE2 y la construcción del instrumento que responde al OE1. La totalidad de los contenidos comprometidos en el protocolo se desarrolla íntegramente, y la matriz de coherencia metodológica del Cuadro N°4 indica el apartado en que se reporta cada uno.

4.7.- Limitaciones Metodológicas.

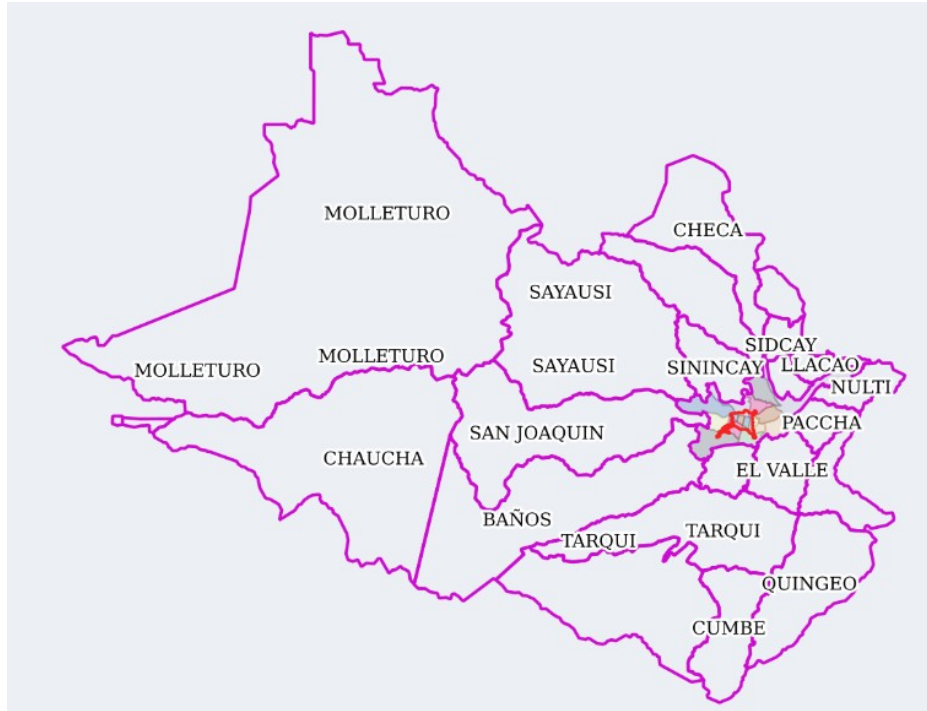
Los resultados obtenidos tienen ciertas limitaciones y que deben considerarse el momento de la interpretación de ellos resultados.

- **Dimensión del universo.** Se trabaja con once promotores, distribuidos en una proporción de ocho, dos y un caso entre los tres niveles de madurez. Esto solo para edificaciones que sean nuevas, de altura igual o mayor a cinco pisos y al mismo tiempo igual o mayor a cinco mil metros cuadrados de construcción. Sin embargo, este ejercicio al discriminar el resto de las construcciones no puede asegurar por ejemplo que no exista índice de madurez el resto de tipologías de edificación e incluso fuera del límite urbano que es en donde se desarrolla la muestra establecida para este estudio.
- **Naturaleza autorreportada del instrumento.** El IMDIF recoge la valoración que el representante legal o gerente de proyecto realiza sobre los procesos de su propia organización, lo que introduce un riesgo de sesgo de deseabilidad social. Este riesgo se mitigó mediante la aplicación presencial con aclaración verbal de los descriptores de la escala, la revisión conjunta del formulario al cierre de cada entrevista y el contraste de las respuestas de la dimensión de Cumplimiento Normativo con los registros documentales del SIGEO.
- **Diseño transversal.** Los datos corresponden a un momento único y no existe seguimiento longitudinal de las organizaciones. En consecuencia, los resultados permiten establecer asociaciones entre madurez organizacional y patrones territoriales, pero no relaciones de causalidad ni trayectorias de evolución de la madurez en el tiempo.
- **Alcance de la fuente secundaria.** La caracterización territorial depende de la completitud y consistencia de los registros del SIGEO, que cuenta con información verificable a partir de enero de 2025. El estudio recoge, por tanto, la actividad constructiva formal aprobada, y no incorpora los proyectos ejecutados sin permiso ni los desarrollos informales, que quedan fuera del universo por definición.

Caracterización de la Dinámica Territorial del Desarrollo Inmobiliario Formal en Cuenca

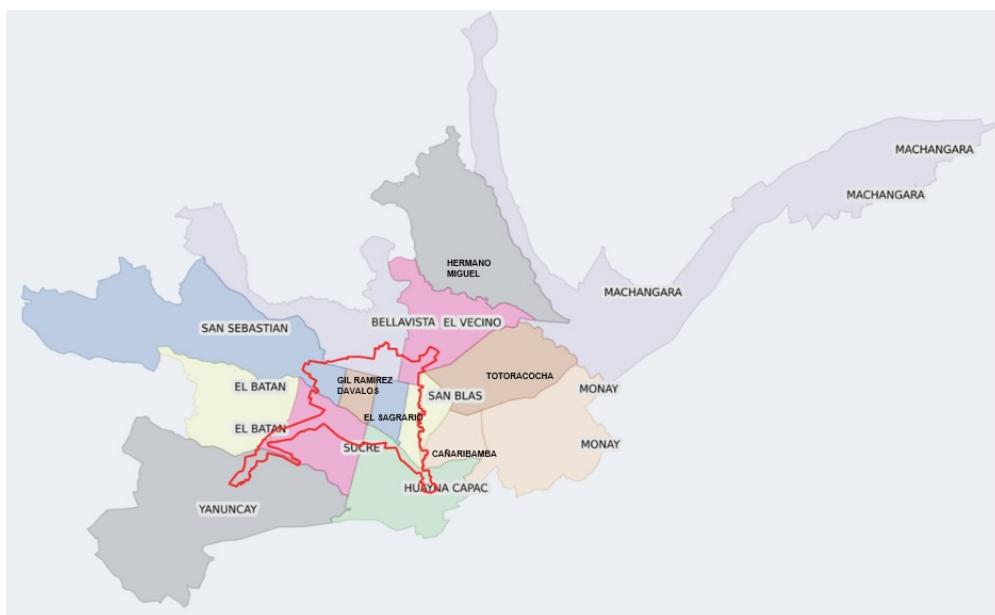
El cantón Cuenca lo conforman 36 parroquias clasificadas de la siguiente forma; 15 Parroquias Urbanas y 21 Parroquias Rurales, gráfico general de las parroquias del Cantón Cuenca.

Figura N°1.- Cantón Cuenca, Esquema general de parroquias.



En el siguiente gráfico se indican las parroquias las quince (15) Parroquias Urbanas, y se delimita con línea roja el Centro Histórico.

Figura N°2.- Cantón Cuenca, Esquema general de Parroquias Urbanas



5.1.- La actividad constructiva en el cantón Cuenca, 2020–2026.

Empezaremos con un análisis del desarrollo de la Construcción en el Cantón Cuenca entre los años de 2020 al 2025 analizado con los datos obtenidos de la Dirección de General de Control Municipal, antes de contar con datos del SIGEO que tiene datos a partir del 2025, se puede identificar claramente un crecimiento sostenido en los trámites de construcción mayor ligado a los trámites de Propiedad Horizontal que son una respuesta directa a los Condominios en altura.

¹Tabla N°5.- Trámites ingresados- GAD Municipal del Cantón Cuenca.

Tipo de Trámite	Año											
	2020		2021		2022		2023		2024		2025	
	GAD Cuenca	GADS Descentral	GAD Cuenca	GADS Descentral	GAD Cuenca	GADS Descentral	GAD Cuenca	GADS Descentral	GAD Cuenca	GADS Descentral	GAD Cuenca	GADS Descentral
Construcción Mayor	1,033	163	1,222	288	1,086	442	1,023	463	1,195	604	1,135	613
Construcción Menor	1,032	547	1,178	696	844	658	984	810	1,051	744	877	622
Propiedad Horizontal		184		180		199		172		219		227

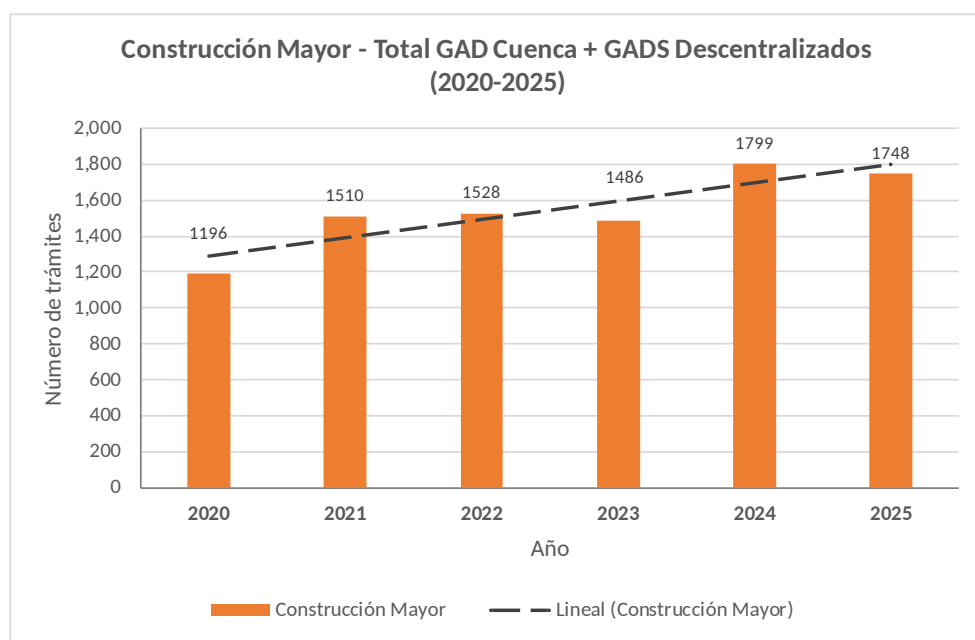
Tabla N°6.- Permisos de Construcción mayor.

Construcción Mayor - Total GAD Cuenca + GADS Descentralizados (2020-2025)

Tipo de Trámite	2020	2021	2022	2023	2024	2025
Construcción Mayor	1196	1510	1528	1486	1,799	1748

Se observa que una tendencia de crecimiento en los trámites de Permisos de construcción del año 2020 hasta el 2025, estos datos son obtenidos de la Dirección General de Control Municipal, en el Sistema SIGEO los Permisos de construcción hasta junio del 2026 son 556 trámites aprobados, frente a los 705 registrados en el año 2025.

Figura N°3.- Permisos de Construcción mayor.



¹ Información obtenida del oficio n°DGCM-0741-2026 con fecha 19 de febrero del 2026

5.2. Trámites de gestión del suelo en el SIGEO.

De un análisis de los datos que se disponen del SIGEO son en total 1.261 trámites registrando 705 trámites con fechas de aprobación desde junio del 2025 y con 556 trámites en el primer semestre de 2026.

Para este estudio además se analiza los m2 de construcción, la altura, el uso y la parroquia de los proyectos dentro del periodo de estudio definido esto es año 2025 y el primer semestre del 2026.

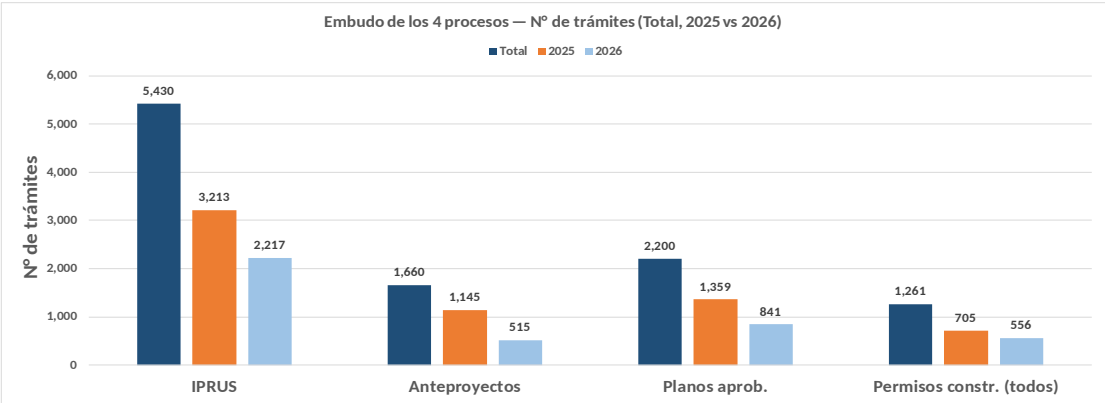
Los datos para esta investigación son obtenidos del SIGEO, como se ha indicado anteriormente se toman datos de este sistema desde el año 2025 hasta junio del 2026. Y se pueden obtener datos de los trámites que se realizan en la Dirección General de Control Municipal DGCM, como son; Informe Predial de Regulaciones de Uso del Suelo, Aprobación de Anteproyectos, Aprobación de Planos Arquitectónicos y Permisos de Construcción, como se muestran en la siguiente Tabla.

Tabla N°7.- Resumen de trámites en la DGCM en el 2025 al primer semestre del 2026.

Proceso	Total	2025	2026	% vs IPRUS
IPRUS	5,430	3,213	2,217	100.0%
Anteproyectos	1,660	1,145	515	30.6%
Planos aprob.	2,200	1,359	841	40.5%
Permisos constr. (todos)	1,261	705	556	23.2%

Figura N°4.- Resumen de trámites en la DGCM en el 2025 al primer semestre del 2026.

En este grafico se puede observar que el trámite inicial o IPRUS es el de mayor solicitud, y que el número de permisos de construcción aprobados representan un 23,2 % frente al trámite del IPRUS pasando algo similar con los anteproyectos y planos arquitectónicos.

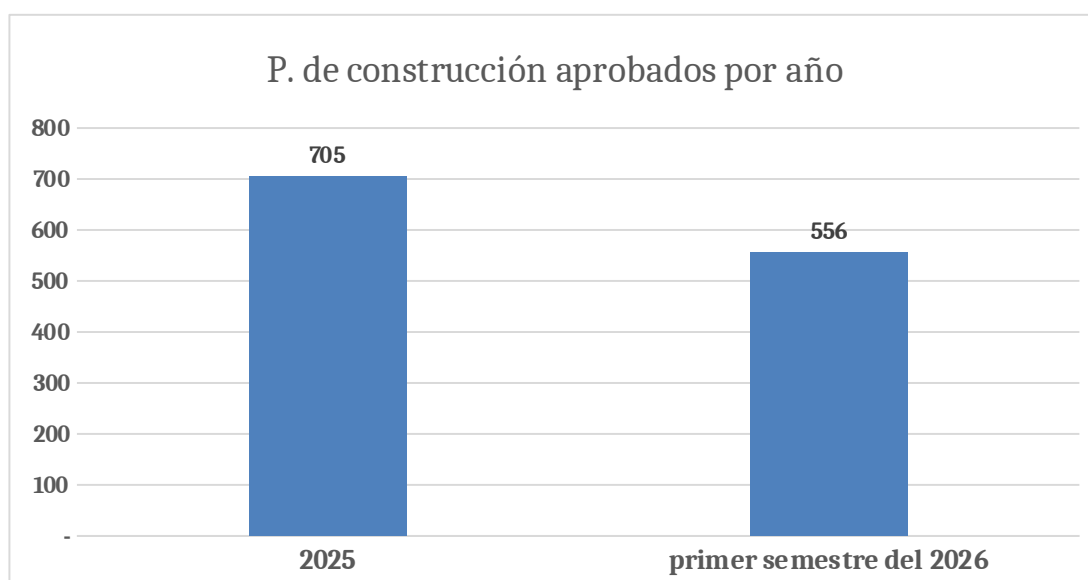


Para este estudio nos basaremos en la información cargada en el SIGEO, analizando el número total de permisos de construcción aprobados en el periodo 2025 y el primer semestre del 2026. Con un total de 1.261 trámites, para nueva edificación.

Tabla N°8.- Trámites de Permiso de Construcción aprobados por año, fuente SIGEO.

P.CONSTRUCCIÓN, APROBADOS POR AÑO	
Año	Trámites
2025	705
primer semestre del 2026	556
Total	1,261

Figura N°5.- Trámites de Permiso de Construcción aprobados por año, fuente SIGEO.



5.3.- Permisos de nueva edificación.

El análisis se centra en los permisos de construcción de manera general y se analiza cómo se distribuye el porcentaje de participación según el número de trámites en cada una de las 36 parroquias del Cantón Cuenca, 15 urbanas y 21 rurales, en los datos del **SIGEO** se registran 1.261 trámites para el periodo de estudio en 30 parroquias, descompuestas en 15 urbanas y 15 rurales, como se muestra en la siguiente tabla. Como resultado las parroquias urbanas tienen 997 mientras las rurales suman 264 trámites de aprobación de permiso de construcción.

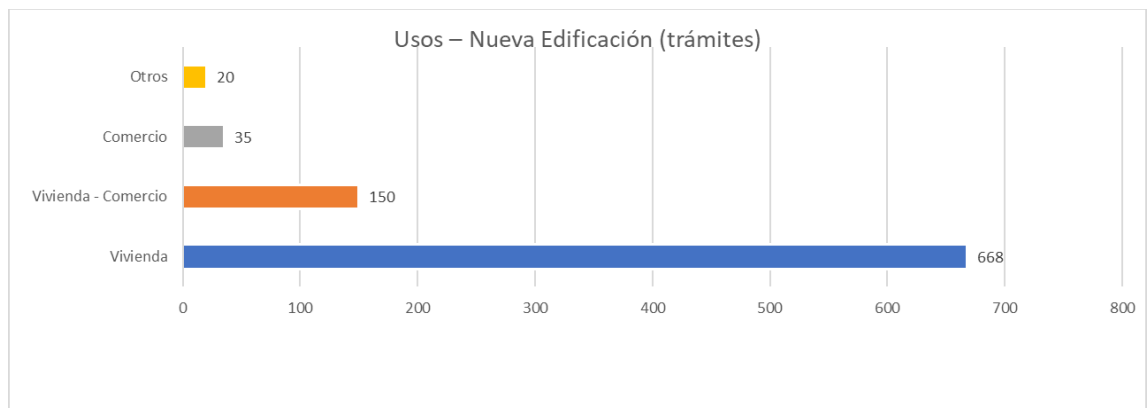
De los 1261 permisos de Construcción emitidos en el periodo de estudio, se clasifican en la base del SIGEO en 8 clases; Nueva edificación, Ampliación, Actualización, Readecuación/Rehabilitación, Reconstrucción, Reforma, Restauración, Estado Actual, y además clasifica los usos en; Vivienda, Vivienda-Comercio, Comercio, Otros (Consultorios, industrial, etc), para este estudio se tomarán los proyectos NUEVA EDIFICACIÓN del periodo

establecido de 2025 a junio del 2026 que suman 873 trámites aprobados para nueva edificación en esta categoría además se puede establecer un número de trámites por los diferentes usos u ocupación de suelo; vivienda son 636, Vivienda-comercio 144, Comercio 35, Otros 20 (en este caso generalmente consultorios) a continuación, se muestran los datos obtenidos.

Tabla N°9.- Clasificación por Uso, de permisos de construcción de Nueva edificación.

USO (Nueva Edif.)	Trámites
Vivienda	636
Vivienda - Comercio	144
Comercio	35
Otros	20
Total	835

Figura N°6.- Clasificación por Uso, de permisos de construcción de Nueva edificación.



5.4.- Distribución parroquial de los permisos.

Para establecer un comportamiento en el desarrollo inmobiliario en el Cantón Cuenca, se clasifica por el número de trámites de Permisos de construcción autorizados para la obtención del porcentaje de incidencia e identificar espacialmente las parroquias con mayor número de trámites para más adelante poder buscar una relación entre número de trámites y m2 de construcción.

Tabla N°10.- Permisos de construcción por parroquias en 2025 y el primer semestre del 2026.

Parroquias por incidencia de permisos de construcción				
AREA	Parroquia	Permisos	% Incidencia	% Incidencia
1	YANUNCAY	201	15.9%	URBANA
2	SAN SEBASTIAN	154	12.2%	URBANA
3	MACHANGARA	128	10.2%	URBANA
4	BELLAVISTA	108	8.6%	URBANA
5	RICAURTE	59	4.7%	RURAL
6	EL BATAN	58	4.6%	URBANA
7	TOTORACocha	57	4.5%	URBANA
8	MONAY	44	3.5%	URBANA
9	SUCRE	44	3.5%	URBANA
10	HUAYNA CAPAC	45	3.6%	URBANA
11	BAÑOS	46	3.6%	RURAL
12	SAN JOAQUIN	41	3.3%	RURAL
13	HERMANO MIGUEL	39	3.1%	URBANA
14	SININCAY	37	2.9%	RURAL
15	EL VALLE	38	3.0%	RURAL
16	EL VECINO	32	2.5%	URBANA
17	EL SAGRARIO	22	1.7%	URBANA
18	CAÑARIBAMBA	22	1.7%	URBANA
19	SAN BLAS	21	1.7%	URBANA
20	GIL RAMIREZ DAVALOS	22	1.7%	URBANA
21	CUMBE	9	0.7%	RURAL
22	TARQUI	8	0.6%	RURAL
23	TURI	7	0.6%	RURAL
24	SAYAUSI	7	0.6%	RURAL
25	SIDCAY	3	0.2%	RURAL
26	PACCHA	3	0.2%	RURAL
27	VICTORIA DEL PORTETE	2	0.2%	RURAL
28	LLACAO	2	0.2%	RURAL
29	NULTI	1	0.1%	RURAL
30	SANTA ANA	1	0.1%	RURAL
	TOTAL	1,261	100.0%	

5.5.- Superficie construida y ocupación del suelo.

Ahora se analiza los metros cuadrados de Construcción (m2). En el ámbito de este estudio es los permisos de construcción aprobados para Nueva Edificación, se establecen en la siguiente tabla compuesta con 27 parroquias de las 36 que conforman el cantón Cuenca, de estas se identifican 14 parroquias urbanas y 13 rurales, en el área urbana no se registran datos en el SIGEO de la parroquia urbana Cañaribamba y de ocho rurales en el periodo de análisis de este estudio. El área de construcción total para nuevas edificaciones suma 594.065 m2, compuesta de 287.098 en el año 2025 y de 306.967 en el primer semestre del 2026.

Tabla N°11.- Permisos de Construcción para nueva edificación en el Cantón Cuenca.**Resumen por parroquia - Nueva Edificación (todos los pisos)**

	Parroquia	Área constr. 2025 (m²)	Área constr. 2026 (m²)	Prom. pisos 2025	Prom. pisos 2026	ÁREA
1	SAN SEBASTIAN	42,127	80,684	2.6	3.0	URBANA
2	YANUNCAY	67,334	19,454	2.7	2.4	URBANA
3	HUAYNA CAPAC	22,463	37,403	3.5	4.1	URBANA
4	SUCRE	24,690	25,734	5.0	3.6	URBANA
5	MACHANGARA	27,927	23,553	2.4	2.5	URBANA
6	BELLAVISTA	17,615	32,178	2.5	2.5	URBANA
7	TOTORACocha	13,941	8,744	2.6	2.7	URBANA
8	SININCAY	5,766	15,994	2.2	2.1	RURAL
9	RICAU RTE	9,960	10,305	2.3	2.3	RURAL
10	BAÑOS	6,181	15,612	2.2	2.6	RURAL
11	SAN JOAQUIN	8,998	5,608	2.1	2.1	RURAL
12	EL BATAN	5,362	7,944	2.5	2.8	URBANA
13	HERMANO MIGUEL	6,580	4,376	2.1	2.3	URBANA
14	EL VECINO	6,753	3,524	2.7	3.0	URBANA
15	EL VALLE	4,769	5,381	2.2	2.2	RURAL
16	MONAY	4,880	3,228	2.5	2.7	URBANA
17	CAÑARIBAMBA	3,955	1,255	2.9	2.8	URBANA
18	TURI	1,113	2,529	2.0	2.0	RURAL
19	TARQUI	2,325	878	2.2	3.0	RURAL
20	SAN BLAS	1,117	934	2.3	3.5	URBANA
21	CUMBE	1,728	259	2.2	1.3	RURAL
22	SAYAUSI	389	653	1.5	2.5	RURAL
23	GIL RAMIREZ DAVALOS	329	297	3.0	3.0	URBANA
24	SIDCAY	244	116	2.0	2.0	RURAL
25	VICTORIA DEL PORTETE	182	72	2.0	1.0	RURAL
26	PACCHA	371	0	2.0	0.0	RURAL
27	LLACAO	0	252	0.0	1.0	RURAL
SUBTOTAL		287,098	306,966.61			
Total 2025+2026 (27 parroquias)		594,065				

Se señala que las seis parroquias urbanas: San Sebastián, Yanuncay, Huayna Cápac, Sucre, Machángara y Bellavista suman 70.9% del área construida en el cantón para este periodo de estudio y de datos obtenidos del SIGEO. Además, se puede conocer los m2 destinados a 4 diferentes ocupaciones de suelo, por las que se clasifican en este sistema; Vivienda, Vivienda-Comercio, Comercio, Otros (consultorios generalmente, industria, etc.)

