Escuela de Posgrados

Análisis de factibilidad técnica, normativa y financiera para el aprovechamiento óptimo del suelo en proyectos inmobiliarios: caso de estudio en la ciudad de Cuenca, Ecuador.

Título de cuarto nivel a obtener:

Magister en Desarrollo Inmobiliario

Estudiante:

Esteban Sebastián Maldonado Molina

Director:

Fernando Córdova

Tribunal:

Esteban Orellana & Diego Proaño

Cuenca, Ecuador 2026

DEDICATORIA

Dedico este trabajo a toda mi familia, que me han alentado durante todo este recorrido a cumplir uno de mis sueños. Pero sobre todo dedico este trabajo a mis padres quienes supieron guiarme para no perder mi objetivo primordial.

AGRADECIMIENTO

Quiero dar un agradecimiento a la Universidad del Azuay por brindarme todo el conocimiento y experiencias necesarias para mi formación académica, a la Maestría en Desarrollo Inmobiliario por sus enseñanzas, a mi director por su apoyo y conocimientos durante este estudio. Agradezco a mis nuevos colegas por compartir sus experiencias y a todos los profesores que compartieron sus conocimientos durante la maestría.

Resumen

La investigación analiza la toma de decisiones en el desarrollo inmobiliario de Cuenca, considerando que evaluaciones parciales pueden derivar en proyectos viables normativamente, pero ineficientes desde una perspectiva integral. El objetivo es determinar el aprovechamiento óptimo del suelo urbano mediante la integración de criterios técnicos, normativos, comerciales y financieros. Se aplicó una metodología descriptiva, analítica y no experimental, complementada con evaluación de escenarios y sensibilidad financiera. Los resultados identifican alternativas favorables en Puertas del Sol y avenida del Estadio. Se concluye que la máxima edificabilidad no garantiza el aprovechamiento inmobiliario óptimo debido a variables de mercado y rentabilidad las cuales pueden modificar la decisión final.

Palabras clave: Aprovechamiento edificatorio; COS y CUS; Escenarios inmobiliarios; Evaluación multicriterio; Factibilidad inmobiliaria; Mercado inmobiliario.

Abstract

This research analyzes decision-making in real estate development in Cuenca, considering that partial assessments may lead to projects that comply with regulatory requirements but remain inefficient from a comprehensive perspective. The objective is to determine the optimal use of urban land by integrating technical, regulatory, market, and financial criteria. A descriptive, analytical, and non-experimental methodology was applied, complemented by scenario assessment and financial sensitivity analysis. The results identify favorable development alternatives in Puertas del Sol and Avenida del Estadio. It is concluded that maximum development potential does not necessarily ensure optimal real estate use, as market conditions and profitability may influence and ultimately alter the final development decision.

Keywords: Development potential; Multicriteria evaluation; Real estate scenarios; Real estate feasibility; Site coverage and floor area ratios; Real estate market; Site coverage and floor area ratios.

Validar únicamente en FirmaEC.
Firmado electrónicamente por:
JOSE FERNANDO
CORDOVA LEON

Índice de Contenidos

1. Introducción 1

2. Objetivos 4

3. Metodología general 4

4. Capítulo 1. Marco teórico y diagnóstico urbano del mercado inmobiliario en Cuenca 7

4.1 Contexto del desarrollo urbano en la ciudad de Cuenca, Ecuador 7

4.2 Uso de suelo en el mercado inmobiliario 11

4.3 Definición operativa del aprovechamiento óptimo del suelo 13

4.4 Factibilidad inmobiliaria en la ciudad de Cuenca, Ecuador 14

5. Capítulo 2. Análisis sectorial del potencial inmobiliario en Cuenca, Ecuador 18

5.1 Delimitación y justificación de los sectores de estudio 18

5.2 Caracterización urbana de los sectores seleccionados 25

5.3 Análisis de la normativa urbana vigente aplicable a los terrenos de estudio 31

5.4 Evaluación de las condiciones técnicas de los terrenos seleccionados 37

5.5 Caracterización del mercado inmobiliario en los sectores de estudio 44

5.6 Construcción de la matriz comparativa 54

5.7 Matriz comparativa de potencial inmobiliario por sector 56

5.8 Identificación preliminar de sectores con mayor oportunidad de desarrollo 57

6. Capítulo 3. Determinación del aprovechamiento óptimo del suelo mediante escenarios de factibilidad 60

6.1 Definición del aprovechamiento óptimo del suelo urbano 60

6.2 Criterios para seleccionar un sector o lote con potencial inmobiliario 65

6.3 Formulación y comparación de escenarios de desarrollo inmobiliario 71

6.4 Evaluación financiera de los escenarios propuestos 74

6.5 Análisis de sensibilidad y riesgo financiero 78

6.6 Selección del escenario óptimo de desarrollo inmobiliario 79

6.7 Propuesta metodológica para la selección óptima de sectores y lotes inmobiliarios en Cuenca 82

7. Discusión 88

8. Conclusiones 92

9. Referencias ***97***

10. Anexos ***99***

Índice de Tablas

Tabla 1 Evaluación Preliminar Sectores 21
Tabla 2 Caracterización Urbana Preliminar de los Sectores Seleccionados 30
Tabla 3 Análisis de los Terrenos Seleccionados 42
Tabla 4 Información Técnica de los Terrenos Seleccionados 43
Tabla 5 Características Mercado Inmobiliario 46
Tabla 6 Precios Estimados 47
Tabla 7 Comparación General de Terrenos 51
Tabla 8 Principales Hallazgos 53
Tabla 9 Criterios de Ponderación 55
Tabla 10 Comparación de Escenarios Específicos 56
Tabla 11 Priorización Final de los Terrenos 59
Tabla 12 Síntesis Conceptual 63
Tabla 13 Evaluación de Riesgos 69
Tabla 14 Comparación de Escenarios 71
Tabla 15 Resumen Consolidado Indicadores Financieros 74
Tabla 16 Escenarios Óptimos 79
Tabla 17 Resumen Comparativo Escenarios Óptimos 79
Tabla 18 Metodología aplicada 83
Tabla 19 Fuentes de Información Inmobiliaria 99
Tabla 20 Resumen Supuestos Escenarios 100
Tabla 21 Resumen Supuestos Escenarios 2 100
Tabla 22 Ponderación Sectores 101
Tabla 23 Resumen Comparativo de los Escenarios 1 101
Tabla 24 Resumen Comparativo de los Escenarios 2 102
Tabla 25 Resumen Comparativo de los Escenarios 3 102
Tabla 26 Evaluación Financiera Escenarios Propuestos 1 103
Tabla 27 Evaluación Financiera Escenarios Propuestos 2 104
Tabla 28 Flujos de caja Escenarios 105

Índice de Ilustraciones

Ilustración 1 Simposio INMO Project II 10
Ilustración 2 Esquema Conceptual 14
Ilustración 3 Relación de Variables 18
Ilustración 4 Mapa Sectorial de Cuenca 19
Ilustración 5 Sector Avenida del Estadio 36
Ilustración 6 Sector Remigio Crespo-Hospital Santa Ines 36
Ilustración 7 Sector Avenida Don Bosco 37
Ilustración 8 Sector Puertas del Sol 37
Ilustración 9 Síntesis de Resultados 88

Ilustración 10 Carpeta Compartida Excel 105

Análisis de factibilidad técnica, normativa y financiera para el aprovechamiento óptimo del suelo en proyectos inmobiliarios: caso de estudio en la ciudad de Cuenca, Ecuador.

1. Introducción

Las ciudades latinoamericanas enfrentan actualmente importantes desafíos asociados al crecimiento urbano, la gestión eficiente del suelo y la necesidad de promover desarrollos inmobiliarios que respondan de manera simultánea a criterios de sostenibilidad, rentabilidad y ordenamiento territorial. En este contexto, la evaluación integral de proyectos inmobiliarios adquiere una relevancia estratégica, debido a que permite analizar y comparar distintas alternativas de desarrollo mediante la consideración conjunta de variables normativas, urbanísticas, técnicas, comerciales y financieras.

Si bien los estudios de factibilidad constituyen una herramienta habitual dentro de los sectores de la construcción y el desarrollo inmobiliario, la presente investigación busca ampliar su alcance mediante una metodología estructurada, comprensible y replicable, que no se limite exclusivamente a profesionales especializados. Su aporte específico consiste en integrar los principales criterios que intervienen en la toma de decisiones inmobiliarias dentro de un procedimiento sistemático, apoyado en matrices comparativas, escenarios de desarrollo y herramientas de evaluación que permitan identificar el aprovechamiento más conveniente de un terreno. De esta manera, la metodología propuesta puede ser utilizada no solo por promotores, constructores o especialistas del sector, sino también por propietarios, inversionistas y otros actores interesados en comprender y evaluar de forma preliminar distintas opciones de desarrollo inmobiliario antes de asumir compromisos de inversión.

La planificación territorial constituye uno de los principales instrumentos para orientar el crecimiento urbano y regular la ocupación del suelo. En Ecuador, la Constitución de la República y la Ley Orgánica de Ordenamiento Territorial, Uso y Gestión del Suelo (LOOTUGS) establecen que los Gobiernos Autónomos Descentralizados son responsables de formular instrumentos de planificación que regulen el uso y ocupación del territorio. Sin embargo, la implementación de estos instrumentos ha generado desafíos técnicos y operativos debido a la coexistencia de diferentes herramientas de planificación territorial y a la complejidad de los procesos de actualización normativa. Según Pauta-Calle (2019), la superposición entre los Planes de Desarrollo y Ordenamiento Territorial (PDOT) y los Planes de Uso y Gestión del Suelo (PUGS) ha generado incertidumbre respecto a los mecanismos más adecuados para la gestión urbana y el desarrollo territorial.

Paralelamente, el suelo urbano constituye un recurso limitado cuya valorización está estrechamente relacionada con factores como la accesibilidad, la infraestructura disponible, la cercanía a equipamientos urbanos y la localización estratégica dentro de la estructura de la ciudad. Desde una perspectiva económica, la renta del suelo desempeña un papel

determinante en los procesos de transformación urbana, ya que influye directamente en las decisiones de inversión y en la configuración de nuevos desarrollos inmobiliarios. En este sentido, Pauta-Calle (2019) sostiene que los procesos de renovación urbana y la valorización de la propiedad privada del suelo generan modificaciones significativas en los patrones de uso del territorio, afectando tanto la función residencial como la dinámica económica de las ciudades.

La ciudad de Cuenca constituye un caso particularmente relevante para el análisis de estas dinámicas. Durante las últimas décadas, el crecimiento urbano, la expansión de las actividades comerciales y de servicios, así como la consolidación de nuevas centralidades urbanas, han transformado significativamente la estructura espacial de la ciudad. De acuerdo con Pauta-Calle (2019), la evolución urbana de Cuenca ha estado marcada por procesos de renovación y valorización del suelo que han modificado los usos tradicionales de determinados sectores urbanos, generando nuevas oportunidades y desafíos para el desarrollo inmobiliario.

Asimismo, la vivienda continúa siendo uno de los usos predominantes dentro de la estructura urbana de las ciudades latinoamericanas. Sin embargo, los procesos de renovación urbana impulsados por la dinámica del mercado han provocado cambios sustanciales en las funciones residenciales de sectores históricamente consolidados. Según Pauta-Calle (2019), la presión ejercida por actividades comerciales y de servicios sobre áreas estratégicamente localizadas incrementa el valor del suelo y modifica los patrones de ocupación urbana, produciendo transformaciones en la distribución espacial de la población y en la configuración de nuevas áreas de desarrollo.

En este contexto, el sector inmobiliario y de la construcción desempeña un papel fundamental en el desarrollo económico del Ecuador. La construcción constituye una actividad estratégica debido a su capacidad para generar empleo, movilizar inversiones y dinamizar múltiples sectores productivos relacionados con la economía nacional. De acuerdo con Sarmiento y Hernández (2021), la industria de la construcción mantiene una fuerte incidencia sobre el crecimiento económico debido a su capacidad de encadenamiento con actividades manufactureras, comerciales, financieras e inmobiliarias. No obstante, los autores también destacan que este sector es altamente sensible a cambios macroeconómicos, regulatorios y financieros que pueden afectar significativamente su rentabilidad.

Por otra parte, el mercado inmobiliario ecuatoriano ha experimentado importantes transformaciones durante los últimos años como consecuencia de factores económicos, normativos y financieros. Yauri-Santos, Erazo-Álvarez, Narváez-Zurita y Moreno (2020) señalan que la demanda inmobiliaria se encuentra condicionada por variables como las tasas de interés, el acceso al crédito hipotecario, los precios de la vivienda, los niveles de empleo y las expectativas de crecimiento económico. Estas condiciones obligan a los desarrolladores

inmobiliarios a realizar evaluaciones cada vez más rigurosas antes de iniciar nuevos proyectos.

La necesidad de optimizar el aprovechamiento del suelo urbano adquiere especial importancia en sectores estratégicos de la ciudad de Cuenca, donde la disponibilidad de terrenos adecuados para nuevos desarrollos es cada vez más limitada. De acuerdo con los sectores seleccionados y sus predios (Avenida Don Bosco, Avenida del Estadio, Avenida Remigio Crespo – Hospital Santa Inés y Puertas del Sol), estos presentan condiciones favorables de accesibilidad, infraestructura, equipamientos y conectividad urbana. Estas características convierten a las ubicaciones en una zona de interés para la inversión inmobiliaria, generando la necesidad de identificar cuál es el uso óptimo del suelo para cada uno y qué tipo de proyecto puede maximizar simultáneamente la rentabilidad económica y la contribución al desarrollo urbano.

Sin embargo, en muchos casos las decisiones de inversión continúan basándose en análisis parciales que consideran únicamente variables financieras o normativas, dejando de lado factores relacionados con la demanda del mercado, la dinámica urbana y las condiciones técnicas del terreno. Esta situación puede generar proyectos que, aunque sean normativamente viables, no necesariamente representan la alternativa más eficiente desde una perspectiva integral, por lo cual se determinó la siguiente pregunta de investigación ¿Cómo Integrar variables normativas, técnicas, comerciales y financieras para determinar el aprovechamiento optimo del suelo en proyectos inmobiliarios de la ciudad de Cuenca, Ecuador?

Ante esta problemática, la investigación propone desarrollar un estudio de factibilidad integral para determinar el aprovechamiento óptimo de cuatro terrenos ubicados en distintos sectores de la cuidad (Avenida Don Bosco, Avenida del Estadio, Avenida Remigio Crespo – Hospital Santa Inés y Puertas del Sol). Para ello se analizarán de manera conjunta las condiciones normativas, técnicas, urbanísticas, comerciales y financieras que inciden en la viabilidad de distintas alternativas de desarrollo inmobiliario. El propósito final es identificar la tipología de proyectos que generen el mayor valor económico y urbano, contribuyendo al uso eficiente del suelo y fortaleciendo los procesos de planificación y toma de decisiones dentro del sector inmobiliario.

Desde una perspectiva académica, esta investigación aporta evidencia aplicada sobre la relación existente entre normativa urbana, mercado inmobiliario y factibilidad financiera, dando así un punto de partida al desarrollo inmobiliario no solo a las personas alrededor del sector de la construcción, sino a más individuos que busquen nuevas alternativas de negocio dentro del sector inmobiliario. Desde el ámbito profesional, proporciona una metodología de evaluación que puede ser replicada en otros proyectos inmobiliarios para validar su efectividad y potencial económico en distintos sectores y/o mercados en la ciudad.

Finalmente, desde una visión territorial, busca contribuir al desarrollo sostenible de la ciudad mediante la promoción de estrategias de ocupación del suelo que respondan tanto a las necesidades del mercado como a los objetivos de planificación urbana establecidos por la normativa vigente.

2. Objetivos

Objetivo General

Determinar el aprovechamiento óptimo del suelo urbano para el desarrollo de proyectos inmobiliarios en los sectores seleccionados de la ciudad de Cuenca, mediante la aplicación de un análisis integral de factibilidad técnica, normativa, comercial y financiera, con el fin de identificar la alternativa de desarrollo más viable y rentable que optimice la toma de decisiones de inversión.

Objetivos Específicos

1. Analizar la normativa urbana vigente aplicable a los terrenos de estudio, evaluando el uso de suelo, coeficientes de ocupación y utilización (COS y CUS), alturas permitidas y demás regulaciones, con el fin de establecer las restricciones y posibilidades de desarrollo edificatorio.
2. Evaluar las condiciones técnicas de los terrenos seleccionados, considerando accesibilidad, disponibilidad de servicios básicos, infraestructura urbana y características físicas, para determinar su viabilidad constructiva.
3. Caracterizar el mercado inmobiliario en los sectores de estudio, mediante el análisis de la oferta existente, la demanda potencial y los niveles de precios, con el propósito de identificar oportunidades y tendencias de desarrollo.
4. Formular y comparar escenarios de desarrollo inmobiliario (habitacional, comercial y mixto), definiendo variables como tipología, densidad, número de unidades y configuración del proyecto, con el fin de establecer alternativas técnicamente viables.
5. Evaluar la factibilidad financiera de los escenarios propuestos, mediante la aplicación de indicadores como Valor Actual Neto (VAN), Tasa Interna de Retorno (TIR), punto de equilibrio y periodo de recuperación, para determinar la alternativa más rentable y sostenible.

3. Metodología general

La presente investigación se desarrolla bajo un enfoque aplicado, debido a que busca resolver una problemática real relacionada con la toma de decisiones en el desarrollo de proyectos inmobiliarios dentro de la ciudad de Cuenca. Su propósito es determinar el aprovechamiento óptimo del suelo urbano mediante la integración de variables normativas, técnicas,

comerciales y financieras que permitan identificar alternativas de desarrollo viables y rentables para distintos sectores estratégicos de la ciudad.

Desde el punto de vista metodológico, la investigación adopta un alcance descriptivo–analítico. La fase descriptiva permitirá caracterizar las condiciones urbanísticas, normativas y comerciales de los sectores seleccionados, mientras que la fase analítica facilitará la evaluación de las relaciones existentes entre dichas variables y su incidencia en la factibilidad de los proyectos inmobiliarios. Asimismo, el estudio presenta un diseño no experimental, debido a que las variables serán analizadas en su contexto natural sin ser manipuladas por el investigador, observando fenómenos ya existentes dentro del mercado inmobiliario cuencano.

La investigación se desarrollará tomando como referencia varios sectores consolidados y de alta dinámica urbana de la ciudad de Cuenca, entre ellos Avenida Don Bosco, Avenida del Estadio, Remigio Crespo Toral y Puertas del Sol. Estos sectores han sido seleccionados por presentar características diferenciadas en términos de uso de suelo, densidad urbana, accesibilidad, equipamientos y comportamiento del mercado inmobiliario, permitiendo realizar comparaciones que fortalezcan los resultados de la investigación.

La primera fase del estudio consistirá en un análisis cualitativo de la normativa urbana vigente. Para ello se revisarán instrumentos de planificación territorial y regulación urbana tales como el Plan de Desarrollo y Ordenamiento Territorial (PDOT), el Plan de Uso y Gestión del Suelo (PUGS), las ordenanzas municipales de uso y ocupación del suelo y demás regulaciones aplicables al desarrollo inmobiliario. Este análisis permitirá identificar las restricciones y oportunidades urbanísticas asociadas a cada sector, considerando variables como uso de suelo permitido, coeficientes de ocupación y utilización del suelo, alturas máximas de edificación, densidades permitidas, retiros obligatorios, requerimientos de estacionamientos y áreas comunales. La información obtenida será sistematizada mediante matrices comparativas que faciliten la evaluación de las condiciones normativas de cada zona de estudio.

Posteriormente, se realizará un análisis del mercado inmobiliario de Cuenca con el objetivo de identificar tendencias de oferta y demanda, niveles de precios y características de los productos inmobiliarios predominantes en los sectores analizados. Para ello se utilizarán fuentes primarias y secundarias de información.

Las fuentes primarias incluirán promotores inmobiliarios, constructores, corredores de bienes raíces y profesionales vinculados al sector, mientras que las fuentes secundarias comprenderán bases de datos inmobiliarias, información publicada en portales especializados, estudios de mercado, estadísticas oficiales y registros de proyectos inmobiliarios existentes. El análisis permitirá identificar las tipologías de desarrollo con mayor

aceptación comercial, así como los rangos de precios y niveles de absorción observados en cada sector.

La información recopilada será procesada mediante técnicas de estadística descriptiva, utilizando indicadores como promedios, medianas, rangos y tasas de crecimiento, con el fin de caracterizar el comportamiento del mercado inmobiliario local. De manera complementaria, se desarrollarán comparaciones entre los distintos sectores para identificar patrones de comportamiento y oportunidades de desarrollo inmobiliario asociadas a las características específicas de cada zona.

Con base en los resultados obtenidos del análisis normativo y del estudio de mercado, se procederá a formular distintos escenarios de desarrollo inmobiliario para los sectores evaluados. Estos escenarios considerarán alternativas habitacionales, comerciales y de uso mixto, integrando variables relacionadas con el potencial edificatorio, la demanda identificada y las condiciones de mercado observadas. Para cada alternativa se definirán parámetros de diseño preliminares, incluyendo área construible, área vendible, número estimado de unidades, distribución de espacios y características generales del proyecto.

Finalmente, se realizará la evaluación financiera de los escenarios planteados con el propósito de determinar su viabilidad económica. Para ello se elaborarán flujos de caja proyectados considerando costos de adquisición del suelo, diseño, construcción, permisos, comercialización y financiamiento, así como los ingresos esperados por concepto de ventas o alquileres. La evaluación se efectuará mediante indicadores financieros ampliamente utilizados en la formulación de proyectos inmobiliarios, entre ellos el Valor Actual Neto (VAN) y la Tasa Interna de Retorno (TIR), los cuales permitirán comparar la rentabilidad de cada alternativa y seleccionar aquella que presente el mejor desempeño económico.

Adicionalmente, se realizará un análisis de sensibilidad sobre variables críticas como precios de venta, costos de construcción y tiempos de comercialización, con el fin de evaluar el nivel de riesgo asociado a cada escenario y determinar la robustez financiera de las propuestas desarrolladas. Este procedimiento permitirá identificar el comportamiento de los proyectos ante posibles cambios en las condiciones del mercado y fortalecer la confiabilidad de los resultados obtenidos.

La integración de los análisis normativos, comerciales y financieros permitirá construir una metodología de evaluación aplicable a proyectos inmobiliarios en la ciudad de Cuenca, proporcionando criterios técnicos para la determinación del uso óptimo del suelo urbano. De esta manera, la investigación contribuirá a mejorar la toma de decisiones en procesos de inversión inmobiliaria, promoviendo desarrollos más eficientes, sostenibles y alineados con las necesidades del mercado y la planificación urbana vigente.

4. Capítulo 1. Marco teórico y diagnóstico urbano del mercado inmobiliario en Cuenca

4.1 Contexto del desarrollo urbano en la ciudad de Cuenca, Ecuador

El desarrollo urbano constituye un proceso dinámico y multidimensional en el que interactúan factores económicos, sociales, territoriales, ambientales y normativos. En el contexto latinoamericano, las ciudades intermedias han experimentado importantes transformaciones derivadas de la globalización, la expansión de la actividad inmobiliaria, los cambios en los patrones de ocupación del suelo, la movilidad poblacional y la creciente presión sobre las áreas urbanas y periurbanas. Dentro de este escenario, Cuenca representa un caso de estudio particularmente relevante en Ecuador debido a la intensidad de sus procesos de expansión, valorización del suelo, transformación territorial y consolidación como centro regional de servicios, comercio, manufactura y desarrollo inmobiliario.

El proceso de urbanización del Ecuador ha estado estrechamente relacionado con las transformaciones económicas y sociales experimentadas por el país. La industrialización, la expansión de determinadas actividades productivas, los procesos migratorios internos y externos, la globalización económica y las variaciones en los costos de producción han generado diferentes efectos sobre el sector de la construcción y el mercado inmobiliario. Entre ellos puede mencionarse la llegada de población extranjera, particularmente jubilados interesados en establecer su residencia en determinadas ciudades del país, así como las variaciones en los costos de combustibles, transporte y operación de maquinaria, factores que repercuten directamente sobre los presupuestos de construcción y, consecuentemente, sobre la viabilidad de los futuros desarrollos inmobiliarios.

Históricamente, el crecimiento de las principales ciudades ecuatorianas estuvo relacionado con la concentración de las actividades productivas y económicas en polos de desarrollo como Quito y Guayaquil. No obstante, durante las últimas décadas las ciudades intermedias han adquirido una importancia creciente dentro de la estructura urbana nacional por su capacidad para atraer inversión, absorber crecimiento poblacional, concentrar equipamientos y servicios y generar mercados inmobiliarios con características propias. En este contexto, Cuenca ha fortalecido progresivamente su posición como centro económico y urbano regional.

La evolución de Cuenca refleja la influencia de diferentes procesos económicos, demográficos y territoriales. Su actividad comercial y manufacturera, junto con la ampliación de infraestructura y servicios urbanos, ha contribuido a generar nuevas centralidades y zonas residenciales, mientras que el crecimiento de la población y los cambios en las condiciones socioeconómicas de determinados grupos han incrementado la demanda de vivienda y otros productos inmobiliarios. Esta combinación de factores ha incidido directamente sobre la

ocupación territorial, la transformación de los patrones residenciales y la presión ejercida sobre el suelo urbano disponible.

La urbanización contemporánea, sin embargo, no debe entenderse únicamente como un proceso de expansión física de la ciudad. También implica modificaciones en la manera en que se ocupa el territorio, se distribuyen las actividades económicas y se articulan las relaciones entre centralidades, periferias, movilidad e infraestructura. De acuerdo con Hermida, Hermida, Cabrera y Calle (2015), Cuenca transitó desde un modelo de ciudad relativamente compacta, caracterizado por mayores densidades y proximidad de actividades, hacia procesos progresivos de dispersión urbana que incrementaron los requerimientos de infraestructura, transporte y provisión de servicios públicos. Este fenómeno evidencia una tensión entre la configuración tradicional de la ciudad compacta y las dinámicas contemporáneas de expansión territorial.

Desde el enfoque urbanístico, el modelo de ciudad compacta se plantea como una alternativa frente al crecimiento disperso, debido a que promueve una utilización más eficiente de la infraestructura existente, mayores densidades, proximidad entre actividades, mezcla de usos y disminución de determinados desplazamientos urbanos. Estas condiciones pueden contribuir a mejorar la eficiencia territorial, económica y ambiental. Por esta razón, el análisis del desarrollo urbano de Cuenca debe considerar no solamente la cantidad de suelo urbanizado, sino también la eficiencia de su ocupación, su conexión con los servicios existentes y su capacidad para conformar una estructura urbana funcional.

Según Hermida et al. (2015), la dispersión urbana genera costos asociados con la extensión de redes de servicios básicos, infraestructura vial y equipamientos urbanos. A ello se suman posibles efectos sociales vinculados con la segregación territorial y las diferencias en el acceso a servicios y, desde la dimensión ambiental, el consumo de suelo rural y periurbano y el incremento de desplazamientos motorizados. Estas condiciones resultan relevantes para Cuenca debido al progresivo crecimiento hacia las periferias y a la consecuente transformación de la estructura espacial y del mercado de suelo de la ciudad.

A las dinámicas de expansión urbana se incorpora una característica diferenciadora de Cuenca: su condición patrimonial. La declaratoria de su Centro Histórico como Patrimonio Mundial genera oportunidades relacionadas con el turismo, la actividad económica y la valorización inmobiliaria, pero simultáneamente establece importantes desafíos relacionados con la conservación del patrimonio construido, la protección del paisaje urbano y el control de las intervenciones arquitectónicas. En consecuencia, el desarrollo inmobiliario de Cuenca no puede ser analizado exclusivamente desde una perspectiva de rentabilidad económica, sino que debe considerar también la identidad urbana, las condiciones morfológicas del territorio y la sostenibilidad cultural.

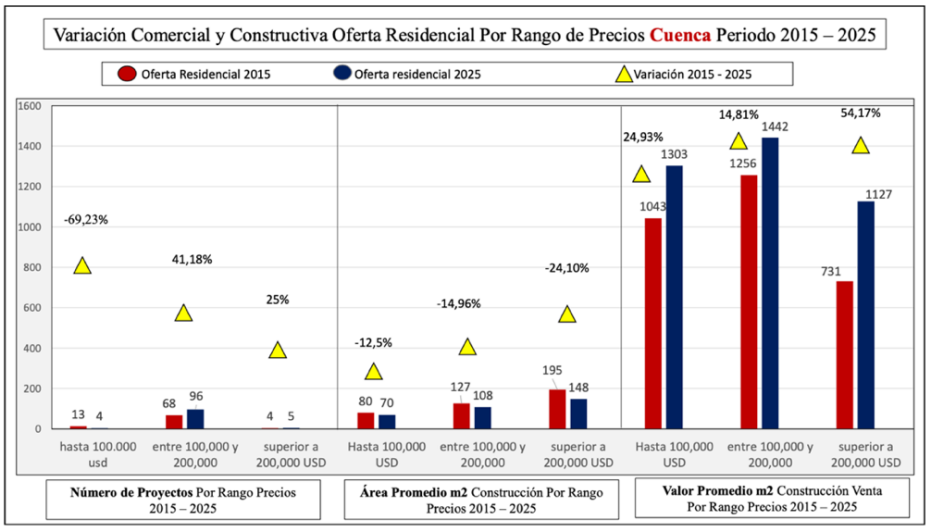
Rey Pérez y Tenze (2018) destacan que las ciudades patrimoniales se encuentran sometidas a presiones derivadas de la urbanización, las dinámicas del mercado, el turismo y los cambios demográficos, por lo que resulta necesario articular las estrategias de conservación con los objetivos de desarrollo urbano sostenible. De manera complementaria, Washima (2014) señala que la protección efectiva de los centros históricos requiere una adecuada relación entre planificación urbana y normativa patrimonial, debido a que la ausencia o insuficiente actualización de los instrumentos regulatorios puede generar transformaciones significativas sobre el paisaje urbano y los valores patrimoniales.