Tabla N°12.- Permisos de Construcción para nueva edificación en el Cantón Cuenca y clasificación de ocupación de Suelo.

Parroquia	Vivienda	Vivienda - Comercio	Comercio	Otros	Prom. pisos	Total (m²)	% incidencia
SAN SEBASTIAN	47,573	63,458	7,035	4,745	2.8	122,811	20.7%
YANUNCAY	40,101	44,993	1,279	414	2.6	86,788	14.6%
HUAYNA CAPAC	1,885	20,991	11,354	25,637	3.7	59,867	10.1%
SUCRE	2,214	41,354	3,192	3,664	4.2	50,424	8.5%
MACHANGARA	34,939	14,750	1,789	0	2.4	51,479	8.7%
BELLAVISTA	18,676	9,725	20,582	809	2.5	49,793	8.4%
TOTORACOCHA	17,063	2,222	1,876	1,525	2.6	22,686	3.8%
SININCAY	7,142	1,983	12,635	0	2.1	21,760	3.7%
RICAUORTE	9,536	9,942	533	253	2.3	20,264	3.4%
BAÑOS	14,687	7,106	0	0	2.4	21,793	3.7%
SAN JOAQUIN	12,334	2,178	0	94	2.1	14,606	2.5%
EL BATAN	6,755	4,206	1,397	948	2.7	13,307	2.2%
HERMANO MIGUEL	6,151	2,420	1,101	1,285	2.2	10,956	1.8%
EL VECINO	4,999	995	0	4,283	2.8	10,277	1.7%
EL VALLE	6,226	2,892	1,031	0	2.2	10,150	1.7%
MONAY	7,410	698	0	0	2.6	8,108	1.4%
CAÑARIBAMBA	3,376	1,834	0	0	2.9	5,210	0.9%
TURI	2,289	0	1,353	0	2.0	3,642	0.6%
TARQUI	555	821	0	1,827	2.3	3,203	0.5%
SAN BLAS	747	1,128	175	0	2.7	2,051	0.3%
CUMBE	1,972	0	0	15	1.9	1,987	0.3%
SAYAUSI	569	0	473	0	2.0	1,042	0.2%
GIL RAMIREZ DAVALOS	153	473	0	0	3.0	626	0.1%
SIDCAY	360	0	0	0	2.0	360	0.1%
VICTORIA DEL PORTETE	182	0	72	0	1.5	254	0.0%
PACCHA	371	0	0.0	0.0	2	371	0.1%
LLACAO	252	0	0.0	0.0	1	252	0.0%
TOTALES	248,517	234,171	65,878	45,499	2.5	594,065	

Un análisis de los Usos que establecen la Ocupación de Suelo se determina que los Permisos de Construcción para Nueva Edificaciones en la Ciudad de Cuenca, la Vivienda tiene el mayor porcentaje de participación de 41,8 % seguido de Vivienda-Comercio con un 39,4%, con menores porcentajes de ocupación de Suelo están los usos de Comercio 11.1% y Otros con el 7.7%.

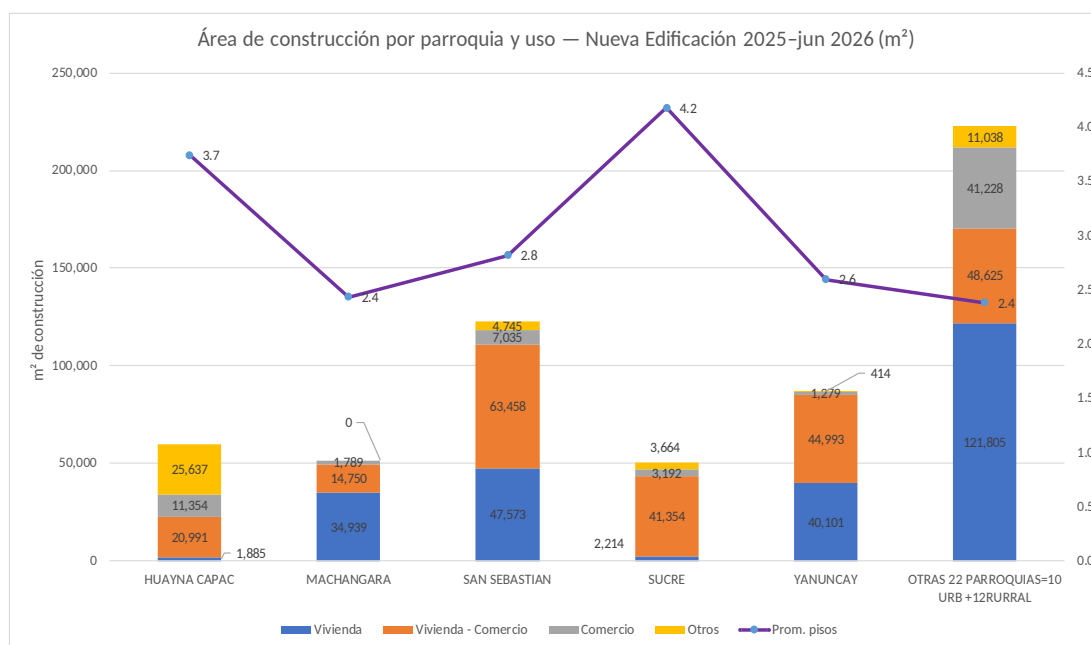
Tabla N°13.- Resumen de Permisos de Construcción para nueva edificación en el Cantón Cuenca y clasificación de ocupación de Suelo.

ÁREA DE CONSTRUCCIÓN POR PARROQUIA – NUEVA EDIFICACIÓN (27 parroquias registran datos SIGEO): 2025, 2026, TOTAL, USOS Y PROMEDIOS

Parroquia	Vivienda	Vivienda - Comercio	Comercio	Otros	total m² consti	Prom. pisos	% del total
HUAYNA CAPAC	1,885	20,991	11,354	25,637	59,867	3.74	10.1%
MACHANGARA	34,939	14,750	1,789	-	51,479	2.43	8.7%
SAN SEBASTIAN	47,573	63,458	7,035	4,745	122,811	2.82	20.7%
SUCRE	2,214	41,354	3,192	3,664	50,424	4.18	8.5%
YANUNCAY	40,101	44,993	1,279	414	86,788	2.59	14.6%
OTRAS 22 PARROQUIAS=10 URB +12RURRAL	121,805	48,625	41,228	11,038	222,696	2.38	37.5%
TOTAL	248,517	234,171	65,878	45,499	594,065	2.55	100%
% PARTICIPACIÓN POR USO	41.8%	39.4%	11.1%	7.7%	100.0%		

Sin considerar los resultados obtenidos para la suma de permisos de construcción para Nueva Edificación de 22 parroquias compuestas de 10 parroquias urbanas y 12 parroquias rurales, aportan en un 37,5% de los trámites obtenidos, se observa que la mayor concentración de Mixtura, es decir el Uso de Vivienda-Comercio, tienen su mayor concentración en la parroquia urbana de San Sebastián, seguida en esta relación de la parroquia de Yanuncay y Machángara, el Uso de vivienda se concentra en las tres parroquias urbanas; San Sebastián, Yanuncay y Machángara respectivamente, mientras que el uso de Comercio y Otros (en estos casos especialmente consultorios) se concentra en la parroquia Huayna Cápac, Seguido de las parroquias; San Sebastián y Sucre.

Figura N°7.- Resumen de Permisos de Construcción para nueva edificación en el Cantón Cuenca por su ubicación y clasificación de ocupación de Suelo.



Además se señala un promedio de número de pisos concentrándose en forma general en la Parroquia Sucre, Huayna Cápac.

La vivienda y vivienda-comercio se desarrolla en mayor porcentaje en la Parroquia de Sansebastian y los usos de Comercio y Otro en la Parroquia Huayna cápac.

Tabla N°14.- Resumen de Permisos de Construcción para nueva edificación en el Cantón Cuenca y clasificación de ocupación de Suelo.

DISTRIBUCIÓN PORCENTUAL DEL USO POR PARROQUIA — NUEVA EDIFICACIÓN

Parroquia	Vivienda	Vivienda - Comercio	Comercio	Otros	el total m² con
HUAYNA CAPAC	0.8%	9.0%	17.2%	56.3%	10.1%
MACHANGARA	14.1%	6.3%	2.7%	0.0%	8.7%
SAN SEBASTIAN	19.1%	27.1%	10.7%	10.4%	20.7%
SUCRE	0.9%	17.7%	4.8%	8.1%	8.5%
YANUNCAY	16.1%	19.2%	1.9%	0.9%	14.6%
OTRAS 22 PARROQUIAS=10 URB +12RURRAL	49.0%	20.8%	62.6%	24.3%	37.5%
TOTAL (% del total general)	41.8%	39.4%	11.1%	7.7%	100.0%

5.6.- Delimitación del segmento de estudio: proyectos iguales o mayores a cinco pisos y cinco mil metros cuadrados.

Una vez conocido el comportamiento de los proyectos inmobiliarios del sector de la construcción en el Cantón Cuenca, estos son analizados cumpliendo varios parámetros para el periodo de tiempo establecido cumplan lo siguiente; son de Construcción Nueva, y dos requerimientos; Obras iguales o mayores a cinco pisos de altura e iguales y mayores a cinco mil metros cuadrados. Esto permitirá establecer la muestra que será usada para el establecimiento del IMDIF índice de madurez de los desarrolladores inmobiliarios de la Ciudad de Cuenca y además identificar de manera geoespacial las parroquias en donde se dan estos desarrollos y después correlacionar su; altura, los usos y áreas.

Con un total de 153.048 m² en los trámites de Nueva Edificación, e iguales o mayores a cinco mil metros cuadrados de construcción entre el periodo de año 2025 a junio del 2026 Se evidencia la concentración de edificios de más de 5 pisos en 5 parroquias urbanas: Huayna Cápac, Machángara, San Sebastián, Sucre, Yanuncay. Se determinan 14 proyectos.

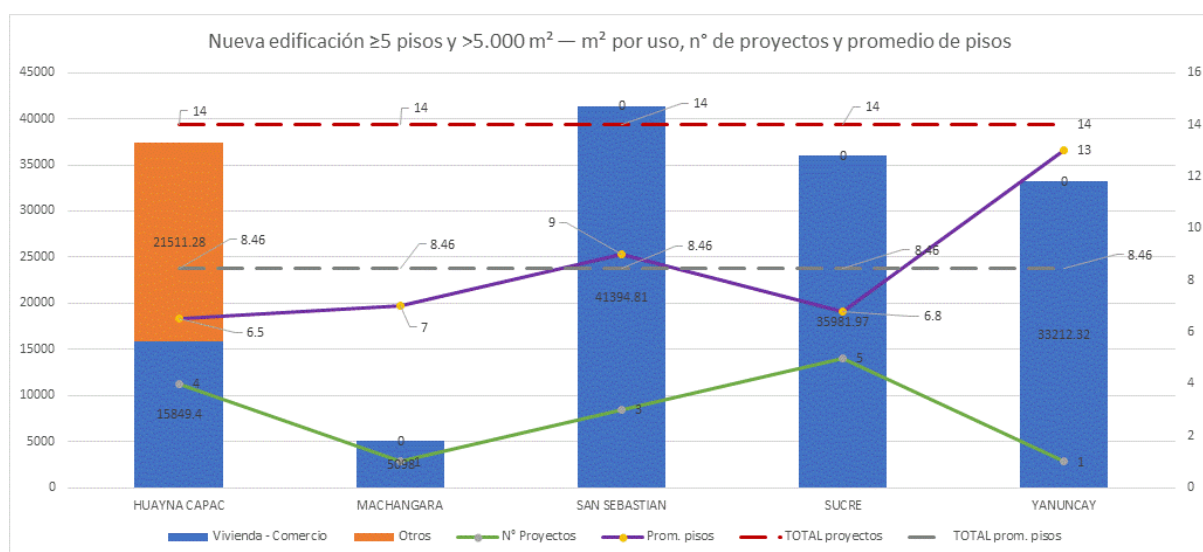
Tabla N°15.- Resumen de Permisos de Construcción para nueva edificación Obras iguales o mayores a cinco pisos de altura e iguales y mayores a cinco mil metros cuadrados.

ÁREA DE CONSTRUCCIÓN (m²) POR PARROQUIA Y USO — NUEVA EDIFICACIÓN ≥5 PISOS Y >5.000 m²

Parroquia	Vivienda - Comercio	Otros	Total m² constr.	Nº Proyectos	Prom. pisos	% INCIDENCIA EN TERRITORIO
HUAYNA CAPAC	15,849.40	21,511.28	37,360.68	4	7	29%
MACHANGARA	5,098	-	5,098.00	1	7	7%
SAN SEBASTIAN	41,395	-	41,394.81	3	9	21%
SUCRE	35,981.97	-	35,981.97	5	7	36%
YANUNCAY	33,212	-	33,212.32	1	13	7%
TOTAL	131,537	21,511	153,048	14	8	100.0%

El Mayor número de pisos (13) se da la Parroquia Yanuncay, el mayor número de proyectos (5) en la Parroquia Sucre, mayor m² de construcción (41.394,81 m²) en San Sebastián, Estos son los primeros indicadores de la muestra seleccionada para este estudio. Los de las parroquias analizadas según los datos del SIGEO se reducen a Dos: Vivienda-Comercio y Otros.

Figura N°8.- Resumen de Permisos de Construcción para nueva edificación Obras iguales o mayores a cinco pisos de altura e iguales y mayores a cinco mil metros cuadrados.



Al analizar el uso por parroquia un 85,9% es para VIVIENDA-COMERCIO, y con un 14,1% para la Parroquia Huayna Cápac, en este caso el porcentaje responde principalmente a Usos de Consultorios sobre todo relacionados a la Medicina, El mayor porcentaje de esta muestra de 14 proyectos está en la Parroquia Sucre con un 35.7% pero la Parroquia con mayor m² de construcción es San Sebastián (27.0%) esto se debe principalmente por la capacidad de construcción en altura.

La Construcción se concentra en tres parroquias: San Sebastián, Huayna Cápac y Sucre sumando un 75% de participación, luego Yanuncay con un 21,7 % y Machángara con un 3,3 %.

Tabla N°16.- DISTRIBUCIÓN PORCENTUAL DEL USO POR PARROQUIA — NUEVA EDIFICACIÓN ≥ 5 PISOS Y > 5.000 m².

DISTRIBUCIÓN PORCENTUAL DEL USO POR PARROQUIA — NUEVA EDIFICACIÓN ≥ 5 PISOS Y > 5.000 m²

Parroquia	Vivienda - Comercio	Otros	% del total m² constr.	% N° Proyectos
HUAYNA CAPAC	12.0%	100.0%	24.4%	28.6%
MACHANGARA	3.9%	0.0%	3.3%	7.1%
SAN SEBASTIAN	31.5%	0.0%	27.0%	21.4%
SUCRE	27.4%	0.0%	23.5%	35.7%
YANUNCAY	25.2%	0.0%	21.7%	7.1%
TOTAL (% del total general)	85.9%	14.1%	100.0%	100.0%

La muestra obtenida para el análisis son los proyectos de Nueva Edificación en la ciudad de Cuenca durante el periodo de estudio. Se define como promotor inmobiliario formal aquel actor cuyo giro de negocio principal es el desarrollo inmobiliario, que opera con personería jurídica formal y que tiene registros verificables en el SIGEO del GAD Municipal de Cuenca de al menos un proyecto que cumpla los criterios de selección: igual o mayor de cinco pisos de altura e igual o mayor a cinco mil o más metros cuadrados de área de construcción.

Un segundo análisis son los proyectos residenciales formales registrados en el SIGEO que cumplen los criterios cuantitativos de selección. El universo identificado comprende 14 proyectos distribuidos en las parroquias urbanas del cantón Cuenca durante el periodo enero 2025 a junio 2026, cuyos datos de localización, altura, área de construcción, uso y estado de avance constituyen las variables dependientes del estudio.

En la siguiente Tabla, con datos obtenidos del SIGEO de 14 proyectos que cumplen con la Clasificación de Nueva edificación, igual a mayor a cinco pisos y a cinco mil metros cuadrados de construcción, cuyos trámites fueron aprobados en el año 2025 y en el primer semestre del 2026. La concentración de proyectos se da en las Parroquias; Sucre (5) con cinco proyectos, Huayna Cápac (4) cuatro proyectos, San Sebastián (3) tres proyectos, mientras que en las parroquias Yanuncay (1) y Machángara (1) un proyecto por cada una.

Tabla N°17.- MUESTRA DE PROYECTOS — DE NUEVA EDIFICACIÓN ≥ 5 PISOS Y $\geq 5.000 \text{ m}^2$.

NUEVA EDIFICACIÓN ≥ 5 PISOS Y $> 5.000 \text{ m}^2$ DE CONSTRUCCIÓN (dinámico)

Nº TRAMITE	DESCRIPCIÓN	Parroquia	Uso	Nº Pisos	Área constr. m^2
32230	PROYECTO N° 1	HUAYNA CAPAC	Otros	7	12,954
30803	PROYECTO N° 2	HUAYNA CAPAC	Vivienda - Comercio	7	9,037
32071	PROYECTO N° 3	HUAYNA CAPAC	Otros	6	8,557
31904	PROYECTO N° 4	HUAYNA CAPAC	Vivienda - Comercio	6	6,812
32257	PROYECTO N° 5	MACHANGARA	Vivienda - Comercio	7	5,098
31883	PROYECTO N° 6	SAN SEBASTIAN	Vivienda - Comercio	10	20,430
31609	PROYECTO N° 7	SAN SEBASTIAN	Vivienda - Comercio	10	15,534
32277	PROYECTO N° 8	SAN SEBASTIAN	Vivienda - Comercio	7	5,431
32056	PROYECTO N° 9	SUCRE	Vivienda - Comercio	7	8,623
31099	PROYECTO N° 10	SUCRE	Vivienda - Comercio	8	7,442
31054	PROYECTO N° 11	SUCRE	Vivienda - Comercio	6	7,378
31540	PROYECTO N° 12	SUCRE	Vivienda - Comercio	6	6,677
30795	PROYECTO N° 13	SUCRE	Vivienda - Comercio	7	5,862
31388	PROYECTO N° 14	YANUNCAY	Vivienda - Comercio	13	33,212
TOTAL CONSTRUCCIÓN					153,048

Espacialmente estos proyectos se pueden georreferenciar gráficamente utilizando el SIGEO ya que este permite visualizar los trámites de permiso de construcción aprobados en la Dirección General de Control Municipal, e incluso se puede visualizar gráficamente los proyectos que forman parte de la muestra analizada.

Figura N°9.- Permisos de Construcción en el Cantón Cuenca, año 2025 hasta el primer semestre del 2026.

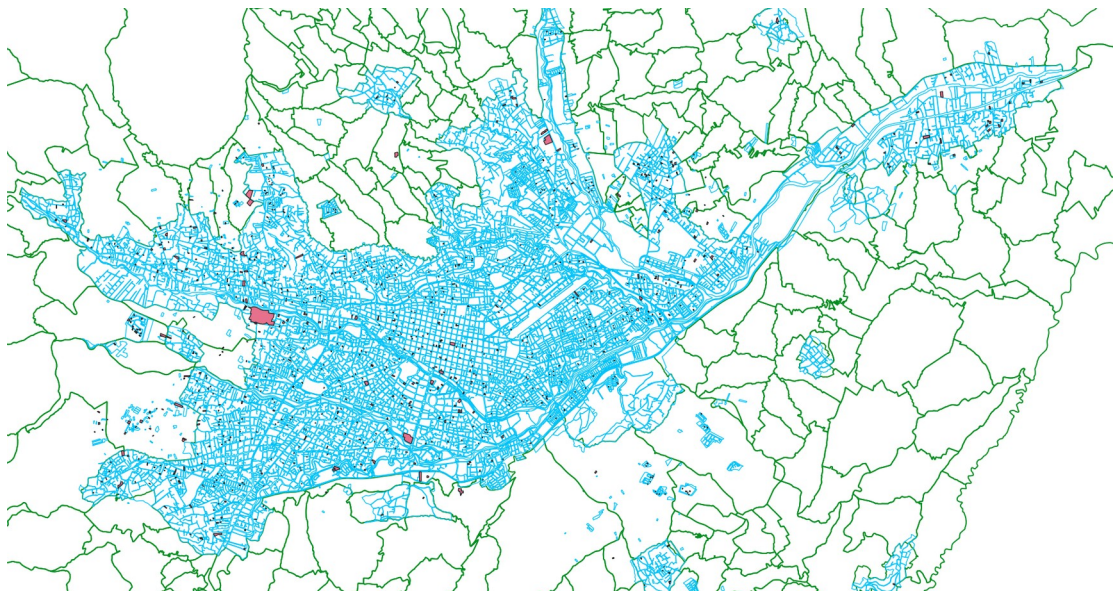


Figura N°10.- Parroquia Huayna Cápac. de los proyectos: iguales o mayores 5 pisos e iguales o mayores a 5000 m2

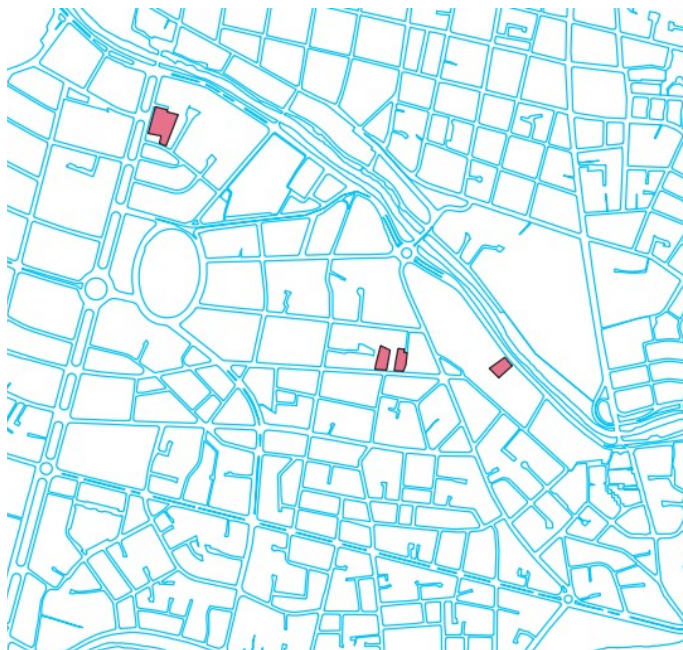


Figura N°11.- Parroquia Machángara. de los proyectos: iguales o mayores 5 pisos e iguales o mayores a 5000 m2.