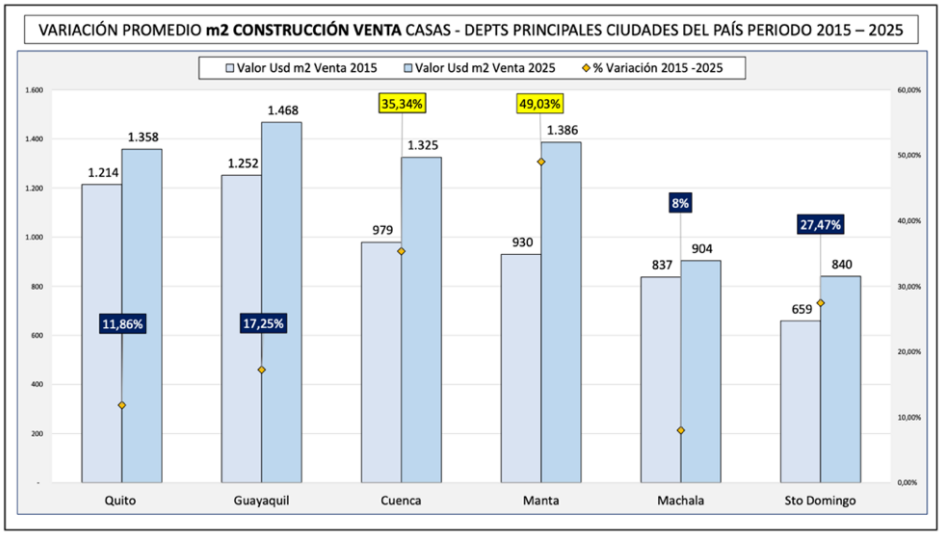
Estas consideraciones adquieren especial relevancia para las propuestas inmobiliarias desarrolladas en áreas urbanas consolidadas o sectores con algún grado de influencia patrimonial. En dichos espacios, la rentabilidad esperada debe coexistir con criterios de integración urbana, sostenibilidad cultural y compatibilidad con la morfología del entorno. Por tanto, el diagnóstico de Cuenca exige comprender a la ciudad como un sistema territorial complejo, dentro del cual las decisiones inmobiliarias se encuentran condicionadas simultáneamente por variables normativas, económicas, territoriales, sociales y ambientales.

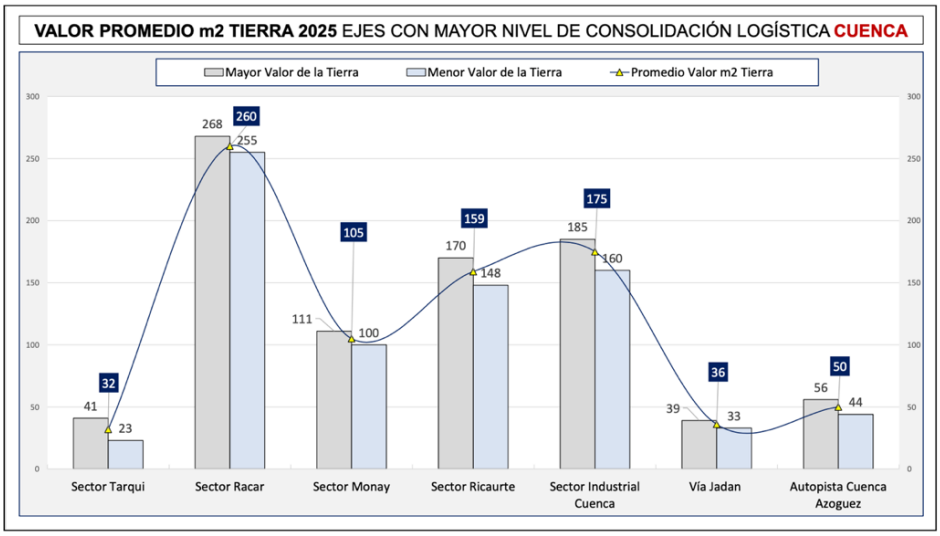
En este sentido, la evolución futura de Cuenca no debería evaluarse exclusivamente mediante la expansión física de su área urbana, sino también a partir de la capacidad de utilizar de manera eficiente el suelo disponible. Para el desarrollo inmobiliario, ello implica identificar alternativas que permitan aprovechar adecuadamente la edificabilidad de un terreno, sin desconocer la normativa vigente, las características físicas del sitio, las condiciones del entorno y el comportamiento del mercado. El concepto de aprovechamiento óptimo del suelo adquiere, por tanto, una importancia central para orientar decisiones de inversión que busquen generar valor económico manteniendo coherencia con la planificación territorial de la ciudad.

Como complemento del diagnóstico urbano, las gráficas provenientes del simposio INMO Project II y de la información presentada por DATA STORE con corte a abril de 2026 permiten contextualizar la evolución reciente del mercado local. En ellas se presentan, entre otros aspectos, variaciones de la oferta residencial según rangos de precios, comparaciones entre valores de construcción y venta por metro cuadrado y diferencias del valor del suelo entre distintos ejes urbanos de Cuenca. Estas representaciones permiten evidenciar que el mercado inmobiliario local no presenta un comportamiento homogéneo y que las diferencias entre sectores pueden constituir un factor determinante al momento de evaluar nuevas oportunidades de inversión.

Ilustración 1 Simposio INMO Project II







4.2 Uso de suelo en el mercado inmobiliario

El uso del suelo constituye una variable fundamental para comprender la estructura, el funcionamiento y la dinámica del mercado inmobiliario. Desde una perspectiva urbana, el suelo no representa únicamente el soporte físico sobre el cual se desarrollan las edificaciones, sino un recurso económico y territorial cuyo valor se encuentra condicionado por su localización, accesibilidad, infraestructura disponible, regulación urbanística, relación con las centralidades y capacidad de aprovechamiento edificatorio. En consecuencia, dos terrenos con dimensiones similares pueden presentar potenciales inmobiliarios significativamente diferentes en función de las características particulares de su entorno.

El análisis del uso del suelo permite identificar tanto las oportunidades como las restricciones que condicionan el desarrollo inmobiliario, aspecto especialmente relevante en ciudades sometidas simultáneamente a procesos de consolidación, densificación, expansión y transformación funcional, como ocurre en Cuenca. La identificación de la vocación de un terreno requiere, por tanto, interpretar las características propias de la parcela conjuntamente con las condiciones urbanas que la rodean.

Dentro de esta lógica, la infraestructura urbana constituye uno de los principales factores relacionados con la valorización territorial. Las inversiones públicas destinadas a mejorar la vialidad, accesibilidad y cobertura de servicios pueden incrementar la competitividad de determinadas localizaciones y, en consecuencia, modificar el valor del suelo y el potencial de rentabilidad de los proyectos inmobiliarios. En Cuenca, esta interacción entre infraestructura, localización y valor del suelo permite explicar parte de las diferencias existentes entre los distintos sectores de la ciudad.

Bojorque y Chuquiguanga (2021) demuestran que la infraestructura pública constituye un factor relevante en los procesos de valorización del suelo urbano en Cuenca. Su investigación señala que la incorporación de capital mediante sistemas de agua potable, alcantarillado, electricidad, telecomunicaciones e infraestructura vial puede generar incrementos significativos en el valor de los terrenos. Los autores identifican además que las ganancias esperadas por los propietarios pueden superar considerablemente el costo de las inversiones públicas efectuadas, alcanzando en promedio 6,35 veces el valor de la inversión inicial.

Lo anterior permite comprender la relación existente entre las inversiones públicas y la generación de plusvalías urbanas. Desde la perspectiva inmobiliaria, dichas variaciones no solamente modifican el precio de adquisición del suelo, sino también las expectativas de valorización futura y las estrategias de los propietarios e inversionistas. Por ello, la evaluación de un proyecto debería considerar tanto la rentabilidad privada esperada como la forma en que la localización del terreno interactúa con las transformaciones de la estructura urbana.

Complementariamente, Salazar-Guamán y Chuquiguanga (2025) señalan que los precios del suelo periurbano se encuentran relacionados con la configuración espacial de sus usos. Su análisis realizado en la parroquia Ricaurte evidencia que la diversidad de actividades económicas y la aparición de centralidades pueden provocar variaciones significativas en los precios del suelo. De esta manera, sectores anteriormente caracterizados por usos rurales o residenciales de baja densidad pueden transformarse progresivamente en áreas de oportunidad inmobiliaria al mejorar su conectividad, incrementar la disponibilidad de equipamientos y consolidarse nuevas actividades urbanas.

En contraste, los sectores próximos a las áreas consolidadas de Cuenca concentran mayores niveles de infraestructura, equipamientos y servicios acumulados históricamente, condiciones que inciden sobre su valorización. En consecuencia, el mercado inmobiliario asigna valores diferentes según factores como accesibilidad, proximidad a servicios, conectividad vial, calidad urbana y posibilidades regulatorias de aprovechamiento del suelo. Esta heterogeneidad territorial constituye uno de los elementos centrales para analizar comparativamente diferentes alternativas de inversión dentro de la ciudad.

Durante las últimas décadas, Cuenca también ha experimentado una creciente inserción dentro de dinámicas inmobiliarias de carácter internacional. Hayes y Celleri (2023) sostienen que determinados procesos de inversión provenientes de migrantes ecuatorianos residentes en el exterior y de población extranjera, particularmente jubilados norteamericanos, han modificado la demanda inmobiliaria local y generado nuevos patrones de consumo residencial. Estas transformaciones han ejercido presión sobre determinadas zonas de la ciudad y han contribuido a modificar su composición económica y urbana.

Los autores relacionan estas transformaciones con la disponibilidad de crédito hipotecario, los mecanismos de financiación y la circulación de capitales hacia el sector de la construcción, elementos que han favorecido el surgimiento de desarrollos residenciales de mayor densidad dirigidos a segmentos específicos de la población. Este comportamiento permite evidenciar que la producción inmobiliaria no depende exclusivamente de variables físicas o normativas, sino también de la disponibilidad de capital, las preferencias residenciales y las expectativas de valorización.

De forma relacionada, Cabrera-Jara (2019) analiza el fenómeno denominado “Gringolandia”, señalando que la interacción entre turismo residencial, migración internacional y estrategias de promoción urbana produjo transformaciones espaciales y procesos de gentrificación en determinados sectores. Desde esta perspectiva, el uso del suelo adquiere también una dimensión económica y social, debido a que los cambios en la demanda pueden traducirse en sustitución de usos, incremento de precios y modificaciones de la estructura urbana existente.

En conjunto, estas investigaciones permiten establecer que el mercado inmobiliario contemporáneo se encuentra influenciado por variables que trascienden la relación básica entre oferta y demanda. En el caso de Cuenca, la interacción entre localización, infraestructura, normativa, condición patrimonial, inversión, características demográficas y dinámicas económicas configura un mercado heterogéneo. Por esta razón, el análisis del uso del suelo resulta indispensable para establecer la vocación de cada terreno, determinar su potencial edificatorio, analizar su correspondencia con la demanda y valorar su capacidad para generar beneficios económicos manteniendo compatibilidad con el contexto urbano.

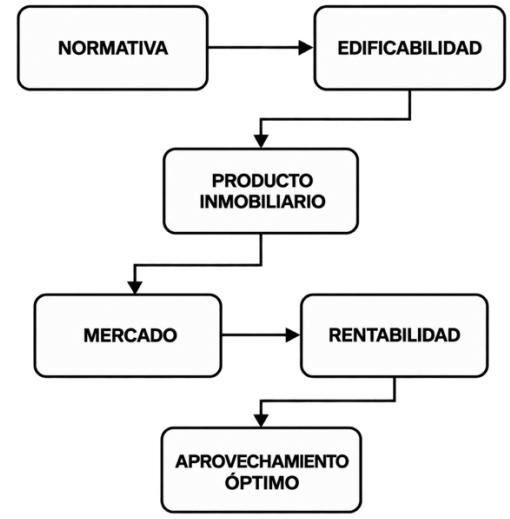
4.3 Definición operativa del aprovechamiento óptimo del suelo

Para efectos de esta investigación, el aprovechamiento óptimo del suelo se define como la alternativa de desarrollo inmobiliario que, dentro de las restricciones físicas y normativas aplicables a un terreno, logra la mejor articulación posible entre capacidad edificatoria, características técnicas, demanda del mercado, configuración del producto inmobiliario y rentabilidad financiera. En consecuencia, el aprovechamiento óptimo no debe interpretarse únicamente como la construcción de la máxima superficie permitida por la normativa ni como la utilización absoluta de los coeficientes de ocupación y utilización del suelo. Una mayor edificabilidad puede incrementar el volumen potencial del proyecto, pero no necesariamente representa la alternativa más conveniente si el producto generado supera la capacidad de absorción del mercado, incrementa excesivamente los costos o reduce la rentabilidad de la inversión.

Bajo esta definición, la optimización requiere comparar distintas alternativas de desarrollo antes de seleccionar el producto inmobiliario más adecuado. Para ello, cada terreno debe evaluarse mediante una secuencia lógica que inicia con la normativa y la edificabilidad permitida, continúa con la definición del producto potencial y su contraste con las condiciones del mercado, y concluye con la evaluación financiera de los escenarios resultantes. Esta relación permite determinar si el potencial teórico establecido por la normativa puede transformarse efectivamente en un proyecto comercializable y económicamente sostenible.

El concepto de aprovechamiento óptimo utilizado en esta investigación adopta, por tanto, una visión integral y multicriterio. Una alternativa será considerada favorable cuando presente simultáneamente viabilidad técnica, cumplimiento normativo, pertinencia comercial y rentabilidad financiera, sin desconocer su relación con el entorno urbano. De esta manera, el análisis se distancia de una interpretación exclusivamente física del aprovechamiento del suelo y lo transforma en un instrumento para apoyar la toma de decisiones inmobiliarias.

Ilustración 2 Esquema Conceptual



4.4 Factibilidad inmobiliaria en la ciudad de Cuenca, Ecuador

La factibilidad inmobiliaria puede entenderse como el proceso mediante el cual se determina si una propuesta de desarrollo puede ejecutarse satisfactoriamente considerando de manera conjunta sus dimensiones técnicas, normativas, comerciales, financieras, urbanas y ambientales. En el contexto de Cuenca, este análisis adquiere particular importancia debido a la diversidad de factores que condicionan el desarrollo de los proyectos, entre ellos el precio y disponibilidad del suelo, las disposiciones urbanísticas, la infraestructura existente, la demanda, la capacidad adquisitiva de los compradores, la dinámica de precios, las condiciones patrimoniales y las diferencias entre sectores consolidados y áreas de expansión.

La factibilidad no constituye una etapa aislada del proceso inmobiliario, sino un sistema de análisis en el que cada dimensión condiciona a las demás. Un terreno puede contar con una ubicación atractiva y una elevada edificabilidad normativa, pero resultar inconveniente si sus características físicas generan costos extraordinarios; de la misma manera, un proyecto técnicamente ejecutable y permitido por la normativa puede ser inviable si no existe una demanda suficiente para absorber el producto propuesto. La factibilidad inmobiliaria debe analizarse, por tanto, a partir de la interrelación entre las distintas variables que determinan el desempeño final de la inversión.

La factibilidad técnica analiza si las condiciones físicas del terreno y del entorno permiten materializar adecuadamente el proyecto inmobiliario propuesto. Para ello deben estudiarse variables como superficie y geometría del predio, dimensiones de frente y fondo, topografía, accesibilidad vehicular y peatonal, disponibilidad de servicios básicos, condiciones de infraestructura, conectividad y, cuando corresponda, características geotécnicas o presencia de riesgos. Estas variables pueden influir directamente sobre el diseño, el área efectivamente

aprovechable, las soluciones constructivas requeridas, los costos de obra y los plazos de ejecución. En consecuencia, la factibilidad técnica permite identificar las restricciones propias del terreno y establecer si la edificabilidad teóricamente disponible puede traducirse en una solución constructiva funcional y económicamente razonable.

La factibilidad normativa determina la compatibilidad del proyecto con las disposiciones urbanísticas aplicables al predio. Su evaluación debe considerar, entre otras variables, el uso de suelo permitido, coeficientes de ocupación y utilización, altura máxima, número de pisos, retiros, densidades, condicionantes patrimoniales, áreas de protección y demás regulaciones que puedan limitar o definir la configuración del desarrollo. En términos inmobiliarios, la normativa establece la envolvente dentro de la cual pueden formularse los escenarios de proyecto y determina el potencial edificatorio legal del terreno. Por esta razón, el análisis normativo debe preceder a la estructuración financiera, evitando evaluar alternativas que, aun cuando pudieran resultar económicamente atractivas, no sean autorizables bajo las regulaciones vigentes.

La estrecha relación entre las características físicas del terreno y la normativa determina buena parte del producto que puede plantearse. Variables como uso de suelo, coeficientes de ocupación y utilización, alturas permitidas, retiros, accesibilidad, disponibilidad de servicios, topografía y condiciones de conectividad inciden directamente sobre el volumen edificable y las posibilidades de configuración del proyecto. De esta manera, el análisis de factibilidad debe comenzar con una lectura territorial y normativa que permita identificar restricciones y oportunidades antes de proceder a la evaluación económica.

La factibilidad comercial analiza la capacidad del mercado para aceptar y absorber el producto inmobiliario planteado. Esta dimensión implica estudiar la oferta existente, demanda potencial, precios de venta o arriendo, tipologías predominantes, características del comprador objetivo, velocidad de absorción, competencia y evolución reciente del sector. Su importancia radica en que la máxima capacidad edificatoria de un predio no necesariamente coincide con la cantidad o tipología de producto que el mercado se encuentra dispuesto a adquirir. Por ello, la factibilidad comercial funciona como vínculo entre la edificabilidad disponible y la definición del producto, permitiendo dimensionar el proyecto en función de una demanda identificable y evitando desarrollos sobredimensionados o tipologías poco compatibles con las preferencias de los compradores.

La infraestructura disponible también constituye un componente relevante para la factibilidad inmobiliaria, puesto que repercute tanto sobre los costos iniciales como sobre el atractivo comercial del proyecto. Un terreno localizado en una zona consolidada, con accesibilidad, servicios y equipamientos existentes, puede disminuir determinadas inversiones de habilitación y favorecer su posicionamiento comercial. En contraste, terrenos ubicados en áreas con insuficiente infraestructura pueden requerir mayores inversiones iniciales,

incrementar los tiempos de ejecución y comprometer la rentabilidad cuando la demanda esperada no compensa los costos adicionales.

La factibilidad financiera determina si la inversión proyectada posee capacidad para generar rendimientos acordes con el capital comprometido y el nivel de riesgo asumido. Para ello se estructuran los ingresos, costos directos e indirectos, valor del terreno, gastos administrativos y comerciales, necesidades de financiamiento y distribución temporal de los flujos de caja. A partir de estos elementos pueden calcularse indicadores como el Valor Actual Neto, la Tasa Interna de Retorno, el periodo de recuperación de la inversión y el punto de equilibrio. No obstante, estos indicadores deben interpretarse conjuntamente con la duración del proyecto, la tasa de descuento, la velocidad de ventas y la exposición a cambios en los principales supuestos. La factibilidad financiera constituye así la etapa que transforma las decisiones técnicas, normativas y comerciales en resultados económicos cuantificables y permite comparar diferentes escenarios utilizando criterios homogéneos.

La evaluación financiera constituye, en consecuencia, una herramienta fundamental dentro del estudio inmobiliario. El Valor Actual Neto permite establecer si los flujos futuros, descontados al costo de oportunidad correspondiente, generan valor adicional para el inversionista; la Tasa Interna de Retorno facilita comparar la rentabilidad esperada con la tasa mínima atractiva de retorno (TMAR); el periodo de recuperación evidencia el tiempo necesario para recuperar el capital comprometido; y el punto de equilibrio permite identificar el nivel mínimo de ventas requerido para cubrir las obligaciones del proyecto. Estos indicadores, sin embargo, no deben interpretarse como resultados absolutos, dado que pueden modificarse ante variaciones de costos, precios, financiamiento y velocidad de comercialización.

Los resultados económicos de un proyecto también pueden verse afectados por condiciones externas al propio desarrollo. Sarmiento y Hernández (2021), por ejemplo, evidenciaron cómo la crisis provocada por la pandemia de COVID-19 repercutió negativamente en el desempeño de las empresas constructoras ecuatorianas, identificando una disminución del rendimiento sobre activos desde un promedio de 4,44 % en 2019 hasta valores negativos de -0,32 % en 2020. Este antecedente evidencia la exposición del sector inmobiliario a eventos macroeconómicos y justifica la necesidad de incorporar análisis de sensibilidad y riesgo dentro de los procesos de evaluación financiera.

Por esta razón, la evaluación de un desarrollo inmobiliario debe considerar, además de las variables internas de diseño, construcción y financiamiento, factores externos capaces de modificar sus resultados. Entre ellos se encuentran las tasas de interés, disponibilidad de crédito hipotecario, costo de materiales, disponibilidad y costo de mano de obra, políticas de vivienda, estabilidad regulatoria y comportamiento de la demanda efectiva. En una ciudad territorialmente heterogénea como Cuenca, estas variables deben analizarse considerando

las características particulares de cada localización y no mediante supuestos uniformes para toda la ciudad.

La sostenibilidad y la responsabilidad social empresarial también han adquirido relevancia dentro del sector inmobiliario debido a los impactos económicos, sociales y ambientales asociados con los procesos de urbanización. Yauri-Santos, Erazo-Álvarez, Narváez-Zurita y Moreno (2020) plantean que las empresas inmobiliarias deberían incorporar criterios de sostenibilidad dentro de sus estrategias, considerando no solamente la generación de rentabilidad económica, sino también su relación con el bienestar social y ambiental. Su investigación aplicada a las inmobiliarias de Cuenca evidencia la importancia de integrar criterios éticos y sostenibles dentro de la gestión empresarial.

En consecuencia, un proyecto inmobiliario factible no debería definirse únicamente a partir del resultado de sus indicadores financieros. La evaluación integral requiere considerar también su capacidad para responder a una demanda real, utilizar eficientemente la infraestructura urbana existente, integrarse al tejido urbano y minimizar impactos negativos sobre el territorio. Esta perspectiva resulta particularmente importante para Cuenca, donde el crecimiento inmobiliario debe articular competitividad económica, sostenibilidad territorial, protección de los valores patrimoniales y disponibilidad de servicios urbanos.

La factibilidad inmobiliaria debe entenderse, por tanto, como un proceso secuencial e interrelacionado: la normativa establece lo que puede desarrollarse; la factibilidad técnica determina cómo puede materializarse; el análisis comercial identifica qué producto tiene correspondencia con la demanda; y la evaluación financiera establece si dicho producto genera una rentabilidad suficiente para justificar la inversión. Esta relación permite superar una interpretación fragmentada del proyecto y avanzar hacia un modelo de decisión donde el aprovechamiento del suelo surge de la compatibilidad entre edificabilidad, producto, mercado y rentabilidad.

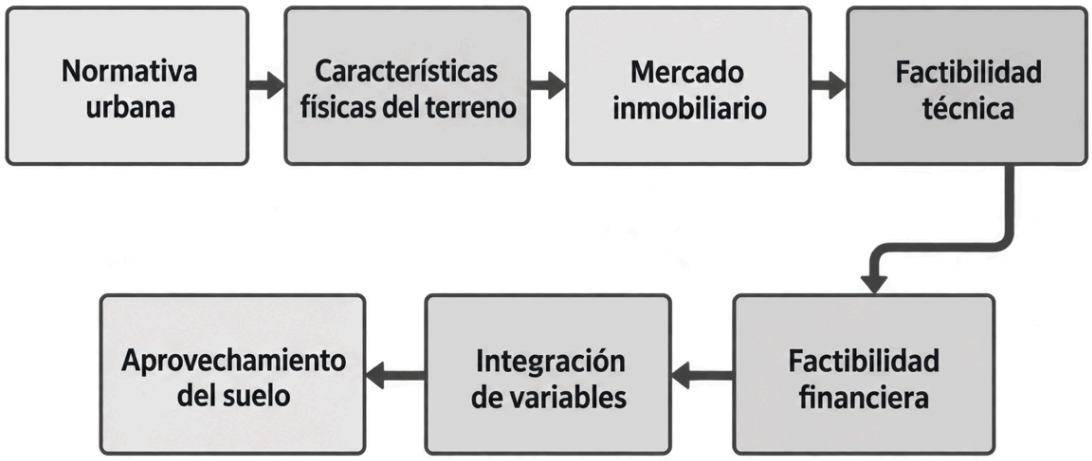
En este sentido, el estudio de factibilidad empleado en esta investigación no se limita a verificar la posibilidad de construir un proyecto previamente definido, sino que utiliza las diferentes dimensiones de factibilidad como instrumentos para determinar qué alternativa de desarrollo resulta más coherente para cada terreno.

El proceso comienza identificando las condiciones territoriales y normativas, posteriormente establece las alternativas de producto compatibles con ellas, contrasta dichas alternativas con el mercado y finalmente cuantifica sus resultados mediante escenarios financieros. Así, el análisis permite transformar la información técnica y normativa en criterios comprensibles para la toma de decisiones inmobiliarias, incluso para propietarios o inversionistas que no necesariamente poseen formación especializada en construcción o desarrollo inmobiliario.

En síntesis, el marco teórico establece que el aprovechamiento óptimo del suelo constituye el resultado de la interacción entre territorio, normativa, edificabilidad, producto inmobiliario, mercado y rentabilidad, y no simplemente la utilización de la máxima capacidad constructiva disponible. El análisis del desarrollo urbano de Cuenca permite comprender las diferencias entre áreas consolidadas, sectores en transformación y zonas sometidas a distintas dinámicas de valorización; el estudio del uso del suelo demuestra la influencia de la localización, infraestructura, centralidades y demanda sobre el valor inmobiliario; y el enfoque de factibilidad permite integrar las dimensiones técnica, normativa, comercial y financiera dentro de una misma metodología de evaluación.

Estos fundamentos servirán como base para el análisis comparativo de los sectores seleccionados en la investigación —Avenida Don Bosco, Avenida del Estadio, Avenida Remigio Crespo y Puertas del Sol—, permitiendo evaluar en cada caso las condiciones físicas del terreno, su capacidad edificatoria, las características del mercado y el comportamiento financiero de los escenarios propuestos. De esta manera, el marco teórico proporciona los criterios conceptuales necesarios para avanzar desde el diagnóstico urbano hacia la determinación objetiva del aprovechamiento óptimo del suelo y la selección de alternativas de desarrollo inmobiliario coherentes con las particularidades de la ciudad de Cuenca.

Ilustración 3 Relación de Variables



5. Capítulo 2. Análisis sectorial del potencial inmobiliario en Cuenca, Ecuador

5.1 Delimitación y justificación de los sectores de estudio

La delimitación de los sectores de estudio constituye una etapa fundamental dentro del análisis sectorial del potencial inmobiliario en Cuenca, debido a que permite seleccionar áreas urbanas representativas para evaluar la relación entre localización, normativa, infraestructura, dinámica de mercado y factibilidad de desarrollo. En una investigación orientada al aprovechamiento óptimo del suelo, la selección de sectores no debe responder únicamente

a criterios de disponibilidad de terrenos o percepción comercial, sino a una lectura integral de la estructura urbana, la consolidación territorial, la accesibilidad, la diversidad de usos y la presión inmobiliaria existente en cada zona.

Ilustración 4 Mapa Sectorial de Cuenca



Como etapa previa a la delimitación definitiva, la investigación contempló una exploración más amplia de sectores y predios con potencial para el desarrollo inmobiliario dentro del área urbana de Cuenca. Esta revisión preliminar permitió considerar alternativas localizadas en el Centro Histórico, el sector de la Universidad del Azuay, Misicata y los alrededores de la avenida Paseo de los Cañaris, además de los sectores que posteriormente conformaron los casos de estudio definitivos. La incorporación inicial de estas zonas respondió a la necesidad de evitar una selección basada exclusivamente en terrenos previamente identificados y, en su lugar, desarrollar un proceso comparativo que permitiera reconocer distintas condiciones de centralidad, consolidación urbana, accesibilidad, disponibilidad de servicios, dinámica inmobiliaria y posibilidades de transformación del suelo. De esta manera, la delimitación final fue precedida por una fase exploratoria a escala urbana que permitió contrastar áreas consolidadas, sectores residenciales, corredores de actividad económica y zonas sometidas a procesos recientes de crecimiento o densificación.

En una primera instancia se analizaron, por tanto, ocho sectores de la ciudad: Centro Histórico, Universidad del Azuay, Misicata, avenida Paseo de los Cañaris, avenida Don Bosco, avenida del Estadio, avenida Remigio Crespo y Puertas del Sol. Para su evaluación preliminar se utilizaron criterios derivados del enfoque metodológico de la investigación: localización y accesibilidad; nivel de consolidación urbana e infraestructura; diversidad de usos y proximidad a equipamientos; dinámica y atractivo del mercado inmobiliario; potencial de renovación, sustitución o densificación; y condiciones preliminares de factibilidad normativa y técnica.

Estos criterios son coherentes con la metodología planteada en el documento, que propone analizar áreas de influencia asociadas a ejes viales y centralidades urbanas, así como predios susceptibles de renovación, sustitución edilicia, densificación o cambios de uso compatibles con la normativa. La comparación permitió reducir progresivamente los ocho sectores iniciales a cuatro casos de estudio: avenida Don Bosco, avenida del Estadio, avenida Remigio Crespo y Puertas del Sol.

La selección no implica que las zonas descartadas carezcan de potencial inmobiliario, sino que los cuatro sectores escogidos presentaron una combinación más favorable de las variables evaluadas y, principalmente, una mayor capacidad para representar diferentes dinámicas del mercado inmobiliario cuencano. Avenida Don Bosco permite estudiar un corredor consolidado asociado a vivienda de renta media y usos mixtos; avenida del Estadio representa una centralidad con posibilidades de renovación y densificación; avenida Remigio Crespo corresponde a un corredor comercial-residencial consolidado y de elevada valorización; mientras que Puertas del Sol permite incorporar las dinámicas recientes de vivienda vertical y productos dirigidos a segmentos de mayor capacidad adquisitiva.

Esta diversidad fortalece la comparación entre los casos y permite evaluar el aprovechamiento del suelo bajo condiciones urbanas, comerciales, normativas y financieras diferenciadas, en concordancia con la lógica planteada posteriormente en el capítulo.

Con el propósito de sistematizar el proceso de selección, se elaboró una matriz de evaluación preliminar de los ocho sectores inicialmente considerados, utilizando seis variables relacionadas directamente con el potencial de desarrollo inmobiliario: localización y accesibilidad, consolidación urbana e infraestructura, diversidad de usos y equipamientos, dinámica inmobiliaria, potencial de renovación o densificación y factibilidad normativa-técnica preliminar. Cada variable fue valorada mediante una escala ordinal de uno a cinco, donde las puntuaciones superiores representan condiciones comparativamente más favorables para el desarrollo y para los objetivos de la investigación.