Figura N°12.- Parroquia San Sebastián. de los proyectos: iguales o mayores 5 pisos e iguales o mayores a 5000 m2

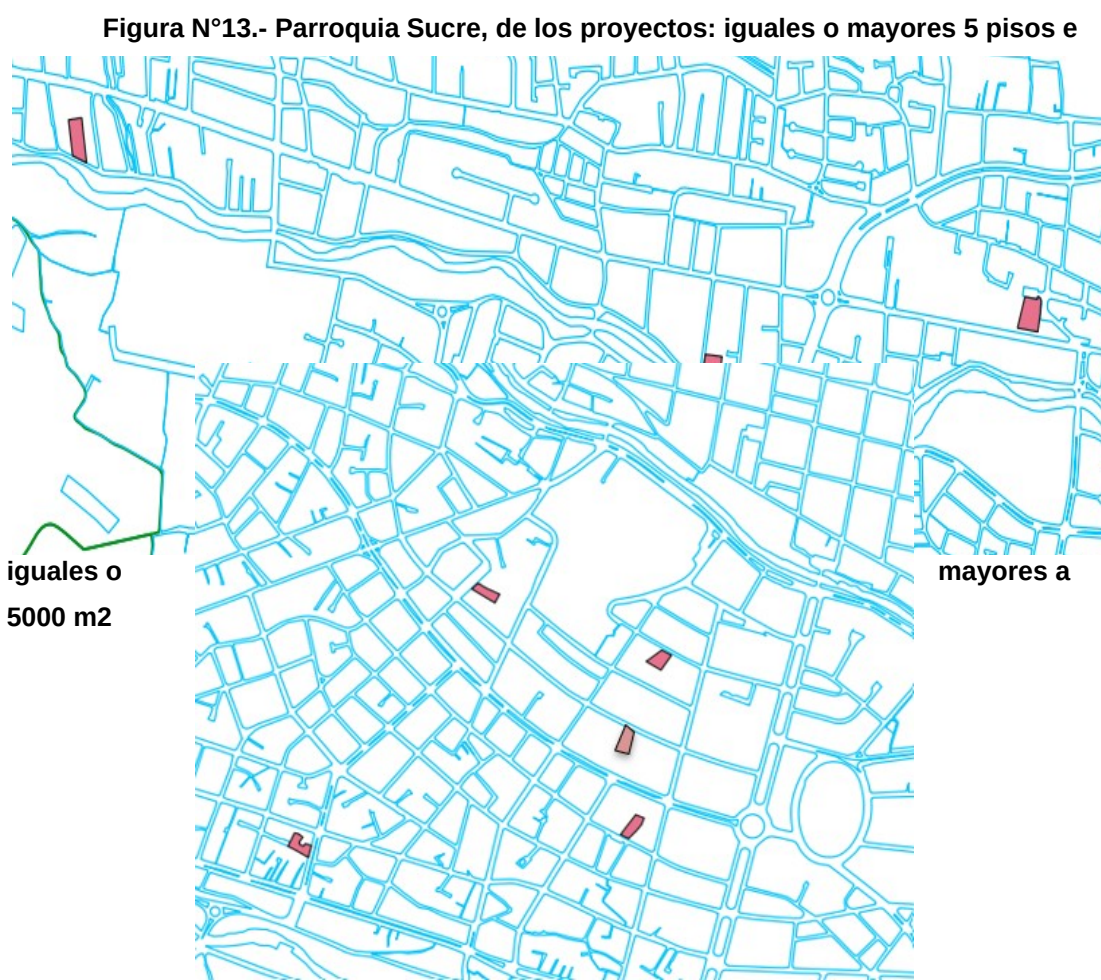


Figura N°14.- Parroquia Yanuncay, de los proyectos: iguales o mayores 5 pisos e iguales o mayores a 5000 m2



Capítulo 6

Construcción y Validación del IMDIF.

6.1.- Diseño de Encuesta para determinación del IMDIF.

La muestra de proyectos para la aplicación de la encuesta IMDIF se determina a partir del mapeo de los 14 proyectos identificados en el SIGEO. Dado el tamaño reducido del universo de promotores formales en el segmento definido entre 11 empresas diferenciada, el estudio adopta un enfoque de muestra a los proyectos con el Concepto dentro del SIGEO de Nueva Edificación, igual o mayor a cinco pisos y mayor o igual a cinco mil metros cuadrados de construcción, aplicando la encuesta a los promotores identificables. Guardando coherencia con la naturaleza exploratoria y diagnóstica de la investigación.

Los resultados del nivel de madurez organizacional integral de cada promotor inmobiliario, es medido a través del Índice de Madurez del Desarrollo Inmobiliario Formal (IMDIF). El IMDIF es un índice compuesto que integra los procesos de una dirección integral de proyectos en diez dimensiones para analizar con 2 dimensiones adaptadas a la realidad de nuestro entorno, de estas doce dimensiones de gestión organizacional, evaluadas mediante 60 ítems con escala ordinal de 0 a 4. El puntaje máximo posible es de 240 puntos, estos resultados se ponderarán según el peso que se atribuya a cada proceso establecido en el formato de Índice de Madurez propuesto y de esta forma los promotores se clasifican en tres niveles de madurez: Bajo, Medio y Alto.

Tabla N°18.- Procesos, 10 dimensiones.

PROCESOS DE LA DIRECCIÓN DE PROYECTOS



ÁREAS DE CONOCIMIENTO		5 GRUPOS DE PROCESOS DEL CICLO DE VIDA DEL PROYECTO				
10 DIMENSIONES DE LA GESTIÓN	DEFINICIÓN	INICIAR	PLANIFICAR	EJECUTAR	SUPERVISAR & CONTROLAR	CERRAR
INTEGRACION	El "pegamento" del proyecto.	1 Desarrollar el acta de constitución del proyecto	2 Desarrollar el Plan de Dirección del Proyecto	3 Dirigir y gestionar los trabajos del Proyecto 4 Gestionar el conocimiento del proyecto	5 Supervisar y controlar los trabajos del proyecto 6 Realizar el control integrado de cambios	7 Cerrar el proyecto o fase
ALCANCE	Define exactamente qué se va a construir (y qué NO).		1 Planificar la Gestión del Alcance 2 Recopilar Requisitos 3 Definir el Alcance 4 Crear la EDP		5 Validar el Alcance 6 Controlar el Alcance	
TIEMPO	El cronograma (Ruta Crítica).		1 Planificar la Gestión del Cronograma 2 Definir las Actividades 3 Secuenciar las Actividades 4 Estimar la Duración de las Actividades 5 Desarrollar el Cronograma		6 Controlar el Cronograma	
COSTE	El presupuesto de inversión (CAPEX). Control de materiales, mano de obra y costos indirectos.		1 Planificar la Gestión del Costo 2 Estimar costos 3 Determinar el Presupuesto		4 Controlar los Costes	
CAIDAD	Nuestro foco. El cumplimiento de la NEC y las NTE INEN		1 Planificar la Gestión de la Calidad	2 Gestionar la Calidad	3 Controlar la Calidad	
RECURSOS	Gestión de personas (cuadrillas, ingenieros) y maquinaria.		1 Planificar la Gestión de los Recursos 2 Estimar los Recursos de las Actividades	3 Adquirir Recursos 4 Desarrollar el equipo 5 Dirigir el Equipo	6 Controlar los Recursos	
COMUNICACIONES	Cómo fluye la información entre el dueño, los contratistas y los entes reguladores.		1 Planificar la Gestión de las Comunicaciones	2 Gestionar las Comunicaciones	3 Supervisar las Comunicaciones	
RIESGOS	Identificación de amenazas.		1 Planificar la Gestión de los Riesgos 2 Identificar Riesgos 3 Realizar Análisis Cualitativo de Riesgos 4 Realizar Análisis Cuantitativo de Riesgos 5 Planificar la Respuesta a los Riesgos	6 Implementar la Respuesta a los Riesgos	7 Controlar los Riesgos	
ADQUISICIONES	Gestión de contratos y compras de suministros.		1 Planificar la Gestión de las Adquisiciones	2 Efectuar las Adquisiciones	3 Controlar las Adquisiciones	
INTERESADOS	(Stakeholders). Vecinos, compradores, municipio, bancos y accionistas.	1 Identificar a los Interesados	2 Planificar el Involucramiento de los Interesados	3 Gestionar la Participación de los Interesados	4 Controlar el Compromiso de los Interesados	

La encuesta está diseñada para obtener datos y generar el IMDIF, una vez obtenida la calificación en la encuesta estos valores son ponderados con porcentajes establecidos más adelante y cuyos resultados nos permiten obtener el grado de madurez organizacional de los promotores participantes de la encuesta, permitiendo tener una Categoría o Nivel de MADUREZ ORGANIZACIONAL DEL DESARROLLO INMOBILIARIO LOCAL, como resultado de esta investigación.

Tabla N°19.- Niveles de Madurez del IMDIF y Criterios de Clasificación.

Nivel	Denominación	% Puntaje Ponderado	Perfil del Promotor
ALTO	Promotor Formal Estructurado	≥ 80%	Organización con procesos formalizados, herramientas financieras avanzadas, cumplimiento normativo documentado, sistemas de calidad implementados y sostenibilidad integrada desde el diseño. Etapas IV-V Crosby.
MEDIO	Promotor Semiestructurado	60 – 79,9 %	Organización en transición: procesos parcialmente formalizados, con avances en algunas dimensiones y brechas significativas en otras. Etapa III Crosby.
BAJO	Actor Ocasional / Empírico	< 60%	Organización con procesos informales, gestión empírica, escaso conocimiento normativo y ausencia de herramientas estructuradas. Etapas I-II Crosby.

Para determinar estos porcentajes de madurez se diseñó la encuesta que tiene definida, la escala de valoración de cada ítem del IMDIF opera articulando explícitamente el instrumento con las cinco etapas de Crosby (1979): 0 = "No existe" (Incertidumbre); 1 = "Existe informalmente" (Despertar); 2 = "Parcialmente formalizado" (Ilustración); 3 = "Formalmente implementado" (Sabiduría); 4 = "Documentado y monitoreado" (Certeza — Zero Defects).

El puntaje máximo de 240 puntos diseñado en la encuesta integral sobre las 12 dimensiones de gestión o áreas de conocimiento, con un total de 60 ítems valorados en escala 0-4, que luego a cada proceso o área de conocimiento se asigna un peso porcentual, una vez que estos resultados sean ponderados con el peso que se le asigne a cada proceso se define los grados de madurez parcial y total de los desarrolladores de los proyectos inmobiliarios estudiados.

6.2.- Estructura del Índice: Dimensiones, Subdimensiones y Ponderaciones.

La encuesta diseñada para determinar el IMDIF es un índice que a través de doce dimensiones de gestión o de procesos de un proyecto que se aplican a este estudio y cada uno de estos subdividida o descompuestos en procedimientos o procesos que se calificaran en la encuesta realizada a los representantes legales o promotores seleccionados los cuales autoevalúan su accionar en una escala de 0 a 4. La estructura del índice integra las diez áreas de conocimiento del PMBOK® adaptadas al ciclo de desarrollo inmobiliario con dos dimensiones adicionales que responden a las particularidades del marco normativo ecuatoriano y al contexto de ciudad intermedia andina: el Cumplimiento Normativo y la Sostenibilidad. El puntaje máximo posible es de 240 puntos, distribuidos de manera ponderada entre las doce dimensiones según su relevancia relativa en el contexto del mercado inmobiliario cuencano. El índice se compone de 60 ítems en total.

Tabla N°20.- Estructura Completa del IMDIF: Dimensiones, Marcos Referenciales, Ponderaciones y Puntajes Máximos.

Cód.	Dimensión	Marco Referencial	Peso %	N° Ítems	Máx. Pts
GO	Gestión Organizacional	PMBOK / CMMI / Crosby	25%	6	24
ALC	Gestión del Alcance	PMBOK Área 5	6%	5	20
TMP	Gestión del Tiempo	PMBOK Área 6	4%	5	20
PF	Planificación Financiera	PMBOK Costos / Local	15%	6	24
CAL	Gestión de la Calidad	PMBOK / ISO 9001:2015	10%	5	20
RIE	Gestión de Riesgos	PMBOK Área 11	8%	5	20
REC	Gestión de Recursos	PMBOK Área 9	3%	5	20
COM	Comunicaciones	PMBOK Área 10	3%	4	16
ADQ	Adquisiciones	PMBOK Área 12	3%	4	16
INT	Interesados	PMBOK Área 13	3%	4	16
CN	Cumplimiento Normativo	PUGS / PDOT / NEC / Local	15%	6	24
SPT	Sostenibilidad	EDGE / NTE-INEN / Huella C.	5%	5	20
	TOTAL		100%	60	240

Nota. La columna "% Peso" en donde se identifica mediante ponderaciones las cinco dimensiones que concentran el 73% del peso total: GO, PF, CAL, RIE y CN. Que es el resultado de la ponderación de un total máximo de 240 pts obtención de la encuesta y que nos permiten establecer el grado de madurez organizacional. Estos porcentajes son de elaboración propia a partir de Crosby (1979), CMMI Institute (2023), Kerzner (2022), PMI (2021) e ISO (2015).

La ponderación según el peso porcentual de las diferentes dimensiones refleja la importancia de cada área de gestión actuando como un indicador de madurez en el contexto del mercado inmobiliario formal cuencano. La Gestión Organizacional recibe el mayor peso 25%. El Cumplimiento Normativo y la Planificación Financiera reciben 15% cada una, reflejando las dos barreras de entrada más determinantes del mercado formal cuencano. La Calidad y los Riesgos reciben 10% y 8% respectivamente como dimensiones de protección directa al comprador. Las siete dimensiones restantes reciben pesos que oscilan entre 3% y 6%.

6.3.- La Escala de Valoración del IMDIF y su Sustento Teórico.

La escala o el establecimiento de puntaje de; 0 a 4 puntos, adoptada para la calificación del grado de madurez de los procesos que cada desarrollador lleva en la ejecución de sus proyectos inmobiliarios y de estos resultados se obtendrá el IMDIF. Cada valor corresponde a un estado cualitativo diferente de la relación de la organización con el proceso evaluado individualmente y que una vez procesados los resultados nos dar un puntaje ponderado que permitirá establecer un nivel de Madurez organizacional.

6.4.- Descripción de las Doce Dimensiones del IMDIF.

Cada dimensión usada para el establecimiento del IMDIF, especificando qué aspectos organizacionales mide en la escala determinada anteriormente el grado de desarrollo como proceso dentro de una gestión de proyectos de la empresa desarrolladora y por qué son relevantes como indicadores de madurez en el desarrollo inmobiliario formal en Cuenca.

Tabla N°21.- Escala de Valoración del IMDIF y Articulación con los Modelos Teóricos de Madurez.

Valor	Denominación Madurez o aplicación de Procesos	Etapas Crosby (1979)	Nivel CMM/CMMI	Descripción operacional
0	No existe	Incertidumbre	Nivel 1 — Inicial	Ningún proceso existe. Gestión empírica y reactiva. Máximo costo de no calidad.
1	Existe informalmente	Despertar	Nivel 2 — Repetible	El proceso existe esporádicamente, sin documentación ni sistematización.
2	Parcialmente formalizado	Ilustración	Nivel 3 — Definido	Se aplica en algunos proyectos, con avance parcial de formalización.
3	Formalmente implementado	Sabiduría	Nivel 4 — Gestionado	Proceso documentado, consistente y aplicado en todos los proyectos.
4	Documentado y monitoreado	Certeza	Nivel 5 — Optimizado	Proceso optimizado con métricas. Ciclo activo de mejora continua — Zero Defects.

6.4.1.– GO, Gestión Organizacional (25%, 6 ítems, máx. 24 pts).

Evalúa la estructura formal de la empresa promotora: existencia de personería jurídica, organigrama documentado, separación de roles gerenciales y técnicos, procedimientos operativos estandarizados, sistemas de información gerencial y mecanismos de mejora continua. Es la dimensión de mayor peso, 25%, del índice porque refleja la capacidad organizacional de base sobre la que se construyen todas las demás competencias. Un promotor sin estructura organizacional formal opera en el nivel de Incertidumbre de Crosby, independientemente de cuántos proyectos haya completado.

Tabla N°22.- Dimensión de Gestión Organizacional.**6.4.2.-ALC, Gestión del Alcance (6%, 5 ítems, máx. 20 pts).**

[N] GO Gestion Organizacional 25% Max: 24 pts			
GO	GO1	Organigrama formal actualizado con roles, responsabilidades y líneas de autoridad claramente definidos y documentados.	4
GO	GO2	Manual de funciones documentado, actualizado y comunicado a todo el equipo de trabajo de la empresa.	4
GO	GO3	Procesos estandarizados y replicables para el ciclo completo de desarrollo de proyectos inmobiliarios (desde adquisición de terreno hasta entrega y postventa).	4
GO	GO4	Planificación estratégica anual con objetivos medibles, indicadores de gestión y seguimiento periódico formal.	4
GO	GO5	Uso de herramientas digitales de gestión empresarial (ERP: Enterprise Resource Planning, CRM: Customer Relationship Management, MS Project, BIM 360 u otras	4
GO	GO6	Separación formal y documentada entre los roles de promotor, constructor y fiscalizador en cada proyecto.	4

Evalúa la capacidad del promotor para definir, documentar y controlar el alcance de sus proyectos: declaración de alcance formal, gestión de cambios al programa arquitectónico, mecanismos de control de variaciones y alineación entre lo proyectado y lo construido.

Tabla N°23.- Dimensión de Gestión del Alcance.

ALC Gestion del Alcance 6% Max: 20 pts			
ALC	ALC1	Se elabora un documento formal de definición del alcance del proyecto (programa arquitectónico, EDT o equivalente) antes del inicio del diseño ejecutivo.	4
ALC	ALC2	Se identifican y documentan los requisitos formales de compradores, inversionistas y regulaciones normativas antes del diseño.	4
ALC	ALC3	Existe un proceso estructurado para gestionar cambios de alcance: control de cambios documentado y aprobado formalmente.	4
ALC	ALC4	El alcance del proyecto es validado formalmente con los interesados clave antes del inicio de la construcción.	4
ALC	ALC5	Se realizan revisiones de alcance durante la ejecución para verificar que el proyecto se construye según lo definido.	4

6.4.3. TMP, Gestión del Tiempo (4%, 5 ítems, máx. 20 pts).

Evalúa la planificación y control de plazos: cronograma de obra documentado, herramientas de programación, control de avance periódico, mecanismos de identificación de retrasos y acciones correctivas formalizadas.

Tabla N°24.- Dimensión de Gestión del Tiempo.

TMP Gestion del Tiempo 4% Max: 20 pts			
TMP	TMP1	Se elabora un cronograma de obra detallado por actividades con duraciones, secuencias y responsables definidos.	4
TMP	TMP2	Se identifica y gestiona la ruta crítica del proyecto para controlar las actividades que impactan la fecha de entrega.	4
TMP	TMP3	Se realiza seguimiento periódico (semanal o quincenal) del avance físico de obra vs. cronograma planificado.	4
TMP	TMP4	Existe proceso formal para gestionar retrasos: causas identificadas, acciones correctivas y reprogramación documentada.	4
TMP	TMP5	El cronograma integra diseño, permisos, construcción y entrega, y se actualiza a lo largo de todo el ciclo del proyecto.	4

6.4.4. PF, Planificación Financiera (15%, 6 ítems, máx. 24 pts).

Evalúa el rigor de las herramientas financieras: análisis de VPN y TIR, flujo de caja proyectado, análisis de sensibilidad, estructuración del capital mediante preventas y crédito constructor, uso de instrumentos fiduciarios y mecanismos de control financiero durante la ejecución. Segunda dimensión de mayor peso, diferenciador clave entre promotores estructurados y actores ocasionales.

Tabla N°25.- Dimensión de Planificación Financiera.

PF Planificación Financiera 15% Max: 24 pts			
PF	PF1	Estudio formal de factibilidad financiera (ingresos, costos, punto de equilibrio) antes de iniciar cada proyecto.	4
PF	PF2	Flujo de caja proyectado mensual o trimestral por proyecto con seguimiento y actualización periódica.	4
PF	PF3	Cálculo y uso del VPN (Valor Presente Neto) como criterio formal de decisión de inversión.	4
PF	PF4	Cálculo y uso de la TIR (Tasa Interna de Retorno) para evaluar la rentabilidad de cada proyecto.	4
PF	PF5	Análisis de sensibilidad financiera ante variaciones de precio de venta, costos y velocidad de venta.	4
PF	PF6	Diversificación estructurada del financiamiento: Capital propio, preventas y crédito constructor definidos formalmente.	4

6.4.5. CAL, Gestión de la Calidad (10%, 5 ítems, máx. 20 pts).

Se evalúa los sistemas formales de control de calidad técnica: procedimientos documentados para control en obra, especificaciones técnicas, registro de no conformidades, si existen protocolos de garantía y postventa, y medición de satisfacción del cliente. Dimensión nuclear directamente vinculada al principio de Crosby: la calidad del producto es consecuencia de la calidad de los procesos organizacionales.

Tabla N°26.- Dimensión Gestión de Calidad.

[N] CAL Gestión de la Calidad 10% Max: 20 pts			
CAL	CAL1	Existe protocolo documentado de control de calidad en obra: checklists por fase, inspecciones y ensayos de laboratorio.	4
CAL	CAL2	Se realizan auditorías internas o revisiones formales de gestión de calidad por proyecto o de forma anual.	4
CAL	CAL3	Se registran no conformidades técnicas y se aplican acciones correctivas estructuradas y documentadas.	4
CAL	CAL4	Sistema formal de postventa: registro de garantías, atención de reclamos y seguimiento hasta cierre total.	4
CAL	CAL5	Medición formal de satisfacción del cliente mediante encuesta u otro instrumento al momento de la entrega o postventa	4

6.4.6.-RIE, Gestión de Riesgos (8%, 5 ítems, máx. 20 pts).

Se califica la Gestión de Riesgos en la empresa desarrolladora, si existen protocolos para la matriz de riesgos, su identificación, tratamiento y mitigación.

Tabla N°27.- Dimensión de Gestión de Riesgos.

[N] RIE Gestion de Riesgos 8% Max: 20 pts			
RIE	RIE1	Matriz formal de riesgos elaborada al inicio de cada proyecto: mercado, técnicos, legales, financieros y fuerza mayor.	4
RIE	RIE2	Se realiza análisis cualitativo y cuantitativo de los riesgos identificados (probabilidad e impacto).	4
RIE	RIE3	Existen planes de respuesta definidos para los riesgos críticos: mitigación, transferencia, aceptación o evitar.	4
RIE	RIE4	La matriz de riesgos se actualiza periódicamente durante la ejecución del proyecto con nuevos hallazgos.	4
RIE	RIE5	Se contratan seguros específicos para el proyecto: obra civil, responsabilidad civil, todo riesgo en la construcción, etc.	4

6.4.7.-REC, Gestión de Recursos (3%, 5 ítems, máx. 20 pts).

Evalúa la gestión de recursos humanos y materiales: organigrama técnico de obra, perfiles de cargo documentados, sistema de selección y evaluación de subcontratistas, control de materiales y gestión de proveedores.

Tabla N°28.- Dimensión de Gestión de Recursos.

REC Gestion de Recursos 3% Max: 20 pts			
REC	REC1	El proyecto cuenta con equipo técnico formal definido desde el inicio: director de proyecto, residente, fiscalizador.	4
REC	REC2	Existe proceso estructurado de selección y contratación del personal técnico clave para cada proyecto.	4
REC	REC3	Se planifica formalmente el uso de maquinaria, equipos y materiales críticos con cronograma de disponibilidad.	4
REC	REC4	Se realiza evaluación periódica del desempeño del equipo de obra con retroalimentación documentada.	4
REC	REC5	Existe plan de capacitación o desarrollo del equipo técnico vinculado a las necesidades del proyecto.	4

6.4.8.- COM, Comunicaciones (3%, 4 ítems, máx. 16 pts).

Evalúa los mecanismos formales de comunicación interna y externa: reportes periódicos a compradores e inversores, protocolos de comunicación con el municipio, sistemas de gestión documental y comunicación entre equipos.

Tabla N°29.- Dimensión de Gestión de Comunicaciones.

COM Comunicaciones 3% Max: 16 pts			
COM	COM1	Existe un plan formal de comunicaciones del proyecto: qué información, a quién, con qué frecuencia y por qué medio.	4
COM	COM2	Se generan informes periódicos de avance del proyecto para el promotor, inversionistas y compradores.	4
COM	COM3	Se realizan reuniones de coordinación formales con el equipo de obra con actas documentadas y firmadas.	4
COM	COM4	Existe un canal formal y documentado de comunicación con los compradores durante la etapa de construcción.	4

6.4.9.- ADQ, Adquisiciones (3%, 4 ítems, máx. 16 pts).

Evalúa los procesos de contratación de subcontratistas y compra de materiales: contratos formales estandarizados, procesos de selección competitiva, evaluación de desempeño de proveedores y gestión de garantías contractuales.

Tabla N°30.- Dimensión de Gestión de Adquisiciones.