En esta primera aproximación se asignó la misma ponderación a todas las variables con la finalidad de evitar que un único factor determinara la selección. El puntaje obtenido permitió establecer una jerarquización inicial; sin embargo, la decisión definitiva también consideró la capacidad de cada sector para aportar condiciones urbanas diferenciadas al análisis comparativo. En consecuencia, los sectores seleccionados no corresponden únicamente a aquellos con mayores condiciones inmobiliarias individuales, sino a una combinación de casos capaz de representar corredores comerciales, centralidades consolidadas, mercados residenciales de renta media, áreas de alta valorización y procesos recientes de verticalización.

Tabla 1 Evaluación Preliminar Sectores

Sector evaluado	Localización y accesibilidad	Consolidación e infraestructura	Diversidad de usos y equipamientos	Dinámica inmobiliaria	Potencial de renovación / densificación	Factibilidad normativa y técnica preliminar	Total /30	Resultado
Av. del Estadio	5	5	5	5	5	4	**29**	**Seleccionado**
Av. Remigio Crespo	5	5	5	5	4	4	**28**	**Seleccionado**
Av. Don Bosco	5	5	4	4	4	4	**26**	**Seleccionado**
Puertas del Sol	4	4	4	5	5	4	**26**	**Seleccionado**
Universidad del Azuay	4	5	4	4	3	4	**24**	Descartado
Av. Paseo de los Cañaris	5	4	4	4	3	4	**24**	Descartado
Centro Histórico	5	5	5	4	2	2	**23**	Descartado
Misicata	3	3	3	4	5	4	**22**	Descartado

Escala: *1 = muy bajo; 2 = bajo; 3 = medio; 4 = alto; 5 = muy alto.*

Con el propósito de sistematizar el proceso de selección, se elaboró una evaluación preliminar de los ocho sectores inicialmente considerados, utilizando seis variables relacionadas directamente con el potencial de desarrollo inmobiliario: localización y accesibilidad, consolidación urbana e infraestructura, diversidad de usos y equipamientos, dinámica inmobiliaria, potencial de renovación o densificación y factibilidad normativa-técnica preliminar. Cada variable fue valorada mediante una escala ordinal de uno a cinco, donde las puntuaciones superiores representan condiciones comparativamente más favorables para el desarrollo y para los objetivos de la investigación. En esta primera aproximación se asignó la misma ponderación a todas las variables con la finalidad de evitar que un único factor determinara la selección.

El puntaje obtenido permitió establecer una jerarquización inicial; sin embargo, la decisión definitiva también consideró la capacidad de cada sector para aportar condiciones urbanas diferenciadas al análisis comparativo. En consecuencia, los sectores seleccionados no corresponden únicamente a aquellos con mayores condiciones inmobiliarias individuales, sino a una combinación de casos capaz de representar corredores comerciales, centralidades consolidadas, mercados residenciales de renta media, áreas de alta valorización y procesos recientes de verticalización. Este procedimiento permite que la delimitación de los casos de estudio sea trazable, comparable y metodológicamente justificable.

Los cuatro sectores restantes fueron excluidos de las fases posteriores principalmente por razones de comparabilidad y alcance de la investigación, y no por ausencia de potencial inmobiliario. El Centro Histórico presenta una localización y consolidación urbana sobresalientes, pero incorpora condicionantes patrimoniales y normativos particulares que podrían requerir un marco de análisis específico y limitar la comparación directa con desarrollos inmobiliarios convencionales. El sector de la Universidad del Azuay presenta una demanda residencial relevante y adecuada dotación urbana, aunque comparte determinadas

características de centralidad y mercado con sectores seleccionados como Remigio Crespo y avenida del Estadio.
Misicata constituye un área con perspectivas de crecimiento y disponibilidad para nuevos desarrollos, pero presenta una estructura urbana menos consolidada que los casos escogidos, lo que podría desplazar el análisis hacia procesos de expansión antes que hacia el aprovechamiento intensivo del suelo urbano consolidado. Finalmente, el entorno de la avenida Paseo de los Cañaris posee adecuada conectividad y actividad urbana, aunque su incorporación generaba una menor diferenciación tipológica frente a otros corredores seleccionados. Por estas razones, se priorizaron cuatro sectores que, en conjunto, ofrecieron una mayor diversidad de escenarios para evaluar la relación entre normativa, mercado, características del terreno y factibilidad financiera.

Para el presente estudio se seleccionan cuatro sectores urbanos de la ciudad de Cuenca: Avenida Don Bosco, Avenida del Estadio, Avenida Remigio Crespo y Puertas del Sol. Estos sectores han sido escogidos por representar áreas con distintos grados de consolidación urbana, valorización del suelo, accesibilidad, mezcla de usos y atractivo para el desarrollo inmobiliario. La elección permite construir una comparación técnica entre zonas consolidadas, corredores comerciales, áreas residenciales de alta demanda y sectores con procesos recientes de densificación vertical. De esta manera, el análisis no se limita a un único tipo de mercado, sino que incorpora diferentes expresiones del desarrollo inmobiliario contemporáneo en Cuenca.

La delimitación de los sectores se plantea a partir de áreas de influencia urbana vinculadas a ejes viales, centralidades barriales y zonas de actividad inmobiliaria. En términos metodológicos, cada sector puede ser analizado considerando un radio o franja de influencia próxima al eje principal, así como los predios con posibilidad de renovación, sustitución edilicia, densificación o cambio de uso compatible con la normativa vigente. Esta delimitación preliminar deberá complementarse posteriormente con información catastral, fichas normativas del Plan de Uso y Gestión del Suelo, observación de campo y levantamiento de oferta inmobiliaria.

El primer sector seleccionado corresponde a la Avenida Don Bosco, ubicada en el ámbito suroccidental de la ciudad. Este eje presenta una fuerte dinámica urbana asociada a usos residenciales, comerciales y de servicios, articulando barrios consolidados con zonas de crecimiento y renovación. Su importancia radica en que constituye un corredor con alta circulación, presencia de equipamientos, disponibilidad de servicios urbanos y una demanda habitacional vinculada principalmente a hogares de ingresos medios, familias jóvenes, profesionales y actividades comerciales de escala barrial. Desde la perspectiva inmobiliaria, la Avenida Don Bosco permite evaluar el potencial de proyectos residenciales y mixtos en un

sector consolidado, donde la accesibilidad y la intensidad de uso pueden favorecer procesos de densificación moderada.

La selección de la Avenida Don Bosco se justifica, además, por su condición de eje urbano con capacidad de articular vivienda, comercio y servicios cotidianos. Este tipo de sector resulta relevante para analizar proyectos inmobiliarios que no necesariamente se orientan al mercado premium, sino a una demanda más amplia y funcional, interesada en ubicación, conectividad, cercanía a equipamientos y precios relativamente competitivos frente a zonas de mayor valorización. Por tanto, su inclusión permite estudiar un segmento del mercado inmobiliario cuencano con potencial para proyectos habitacionales de renta media, vivienda multifamiliar y usos complementarios de comercio en planta baja.

El segundo sector corresponde a la Avenida del Estadio, área caracterizada por su localización estratégica, centralidad urbana y proximidad a equipamientos deportivos, comerciales, educativos, administrativos y de servicios. Se trata de una zona consolidada que presenta alta accesibilidad y una intensa relación con la estructura urbana central de Cuenca. Su cercanía a puntos de referencia de la ciudad y su conexión con varios ejes viales la convierten en un sector atractivo para el desarrollo de proyectos residenciales verticales, oficinas, comercio especializado y productos inmobiliarios dirigidos a segmentos medios y medios-altos.

La Avenida del Estadio resulta relevante para la investigación porque permite estudiar las oportunidades y restricciones del desarrollo inmobiliario en áreas urbanas consolidadas, donde el suelo disponible suele ser limitado y de mayor valor. En este tipo de sectores, el potencial inmobiliario depende menos de la expansión horizontal y más de la capacidad de reciclar suelo urbano, sustituir edificaciones de baja intensidad o aprovechar predios con mejores condiciones normativas. Por ello, este sector permite analizar la relación entre centralidad, valor del suelo, normativa urbana y viabilidad financiera de proyectos de mayor densidad.

El tercer sector seleccionado es la Avenida Remigio Crespo, uno de los corredores urbanos con mayor consolidación comercial y residencial de Cuenca. Su estructura urbana evidencia una mezcla significativa de usos, con presencia de vivienda, oficinas, locales comerciales, servicios financieros, restaurantes, equipamientos y actividades profesionales. Esta diversidad funcional incrementa su atractivo inmobiliario, debido a que genera demanda tanto para residencia permanente como para inversión, renta, oficinas y comercio. En términos de mercado, la Remigio Crespo constituye un sector de alta visibilidad y reconocimiento urbano, asociado a una localización estratégica y a una oferta inmobiliaria orientada a segmentos de mayor capacidad adquisitiva.

La inclusión de la Avenida Remigio Crespo se justifica por su capacidad para representar un mercado consolidado, competitivo y con alto nivel de valorización. A diferencia de sectores periféricos o en proceso de expansión, esta zona permite analizar el potencial de desarrollo dentro de un entorno urbano maduro, donde los proyectos deben competir por diferenciación, calidad arquitectónica, eficiencia espacial y cercanía a servicios. Asimismo, su dinámica comercial permite evaluar la pertinencia de proyectos mixtos que integren vivienda, comercio y servicios, respondiendo a tendencias contemporáneas de ciudad compacta, proximidad urbana y reducción de desplazamientos.

El cuarto sector corresponde a Puertas del Sol, ubicado en el área occidental de Cuenca y asociado a procesos recientes de transformación inmobiliaria, especialmente vinculados a vivienda multifamiliar, edificios residenciales, proyectos de mayor densidad y demanda de segmentos medios-altos y altos. Este sector ha adquirido relevancia por su cercanía a ejes de conectividad, áreas paisajísticas, servicios urbanos y zonas residenciales de alto atractivo. Además, su relación con dinámicas de inversión inmobiliaria, demanda de departamentos y procesos de valorización del suelo lo convierte en un caso pertinente para estudiar la inserción de Cuenca en tendencias contemporáneas de verticalización y transformación residencial.

La selección de Puertas del Sol se justifica por su importancia como sector de oportunidad para proyectos residenciales de mayor valor agregado. A diferencia de la Avenida Don Bosco, cuyo potencial puede orientarse a una demanda más amplia de renta media, Puertas del Sol permite analizar un mercado con mayor presión de valorización, donde la ubicación, las visuales, la calidad urbana, la seguridad percibida y el perfil socioeconómico del comprador influyen de manera determinante en la factibilidad del proyecto. Asimismo, este sector permite relacionar el análisis inmobiliario con los procesos de gentrificación, inversión externa y transformación residencial previamente identificados en el diagnóstico urbano de Cuenca.

En conjunto, los cuatro sectores seleccionados permiten construir una lectura comparativa del potencial inmobiliario en Cuenca desde distintos perfiles urbanos. La Avenida Don Bosco representa un eje consolidado con potencial para vivienda de renta media y usos mixtos de escala barrial; la Avenida del Estadio expresa una centralidad urbana con oportunidades de renovación y densificación; la Avenida Remigio Crespo constituye un corredor comercial-residencial de alta valorización; y Puertas del Sol representa un sector de transformación reciente, asociado a vivienda vertical y segmentos de mayor capacidad adquisitiva.

Esta selección resulta coherente con el objetivo de evaluar el aprovechamiento óptimo del suelo en proyectos inmobiliarios, ya que permite contrastar sectores con diferentes condiciones de mercado, normativa, infraestructura y vocación urbana. Además, posibilita identificar qué zonas presentan mayores oportunidades de desarrollo según criterios técnicos, comerciales y financieros. En consecuencia, la delimitación propuesta no solo responde a la

relevancia inmobiliaria de los sectores seleccionados, sino también a su capacidad para explicar diferentes dinámicas del mercado urbano de Cuenca y aportar evidencia útil para la toma de decisiones en proyectos inmobiliarios futuros.

5.2 Caracterización urbana de los sectores seleccionados

La caracterización urbana de los sectores seleccionados permite comprender las condiciones territoriales que inciden en el potencial inmobiliario de cada zona. En el caso de Cuenca, el análisis sectorial resulta particularmente relevante debido a que la ciudad presenta áreas con distintos niveles de consolidación, centralidad, valorización del suelo, accesibilidad, mezcla de usos y presión inmobiliaria. Por ello, la lectura urbana de los sectores Avenida Don Bosco, Avenida del Estadio, Avenida Remigio Crespo y Puertas del Sol debe realizarse considerando no únicamente su localización dentro de la estructura urbana, sino también su vocación funcional, su relación con la movilidad, la disponibilidad de servicios, la intensidad de ocupación y las oportunidades de transformación del suelo.

Desde una perspectiva de desarrollo inmobiliario, estos sectores representan distintos comportamientos del mercado urbano cuencano. Algunos se encuentran asociados a dinámicas de consolidación residencial y comercio de escala barrial, mientras que otros presentan mayor centralidad, presión por densificación, sustitución edilicia o inserción de proyectos residenciales verticales. Esta diversidad permite construir una comparación útil para determinar qué sectores presentan mejores condiciones para el aprovechamiento óptimo del suelo, considerando tanto la demanda inmobiliaria como las restricciones urbanas y normativas que puedan incidir en futuros proyectos.

La Avenida Don Bosco constituye un eje urbano relevante dentro del suroccidente de Cuenca, caracterizado por una estructura urbana consolidada, una fuerte presencia residencial y una creciente actividad comercial y de servicios. Su configuración responde a un modelo de corredor urbano que articula barrios tradicionales, zonas residenciales de densidad media y actividades económicas de escala local. Esta condición le otorga una función importante dentro de la vida cotidiana de la ciudad, especialmente para hogares que buscan proximidad a servicios, conectividad y precios más competitivos frente a sectores de mayor valorización.

En términos urbanos, la Avenida Don Bosco presenta una combinación de usos habitacionales, comercio minorista, servicios profesionales, restaurantes, equipamientos educativos, actividades automotrices y negocios de atención barrial. Esta mezcla de usos permite identificar una dinámica urbana activa, con flujo constante de personas y vehículos, lo cual puede favorecer proyectos inmobiliarios que integren vivienda y comercio complementario. Sin embargo, esta misma condición exige analizar cuidadosamente la

compatibilidad entre usos, la capacidad vial, la disponibilidad de estacionamientos y la relación entre planta baja comercial y uso residencial.

La morfología urbana del sector evidencia una transición entre edificaciones de baja y mediana altura, predios con potencial de renovación y lotes que podrían ser aprovechados mediante proyectos de mayor intensidad, siempre que la normativa lo permita. En este sentido, la Avenida Don Bosco presenta un potencial interesante para vivienda multifamiliar, proyectos de renta media, edificios de escala moderada y propuestas mixtas que respondan a una demanda funcional. Su fortaleza principal radica en su consolidación urbana y en su capacidad de ofrecer un equilibrio entre accesibilidad, servicios y habitabilidad.

No obstante, el potencial inmobiliario del sector debe evaluarse con prudencia, ya que su vocación no necesariamente corresponde a un mercado de alta gama, sino a un segmento medio que prioriza ubicación, funcionalidad, seguridad, movilidad y relación precio-beneficio. Por esta razón, la Avenida Don Bosco puede ser interpretada como un sector estratégico para estudiar productos inmobiliarios orientados a hogares locales, familias jóvenes, profesionales y usuarios que requieren proximidad a servicios sin asumir los valores de suelo de zonas más exclusivas.

La Avenida del Estadio, por su parte, constituye un sector de alta centralidad urbana dentro de Cuenca. Su localización próxima a equipamientos deportivos, zonas comerciales, instituciones educativas, servicios administrativos y corredores de movilidad le otorga una posición estratégica dentro de la estructura urbana de la ciudad. A diferencia de sectores periféricos o en expansión, esta zona se caracteriza por una consolidación alta y por una mayor presión sobre el suelo disponible, lo cual genera condiciones favorables para procesos de renovación, densificación y sustitución de edificaciones de baja intensidad.

Desde el punto de vista funcional, la Avenida del Estadio presenta una mezcla de usos urbanos que combina vivienda, comercio, oficinas, servicios, equipamientos y actividades recreativas. Esta diversidad incrementa su atractivo inmobiliario, debido a que permite atender distintos perfiles de demanda: residentes permanentes, profesionales, estudiantes, usuarios de servicios, inversionistas y consumidores que valoran la proximidad a centralidades urbanas. Su ubicación también permite reducir tiempos de desplazamiento hacia distintas zonas de Cuenca, lo cual fortalece su potencial para proyectos residenciales verticales y usos mixtos.

La condición urbana de la Avenida del Estadio la convierte en un sector especialmente relevante para analizar la relación entre centralidad, valor del suelo y factibilidad inmobiliaria. Al tratarse de una zona consolidada, el desarrollo de nuevos proyectos suele depender de la disponibilidad de predios adecuados, la posibilidad de integración parcelaria, la sustitución de

construcciones existentes y la capacidad del mercado para absorber productos de mayor valor. En este sentido, el aprovechamiento del suelo no se vincula únicamente con la ocupación de lotes vacantes, sino con procesos de reciclaje urbano y optimización del tejido construido.

Asimismo, este sector presenta condiciones favorables para productos inmobiliarios destinados a segmentos medios y medios-altos, especialmente departamentos, oficinas, locales comerciales y proyectos con amenidades urbanas. Sin embargo, su potencial debe evaluarse considerando posibles restricciones asociadas a congestión vehicular, disponibilidad de parqueaderos, presión sobre servicios urbanos, ruido, intensidad comercial y compatibilidad entre usos. Por ello, la Avenida del Estadio representa un caso clave para estudiar la factibilidad de proyectos en áreas consolidadas, donde la rentabilidad depende de un equilibrio entre intensidad edificatoria, costo del suelo, demanda efectiva y calidad del producto.

La Avenida Remigio Crespo constituye uno de los corredores urbanos más consolidados y reconocidos de Cuenca. Su importancia radica en la combinación de usos residenciales, comerciales, financieros, gastronómicos, profesionales y de servicios especializados. Esta diversidad funcional le otorga una dinámica urbana intensa, con alta visibilidad, circulación permanente y fuerte posicionamiento dentro del mercado inmobiliario local. A diferencia de corredores de escala barrial, la Remigio Crespo opera como una centralidad urbana de mayor jerarquía, con influencia sobre distintos sectores de la ciudad.

Desde una perspectiva inmobiliaria, la Avenida Remigio Crespo presenta un perfil atractivo para proyectos de uso mixto, vivienda vertical, oficinas, comercio en planta baja y productos dirigidos a segmentos con mayor capacidad adquisitiva. La consolidación de servicios, la accesibilidad y el reconocimiento del sector contribuyen a elevar la percepción de valor del suelo y de los productos inmobiliarios. En este sentido, el sector puede ser entendido como un espacio urbano maduro, donde los proyectos nuevos deben competir no solo por ubicación, sino también por diseño, eficiencia, calidad arquitectónica, diferenciación y capacidad de responder a una demanda exigente.

La morfología del sector evidencia procesos de transformación progresiva, donde edificaciones tradicionales, viviendas unifamiliares y construcciones de menor escala coexisten con nuevas intervenciones comerciales y residenciales. Esta condición genera oportunidades para la renovación urbana, aunque también plantea desafíos relacionados con la integración de nuevos proyectos al entorno construido, la gestión de movilidad, la disponibilidad de parqueaderos y la preservación de la calidad urbana. En sectores de alta valorización como la Remigio Crespo, la factibilidad de un proyecto depende en gran medida

de la correcta lectura del mercado objetivo y de la capacidad de optimizar el suelo sin afectar negativamente la funcionalidad del corredor.

La Avenida Remigio Crespo resulta especialmente pertinente para esta investigación porque permite analizar un mercado inmobiliario de alta competencia, donde la localización constituye un factor determinante de valor. Su inclusión en el estudio permite comparar un sector consolidado de alta demanda con otros sectores de vocación residencial, barrial o de transformación reciente. Además, permite evaluar la pertinencia de proyectos mixtos en zonas donde la proximidad urbana, la oferta de servicios y la accesibilidad constituyen atributos altamente valorados por el mercado.

El sector de Puertas del Sol representa una dinámica urbana diferente, asociada a procesos recientes de valorización, verticalización residencial y posicionamiento como zona de alta demanda inmobiliaria. Ubicado en el área occidental de Cuenca, este sector se vincula con corredores de conectividad relevantes y con una imagen urbana asociada a calidad residencial, seguridad percibida, cercanía a servicios, visuales paisajísticas y desarrollo de proyectos multifamiliares. Su evolución refleja una tendencia contemporánea del mercado cuencano hacia productos residenciales de mayor valor agregado, especialmente departamentos dirigidos a segmentos medios-altos y altos.

A diferencia de la Avenida Don Bosco, que presenta una vocación más funcional y de renta media, Puertas del Sol se caracteriza por una lógica inmobiliaria más orientada a la valorización del entorno, la exclusividad relativa y la inversión patrimonial. El sector ha ganado relevancia debido a la presencia de proyectos residenciales verticales, equipamientos privados, servicios complementarios y una percepción favorable dentro del mercado local. Esta condición lo convierte en un caso representativo para analizar cómo determinados sectores de Cuenca han evolucionado hacia modelos de mayor densidad y especialización residencial.

Desde el punto de vista urbano, Puertas del Sol presenta una estructura menos tradicional que los corredores consolidados del centro ampliado, pero con una fuerte capacidad de atracción inmobiliaria. Su configuración combina áreas residenciales, edificios de departamentos, servicios de escala sectorial y proximidad a ejes de movilidad que conectan con otras zonas de la ciudad. Esta característica favorece su posicionamiento como sector de oportunidad para proyectos habitacionales verticales, especialmente cuando se busca captar compradores que priorizan confort, ubicación, seguridad, paisaje urbano y plusvalía.

No obstante, el potencial de Puertas del Sol debe analizarse considerando los efectos de la concentración de proyectos inmobiliarios de alta densidad. Entre los aspectos críticos se encuentran la capacidad de la infraestructura vial, la disponibilidad de servicios, la gestión de

estacionamientos, la presión sobre el espacio público, la integración con el entorno y la posible saturación de determinados formatos residenciales. Por tanto, su caracterización urbana debe ir más allá de la percepción de plusvalía, incorporando una lectura crítica sobre sostenibilidad urbana y capacidad de soporte territorial.

En conjunto, los cuatro sectores seleccionados permiten observar distintas expresiones del desarrollo inmobiliario en Cuenca. La Avenida Don Bosco representa un corredor urbano consolidado, con vocación residencial y comercial de escala media; la Avenida del Estadio expresa una centralidad estratégica con oportunidades de renovación y densificación; la Avenida Remigio Crespo constituye un eje comercial-residencial de alta valorización y competencia; y Puertas del Sol representa una zona de transformación reciente, asociada a vivienda vertical, mayor plusvalía y demanda de segmentos medios-altos y altos.

Esta caracterización urbana permite establecer una base analítica para los siguientes apartados del capítulo, en los cuales se estudiará la normativa urbana vigente, las condiciones técnicas de los terrenos, el comportamiento del mercado inmobiliario y la matriz comparativa de potencial por sector. De esta manera, el análisis sectorial no se limita a una descripción territorial, sino que se convierte en una herramienta para identificar oportunidades, restricciones y vocaciones diferenciadas de desarrollo inmobiliario dentro de la ciudad de Cuenca.

La caracterización urbana de los cuatro sectores seleccionados se sustentó en un proceso de levantamiento y sistematización de información realizado por el investigador durante los meses de junio y julio de 2026. Para ello se combinaron distintas técnicas y fuentes, entre ellas la investigación de campo, la observación directa, la consulta de información disponible en el portal web oficial del GAD Municipal de Cuenca y la revisión cartográfica mediante Google Maps. Estas herramientas permitieron identificar aspectos relacionados con la localización, accesibilidad, estructura vial, equipamientos, servicios, usos predominantes, tipologías edificatorias y condiciones generales del entorno urbano, en concordancia con las variables planteadas para la caracterización de los sectores.

La información obtenida fue posteriormente contrastada y organizada en una matriz de caracterización urbana preliminar, con el objetivo de facilitar la comparación entre Avenida Don Bosco, Avenida del Estadio, Avenida Remigio Crespo y Puertas del Sol. La matriz sintetiza las principales características, oportunidades y restricciones identificadas en cada sector y constituye una base descriptiva para los análisis posteriores de normativa urbana, condiciones técnicas de los terrenos, comportamiento del mercado inmobiliario y potencial de desarrollo. Por tanto, sus resultados deben entenderse como una aproximación inicial y no como una determinación definitiva de la factibilidad de cada terreno.

Tabla 2 Caracterización Urbana Preliminar de los Sectores Seleccionados

Sector de estudio	**Localización urbana**	**Vocación predominante**	**Nivel de consolidación urbana**	**Usos principales observados**	**Perfil preliminar de demanda inmobiliaria**	**Oportunidades urbanas e inmobiliarias**	**Restricciones o aspectos críticos preliminares**
Avenida Don Bosco	Sector sur-occidental de Cuenca, articulado a barrios residenciales consolidados y ejes comerciales de escala barrial.	Residencial con comercio y servicios complementarios.	Medio-alto. Presenta infraestructura urbana consolidada, aunque con sectores de renovación potencial.	Vivienda, comercio minorista, servicios barriales, actividades gastronómicas, equipamientos educativos y servicios automotrices.	Hogares de ingresos medios, familias jóvenes, profesionales y usuarios que priorizan accesibilidad, servicios cercanos y relación precio-beneficio.	Potencial para vivienda multifamiliar de renta media, proyectos mixtos de escala moderada y comercio en planta baja.	Posible congestión vehicular, necesidad de estacionamientos, compatibilidad entre usos comerciales y residenciales, y limitaciones de altura según normativa aplicable.
Avenida del Estadio	Zona central-ampliada de Cuenca, próxima a equipamientos deportivos, comerciales, educativos y servicios urbanos de alta demanda.	Centralidad urbana con vocación residencial, comercial y de servicios.	Alto. Sector consolidado con presión sobre el suelo disponible.	Vivienda, oficinas, comercio, servicios profesionales, equipamientos deportivos, educación y actividades recreativas.	Segmentos medios y medios-altos, inversionistas, profesionales, estudiantes y usuarios que valoran cercanía a centralidades urbanas.	Oportunidad para densificación, renovación urbana, edificios residenciales, oficinas y proyectos mixtos.	Alto valor del suelo, disponibilidad limitada de predios, presión vehicular, requerimientos de parqueaderos y necesidad de diferenciar el producto inmobiliario.
Avenida Remigio Crespo	Corredor urbano consolidado de alta visibilidad, vinculado a zonas residenciales, comerciales y de servicios especializados.	Comercial-residencial de alta valorización.	Alto. Sector maduro, competitivo y con fuerte actividad económica.	Comercio, restaurantes, oficinas, servicios financieros, vivienda, servicios profesionales y equipamientos urbanos.	Segmentos medios-altos y altos, inversionistas, profesionales y usuarios que buscan ubicación estratégica y acceso inmediato a servicios.	Potencial para proyectos mixtos, vivienda vertical, oficinas, locales comerciales y productos inmobiliarios de mayor valor agregado.	Elevado costo de suelo, competencia inmobiliaria, presión sobre movilidad, disponibilidad limitada de terrenos y exigencia de alta calidad arquitectónica.
Puertas del Sol	Sector occidental de Cuenca, asociado a procesos recientes de valorización, verticalización residencial y crecimiento de proyectos multifamiliares.	Residencial de media-alta y alta valorización.	Medio-alto. Sector en transformación con presencia creciente de edificaciones verticales.	Departamentos, vivienda multifamiliar, servicios privados, comercio complementario y equipamientos de escala sectorial.	Segmentos medios-altos y altos, inversionistas patrimoniales, compradores de departamentos y usuarios que valoran seguridad, confort, paisaje y plusvalía.	Alto potencial para vivienda vertical, proyectos residenciales con amenidades, productos de inversión y desarrollos de mayor valor agregado.	Posible saturación de oferta vertical, presión sobre infraestructura vial, requerimientos de estacionamientos, dependencia del perfil socioeconómico del comprador y necesidad de controlar impactos urbanos.

**Nota metodológica: La Tabla 1 sistematiza la información recopilada mediante las fuentes y técnicas señaladas, utilizando variables comunes para los cuatro sectores: localización urbana, entendida como la posición y conectividad del sector dentro de la ciudad; vocación predominante, referida a su principal función residencial, comercial, de servicios o mixta; nivel de consolidación urbana, asociado al grado de ocupación, infraestructura y desarrollo existente; usos principales observados, correspondientes a las actividades predominantes del entorno; perfil preliminar de demanda inmobiliaria, como aproximación cualitativa a los posibles usuarios o inversionistas; y oportunidades y restricciones urbanas, que identifican factores que pueden favorecer o limitar el aprovechamiento del suelo. Estas variables poseen un carácter descriptivo y preliminar y serán complementadas posteriormente mediante los análisis técnico, normativo, comercial y financiero.*

5.3 Análisis de la normativa urbana vigente aplicable a los terrenos de estudio

El análisis de la normativa urbana vigente constituye una etapa determinante para establecer el potencial real de aprovechamiento inmobiliario de los terrenos seleccionados. En el marco de esta investigación, la normativa no debe ser entendida únicamente como un conjunto de restricciones legales, sino como un instrumento técnico que define la vocación del suelo, la intensidad de ocupación permitida, los usos compatibles, los tratamientos urbanísticos y las condiciones mínimas para el desarrollo de proyectos inmobiliarios. Por tanto, la lectura normativa permite pasar de una evaluación general del sector a una valoración concreta sobre las posibilidades de implantación, densificación, renovación o conservación de cada predio.

El presente análisis se desarrolla tomando como referencia el Plan de Desarrollo y Ordenamiento Territorial (PDOT) y el Plan de Uso y Gestión del Suelo (PUGS) del cantón Cuenca, actualizados en 2025, así como las fichas normativas y determinantes de aprovechamiento correspondientes a los polígonos de intervención territorial en los que se ubican los terrenos de estudio. Los predios analizados corresponden a los sectores Avenida del Estadio, Avenida Remigio Crespo, Avenida Don Bosco y Puertas del Sol, los cuales fueron previamente delimitados por su relevancia urbana, su dinámica inmobiliaria y su capacidad para representar distintos escenarios de desarrollo dentro de la ciudad.

En términos metodológicos, la revisión normativa considera los siguientes criterios: ubicación del predio dentro del polígono de intervención territorial, uso general del suelo, usos principales permitidos, tratamiento urbanístico asignado, altura edificatoria referencial, lote mínimo, frente mínimo, densidad neta de vivienda, tipo de implantación, retiros, sección mínima de vía e índice de edificabilidad básico cuando corresponda. Estos elementos permiten construir una lectura preliminar de factibilidad normativa, aunque deberán ser complementados posteriormente con certificados oficiales de línea de fábrica, afectaciones, disponibilidad de servicios, revisión de riesgos y levantamiento topográfico de cada predio.

Desde el punto de vista inmobiliario, el sector Avenida del Estadio (Imagen 1), el análisis identifica dos predios seleccionados, correspondientes a los lotes 007 y 014, con áreas aproximadas de 823,21 m² y 609,37 m², respectivamente. Estos terrenos se ubican dentro del PIT EJIDO-2, en el área centro de Cuenca. La ficha normativa asigna a este polígono un uso general de comercial y servicios, con presencia de usos principales de carácter mixto y residencial R1. Asimismo, el tratamiento urbanístico establecido es de conservación y densificación, lo cual resulta coherente con la condición urbana del sector: una zona consolidada, central, con equipamientos relevantes y alta presión inmobiliaria.

Desde la perspectiva del desarrollo inmobiliario, la normativa del sector Avenida del Estadio presenta un potencial favorable para proyectos de mayor intensidad urbana, especialmente si se considera la posibilidad de integración predial entre los lotes seleccionados. La ficha normativa del PIT EJIDO-2 contempla alturas que van desde 1 a 4 pisos, 5 a 6 pisos y hasta 7 pisos, sujetas al cumplimiento de condiciones mínimas de lote, frente, densidad, retiros, sección vial y tipo de implantación. Esta condición permite interpretar que el sector tiene vocación para proyectos de densificación residencial o mixta, siempre que el diseño arquitectónico respete los parámetros urbanísticos y la capacidad de soporte del entorno.

No obstante, la factibilidad normativa de estos predios debe evaluarse con cautela. Si bien el área individual de los lotes puede permitir ciertos niveles de aprovechamiento, la altura máxima aplicable dependerá del frente efectivo, la geometría predial, la sección de vía, los retiros obligatorios y la posibilidad de consolidar un lote funcional para edificación. En este sentido, la Avenida del Estadio presenta una oportunidad relevante para proyectos residenciales verticales, comercio en planta baja u oficinas de escala media, pero su viabilidad dependerá de la correcta articulación entre normativa, diseño, parqueaderos, accesibilidad y demanda de mercado.

Continuando con un enfoque inmobiliario el sector Avenida Remigio Crespo (Imagen 2) presenta una condición normativa distinta. El predio seleccionado, identificado como lote 012, cuenta con un área aproximada de 999 m² y se ubica dentro del PIT AHP-EJIDO-1. La ficha normativa correspondiente asigna a este polígono un uso general de protección del patrimonio histórico y cultural, con tratamiento de conservación y densificación. Esta condición implica que, si bien el sector mantiene una fuerte dinámica comercial y residencial, el aprovechamiento inmobiliario se encuentra condicionado por criterios patrimoniales, urbanos y paisajísticos más estrictos que en otros sectores de la ciudad.

La Avenida Remigio Crespo constituye un corredor urbano de alta valorización y fuerte actividad económica; sin embargo, su inserción dentro de un área con protección patrimonial obliga a que cualquier propuesta inmobiliaria se evalúe no solo desde indicadores de rentabilidad, sino también desde criterios de integración urbana, conservación del paisaje, compatibilidad morfológica y respeto a la normativa específica aplicable a áreas históricas y

patrimoniales. En este caso, la ficha normativa no establece parámetros convencionales de altura y ocupación de forma generalizada, sino que remite a determinantes adicionales y a la normativa específica de gestión y conservación de áreas históricas y patrimoniales del cantón Cuenca.

Desde un enfoque inmobiliario, esta condición no elimina el potencial del terreno, pero sí transforma la naturaleza del proyecto viable. En lugar de priorizar exclusivamente la maximización de altura o edificabilidad, el análisis debe orientarse hacia modelos de renovación controlada, proyectos mixtos de escala compatible, rehabilitación, sustitución respetuosa o desarrollo de productos inmobiliarios que aprovechen la localización estratégica sin generar impactos negativos sobre el entorno patrimonial. En consecuencia, el predio de la Avenida Remigio Crespo puede presentar una alta oportunidad de mercado, pero también mayores exigencias de aprobación, diseño y gestión normativa.

Para el sector Avenida Don Bosco (Imagen 3) y su expansión en mundo inmobiliario, se identifica el predio 016, con un área aproximada de 1.066,01 m². Este terreno se ubica dentro del PIT O-8, correspondiente al área oeste de Cuenca. La ficha normativa asigna a este polígono un uso general residencial y un tratamiento urbanístico de sostenimiento. Además, se identifican usos principales de tipo mixto, residencial R1 y residencial R2, lo cual evidencia una vocación urbana predominantemente habitacional, pero con posibilidad de incorporar usos complementarios compatibles con la dinámica del eje Don Bosco.

El tratamiento de sostenimiento indica que se trata de un sector urbano consolidado donde la planificación busca mantener y mejorar las condiciones existentes, evitando transformaciones incompatibles con la estructura urbana del entorno. No obstante, la ficha normativa del PIT O-8 contempla distintos rangos de altura edificatoria, desde edificaciones de baja altura hasta alternativas de mayor intensidad, sujetas al cumplimiento de lote mínimo, frente mínimo, densidad, tipo de implantación, retiros y sección vial. Debido a que el predio seleccionado supera los 1.000 m², existe una oportunidad normativa preliminar para evaluar un proyecto multifamiliar de escala media o media-alta, siempre que el frente, la geometría y la vía permitan alcanzar los parámetros superiores de aprovechamiento.

La Avenida Don Bosco presenta una condición particularmente interesante para la investigación, debido a que combina consolidación urbana, demanda residencial de renta media, presencia comercial y disponibilidad de servicios. Normativamente, su vocación residencial permite proyectar productos habitacionales con comercio complementario o servicios de escala barrial, siempre que el uso específico sea compatible con la ficha del PIT. Desde el punto de vista de factibilidad, este sector podría ofrecer una relación equilibrada entre costo de suelo, aprovechamiento edificatorio y demanda efectiva, en comparación con sectores de mayor valorización como Remigio Crespo o Puertas del Sol.

Sin embargo, el análisis normativo del PIT O-8 también exige revisar posibles condicionantes territoriales. La ficha muestra la presencia de áreas vinculadas a inundación, áreas sensibles sin aptitud física constructiva y susceptibilidad a fenómenos de remoción en masa dentro del polígono. Esto no implica necesariamente que el predio seleccionado esté afectado de manera directa, pero sí obliga a realizar una verificación predial específica mediante certificados municipales, estudios técnicos y revisión cartográfica detallada. Para efectos de factibilidad inmobiliaria, esta revisión es fundamental, ya que una afectación por riesgo puede modificar el área útil edificable, los retiros, los costos de construcción y la viabilidad financiera del proyecto.

Finalmente, el sector Puertas del Sol (Imagen 4) presenta el predio 065, con un área aproximada de 974,83 m², ubicado dentro del PIT O-6, también correspondiente al área oeste de Cuenca. La ficha normativa asigna a este polígono un uso general de comercial y servicios, con usos principales mixtos, residencial R1 y residencial R2. El tratamiento urbanístico identificado es de renovación, lo cual resulta altamente relevante para el análisis inmobiliario, ya que este tipo de tratamiento suele asociarse con sectores donde se busca transformar, actualizar o intensificar la estructura urbana existente, promoviendo nuevos desarrollos compatibles con la planificación territorial.

Desde la perspectiva normativa, Puertas del Sol presenta condiciones favorables para proyectos residenciales verticales o mixtos, especialmente por su tratamiento de renovación y por su posicionamiento dentro del mercado inmobiliario de Cuenca. La ficha del PIT O-6 contempla rangos de altura desde 1 a 3 pisos, 4 pisos y hasta 5 a 7 pisos, dependiendo del cumplimiento de condiciones de lote mínimo, frente, densidad neta de vivienda, tipo de implantación, retiros y sección vial. Dado que el predio seleccionado cuenta con una superficie cercana a los 1.000 m², se configura una oportunidad para evaluar un proyecto de vivienda multifamiliar de mayor intensidad, siempre que el frente y las condiciones viales permitan aplicar los parámetros más favorables.

El uso general de comercial y servicios, combinado con usos residenciales R1 y R2, permite considerar propuestas de uso mixto o residencial con servicios complementarios, lo cual resulta coherente con la dinámica actual de Puertas del Sol. Este sector ha consolidado una imagen urbana asociada a vivienda vertical, segmentos medios-altos y altos, inversión patrimonial y valorización inmobiliaria. Por tanto, la normativa parece acompañar una lógica de renovación urbana que puede favorecer proyectos de mayor densidad, siempre que estos se integren adecuadamente al entorno y no generen sobrecarga en infraestructura, movilidad o estacionamientos.

En términos comparativos, los cuatro sectores presentan condiciones normativas diferenciadas. Avenida del Estadio y Puertas del Sol muestran un potencial importante para densificación y proyectos mixtos, aunque con tratamientos distintos: conservación y

densificación en el primer caso, y renovación en el segundo. Avenida Don Bosco presenta una vocación residencial consolidada, con posibilidades de aprovechamiento interesante para vivienda multifamiliar de renta media, bajo un tratamiento de sostenimiento. Avenida Remigio Crespo, por su parte, posee una localización altamente atractiva, pero su condición de protección patrimonial exige una aproximación más cuidadosa, donde la rentabilidad debe equilibrarse con criterios de conservación, integración urbana y cumplimiento normativo específico.

De forma preliminar, puede señalarse que los sectores con mayor flexibilidad normativa para desarrollo inmobiliario intensivo son Puertas del Sol, Avenida del Estadio y Avenida Don Bosco, aunque cada uno responde a un perfil de mercado distinto. Puertas del Sol se orienta hacia productos residenciales de mayor valor agregado; Avenida del Estadio hacia proyectos mixtos o residenciales en centralidad urbana; y Avenida Don Bosco hacia vivienda multifamiliar con enfoque en demanda media. En cambio, Remigio Crespo, aunque posee una alta valorización y fuerte atractivo comercial, presenta mayores restricciones derivadas de su relación con el patrimonio histórico y cultural.

En conclusión, la normativa urbana vigente aplicable a los terrenos de estudio evidencia que el potencial inmobiliario no depende únicamente del área del lote o de su ubicación comercial, sino de la interacción entre uso de suelo, tratamiento urbanístico, determinantes de aprovechamiento, restricciones patrimoniales, riesgos territoriales y capacidad de soporte urbano. Por ello, la siguiente etapa de la investigación deberá profundizar en el análisis técnico de cada terreno, verificando dimensiones reales, frentes, topografía, afectaciones, servicios, accesibilidad, factibilidad de estacionamientos y compatibilidad entre el producto inmobiliario propuesto y la normativa vigente. Esta lectura permitirá construir escenarios de aprovechamiento más precisos y orientar la selección del sector con mayor oportunidad de desarrollo inmobiliario dentro de Cuenca.

Ilustración 5 Sector Avenida del Estadio

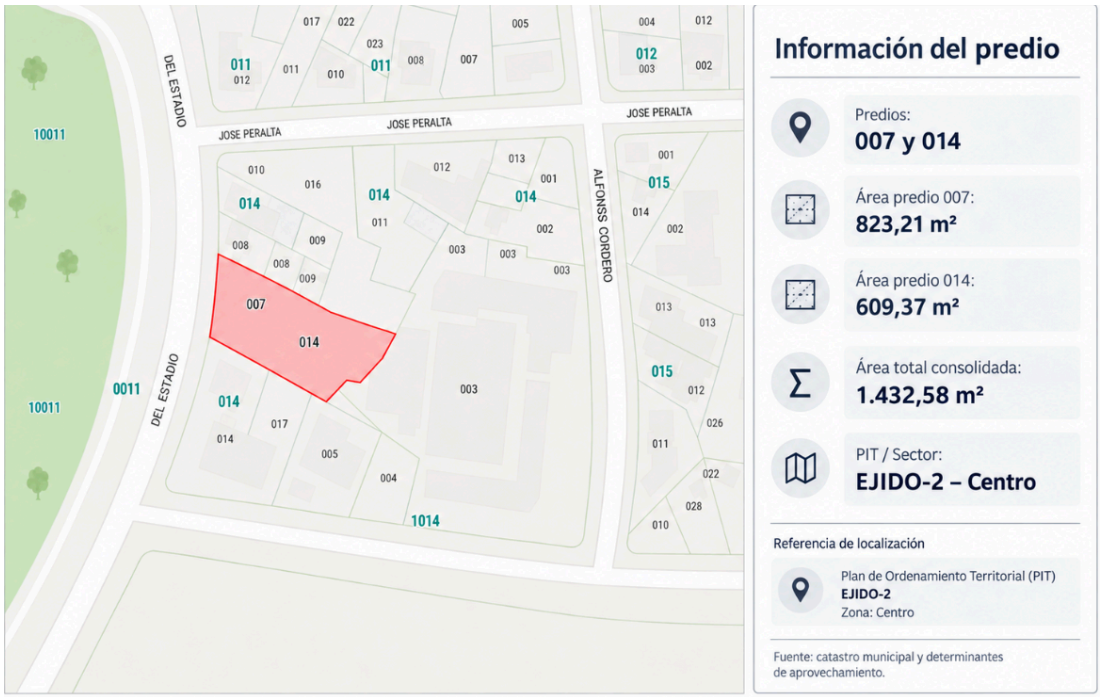


Ilustración 6 Sector Remigio Crespo-Hospital Santa Ines

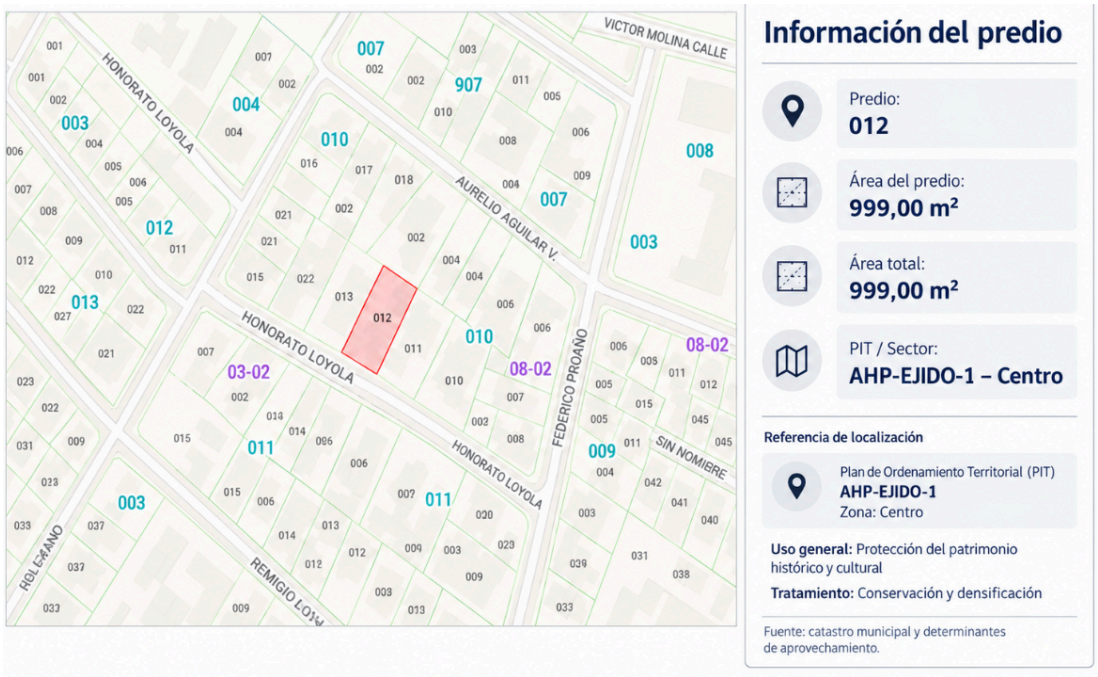


Ilustración 7 Sector Avenida Don Bosco

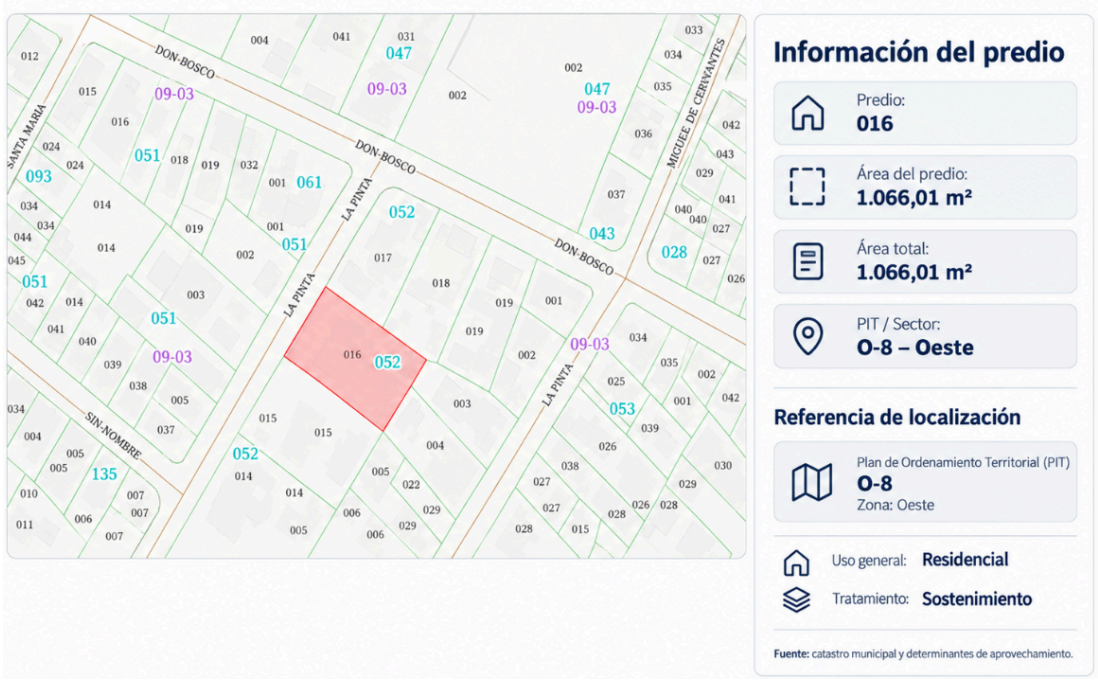
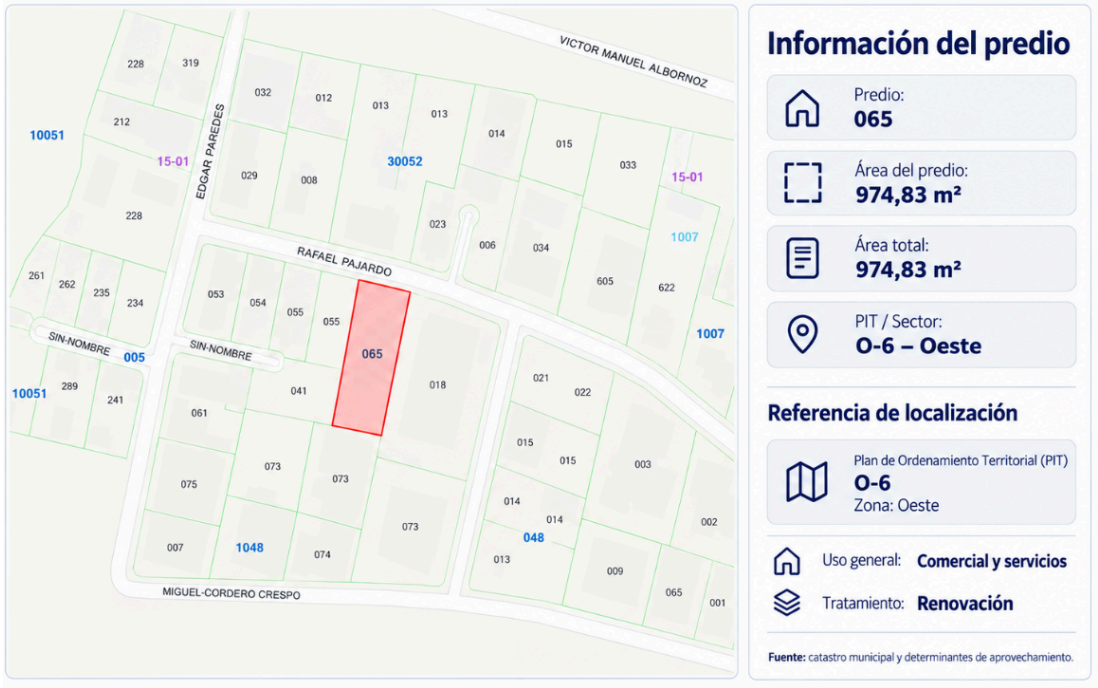


Ilustración 8 Sector Puertas del Sol



5.4 Evaluación de las condiciones técnicas de los terrenos seleccionados

La evaluación de las condiciones técnicas de los terrenos seleccionados constituye una etapa clave dentro del análisis sectorial del potencial inmobiliario en Cuenca, debido a que permite determinar si las posibilidades normativas identificadas previamente, pueden materializarse de manera eficiente en un proyecto real. Mientras el análisis normativo establece los usos, alturas, tratamientos urbanísticos y determinantes de aprovechamiento permitidos, la

evaluación técnica permite verificar la capacidad física y funcional de cada terreno para soportar una intervención inmobiliaria viable.

En este sentido, el análisis técnico no debe limitarse al área del lote, sino que debe incorporar variables como forma y geometría predial, frente hacia vía pública, profundidad, topografía, accesibilidad vehicular y peatonal, relación con el entorno construido, disponibilidad de servicios básicos, condiciones de infraestructura, posibles afectaciones físicas, riesgos territoriales, orientación, asoleamiento, factibilidad de estacionamientos y capacidad de integración al tejido urbano existente. Estas variables inciden directamente en la implantación arquitectónica, en el número potencial de unidades, en los costos de construcción, en la eficiencia del diseño y en la rentabilidad final del proyecto.

Para efectos de esta investigación, los terrenos seleccionados corresponden a cuatro sectores urbanos representativos de Cuenca: Avenida del Estadio, Avenida Remigio Crespo, Avenida Don Bosco y Puertas del Sol. En el caso de la Avenida del Estadio, los dos lotes colindantes identificados en el levantamiento preliminar se analizan como una sola unidad inmobiliaria integrada, debido a que su condición de colindancia permite evaluar un escenario de mayor aprovechamiento, mejor organización funcional y mayor eficiencia proyectual. En los demás sectores se considera un predio principal por cada zona de estudio. A su vez es importante señalar que la presente evaluación tiene carácter cualitativo mediante el análisis de los Informes Prediales de Regulación de Uso del Suelo —IPRUS— correspondientes a los terrenos seleccionados.

El primer terreno de análisis corresponde al sector Avenida del Estadio. De acuerdo con el levantamiento preliminar, este caso está conformado por dos lotes colindantes identificados como predios 007 y 014, con áreas aproximadas de 823,21 m² y 609,37 m², respectivamente. La integración de ambos predios genera una superficie referencial conjunta de aproximadamente 1.432,58 m², lo cual representa una ventaja técnica importante frente a un análisis predial individual. Esta condición permite mejorar la eficiencia de implantación, optimizar accesos, distribuir de manera más adecuada parqueaderos y áreas comunales, y plantear un proyecto inmobiliario de mayor escala.

Desde el punto de vista urbano-técnico, el terreno integrado de la Avenida del Estadio presenta una localización estratégica dentro de un sector consolidado, con cercanía a equipamientos deportivos, servicios, comercio, instituciones educativas y corredores de movilidad relevantes. Esta condición favorece la implantación de un producto inmobiliario de uso residencial, mixto o de servicios, siempre que el proyecto responda a la intensidad urbana del entorno y a la capacidad de soporte de la infraestructura existente. La posibilidad de consolidar los dos lotes en una sola unidad de desarrollo incrementa el potencial de aprovechamiento, debido a que permite superar limitaciones asociadas a lotes de menor

escala, especialmente en términos de parqueaderos, circulaciones, accesibilidad y distribución arquitectónica.

No obstante, su localización en una zona de alta centralidad también implica desafíos técnicos. Entre ellos se encuentran la presión vehicular, la necesidad de resolver adecuadamente los accesos y salidas del proyecto, la disponibilidad de estacionamientos, la relación con predios colindantes, la gestión de ruido urbano y la posible saturación de servicios en horas pico. En consecuencia, este terreno presenta un alto potencial inmobiliario, pero exige un diseño eficiente y una revisión técnica detallada que permita equilibrar intensidad edificatoria, funcionalidad interna y compatibilidad con el entorno urbano consolidado.

El segundo terreno corresponde al sector Avenida Remigio Crespo. El predio seleccionado se identifica preliminarmente como lote 012, con un área aproximada de 999,00 m². Se trata de un terreno ubicado en uno de los corredores urbanos de mayor reconocimiento comercial y residencial de Cuenca, caracterizado por una alta intensidad de usos, presencia de servicios, oficinas, comercios, restaurantes y vivienda. Esta localización constituye una fortaleza desde la perspectiva inmobiliaria, debido a que existe una demanda sostenida por productos urbanos bien ubicados, con acceso inmediato a equipamientos y servicios.

Sin embargo, la evaluación técnica del terreno en Remigio Crespo debe considerar con especial atención su inserción en un entorno urbano altamente consolidado y con posible influencia patrimonial. A diferencia de terrenos ubicados en zonas de renovación más flexible, este predio requiere una lectura cuidadosa de la compatibilidad arquitectónica, la altura real del entorno, la relación con edificaciones colindantes, la continuidad de fachada, la imagen urbana y la capacidad de estacionamiento. En este tipo de sectores, la factibilidad técnica no depende únicamente de construir más área, sino de diseñar un producto que aproveche la localización sin afectar negativamente la estructura urbana existente.

Desde la perspectiva de uso, Remigio Crespo presenta condiciones favorables para proyectos mixtos, residenciales o de servicios especializados. No obstante, su valoración técnica deberá considerar los códigos y condiciones de uso establecidos en los anexos del PDOT/PUGS, especialmente en lo relacionado con actividades comerciales, servicios profesionales, servicios de alimentación, oficinas y vivienda. La compatibilidad de estos usos deberá verificarse con el IPRUS y con el listado de usos de suelo aplicable, con el fin de evitar planteamientos que, aunque sean atractivos desde el mercado, no resulten viables desde la regulación específica del predio.

El tercer terreno corresponde al sector Avenida Don Bosco. Según el levantamiento preliminar, el predio seleccionado corresponde al lote 016, con un área aproximada de 1.066,01 m². Este terreno se ubica en un sector de vocación predominantemente residencial,

con presencia de comercio y servicios de escala barrial. Desde el punto de vista técnico, su superficie resulta adecuada para evaluar un proyecto habitacional multifamiliar de escala media, especialmente orientado a segmentos de demanda local que valoran accesibilidad, cercanía a servicios, conectividad y una relación equilibrada entre precio y ubicación.

La principal fortaleza técnica del terreno en Avenida Don Bosco radica en su escala predial y en su inserción dentro de un entorno urbano consolidado. Su área superior a 1.000 m² permite considerar alternativas de implantación con mejor distribución de unidades, estacionamientos, áreas comunales y circulaciones. Además, al ubicarse en un eje con mezcla de vivienda, comercio y servicios, el terreno puede responder a una demanda residencial funcional, orientada a familias, profesionales jóvenes o compradores que buscan vivienda en un sector consolidado sin necesariamente ingresar a mercados de mayor valor como Puertas del Sol o Remigio Crespo.

No obstante, la evaluación técnica de este terreno debe considerar posibles condicionantes físicos y territoriales identificados en las fichas normativas del sector, particularmente la presencia de áreas sensibles, condiciones de inundación o susceptibilidad a fenómenos de remoción en masa dentro del polígono correspondiente. Estas condiciones no significan necesariamente que el predio específico se encuentre afectado, pero sí obligan a una verificación técnica mediante el IPRUS, cartografía oficial, inspección de campo y, de ser necesario, estudios topográficos o geotécnicos. Esta revisión será determinante para establecer el área útil real, los costos de cimentación, las medidas de mitigación y la factibilidad constructiva final.

Desde una perspectiva inmobiliaria, Don Bosco puede representar un escenario competitivo para un proyecto residencial de renta media, debido a que combina consolidación urbana, servicios cercanos y una demanda potencial más amplia que la de sectores premium. Por ello, su evaluación técnica deberá enfocarse en determinar si el terreno permite una implantación eficiente, con costos razonables, accesos adecuados y un producto final coherente con la capacidad de pago del mercado objetivo.

El cuarto terreno corresponde al sector Puertas del Sol. El predio seleccionado se identifica como lote 065, con un área aproximada de 974,83 m². Este sector se caracteriza por una dinámica inmobiliaria orientada principalmente a vivienda vertical, proyectos residenciales de mayor valor agregado y una demanda asociada a segmentos medios-altos y altos. Desde el punto de vista técnico, el terreno presenta una localización atractiva por su relación con un entorno residencial consolidado, su percepción de plusvalía y su cercanía a servicios de escala sectorial.

El potencial técnico de Puertas del Sol se relaciona con la posibilidad de desarrollar un proyecto multifamiliar de mayor densidad, siempre que las condiciones físicas del lote

permitan resolver adecuadamente accesos, estacionamientos, circulaciones verticales, iluminación, ventilación y áreas comunales. A diferencia de Don Bosco, donde el producto podría orientarse a una vivienda funcional de renta media, Puertas del Sol exige un producto con mayor diferenciación arquitectónica, mejores acabados, amenidades, eficiencia espacial y una propuesta de valor vinculada a plusvalía, confort y calidad residencial.

Sin embargo, este terreno también debe ser evaluado desde una perspectiva crítica. La concentración de proyectos verticales en el sector puede generar presión sobre la infraestructura vial, incrementar la demanda de estacionamientos y producir competencia directa entre productos similares. Por ello, la factibilidad técnica no debe limitarse a verificar si el terreno permite edificar, sino a determinar si el proyecto puede diferenciarse y absorberse adecuadamente dentro del mercado. En este caso, la revisión del IPRUS será fundamental para confirmar altura, retiros, uso aplicable, sección vial, afectaciones y condiciones particulares que incidan en el diseño arquitectónico y financiero.