ADQ Adquisiciones 3% Max: 16 pts			
ADQ	ADQ1	Existe plan formal de adquisiciones por proyecto: lista de contratos, cronograma de compras y presupuesto de subcontratación.	4
ADQ	ADQ2	Se aplica proceso estructurado de selección de proveedores y subcontratistas con criterios técnicos y económicos.	4
ADQ	ADQ3	Los contratos con subcontratistas incluyen alcance, precio, plazo, garantías, penalidades y forma de pago definidos.	4
ADQ	ADQ4	Se realiza evaluación formal del desempeño de proveedores y subcontratistas al cierre de cada contrato.	4

6.4.10.- INT, Interesados (3%, 4 ítems, máx. 16 pts).

Evalúa la gestión activa de las expectativas de todos los actores relacionados con el proyecto: compradores, vecinos, entidades financieras, municipio y comunidad. Un promotor maduro en esta dimensión identifica formalmente a sus interesados y mantiene canales de comunicación activos con cada grupo.

Tabla N°31.- Dimensión de Gestión de Interesados.

INT Interesados 3% Max: 16 pts			
INT	INT1	Se identifican formalmente los interesados del proyecto al inicio: compradores, vecinos, municipio, bancos y accionistas.	4
INT	INT2	Existe un plan o estrategia de gestión de expectativas con los interesados clave durante el ciclo del proyecto.	4
INT	INT3	Se gestionan activamente los requerimientos y expectativas de los compradores durante preventas y construcción.	4
INT	INT4	Se cuenta con mecanismos formales para atender quejas o conflictos de vecinos o comunidad afectada por la obra.	4

6.4.11.- CN, Cumplimiento Normativo (15%, 6 ítems, máx. 24 pts).

Evalúa el conocimiento y aplicación del marco normativo cantonal y nacional: dominio del PUGS y sus determinantes por PIT, conocimiento de los instrumentos de ejes de aprovechamiento vial e índice de edificabilidad del PUGS 2023, trazabilidad completa del proceso de permisos municipales, cumplimiento de la NEC, y gestión documental del

expediente técnico. Dimensión nuclear que refleja la barrera de entrada regulatoria del mercado formal cuencano.

Tabla N°32.- Dimensión de Cumplimiento Normativo.

[N] CN Cumplimiento Normativo 15% Max: 24 pts			
CN	CN1	Revisión sistemática de zonificación, uso de suelo (PUGS 2023), índice de edificabilidad (IE) y de aprovechamiento de ejes viales, previo a la compra de cada	4
CN	CN2	Asesoría técnica y legal especializada en normativa urbanística de forma permanente o por proyecto.	4
CN	CN3	Controles internos documentados para cumplimiento de la NEC (Norma Ecuatoriana de la Construcción: estructural, instalaciones, accesibilidad,	4
CN	CN4	Trazabilidad completa y archivada de permisos: anteproyecto, proyecto aprobado, permiso de construcción y Declaración de Propiedad Horizontal en caso de	4
CN	CN5	Actualización permanente de proyectos ante cambios normativos locales y nacionales (PUGS, NEC, COOTAD, LOOTUGS u otras).	4
CN	CN6	Supervisión normativa técnica permanente en obra mediante fiscalización independiente documentada.	4

6.4.12.- SPT — Sostenibilidad (5%, 5 ítems, máx. 20 pts).

Este es un criterio adaptado a la realidad local, en donde es reciente la incorporación de criterios de sostenibilidad en el diseño y construcción de proyectos inmobiliarios destinados básicamente a la vivienda y comercio, a través de cinco ítems; protección solar e iluminación natural, aplicación de estándares NTE-INEN en materiales e instalaciones, búsqueda o aplicación de certificaciones voluntarias como EDGE o LEED, la capacitación periódica del equipo técnico en sostenibilidad y nuevas tecnologías. Y un último ítem que introduce el criterio de sostenibilidad integrada desde la concepción del diseño: el promotor incorpora la selección de materiales con baja huella de carbono embebida en su producción.

Tabla N°33.- Dimensión de Sostenibilidad.

SPT Sostenibilidad 5% Max: 20 pts			
SPT	SPT1	Se incorporan criterios de eficiencia energética en el diseño desde el anteproyecto: orientación solar óptima, ventilación natural, iluminación natural, vidrios,	4
SPT	SPT2	Se aplican estándares NTE-INEN (Normas Técnicas Ecuatorianas) en materiales, instalaciones y sistemas constructivos del proyecto.	4
SPT	SPT3	Se buscan o aplican certificaciones voluntarias de sostenibilidad (EDGE, LEED u otras certificaciones ambientales).	4
SPT	SPT4	Se capacita periódicamente al equipo técnico en normativa, gestión de proyectos, nuevas tecnologías o sostenibilidad.	4
SPT	SPT5	El promotor incorpora criterios de sostenibilidad integrada desde la concepción del diseño: selección de materiales con bajo impacto ambiental, gestión de residuos	4

6.5.- Validación del Instrumento IMDIF

6.5.1.- Validez de Contenido: Fundamentación Teórica y Revisión Normativa

La validez de contenido del IMDIF se sustenta en la solidez de su fundamentación teórica descrita en el Capítulo 2. Cada dimensión está anclada en al menos un marco teórico reconocido (Crosby, CMM/CMMI, PMMM de Kerzner, PMBOK®, ISO 9001:2015 o ISO 9004:2018) y en la revisión del marco normativo cantonal y nacional vigentes. Los ítems de la dimensión de Cumplimiento Normativo fueron revisados en función de la Reforma al PUGS aprobada en noviembre de 2023, incorporando los instrumentos de ejes de aprovechamiento vial e índice de edificabilidad. El ítem de Sostenibilidad (SPT), responde al principio de embodied carbon o huella de carbono embebida en materiales, un criterio de sostenibilidad reconocido internacionalmente que complementa los indicadores de eficiencia energética operacional ya presentes en la dimensión SPT (GAD Municipal de Cuenca, 2023).

6.5.2.- Composición y asignación de métricas para IMDIF.

La calidad métrica del IMDIF mediante tres procedimientos complementarios: el análisis de consistencia interna, el análisis de la contribución de cada dimensión al constructo y el análisis de sensibilidad del esquema de ponderación. Los tres se aplicaron sobre los resultados de los once promotores encuestados y sus valores se presentan a continuación. El análisis de la correlación para corregir el porcentaje obtenido en la calificación o datos de la encuesta integral realizada a los promotores se distribuye de la siguiente forma.

Tabla N°34.- Consistencia interna del IMDIF: correlación dimensión–total corregida.

Dimensión	Peso
Gestión Organizacional (GO)	25 %
Gestión del Alcance (ALC)	6 %
Adquisiciones (ADQ)	3 %
Gestión de la Calidad (CAL)	10 %
Gestión de Recursos (REC)	3 %
Gestión del Tiempo (TMP)	4 %
Gestión de Riesgos (RIE)	8 %
Planificación Financiera (PF)	15 %
Cumplimiento Normativo (CN)	15 %
Comunicaciones (COM)	3 %
Sostenibilidad (SPT)	5 %
Interesados (INT)	3 %

Nota. Elaboración propia.

Diez de las doce dimensiones presentan correlaciones superiores a 0,60, lo que confirma su pertinencia dentro del constructo. La Gestión Organizacional y la Gestión del Alcance son las que muestran mayor coherencia con el índice total ($r = 0,93$ y $r = 0,92$ respectivamente), resultado especialmente relevante porque la Gestión Organizacional es la dimensión de mayor peso del instrumento: su elevada correlación con el conjunto respalda empíricamente la decisión de ponderación adoptada en el apartado 2.1.7.

Dos dimensiones presentan un comportamiento que debe declararse. La Sostenibilidad muestra una correlación débil ($r = 0,33$) y la dimensión de Interesados no correlaciona con el constructo ($r = -0,03$); en este último caso, la eliminación de la dimensión elevaría el alfa del instrumento de 0,914 a 0,930. Este resultado admite dos lecturas complementarias. La primera es metodológica: con once casos, la estimación de estos coeficientes tiene una precisión limitada y no permite decisiones definitivas sobre la estructura del instrumento. La segunda es sustantiva y resulta más interesante: tanto la gestión de interesados como la sostenibilidad son **dimensiones de adopción voluntaria**, no exigidas por el marco normativo municipal ni por las entidades financieras, y su desarrollo en el mercado cuencano es todavía incipiente y homogéneamente bajo —67,6 % y 74,1 % de cumplimiento promedio, con amplitudes entre niveles de apenas 6,2 y 12,5 puntos porcentuales—. Una variable con escasa variabilidad entre casos difícilmente puede discriminar entre ellos. Se conserva ambas dimensiones en el instrumento por su justificación teórica y normativa, y se recomienda su revisión en futuras aplicaciones con muestras mayores.

Al realizar un análisis de sensibilidad en el que se determinó en qué medida el resultado depende del esquema de ponderación adoptado. Se recalculó el índice bajo esquemas alternativos y se compararon tanto el valor agregado como la clasificación individual de cada promotor.

Tabla N°35.- Análisis de sensibilidad del grado de madurez organizacional local.

Esquema de agregación	Resultado	Nivel	Δ vs. 80 %
Media aritmética, pesos del estudio	80,03 %	ALTO	+0,03
Mediana, pesos del estudio	84,93 %	ALTO	+4,93
Media recortada (sin mínimo y máximo)	82,74 %	ALTO	+2,74
Media excluyendo el caso atípico E10	83,81 %	ALTO	+3,81
Media con equiponderación de las 12 dimensiones	78,62 %	MEDIO	-1,38
Media del puntaje bruto sobre 240 puntos	79,02 %	MEDIO	-0,98

Nota. Elaboración propia.

El hallazgo central de este análisis es que **ninguno de los once promotores modifica su nivel de madurez —Alto, Medio o Bajo— bajo ningún esquema de ponderación alternativo**. La distribución 8-2-1 se mantiene invariable, y la correlación de rangos entre esquemas es muy elevada ($\rho = 0,927$ y $\rho = 0,936$). Esto significa que **la clasificación individual de los promotores es robusta y no depende de las ponderaciones adoptadas** lo cual constituye la principal garantía de validez del instrumento como herramienta de diagnóstico.

El valor agregado, en cambio, sí resulta sensible al esquema: oscila entre 78,62 % y 84,93 %, cruzando el umbral de 80 % que separa los niveles Medio y Alto.

6.6.- Protocolo de Aplicación de la Encuesta a Promotores Inmobiliarios Formales, para la obtención de datos para el cálculo del IMDIF.

6.6.1.- Selección y Contacto de Encuestados.

Los encuestados son identificados a partir del mapeo de los 14 proyectos del SIGEO, complementado con investigación de campo para verificar la identidad del promotor responsable de cada proyecto. El contacto inicial se realizó mediante comunicación formal presentando la investigación, su carácter académico y las garantías de confidencialidad. Se estableció que el encuestado fue principalmente el representante legal o gerente de proyecto con conocimiento directo de la gestión organizacional de la empresa.

6.6.2. Aplicación del Instrumento

La encuesta IMDIF se aplicó en modalidad presencial en la sede de la empresa promotora, con una duración estimada de 25 a 45 minutos. Se presentó cada ítem de manera verbal, aclarando el significado de la escala cuando sea necesario, y registra la respuesta en el formulario estandarizado. Al inicio se presenta el consentimiento informado y al finalizar se revisa el formulario con el encuestado para asegurar que los 60 ítems han sido respondidos sin inconsistencias.

Capítulo 7.

Resultados, Análisis y Discusión

7.1.-Registro y Procesamiento de Datos.

Los datos de cada encuesta se ingresaron en una base de datos que mediante su procesamiento da como resultado el IMDIF, esta se desarrolla en hojas de cálculo, que automáticamente obtiene los subtotales por dimensión, el puntaje total sobre 240 puntos, el porcentaje de madurez alcanzado y la clasificación en nivel Bajo, Medio o Alto. La base de datos incluye validación automática del rango de valores ingresados solo acepta valores entre 0 y 4 y genera automáticamente un resumen por encuestado.

Tabla N°36.- Resumen de los puntajes y resultados de la Encuesta.

IMDIF— BASE DE DATOS Marco teórico: Crosby (1979) – CMM – CMMI – Kerzner – PMBOK® + ISO 9001:2015 + ISO 9004:2018 + Normativa Cuenca														
Maestría en Desarrollo Inmobiliario UDA Cuenca 2025-2026 Escala: 0=Incertidumbre 1=Despertar 2=Ilustración 3=Sabiduría 4=Certeza (Crosby, 1979)														
Dim.	Cod.	Item / Indicador	Max	E01	E02	E03	E04	E05	E06	E07	E08	E09	E10	E11
IDENTIFICACION														
ID	ID1	Empresa / Razon social	-	CIALTDA	SAS	SAS	SAS	CIALTDA	CIALTDA	SOCIEDAD ANÓNIMA	SOCIEDAD ANÓNIMA	SAS	SAS	CIALTDA
ID	ID2	Mercado Objetivo	-	MEDIO ALTO	MEDIA-ALTA	MEDIA	MEDIO ALTO	DIVERSIFICADO	MEDIA-ALTA	MEDIA-ALTA	MEDIA-ALTA	MEDIA-ALTA	MEDIA	MEDIA-ALTA
ID	ID3	Cargo	-	GERENTE-PROPIETARIO	GERENTE	PROPIETARIO	ADMINISTRADOR	GERENTE	GERENTE	GERENTE	GERENTE	GERENTE	GERENTE	GERENTE-PROPIETARIO
ID	ID4	Años de experiencia	-	20	7	5	15	26	40	15	7	10	3	45
ID	ID5	N. proyectos completados	-	7	3	1	5	8	7	6	7	1	1	15
ID	ID6	Parroquia principal	-	SUR	SUR	NO APLICA	OESTE	SUR Y OESTE	SUR	OESTE	SUR Y OESTE	SUR Y OESTE	NORTE	SUR Y OESTE
[N] GO Gestion Organizacional 25% Max: 24 pts														
GO	GO1	Organigrama formal actualizado con roles, responsabilidades y líneas de autoridad claramente definidos y documentados.	4	4	3	4	2	3	4	3	4	4	2	4
GO	GO2	Manual de funciones documentado, actualizado y comunicado a todo el equipo de trabajo de la empresa.	4	4	3	2	2	3	3	4	4	3	1	3
GO	GO3	Procesos estandarizados y replicables para el ciclo completo de desarrollo de proyectos inmobiliarios (desde adquisición de terreno hasta entrega y postventa).	4	4	4	4	2	4	3	4	3	3	1	4
GO	GO4	Planificación estratégica anual con objetivos medibles, indicadores de gestión y seguimiento periódico formal.	4	4	3	2	3	2	4	3	3	3	0	4
GO	GO5	Uso de herramientas digitales de gestión empresarial (ERP: Enterprise Resource Planning, CRM: Customer Relationship Management, MS Project, BIM 360 u otras).	4	4	4	0	3	4	4	4	1	4	1	4
GO	GO6	Separación formal y documentada entre los roles de promotor, constructor y fiscalizador en cada proyecto.	4	4	4	4	1	4	3	4	4	4	2	3
24	SUBTOTAL GO (maximo: 24 pts)			24	21	16	13	20	21	22	19	21	7	22
100/100	CALIFICACIÓN SIMPLE 100/100			100.00	87.50	66.67	54.17	83.33	87.50	91.67	79.17	87.50	29.17	91.67
25.00%	PODERACIÓN, PARA OBTENCIÓN DE IDIF			25.00%	21.88%	16.67%	13.54%	20.83%	21.88%	22.92%	19.79%	21.88%	7.29%	22.92%
ALC Gestion del Alcance 6% Max: 20 pts														
ALC	ALC1	Se elabora un documento formal de definición del alcance del proyecto (programa arquitectónico, EDT o equivalente) antes del inicio del diseño ejecutivo.	4	1	2	4	2	4	4	4	3	4	1	4
ALC	ALC2	Se identifican y documentan los requisitos formales de compradores, inversionistas y regulaciones normativas antes del diseño.	4	4	2	4	3	4	3	3	4	4	2	4
ALC	ALC3	Existe un proceso estructurado para gestionar cambios de alcance: control de cambios documentado y aprobado formalmente.	4	4	4	1	3	4	3	4	4	3	3	4
ALC	ALC4	El alcance del proyecto es validado formalmente con los interesados clave antes del inicio de la construcción.	4	4	4	4	3	4	4	4	4	4	0	4
ALC	ALC5	Se realizan revisiones de alcance durante la ejecución para verificar que el proyecto se construye según lo definido.	4	4	4	4	2	4	4	3	3	4	2	4
20	SUBTOTAL GO (maximo: 24 pts)			17	16	17	13	20	18	18	18	19	8	20
100/100	CALIFICACIÓN SIMPLE 100/100			85.00	80.00	85.00	65.00	100.00	90.00	90.00	90.00	95.00	40.00	100.00
6.00%	PODERACIÓN, PARA OBTENCIÓN DE IDIF			5.10%	4.80%	5.10%	3.90%	6.00%	5.40%	5.40%	5.40%	5.70%	2.40%	6.00%

TMP Gestion del Tiempo 4% Max: 20 pts														
TMP	TMP1	Se elabora un cronograma de obra detallado por actividades con duraciones, secuencias y responsables definidos.	4	4	4	4	3	4	4	4	3	4	3	4
TMP	TMP2	Se identifica y gestiona la ruta critica del proyecto para controlar las actividades que impactan la fecha de entrega.	4	4	4	3	2	4	3	3	3	4	3	4
TMP	TMP3	Se realiza seguimiento periódico (semanal o quincenal) del avance físico de obra vs. cronograma planificado.	4	4	4	4	3	4	4	4	3	4	3	4
TMP	TMP4	Existe proceso formal para gestionar retrasos: causas identificadas, acciones correctivas y reprogramación documentada.	4	4	4	1	1	2	4	4	3	3	3	3
TMP	TMP5	El cronograma integra diseño, permisos, construcción y entrega, y se actualiza a lo largo de todo el ciclo del proyecto.	4	4	4	4	2	3	4	3	4	4	2	4
	20	SUBTOTAL TMP (maximo: 20 pts)		20	20	16	11	17	19	18	16	19	14	19
	100/100	CALIFICACIÓN SIMPLE 100/100		100.00	100.00	80.00	55.00	85.00	95.00	90.00	80.00	95.00	70.00	95.00
	4.00%	PODERACIÓN, PARA OBTENCIÓN DE IDIF		4.00%	4.00%	3.20%	2.20%	3.40%	3.80%	3.60%	3.20%	3.80%	2.80%	3.80%
PF Planificación Financiera 15% Max: 24 pts														
PF	PF1	Estudio formal de factibilidad financiera (ingresos, costos, punto de equilibrio) antes de iniciar cada proyecto.	4	4	4	4	4	4	4	3	4	4	0	4
PF	PF2	Flujo de caja proyectado mensual o trimestral por proyecto con seguimiento y actualización periódica.	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	1	4
PF	PF3	Cálculo y uso del VPN (Valor Presente Neto) como criterio formal de decisión de inversión.	4	4	4	4	4	4	4	3	2	4	0	4
PF	PF4	Cálculo y uso de la TIR (Tasa Interna de Retorno) para evaluar la rentabilidad de cada proyecto.	4	4	4	4	4	4	4	3	2	4	0	4
PF	PF5	Análisis de sensibilidad financiera ante variaciones de precio de venta, costos y velocidad de venta.	4	2	4	4	3	4	4	2	4	4	0	4
PF	PF6	Diversificación estructurada del financiamiento: Capital propio, preventas y crédito constructor definidos formalmente.	4	4	4	4	2	4	4	3	4	4	1	4
	24	SUBTOTAL PF (maximo: 24 pts)		22	24	24	21	24	24	18	20	24	2	24
	100/100	CALIFICACIÓN SIMPLE 100/100		91.67	100.00	100.00	87.50	100.00	100.00	75.00	83.33	100.00	8.33	100.00
	15.00%	PODERACIÓN, PARA OBTENCIÓN DE IDIF		13.75%	15.00%	15.00%	13.13%	15.00%	15.00%	11.25%	12.50%	15.00%	1.25%	15.00%
[N] CAL Gestion de la Calidad 10% Max: 20 pts														
CAL	CAL1	Existe protocolo documentado de control de calidad en obra: checklists por fase, inspecciones y ensayos de laboratorio.	4	4	4	3	2	4	4	4	4	4	2	4
CAL	CAL2	Se realizan auditorías internas o revisiones formales de gestión de calidad por proyecto o de forma anual.	4	4	3	3	2	0	3	4	3	3	2	4
CAL	CAL3	Se registran no conformidades técnicas y se aplican acciones correctivas estructuradas y documentadas.	4	4	4	3	1	4	3	3	3	4	2	4
CAL	CAL4	Sistema formal de postventa: registro de garantías, atención de reclamos y seguimiento hasta cierre total.	4	4	4	4	2	4	4	4	4	4	3	4
CAL	CAL5	Medición formal de satisfacción del cliente mediante encuesta u otro instrumento al momento de la entrega o postventa.	4	4	1	1	1	4	1	3	3	3	2	4
	20	SUBTOTAL [N] CAL (maximo: 20 pts)		20	16	14	8	16	15	18	17	18	11	20
	100/100	CALIFICACIÓN SIMPLE 100/100		100.00	80.00	70.00	40.00	80.00	75.00	90.00	85.00	90.00	55.00	100.00
	10.00%	PODERACIÓN, PARA OBTENCIÓN DE IDIF		10.00%	8.00%	7.00%	4.00%	8.00%	7.50%	9.00%	8.50%	9.00%	5.50%	10.00%

[N] RIE Gestion de Riesgos 8% Max: 20 pts														
RIE	RIE1	Matriz formal de riesgos elaborada al inicio de cada proyecto: mercado, técnicos, legales, financieros y fuerza mayor.	4	1	2	2	2	2	1	3	2	2	1	4
RIE	RIE2	Se realiza análisis cualitativo y cuantitativo de los riesgos identificados (probabilidad e impacto).	4	1	2	1	1	3	2	3	2	2	1	3
RIE	RIE3	Existen planes de respuesta definidos para los riesgos críticos: mitigación, transferencia, aceptación o evitar.	4	1	4	1	1	2	2	3	2	2	1	4
RIE	RIE4	La matriz de riesgos se actualiza periódicamente durante la ejecución del proyecto con nuevos hallazgos.	4	1	3	1	0	3	2	3	2	2	1	4
RIE	RIE5	Se contratan seguros específicos para el proyecto: obra civil, responsabilidad civil, todo riesgo en la construcción, etc.	4	4	4	4	4	4	3	3	4	4	1	4
	20	SUBTOTAL [N] RIE (maximo: 20 pts)		8	15	9	8	14	10	15	12	12	5	19
	100/100	CALIFICACIÓN SIMPLE 100/100		40.00	75.00	45.00	40.00	70.00	50.00	75.00	60.00	60.00	25.00	95.00
	8.00%	PODERACIÓN, PARA OBTENCIÓN DE IDIF		3.20%	6.00%	3.60%	3.20%	5.60%	4.00%	6.00%	4.80%	4.80%	2.00%	7.60%
REC Gestion de Recursos 3% Max: 20 pts														
REC	REC1	El proyecto cuenta con equipo técnico formal definido desde el inicio: director de proyecto, residente, fiscalizador.	4	4	4	4	1	4	4	4	4	4	2	4
REC	REC2	Existe proceso estructurado de selección y contratación del personal técnico clave para cada proyecto.	4	4	4	3	1	4	4	4	4	4	2	4
REC	REC3	Se planifica formalmente el uso de maquinaria, equipos y materiales críticos con cronograma de disponibilidad.	4	4	3	3	2	2	1	4	3	2	3	4
REC	REC4	Se realiza evaluación periódica del desempeño del equipo de obra con retroalimentación documentada.	4	4	3	2	1	2	2	3	3	4	1	3
REC	REC5	Existe plan de capacitación o desarrollo del equipo técnico vinculado a las necesidades del proyecto.	4	4	3	1	1	3	4	3	3	4	2	3
	20	SUBTOTAL REC (maximo: 20 pts)		20	17	13	6	15	15	18	17	18	10	18
	100/100	CALIFICACIÓN SIMPLE 100/100		100.00	85.00	65.00	30.00	75.00	75.00	90.00	85.00	90.00	50.00	90.00
	3.00%	PODERACIÓN, PARA OBTENCIÓN DE IDIF		3.00%	2.55%	1.95%	0.90%	2.25%	2.25%	2.70%	2.55%	2.70%	1.50%	2.70%
COM Comunicaciones 3% Max: 16 pts														
COM	COM1	Existe un plan formal de comunicaciones del proyecto: qué información, a quién, con qué frecuencia y por qué medio.	4	1	4	2	3	1	4	4	4	4	1	4
COM	COM2	Se generan informes periódicos de avance del proyecto para el promotor, inversionistas y compradores.	4	1	4	4	3	4	4	4	3	4	2	3
COM	COM3	Se realizan reuniones de coordinación formales con el equipo de obra con actas documentadas y firmadas.	4	1	4	3	2	4	2	4	3	4	2	3
COM	COM4	Existe un canal formal y documentado de comunicación con los compradores durante la etapa de construcción.	4	4	4	4	2	4	2	4	4	4	2	4
	16	SUBTOTAL COM (maximo: 16 pts)		7	16	13	10	13	12	16	14	16	7	14
	100/100	CALIFICACIÓN SIMPLE 100/100		43.75	100.00	81.25	62.50	81.25	75.00	100.00	87.50	100.00	43.75	87.50
	3.00%	PODERACIÓN, PARA OBTENCIÓN DE IDIF		1.31%	3.00%	2.44%	1.88%	2.44%	2.25%	3.00%	2.63%	3.00%	1.31%	2.63%
ADQ Adquisiciones 3% Max: 16 pts														
ADQ	ADQ1	Existe plan formal de adquisiciones por proyecto: lista de contratos, cronograma de compras y presupuesto de subcontratación.	4	4	3	3	2	3	4	4	3	4	1	4
ADQ	ADQ2	Se aplica proceso estructurado de selección de proveedores y subcontratistas con criterios técnicos y económicos.	4	4	4	4	3	4	4	3	4	4	1	4
ADQ	ADQ3	Los contratos con subcontratistas incluyen alcance, precio, plazo, garantías, penalidades y forma de pago definidos.	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	2	3
ADQ	ADQ4	Se realiza evaluación formal del desempeño de proveedores y subcontratistas al cierre de cada contrato.	4	4	4	4	2	3	3	3	4	4	2	3
	16	SUBTOTAL ADQ (maximo: 16 pts)		16	15	15	11	14	15	14	15	16	6	14
	100/100	CALIFICACIÓN SIMPLE 100/100		100.00	93.75	93.75	68.75	87.50	93.75	87.50	93.75	100.00	37.50	87.50
	3.00%	PODERACIÓN, PARA OBTENCIÓN DE IDIF		3.00%	2.81%	2.81%	2.06%	2.63%	2.81%	2.63%	2.81%	3.00%	1.13%	2.63%

[illegible]

El resultado del procesamiento de datos de la encuesta con la metodología establecida genera valores de un Nivel de Madurez alto para ocho desarrolladores, dos de mediana madurez y uno de madurez baja. Lo que ubica el nivel de madurez local en ALTO, aunque con un porcentaje próximo al límite inferior de ese nivel: 80,03 %.

7.2. - Análisis de los resultados obtenidos de los dados por Encuestado.

Sobre los 240 puntos de los 60 ítems siete empresas superan los 200 puntos de puntaje bruto; una vez ponderados los resultados, ocho de ellas alcanzan el nivel Alto de madurez.

Tabla N°37.- Resumen de los resultados Obtenidos por encuestado.

IMDIF— TABLA RESUMEN POR ENCUESTADO Basado en Crosby (1979) · CMMI/CMMI · Kerzner · PMBOK® · ISO 9001:2015																	
Puntajes calculados automáticamente desde hoja DATOS Niveles: ALTO ≥80% = Certeza Crosby MEDIO 60-79% = Ilustración BAJO <60% = Incertidumbre/Despertar																	
ITEM	DESCRIPCIÓN	ID Enc.	GO /24	ALC /20	TMP /20	PF /24	CAL /20	RIE /20	REC /20	COM /16	ADQ /16	INT /16	CN /24	SPT /20	TOTAL /240	% IMDIF	NIVEL
1	ENTREVISTA 01	E01	24	17	20	22	20	8	20	7	16	4	24	20	202	89.1%	ALTO
2	ENTREVISTA 02	E02	21	16	20	24	16	15	17	16	15	12	24	14	210	88.8%	ALTO
3	ENTREVISTA 03	E03	16	17	16	24	14	9	13	13	15	8	23	13	181	76.9%	MEDIO
4	ENTREVISTA 04	E04	13	13	11	21	8	8	6	10	11	13	19	13	146	62.4%	MEDIO
5	ENTREVISTA 05	E05	20	20	17	24	16	14	15	13	14	9	23	20	205	87.2%	ALTO
6	ENTREVISTA 06	E06	21	18	19	24	15	10	15	12	15	13	20	12	194	82.8%	ALTO
7	ENTREVISTA 07	E07	22	18	18	18	18	15	18	16	14	13	20	14	204	84.9%	ALTO
8	ENTREVISTA 08	E08	19	18	16	20	17	12	17	14	15	12	24	12	196	82.4%	ALTO
9	ENTREVISTA 09	E09	21	19	19	24	18	12	18	16	16	12	24	16	215	90.1%	ALTO
10	ENTREVISTA 10	E10	7	8	14	2	11	5	10	7	6	10	19	13	112	42.2%	BAJO
11	ENTREVISTA 11	E11	22	20	19	24	20	19	18	14	14	13	22	16	221	93.5%	ALTO
MADUREZ LOCAL, PROMEDIO			18.7	16.7	17.2	20.6	15.7	11.5	15.2	12.5	13.7	10.8	22.0	14.8	189.64	80.03%	ALTO

Esto considerado sobre un cumplimiento del 80%, es así que dentro del grupo de nivel Alto el cumplimiento más alto alcanza el 93,5 % y el más bajo el 82,4 %, el promedio general se considera como madurez LOCAL y este se establece en un 80.03%, para una interpretación de los Niveles Medio y Bajo se presenta en la siguiente tabla.

Tabla N°38.- Distribución por nivel de Madurez.

DISTRIBUCION POR NIVEL DE MADUREZ		
ALTO $\geq 80\%$ → Etapas IV–V Crosby: Sabiduría / Certeza	8	72.7%
MEDIO 60-79.99% → Etapa III Crosby: Ilustración	2	18.2%
BAJO A 40% → Etapas I–II Crosby: Incertidumbre / Desperta	1	9.1%
TOTAL	11	100.0%

De los datos obtenidos además se obtienen los siguientes indicadores.

Tabla N°39.- Resumen del Grado de Madurez Organizacional en la Ciudad de Cuenca.

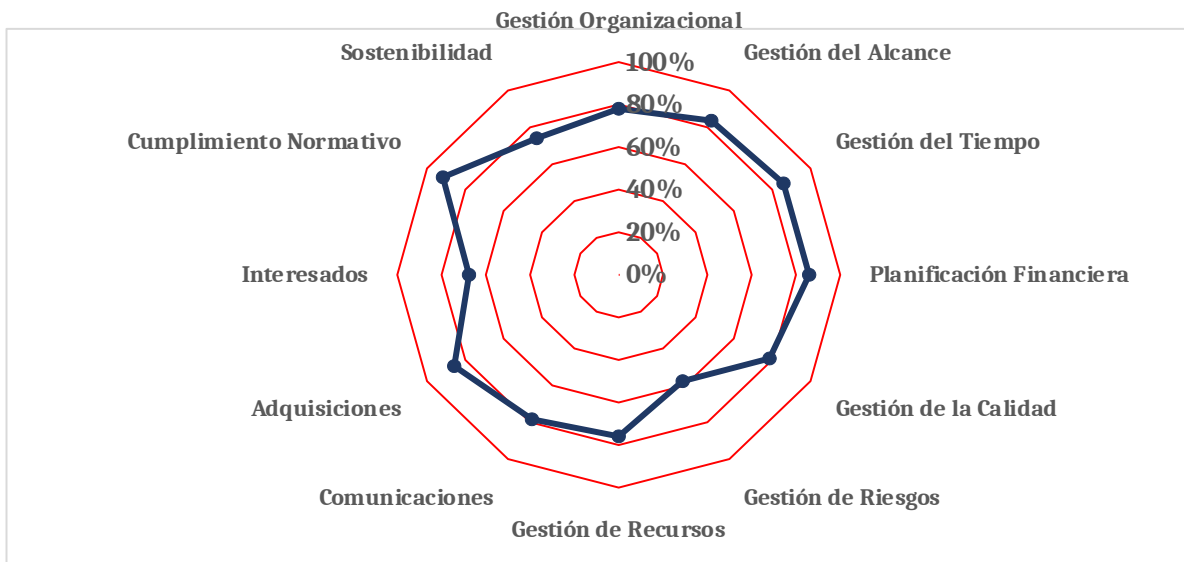
RESUMEN DEL GRADO DE MADUREZ ORGANIZACIONAL EN LA CIUDAD DE CUENCA			
Empresas encuestadas (n)		11	
Puntaje promedio IMDIF (/240)		189.64	
% IMDIF promedio simple (sin ponderar)		78.617	
Índice IMDIF ponderado (pesos por dimensión)		80.03%	
Nivel de madurez (promedio simple)		ALTO	
Nivel de madurez (ponderado)		ALTO	
Nivel medio por ítem (escala Crosby 0–4)		3.20	
Etapa Crosby equivalente		IV - Sabiduria	
Dispersión entre empresas (desv. est. del total /240)		32.7	
Coeficiente de variación		17.3%	
Puntaje mínimo / máximo observado		112 / 221	
Mediana del puntaje total		202.0	
Dimensión más fuerte	Cumplimiento Normativo		91.7%
Dimensión más débil (brecha crítica)	Gestión de Riesgos		57.7%

Los resultados de las doce dimensiones cuantificadas para la obtención del IMDIF, revela que existe un mayor cumplimiento especialmente en tres dimensiones; Cumplimiento Normativo, Planificación financiera y Gestión de tiempo, seguidas de; Gestión de Alcance y de Adquisiciones, con cumplimientos sobre el 85%, en un rango medio Gestión de; calidad, comunicaciones, organizacional, recursos, sostenibilidad y los índices más bajos de cumplimiento en las gestiones de; Riesgos y la de Interesados.

Tabla N°40.- Resumen de porcentajes de Cumplimiento.

	Dimensión	% Prom.	Peso	Aporte al índice	Ranking	Brecha vs 100%
1	Gestión Organizacional	78.0%	25.0%	19.51%	8	22.0%
2	Gestión del Alcance	83.6%	6.0%	5.02%	5	16.4%
3	Gestión del Tiempo	85.9%	4.0%	3.44%	3	14.1%
4	Planificación Financiera	86.0%	15.0%	12.90%	2	14.0%
5	Gestión de la Calidad	78.6%	10.0%	7.86%	6	21.4%
6	Gestión de Riesgos	57.7%	8.0%	4.62%	12	42.3%
7	Gestión de Recursos	75.9%	3.0%	2.28%	9	24.1%
8	Comunicaciones	78.4%	3.0%	2.35%	7	21.6%
9	Adquisiciones	85.8%	3.0%	2.57%	4	14.2%
10	Interesados	67.6%	3.0%	2.03%	11	32.4%
11	Cumplimiento Normativo	91.7%	15.0%	13.75%	1	8.3%
12	Sostenibilidad	74.1%	5.0%	3.70%	10	25.9%

Figura N° 15.- IMDIF — % de madurez promedio por dimensión.



7.3.- Asociación entre Madurez Organizacional y Dinámica Territorial.

En los capítulos anteriores se establecieron por separado los dos componentes centrales de esta investigación: la caracterización de la dinámica territorial de la edificación

formal en altura, desarrollada en el Capítulo 5 a partir de los registros del SIGEO, y la medición del grado de madurez organizacional de los promotores responsables, desarrollada en los apartados 7.1 y 7.2 mediante la aplicación de una encuesta diseñada y estructurada para obtener el IMDIF. Resultado de esto se analiza la asociación entre el nivel de madurez organizacional del promotor y los tres patrones territoriales enunciados en la pregunta de investigación: la localización territorial, la intensidad edificatoria y la configuración del mercado.

7.3.1.- Matriz Integrada Promotor–Proyecto–Territorio.

La integración de ambos conjuntos de datos requiere establecer la correspondencia entre cada uno de los catorce proyectos identificados en el SIGEO y el promotor responsable de su desarrollo, evaluado mediante el IMDIF. Dado que tres de los catorce proyectos corresponden a promotores que desarrollaron más de una obra en el período, el universo de catorce proyectos se reduce a once promotores diferenciados.

Tabla N°41.- Matriz integrada: proyecto, localización, intensidad edificatoria y madurez del promotor.

N°	Parroquia	Uso	Pisos	Área (m²)
P1	Huayna Cápac	Otros	7	12.954
P2	Huayna Cápac	Viv.-Comercio	7	9.037
P3	Huayna Cápac	Otros	6	8.557
P4	Huayna Cápac	Viv.-Comercio	6	6.812
P5	Machángara	Viv.-Comercio	7	5.098
P6	San Sebastián	Viv.-Comercio	10	20.430
P7	San Sebastián	Viv.-Comercio	10	15.534
P8	San Sebastián	Viv.-Comercio	7	5.431
P9	Sucre	Viv.-Comercio	7	8.623
P10	Sucre	Viv.-Comercio	8	7.442
P11	Sucre	Viv.-Comercio	6	7.378
P12	Sucre	Viv.-Comercio	6	6.677
P13	Sucre	Viv.-Comercio	7	5.862
P14	Yanuncay	Viv.-Comercio	13	33.212
	TOTAL		8 (prom.)	153.048

Nota. Elaboración propia.

7.3.2.- Madurez Organizacional y Localización Territorial.

El primer patrón examinado es el de la localización. La hipótesis específica H2 postula que los proyectos desarrollados por promotores con mayor madurez organizacional tienden a localizarse en parroquias de mayor densidad y alto valor de suelo, mientras que los proyectos de promotores no especializados se concentran en parroquias de transición o periferia urbana.

El primer resultado del análisis territorial es de naturaleza estructural y condiciona la verificación de esta hipótesis: **la totalidad de los catorce proyectos del universo de estudio se localiza en cinco parroquias urbanas consolidadas** —Huayna Cápac, Machángara, San Sebastián, Sucre y Yanuncay—, todas ellas pertenecientes al núcleo urbano central del cantón. No se registró ningún proyecto que cumpliera los criterios de selección en parroquias de transición ni en la periferia urbana, y ninguno en las veintiún parroquias rurales que componen el cantón.

Esta constatación tiene una consecuencia metodológica y una consecuencia sustantiva. La consecuencia metodológica es que **el contrafáctico que H2 requiere no existe en los datos**: la hipótesis contrasta la localización de promotores maduros frente a la de promotores no especializados en la periferia, y en el universo estudiado no hay proyectos periféricos con los que establecer esa comparación. H2, en su formulación original, no es verificable con la evidencia disponible.

La consecuencia sustantiva es más relevante y permite reformular la hipótesis en términos verificables. La ausencia de proyectos periféricos no es un vacío de información, sino un hallazgo: **el propio umbral de selección de proyectos Nuevos que cumplan con ser igual o mayor a cinco pisos de altura e igual o mayor a cinco mil metros cuadrados de construcción, que desde su misma selección opera como un filtro de madurez organizacional**. Un proyecto de esa escala exige capacidad de estructuración financiera, gestión normativa especializada y organización técnica sostenida, condiciones que concentran la actividad en los sectores urbanos donde el marco normativo del PUGS 2023 permite mayor aprovechamiento del suelo y donde la infraestructura existente soporta la densificación resultante (GAD Municipal de Cuenca, 2023). En otras palabras, la asociación entre madurez organizacional y localización no se manifiesta como una distribución diferenciada *dentro* del universo estudiado, sino como una *barrera de entrada* que determina quién puede operar en él.

Este resultado es coherente con lo observado en el Capítulo 5 a escala de la Ciudad de Cuenca y admite una cuantificación precisa. De los 873 permisos de nueva edificación aprobados en el período, únicamente catorce —el 1,60 %— alcanzan simultáneamente los dos umbrales de escala definidos; sin embargo, esos catorce proyectos concentran 153.048 m² de los 594.065 m² de superficie autorizada en el cantón, es decir, el 25,76 % de toda la

nueva edificación formal del período. Un número muy reducido de promotores estructurados concentra, por tanto, una fracción desproporcionada de la producción formal de la ciudad.

La distribución territorial de esa producción refuerza el argumento. Las cinco parroquias en que se localizan los catorce proyectos —Huayna Cápac, Machángara, San Sebastián, Sucre y Yanuncay— representan el 13,9 % de las treinta y seis parroquias del cantón y concentran, por sí solas, el 62,51 % de toda la superficie de nueva edificación autorizada en el período: 371.369 m² frente a los 222.696 m² que suman las treinta y una parroquias restantes, diez urbanas y veintiuna rurales. Los proyectos del universo de estudio no se distribuyen, pues, sobre el conjunto del territorio cantonal: se emplazan exclusivamente en las parroquias donde se concentra la actividad constructiva formal de la ciudad.

Dentro de ese conjunto, los catorce proyectos representan el 41,21 % de la superficie de nueva edificación autorizada. La magnitud relativa del segmento se aprecia con mayor claridad en la comparación con el resto del cantón: los 153.048 m² de los catorce proyectos equivalen al 68,73 % de toda la nueva edificación aprobada en las treinta y una parroquias restantes tomadas en conjunto. Catorce permisos de construcción producen, en superficie, algo más de dos tercios de lo que producen las otras treinta y una parroquias del cantón sumadas.

Tabla N°42.- Incidencia territorial de los proyectos del universo de estudio.

Ámbito territorial	Nueva edificación (m ²)	% del cantón	Proyectos del estudio (m ²)	Incidencia
Todo el cantón (36 parroquias)	594.065	100,00 %	153.048	25,76 %
Cinco parroquias del universo de estudio	371.369	62,51 %	153.048	41,21 %
Treinta y una parroquias restantes (10 urbanas y 21 rurales)	222.696	37,49 %	0	—

Nota. Elaboración propia a partir de la base SIGEO del GAD Municipal de Cuenca. H = Huayna Cápac, M = Machángara, SS = San Sebastián, S = Sucre, Y = Yanuncay. La columna «Incidencia» expresa la proporción que los 153.048 m² de los catorce proyectos representan sobre la superficie de nueva edificación del ámbito correspondiente. Los 153.048 m² equivalen, además, al 68,73 % de la superficie de nueva edificación de las treinta y una parroquias restantes tomadas en conjunto; se trata de una comparación entre ámbitos territoriales disjuntos y no de una incidencia dentro de ese territorio.

Estos valores permiten precisar el alcance de la asociación entre madurez organizacional y localización. La evidencia no demuestra que los promotores de mayor madurez elijan las parroquias de mayor actividad constructiva y los de menor madurez la periferia —la totalidad del universo, incluido el único caso de nivel Bajo, opera dentro de las mismas cinco parroquias—, sino que la tipología de proyecto que define este estudio únicamente se materializa allí donde coinciden un marco normativo que admite el aprovechamiento requerido, una infraestructura capaz de absorber la densificación resultante y un mercado que sostiene la escala. La madurez organizacional no discrimina la localización dentro del segmento: condiciona el acceso al segmento mismo.

Tabla N°43.- Madurez organizacional por parroquia de localización.

Parroquia	Proy.	Área (m²)	% área
Huayna Cápac	4	37.361	24,4 %
Machángara	1	5.098	3,3 %
San Sebastián	3	41.395	27,0 %
Sucre	5	35.982	23,5 %
Yanuncay	1	33.212	21,7 %
TOTAL	14	153.048	100,0 %

Nota. Elaboración propia.

7.3.3.- Madurez Organizacional e Intensidad Edificatoria.

El segundo patrón examinado es la intensidad edificatoria, operacionalizada mediante dos variables registradas en el SIGEO: el número de pisos y la superficie total de construcción de cada proyecto.

7.3.4.- Madurez Organizacional y Configuración del Mercado.

El tercer patrón enunciado en la pregunta de investigación es la configuración del mercado, entendida como la distribución de la producción formal en altura entre los promotores según su nivel de madurez organizacional. La Tabla N°44 presenta la participación de cada nivel en el número de proyectos y en la superficie construida del período.

Tabla N°44.- Configuración del mercado formal en altura según nivel de madurez.

Nivel	Prom.	% prom.
ALTO (≥ 80 %)	8	72,7 %
MEDIO (60–79,9 %)	2	18,2 %
BAJO (< 60 %)	1	9,1 %
TOTAL	11	100,0 %

Nota. Elaboración propia.

7.3.5.- Alcance de la Medición sobre la Calidad del Producto Inmobiliario.

La hipótesis general de esta investigación enuncia, entre los patrones diferenciados asociados a un mayor nivel de madurez organizacional, la calidad del producto inmobiliario. Corresponde precisar el alcance de la medición realizada respecto de esa variable. El IMDIF evalúa la **madurez de los procesos de gestión de la calidad** del promotor, la dimensión de calidad CAL, con un cumplimiento promedio del 78,6%, esto es, la existencia y grado de formalización de procedimientos documentados de control técnico en obra, seguimiento de especificaciones técnicas, tratamiento de no conformidades, aplicación de garantía y seguimiento postventa para la medición de satisfacción del cliente. Esto en si llega a medir o evaluar **la calidad del producto inmobiliario entregado**, cuya evaluación requeriría inspección técnica de las edificaciones terminadas, registro de patologías constructivas, propias de un seguimiento o fiscalización de obra debidamente registrada y documentada.

Esta distinción no debilita la relación planteada, pero sí precisa su naturaleza. El fundamento teórico que la sostiene es el principio de Crosby (1979), según el cual la calidad del producto es consecuencia observable de la madurez de los procesos organizacionales que lo generan. La verificación empírica de esa relación en el mercado inmobiliario en la ciudad de Cuenca constituye una línea de investigación derivada de este trabajo.

7.4.- Discusión de Resultados y Verificación de Hipótesis.

El presente apartado contrasta los resultados obtenidos con las tres hipótesis específicas y la hipótesis general formuladas en el apartado 1.4, discute el grado de madurez organizacional local establecido para la ciudad de Cuenca y sitúa los hallazgos en relación con la literatura revisada en el Capítulo 2.

7.4.1.- Perfil Dimensional por Nivel de Madurez.

La verificación de las hipótesis específicas requiere descomponer el resultado agregado del IMDIF y comparar el desempeño de cada dimensión entre los tres niveles de madurez identificados. La Tabla N°45 presenta ese perfil dimensional, que constituye la base empírica de toda la discusión posterior.

Tabla N°45.- Perfil dimensional del IMDIF por nivel de madurez (porcentaje de cumplimiento).

Dimensión	Peso	Global	ALTO (8)	MEDIO (2)	BAJO (1)	Amplitud
Cumplimiento Normativo	15 %	91,7 %	94,3 %	87,5 %	79,2 %	15,1
Planificación Financiera	15 %	86,0 %	93,8 %	93,8 %	8,3 %	85,4
Gestión del Tiempo	4 %	85,9 %	92,5 %	67,5 %	70,0 %	22,5
Adquisiciones	3 %	85,8 %	93,0 %	81,2 %	37,5 %	55,5
Gestión del Alcance	6 %	83,6 %	91,2 %	75,0 %	40,0 %	51,2
Gestión de la Calidad	10 %	78,6 %	87,5 %	55,0 %	55,0 %	32,5
Comunicaciones	3 %	78,4 %	84,4 %	71,9 %	43,8 %	40,6
Gestión Organizacional	25 %	78,0 %	88,5 %	60,4 %	29,2 %	59,4
Gestión de Recursos	3 %	75,9 %	86,2 %	47,5 %	50,0 %	36,2
Sostenibilidad	5 %	74,1 %	77,5 %	65,0 %	65,0 %	12,5
Interesados	3 %	67,6 %	68,8 %	65,6 %	62,5 %	6,2
Gestión de Riesgos	8 %	57,7 %	65,6 %	42,5 %	25,0 %	40,6
IMDIF ponderado	100 %	80,03 %	87,35 %	69,65 %	42,18 %	45,2

Nota. Elaboración propia.

7.4.2 El Grado o nivel de Madurez Organizacional del desarrollo inmobiliario local.

El grado o nivel de madurez organizacional del desarrollo inmobiliario formal de la ciudad de Cuenca, establecido como el promedio ponderado de los once promotores evaluados, alcanza un valor de **80,03 %**, que corresponde al nivel Alto conforme a los criterios de clasificación de la Tabla N°45. Este resultado debe interpretarse con la precisión que exige su proximidad al umbral.