En términos comparativos, los cuatro terrenos presentan condiciones técnicas favorables, aunque con vocaciones diferenciadas. La Avenida del Estadio destaca por la ventaja de integrar dos lotes colindantes y por su ubicación en una centralidad urbana consolidada. Remigio Crespo posee una localización estratégica de alta valorización, pero con mayores exigencias de integración urbana y posible control patrimonial. Avenida Don Bosco ofrece una oportunidad equilibrada para vivienda multifamiliar de renta media, con una escala predial favorable y un entorno consolidado. Puertas del Sol presenta un alto potencial para vivienda vertical de mayor valor agregado, aunque con mayores exigencias de diferenciación, parqueaderos e integración al entorno.

La evaluación técnica preliminar permite concluir que el potencial de desarrollo de los terrenos no depende únicamente de su área o de su ubicación, sino de la interacción entre condiciones físicas, normativa urbana, accesibilidad, infraestructura, riesgos, mercado objetivo y capacidad de diseño. Por esta razón, una vez emitidos los IPRUS, será necesario actualizar este apartado con información oficial y construir una matriz técnica comparativa que permita valorar objetivamente cada terreno. Dicha matriz deberá incluir como mínimo: área real, frente, fondo, topografía, sección vial, disponibilidad de servicios, afectaciones, altura permitida, retiros, uso de suelo, tratamiento urbanístico, riesgos y vocación inmobiliaria previa.

En consecuencia, esta etapa constituye un insumo fundamental para los siguientes apartados de la investigación, especialmente para la caracterización del mercado inmobiliario y la posterior matriz comparativa de potencial por sector. La evaluación técnica permitirá reducir la incertidumbre del análisis, descartar escenarios inviables y orientar la toma de decisiones hacia el terreno con mejores condiciones para un proyecto inmobiliario factible, competitivo y coherente con la estructura urbana de Cuenca.

Tabla 3 Análisis de los Terrenos Seleccionados

Sector / terreno de estudio	***Unidad de análisis***	***Área referencial del terreno***	***Código / predio referencial***	***PIT / zona normativa***	***Uso general según ficha***	***Tratamiento urbanístico***	***Observaciones preliminares***
Avenida del Estadio	Dos lotes colindantes integrados	1.432,58 m² aprox.	Predios 007 y 014	EJIDO-2	Comercial y servicios	Conservación y densificación	Al considerarse como unidad integrada, mejora su potencial técnico para implantación, accesos, parqueaderos y desarrollo de mayor escala.
Avenida Remigio Crespo	Un lote	999,00 m² aprox.	Predio 012	AHP-EJIDO-1	Protección del patrimonio histórico y cultural	Conservación y densificación	Presenta alta localización estratégica, aunque requiere especial revisión por su posible condición patrimonial y compatibilidad con el entorno urbano.
Avenida Don Bosco	Un lote	1.066,01 m² aprox.	Predio 016	O-8	Residencial	Sostenimiento	Terreno con potencial para vivienda multifamiliar de escala media, sujeto a verificación de riesgos, sección vial, retiros y área útil edificable.
Puertas del Sol	Un lote	974,83 m² aprox.	Predio 065	O-6	Comercial y servicios	Renovación	Sector con potencial para vivienda vertical o proyecto mixto, condicionado por accesos, estacionamientos, presión vial y diferenciación de mercado.

Tabla 4 Información Técnica de los Terrenos Seleccionados

Criterio técnico de evaluación	Avenida del Estadio	Avenida Remigio Crespo	Avenida Don Bosco	Puertas del Sol
Área del terreno	1.432,58 m² aprox.	999,00 m² aprox.	1.066,01 m² aprox.	974,83 m² aprox.
Accesibilidad vehicular	Alta, por ubicación central y conexión con ejes urbanos consolidados.	Alta, por localización en corredor urbano comercial-residencial.	Media-alta, por conexión con eje barrial consolidado.	Media-alta, por ubicación en sector residencial de alta demanda.
Accesibilidad peatonal	Favorable, por cercanía a equipamientos, comercio y servicios.	Favorable, por intensidad de usos y servicios próximos.	Favorable, con dinámica barrial y servicios cercanos.	Favorable, aunque dependiente de la calidad del espacio público inmediato.
Altura normativa preliminar	Según ficha EJIDO-2, sujeta a lote, frente, vía y demás determinantes.	Sujeta a normativa de protección patrimonial y determinantes específicos.	Según ficha O-8, sujeta a lote, frente, vía, riesgos y determinantes.	Según ficha O-6, sujeta a lote, frente, vía y tratamiento de renovación.
Condición del entorno construido	Entorno consolidado con equipamientos, comercio, servicios y vivienda.	Corredor urbano consolidado con alta actividad comercial y residencial.	Entorno residencial-comercial de escala media y barrial.	Entorno residencial con presencia creciente de vivienda vertical.
Potencial de estacionamientos	Alto si se optimiza la integración de los lotes.	Medio, condicionado por forma del lote y exigencias urbanas.	Medio-alto, por superficie superior a 1.000 m².	Medio, condicionado por demanda del segmento y presión del sector.
Vocación inmobiliaria preliminar	Proyecto residencial vertical, mixto, oficinas o comercio complementario.	Proyecto mixto, residencial, servicios especializados o renovación controlada.	Vivienda multifamiliar de renta media con posible comercio complementario.	Vivienda multifamiliar vertical de mayor valor agregado o uso mixto.
Nivel preliminar de oportunidad técnica	Alto	Medio-alto	Medio-alto	Alto
Principal ventaja técnica	Integración predial y centralidad urbana.	Localización estratégica y alta valorización.	Área adecuada, entorno consolidado y demanda amplia.	Sector de alta plusvalía y vocación residencial vertical.
Principal restricción técnica	Presión vehicular, accesos y parqueaderos.	Condición patrimonial, parqueaderos e integración urbana.	Posibles riesgos o condicionantes físicos del PIT.	Saturación de oferta vertical, accesos y estacionamientos.

5.5 Caracterización del mercado inmobiliario en los sectores de estudio

Referencias de costos y precios inmobiliarios en Cuenca

Las cifras de venta corresponden principalmente a precios publicados, no necesariamente a valores finales escriturados. En Cuenca no existe una base pública suficientemente detallada de transacciones cerradas por sector, por lo que los rangos deben utilizarse como referencia para prefactibilidad, avalúo preliminar o comparación de proyectos.

La información utilizada para la caracterización del mercado inmobiliario fue recopilada mediante una revisión documental y exploratoria de la oferta disponible en la ciudad de Cuenca durante el período 2024–2026. Para este propósito se consultaron portales inmobiliarios de alcance nacional con oferta específica para Cuenca, principalmente Plusvalía, Properati y Mercado Libre Inmuebles, complementados con páginas oficiales de promotores y desarrolladores locales, entre ellos Vintimilla Constructora, Moscoso Arquitectos y Grupo Althura.

La consulta de distintas fuentes permitió contrastar precios publicados, superficies, ubicación, tipologías, número de dormitorios, características del producto y estado de desarrollo de los proyectos. Actualmente, por ejemplo, Plusvalía mantiene una oferta específica de departamentos en venta en Cuenca, mientras que Properati dispone de búsquedas segmentadas para el mercado inmobiliario local. Las páginas de desarrolladores también permitieron verificar información particular de proyectos, ubicaciones, áreas y características comerciales.

Para establecer rangos comparables se revisó una muestra aproximada de doce registros inmobiliarios por cada sector de estudio, priorizando publicaciones que contaran simultáneamente con información suficiente sobre precio, superficie y ubicación. Los registros fueron clasificados según correspondieran a vivienda usada, obra nueva, preventa o producto de características superiores, evitando utilizar de manera directa valores extremos que pudieran distorsionar la representación del mercado.

A partir de esta revisión se determinaron bandas de precios por metro cuadrado y valores comerciales referenciales, diferenciando entre una banda amplia observada, que recoge la dispersión encontrada en las publicaciones, y un rango comercial representativo, construido a partir de los inmuebles con características más comparables con los productos considerados en la investigación. Esta distinción resulta especialmente relevante debido a la variabilidad que existe entre unidades antiguas, departamentos nuevos, suites, inmuebles de diferente superficie y productos con parqueaderos, bodegas, terrazas o amenidades, aspecto que ya se refleja en la Tabla 5 del estudio.

Los indicadores relacionados con precio y demanda deben interpretarse como variables complementarias, pero no equivalentes. El precio corresponde al valor de oferta publicado por metro cuadrado y constituye una referencia observable del posicionamiento comercial del sector; mientras que la demanda utilizada en las tablas representa una estimación cualitativa de la intensidad y perfil del mercado, obtenida a partir de la presencia recurrente de proyectos, diversidad de tipologías ofrecidas, concentración de nuevos desarrollos, segmento objetivo, ubicación y características de los productos disponibles.

En consecuencia, la clasificación de demanda media, media-alta, alta o prémium no representa un registro oficial de ventas ni una tasa efectiva de absorción, sino un indicador comparativo empleado para caracterizar los cuatro sectores bajo criterios homogéneos. Esta precaución resulta necesaria debido a que los valores disponibles corresponden principalmente a precios de oferta y no necesariamente a precios efectivos de cierre de las transacciones.

Para la construcción de las tablas de evaluación comparativa se estableció un procedimiento multicriterio orientado a transformar la información recopilada en indicadores homogéneos que permitieran contrastar los sectores y terrenos bajo una misma estructura de análisis. En una primera etapa se realizó la selección de variables, considerando aquellos factores que inciden directamente en el potencial de un desarrollo inmobiliario y que se relacionan con los componentes centrales de la investigación: condiciones urbanas y de localización, características técnicas del terreno, normativa aplicable, comportamiento del mercado y condiciones económicas o financieras.

Cada variable fue definida previamente con el propósito de reducir interpretaciones ambiguas y garantizar que los cuatro casos de estudio fueran evaluados mediante criterios equivalentes. En el componente de mercado, por ejemplo, se consideraron conjuntamente elementos como precios observados, posicionamiento del sector, características de la oferta y comportamiento cualitativo de la demanda, manteniendo como referencia los rangos obtenidos durante la investigación de mercado.

Posteriormente se construyó una escala ordinal de valoración de 1 a 5, donde 1 representa una condición muy desfavorable, 2 desfavorable, 3 intermedia, 4 favorable y 5 muy favorable respecto del potencial inmobiliario analizado. La utilización de una escala común permitió convertir variables de diferente naturaleza en valores comparables. Una vez determinadas las escalas, se establecieron ponderaciones de acuerdo con la importancia relativa de cada variable dentro de la factibilidad del proyecto, procurando que la suma de los pesos asignados correspondiera al 100 %.

De esta manera, los criterios considerados de mayor incidencia sobre el aprovechamiento del suelo y la viabilidad del desarrollo tuvieron una participación proporcionalmente superior en el resultado final, mientras que las variables complementarias conservaron una incidencia menor.

La asignación de puntajes se realizó contrastando la información obtenida mediante observación de campo, revisión normativa, análisis de mercado, características físicas de los terrenos y resultados financieros con los parámetros previamente definidos para cada nivel de la escala. El valor obtenido en cada criterio fue posteriormente relacionado con su ponderación para determinar un puntaje ponderado, cuya suma permitió obtener una valoración global para cada alternativa.

Finalmente, se efectuó una validación interna de los resultados, revisando que los puntajes fueran consistentes con la evidencia recopilada, que una misma condición recibiera una valoración equivalente entre los distintos sectores y que los resultados de la matriz mantuvieran coherencia con los análisis técnicos, normativos, comerciales y financieros desarrollados previamente. Este procedimiento permite que las tablas funcionen como una herramienta de comparación y apoyo a la decisión, y no únicamente como una valoración subjetiva del investigador.

1.Costo estimado de construcción por metro cuadrado

Los valores siguientes representan costo directo de edificación para edificios residenciales de hormigón armado, con ascensor, instalaciones completas y acabados acordes con cada zona. No incluyen terreno, financiamiento, comercialización, utilidad del promotor ni impuestos.

Tabla 5 Características Mercado Inmobiliario

Sector	*Referencia 2024*	*Referencia 2025*	*Referencia 2026*	*Nivel predominante*
Hospital Santa Inés	USD 780–980/m²	USD 830–1.060/m²	USD 900–1.150/m²	Medio-alto y alto
Zona del Estadio	USD 760–950/m²	USD 810–1.020/m²	USD 880–1.120/m²	Medio-alto
Puertas del Sol	USD 820–1.050/m²	USD 880–1.140/m²	USD 950–1.220/m²	Alto y prémium
Supermaxi Av. Don Bosco	USD 680–840/m²	USD 730–900/m²	USD 780–980/m²	Medio y medio-alto

Como referencia general para Cuenca en 2026, fuentes privadas del sector sitúan la construcción económica alrededor de USD 450–520/m², la construcción media entre USD

640–720/m² y la de acabados altos entre USD 850–980/m². Sin embargo, un edificio multifamiliar con subsuelos, ascensores, sistemas contra incendios, áreas comunales y fachadas de mayor calidad normalmente supera esos valores básicos. El INEC registró variaciones anuales del Índice General de la Construcción de 3,45% en diciembre de 2025 y 4,92% en abril de 2026.

Presupuesto preliminar recomendado

Para obtener el costo técnico total previo a la adquisición del terreno, aplicaría adicionalmente entre 12% y 20% sobre el costo directo por concepto de diseños, estudios, permisos, fiscalización, administración, contingencias, conexiones y puesta en funcionamiento.

Por ejemplo, un edificio de nivel medio-alto en la zona del Estadio con costo directo de USD 1.000/m² podría requerir aproximadamente USD 1.120–1.200/m² construidos, antes de terreno, financiamiento, comercialización y utilidad.

2. Precios de venta observados por metro cuadrado

Tabla 6 Precios Estimados

Sector	***Banda amplia observada***	***Rango comercial más representativo***	***Obra nueva o producto prémium***
Hospital Santa Inés	USD 1.290–2.390/m²	USD 1.550–2.050/m²	USD 2.000–2.450/m²
Zona del Estadio	USD 1.010–2.420/m²	USD 1.350–1.850/m²	USD 1.700–2.400/m²
Puertas del Sol	USD 950–2.590/m²	USD 1.450–1.900/m²	USD 1.700–2.600/m²
Supermaxi Av. Don Bosco	USD 800–1.720/m²	USD 1.100–1.500/m²	USD 1.400–1.750/m²

La banda amplia incluye departamentos antiguos, inmuebles grandes con menor precio unitario, unidades pequeñas, terrazas, parqueaderos, bodegas y proyectos nuevos. Para un estudio financiero no conviene utilizar automáticamente el extremo superior.

3. Sustento de los precios de venta

Hospital Santa Inés

Tomando como referencia el hospital actual, localizado en la avenida Daniel Córdova Toral y Agustín Cueva, se encontraron los siguientes ejemplos:

- Monte Albán: desde aproximadamente USD 101.983 para unidades cercanas a 50 m², equivalente a unos USD 2.040/m².

- Proyecto en Paucarbamba: USD 168.550, con 70,59 m² interiores y áreas complementarias. Equivale a aproximadamente USD 2.388/m² interior o USD 1.669/m² incluyendo terraza, parqueadero y bodega.
- AARÚ: referencia de USD 166.440 para aproximadamente 129 m² totales, alrededor de USD 1.290/m².
- Consultorios próximos al Hospital Santa Inés pueden superar los USD 2.400/m², debido a la prima asociada al uso médico y comercial.

Valor promedio para prefactibilidad residencial: entre USD 1.650 y USD 1.950/m² vendible. Para suites pequeñas, consultorios o unidades completamente equipadas puede justificarse un valor superior a USD 2.000/m².

Zona del Estadio

La zona presenta una alta dispersión, porque conviven edificios antiguos de gran superficie con proyectos contemporáneos de suites y departamentos compactos.

Ejemplos encontrados:

- Departamento sobre avenida Solano: USD 315.000 por 225 m², equivalente a USD 1.400/m².
- Unidad nueva pequeña: USD 145.000 por 60,12 m², cerca de USD 2.412/m².
- Departamento de USD 155.000 por 81,76 m²: aproximadamente USD 1.896/m².
- Proyecto nuevo sobre sector Hospital Santa Ines: USD 245.000 por 141 m², aproximadamente USD 1.738/m².

Valor promedio para prefactibilidad: entre USD 1.450 y USD 1.750/m² para departamentos familiares; entre USD 1.800 y USD 2.250/m² para suites, unidades pequeñas o productos nuevos con buenos servicios comunales.

Puertas del Sol

Es el sector en el que, en primera instancia tiene los precios más alto de los cuatro analizados, especialmente en proyectos con vistas al río Tomebamba, acceso directo a la avenida Ordóñez Lasso, terrazas y áreas comunales.

Ejemplos publicados:

- USD 134.000 por 110 m²: aproximadamente USD 1.218/m².
- USD 165.000 por 91 m²: aproximadamente USD 1.813/m².
- USD 147.000 por 95 m²: aproximadamente USD 1.547/m².
- Proyecto nuevo de USD 195.000 por 118 m²: aproximadamente USD 1.653/m².

- Unidad de Kira II de USD 183.300 por 107,92 m²: cerca de USD 1.698/m².
- Producto prémium frente al río de USD 207.000 por 80 m²: alrededor de USD 2.588/m².

Reportes locales también señalan que el valor inmobiliario en sectores consolidados de Puertas del Sol puede superar los USD 1.500/m², debido a la accesibilidad, seguridad, servicios y progresiva densificación.

Valor estimado para prefactibilidad: entre USD 1.600 y USD 1.900/m². Para producto prémium frente al río o unidades pequeñas con equipamiento completo, podría analizarse una banda de USD 2.000–2.500/m².

Supermaxi de la avenida Don Bosco

Presenta un precio de entrada menor que Puertas del Sol y Santa Inés, pero cuenta con demanda familiar, servicios comerciales, transporte y cercanía a vías importantes.

Ejemplos encontrados:

- USD 115.000 por 92 m²: USD 1.250/m².
- USD 85.000 por 77 m²: USD 1.104/m².
- USD 112.000 por 116 m²: USD 966/m².
- USD 130.500 por 88 m²: USD 1.483/m².
- USD 183.500 por 123,28 m²: USD 1.488/m².
- Proyecto o unidad nueva de USD 110.000 por 64 m²: aproximadamente USD 1.719/m².

Valor promedio para prefactibilidad: entre USD 1.200 y USD 1.450/m² para vivienda familiar y entre USD 1.450 y USD 1.700/m² para obra nueva compacta y bien equipada.

4. Proyectos y desarrolladores identificados

Hospital Santa Inés y zona del Estadio

Constructora Vintimilla mantiene o promociona proyectos como:

- Monte Albán, en Remigio Tamariz, cerca del Hospital Santa Inés.
- Vista Monte, en Aurelio Aguilar y Agustín Cueva.
- KOI, en Luis Moreno Mora y Cornelio Merchán.
- AARÚ, en Luis Moreno Mora y Francisco Moscoso.
- Kanara, en Los Fresnos y Paucarbamba.

También se encuentra MATISSES, de Moscoso Arquitectos, en Belisario Andrade y avenida Solano, con unidades desde aproximadamente USD 102.615 y entrega anunciada para finales de 2028 o comienzos de 2029.

Debe distinguirse el Hospital Santa Inés actual del nuevo proyecto Santa Inés Cuatro Ríos, promovido en San Sebastián. Este último incorpora hospital y componente residencial, pero corresponde a otra micro localización y no debe utilizarse directamente para valorar el entorno del hospital actual.

Puertas del Sol

Entre los proyectos identificados están:

- Arezzo, de Constructora Vintimilla, entre Ordóñez Lasso y Paseo 3 de Noviembre, con referencias desde aproximadamente USD 153.600.
- Kira II, con unidades de dos dormitorios cercanas a USD 183.300.
- Soleane, desde aproximadamente USD 95.203.
- Ager II, desde aproximadamente USD 80.214.
- Torresol, desde aproximadamente USD 82.150.
- Edificio Palace, desde aproximadamente USD 110.000.
- ARIA, con referencias publicadas desde USD 196.000 para dos dormitorios y desde USD 247.000 para tres dormitorios.

Sector Don Bosco

En el entorno de Don Bosco la información pública presenta una mayor proporción de inmuebles terminados y proyectos pequeños, con menor transparencia sobre precios directos del promotor. Los proyectos nuevos y unidades compactas encontrados se concentran aproximadamente entre USD 1.400 y USD 1.720/m², mientras que los departamentos usados o de mayor superficie se encuentran con frecuencia entre USD 950 y USD 1.300/m².

Las páginas públicas de Constructora Altamar y Grupo Althura confirman actividad y oferta inmobiliaria en Cuenca; sin embargo, la información indexada no permite asignar con suficiente seguridad todos sus proyectos a los cuatro sectores solicitados ni calcular precios unitarios comparables, porque varias publicaciones no muestran simultáneamente superficie, precio y ubicación exacta, por lo que fue utilizada de manera cualitativa para el estudio.

Toda la información presentada se recuperó por medio de los portales inmobiliarios de constructoras, paginas inmobiliarias en la ciudad o publicaciones comerciales. Las den visualizar en Anexo Tabla 14. Fuentes de Información Inmobiliaria

5. Comparación General

Tabla 7 Comparación General de Terrenos

Indicador	*Santa Inés*	*Estadio*	*Puertas del Sol*	*Don Bosco*
Costo directo central 2026	USD 1.025/m²	USD 1.000/m²	USD 1.085/m²	USD 880/m²
Precio de venta estimado sugerido	USD 1.800/m²	USD 1.600/m²	USD 1.750/m²	USD 1.325/m²
*Margen bruto preliminar**	USD 775/m²	USD 600/m²	USD 665/m²	USD 445/m²
Posicionamiento	Médico y residencial	Residencial consolidado	Residencial prémium	Familiar medio
Potencial principal	Suites y consultorios	Departamentos y suites	Vivienda prémium	Familiar medio

**Margen bruto preliminar antes del costo del terreno y gastos indirectos: La diferencia bruta no equivale a utilidad, porque todavía deben descontarse terreno, áreas no vendibles, parqueaderos, diseños, permisos, financiamiento, comercialización, impuestos y utilidad empresarial.*

Conclusión técnica

El análisis comparativo evidencia que los cuatro sectores presentan condiciones diferenciadas de desarrollo cuando se relacionan las variables de costo de construcción, precio de venta, posicionamiento comercial, perfil cualitativo de demanda, características de la oferta y producto inmobiliario potencial.

Puertas del Sol registra los rangos de venta más elevados de la muestra y una orientación hacia vivienda residencial de segmentos medios-altos, altos y prémium, especialmente en proyectos verticales con amenidades, terrazas, visuales y proximidad al río; sin embargo, esta ventaja comercial se encuentra acompañada por mayores requerimientos de calidad constructiva, áreas comunales y costos asociados al posicionamiento del producto. Su potencial se concentra, por tanto, en vivienda vertical de mayor valor agregado y no únicamente en maximizar el número de unidades.

El sector de Santa Inés combina un nivel de precios medio-alto y alto con una demanda diferenciada derivada de su relación con actividades médicas, comerciales y residenciales. La presencia de suites, departamentos y consultorios permite considerar productos inmobiliarios mixtos o especializados, mientras que los precios observados muestran la posibilidad de alcanzar valores superiores cuando el inmueble incorpora características

vinculadas al uso médico o a unidades compactas completamente equipadas. La zona del Estadio, por su parte, presenta una mayor diversidad de producto y una amplia dispersión de precios, producto de la coexistencia de inmuebles antiguos de gran superficie y nuevas unidades compactas. Esta condición, juntamente con su ubicación y demanda consolidada, permite analizar tanto departamentos familiares como suites y productos de renovación urbana.

Finalmente, Don Bosco presenta el menor costo directo y el menor precio de venta referencial entre los sectores analizados, pero mantiene una demanda asociada principalmente a vivienda familiar de nivel medio y medio-alto. La oferta observada muestra mayor presencia de inmuebles terminados y proyectos de menor escala, con valores inferiores a los sectores de mayor valorización; por ello, su competitividad depende especialmente del control del costo del terreno, eficiencia del área vendible y capacidad de ofrecer productos funcionales dentro de un rango de precio accesible para su mercado objetivo.

En consecuencia, las diferencias entre los cuatro sectores no deben interpretarse únicamente en función del mayor precio por metro cuadrado, sino a partir de la correspondencia entre producto, demanda, precio, costo, posicionamiento y características específicas de cada localización, variables que posteriormente deberán integrarse con la evaluación normativa, técnica y financiera para determinar el escenario de aprovechamiento óptimo del suelo.

Tabla 8 Principales Hallazgos

Sector	Principal fortaleza	Principal limitación	Precio recomendado	Segmento objetivo	Riesgo
Hospital Santa Inés – Remigio Crespo	Localización consolidada y posibilidad de diferenciar el producto mediante la relación con actividades médicas, comerciales y residenciales. Presenta potencial para suites, departamentos, consultorios y productos orientados a inversión.	La especialización del producto puede reducir el mercado potencial si el desarrollo depende excesivamente del segmento médico o de unidades con precios elevados.	**USD 1.750/m²**	Medio-alto y alto; profesionales, personal vinculado al sector salud, inversionistas y compradores de suites o departamentos compactos.	**Medio.** Riesgo asociado a la especialización del producto y a la necesidad de justificar valores superiores mediante ubicación, equipamiento y diferenciación.
Zona del Estadio	Centralidad, demanda consolidada y elevada diversidad de productos. Permite combinar departamentos familiares, suites y desarrollos de renovación urbana.	Existe una alta dispersión de precios debido a la coexistencia de edificios antiguos de gran superficie con unidades nuevas y compactas, dificultando establecer un valor único de mercado.	**USD 1.550/m²**	Medio y medio-alto; familias, profesionales, inversionistas y compradores que priorizan centralidad y proximidad a servicios.	**Medio.**Principalmente vinculado a la competencia, heterogeneidad de la oferta y correcta definición del producto y precio de salida.
Puertas del Sol	Mayor capacidad para alcanzar precios elevados y fuerte posicionamiento residencial asociado a vivienda vertical, visuales, amenidades, cercanía al río y percepción de plusvalía.	Requiere mayores estándares constructivos, amenidades y calidad arquitectónica, lo que incrementa los costos de desarrollo y la dependencia de compradores con mayor capacidad adquisitiva.	**USD 1.700/m²**	Medio-alto, alto y prémium; compradores patrimoniales, inversionistas y hogares que buscan vivienda vertical de mayor valor agregado.	**Medio-alto.** La viabilidad depende de mantener un producto diferenciado y controlar costos de suelo, acabados y áreas comunales frente a un mercado de mayor exigencia.
Av. Don Bosco – Supermaxi	Menor precio de entrada y orientación clara hacia vivienda familiar funcional, con acceso a servicios, comercio y vías de conexión.	Menor techo de precios y menor margen preliminar frente a los demás sectores; la rentabilidad depende especialmente del costo del terreno y de la eficiencia del área vendible.	**USD 1.300/m²**	Medio y medio-alto; familias jóvenes, hogares locales y compradores que priorizan funcionalidad y relación precio-beneficio.	**Medio.** Riesgo relacionado principalmente con incrementos en costos del suelo o construcción que reduzcan la capacidad de mantener precios competitivos.

5.6 Construcción de la matriz comparativa

Con el propósito de integrar los resultados obtenidos en los análisis urbano, normativo, técnico y comercial, se construyó una matriz comparativa multicriterio para los cuatro terrenos seleccionados: avenida del Estadio, avenida Remigio Crespo, avenida Don Bosco y Puertas del Sol. La matriz constituye una herramienta de síntesis previa a la evaluación financiera detallada y busca transformar información de diferente naturaleza en una escala común que permita comparar el potencial inmobiliario de cada alternativa.

Su finalidad no es determinar de manera aislada la factibilidad definitiva de un proyecto, sino identificar cuáles terrenos presentan, en esta etapa, una combinación más favorable entre capacidad normativa de aprovechamiento, condiciones del mercado, escala del predio, localización y relación preliminar entre precios y costos.

La construcción de la matriz parte de seis criterios, seleccionados por su incidencia directa en el desarrollo de un proyecto inmobiliario, los cuales comúnmente son utilizados por desarrolladores inmobiliarios en la ciudad. El aprovechamiento normativo, con una ponderación del 25 %, recibe el mayor peso debido a que determina las posibilidades reales de ocupación y edificabilidad del terreno. Para su valoración se consideraron aspectos como el PIT correspondiente, uso general permitido, número máximo de pisos, índice de edificabilidad y área bruta potencial estimado.

El mercado y precio de venta, ponderado con 20 %, incorpora los rangos de precios observados durante el período 2024–2026, el posicionamiento comercial de cada sector, el perfil cualitativo de la demanda y la capacidad del mercado para absorber el producto propuesto.

La escala del terreno representa el 15 % de la valoración y considera la superficie disponible, configuración predial y capacidad para albergar un proyecto de dimensiones compatibles con el mercado y la normativa. La ubicación y accesibilidad, igualmente ponderada con 15 %, evalúa la relación del predio con la estructura urbana de Cuenca, ejes viales, centralidades, equipamientos, comercio, servicios y facilidad de acceso.

El margen unitario, con otro 15 %, se obtiene a partir de la diferencia preliminar entre el precio de venta referencial por metro cuadrado y el costo directo estimado de construcción. Este indicador se utiliza únicamente como medida comparativa inicial y no debe interpretarse como utilidad del proyecto, puesto que todavía deben incorporarse costos de terreno, diseños, permisos, financiamiento, áreas no vendibles, comercialización, impuestos y demás gastos indirectos.

Finalmente, la certeza o riesgo regulatorio, con una ponderación del 10 %, incorpora el nivel de claridad y estabilidad de las condiciones normativas aplicables a cada predio. En este criterio se consideran particularmente las restricciones asociadas a protección patrimonial, usos permitidos, condiciones especiales de implantación y la necesidad de verificaciones posteriores mediante IPRUS y levantamientos técnicos. Aunque posee una ponderación menor, este criterio permite diferenciar terrenos cuya capacidad teórica de desarrollo puede verse condicionada por restricciones adicionales o mayor incertidumbre normativa.

Para homogeneizar la valoración se utilizó una escala ordinal de uno a cinco, donde 1 corresponde a una condición muy desfavorable; 2, desfavorable; 3, intermedia; 4, favorable; y 5, muy favorable. Cada terreno fue calificado bajo los mismos criterios y parámetros, utilizando como respaldo la información catastral, determinantes de aprovechamiento, observación de campo, consultas al GAD Municipal de Cuenca, análisis de mercado y estimaciones de costos y precios desarrolladas en los apartados anteriores.