El valor se sitúa 0,03 puntos porcentuales por encima de la frontera que separa los niveles Medio y Alto. Como se estableció en el análisis de sensibilidad del apartado 6.5.3, bajo esquemas alternativos de agregación el valor agregado oscila entre 78,62 % y 84,93 %, cruzando dicho umbral en dos de los seis esquemas evaluados. La media aritmética se encuentra además influida por la asimetría negativa de la distribución: el caso E10, con un IMDIF de 42,18 %, se aparta considerablemente del resto de la muestra, el segundo valor más bajo es 62,37 % desplaza la media hacia abajo. La desviación estándar de la serie es de 15,12 puntos y el coeficiente de variación del 18,9 %, lo que confirma una dispersión considerable en un universo de once casos. El intervalo de confianza del 95 % para la media se sitúa entre 69,9 % y 90,2 %, es decir, atraviesa la frontera entre niveles.

En consecuencia, la afirmación defendible no es que el sector alcance un nivel Alto de manera categórica, sino la siguiente: **el desarrollo inmobiliario formal en altura de la ciudad de Cuenca se sitúa en el nivel Alto de madurez organizacional, en su frontera inferior**. Tres elementos convergentes sostienen esta conclusión. Primero, ocho de los once promotores evaluados, el 72,7 % del universo, se clasifican individualmente en nivel Alto. Segundo, la mediana de la distribución, medida robusta frente a la asimetría y los valores atípicos, alcanza el 84,93 % y se ubica claramente dentro del nivel Alto; la media recortada (82,74 %) conduce al mismo resultado. Tercero, y de manera decisiva, **ninguno de los once promotores modifica su clasificación individual bajo ningún esquema de ponderación alternativo**: la sensibilidad afecta al valor agregado, no al diagnóstico de cada organización.

Esta interpretación es además la más conservadora de las disponibles, y por ello la más sólida: reconoce explícitamente la fragilidad del punto de corte en lugar de apoyarse en un decimal, y sustenta la conclusión en la convergencia de tres medidas independientes antes que en una sola.

7.4.3.- Verificación de la Hipótesis, Específica H1.

H1 sostiene que «los promotores formales con mayores niveles de madurez organizacional presentan mayor cumplimiento normativo, adopción de estándares técnicos y ambientales, y sistemas de gestión documental estructurados». La hipótesis enuncia tres componentes, que se verifican por separado.

- **Cumplimiento normativo.** La dimensión CN presenta un gradiente monótono decreciente: 94,3 % en el nivel Alto, 87,5 % en el Medio y 79,2 % en el Bajo. El componente se confirma.
- **Estándares técnicos y ambientales.** La dimensión SPT registra 77,5 % en el nivel Alto frente a 65,0 % en los niveles Medio y Bajo, que resultan idénticos. El componente se confirma de manera parcial: discrimina al nivel Alto del resto, pero no separa los niveles Medio y Bajo entre sí.
- **Gestión documental estructurada.** La dimensión COM presenta gradiente monótono —84,4 %, 71,9 % y 43,8 %— con una amplitud de 40,6 puntos. El componente se confirma.

H1 se confirma en dos de sus tres componentes de manera plena y en el tercero de manera parcial. Corresponde, sin embargo, señalar un matiz que el propio dato impone: el cumplimiento normativo es la dimensión con **menor amplitud entre niveles de todo el índice** —15,1 puntos porcentuales, frente a los 59,4 de la Gestión Organizacional—, y la de mayor cumplimiento absoluto en el conjunto (91,7 %). Incluso el promotor de menor madurez del universo alcanza un 79,2 % en esta dimensión. El cumplimiento normativo distingue efectivamente a los promotores más maduros, pero lo hace con un margen estrecho, porque constituye un requisito de entrada al mercado formal antes que un atributo diferencial: sin él no se obtiene el permiso de construcción y el proyecto no existe. Esta observación se desarrolla en el apartado 7.4.7.

7.4.4 Verificación de la Hipótesis Específica H2

H2 sostiene que «los proyectos desarrollados por promotores con mayor madurez organizacional tienden a localizarse en parroquias de mayor densidad y alto valor de suelo en el cantón Cuenca, mientras los proyectos realizados por promotores no especializados se concentran en parroquias de transición o periferia».

La hipótesis contiene dos cláusulas de naturaleza distinta —una de concentración territorial y otra de contraste entre tipos de promotor— cuyo grado de verificación empírica no es el mismo, por lo que se evalúan por separado. La distribución de los catorce proyectos que conforman el universo se presenta en la Tabla N°41.

Tabla N°46.- Distribución de los proyectos del universo de estudio por parroquia.

Parroquia	Proy.	% proy.	Superficie (m²)	% sup.	m²/proyecto	Pisos prom.	Pisos máx.
San Sebastián	3	21,4 %	41.395	27,0 %	13.798	9,0	10
Huayna Cápac	4	28,6 %	37.360	24,4 %	9.340	6,5	7
Sucre	5	35,7 %	35.982	23,5 %	7.196	6,8	8
Yanuncay	1	7,1 %	33.212	21,7 %	33.212	13,0	13
Machángara	1	7,1 %	5.098	3,3 %	5.098	7,0	7
Total	14	100,0 %	153.048	100,0 %	10.932	7,6	13

Nota. Elaboración propia.

La primera cláusula se verifica. Los catorce proyectos se localizan sin excepción en parroquias urbanas: cinco de las quince urbanas del cantón —el 33,3 %— y cinco de las treinta y seis parroquias totales, esto es, el 13,9 %. Ninguno se registra en las veintiuna parroquias rurales. Dentro de ese conjunto, la concentración se acentúa todavía más: doce de los catorce proyectos —el 85,7 %— y el 74,97 % de la superficie edificada se emplazan en las tres parroquias del núcleo urbano consolidado, San Sebastián, Huayna Cápac y Sucre.

El elemento que confiere solidez a esta verificación no es, sin embargo, la concentración en sí, sino su contraste con el resto del cantón. Las treinta y una parroquias restantes no carecen de actividad constructiva: aportan 222.696 m² de nueva edificación, el 37,49 % de la superficie autorizada en el período. Lo que no registran es un solo proyecto que alcance simultáneamente los cinco pisos y los cinco mil metros cuadrados. La ausencia, por tanto, no es de construcción sino de tipología: allí se edifica, y se edifica en volumen considerable, pero se edifica de otro modo. Existe en consecuencia un término de comparación territorial efectivo, integrado por treinta y una parroquias que producen superficie construida sin producir el tipo de proyecto que este estudio examina.

La segunda cláusula, en cambio, no resulta verificable en su totalidad ya que con la evidencia disponible. Afirmar que los promotores no especializados se concentran en parroquias de transición o periferia exigiría haber evaluado la madurez organizacional de quienes edifican en esas treinta y una parroquias, el universo del estudio está constituido por los once promotores responsables de los catorce proyectos seleccionados para este estudio. Inferir una madurez organizacional baja a partir del hecho de que esos actores no desarrollan proyectos en altura constituiría un razonamiento circular, puesto que es precisamente la escala del proyecto que permite seleccionar a promotores que por la escala de metros cuadrados de construcción permitirían disponer de una práctica constante en sus proyectos

de procesos que involucran a un proceso formal en el desarrollo inmobiliario, lo que definiría su madurez. A ello se añade que la variable «valor de suelo», que la hipótesis enuncia expresamente, no fue objeto de medición en esta investigación.

Los dos proyectos situados fuera del núcleo consolidado merecen un tratamiento diferenciado, porque su significado no es equivalente. El proyecto emplazado en Machángara alcanza 5.098 m², apenas 98 m² por encima del umbral —un margen del 2,0 %— y constituye el de menor superficie de todo el universo; se comporta como un caso marginal, coherente con la atenuación de la tipología a medida que se abandona el núcleo. El proyecto de Yanuncay, por el contrario, no admite lectura como excepción menor: con 33.212 m² y trece pisos es simultáneamente el de mayor superficie y el de mayor altura del universo, y por sí solo representa el 21,7 % de la superficie total del segmento.

Ese caso sugiere una lectura distinta y de mayor interés analítico. En el núcleo consolidado, la fragmentación de la estructura predial limita la escala unitaria de los proyectos: la parroquia Sucre concentra el mayor número de obras —cinco— con una superficie media de 7.196 m², la más baja del conjunto. Fuera del núcleo, la disponibilidad de predios de mayor extensión permite proyectos de escala superior, como evidencian los 33.212 m² de la obra de Yanuncay frente a una media general de 10.932 m². La restricción operante en las parroquias centrales sería, entonces, la estructura predial antes que la capacidad organizacional del promotor. Formulado en estos términos, el caso de Yanuncay deja de ser una anomalía que explicar y se convierte en un hallazgo sobre la relación entre estructura predial y escala del proyecto inmobiliario.

La distribución por uso aporta un elemento complementario. Doce de los catorce proyectos corresponden al uso vivienda-comercio y suman 131.536 m², el 85,9 % de la superficie del segmento. Los dos restantes, clasificados como «otros» y destinados a consultorios y torres médicas, totalizan 21.511 m² —el 14,1 %— y se concentran íntegramente en la parroquia Huayna Cápac. Esta especialización funcional por parroquia constituye un indicio de segmentación del mercado formal en altura que la literatura sobre verticalización latinoamericana no ha documentado para ciudades intermedias.

En síntesis, H2 se verifica parcialmente y por vía indirecta. Se confirma en su componente de concentración territorial: la tipología de proyecto que define el estudio se produce exclusivamente en las cinco parroquias urbanas que concentran el 62,51 % de la nueva edificación del cantón, y está ausente en las treinta y una restantes pese a que estas mantienen una actividad constructiva significativa. No se verifica, en cambio, en su componente comparativo, que requeriría medir la madurez organizacional de los promotores que operan fuera del segmento. El cierre completo de la hipótesis exige dos elementos que se recogen en las recomendaciones del Capítulo 8: la correspondencia entre cada promotor evaluado y sus proyectos, y la incorporación de una variable de densidad edificatoria o de valor de suelo al diseño del estudio.

7.4.5.- Verificación de la Hipótesis Específica H3.

H3 sostiene que «los promotores con menor nivel de madurez organizacional presentan estructuras financieras menos diversificadas y menor incorporación de herramientas rigurosas de planificación y control».

La dimensión de Planificación Financiera presenta el comportamiento más singular de todo el índice. Los niveles Alto y Medio registran **un cumplimiento idéntico del 93,8 %**, mientras que el nivel Bajo alcanza apenas un 8,3 % —2 puntos sobre 24 posibles—. La amplitud entre extremos, de 85,4 puntos porcentuales, es la mayor del instrumento, y la desviación estándar de la dimensión entre las once empresas (27,1) es asimismo la más alta.

H3 se confirma de manera inequívoca en el extremo inferior de la distribución, pero **no discrimina entre los niveles Alto y Medio**. La lectura de este resultado es sustantiva y no metodológica: el acceso al crédito constructor y a los instrumentos fiduciarios exige de manera efectiva la presentación de flujos proyectados, análisis de rentabilidad y estructuración formal del capital, de modo que **el sistema financiero impone un piso común de rigor financiero a todo promotor que alcanza a construir en este segmento**. La única organización que se sitúa por debajo de ese piso es también la única clasificada en nivel Bajo, y su perfil corresponde al de un actor que desarrolla el proyecto con recursos propios y sin estructuración financiera formal. Este hallazgo es coherente con lo documentado por López-Morales (2017) respecto de la financiarización de la producción habitacional en ciudades latinoamericanas, y refuerza el argumento de que la profesionalización del promotor formal responde en buena medida a exigencias externas.

El componente de «herramientas rigurosas de planificación y control» sí presenta gradiente monótono en la dimensión de Gestión del Alcance —91,2 %, 75,0 % y 40,0 %—, con lo que la hipótesis se confirma también por esta vía complementaria.

7.4.6.- Verificación de la Hipótesis General.

La hipótesis general sostiene que «un mayor nivel de madurez organizacional integral del promotor inmobiliario formal incide en los patrones diferenciados de: Calidad del Producto Inmobiliario, localización territorial, mayor cumplimiento normativo, incorporación de herramientas financieras avanzadas y mayor estructuración técnica en proyectos inmobiliarios en altura en la ciudad de Cuenca durante el periodo 2025-2026».

La verificación es diferenciada según el componente considerado. El cumplimiento normativo, la incorporación de herramientas financieras y la estructuración técnica quedan confirmados por H1, H3 y el perfil dimensional de la Tabla N°41. La localización territorial se reformula en los términos del apartado 7.3.2. La calidad del producto inmobiliario no fue objeto de medición directa, conforme se precisó en el apartado 7.3.5.

Corresponde además una precisión sobre el alcance inferencial de estos resultados. El diseño transversal adoptado y el tamaño del universo —once promotores distribuidos en una proporción 8-2-1— permiten establecer **asociaciones** entre el nivel de madurez y los patrones observados, pero no relaciones de causalidad, tal como se anticipó en el apartado 1.6.4. El verbo «incide», empleado en la formulación de la hipótesis, debe entenderse en este trabajo en el sentido de asociación sistemática y direccionalmente consistente, y no en el de determinación causal comprobada.

7.4.7 Discusión: una Madurez Inducida.

La lectura conjunta del perfil dimensional revela un patrón que constituye el hallazgo sustantivo de mayor alcance de esta investigación. Al ordenar las doce dimensiones según su porcentaje de cumplimiento, las posiciones superiores están ocupadas por dimensiones cuya adopción es **exigida de manera externa al promotor**: el Cumplimiento Normativo (91,7 %), impuesto por el GAD Municipal como condición para otorgar el permiso de construcción; la Planificación Financiera (86,0 %), exigida por las entidades financieras como condición para el crédito constructor y la estructuración fiduciaria; y la Gestión del Tiempo (85,9 %), comprometida contractualmente con los compradores en la preventa.

Las posiciones inferiores, en cambio, corresponden a dimensiones de **adopción enteramente voluntaria**: la Gestión de Riesgos (57,7 %), la Gestión de Interesados (67,6 %) y la Sostenibilidad (74,1 %). Ninguna de ellas es requisito para obtener un permiso, acceder a financiamiento o vender una unidad, y ninguna alcanza el umbral del 80 % que define el nivel Alto.

De ello se desprende que **la madurez organizacional del promotor inmobiliario formal cuencano es predominantemente inducida por la regulación y el financiamiento, antes que autogenerada por una estrategia deliberada de mejora de procesos**. El sector ha desarrollado las capacidades que su entorno institucional le exige y ha postergado aquellas que dependen de una decisión propia. Esta conclusión matiza de manera importante el resultado agregado: un grado de madurez local del 80,03 % no describe un sector que haya interiorizado los principios de la gestión de calidad en el sentido de Crosby (1979), sino uno que ha alcanzado un cumplimiento elevado de los requisitos que le son impuestos.

Un segundo hallazgo refuerza esta lectura. La Gestión Organizacional, dimensión a la que este estudio asignó el mayor peso del índice (25 %) por considerarla el sustrato sobre el que se construyen todas las demás competencias, ocupa el octavo lugar de doce en cumplimiento (78,0 %) y no alcanza el umbral del nivel Alto. Sin embargo, **es la dimensión que mejor discrimina entre promotores**: su amplitud entre niveles es de 59,4 puntos porcentuales, 88,5 % en el nivel Alto frente a 29,2 % en el Bajo, presenta un gradiente perfectamente monótono y registra la correlación más alta con el constructo ($r = 0,93$; Tabla N°40). La estructura organizacional formal es, por tanto, simultáneamente la competencia menos desarrollada en promedio y la que con mayor nitidez separa al promotor profesional del actor ocasional.

7.4.8.- Contraste con la Literatura.

Los hallazgos de esta investigación se sitúan en relación con los tres campos disciplinares revisados en el Capítulo 2 del siguiente modo.

Respecto de los *modelos de madurez organizacional*, la distribución obtenida, con un grado local en la frontera del nivel Alto, sitúa al conjunto del sector formal cuencano en las etapas IV y V de la escala de Crosby (1979), es decir, en los estadios de Sabiduría y Certeza. Este resultado debe leerse, no obstante, debido a la delimitación del universo establecida en el estudio este evalúa exclusivamente a promotores cuyo giro principal es el desarrollo inmobiliario y que alcanzaron los umbrales de escala definidos, de modo que los actores informales y los promotores ocasionales quedan fuera por los umbrales definidos para la selección de proyectos analizando sus permisos de construcción. El índice mide la madurez del sector formal estructurado en un universo seleccionado que cumpliendo las restricciones de pisos y metros cuadrados de construcción representan una muestra para la madurez organizacional en edificios de altura y no la del conjunto general de quienes edifican en la ciudad.

Respecto de los estudios sobre *verticalización y dinámica territorial*, los resultados dialogan con lo documentado por Santillán (2021) sobre las tensiones entre el mercado inmobiliario y la capacidad de la infraestructura urbana en Cuenca, y por Clerque Rosillo (2022) sobre la diferenciación socioespacial que produce la edificación en altura. La presente investigación aporta a esa literatura un elemento ausente: la caracterización organizacional del actor que materializa esos procesos. La concentración del 25,8 % del área construida del cantón en catorce proyectos desarrollados por once promotores estructurados sugiere que la verticalización cuencana no es el resultado de una dinámica de mercado difusa, sino de la actuación de un grupo reducido de organizaciones con capacidad técnica y financiera diferenciada.

El producto de esta investigación es el Índice de Madurez del Desarrollo Inmobiliario Formal mediante el cual se establece el grado de Madurez organizacional de las empresas encuestadas y que finalmente en promedio darían un grado de Madurez del Desarrollo Organizacional Local, queda así disponible para su replicación y comparación interurbana.

7.5. Proyección del IMDIF como Herramienta Replicable y Escalable

Además de su aplicación diagnóstica en el presente estudio, el IMDIF se proyecta como herramienta técnica replicable y escalable para futuras investigaciones académicas, estudios comparativos interurbanos y evaluaciones sectoriales periódicas. Su estructura estandarizada permite realizar mediciones longitudinales, identificar tendencias evolutivas del sector y servir como insumo para políticas públicas de profesionalización del desarrollo inmobiliario en ciudades intermedias.

La portabilidad del instrumento a otros contextos requiere únicamente la revisión y ajuste de la dimensión de Cumplimiento Normativo —específica al marco regulatorio de cada cantón— y la eventual recalibración de los pesos en función de las particularidades del mercado local. Las diez dimensiones derivadas del PMBOK®, sumando las dimensiones de; Cumplimiento normativo local y nacional más el de Sostenibilidad con su criterio de huella de carbono embebida, además de las escalas de valoración basadas en la tradición Crosby-CMM-CMMI son universalmente aplicables a cualquier ciudad intermedia ecuatoriana o latinoamericana con mercado de edificación formal en altura.

Capítulo 8.

Conclusiones y Recomendaciones.

La Construcción de un Índice de Madurez Organizacional del Desarrollo Inmobiliario Formal y su incidencia en la dinámica territorial en Cuenca, en el año 2025 hasta junio del 2026, localmente se logra por primera vez establecer una clasificación de los diferentes actores en una muestra establecida en este estudio para Construcciones Nuevas, que sean iguales o mayores a cinco pisos de altura y al mismo tiempo iguales o mayores a cinco mil metros cuadrados de construcción. El sistema que se propone responde a método sistemático para medir comparar e identificar los procesos que requieren de una mejora continua y en muchos casos de procesos que se deben implementar para mejorar la Madurez Organizacional de su propia empresa y colaborar al nivel de los proyectos de la misma ciudad con la mejora de estos resultados que se convierten ya en indicadores de la situación actual de mercado inmobiliario en altura en nuestra ciudad.

La validación de este método permite que el universo de actuación pueda tener mayor acción en universo de estudio, la potencia del SIGEO, en el cual constan fechas, intervención, uso, altura y área de construcción, ubicación tanto en parroquias urbanas como en rurales permite ampliar rangos en las fechas de estudio y generar nuevas investigaciones que abarquen otras tipologías y factores que pueden después de estos primeros resultados ir mejorando así como se podría utilizar como base para generar otros tipos de Índice de Madurez como las áreas de Diseño y Planificación, métodos Constructivos, etc.

Para cerrar la investigación se llega a las conclusiones derivadas del cumplimiento de cada objetivo específico y del objetivo general, además, verificando las hipótesis, y el poder señalar las líneas de investigación que el trabajo deja abiertas.

8.1.- Conclusiones sobre el Cumplimiento de los Objetivos.

8.1.1.- Diseño, Construcción y Validación del IMDIF.

El primer objetivo específico se cumple con la construcción del Índice de Madurez del Desarrollo Inmobiliario Formal, instrumento de doce dimensiones y sesenta ítems descrito en el Capítulo 6. La validez de contenido del índice se sustenta en la articulación de tres marcos teóricos consolidados; la escala de madurez de Crosby, la arquitectura de niveles del CMM y el CMMI, y las áreas de conocimiento del PMBOK®, con el marco normativo cantonal vigente, en particular la Reforma al PUGS de 2023 y sus instrumentos de aprovechamiento de eje vial e índice de edificabilidad.

La validación empírica del instrumento arroja resultados favorables. El coeficiente alfa de Cronbach alcanza 0,914 sobre las doce dimensiones, valor que la literatura psicométrica califica como excelente y que confirma que las dimensiones miden coherentemente un mismo

constructo. Diez de las doce dimensiones presentan correlaciones superiores a 0,60 con el total del índice. El análisis de sensibilidad, sin embargo, entrega el resultado de mayor valor para la defensa del instrumento: ninguno de los once promotores evaluados modifica su nivel de madurez bajo ningún esquema alternativo de ponderación, la equiponderación de las doce dimensiones (puntaje bruto sin ponderar o medidas robustas de tendencia), y la correlación de rangos entre esquemas se sitúa entre 0,927 y 0,936. La clasificación individual es, por tanto, fuerte y solvente y no depende de las ponderaciones adoptadas, lo que responde de manera directa a la observación formulada durante la sustentación del protocolo.

8.1.2.- Caracterización de la Dinámica Territorial.

El segundo objetivo específico se cumple con la caracterización desarrollada en el Capítulo 5 a partir de los registros del SIGEO. Durante el período comprendido entre enero del año 2025 y junio de 2026 se aprobaron en el cantón Cuenca 1.261 permisos de construcción, de los cuales 873 corresponden a nueva edificación y suman 594.065 m² de superficie autorizada. La actividad constructiva formal se distribuye de manera marcadamente desigual: cinco de las treinta y seis parroquias del cantón; San Sebastián, Yanuncay, Huayna Cápac, Sucre y Machángara, concentran el 62,51 % de esa superficie.

Dentro de ese universo, únicamente catorce proyectos el 1,60 % de los permisos de nueva edificación alcanzan simultáneamente los umbrales de cinco pisos y cinco mil metros cuadrados, y concentran 153.048 m², esto es, el 25,76 % de toda la superficie de nueva edificación del cantón. La producción formal en altura resulta, en consecuencia, un fenómeno de alta concentración: un número muy reducido de operaciones produce una cuarta parte de la superficie edificada del período, y lo hace exclusivamente en parroquias urbanas consolidadas, sin registro alguno en las veintiuna parroquias rurales.

En la Tabla N°41. Se establece además la caracterización en la dinámica territorial, En la Parroquia Huayna Cápac, figura N°10, con cuatro proyectos se concentran usos de mixtura de Vivienda-Comercio en dos proyectos con un área total de 15.849 m² y es la única parroquia de este estudio que tiene el uso de suelo clasificado en el SIGEO como Otros en dos proyectos con un área de 21.511 m², básicamente edificios destinados a equipamiento privado de Clínicas y consultorios médicos con un total de **37.360 m²**. mientras que en las restantes cuatro parroquias urbanas se consolida el uso de mixtura Vivienda-Comercio descompuesto de la siguiente manera; Sucre, figura N°13, con cinco proyectos y un área de **35.982 m²**, Machángara, figura N°11, con un proyecto con un área de 5.098 m², San Sebastián, figura N°12, con tres proyectos y un área de 41.395 m², y Yanuncay, figura N°14, con un proyecto de un área de 33.212. Se concluye que en área baja conocida como el EJIDO y separados por el eje vial de la Avenida Solano las parroquias Huayna Cápac y Sucre concentran edificios con un promedio de 6 a 7 pisos de altura con **73.342 m²** que representan un **47,92%** de la construcción de edificios para la tipología establecida para este estudio. En segundo lugar, la parroquia de San Sebastián que concentra proyectos por el eje de la

Ordoñez laso y sectores como Puertas del Sol, con edificios de 7 a 10 pisos de altura con un **27.04%**, Machángara en el sector residencial cercano al río Machángara con un proyecto de 7 pisos representa el 3,33% y como caso especial un edificio de 13 pisos que representa el **21.70%**.

Analizando el universo de catorce proyectos tomados como muestra para esta investigación, y con los datos obtenidos se concluye que el mayor número de proyectos se concentra con **Nueve Proyectos Inmobiliarios** en la zona baja del Ejido conocido además como nueva Ciudad, concentrando el territorio de dos parroquias Huayna Cápac y Sucre divididas por el eje de la Avenida Solano, Concentran usos de mixtura de vivienda-Comercio y albergan proyectos de equipamiento médico privado; clínicas, consultorios, laboratorios clínicos. En la Parroquia de San Sebastián se concentran **tres proyectos inmobiliarios** y en las parroquias Machángara y Yanuncay un proyecto en cada una de ellas. Por lo tanto, se observa que los promotores inmobiliarios si buscan zonas urbanas específicas como las indicadas anteriormente pero además se presentan casos especiales como el proyecto de la parroquia Yanuncay que presenta un área importante de construcción y es además el edificio más alto del análisis con trece pisos buscando además una zona conocida desarrollada conocida como Vista Linda.

Se comprueba que la incidencia de la Madurez Organizacional en la dinámica territorial es directa, actualmente los promotores con mayor madurez actúan en zonas en donde a pesar de no tener las mejores determinantes como podría ser la altura máxima de la edificación concentran sus desarrollos inmobiliarios en la zona baja de la ciudad en sectores conocidos como el ejido, el estadio, en ejes como la remigio cresco, la Avenida Solano por ser zonas que cuentan con mayor equipamiento y su cercanía al centro de la Ciudad de Cuenca, pero también buscan ejes como la Ordoñez Laso o como el caso especial en la zona conocida como Vista Linda que permiten mejor desarrollo en altura. Cuenca es una ciudad de edificios de mediana altura, no llega a una dimensión de rascacielos por ejemplo, debido básicamente al fraccionamiento del suelo con áreas resultantes consideradas entre pequeñas y medianas con una escases de lotes de gran extensión y a una normativa municipal que no permite el desarrollo de gran altura, además de tener un limitante fuerte como es la presencia del aeropuerto en plena zona urbana y las condiciones que se derivan por su cono de aproximación, las que limitan o restringen el desarrollo en gran altura, pero con el paso del tiempo una posible reubicación del aeropuerto y posiblemente por parte de desarrolladores inmobiliarios con practicas por ejemplo de la compra de varios predios en una manzana hasta conformar cuerpos de mayor extensión, en algún momento darán paso a que Cuenca comience a ser una Ciudad Intermedia Compacta y Densa, tendiendo en algún momento porque no en ser una Metrópolis Intermedia, esto se convierte en un reto de planificación urbana y a las políticas públicas las que deberán ir de la mano con un Desarrollo Inmobiliario Formal.

8.1.3.- Clasificación de los Promotores por Nivel de Madurez.

El tercer objetivo específico se cumple con la aplicación del instrumento a la totalidad del universo. De los once promotores evaluados, ocho (el 72,7 %), se clasifican en nivel Alto, dos en nivel Medio y uno en nivel Bajo. El puntaje bruto oscila entre 112 y 221 puntos sobre 240, y el porcentaje IMDIF ponderado entre 42,18 % y 93,45 %, con una desviación estándar de 15,12 puntos y un coeficiente de variación del 18,9 %, lo que confirma una heterogeneidad organizacional considerable dentro de un segmento que la percepción de mercado tiende a considerar homogéneo.

8.1.4.- El Grado de Madurez Organizacional Local.

El objetivo general se cumple con el establecimiento del grado de madurez organizacional del desarrollo inmobiliario formal de la ciudad de Cuenca en 80,03 %, valor que corresponde al nivel Alto. La proximidad de ese resultado al umbral que separa los niveles Medio y Alto obliga a una formulación precisa: el sector se sitúa en el nivel Alto, en su frontera inferior. Tres elementos permiten llegar a esa conclusión, ocho de once promotores clasificados individualmente en nivel Alto, así se puede afirmar su nivel ALTO y no solo respaldado en un resultado que se encuentra en el umbral para esta calificación.

8.2.- Síntesis de la Verificación de Hipótesis.

La primera hipótesis específica se confirma. El cumplimiento normativo presenta un gradiente monótono decreciente entre niveles de madurez (94,3 %, 87,5 % y 79,2 %) y la gestión documental se comporta de manera equivalente, con una amplitud de 40,6 puntos porcentuales entre los extremos. La adopción de estándares técnicos y ambientales confirma la hipótesis solo parcialmente, al discriminar el nivel Alto del resto, pero no separar los niveles Medio y Bajo entre sí.

La tercera hipótesis específica se confirma de manera inequívoca en el extremo inferior de la distribución, pero no discrimina entre los niveles Alto y Medio, que registran un cumplimiento idéntico del 93,8 % en planificación financiera frente al 8,3 % del nivel Bajo. La lectura de este resultado es sustantiva: el acceso al crédito constructor y a los instrumentos fiduciarios impone un piso común de rigor financiero a todo promotor que alcanza a edificar en este segmento, y la única organización situada por debajo de ese piso es también la única clasificada en nivel Bajo.

La segunda hipótesis específica se verifica parcialmente y por vía indirecta. Se confirma en su componente de concentración territorial: la tipología de proyecto que define el estudio se produce exclusivamente en las cinco parroquias urbanas que concentran el 62,51 % de la nueva edificación del cantón, y está ausente en las treinta y una restantes pese a que estas mantienen una actividad constructiva significativa —222.696 m², el 37,49 % de la

superficie autorizada—. No se verifica, en cambio, en su componente comparativo, que exigiría medir la madurez organizacional de los promotores que operan fuera del segmento, ninguno de los cuales fue evaluado.

La hipótesis general queda confirmada en los componentes de cumplimiento normativo, incorporación de herramientas financieras y estructuración técnica; reformulada en su componente de localización territorial; y no verificada en el componente de calidad del producto inmobiliario, que no fue objeto de medición directa. El diseño transversal adoptado permite establecer asociaciones sistemáticas y direccionalmente consistentes, pero no relaciones de causalidad.

8.3.- Hallazgo Central: una Madurez Inducida.

El resultado de mayor alcance de esta investigación no es el valor agregado del índice sino el perfil que lo compone. Al ordenar las doce dimensiones por porcentaje de cumplimiento, las posiciones superiores corresponden sin excepción a competencias cuya adopción es exigida de manera externa al promotor: el cumplimiento normativo (91,7 %), impuesto por el GAD Municipal como condición del permiso de construcción; la planificación financiera (86,0 %), requerida por las entidades financieras para el crédito constructor y la estructuración fiduciaria; y la gestión del tiempo (85,9 %), comprometida contractualmente con los compradores en la preventa. Las posiciones inferiores corresponden, en cambio, a competencias de adopción enteramente voluntaria: gestión de riesgos (57,7 %), gestión de interesados (67,6 %) y la sostenibilidad (74,1 %), ninguna de las cuales alcanza el umbral del nivel Alto.

De ello se concluye que la madurez organizacional del promotor inmobiliario formal en Cuenca es predominantemente inducida por la regulación y el financiamiento antes que autogenerada por una estrategia deliberada de mejora de procesos. El sector ha desarrollado las capacidades que su entorno institucional le exige y ha postergado aquellas que dependen de una decisión propia. Esta conclusión matiza de manera sustancial el resultado agregado: un grado de madurez local del 80,03 % no describe un sector que haya interiorizado los principios de la gestión de calidad en el sentido de Crosby, sino uno que ha alcanzado un cumplimiento elevado de los requisitos que le son impuestos.

Un segundo hallazgo refuerza esta lectura y tiene implicaciones directas sobre el diseño del instrumento. La gestión organizacional, dimensión de mayor peso del índice, ocupa el octavo lugar de doce en cumplimiento (78,0 %) y no alcanza el umbral del nivel Alto; sin embargo, es la que mejor discrimina entre promotores, con una amplitud de 59,4 puntos porcentuales entre niveles, un gradiente perfectamente monótono y la correlación más alta con el constructo. La estructura organizacional formal es, simultáneamente, la competencia menos desarrollada en promedio y la que con mayor nitidez separa al promotor profesional del actor ocasional.

8.4.- Recomendaciones para el Fortalecimiento del Sector Inmobiliario.

8.4.1.- Para los Promotores Inmobiliarios Formales.

La gestión de riesgos constituye la brecha de mayor magnitud del sector y, por tanto, la de mayor retorno potencial. Con un cumplimiento promedio del 57,7 %, es la única dimensión que no alcanza el 60 % y la que separa con mayor claridad al conjunto de un estándar de gestión profesional. Su fortalecimiento no exige inversiones significativas: una matriz de riesgos documentada, la categorización sistemática de riesgos financieros, técnicos, normativos y de mercado, la formulación de planes de contingencia y su revisión periódica en cada proyecto son prácticas de bajo costo y alto impacto sobre la previsibilidad del resultado.

La gestión de interesados, con un 67,6 % de cumplimiento y la menor amplitud entre niveles de todo el índice, revela una debilidad homogénea del sector: ni siquiera los promotores de nivel Alto la han desarrollado. La identificación formal de los grupos de interés; compradores, vecinos, entidades financieras, municipio y comunidad y el establecimiento de canales de comunicación diferenciados con cada uno constituyen la vía de mejora más directa, especialmente relevante en un mercado donde la vivienda en altura es un fenómeno reciente y la aceptación social del proyecto condiciona su desarrollo.

La gestión organizacional merece atención prioritaria por una razón distinta. Su cumplimiento promedio es intermedio, pero su dispersión es la mayor del índice entre niveles de madurez. Para el promotor situado en los niveles Medio y Bajo, la formalización del organigrama, la separación efectiva de roles gerenciales y técnicos, la estandarización de procedimientos operativos y la incorporación de mecanismos de mejora continua constituyen la palanca individual de mayor efecto sobre su posición relativa en el sector.

Finalmente, el IMDIF se propone como instrumento de autoevaluación estratégica periódica. Su aplicación anual permite a la empresa promotora identificar sus brechas dimensionales, priorizar intervenciones y medir su progreso en el tiempo con un referente estable y comparable.

8.4.2.- Para la Gestión Municipal.

El hallazgo de la madurez inducida tiene una implicación de política pública directa: la exigencia normativa es, en el contexto cuencano, la palanca más eficaz de profesionalización sectorial. Aquello que el GAD Municipal exige se cumple en un 91,7 %; aquello que no exige se sitúa entre el 57,7 % y el 74,1 %. La capacidad de la administración municipal para elevar el estándar del sector es, por tanto, considerablemente mayor de lo que la sola función de control permitiría suponer.

En consecuencia, se recomienda incorporar a la ordenanza cantonal exigencias explícitas de control de calidad durante el proceso constructivo, cuya ausencia se señaló como parte del problema en el planteamiento de esta investigación. La verificación

documentada de protocolos de control técnico en obra, de gestión de no conformidades y de mecanismos de garantía y postventa trasladaría la dimensión de calidad —hoy en 78,6 %— al régimen de cumplimiento obligatorio en el que el sector demuestra un desempeño muy superior.

La vinculación de beneficios en herramientas como mejora de determinantes en ejes viales, en el índice de edificabilidad del PUGS 2023, en la acreditación de sistemas de gestión de calidad o de certificaciones ambientales voluntarias permitiría elevar el desempeño en dimensiones hoy postergadas sin ampliar la carga regulatoria general.

Por último, el IMDIF queda disponible como instrumento de caracterización sectorial periódica. Su aplicación sistemática permitiría construir una línea de base de la profesionalización del sector, orientar programas de fortalecimiento y evaluar el efecto de las decisiones normativas sobre la capacidad organizacional de los actores que materializan la ciudad formal.

8.4.3.- Para el Sector Financiero y los Gremios Profesionales.

La evidencia sobre la planificación financiera muestra que el sistema financiero ya opera como mecanismo de elevación de estándares: la exigencia de flujos proyectados, análisis de rentabilidad y estructuración formal del capital como condición del crédito constructor impone un piso común de rigor a todo promotor que accede al segmento. Extender esa misma lógica a la gestión de riesgos.

A los gremios profesionales y a la academia corresponde el ámbito complementario: la formación en las dimensiones de adopción voluntaria, que por definición no serán inducidas ni por la regulación municipal ni por el sistema financiero. La gestión de interesados, la sostenibilidad integrada desde el diseño y la gestión del conocimiento organizacional entre proyectos constituyen los contenidos de mayor pertinencia para programas de capacitación dirigidos al promotor inmobiliario formal de ciudades intermedias.

8.5 Aporte de la Investigación.

Esta investigación aporta; En el plano metodológico, propone el primer instrumento de diagnóstico estandarizado y replicable para la evaluación de la madurez organizacional de promotores inmobiliarios formales en el contexto ecuatoriano o ciudades intermedias, acompañado de evidencia sobre su consistencia interna y sobre la robustez de la clasificación que produce. En el plano teórico, incorpora la capacidad organizacional del promotor o empresa en el estudio de la dinámica inmobiliaria formal, articulando la tradición de los modelos de madurez con la literatura sobre verticalización urbana local y de latinoamericana, campos que habían evolucionado de manera independiente.

Entrega un primer diagnóstico sistemático del sector inmobiliario formal en altura de Cuenca, con evidencia sobre la heterogeneidad organizacional de sus promotores, sobre el perfil dimensional del sector y sobre la concentración territorial de su producción. En el plano institucional, establece para la Universidad del Azuay un precedente metodológico en el campo del desarrollo inmobiliario como disciplina aplicada, con un instrumento disponible para su replicación en estudios comparativos interurbanos y para mediciones longitudinales del sector.

8.6.- Recomendaciones para Futuras Investigaciones.

Las limitaciones metodológicas de este estudio se han indicado anteriormente y condicionan el alcance de las conclusiones aquí expuestas: el universo de once promotores impide el contraste inferencial de hipótesis, el carácter autoevaluación del instrumento introduce un riesgo de sesgo de deseabilidad social mitigado mediante contraste documental, y el diseño transversal restringe los resultados al establecimiento de asociaciones. De ellas se derivan cinco líneas de investigación.

La primera es la aplicación longitudinal del IMDIF. La medición periódica del mismo universo permitiría observar trayectorias de maduración organizacional, distinguir entre mejoras inducidas por cambios normativos y mejoras autogeneradas, y verificar si la conclusión sobre el carácter inducido de la madurez se sostiene en el tiempo.

La segunda es la ampliación del universo mediante la reducción de los umbrales de escala. Incorporar proyectos de tres o cuatro pisos y de menor superficie ampliaría considerablemente el número de promotores evaluables, incrementaría la variabilidad de la madurez organizacional y permitiría el contraste estadístico que el tamaño del universo actual impide.

La tercera es la incorporación de variables territoriales no medidas en este estudio, como es la integración del valor catastral del suelo y de indicadores de densidad edificatoria por polígono de intervención territorial permitiría verificar la segunda hipótesis específica en su formulación completa, hoy confirmada únicamente en su componente de concentración.

La cuarta es la medición directa de la calidad del producto inmobiliario. La verificación empírica de la relación que Crosby postula entre madurez de los procesos y calidad del resultado exigiría inspección técnica de las edificaciones terminadas, registro de patologías constructivas y encuestas de satisfacción a compradores, procedimientos que exceden el alcance de este trabajo pero que constituyen su continuación natural.

La quinta es la comparación interurbana. La aplicación del IMDIF en otras ciudades intermedias ecuatorianas como; Ambato, Loja, Riobamba, Manta, permitiría establecer si el patrón de madurez inducida es un rasgo del mercado inmobiliario de Cuenca o una característica estructural del desarrollo inmobiliario formal en ciudades intermedias andinas, y aportaría el referente comparativo del que hoy carece el diagnóstico.

El Establecimiento de una metodología para la Obtención del Índice de Madurez Organizacional del Desarrollo Inmobiliario Formal lo hace una herramienta que se puede replicar en ciudades intermedias y con un gran potencial para abarcar nuevos parámetros, métricas que pueden derivar incluso en la construcción de nuevos índices relacionados con cualquier tipo de proyecto, este es el principal aporte que una nueva herramienta que nos ayudó a un diagnóstico del Desarrollo Inmobiliario en la Ciudad de Cuenca.

9.- Referencias Bibliográficas.

- Angoff, W. H. (1971). Scales, norms, and equivalent scores. En R. L. Thorndike (Ed.), Educational measurement (2.^a ed., pp. 508–600). American Council on Education.
- Arias, F. G. (2012). El proyecto de investigación: Introducción a la metodología científica (6.^a ed.). Episteme.
- Asamblea Nacional del Ecuador. (2010, 19 de octubre). Código Orgánico de Organización Territorial, Autonomía y Descentralización. Registro Oficial Suplemento 303.
- Asamblea Nacional del Ecuador. (2016, 5 de julio). Ley Orgánica de Ordenamiento Territorial, Uso y Gestión del Suelo. Registro Oficial Suplemento 790.
- Bloom, B. S. (1968). Learning for mastery. Evaluation Comment, 1(2), 1–12.
- Cizek, G. J., y Bunch, M. B. (2007). Standard setting: A guide to establishing and evaluating performance standards on tests. Sage Publications.
- Clerque Rosillo, L. D. (2022). Análisis de la segregación socio-espacial provocada por urbanizaciones privadas y multifamiliares en la ciudad de Cuenca, Ecuador (2016-2020) [Tesis de pregrado, Universidad de Cuenca]. Repositorio Institucional Universidad de Cuenca. <http://dspace.ucuenca.edu.ec/handle/123456789/40167>
- CMMI Institute. (2023). CMMI V3.0 core model: Performance practices for organizational maturity. ISACA.
- Crosby, P. B. (1979). Quality is free: The art of making quality certain. McGraw-Hill.
- GAD Municipal del Cantón Cuenca. (2022). Plan de Desarrollo y Ordenamiento Territorial del cantón Cuenca. Secretaría de Planeamiento.
- GAD Municipal del Cantón Cuenca. (2022). Plan de Uso y Gestión del Suelo del cantón Cuenca. Secretaría de Planeamiento.
- GAD Municipal del Cantón Cuenca. (2023, 15 de diciembre). Reforma a la Ordenanza que regula el uso, gestión y aprovechamiento del suelo urbano y rural del cantón Cuenca. Registro Oficial.
- GAD Municipal del Cantón Cuenca. (2026). Sistema Interinstitucional de Información Geoespacial (SIGEO).
- Galarza Fernández de Córdova, C. E. (2019). La ciudad intermedia en la escala regional; el caso de Cuenca-Ecuador [Tesis de maestría, Universidad de Cuenca]. Repositorio Institucional Universidad de Cuenca. <http://dspace.ucuenca.edu.ec/handle/123456789/31895>
- Glaser, R. (1963). Instructional technology and the measurement of learning outcomes: Some questions. American Psychologist.
- Guskey, T. R. (2007). Closing achievement gaps: Revisiting Benjamin S. Bloom's «Learning for Mastery». Journal of Advanced Academics.
- Humphrey, W. S. (1989). Managing the software process. Addison-Wesley.
- Instituto Nacional de Estadística y Censos. (2022). Proyecciones poblacionales cantonales 2010–2030. INEC.

- International Organization for Standardization. (2015). ISO 9001:2015. Sistemas de gestión de la calidad — Requisitos. ISO.
- International Organization for Standardization. (2018). ISO 9004:2018. Gestión de la calidad — Calidad de una organización — Orientación para lograr el éxito sostenido. ISO.
- Kane, M. T. (2001). So much remains the same: Conception and status of validation in setting standards. En G. J. Cizek (Ed.), *Setting performance standards: Concepts, methods, and perspectives* (pp. 53–88). Lawrence Erlbaum Associates.
- Kerzner, H. (2022). *Using the project management maturity model: Strategic planning for project management* (4.^a ed.). John Wiley & Sons.
- López-Morales, E. (2015). *Gentrification in the global South*. City.
- López-Morales, E. (2017). Assessing exclusionary displacement through rent gap analysis in the redevelopment of inner Santiago, Chile. *International Journal of Urban and Regional Research*.
- Ministerio de Desarrollo Urbano y Vivienda. (2015). *Norma Ecuatoriana de la Construcción*. MIDUVI.
- Moreno-Alba, D., Marmolejo-Duarte, C., Vicuña del Río, M., y Aguirre-Núñez, C. (2026). Urban verticalisation: Typologies of high-rise development in Santiago. *Buildings & Cities*, 7(1), 254–272. <https://doi.org/10.5334/bc.698>
- Prado, D. (2008). *Maturidade em gerenciamento de projetos*. INDG Tecnologia e Serviços.
- Project Management Institute. (2021). *A guide to the project management body of knowledge (PMBOK® Guide)* (7.^a ed.). PMI.
- Sabino, C. (1992). *El proceso de investigación*. Editorial Panapo.
- Santillán, M. (2021). *Expansión urbana en el cantón Cuenca, una mirada desde el plano social y ambiental* [Tesis de maestría, Universidad del Azuay]. Repositorio Institucional Universidad del Azuay. <http://dspace.uazuay.edu.ec/handle/datos/10563>
- UN-Habitat. (2020). *World cities report 2020: The value of sustainable urbanization*. United Nations Human Settlements Programme.

10.- ANEXOS.

10.1.- OFICIO DEL DGCM CONSTRUCCIONES.

Se adjunta oficio de la DGCM-0741-2026, con fecha 19 de febrero del 2026, solicitando INFORMACIÓN DE CATACTER ESTADISTICO AL SECTOR DE LA CONSTRUCCIÓN EN CUENCA. Del cual se obtuvo información del 2020 al 2025.



Oficio Nro. DGCM-0741-2026

Cuenca, 19 de febrero de 2026

Asunto: INFORMACIÓN DE CARÁCTER ESTADÍSTICO AL SECTOR DE LA CONSTRUCCIÓN EN CUENCA

Señorita
Natalia Moscoso Vazquez
Presente.

Notificar con su respectivo anexo a: nataliamoscosovazquez@gmail.com

Reciba un cordial saludo, en atención a oficio Nro. EXT-4312-2026, en el cual solicita: "... información referente al número de permisos de construcción emitidos por la Ilustre Municipalidad de Cuenca en el periodo comprendido entre los años 2020 al 2025" Adjunto la información requerida únicamente para fines educativos y de investigación, de los trámites de permisos de construcción mayor, construcción menor y de Propiedad Horizontal gestionados en el GAD Municipal de Cuenca y en las parroquias que cuentan con delegación de competencias (BAÑOS, CUMBE, CHIQUINTAD, NULTI, PACCHA, RICAURTE, SAN JOAQUIN, SAYAUSI, SININCA Y, TARQUI, EL VALLE).

Con sentimientos de distinguida consideración.

Atentamente,

 FIRMADO ELECTRÓNICAMENTE POR:
GINA MAVEL
DAVILA PONTON

Arq. Gina Mavel Dávila Pontón
DIRECTORA GENERAL DE CONTROL MUNICIPAL

Referencias:

- EXT-4312-2026

Anexos:

- TRAMITE 2026-4312.pdf
- Estadística Construcción.xlsx

Copia:

Señora
Gabriela Carolina Urgiles Sánchez
Servidora Municipal
GAD MUNICIPAL DEL CANTÓN CUENCA

NUT: IMC-2026-12785

NJTU

**DIRECCION GENERAL
DE CONTROL MUNICIPAL**

Av. España, Aeropuerto Mariscal Lamar
Cuenca
Teléfono: 4134900 Ext: 1617
Cuenca, Ecuador
www.cuenca.gob.ec

 @MunicipioCuenca
 @MunicipioDeCuenca

Información adjunta que se recibió adjunta en formato de Excel.

Tipo de Trámite												
Construcción Mayor Construcción Menor Propiedad Horizontal			1033 1032		163 547		1222 1178		288 696		1086 844	

10.2.- Diseño de Encuesta Integral, realizada a promotores o empresas inmobiliarias para la obtención del IMDIF.