Posteriormente, cada puntuación fue multiplicada por su ponderación respectiva, obteniéndose un puntaje parcial por criterio. La suma de estos valores determina la calificación ponderada total, expresada sobre una escala máxima de cinco puntos:

$$\textit{Puntaje Total} = \Sigma\ \textit{(Calificación del criterio x ponderación)}$$

La ponderación adoptada responde a la lógica del estudio: primero debe verificarse cuánto y en qué condiciones puede desarrollarse el terreno; posteriormente, si el mercado permite comercializar el producto a precios compatibles con sus costos; y, finalmente, si la escala, ubicación y nivel de riesgo permiten convertir ese potencial teórico en una alternativa inmobiliaria viable. De esta manera, la matriz no privilegia únicamente el terreno con mayor precio de venta o mayor edificabilidad, sino aquel que presenta el mejor equilibrio entre normativa, mercado, localización, escala, margen preliminar y certeza regulatoria.

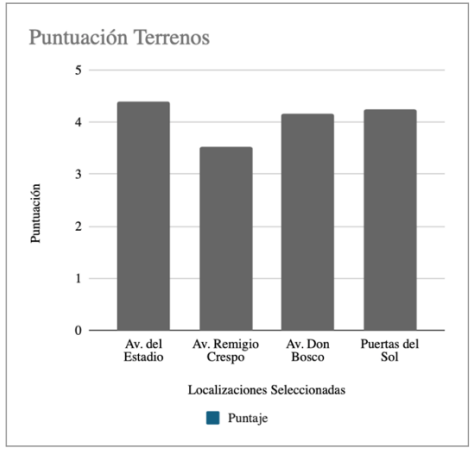
Tabla 9 Criterios de Ponderación

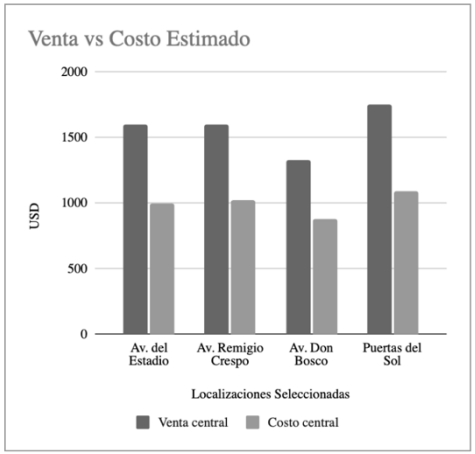
Criterio	**Peso**
Aprovechamiento normativo	25,0%
Mercado y precio de venta	20,0%
Escala del terreno	15,0%
Ubicación y accesibilidad	15,0%
Margen unitario	15,0%
Certeza / riesgo regulatorio	10,0%
Total	**100,0%**

5.7 Matriz comparativa de potencial inmobiliario por sector

Tabla 10 Comparación de Escenarios Específicos

Sector	Área terreno	PIT	Uso general	Pisos máx.	IE escenario	Área bruta est.	Venta central	Costo central	Diferencial	Venta / costo	Puntaje	Ranking	Potencial
Av. del Estadio	1.432,58 m²	EJIDO-2	Comercial y servicios	7	3,70	5.300,55 m²	$1.600/m²	$1.000/m²	$600/m²	1,60x	4,40	1	Muy alto
Av. Remigio Crespo	999,00 m²	AHP-EJIDO-1	Protección patrimonial / uso mixto	4	2,20	2.197,80 m²	$1.600/m²	$1.025/m²	$575/m²	1,56x	3,54	4	Medio
Av. Don Bosco	1.066,01 m²	O-8	Residencial	10	4,90	5.223,45 m²	$1.325/m²	$880/m²	$445/m²	1,51x	4,17	3	Alto
Puertas del Sol	974,83 m²	O-6	Comercial y servicios	7	3,70	3.606,87 m²	$1.750/m²	$1.085/m²	$665/m²	1,61x	4,25	2	Alto
Evaluación preliminar de los terrenos señalados. Los precios por m² son referencias de oferta y escenarios editables; la normativa definitiva debe confirmarse mediante IPRUS y levantamiento técnico.													





5.8 Identificación preliminar de sectores con mayor oportunidad de desarrollo

La identificación de los terrenos con mayor oportunidad de desarrollo inmobiliario se realizó mediante una comparación integral de cuatro dimensiones: capacidad normativa de aprovechamiento, condiciones físicas del lote, comportamiento del mercado inmobiliario y relación preliminar entre precio de venta y costo de construcción. El análisis comprende los terrenos ubicados en la avenida del Estadio, avenida Remigio Crespo (sector Hospital Santa Ines), avenida Don Bosco y Puertas del Sol, todos señalados en color rojo en el documento de referencia.

1. Avenida del Estadio: mayor oportunidad integral de desarrollo

El sector de la avenida del Estadio presenta la mayor oportunidad integral de desarrollo inmobiliario entre los terrenos analizados. En este caso, los dos predios colindantes, con superficies individuales de 823,21 m² y 609,37 m², se consideran como una sola unidad de análisis, alcanzando un área consolidada de 1.432,58 m².

La integración de ambos lotes mejora considerablemente las posibilidades de diseño, implantación, accesos vehiculares, estacionamientos y distribución de áreas comunales. El terreno se encuentra dentro del PIT EJIDO-2, con uso general orientado a actividades comerciales y de servicios y tratamiento de conservación y densificación. Bajo el escenario normativo analizado, podría alcanzar hasta siete pisos y un índice de edificabilidad aproximado de 3,70, sujeto al cumplimiento del frente mínimo, retiros, densidad y demás condiciones establecidas en el IPRUS.

Desde la perspectiva del mercado, la zona presenta una demanda diversificada para departamentos familiares, suites, consultorios, oficinas y proyectos de uso mixto. El precio central de venta considerado es de aproximadamente USD 1.600 por m² vendible, frente a un costo directo estimado de construcción de USD 1.000 por m² construido, generando un diferencial preliminar de USD 600 por m².

Su principal ventaja radica en la combinación de una localización consolidada, cercanía a equipamientos urbanos, servicios, comercios, instituciones educativas y corredores viales importantes. Por estas condiciones, obtuvo el mayor puntaje de la matriz, con aproximadamente 4,40 sobre 5, clasificándose como un terreno de potencial inmobiliario muy alto.

No obstante, su aprovechamiento depende de que los dos predios puedan consolidarse técnica y jurídicamente, verificando la unificación catastral, el frente total disponible y la aplicación efectiva de los parámetros normativos.

2. Puertas del Sol: mayor potencial de valorización y precio de venta

El terreno de Puertas del Sol, con una superficie aproximada de 974,83 m², constituye la segunda alternativa con mayor oportunidad de desarrollo. Se encuentra dentro del PIT O-6, bajo un uso general comercial y de servicios y un tratamiento de renovación urbana.

El escenario considerado permite una edificación de hasta siete pisos y un índice de edificabilidad aproximado de 3,70, siempre que se cumplan las condiciones de lote mínimo, frente, retiros y densidad. Su ubicación dentro de uno de los sectores residenciales más consolidados y valorados de Cuenca fortalece su potencial para proyectos de vivienda de nivel medio-alto y alto.

Puertas del Sol presenta el mayor precio central de venta entre los sectores evaluados, estimado en aproximadamente USD 1.750 por m², mientras que el costo directo de construcción se ha calculado alrededor de USD 1.085 por m². Esto produce un diferencial preliminar de USD 665 por m², el más alto de los cuatro terrenos.

El sector resulta especialmente adecuado para departamentos de dos y tres dormitorios, suites, unidades con terrazas y proyectos con áreas comunales diferenciadas. Sin embargo, el elevado costo del suelo, la competencia de proyectos nuevos y las mayores exigencias en acabados, diseño y servicios comunales incrementan el nivel de inversión y el riesgo comercial. Por esta razón obtuvo un puntaje de aproximadamente 4,25 sobre 5, clasificándose con potencial alto.

3. Avenida Don Bosco: mayor intensidad potencial de aprovechamiento

El terreno ubicado en la avenida Don Bosco cuenta con una superficie de 1.066,01 m² y se encuentra dentro del PIT O-8, con uso general residencial y tratamiento de sostenimiento.

Su principal fortaleza es la intensidad potencial de aprovechamiento normativo. En caso de cumplir con las condiciones de lote, frente, densidad y retiros, podría alcanzar hasta diez pisos y un índice de edificabilidad aproximado de 4,90, superior al de los demás terrenos estudiados.

El precio central de venta utilizado para este sector es de aproximadamente USD 1.325 por m², mientras que el costo directo de construcción se sitúa alrededor de USD 880 por m², generando un diferencial preliminar de USD 445 por m². Aunque este margen unitario es inferior al observado en el Estadio y Puertas del Sol, el mayor volumen edificable podría compensar parcialmente esa diferencia.

El sector presenta condiciones favorables para desarrollar vivienda dirigida a segmentos medios y medio-altos, especialmente departamentos familiares de dos y tres dormitorios.

También se beneficia de la cercanía al Supermaxi de Don Bosco, establecimientos educativos, servicios comerciales y vías de conexión con el sur y centro de Cuenca.

Con un puntaje aproximado de 4,17 sobre 5, el terreno se posiciona como la tercera alternativa de mayor oportunidad. Su viabilidad dependerá principalmente de la confirmación del frente mínimo exigido para acceder a la máxima altura y de la capacidad del mercado para absorber el volumen de unidades resultante.

4. Sector Hospital Santa Ines: oportunidad condicionada por la normativa patrimonial

El terreno del Hospital Santa Ines dispone de una superficie de 999 m² y presenta una ubicación comercial y urbana privilegiada. Sin embargo, se encuentra dentro del PIT AHP-EJIDO-1, vinculado a la protección del patrimonio histórico y cultural.

A diferencia de los otros sectores, el documento analizado no establece determinantes numéricas claras de altura, edificabilidad, frente o retiros para este predio. Por ello, el escenario de cuatro pisos y un índice de edificabilidad de 2,20 utilizado en la matriz constituye una hipótesis conservadora y no un derecho edificatorio confirmado.

El precio central de venta se estimó en aproximadamente USD 1.600 por m², frente a un costo directo de construcción de USD 1.025 por m², lo que genera un diferencial preliminar de USD 575 por m². No obstante, la incertidumbre normativa reduce su calificación global a aproximadamente 3,54 sobre 5.

El terreno podría resultar atractivo para un proyecto de menor escala, vivienda exclusiva, oficinas, comercio especializado o uso mixto, siempre que la normativa patrimonial permita una intervención compatible con el entorno. En consecuencia, se clasifica como una oportunidad condicionada, cuya factibilidad deberá definirse después de obtener el IPRUS y verificar posibles restricciones de conservación.

Tabla 11 Priorización Final de los Terrenos

Prioridad	*Terreno o sector*	*Potencial*	*Principal oportunidad*
1	Avenida del Estadio	Muy alto	Escala consolidada, centralidad y diversidad de usos
2	Puertas del Sol	Alto	Mayor precio de venta y valorización inmobiliaria
3	Avenida Don Bosco	Alto	Mayor intensidad edificatoria potencial
4	Hospital Santa Ines	Medio y condicionado	Buena ubicación, limitada por incertidumbre patrimonial

En conclusión, la avenida del Estadio representa la alternativa con mejores resultados bajo los supuestos analizados para desarrollar un proyecto inmobiliario, debido a la superficie consolidada, ubicación estratégica, flexibilidad de usos y equilibrio entre costo y precio de venta. Puertas del Sol constituye la alternativa con mayor capacidad de valorización y posicionamiento prémium, mientras que Don Bosco destaca por su intensidad edificatoria y menor costo relativo de construcción. Finalmente, la ubicación cercana al Hospital Santa Ines mantiene un atractivo comercial importante, pero su oportunidad de desarrollo dependerá directamente de las condiciones establecidas por la normativa patrimonial y el IPRUS correspondiente.

Esta priorización es preliminar y deberá complementarse con estudios de mercado específicos, levantamiento topográfico, análisis de cabida arquitectónica, disponibilidad de servicios, costos de adquisición del suelo y evaluación financiera mediante VAN, TIR, punto de equilibrio y periodo de recuperación.

6. Capítulo 3. Determinación del aprovechamiento óptimo del suelo mediante escenarios de factibilidad

6.1 Definición del aprovechamiento óptimo del suelo urbano

El aprovechamiento óptimo del suelo urbano constituye uno de los principales criterios para la toma de decisiones dentro del desarrollo inmobiliario, debido a que permite determinar la alternativa de uso y edificación capaz de generar el mayor valor posible a partir de un terreno, sin desvincularse de las restricciones normativas, las condiciones físicas del predio, el comportamiento del mercado y la viabilidad económica del proyecto.

Desde esta perspectiva, el concepto de aprovechamiento óptimo no debe entenderse exclusivamente como la construcción de la mayor cantidad posible de metros cuadrados, sino como la búsqueda de un equilibrio entre intensidad edificatoria, funcionalidad del proyecto, capacidad de absorción del mercado y rentabilidad de la inversión.

Para efectos de la presente investigación, se define el aprovechamiento óptimo del suelo urbano como la alternativa de desarrollo inmobiliario técnica y normativamente viable que, considerando las características particulares de un terreno y de su entorno, permite utilizar eficientemente su capacidad edificatoria y generar el mejor desempeño económico posible mediante un producto compatible con la demanda existente en el mercado.

Sin embargo, para evitar que el término sea confundido con la simple maximización de superficie construida, resulta necesario diferenciar cuatro conceptos que intervienen en el proceso de decisión: máximo aprovechamiento físico, máximo aprovechamiento normativo, máximo aprovechamiento económico y máximo aprovechamiento óptimo o integral.

Máximo aprovechamiento físico

El máximo aprovechamiento físico corresponde a la capacidad material que posee un terreno para soportar una determinada intervención inmobiliaria de acuerdo con sus características propias. En este nivel se analiza cuánto podría desarrollarse físicamente sobre el predio considerando su superficie, geometría, dimensiones, frente, topografía, accesibilidad, condiciones constructivas, infraestructura disponible, posibilidades de circulación vehicular y peatonal, requerimientos de estacionamientos y configuración espacial del proyecto. Su finalidad es determinar el límite práctico de ocupación y construcción que el terreno podría admitir desde una perspectiva exclusivamente física y técnica.

Este concepto debe diferenciarse de la edificabilidad normativa. Un terreno puede presentar condiciones físicas que permitan construir una edificación de gran escala, pero la normativa urbana puede limitar significativamente dicha capacidad. De manera inversa, una norma puede admitir un volumen edificable determinado que, debido a la geometría irregular del lote, dificultades de acceso, pendientes, retiros, estacionamientos u otras condiciones técnicas, no pueda materializarse completamente. En consecuencia, el máximo aprovechamiento físico representa lo que materialmente podría ejecutarse en el terreno, antes de determinar si dicha capacidad es legalmente permitida o económicamente conveniente.

Máximo aprovechamiento normativo

El máximo aprovechamiento normativo corresponde a la mayor capacidad edificatoria que los instrumentos de planificación urbana permiten desarrollar legalmente en un determinado predio. Se encuentra condicionado por variables como uso de suelo, altura máxima, número de pisos, Índice de Edificabilidad, COS, retiros, densidad, lote mínimo, frente mínimo, tipo de implantación y demás determinantes establecidos por el Plan de Uso y Gestión del Suelo y los instrumentos complementarios aplicables.

Esta dimensión determina, por tanto, el límite jurídico de transformación del suelo. No obstante, alcanzar la totalidad del aprovechamiento normativamente permitido no implica necesariamente alcanzar la alternativa de mayor conveniencia inmobiliaria. Un proyecto puede utilizar completamente su edificabilidad autorizada y, pese a ello, presentar costos excesivos, una cantidad de unidades superior a la capacidad de absorción del mercado, mayores áreas de circulación, necesidad de estacionamientos adicionales, plazos prolongados de construcción o una estructura financiera poco eficiente.

Por esta razón, dentro de la investigación el máximo aprovechamiento normativo será entendido como el límite superior legal, pero no como una obligación de diseño ni como la solución automáticamente seleccionada para el desarrollo inmobiliario.

Máximo aprovechamiento económico

El máximo aprovechamiento económico se refiere a la alternativa que genera el mejor resultado financiero entre los escenarios técnica y normativamente factibles. Su determinación no depende únicamente del volumen construido, sino de la relación entre inversión, costos, ingresos, precio de venta, área comercializable, velocidad de absorción, financiamiento, plazo del proyecto y rentabilidad esperada.

Desde esta perspectiva, el mayor resultado económico puede alcanzarse incluso mediante un proyecto que utilice una proporción inferior a la máxima edificabilidad disponible. Una menor cantidad de metros cuadrados puede producir un mejor desempeño financiero si permite desarrollar un producto con mayor demanda, reducir el tiempo de construcción, disminuir la inversión inicial, acelerar la comercialización o mejorar la relación entre precio de venta y costo de producción. Esta situación explica por qué la maximización económica y la maximización normativa no necesariamente coinciden.

En la presente investigación, el máximo aprovechamiento económico será analizado mediante indicadores como el Valor Actual Neto, la Tasa Interna de Retorno, el punto de equilibrio y el periodo de recuperación de la inversión, complementados con la evaluación del costo por metro cuadrado, ingresos esperados y velocidad de comercialización. Estos indicadores permitirán comparar los distintos escenarios y determinar cuál de ellos genera el mejor desempeño financiero sin asumir que una mayor superficie edificada produce automáticamente una mayor rentabilidad.

Máximo aprovechamiento óptimo o integral

Finalmente, el máximo aprovechamiento óptimo, entendido en esta investigación como aprovechamiento óptimo integral, representa el punto de convergencia entre las capacidades física, normativa y económica del terreno, incorporando adicionalmente la respuesta del mercado inmobiliario. No representa necesariamente el máximo físico, el máximo normativo ni el máximo económico considerados de manera aislada. Constituye la alternativa que logra la utilización más eficiente y equilibrada del suelo considerando simultáneamente todas estas dimensiones.

En términos conceptuales, puede expresarse de la siguiente manera:

Aprovechamiento óptimo integral = viabilidad física + capacidad normativa + aceptación de mercado + viabilidad económica.

El aprovechamiento óptimo surge, por tanto, cuando existe correspondencia entre lo que puede construirse físicamente, lo que puede construirse legalmente, lo que el mercado está dispuesto a adquirir y lo que financieramente resulta conveniente desarrollar. Esta distinción

constituye uno de los fundamentos de la presente investigación, puesto que permite trasladar el análisis desde una lógica de maximización simple hacia una lógica de optimización inmobiliaria.

Así, un terreno podría presentar un máximo físico equivalente a un determinado volumen de construcción; la normativa podría autorizar solamente una parte de dicho volumen; el mercado podría absorber eficientemente una cantidad todavía menor; y la evaluación financiera podría demostrar que el mejor resultado se obtiene utilizando, por ejemplo, únicamente una proporción de la capacidad normativa disponible. En ese caso, dicha proporción —y no el máximo edificable— representaría el aprovechamiento óptimo del suelo.

Tabla 12 Síntesis Conceptual

Tipo de aprovechamiento	Pregunta principal	Variable dominante	Resultado esperado
Máximo físico	¿Cuánto puede soportar materialmente el terreno?	Área, geometría, topografía, accesibilidad y condiciones constructivas	Capacidad física máxima
Máximo normativo	¿Cuánto permite construir legalmente la normativa?	Uso, altura, IE/CUS, COS, retiros, densidad e implantación	Edificabilidad legal máxima
Máximo económico	¿Qué alternativa genera el mejor desempeño financiero?	Costos, ingresos, VAN, TIR, absorción, plazo y recuperación	Mayor desempeño económico
Aprovechamiento óptimo integral	¿Cuánto conviene realmente desarrollar?	Integración física, normativa, comercial y financiera	Alternativa inmobiliaria más eficiente

Esta clasificación permite establecer una secuencia metodológica fundamental para la investigación: primero se determina la capacidad física del terreno; posteriormente se identifica su límite normativo; luego se contrastan dichas capacidades con las condiciones del mercado y los resultados económicos; y finalmente se selecciona la alternativa que representa el aprovechamiento óptimo integral. En consecuencia, la decisión no consiste en maximizar individualmente una variable, sino en identificar el escenario donde el conjunto de variables produce la solución más conveniente.

En los sectores estudiados en la presente investigación —avenida del Estadio, avenida Remigio Crespo/Hospital Santa Inés, avenida Don Bosco y Puertas del Sol— estas diferencias adquieren especial relevancia debido a que cada predio presenta características físicas, normativas y comerciales particulares. Los terrenos analizados poseen superficies aproximadas de 1.432,58 m² en avenida del Estadio, 999,00 m² en Remigio Crespo, 1.066,01 m² en Don Bosco y 974,83 m² en Puertas del Sol, condiciones que determinan diferentes posibilidades de implantación y escala inmobiliaria.

La capacidad normativa tampoco es homogénea. El terreno de avenida del Estadio se encuentra relacionado con el PIT EJIDO-2, Don Bosco corresponde al PIT O-8 y Puertas del Sol al PIT O-6, mientras que el predio cercano al Hospital Santa Inés presenta una condición particular al encontrarse dentro del ámbito de protección patrimonial AHP-EJIDO-1. Estas diferencias demuestran que el aprovechamiento óptimo no puede determinarse exclusivamente a partir del área del terreno, sino que requiere evaluar la manera en que cada marco normativo interactúa con las condiciones físicas y con el producto inmobiliario potencial.

Por tanto, dentro de la investigación, la determinación del aprovechamiento óptimo se desarrolla mediante cinco dimensiones complementarias: normativa, técnica, mercado, financiera e inmobiliaria. La dimensión normativa determina qué puede desarrollarse legalmente; la dimensión técnica establece qué puede ejecutarse físicamente; el mercado permite identificar qué producto puede comercializarse; la evaluación financiera determina si la alternativa genera una rentabilidad suficiente; y la dimensión inmobiliaria integra las variables anteriores en un producto concreto de uso residencial, comercial o mixto.

Una de las relaciones fundamentales para identificar el aprovechamiento óptimo corresponde al vínculo entre edificabilidad y valor generado. No todos los metros cuadrados poseen el mismo valor económico, ni incrementar la superficie construida produce necesariamente un aumento proporcional en la rentabilidad. Cada metro cuadrado adicional implica costos de construcción y puede incorporar mayores requerimientos de circulación, estructura, estacionamientos, instalaciones, áreas comunales y financiamiento. Paralelamente, el incremento de unidades debe encontrar respaldo en una demanda capaz de absorberlas dentro del horizonte previsto de comercialización.

El análisis preliminar realizado para los cuatro sectores evidencia esta relación. En avenida del Estadio se considera una referencia de venta cercana a USD 1.600/m² frente a aproximadamente USD 1.000/m² de costo directo; Puertas del Sol presenta aproximadamente USD 1.750/m² frente a USD 1.085/m²; Don Bosco alrededor de USD 1.325/m² frente a USD 880/m²; y el sector de Hospital Santa Inés aproximadamente USD 1.600/m² frente a USD 1.025/m². Estos valores muestran que la superficie del terreno y la edificabilidad no son suficientes para establecer su potencial, ya que la capacidad del mercado para reconocer y pagar un determinado valor por el producto también condiciona el resultado final.

Un ejemplo particularmente importante es Don Bosco. El terreno presenta una elevada posibilidad de intensificación edificatoria; sin embargo, el precio de venta previsto es inferior al de Puertas del Sol. En consecuencia, utilizar la totalidad de su capacidad normativa podría producir un volumen importante de unidades, pero también exigir una inversión elevada que debe ser absorbida por un mercado de precios comparativamente menores. Puertas del Sol presenta la situación contraria: su precio unitario esperado es superior, aunque el producto

requiere mayores niveles de acabados, diseño y áreas comunales. El Estadio combina una mayor superficie consolidada, centralidad y valores de venta competitivos, mientras que Remigio Crespo/Hospital Santa Inés presenta una localización comercialmente atractiva, pero mayores condicionantes derivados de su situación patrimonial.

Estas diferencias permiten demostrar que el escenario de mayor edificabilidad no necesariamente será el escenario de mayor rentabilidad y, a su vez, el escenario de mayor rentabilidad financiera no necesariamente será el óptimo si presenta un riesgo normativo, técnico o comercial excesivo. El aprovechamiento óptimo debe ser entendido, por tanto, como un problema de optimización inmobiliaria multicriterio. La pregunta deja de ser únicamente "¿cuántos metros cuadrados pueden construirse?" y pasa a responder "¿cuántos metros cuadrados conviene construir, bajo qué uso, para qué segmento de mercado, con qué nivel de inversión y bajo qué nivel de riesgo?".

En términos metodológicos, cada terreno será sometido a distintos escenarios de desarrollo residencial, comercial o mixto, siempre que sean compatibles con su normativa. Para cada alternativa se determinarán área bruta edificable, área vendible, número y tipología de unidades, estacionamientos, áreas comunales, costo de construcción, valor del terreno, ingresos esperados y velocidad de comercialización. La evaluación posterior mediante VAN, TIR, punto de equilibrio y periodo de recuperación permitirá establecer el máximo económico de cada escenario y compararlo con sus capacidades física y normativa.

En consecuencia, para esta tesis se considerará que existe aprovechamiento óptimo integral del suelo cuando una alternativa de desarrollo utiliza eficientemente —sin que ello implique necesariamente agotarla— la capacidad edificatoria disponible; respeta las restricciones normativas; se adapta a las condiciones físicas del terreno; configura un producto coherente con la demanda y capacidad de pago del mercado; y obtiene indicadores financieros suficientes para justificar la inversión frente a las demás alternativas estudiadas.

La diferencia fundamental puede sintetizarse de la siguiente manera: el máximo físico indica cuánto cabe; el máximo normativo, cuánto se permite; el máximo económico, cuánto genera el mejor resultado financiero; y el aprovechamiento óptimo determina cuánto realmente conviene desarrollar. Esta última condición constituye el criterio central sobre el cual se compararán y seleccionarán los escenarios inmobiliarios de la presente investigación.

6.2 Criterios para seleccionar un sector o lote con potencial inmobiliario

La selección de un sector o terreno con potencial inmobiliario constituye una etapa determinante dentro del proceso de desarrollo de un proyecto, debido a que las características propias de la localización y del predio condicionan posteriormente la tipología edificatoria, el volumen de inversión, los costos de construcción, el segmento objetivo, el precio de

comercialización y, finalmente, la rentabilidad alcanzable. Por esta razón, la identificación de una oportunidad inmobiliaria no debe basarse únicamente en el precio de adquisición del terreno o en su ubicación, sino en el análisis conjunto de variables normativas, físicas, urbanas, comerciales y financieras.

Para efectos de esta investigación, se considera que un terreno presenta potencial inmobiliario cuando posee condiciones que permiten desarrollar un producto técnicamente ejecutable, normativamente admisible, comercialmente demandado y financieramente rentable. De esta manera, el potencial no constituye una característica absoluta del suelo, sino el resultado de la relación entre las posibilidades de transformación del predio y las condiciones del mercado en el que se encuentra localizado.

Este criterio resulta especialmente relevante en los cuatro sectores analizados en la ciudad de Cuenca. El documento utilizado como base evidencia que los terrenos de avenida del Estadio, Remigio Crespo, avenida Don Bosco y Puertas del Sol poseen superficies, polígonos de intervención territorial, usos y determinantes de aprovechamiento diferentes. Asimismo, en el caso de la avenida del Estadio, los dos predios colindantes identificados se consideran como una sola unidad de análisis inmobiliario, alcanzando conjuntamente aproximadamente 1.432,58 m².

Criterio normativo

El primer criterio corresponde a la capacidad normativa de aprovechamiento del suelo. Antes de determinar la conveniencia económica de un proyecto es necesario establecer qué puede construirse legalmente sobre el terreno. Para ello deben analizarse el uso principal y los usos complementarios permitidos, altura máxima, número de pisos, Índice de Edificabilidad, COS cuando corresponda, densidad, lote mínimo, frente mínimo, retiros, tipo de implantación y demás disposiciones establecidas por el planeamiento urbano.

Una mayor edificabilidad puede incrementar el potencial inmobiliario porque permite distribuir el costo del terreno sobre una mayor cantidad de metros cuadrados comercializables. Sin embargo, esta relación no es automática. Un terreno con elevada capacidad normativa puede perder atractivo si los retiros, estacionamientos, geometría, densidad o requerimientos técnicos reducen significativamente el área útil comercializable.

Esta situación puede observarse en los terrenos estudiados. Don Bosco presenta condiciones de mayor intensidad edificatoria potencial dentro de su PIT O-8, mientras que Puertas del Sol y el Estadio poseen condiciones diferentes dentro de los PIT O-6 y EJIDO-2, respectivamente. Por su parte, el Sector del Hospital Santa Ines (Remigio Crespo) se encuentra vinculado al

ámbito AHP-EJIDO-1, asociado a protección patrimonial, por lo que su capacidad definitiva de transformación requiere una validación normativa más específica.

Consecuentemente, un lote con potencial no es únicamente aquel al que la normativa permite construir más, sino aquel en el que las disposiciones urbanísticas pueden materializarse eficientemente dentro de un proyecto real.

Criterio físico y técnico del terreno

El segundo criterio comprende las características físicas del predio. El área total constituye una primera variable, pero debe analizarse en su conjunto con la geometría, proporciones, frente hacia la vía pública, pendiente, topografía, accesibilidad, disponibilidad de servicios básicos y posibles afectaciones.

La configuración geométrica influye directamente en la eficiencia del diseño arquitectónico. Un lote con forma regular y un frente adecuado permite resolver con mayor facilidad accesos, circulaciones, estacionamientos, iluminación, ventilación y áreas comunales. Por el contrario, predios estrechos, irregulares o con restricciones significativas pueden presentar pérdidas importantes entre el área bruta construida y el área efectivamente vendible.

Desde esta perspectiva, la consolidación de los dos predios del sector del Estadio constituye una ventaja potencial, debido a que permite disponer de aproximadamente 1.432,58 m², frente a 1.066,01 m² en Don Bosco, 999,00 m² en los alrededores de Remigio Crespo y 974,83 m² en Puertas del Sol. La mayor escala facilita la configuración de un proyecto integral, aunque deberá comprobarse que la integración física y jurídica pueda ejecutarse efectivamente.

Criterio de localización y entorno urbano

La localización constituye uno de los factores que mayor incidencia posee sobre el valor inmobiliario. Para su evaluación deben considerarse conectividad vial, transporte, cercanía a equipamientos educativos y de salud, comercio, servicios financieros, espacios públicos, recreación y concentración de actividades económicas.

En sectores urbanos consolidados, una localización estratégica puede reducir la dependencia del automóvil, mejorar la accesibilidad y ampliar el número de posibles compradores o arrendatarios. Además, la disponibilidad inmediata de infraestructura disminuye la necesidad de inversiones adicionales relacionadas con urbanización.

Los cuatro terrenos estudiados presentan ventajas de localización, aunque con perfiles distintos. La zona del Estadio posee una alta centralidad y diversidad de servicios; Puertas del Sol se caracteriza por su posicionamiento residencial y valorización; Don Bosco mantiene una importante conexión con sectores residenciales del sur de Cuenca y un entorno comercial

consolidado; mientras que el sector de Remigio Crespo (Hospital Santa Ines) dispone de una ubicación altamente consolidada y próxima a actividades comerciales y de servicios.
Por lo tanto, la localización debe analizarse no únicamente desde la cercanía geográfica, sino desde su capacidad para aportar valor al producto inmobiliario que se pretende desarrollar.

Criterio de mercado y demanda

Un terreno puede presentar excelentes condiciones normativas y físicas y, sin embargo, no constituir una inversión conveniente si el producto desarrollado no posee suficiente demanda. El cuarto criterio corresponde entonces al comportamiento del mercado inmobiliario. Para su análisis deben considerarse los precios por metro cuadrado, oferta existente, proyectos en construcción, tipologías predominantes, tamaño de las unidades, perfil del comprador, nivel socioeconómico, velocidad de ventas y capacidad de absorción del sector.

En el análisis preliminar efectuado para esta investigación se identificaron diferencias importantes entre los sectores. Como escenario central de referencia, Puertas del Sol presenta precios cercanos a USD 1.750/m², el Estadio y sector Hospital Santa Ines alrededor de USD 1.600/m², y Don Bosco aproximadamente USD 1.325/m², dependiendo de las características específicas del producto.

Estas diferencias implican que una misma tipología inmobiliaria no necesariamente resulta óptima en los cuatro terrenos. En Puertas del Sol podría justificarse un producto de mayor nivel de acabados y servicios comunales; en Don Bosco podría ser más conveniente un producto residencial dirigido a segmentos medios y medio-altos; mientras que en la zona del Estadio existe mayor posibilidad de combinar vivienda, comercio, oficinas o servicios debido a la centralidad del sector. En consecuencia, el potencial del terreno debe evaluarse siempre en relación con un producto inmobiliario concreto y un mercado objetivo definido.

Criterio económico y financiero

El quinto criterio corresponde a la relación entre inversión, costos e ingresos potenciales. El análisis debe considerar el costo de adquisición del suelo, costo directo e indirecto de construcción, diseños, estudios, permisos, financiamiento, comercialización, impuestos y contingencias, frente a los ingresos esperados por venta o arrendamiento.

Una primera aproximación puede obtenerse mediante la diferencia entre precio esperado de venta y costo directo por metro cuadrado construido. En los escenarios utilizados en la investigación, el diferencial preliminar se aproxima a USD 665/m² en Puertas del Sol, USD 600/m² en el Estadio, USD 575/m² en los alrededores del hospital y USD 445/m² en la Don Bosco. Sin embargo, estos valores no representan utilidad empresarial, porque todavía deben

incorporarse terreno, áreas no vendibles, costos indirectos, financiamiento, comercialización e impuestos.

Criterio de riesgo

También debe considerarse el grado de incertidumbre asociado al desarrollo. Los principales riesgos pueden provenir de restricciones normativas, protección patrimonial, afectaciones, necesidad de integración predial, incremento de costos, tiempos de aprobación, dificultad de financiamiento o sobreoferta inmobiliaria.

En este sentido, dos terrenos con indicadores económicos similares pueden presentar niveles de atractivo diferentes si uno posee mayor certeza normativa. Para un desarrollador, la capacidad de prever costos, plazos y volumen edificable constituye un elemento fundamental para reducir la exposición financiera. Esta consideración resulta especialmente importante para el sector del hospital, donde la condición patrimonial exige mayor verificación antes de establecer definitivamente el volumen edificable, y para el terreno consolidado del Estadio, donde debe confirmarse la integración efectiva de ambos predios.

Tabla 13 Evaluación de Riesgos

Criterio	*Variables principales*	*Ponderación referencial*	*Condición favorable*
Normativo	Uso de suelo, IE, altura, densidad, retiros, frente y lote mínimo	25 %	Alta capacidad edificatoria y usos compatibles
Mercado	Precio/m², demanda, oferta, absorción y segmento objetivo	20 %	Demanda sostenida y precios competitivos
Escala y condición física	Área, geometría, frente, topografía y eficiencia	15 %	Lote regular y suficiente para desarrollar el programa
Localización	Accesibilidad, servicios, comercio y equipamientos	15 %	Entorno consolidado y buena conectividad
Potencial económico	Precio de venta, costo/m², costo del suelo y margen	15 %	Diferencial suficiente para cubrir costos y rentabilidad
Riesgo y certeza	Restricciones, patrimonio, afectaciones y complejidad de permisos	10 %	Baja incertidumbre técnica y normativa
Total	—	100 %	—

La ponderación propuesta permite transformar las diferentes variables en una herramienta comparativa común. Cada terreno puede calificarse en una escala de 1 a 5, donde los valores superiores representan condiciones más favorables. No obstante, el puntaje debe interpretarse como un instrumento de preselección y no como un sustituto del análisis financiero detallado.

La aplicación de estos criterios permitió establecer una primera jerarquización de las alternativas analizadas. El terreno consolidado de la avenida del Estadio obtuvo la evaluación integral más favorable, debido principalmente a su escala, centralidad, diversidad de usos y relación entre precio de venta y costo de construcción. Puertas del Sol ocupa una segunda posición, destacándose por los valores de comercialización y el posicionamiento inmobiliario del sector. Don Bosco presenta una oportunidad relevante por su capacidad potencial de intensificación y menor costo relativo de entrada, mientras que Remigio Crespo-Hospital Santa Ines, aunque posee una localización altamente atractiva, presenta una mayor incertidumbre derivada de su condición normativa patrimonial.

Esta clasificación no implica descartar ninguno de los terrenos. Por el contrario, demuestra que el concepto de potencial inmobiliario depende del tipo de estrategia desarrollada. Un terreno puede resultar menos favorable para un proyecto residencial de alta densidad, pero presentar mejores condiciones para comercio, oficinas, suites o un proyecto mixto de menor escala.

En síntesis, la selección de un sector o lote con potencial inmobiliario debe realizarse mediante un enfoque multicriterio que permita responder tres interrogantes fundamentales: qué permite construir la normativa, qué producto puede absorber el mercado y qué alternativa genera una rentabilidad adecuada para el nivel de riesgo asumido. Estos criterios constituyen la base metodológica para desarrollar, en los siguientes apartados del capítulo, los diferentes escenarios de factibilidad y determinar finalmente el aprovechamiento óptimo de cada uno de los terrenos estudiados.

6.3 *Formulación y comparación de escenarios de desarrollo inmobiliario*

Tabla 14 Comparación de Escenarios

Sector	*Escenario*	*Pisos*	*IE utilizado*	*Producto propuesto*	*Precio residencial referencial*
Av. del Estadio	E1 – Mixto moderado	5	3,20	Vivienda + comercio/servicios	USD 1.800/m²
Av. del Estadio	E2 – Mixto intensivo	7	3,70	Vivienda compacta + comercio/servicios	USD 1.950/m²
Hospital Santa Inés / Remigio	R1 – Patrimonial compatible	3*	1,60*	Vivienda + consultorios/oficinas	USD 1.900/m²
Hospital Santa Inés / Remigio	R2 – Hipotético sin patrimonio	7*	3,70*	Vivienda + servicios médicos/comerciales	USD 2.000/m²
Av. Don Bosco	D1 – Residencial familiar	7	3,70	Departamentos de 2 y 3 dormitorios	USD 1.450/m²
Av. Don Bosco	D2 – Residencial densificado	10	4,90	Unidades compactas de 1, 2 y 3 dormitorios	USD 1.600/m²
Puertas del Sol	P1 – Premium moderado	5	3,20	Departamentos amplios premium	USD 2.000/m²
Puertas del Sol	P2 – Mixto premium intensivo	7	3,70	Vivienda premium + comercio/servicios	USD 2.150/m²

** En sector Remigio Crespo-Hospital Santa Ines estos parámetros son supuestos de modelación, no determinantes confirmados por el documento.*

1. Avenida del Estadio – E1: Mixto moderado

Este escenario plantea un edificio de aproximadamente cinco niveles, combinando vivienda de nivel medio-alto con un componente comercial o de servicios en la planta baja. Se utiliza un IE de 3,20, inferior al máximo considerado, para evitar que el análisis parta directamente del máximo aprovechamiento.

El objetivo es privilegiar una buena relación entre área vendible, calidad arquitectónica y velocidad de comercialización. Se consideran departamentos con un área promedio cercana a 85 m², lo que produce alrededor de 38 unidades residenciales en la modelación preliminar.

Es un escenario apropiado para analizar si una menor intensidad puede producir una mejor relación riesgo-rentabilidad.

2. Avenida del Estadio – E2: Mixto intensivo

El segundo escenario aprovecha prácticamente el máximo potencial analizado para EJIDO-2, utilizando 7 pisos y un IE de 3,70.

La propuesta incorpora departamentos más compactos, de aproximadamente 70 m² promedio, y una mayor participación de comercio y servicios. El modelo produce alrededor de 50 unidades residenciales y aproximadamente 4.081 m² vendibles.

Este escenario permite estudiar una pregunta fundamental de la tesis: si utilizar una mayor cantidad de edificabilidad genera realmente una mejor rentabilidad que desarrollar un proyecto de menor escala.

3. Hospital Santa Inés – R1: Patrimonial compatible

Este escenario reconoce la situación actual del terreno dentro del AHP-EJIDO-1. Debido a que el documento no proporciona un IE o altura numérica definitiva para el predio, he planteado conservadoramente 3 pisos y un IE de 1,60como hipótesis para construir el modelo.

Se propone un producto de aproximadamente 75 % residencial y 25 % consultorios, oficinas o servicios, aprovechando la cercanía al Hospital Santa Inés.
La lógica no consiste en maximizar volumen, sino en obtener mayor valor por metro cuadrado mediante un producto especializado relacionado con vivienda, salud y servicios profesionales.

Es importante que en la tesis se indique expresamente que 3 pisos e IE 1,60 no provienen de la normativa, sino que constituyen parámetros hipotéticos de análisis hasta contar con el IPRUS definitivo.

4. Hospital Santa Inés – R2: escenario hipotético sin patrimonio

Este es el escenario especial solicitado. Se elimina deliberadamente del análisis la condición patrimonial y se plantea hipotéticamente que el terreno pudiera desarrollarse con una intensidad equivalente a otros sectores consolidados: 7 pisos e IE 3,70.

El producto combinaría aproximadamente 80 % vivienda y 20 % servicios médicos, consultorios, oficinas o comercio, con unidades residenciales cercanas a 70 m².
El resultado es aproximadamente 3.696 m² de construcción bruta, 2.846 m² vendibles y unas 33 unidades residenciales.

Este escenario resulta especialmente interesante para la tesis porque permite realizar un análisis contrafactual:
¿Qué capacidad de generación de valor tendría el terreno si la restricción patrimonial no existiera? No debe presentarse como una alternativa legal vigente. Su función es exclusivamente comparativa y académica.

5. Avenida Don Bosco – D1: Residencial familiar

El primer escenario de Don Bosco plantea 7 pisos e IE 3,70, manteniendo un enfoque claramente residencial. Se proponen departamentos principalmente de dos y tres dormitorios, con aproximadamente 90 m² promedio, dirigidos a hogares de nivel medio y medio-alto. La modelación produce aproximadamente 3.944 m² brutos, 3.155 m² vendibles y 35 departamentos.

Este escenario prioriza un producto relativamente tradicional para el mercado de Don Bosco, buscando reducir el riesgo de comercialización y aprovechar la proximidad al Supermaxi, servicios, centros educativos y conexiones urbanas.

6. Avenida Don Bosco – D2: Residencial densificado

El segundo escenario analiza el potencial máximo del terreno mediante aproximadamente 10 pisos e IE 4,90, condicionado al cumplimiento del lote mínimo, frente, densidad, retiros y demás requisitos correspondientes. La estrategia cambia hacia departamentos más compactos, con alrededor de 68 m² promedio, aumentando potencialmente el proyecto hasta aproximadamente 60 unidades residenciales.

Este escenario permitiría construir alrededor de 5.223 m² brutos y 4.074 m² vendibles.
Su objetivo es determinar si el incremento de unidades y área comercializable compensa los mayores costos relacionados con estructura, circulación vertical, instalaciones y complejidad constructiva.

7. Puertas del Sol – P1: Premium moderado

En el primer escenario de Puertas del Sol no se busca alcanzar inmediatamente el máximo normativo. Se modelan 5 pisos e IE 3,20, privilegiando unidades mayores, mejores acabados y áreas comunales. Se consideran departamentos cercanos a 100 m² promedio, generando aproximadamente 23 unidades.

La lógica inmobiliaria consiste en aprovechar el elevado valor del sector mediante calidad y exclusividad, en lugar de maximizar el número de departamentos.
El precio residencial utilizado como hipótesis asciende a aproximadamente USD 2.000/m², coherente con un producto nuevo de nivel alto dentro de los rangos que hemos analizado.

8. Puertas del Sol – P2: Mixto premium intensivo

El segundo escenario plantea aproximadamente 7 pisos e IE 3,70, incorporando comercio o servicios en la base del edificio y departamentos premium en los pisos superiores.

El área vendible estimada alcanza aproximadamente 2.705 m², con unas 29 unidades residenciales, dependiendo de la distribución definitiva.

Aquí se utiliza un precio residencial de aproximadamente USD 2.150/m², debido a que el escenario supone obra nueva, acabados altos, buena arquitectura, amenidades y posicionamiento premium. Este escenario permite comprobar si el mayor aprovechamiento del terreno compensa el elevado costo del suelo y los mayores requerimientos constructivos característicos de Puertas del Sol.

6.4 Evaluación financiera de los escenarios propuestos

Tabla 15 Resumen Consolidado Indicadores Financieros

Sector	Escenario	VAN (USD)	TIR anual equivalente	Punto de equilibrio comercial	Período de recuperación	Necesidad máxima de capital (USD)
Av. del Estadio	E1 – Mixto moderado	-169.038	14,42%	32,55%	31 meses	2.874.867
Av. del Estadio	E2 – Mixto intensivo	58.281	20,25%	32,16%	34 meses	3.201.920
Hospital Santa Inés / Remigio Crespo	R1 – Patrimonial compatible	-485.057	-8,74%	34,19%	No recupera	1.570.542
Hospital Santa Inés / Remigio Crespo	R2 – Hipotético sin patrimonio*	194.279	25,23%	31,99%	34 meses	2.158.495
Av. Don Bosco	D1 – Residencial familiar	-78.509	15,35%	35,65%	31 meses	1.911.838
Av. Don Bosco	D2 – Residencial densificado	-251.430	10,87%	37,99%	35 meses	2.652.218
Puertas del Sol	P1 – Premium moderado	92.584	22,40%	30,89%	30 meses	2.002.631
Puertas del Sol	P2 – Mixto premium intensivo	-98.169	16,15%	33,26%	35 meses	2.432.300

**R2 – Hipotético sin patrimonio debe mantenerse identificado expresamente como un escenario contrafactual de carácter académico, y no como una alternativa normativamente ejecutable bajo las condiciones vigentes del predio.*

Una vez formulados los ocho escenarios de desarrollo inmobiliario para los terrenos ubicados en la avenida del Estadio, Hospital Santa Inés–Remigio Crespo, avenida Don Bosco y Puertas del Sol, se procedió a evaluar su comportamiento financiero con el objetivo de determinar si el aprovechamiento físico y normativo propuesto es capaz de generar una rentabilidad suficiente para justificar la inversión. Esta etapa complementa el análisis técnico, normativo y de mercado desarrollado previamente, debido a que una mayor edificabilidad o un mayor

precio de venta por metro cuadrado no necesariamente se traducen en una mejor alternativa de inversión. Precisamente, la metodología planteada en la investigación establece que el aprovechamiento óptimo debe surgir del equilibrio entre capacidad edificatoria, demanda del mercado, costos, rentabilidad y nivel de riesgo.

La evaluación financiera se desarrolló mediante un modelo de flujo de caja mensual individual para cada uno de los ocho escenarios, considerando horizontes comprendidos entre 28 y 36 meses, de acuerdo con la escala y complejidad de cada propuesta. El modelo incorpora la adquisición referencial del suelo, costos directos de construcción, costos indirectos, contingencias, comercialización y distribución temporal de los ingresos provenientes de las ventas. Los supuestos y cálculos utilizados pueden revisarse de manera detallada en el archivo complementario Modelo de Escenarios y Factibilidad Inmobiliaria, específicamente en las hojas Supuestos Financieros, Evaluación Financiera y Flujos Mensuales.

Para establecer un criterio homogéneo de evaluación se adoptó una tasa mínima atractiva de retorno (TMAR) del 19% efectiva anual, utilizada como tasa de descuento para el cálculo del Valor Actual Neto y como umbral mínimo de comparación frente a la Tasa Interna de Retorno. Este porcentaje no representa una tasa bancaria oficial, sino una rentabilidad mínima exigida al capital invertido, ajustada al nivel de riesgo inherente al desarrollo inmobiliario.
Como referencia, para septiembre de 2026 el Banco Central del Ecuador registró una tasa activa efectiva referencial del 8,55 % para el segmento inmobiliario y una tasa máxima del 9,26 %, valores que permiten establecer una base aproximada del costo financiero del capital (Banco Central del Ecuador, 2026). Sin embargo, dichas tasas no incorporan integralmente los riesgos asociados a la promoción inmobiliaria, tales como variaciones en los costos de construcción, retrasos de obra, cambios normativos, velocidad de absorción, fluctuaciones en los precios de venta, comercialización, iliquidez y concentración del capital durante el período de desarrollo.

Por esta razón, se incorporó una prima adicional de riesgo cercana a diez puntos porcentuales, estableciendo una TMAR del 19 % anual. Este criterio permite aplicar una evaluación conservadora y homogénea a todos los escenarios, considerando financieramente atractivas aquellas alternativas que presenten un VAN superior a cero y una TIR superior al 19 %, lo que evidencia generación de valor por encima de la rentabilidad mínima requerida por el inversionista.

Debido a que los flujos fueron estructurados mensualmente, dicha tasa se transformó a una tasa efectiva mensual equivalente mediante la expresión de matemáticas financieras:

$$I_m = (1+i_a)^{1/12} - 1$$

Aplicando una tasa efectiva anual de 19%, se obtiene una tasa equivalente de aproximadamente 1,4602% mensual, utilizada posteriormente como tasa de descuento para calcular el Valor Actual Neto de cada escenario. De esta manera, los proyectos son comparados bajo una misma exigencia de rentabilidad, independientemente de las diferencias existentes en tamaño, inversión o duración.

Como indicadores principales se utilizaron el Valor Actual Neto (VAN), la Tasa Interna de Retorno (TIR), el punto de equilibrio comercial y el período de recuperación de la inversión o retorno. Adicionalmente, el modelo estima la necesidad máxima de capital, el precio promedio de equilibrio y la relación entre los costos totales y los ingresos potenciales. Estos indicadores permiten analizar los escenarios desde perspectivas complementarias. Mientras el VAN determina si el proyecto genera valor después de descontar los flujos a la tasa requerida, la TIR permite comparar la rentabilidad propia del proyecto frente al 19% anual exigido. Por su parte, el punto de equilibrio comercial establece el nivel de preventas requerido para sostener financieramente el desarrollo y el payback identifica el momento aproximado en el que se recupera la inversión acumulada.

En este análisis se distingue expresamente el punto de equilibrio comercial de la cobertura total de costos. Para efectos del modelo, el primero representa el porcentaje de ventas o preventas necesario para cubrir la proporción de los costos de desarrollo que no se encuentra respaldada por la estructura de financiamiento considerada, tomando el terreno como aporte de capital del promotor. Bajo los supuestos utilizados, los escenarios presentan puntos de equilibrio comerciales cercanos al 31%–38% de las ventas potenciales, rango que permite comparar el nivel de exposición comercial de cada alternativa. La cobertura total de costos frente a los ingresos se mantiene como un indicador independiente y no debe interpretarse como porcentaje mínimo de preventas.

Los resultados muestran diferencias relevantes entre el máximo aprovechamiento normativo y el aprovechamiento financieramente óptimo. En la avenida del Estadio, el escenario E2 – Mixto intensivo presenta mejores resultados que E1, alcanzando un VAN positivo y una TIR anual equivalente ligeramente superior al 20%, por lo que logra superar la TMAR del 19%. Este comportamiento indica que, en este terreno, el incremento de edificabilidad y de área vendible contribuye favorablemente a distribuir el costo del suelo y mejorar el desempeño económico del proyecto.

En Puertas del Sol se presenta una situación diferente. El escenario P1 – Premium moderado obtiene mejores resultados financieros que la alternativa P2 de mayor intensidad. El escenario moderado registra un VAN positivo y una TIR anual aproximada superior al 22%, demostrando que en este sector la generación de valor podría depender más del posicionamiento del producto, el precio de venta y la calidad de las unidades que de la maximización de la

densidad. Este resultado es coherente con la caracterización realizada previamente, en la que Puertas del Sol se identifica como el sector con mayores precios de venta y una marcada orientación hacia vivienda de nivel medio-alto y prémium.

En Don Bosco, los escenarios D1 y D2 presentan resultados nominales positivos bajo determinados supuestos, pero sus TIR permanecen por debajo de la tasa requerida del 19% y sus VAN resultan negativos. Particularmente, el escenario D2 evidencia que la utilización de una mayor intensidad edificatoria no garantiza por sí sola una mejora de rentabilidad, debido al incremento del costo constructivo y al mayor volumen de unidades que debe absorber el mercado. Por ello, estos escenarios requerirían ajustes en precio de venta, costo del terreno, eficiencia del diseño, costo de construcción o velocidad de comercialización antes de considerarse financieramente óptimos.

El caso de Hospital Santa Inés–Remigio Crespo requiere una interpretación diferenciada. El escenario R1 – Patrimonial compatible presenta la menor capacidad financiera del conjunto, principalmente por la limitada edificabilidad utilizada en el modelo y el peso relativo del suelo sobre una menor cantidad de metros cuadrados comercializables. El escenario R2 – Hipotético sin patrimonio, por el contrario, alcanza indicadores financieros considerablemente superiores; sin embargo, este resultado debe utilizarse exclusivamente como análisis contrafactual, debido a que el propio planteamiento de la tesis reconoce que la eliminación de la condición patrimonial es únicamente una hipótesis académica y no un derecho edificatorio vigente.

Como complemento, el modelo financiero incorpora un análisis de sensibilidad ante modificaciones del precio de venta y del costo directo de construcción. Esta evaluación resulta necesaria porque las variables inmobiliarias están expuestas a cambios durante el período de desarrollo. Una reducción del precio de venta o un incremento del costo constructivo puede modificar considerablemente el resultado económico, especialmente en aquellos escenarios cuyo VAN se encuentra próximo a cero. Por esta razón, la selección final del aprovechamiento óptimo no debe basarse únicamente en el resultado puntual del escenario base, sino también en su capacidad para mantener niveles aceptables de rentabilidad ante variaciones desfavorables.

En síntesis, la evaluación financiera permite comprobar que el máximo aprovechamiento físico del terreno no necesariamente representa su aprovechamiento óptimo desde el punto de vista inmobiliario. Bajo los supuestos analizados, los escenarios E2 – Mixto intensivo de la avenida del Estadio y P1 – Premium moderado de Puertas del Sol presentan las condiciones financieras más favorables entre las alternativas normativamente aplicables, al generar VAN positivo, TIR superior a la TMAR del 19% anual y períodos de recuperación compatibles con el horizonte planteado. Los resultados detallados de cada escenario, incluyendo flujos

mensuales, ingresos, costos, VAN, TIR, punto de equilibrio, payback, necesidad máxima de capital y análisis de sensibilidad, se encuentran desarrollados en el modelo financiero Excel complementario, el cual constituye el soporte cuantitativo de este apartado y servirá posteriormente para la selección definitiva del escenario óptimo de desarrollo inmobiliario.

6.5 Análisis de sensibilidad y riesgo financiero

El análisis de sensibilidad permite evaluar cómo cambian los resultados financieros de los escenarios ante modificaciones en variables críticas como el precio de venta, costo de construcción, velocidad de comercialización, plazo de ejecución y aprovechamiento normativo. Para este estudio se consideraron variaciones razonables en precios y costos con el fin de determinar qué alternativas presentan mayor capacidad para soportar condiciones desfavorables.

Los escenarios de mayor intensidad edificatoria, como E2 en la avenida del Estadio, D2 en Don Bosco y P2 en Puertas del Sol, presentan un mayor potencial de generación de ingresos, pero también una mayor exposición al incremento de costos y a una menor velocidad de absorción. En contraste, los escenarios moderados reducen parte de este riesgo, aunque aprovechan una menor cantidad de superficie edificable.

En el caso del Estadio, el escenario E2 mantiene mejores resultados que E1, lo que indica que una mayor intensidad puede favorecer la rentabilidad siempre que exista suficiente demanda. En Puertas del Sol, ocurre lo contrario: el escenario P1 presenta mejores indicadores que P2, evidenciando que un producto de menor densidad y mayor posicionamiento prémium puede ser financieramente más conveniente. En Don Bosco, el incremento de edificabilidad no resulta suficiente para compensar los mayores costos bajo los supuestos planteados.

El mayor riesgo normativo corresponde a Remigio Crespo–Hospital Santa Inés, debido a su condición patrimonial. Por esta razón, R1 constituye el escenario compatible sujeto a validación, mientras que R2 debe mantenerse únicamente como un ejercicio contrafactual y académico.

En conclusión, la selección del aprovechamiento óptimo no debe basarse exclusivamente en el escenario con mayor edificabilidad o rentabilidad esperada, sino en aquel que mantenga un equilibrio adecuado entre VAN, TIR, punto de equilibrio, plazo de recuperación y nivel de riesgo. Bajo los supuestos analizados, E2 – Mixto intensivo del Estadio y P1 – Premium moderado de Puertas del Sol presentan las condiciones más favorables entre las alternativas normativamente aplicables.

6.6 *Selección del escenario óptimo de desarrollo inmobiliario*

La selección del escenario óptimo constituye la etapa de integración de los análisis normativo, técnico, comercial y financiero desarrollados previamente. En consecuencia, el escenario seleccionado no corresponde necesariamente al que presenta la mayor edificabilidad, el mayor número de unidades o el mayor ingreso potencial, sino al que ofrece un equilibrio entre aprovechamiento del suelo, aceptación esperada del mercado, rentabilidad, plazo de recuperación y nivel de riesgo. Este criterio es coherente con la definición de aprovechamiento óptimo adoptada en la investigación, según la cual la máxima capacidad normativa no debe confundirse con la alternativa inmobiliaria económicamente más conveniente.

A partir de la comparación de los ocho escenarios, y considerando como TMAR de rentabilidad el 19% efectivo anual, se identifican dos alternativas principales: P1 – Premium moderado, en Puertas del Sol, y E2 – Mixto intensivo, en la avenida del Estadio. El modelo financiero desarrollado en Excel muestra que son las dos alternativas normativamente aplicables que presentan simultáneamente VAN positivo, TIR superior a la tasa requerida, punto de equilibrio comercial razonable y recuperación dentro del horizonte analizado.

Tabla 16 Escenarios Óptimos

Prioridad	*Escenario*	*VAN*	*TIR anual*	*PE comercial*	*Payback*
1	P1 – Premium moderado, Puertas del Sol	USD 92.584	22,40%	30,89%	30 meses
2	E2 – Mixto intensivo, Av. del Estadio	USD 58.281	20,25%	32,16%	34 meses

Tabla 17 Resumen Comparativo Escenarios Óptimos

Escenario	Ventajas	Limitaciones	Riesgos principales	Perfil de inversionista
Puertas del Sol – P1 Premium moderado	Producto diferenciado, menor intensidad edificatoria, orientación a calidad, amenidades y posicionamiento residencial de mayor valor agregado.	Mercado objetivo más específico y exigente; requiere mantener estándares altos de diseño y acabados.	Menor velocidad de absorción, reducción del precio esperado, incremento de costos y mayor competencia en productos prémium.	Inversionista patrimonial o promotor orientado a proyectos de valor agregado, con enfoque en calidad, diferenciación y posicionamiento.
Av. del Estadio – E2 Mixto intensivo	Aprovecha la centralidad, escala del terreno, diversidad de usos y posibilidad de combinar vivienda con comercio o servicios.	Mayor complejidad de ejecución, comercialización y coordinación entre componentes del proyecto.	Incremento de costos, retrasos de obra, absorción de un mayor número de unidades y confirmación definitiva de parámetros normativos.	Promotor o inversionista desarrollador con experiencia en proyectos multifamiliares o mixtos y capacidad para gestionar desarrollos de mayor escala.

Primera opción: P1 – Premium moderado en Puertas del Sol

El escenario P1 – Premium moderado se considera la primera alternativa de desarrollo debido a que presenta de una mejor manera un equilibrio financiero entre los escenarios

normativamente aplicables. La propuesta contempla aproximadamente cinco pisos y un IE de 3,20, privilegiando departamentos de mayor superficie, mejores acabados, áreas comunales y un posicionamiento de nivel medio-alto y prémium, en lugar de utilizar inmediatamente el máximo potencial edificatorio.

Esta estrategia resulta coherente con las características del mercado de Puertas del Sol. La investigación identifica a este sector como el de mayores precios de venta, entre las zonas estudiadas, con productos nuevos y prémium capaces de alcanzar valores considerablemente superiores al promedio general de Cuenca. Además, el sector presenta una consolidación residencial importante, buena accesibilidad y una oferta orientada hacia compradores con mayor capacidad adquisitiva.

Desde el punto de vista financiero, P1 alcanza una TIR anual aproximada de 22,40%, superior a la TMAR del 19%, y genera un VAN positivo cercano a USD 92.584. Su punto de equilibrio comercial es aproximadamente 30,89%, el menor entre las principales alternativas evaluadas, y el período estimado de recuperación es de 30 meses.
Un resultado particularmente relevante es que P1 supera financieramente al escenario P2 del mismo terreno, aun cuando P2 utiliza una mayor edificabilidad. Esto demuestra que, en Puertas del Sol, el aprovechamiento óptimo podría estar relacionado con maximizar el valor del producto y no necesariamente el volumen construido. Por tanto, se prioriza una estrategia de diferenciación basada en calidad arquitectónica, unidades amplias, amenidades y posicionamiento comercial.