IMDIF v4.5 — ÍNDICE DE MADUREZ DEL DESARROLLO INMOBILIARIO FORMAL									
10 Áreas PMBOK + Cumplimiento Normativo (CN) + Sostenibilidad (SPT) + 12 Dimensiones operativas + 1 transversal ISO 9001:2015 + ISO 9004:2018 + NEC PUGS PDOT LOOTUGS									
Investigador: Arq. Fernando González De la Cadena				Tutor: Arq./Mg. Pablo Ochoa Pesantez					
Institución: Universidad del Azuay — Maestría en Desarrollo Inmobiliario				I.º de encuesta: _____					
Fecha: _____				Encuestador: Arq. Fernando González De la Cadena					
ESCALA DE VALORACIÓN IMDIF									
VAL.	0 = No existe	1 = Existe Informalmente	2 = Parcialmente formalizado	3 = Formalmente implementado	4 = Documentado y monitoreado				
Escala:	Ningún proceso existe	Esporádico, sin sistematización	Aplicado parcialmente en algunos proyectos	Documentado y aplicado consistentemente	Optimizado, medido, mejora continua				
MARCO DE REFERENCIA: PMBOK® 7ª ed. (10 áreas) + ISO 9001:2015 + ISO 9004:2018 + NEC PUGS 2023 PDOT LOOTUGS NTE-INEN EDGE (IFC)									
INSTRUCCIÓN PARA EL ENCUESTADOR: Lea cada ítem al representante legal o gerente y marque con X el nivel (0 a 4) que mejor describa la práctica REAL de la empresa. No existe respuesta correcta; el objetivo es un diagnóstico honesto. Complete las preguntas abiertas con las respuestas textuales del entrevistado.									
SECCIÓN 1 IDENTIFICACIÓN GENERAL DEL PROMOTOR (no puntúa en el IMDIF)									
ID1	Empresa encuestada	Código							
ID2	Mercado Objetivo	Target							
ID3	Cargo del entrevistado:	Cargo							
ID4	Años de experiencia en desarrollo inmobiliario:	Años							
ID5	N.º de proyectos ≥ 5 pisos o ≥ 5.000 m² completados:	Número							
ID6	Zona / parroquia principal de actuación en Cuenca:	Referencia Geográfica							
S1.1 Tipo de persona jurídica: ☐ Cla. Ltda. ☐ S.A. ☐ S.A.S. ☐ Persona Natural ☐ Fideicomiso Inmobiliario ☐ Otra: _____									
S1.2 Experiencia: ☐ Menos de 3 años ☐ 3–7 años ☐ 8–15 años ☐ Más de 15 años									
S1.3 Proyectos ≥ 5 pisos completados: ☐ Ninguno (1.er proyecto) ☐ 1–2 ☐ 3–5 ☐ Más de 5									
CLASIFICACIÓN PRELIMINAR (uso del encuestador — completar al finalizar): ☐ BAJO < 40% (Actor ocasional) ☐ MEDIO 40–80% (Semi-estructurado) ☐ ALTO ≥ 70% (Formal estructurado)									
GO [NÚCLEO IMDIF] GESTIÓN ORGANIZACIONAL									
PMBOK® Área 1: Integración CMMI (Capability Maturity Model Integration) ISO 9001:2015 Cap. 4, 5, 7 Crosby (1979) Diferencia al promotor empírico del formal estructurado									
N.º	Seq.	Cód.	Ítem / Indicador (marque X en el nivel 0 a 4)	0	1	2	3	4	Notas / Evidencia
1	GO	GO1	Organigrama formal actualizado con roles, responsabilidades y líneas de autoridad claramente definidos y documentados.						
2	GO	GO2	Manual de funciones documentado, actualizado y comunicado a todo el equipo de trabajo de la empresa.						
3	GO	GO3	Procesos estandarizados y replicables para el ciclo completo de desarrollo de proyectos inmobiliarios (desde adquisición de terreno hasta entrega y postventa).						
4	GO	GO4	Planificación estratégica anual con objetivos medibles, indicadores de gestión y seguimiento periódico formal.						
5	GO	GO5	Uso de herramientas digitales de gestión empresarial (ERP: Enterprise Resource Planning, CRM: Customer Relationship Management, MS Project, BIM 360 u otras plataformas de gestión).						
6	GO	GO6	Separación formal y documentada entre los roles de promotor, constructor y fiscalizador en cada proyecto.						
SUBTOTAL GO (máximo: 24 pts)									Subtotal: ____ / 24
GO-A Herramientas digitales utilizadas actualmente: ☐ Excel avanzado ☐ MS Project ☐ BIM ☐ ERP propio ☐ Otro: _____									
GO-B ¿Cómo registra y transfiere el conocimiento entre proyectos (lecciones aprendidas, procedimientos, etc.)?									
GO-C ¿Qué diferencia organizacionalmente a su empresa de un promotor ocasional en el mercado local de Cuenca?									

ALC		GESTIÓN DEL ALCANCE					Peso: — Máx: 20 pts 5 ítems		
PMBOK® Área 6: Alcance Define QUÉ se construye y QUÉ NO EDT (Estructura de Desglose del Trabajo) Requisitos del producto Control de cambios									
N.º	Seq.	Cód.	Ítem / Indicador (marque X en el nivel 0 a 4)	0	1	2	3	4	Notas / Evidencia
1	ALC	ALC1	Se elabora un documento formal de definición del alcance del proyecto (programa arquitectónico, EDT o equivalente) antes del inicio del diseño ejecutivo.						
2	ALC	ALC2	Se identifican y documentan los requisitos formales de compradores, inversionistas y regulaciones normativas antes del diseño.						
3	ALC	ALC3	Existe un proceso estructurado para gestionar cambios de alcance: control de cambios documentado y aprobado formalmente.						
4	ALC	ALC4	El alcance del proyecto es validado formalmente con los interesados clave antes del inicio de la construcción.						
5	ALC	ALC5	Se realizan revisiones de alcance durante la ejecución para verificar que el proyecto se construye según lo definido.						
SUBTOTAL ALC (máximo: 20 pts)									Subtotal: ____ / 20
ALC-A Herramienta para definir el alcance: ☐ Programa arquitectónico ☐ EDT formal ☐ Brief de proyecto ☐ Contrato con cliente ☐ No se usa									
ALC-B ¿Cómo gestiona los cambios de alcance durante la ejecución (aumento de pisos, cambio de producto, áreas, etc.)?									
TMP		GESTIÓN DEL TIEMPO / CRONOGRAMA					Peso: — Máx: 20 pts 5 ítems		
PMBOK® Área 6: Cronograma Ruta crítica Avance físico Control de plazos Integración diseño-permisos-construcción-entrega									
N.º	Seq.	Cód.	Ítem / Indicador (marque X en el nivel 0 a 4)	0	1	2	3	4	Notas / Evidencia
1	TMP	TMP1	Se elabora un cronograma de obra detallado por actividades con duraciones, secuencias y responsables definidos.						
2	TMP	TMP2	Se identifica y gestiona la ruta crítica del proyecto para controlar las actividades que impactan la fecha de entrega.						
3	TMP	TMP3	Se realiza seguimiento periódico (semanal o quincenal) del avance físico de obra vs. cronograma planificado.						
4	TMP	TMP4	Existe proceso formal para gestionar retrasos: causas identificadas, acciones correctivas y reprogramación documentada.						
5	TMP	TMP5	El cronograma integra diseño, permisos, construcción y entrega, y se actualiza a lo largo de todo el ciclo del proyecto.						
SUBTOTAL TMP (máximo: 20 pts)									Subtotal: ____ / 20
TMP-A Herramienta de cronograma principal: ☐ MS Project ☐ Excel Gantt ☐ Primavera P6 ☐ Diagrama manual ☐ No se usa									
TMP-B ¿Cuál fue el desfase promedio de plazo en sus últimos proyectos y a qué causas lo atribuye?									

PF [NÚCLEO IMDIF] PLANIFICACIÓN FINANCIERA							Peso: — Máx: 24 pts 6 ítems		
PMBOK® Área 7: Costos VPN / TIR Flujo de caja Análisis de sensibilidad Fideicomiso Estructura de capital Normativa local									
N.º	Seq.	Cód.	Ítem / Indicador (marque X en el nivel 0 a 4)	0	1	2	3	4	Notas / Evidencia
1	PF	PF1	Estudio formal de factibilidad financiera (Ingresos, costos, punto de equilibrio) antes de iniciar cada proyecto.						
2	PF	PF2	Flujo de caja proyectado mensual o trimestral por proyecto con seguimiento y actualización periódica.						
3	PF	PF3	Cálculo y uso del VPN (Valor Presente Neto) como criterio formal de decisión de inversión.						
4	PF	PF4	Cálculo y uso de la TIR (Tasa Interna de Retorno) para evaluar la rentabilidad de cada proyecto.						
5	PF	PF5	Análisis de sensibilidad financiera ante variaciones de precio de venta, costos y velocidad de venta.						
6	PF	PF6	Diversificación estructurada del financiamiento: Capital propio, preventas y crédito constructor definidos formalmente.						
SUBTOTAL PF (máximo: 24 pts)									Subtotal: ___ / 24
PF-A Principal fuente de financiamiento: ☐ Capital propio >60% ☐ Preventas >50% ☐ Crédito bancario ☐ Mixto ☐ Inversionistas privados									
PF-B ¿Utiliza fideicomiso inmobiliario? ☐ Sí — administración y pagos ☐ Sí — de garantía ☐ En proceso ☐ No									
PF-C Mecanismo de control y seguimiento del presupuesto de obra (cronograma valorado, curva S, informes, etc.):									
CAL [NÚCLEO IMDIF] GESTIÓN DE LA CALIDAD							Peso: — Máx: 20 pts 5 ítems		
PMBOK® Área 8: Calidad ISO 9001:2015 ISO 9004:2015 NTC NTE-INEN Control técnico Postventa Mejora continua Crosby (1979)									
N.º	Seq.	Cód.	Ítem / Indicador (marque X en el nivel 0 a 4)	0	1	2	3	4	Notas / Evidencia
1	CAL	CAL1	Existe protocolo documentado de control de calidad en obra: checklists por fase, inspecciones y ensayos de laboratorio.						
2	CAL	CAL2	Se realizan auditorías internas o revisiones formales de gestión de calidad por proyecto o de forma anual.						
3	CAL	CAL3	Se registran no conformidades técnicas y se aplican acciones correctivas estructuradas y documentadas.						
4	CAL	CAL4	Sistema formal de postventa: registro de garantías, atención de reclamos y seguimiento hasta cierre total.						
5	CAL	CAL5	Medición formal de satisfacción del cliente mediante encuesta u otro instrumento al momento de la entrega o postventa						
SUBTOTAL CAL (máximo: 20 pts)									Subtotal: ___ / 20
CAL-A Certificaciones: ☐ ISO 9001:2015 certificada ☐ ISO 9001 en proceso ☐ EDGE ☐ LEED ☐ Otra: _____ ☐ Ninguna									
CAL-B ¿Qué garantías formales ofrece a compradores? (plazo, cobertura y mecanismo legal):									
CAL-C ¿Cómo implementa la mejora continua entre proyectos (indicadores, revisión de procesos, etc.)?									

RIE [NÚCLEO IMDIF] GESTIÓN DE RIESGOS Peso: — Máx: 20 pts 5 ítems									
PMBOK® Área 11: Riesgos Identificación Análisis cualitativo y cuantitativo Plan de respuesta Monitoreo continuo									
N.º	Seq.	Cód.	Ítem / Indicador (marque X en el nivel 0 a 4)	0	1	2	3	4	Notas / Evidencia
1	RIE	RIE1	Matriz formal de riesgos elaborada al inicio de cada proyecto: mercado, técnicos, legales, financieros y fuerza mayor.						
2	RIE	RIE2	Se realiza análisis cualitativo y cuantitativo de los riesgos identificados (probabilidad e impacto).						
3	RIE	RIE3	Existen planes de respuesta definidos para los riesgos críticos: mitigación, transferencia, aceptación o evitar.						
4	RIE	RIE4	La matriz de riesgos se actualiza periódicamente durante la ejecución del proyecto con nuevos hallazgos.						
5	RIE	RIE5	Se contratan seguros específicos para el proyecto: obra civil, responsabilidad civil, todo riesgo en la construcción, etc.						
SUBTOTAL RIE (máximo: 20 pts)									Subtotal: ____ / 20
RIE-A Estudios de mercado formales: ☐ Siempre en cada proyecto ☐ En la mayoría ☐ Ocasionalmente ☐ No — decisión por experiencia									
RIE-B Describa el principal riesgo enfrentado en un proyecto reciente y cómo lo gestionó:									

REC GESTIÓN DE RECURSOS Peso: — Máx: 20 pts 5 ítems									
PMBOK® Área 9: Recursos Equipo de obra Ingenieros Cuadrillas Maquinaria Desarrollo y evaluación del equipo									
N.º	Seq.	Cód.	Ítem / Indicador (marque X en el nivel 0 a 4)	0	1	2	3	4	Notas / Evidencia
1	REC	REC1	El proyecto cuenta con equipo técnico formal definido desde el inicio: director de proyecto, residente, fiscalizador.						
2	REC	REC2	Existe proceso estructurado de selección y contratación del personal técnico clave para cada proyecto.						
3	REC	REC3	Se planifica formalmente el uso de maquinaria, equipos y materiales críticos con cronograma de disponibilidad.						
4	REC	REC4	Se realiza evaluación periódica del desempeño del equipo de obra con retroalimentación documentada.						
5	REC	REC5	Existe plan de capacitación o desarrollo del equipo técnico vinculado a las necesidades del proyecto.						
SUBTOTAL REC (máximo: 20 pts)									Subtotal: ____ / 20
REC-A El director o gerente de proyecto es: ☐ Profesional dedicado exclusivo ☐ Compartido con otras obras ☐ El promotor mismo ☐ No existe									
REC-B ¿Cómo garantiza la disponibilidad de personal técnico calificado durante toda la ejecución del proyecto?									

COM		GESTIÓN DE LAS COMUNICACIONES					Peso: — Máx: 16 pts 4 ítems		
PMBOK® Área 10: Comunicaciones Flujo de Información Reportes Reuniones Compradores Equipo Entes reguladores									
N.º	Ses.	Cód.	Ítem / Indicador (marque X en el nivel 0 a 4)	0	1	2	3	4	Notas / Evidencia
1	COM	COM1	Existe un plan formal de comunicaciones del proyecto: qué información, a quién, con qué frecuencia y por qué medio.						
2	COM	COM2	Se generan Informes periódicos de avance del proyecto para el promotor, Inversionistas y compradores.						
3	COM	COM3	Se realizan reuniones de coordinación formales con el equipo de obra con actas documentadas y firmadas.						
4	COM	COM4	Existe un canal formal y documentado de comunicación con los compradores durante la etapa de construcción.						
SUBTOTAL COM (máximo: 16 pts)								Subtotal: ___ / 16	
COM-A Mecanismos de comunicación con La Propiedad, o Inversionistas, o Fidelcomisos: ☐ Reuniones periódicas ☐ Informes de avance ☐ App / Portal ☐ WhatsApp Informal ☐ Ninguno formal									
COM-B ¿Cómo comunica el avance de obra a Inversionistas y compradores? Frecuencia y formato:									

ADQ		GESTIÓN DE ADQUISICIONES					Peso: — Máx: 16 pts 4 ítems		
PMBOK® Área 12: Adquisiciones Contratos Selección de proveedores Subcontratistas Compras planificadas									
N.º	Ses.	Cód.	Ítem / Indicador (marque X en el nivel 0 a 4)	0	1	2	3	4	Notas / Evidencia
1	ADQ	ADQ1	Existe plan formal de adquisiciones por proyecto: lista de contratos, cronograma de compras y presupuesto de subcontratación.						
2	ADQ	ADQ2	Se aplica proceso estructurado de selección de proveedores y subcontratistas con criterios técnicos y económicos.						
3	ADQ	ADQ3	Los contratos con subcontratistas incluyen alcance, precio, plazo, garantías, penalidades y forma de pago definidos.						
4	ADQ	ADQ4	Se realiza evaluación formal del desempeño de proveedores y subcontratistas al cierre de cada contrato.						
SUBTOTAL ADQ (máximo: 16 pts)								Subtotal: ___ / 16	
ADQ-A Tipo de contratación predominante: ☐ Precio alzado llave en mano ☐ Precios unitarios ☐ Administración directa ☐ Mixto									
ADQ-B Registro de proveedores calificados: ☐ SI, actualizado anualmente ☐ SI, sin actualización ☐ No existe									
ADQ-C ¿Cómo gestiona conflictos con subcontratistas o proveedores? Describa el proceso:									

INT

GESTIÓN DE INTERESADOS

Peso: — | Máx: 16 pts | 4 ítems

PMBOK® Área 13: Interesados (Stakeholders) | Compradores, vecinos, municipio, bancos, accionistas, medios de comunicación

N.º	Seq.	Cód.	Ítem / Indicador (marque X en el nivel 0 a 4)	0	1	2	3	4	Notas / Evidencia
1	INT	INT1	Se identifican formalmente los Interesados del proyecto al Inicio: compradores, vecinos, municipio, bancos y accionistas.						
2	INT	INT2	Existe un plan o estrategia de gestión de expectativas con los Interesados clave durante el ciclo del proyecto.						
3	INT	INT3	Se gestionan activamente los requerimientos y expectativas de los compradores durante preventas y construcción.						
4	INT	INT4	Se cuenta con mecanismos formales para atender quejas o conflictos de vecinos o comunidad afectada por la obra.						
SUBTOTAL INT (máximo: 16 pts)									Subtotal: ____ / 16
INT-A ¿Ha tenido conflictos con interesados externos (vecinos, municipio, etc.)? ☐ No, nunca ☐ Sí, menores resueltos ☐ Sí, mayores con impacto									
INT-B Describa cómo gestiona la relación con el municipio y la comunidad durante la construcción:									
INT-C ¿Involucra a los compradores en decisiones de diseño o acabados durante el proceso?									

CN

[NÚCLEO IMDIF] CUMPLIMIENTO NORMATIVO

Peso: — | Máx: 24 pts | 6 ítems

Dimensión propia Ecuador | NEC (Norma Ecuatoriana de la Construcción) | PUGS 2023 | PDOT | LOOTUGS | COOTAD | NTE-INEN | GAD Municipal de Cuenca | Blindaje legal del proyecto

N.º	Seq.	Cód.	Ítem / Indicador (marque X en el nivel 0 a 4)	0	1	2	3	4	Notas / Evidencia
1	CN	CN1	Revisión sistemática de zonificación, uso de suelo (PUGS 2023), Índice de edificabilidad (IE) y de aprovechamiento de ejes viales, previo a la compra de cada terreno.						
2	CN	CN2	Asesoría técnica y legal especializada en normativa urbanística de forma permanente o por proyecto.						
3	CN	CN3	Controles internos documentados para cumplimiento de la NEC (Norma Ecuatoriana de la Construcción: estructural, instalaciones, accesibilidad, seguridad).						
4	CN	CN4	Trazabilidad completa y archivada de permisos: anteproyecto, proyecto aprobado, permiso de construcción y Declaración de Propiedad Horizontal en caso de Condominios.						
5	CN	CN5	Actualización permanente de proyectos ante cambios normativos locales y nacionales (PUGS, NEC, COOTAD, LOOTUGS u otras).						
6	CN	CN6	Supervisión normativa técnica permanente en obra mediante fiscalización independiente documentada.						
SUBTOTAL CN (máximo: 24 pts)									Subtotal: ____ / 24
CN-A Sanciones o paralizaciones en los últimos 3 años: ☐ No, nunca ☐ Sí — una vez, subsanada ☐ Sí — más de una vez ☐ Prefiero no responder									
CN-B Describa el proceso de tramitación de permisos ante el GAD Municipal de Cuenca (etapas y tiempos aproximados):									
CN-C ¿Cuenta con área o profesional interno responsable del seguimiento normativo? Describa:									

SPT		SOSTENIBILIDAD Y PROFESIONALIZACIÓN TÉCNICA					Peso: — Máx: 20 pts 5 ítems		
Dimensión propia Ecuador NTE-INEN Certificación EDGE (IFC-Banco Mundial) ISO 14001 Eficiencia energética PMBOK® Responsabilidad Capacitación continua									
N.º	Seq.	Cód.	Ítem / Indicador (marque X en el nivel 0 a 4)	0	1	2	3	4	Notas / Evidencia
1	SPT	SPT1	Se incorporan criterios de eficiencia energética en el diseño desde el anteproyecto: orientación solar óptima, ventilación natural, iluminación natural, vidrios, aislamientos.						
2	SPT	SPT2	Se aplican estándares NTE-INEN (Normas Técnicas Ecuatorianas) en materiales, instalaciones y sistemas constructivos del proyecto.						
3	SPT	SPT3	Se buscan o aplican certificaciones voluntarias de sostenibilidad (EDGE, LEED u otras certificaciones ambientales).						
4	SPT	SPT4	Se capacita periódicamente al equipo técnico en normativa, gestión de proyectos, nuevas tecnologías o sostenibilidad.						
5	SPT	SPT5	El promotor incorpora criterios de sostenibilidad Integrada desde la concepción del diseño: selección de materiales con bajo impacto ambiental, gestión de residuos de construcción y huella de carbono.						
SUBTOTAL SPT (máximo: 20 pts)									Subtotal: ____ / 20
SPT-A Sistemas sostenibles incorporados (marque todos los que aplican): ☐ Solar agua caliente ☐ Fotovoltaico ☐ Aguas lluvias ☐ Grifería bajo consumo ☐ Ninguno									
SPT-B ¿Tiene proyectado buscar alguna certificación ambiental en futuros proyectos? Explique:									

RESUMEN DE PUNTUACIÓN IMDIF (uso del encuestador — completar al finalizar la entrevista)							
#	Cód.	Dimensión	Marco PMBOK	Peso	Max pts	Obtenido	% logrado
1	GO	Gestión Organizacional	Integración	25%	24		
2	ALC	Gestión del Alcance	Alcance	6%	20		
3	TMP	Gestión del Tiempo	Cronograma	4%	20		
4	PF	Planificación Financiera	Costos	15%	24		
5	CAL	Gestión de la Calidad	Calidad	12%	20		
6	RIE	Gestión de Riesgos	Riesgos	8%	20		
7	REC	Gestión de Recursos	Recursos	4%	20		
8	COM	Comunicaciones	Comunicaciones	3%	16		
9	ADQ	Adquisiciones	Adquisiciones	3%	16		
10	INT	Interesados	Interesados	3%	16		
11	CN	Cumplimiento Normativo	Ecuador	15%	24		
12	SPT	Sostenibilidad / Prof. Técnica	Ecuador	2%	20		
PUNTAJE TOTAL IMDIF (12 dimensiones operativas)				100%	240		%
NIVEL BAJO < 40% (0-96/240) Asesor ocasional		NIVEL MEDIO 40-69% (96-167/240) Semi-estructurado			NIVEL ALTO ≥ 70% (168-240/240) Promotor formal estructurado		

SECCIÓN 14 | OBSERVACIONES CUALITATIVAS

Sus respuestas enriquecen el diagnóstico sectorial. No existe respuesta correcta o incorrecta.

Q1 ¿Cuál considera que es la principal FORTALEZA organizacional de su empresa promotora?

Q2 ¿Cuál considera que es la principal DEBILIDAD en la gestión del desarrollo Inmobiliario formal en Cuenca?

Q3 ¿Qué aspectos son PRIORITARIOS para mejorar la profesionalización del sector Inmobiliario formal en Cuenca?

Q4 ¿Existe alguna dimensión de su gestión que quisiera destacar y que no haya sido recogida en esta encuesta?

DECLARACIÓN DE CONFIDENCIALIDAD — La información recolectada será utilizada exclusivamente con fines académicos en el marco de la tesis de Maestría en Desarrollo Inmobiliario de la Universidad del Azuay. Los datos serán tratados de forma confidencial y los resultados se presentarán de manera agregada, sin identificar a empresas o personas en forma individual.

CONF Acepto que la información sea utilizada con fines académicos bajo las condiciones de confidencialidad descritas. ☐ SÍ ACEPTO

Firma del encuestador: _____
Nombre: _____ C.I.: _____

Firma del encuestador: Arq. Fernando González De la Cadena
Fecha de aplicación: _____

Arq. Fernando González De la Cadena | C.I. 010350567-4 | Universidad del Azuay — Maestría en Desarrollo Inmobiliario | Director de tesis: Arq./Mg. Pablo Ochoa Pesantez