Segunda opción: E2 – Mixto intensivo en la avenida del Estadio
Como segunda alternativa se selecciona el escenario E2 – Mixto intensivo de la avenida del Estadio. Esta propuesta utiliza siete pisos y un IE aproximado de 3,70, combinando vivienda compacta con comercio o servicios y aprovechando la mayor superficie consolidada disponible entre los terrenos estudiados.

En este caso, los dos lotes colindantes se consideran como una única unidad inmobiliaria de aproximadamente 1.432,58 m², situación que mejora las posibilidades de implantación, distribución arquitectónica, estacionamientos y aprovechamiento del suelo. El análisis previo identificó además a la zona del Estadio como el sector con la mayor oportunidad inmobiliaria integral, debido a su centralidad, accesibilidad, diversidad de servicios y capacidad para admitir diferentes productos inmobiliarios.

E2 genera aproximadamente 4.081 m² vendibles y 50 unidades residenciales, además del componente de comercio o servicios planteado en el escenario. Su VAN alcanza aproximadamente USD 58.281, mientras que la TIR anual equivalente es de 20,25%,

ligeramente superior al 19% exigido. El punto de equilibrio comercial se sitúa alrededor del 32,16% y la recuperación de la inversión ocurre aproximadamente en el mes 34.

A diferencia de Puertas del Sol, en la avenida del Estadio sí resulta favorable incrementar la intensidad edificatoria. El escenario E2 supera claramente al escenario E1 moderado, lo que sugiere que en esta localización la escala del terreno, la centralidad y la diversidad de la demanda permiten absorber de mejor manera una mayor cantidad de metros cuadrados y unidades.

No obstante, su selección permanece condicionada a la integración efectiva de los dos predios, la verificación del frente disponible y la confirmación de los parámetros de altura, densidad, retiros e IE mediante el IPRUS correspondiente.

Descarte de los demás escenarios

Los escenarios no rentables permiten demostrar que una mayor edificabilidad o intensidad de desarrollo no garantizan necesariamente un mejor resultado financiero, por lo tanto, los seis desarrollos restantes no se seleccionan como alternativas principales debido a las siguientes razones:

- E1 – Mixto moderado, Estadio: aunque presenta un período de recuperación de aproximadamente 31 meses y un punto de equilibrio comercial razonable, registra un VAN negativo de aproximadamente USD 169.038 y una TIR de 14,42%, inferior al rendimiento mínimo requerido. La menor intensidad no permite distribuir suficientemente el costo del suelo y los demás costos fijos del proyecto.
- R1 – Patrimonial compatible, Santa Inés–Remigio Crespo: presenta la condición financiera más desfavorable. Su VAN es aproximadamente -USD 485.057, la TIR es negativa y el flujo no recupera la inversión dentro del horizonte analizado. La limitada capacidad edificatoria utilizada en la modelación dificulta distribuir adecuadamente el costo del terreno.
- R2 – Hipotético sin patrimonio: desde el punto de vista estrictamente financiero presenta resultados superiores incluso a las dos alternativas seleccionadas, con VAN positivo y una TIR cercana al 25,23%. Sin embargo, no puede seleccionarse como escenario óptimo ejecutable, puesto que fue formulado deliberadamente eliminando la condición patrimonial del terreno. El documento establece expresamente que se trata de un escenario contrafactual y académico, no de un derecho urbanístico vigente. Su importancia radica en cuantificar el costo de oportunidad asociado a la restricción patrimonial.
- D1 – Residencial familiar, Don Bosco: presenta características comerciales coherentes con el sector y una menor complejidad constructiva, pero su VAN es negativo en aproximadamente USD 78.509 y la TIR de 15,35% no alcanza el rendimiento mínimo requerido.

- D2 – Residencial densificado, Don Bosco: pese a alcanzar diez pisos, un IE de 4,90 y aproximadamente 60 unidades, presenta un VAN negativo cercano a USD 251.430 y una TIR de apenas 10,87%. En este caso, aumentar considerablemente la edificabilidad incrementa la inversión y el riesgo de absorción sin generar un aumento proporcional de rentabilidad. Este resultado constituye una demostración clara de que máxima edificabilidad y aprovechamiento óptimo no son conceptos equivalentes.
- P2 – Mixto premium intensivo, Puertas del Sol: genera mayores ingresos totales que P1, pero también incrementa los costos constructivos y la inversión necesaria. Presenta un VAN negativo cercano a USD 98.169 y una TIR de 16,15%, por debajo del 19% requerido. Por esta razón, P1 resulta más eficiente financieramente para el mismo terreno.

En función de los resultados obtenidos, P1 – Premium moderado en Puertas del Sol se establece como la primera opción de aprovechamiento óptimo, debido a que combina el mayor VAN entre las alternativas ejecutables, una TIR de 22,40%, el menor punto de equilibrio comercial y un período de recuperación aproximado de 30 meses.

Como segunda opción se selecciona E2 – Mixto intensivo en la avenida del Estadio, debido a su mayor escala, centralidad, diversificación de usos y capacidad para aprovechar eficientemente la edificabilidad disponible, alcanzando una TIR de 20,25% y VAN positivo.

La comparación permite concluir que no existe una única regla de intensificación aplicable a todos los terrenos. En Puertas del Sol resulta más eficiente reducir la intensidad y maximizar el valor del producto, mientras que en la avenida del Estadio una mayor intensidad mejora el resultado financiero. Esta diferencia constituye uno de los principales hallazgos de la investigación y confirma que la determinación del aprovechamiento óptimo debe realizarse de manera individual para cada lote, integrando normativa, mercado, costos, rentabilidad y riesgo.

6.7 *Propuesta metodológica para la selección óptima de sectores y lotes inmobiliarios en Cuenca*

A partir de los resultados obtenidos en la presente investigación, se propone una metodología para la selección y evaluación de sectores y lotes con potencial de desarrollo inmobiliario en la ciudad de Cuenca. La propuesta busca convertir los análisis normativos, técnicos, comerciales y financieros desarrollados en la tesis en un procedimiento replicable que permita reducir la incertidumbre durante las etapas iniciales de decisión de un desarrollador inmobiliario.

La metodología parte de un principio fundamental: el terreno con mayor edificabilidad no necesariamente es el terreno con mayor potencial inmobiliario, y el escenario que utiliza el

máximo aprovechamiento normativo tampoco es necesariamente el que genera la mayor rentabilidad. En consecuencia, la selección debe realizarse mediante un proceso secuencial que determine primero qué puede desarrollarse legal y técnicamente, posteriormente qué producto puede absorber el mercado y, finalmente, qué alternativa genera una rentabilidad adecuada para el riesgo asumido. Esta lógica coincide con el enfoque multicriterio desarrollado a lo largo del trabajo.

La metodología se organiza en ocho etapas consecutivas, desde la identificación inicial del terreno hasta la selección definitiva del escenario de desarrollo.

Tabla 18 Metodología aplicada

Etapa	***Análisis principal***	***Pregunta que debe responder***	***Resultado esperado***
1	Identificación y delimitación	¿Dónde se encuentra la oportunidad?	Sectores y terrenos candidatos
2	Factibilidad normativa	¿Qué se puede desarrollar legalmente?	Capacidad edificatoria y usos posibles
3	Factibilidad física y técnica	¿Qué puede construirse realmente?	Cabida preliminar y restricciones
4	Análisis de mercado	¿Qué producto puede venderse y a qué precio?	Producto, segmento y precio/m²
5	Evaluación multicriterio	¿Qué lotes presentan mayor potencial integral?	Ranking de terrenos
6	Formulación de escenarios	¿Cuál es la mejor manera de utilizar el lote?	Alternativas de desarrollo
7	Evaluación financiera y sensibilidad	¿El proyecto genera valor y resiste variaciones?	VAN, TIR, PE, payback y riesgo
8	Selección óptima	¿Qué alternativa ofrece el mejor equilibrio?	Escenario recomendado

Etapa 1. Identificación y delimitación de sectores potenciales

El proceso debe iniciar con la identificación de sectores urbanos que presenten señales favorables para el desarrollo inmobiliario. Para ello se consideran variables como nivel de consolidación, accesibilidad, infraestructura, cercanía a equipamientos, actividad comercial, proyectos inmobiliarios existentes y evolución de los precios.

Posteriormente se identifican terrenos específicos dentro de estos sectores y se recopila información básica como área, ubicación, clave catastral, frente, geometría, accesibilidad y precio solicitado por el propietario.

La experiencia obtenida en los cuatro sectores estudiados demuestra que cada zona puede presentar una oportunidad diferente: el Estadio por su centralidad y diversidad de usos; Puertas del Sol por su capacidad de valorización y mercado prémium; Don Bosco por su potencial de intensificación residencial; y Remigio Crespo–Santa Inés por su localización y especialización vinculada a servicios y salud.

Etapa 2. Filtro normativo

La segunda etapa constituye un filtro de viabilidad obligatorio. Antes de valorar financieramente un terreno se deben determinar los derechos y restricciones urbanísticas aplicables.
Para el contexto de Cuenca se recomienda revisar, como mínimo:

- PIT correspondiente.
- Uso principal, complementario y restringido.
- COS e Índice de Edificabilidad o CUS, según corresponda.
- Altura y número máximo de pisos.
- Lote y frente mínimos.
- Retiros.
- Densidad.
- Tipo de implantación.
- Sección vial y afectaciones.
- Condiciones patrimoniales, ambientales o de riesgo.
- IPRUS específico del predio.

Esta etapa debe funcionar como un criterio de exclusión: un escenario financieramente atractivo no puede considerarse óptimo si no posee factibilidad normativa. Esta condición se evidenció en el escenario R2 de Remigio Crespo, cuya rentabilidad teórica resulta favorable, pero que no puede ser seleccionado como alternativa ejecutable porque elimina deliberadamente la restricción patrimonial existente.

Etapa 3. Evaluación física y técnica

Una vez determinada la capacidad normativa debe verificarse cuánto de ella puede materializarse efectivamente. El análisis debe incorporar área y geometría del lote, frente efectivo, topografía, accesos, orientación, disponibilidad de infraestructura y servicios, posibilidad de estacionamientos, circulaciones verticales y eficiencia entre área bruta construida y área comercializable.

En esta etapa se recomienda desarrollar una **cabida arquitectónica preliminar**, debido a que el IE máximo no equivale automáticamente a superficie vendible. Retiros, núcleos de circulación, estacionamientos, áreas comunales y espacios técnicos pueden reducir significativamente el aprovechamiento comercial real.

El caso del Estadio demuestra además que la consolidación predial puede modificar considerablemente el potencial de un proyecto, ya que la unión de los dos terrenos permite analizar una superficie conjunta de 1.432,58 m² y mejorar las posibilidades de implantación.

Etapa 4. Análisis del mercado inmobiliario

La cuarta etapa debe identificar qué producto resulta compatible con la demanda del sector, por lo cual se recominda seguir la siguiente ruta:

oferta existente → proyectos nuevos → precio por m² → áreas de las unidades → número de dormitorios → amenidades → velocidad de ventas → comprador objetivo → competencia futura.

Los precios de oferta deben utilizarse con precaución, debido a que no necesariamente representan precios finales de cierre. La investigación muestra además importantes diferencias entre mercados: Puertas del Sol admite productos de mayor precio y posicionamiento prémium; Don Bosco presenta una orientación familiar de nivel medio y medio-alto; el Estadio permite mayor diversificación; y Santa Inés puede admitir productos relacionados con vivienda, consultorios y servicios especializados. El resultado de esta etapa debe ser la definición preliminar de un producto inmobiliario, y no únicamente un precio por metro cuadrado.

Etapa 5. Matriz multicriterio de preselección

Una vez completados los análisis anteriores, se propone aplicar una matriz de puntuación entre 1 y 5, utilizando la ponderación desarrollada en la investigación:

P = 25%N + 20%M + 15%F + 15%L + 15%E+ 10%R

Glosario:

- N: Normativa
- M: Mercado
- F: Condiciones Físicas del terreno
- L: Lugar o Localización
- E: Potencial Económico
- R: Riesgo Potencial

La normativa recibe una ponderación del 25%, seguida del mercado con 20%; condición física, localización y potencial económico representan 15% cada uno, y riesgo y certeza normativa el 10% restante. La matriz permite ordenar los terrenos mediante criterios homogéneos, aunque debe utilizarse como herramienta de preselección y no como sustituto de la factibilidad financiera.

Etapa 6. Formulación de escenarios de desarrollo

Los terrenos mejor posicionados deben pasar a una evaluación mediante escenarios, en los cuales se propone desarrollar como mínimo dos alternativas por lote:

- **Escenario moderado**: Utiliza parcialmente la capacidad edificatoria, priorizando menor inversión, menor número de unidades, eficiencia comercial o mayor calidad del producto.
- **Escenario intensivo**: Se aproxima a la capacidad máxima permitida y evalúa si incrementar superficie y número de unidades mejora suficientemente los ingresos para compensar los mayores costos y riesgos.

Dependiendo del sector, los escenarios pueden ser residenciales, comerciales o mixtos. Para cada uno deben establecerse al menos:

- Pisos e IE utilizado;
- Área bruta;
- Área vendible;
- Eficiencia;
- Número y tamaño de unidades;
- Componente residencial/comercial;
- Precio de venta por m²;
- Costo de construcción;
- Valor del suelo;
- Plazo de construcción;
- Velocidad de comercialización.

Este procedimiento permite comprobar empíricamente si construir más significa realmente generar más valor, una de las preguntas centrales de la tesis.

Etapa 7. Evaluación financiera y sensibilidad

Cada escenario debe transformarse posteriormente en un flujo de caja.
Para la presente investigación se utilizaron flujos mensuales y una TMAR de 19% efectiva anual, evaluando los siguientes indicadores:

- VAN.
- TIR.
- Punto de equilibrio comercial.
- Periodo de recuperación o payback.
- Necesidad máxima de capital.
- Precio de equilibrio.
- Ingresos y costos totales

Como regla de decisión utilizada en este estudio, un escenario resulta financieramente preferible cuando presenta VAN positivo y TIR superior al 19% efectivo anual. Adicionalmente se considera favorable mantener un punto de equilibrio comercial dentro de niveles

manejables en el modelo desarrollado, aproximadamente entre 30% y 50% y períodos de desarrollo y recuperación compatibles con horizontes aproximados de 24 a 36 meses.

La evaluación no debe terminar en el escenario base. Se recomienda someter los proyectos a variaciones en precio de venta, costo constructivo y velocidad de comercialización, debido a que pequeñas modificaciones pueden transformar un escenario aparentemente rentable en uno financieramente insuficiente.

Etapa 8. Selección del aprovechamiento óptimo

La decisión final debe realizarse mediante un sistema de filtros sucesivos, y no seleccionando simplemente el mayor resultado financiero.

El escenario óptimo deberá cumplir, en orden, cuatro condiciones:

1. Ser normativamente ejecutable → 2. Ser técnicamente viable → 3. Tener respaldo del mercado → 4. Generar una rentabilidad adecuada para el riesgo asumido.

Cuando dos escenarios superen estos filtros, se seleccionará aquel que presente el mejor equilibrio entre VAN, TIR, inversión requerida, punto de equilibrio, payback y sensibilidad frente a condiciones adversas.

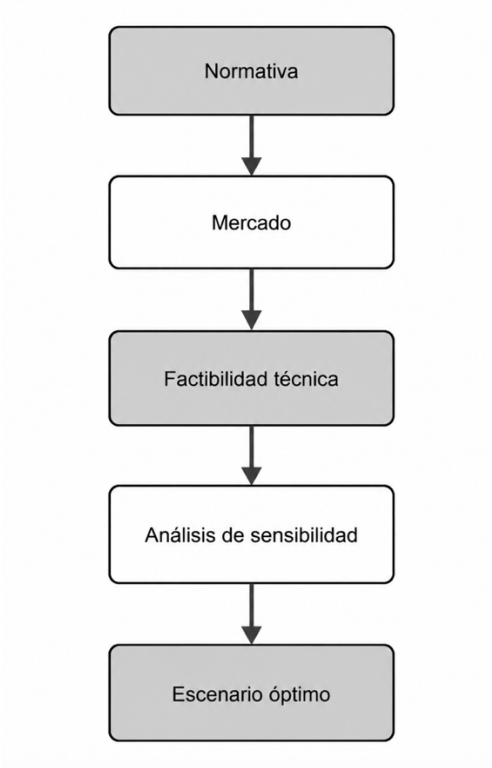
Los resultados obtenidos en esta investigación ejemplifican el funcionamiento de la metodología. En Puertas del Sol, el escenario P1 de menor intensidad resultó superior al P2 intensivo, demostrando que maximizar edificabilidad no necesariamente maximiza valor. En cambio, en el Estadio el escenario E2 intensivo obtuvo mejores resultados que E1, evidenciando que las condiciones de escala, centralidad y mercado permiten aprovechar favorablemente una mayor edificabilidad. El modelo financiero identifica a P1 de Puertas del Sol y E2 de la avenida del Estadio como las dos alternativas ejecutables con mejores resultados preliminares. Por lo tanto, la metodología propuesta puede representarse mediante el siguiente proceso:

Sector urbano → terreno → normativa → condición física → mercado → matriz multicriterio → escenarios → flujo financiero → sensibilidad → escenario óptimo.

Su principal aporte consiste en evitar que la decisión inmobiliaria se origine únicamente en el precio del terreno, en la percepción de una buena ubicación o en la máxima edificabilidad permitida. Por el contrario, plantea un procedimiento progresivo mediante el cual cada oportunidad debe demostrar primero su viabilidad normativa, posteriormente su capacidad técnica y comercial y, finalmente, su capacidad de generar valor financiero.

En consecuencia, la propuesta metodológica desarrollada puede constituir una herramienta de prefactibilidad para desarrolladores, inversionistas y profesionales inmobiliarios en Cuenca, adaptable a diferentes sectores y tipologías. Su aplicación no pretende sustituir estudios definitivos de arquitectura, mercado, ingeniería, avalúos o estructuración financiera, sino mejorar la calidad de la decisión inicial y reducir el riesgo de adquirir o desarrollar terrenos cuya máxima capacidad normativa no corresponda necesariamente a su aprovechamiento inmobiliario óptimo.

Ilustración 9 Síntesis de Resultados



7. Discusión

Los resultados obtenidos permiten sostener que el aprovechamiento óptimo del suelo urbano en proyectos inmobiliarios no puede determinarse mediante una única variable ni identificarse automáticamente con la máxima capacidad edificatoria autorizada. La comparación de los cuatro terrenos y los ocho escenarios demuestra que normativa, características físicas, localización, mercado, costos, intensidad edificatoria y rentabilidad actúan de manera interdependiente.

Bajo esta lógica, los escenarios seleccionados —P1 Premium moderado en Puertas del Sol y E2 Mixto intensivo en la avenida del Estadio— alcanzan resultados favorables mediante estrategias diferentes: mientras Puertas del Sol obtiene mejores condiciones reduciendo parcialmente la intensidad edificatoria y fortaleciendo el valor del producto, en el Estadio una

mayor utilización de la edificabilidad mejora el comportamiento del proyecto gracias a la escala del terreno, la centralidad y la diversidad de usos y potenciales compradores.

Este resultado constituye una evidencia central de la investigación, ya que demuestra que no existe una regla uniforme según la cual una mayor densidad produzca necesariamente un mayor aprovechamiento inmobiliario. Esta interpretación presenta una relación directa con los planteamientos de Hermida et al. (2015) respecto de la densidad y la configuración urbana de Cuenca. Los autores señalan la tensión existente entre la expansión dispersa y un modelo de ciudad más compacta, destacando que una ocupación eficiente debe relacionarse con infraestructura existente, proximidad de actividades y funcionalidad urbana.

Los resultados de esta investigación coinciden parcialmente con dicho planteamiento, especialmente en el caso de la avenida del Estadio, donde la consolidación urbana, los servicios disponibles y la centralidad permiten que un escenario de mayor intensidad presente mejores condiciones de aprovechamiento. Sin embargo, el presente estudio introduce una precisión relevante: la densificación no resulta conveniente únicamente por concentrar actividades o utilizar infraestructura existente, sino cuando dicha intensidad encuentra simultáneamente respaldo en la normativa, el mercado y la estructura financiera. El comportamiento de Puertas del Sol y Don Bosco demuestra que incrementar el volumen edificable sin considerar estas relaciones puede reducir, en lugar de mejorar, la eficiencia económica del desarrollo.

Los hallazgos también guardan correspondencia con Bojorque y Chuquiguanga (2021), quienes establecen que la infraestructura pública, la accesibilidad y la provisión de servicios inciden en la valorización del suelo urbano de Cuenca. De manera complementaria, Salazar-Guamán y Chuquiguanga (2025) relacionan las diferencias del precio del suelo con la estructura de usos, las centralidades y la disponibilidad de equipamientos.

La comparación desarrollada en esta tesis coincide con estos antecedentes, ya que los sectores consolidados y con mejores condiciones de conectividad presentan comportamientos inmobiliarios diferenciados. El Estadio combina centralidad, accesibilidad y diversidad funcional; mientras Puertas del Sol incorpora conectividad, servicios y un posicionamiento residencial capaz de soportar productos de mayor valor agregado. Por el contrario, Don Bosco, aun presentando una importante capacidad edificatoria normativa, se encuentra asociado a un segmento de precios más moderado, evidenciando que el potencial inmobiliario no depende únicamente de cuánto puede construirse, sino también del valor que el mercado asigna a la localización y al producto resultante.

La incidencia de la normativa constituye otro de los resultados relevantes. El caso de Remigio Crespo–Hospital Santa Inés evidencia que una localización comercialmente atractiva puede

presentar un aprovechamiento económico limitado cuando existen condicionantes regulatorios que restringen la capacidad de distribuir el costo del suelo sobre una mayor superficie comercializable. El escenario patrimonial compatible presentó resultados desfavorables, mientras que el escenario hipotético sin la restricción patrimonial mostró un comportamiento financiero sustancialmente superior; sin embargo, este último se utilizó exclusivamente como ejercicio contrafactual y no como alternativa ejecutable.

Este resultado coincide con los planteamientos de Pauta-Calle (2019) sobre la influencia de la regulación en los procesos de renovación urbana y con los trabajos de Rey Pérez y Tenze (2018) y Washima (2014), que señalan la necesidad de articular transformación urbana y protección patrimonial. La investigación, por tanto, no interpreta la condición patrimonial únicamente como una restricción económica, sino como una variable que modifica la forma en que debe concebirse el producto inmobiliario y que impide equiparar automáticamente máximo aprovechamiento económico con aprovechamiento óptimo integral.

Desde la perspectiva comercial, los resultados también apoyan la idea de que el mercado inmobiliario de Cuenca es territorialmente heterogéneo. Las investigaciones revisadas señalan que el comportamiento del mercado se encuentra influenciado por infraestructura, localización, características demográficas, inversión, disponibilidad de capital y preferencias residenciales. Hayes y Celleri (2023) relacionan determinadas transformaciones de Cuenca con nuevas formas de inversión y consumo residencial, mientras Cabrera-Jara (2019) analiza cómo los cambios en la demanda pueden producir modificaciones espaciales, valorización y sustitución de usos.

Los resultados obtenidos en Puertas del Sol son compatibles con la existencia de mercados residenciales diferenciados y productos dirigidos a segmentos de mayor capacidad adquisitiva. No obstante, la presente investigación no permite confirmar directamente procesos de gentrificación o atribuir la demanda observada a compradores extranjeros, debido a que esas variables no fueron medidas específicamente. En este punto, los resultados no contradicen los estudios previos, pero tampoco deben interpretarse como una comprobación directa de dichos fenómenos; únicamente muestran que existen diferencias de posicionamiento, precio y producto entre sectores.

La evaluación financiera permite ampliar esta discusión. Sarmiento y Hernández (2021) destacan la sensibilidad de la construcción frente a cambios económicos, regulatorios y financieros, mientras que el marco conceptual de la tesis reconoce que la demanda inmobiliaria puede verse afectada por tasas de interés, acceso al crédito, precios y expectativas económicas. Los resultados de sensibilidad obtenidos son consistentes con estos antecedentes: pequeñas variaciones en precios de venta, costos constructivos o

velocidad de comercialización pueden modificar de manera importante el VAN de los escenarios con márgenes reducidos.

En consecuencia, un escenario con resultados positivos bajo las condiciones base no debe considerarse automáticamente robusto. Esta constatación refuerza la necesidad de complementar VAN y TIR con punto de equilibrio, período de recuperación, necesidad máxima de capital y sensibilidad, evitando tomar decisiones a partir de un único indicador.

Uno de los hallazgos que más contribuye al objetivo de la investigación aparece al comparar Puertas del Sol y avenida del Estadio. En Puertas del Sol, el escenario moderado supera a la alternativa de mayor intensidad, mientras que en el Estadio ocurre lo contrario. Esta aparente contradicción entre los casos no constituye una inconsistencia metodológica, sino precisamente la demostración de que el aprovechamiento óptimo es específico para cada terreno. Los factores que justifican densificar en un sector pueden no producir el mismo resultado en otro.

De forma similar, Av. Don Bosco demuestra que una elevada capacidad normativa no garantiza rentabilidad suficiente cuando el incremento de pisos, unidades y costos no se corresponde con un aumento proporcional del precio o de la capacidad de absorción del mercado. Así, los resultados respaldan la definición operativa adoptada por la investigación: el aprovechamiento óptimo surge de la articulación entre edificabilidad, condiciones técnicas, producto, mercado y rentabilidad, y no de la maximización aislada de una de estas dimensiones.

En términos generales, los resultados coinciden en mayor medida que contradicen las investigaciones previas revisadas, pero incorporan un enfoque adicional. Los estudios antecedentes explican separadamente fenómenos como densidad urbana, valorización por infraestructura, transformación de usos, regulación patrimonial, comportamiento de la demanda o sensibilidad económica.

La principal contribución de esta investigación consiste en integrar estos elementos dentro de una secuencia aplicable a la toma de decisiones inmobiliarias: sector → terreno → normativa → condiciones físicas → mercado → evaluación multicriterio → escenarios → flujo financiero → sensibilidad → aprovechamiento óptimo. Esta integración permite pasar de la explicación territorial o normativa del suelo hacia la comparación concreta de alternativas de inversión. La metodología planteada busca precisamente evitar decisiones sustentadas únicamente en una buena localización, un precio atractivo del terreno o la máxima edificabilidad disponible.

Finalmente, los resultados deben interpretarse dentro del alcance de la investigación. El análisis corresponde a cuatro terrenos específicos de Cuenca y los valores de mercado

utilizados provienen principalmente de precios de oferta y referencias recopiladas durante el período estudiado; por tanto, no constituyen precios oficiales de transacciones cerradas. Asimismo, algunos parámetros normativos requieren confirmación mediante los instrumentos definitivos correspondientes y el escenario R2 de Remigio Crespo fue formulado únicamente como ejercicio académico. Los resultados financieros dependen además de supuestos sobre costos, precios, plazos y velocidades de comercialización. Estas condiciones no invalidan los hallazgos, pero delimitan su alcance: la metodología debe entenderse como una herramienta estructurada de prefactibilidad y apoyo a la decisión, cuyos resultados deben actualizarse antes de ejecutar una inversión.

En síntesis, los resultados no contradicen de manera sustancial la literatura revisada; principalmente la complementan y la trasladan a un nivel aplicado de decisión inmobiliaria. La evidencia obtenida confirma la importancia de la localización, infraestructura, normativa, demanda y condiciones económicas señaladas en estudios previos, pero demuestra adicionalmente que ninguna de estas variables, considerada individualmente, permite determinar el uso óptimo del suelo.

El aporte del estudio radica en comprobar, mediante casos y escenarios concretos, que el aprovechamiento óptimo se alcanza cuando lo que físicamente puede construirse, lo que normativamente se permite, lo que el mercado puede absorber y lo que financieramente genera valor convergen en una misma alternativa de desarrollo. Esta interpretación proporciona la base para las conclusiones finales del trabajo y responde directamente al objetivo de construir un procedimiento replicable para la evaluación de futuras oportunidades inmobiliarias en Cuenca.

8. Conclusiones

La presente investigación permitió determinar que el aprovechamiento óptimo del suelo para el desarrollo inmobiliario en la ciudad de Cuenca no puede definirse únicamente a partir de la máxima capacidad edificatoria permitida por la normativa urbana. La comparación de los terrenos localizados en la avenida del Estadio, avenida Remigio Crespo–Hospital Santa Inés, avenida Don Bosco y Puertas del Sol demostró que la decisión inmobiliaria requiere integrar de manera simultánea las dimensiones normativas, técnica, urbana, comercial y financiera, debido a que cada una condiciona la capacidad real de transformar un terreno en un proyecto viable. En consecuencia, el principal hallazgo del trabajo es que máximo aprovechamiento normativo y aprovechamiento inmobiliario óptimo no son conceptos equivalentes.

El análisis sectorial permitió comprobar que los cuatro terrenos presentan oportunidades inmobiliarias diferentes. La avenida del Estadio destacó inicialmente como el sector con mejores condiciones integrales debido a su centralidad, disponibilidad de servicios, diversidad

de posibles usos y, especialmente, a la posibilidad de analizar los dos predios colindantes como una sola unidad inmobiliaria de aproximadamente 1.432,58 m². Esta consolidación incrementa las posibilidades de diseño, implantación, estacionamientos, áreas comunales y distribución eficiente del programa arquitectónico. Por su parte, Puertas del Sol presentó el mayor potencial de valorización y los precios de comercialización más elevados entre las zonas estudiadas; Don Bosco destacó por su potencial de intensificación residencial y por un menor costo relativo de construcción; mientras que Remigio Crespo–Hospital Santa Inés evidenció una localización estratégica, pero con una mayor incertidumbre derivada de su condición vinculada a protección patrimonial.

La caracterización del mercado evidenció además que Cuenca no constituye un mercado inmobiliario homogéneo. Los precios, tipologías y perfiles de compradores varían significativamente según la micro localización. Puertas del Sol admite productos de mayor posicionamiento y precios prémium; la zona del Estadio posee un mercado más diversificado para departamentos, suites, comercio y servicios; Santa Inés presenta oportunidades asociadas a vivienda, consultorios y actividades vinculadas con salud; y Don Bosco mantiene una orientación predominantemente familiar dirigida a segmentos medios y medio-altos. Esta diferenciación confirmó que un mismo producto inmobiliario no puede trasladarse de manera automática entre sectores, sino que debe diseñarse en función de la capacidad de pago, demanda, competencia y características específicas del entorno.

A partir de estas condiciones se formularon ocho escenarios de desarrollo, dos por cada terreno, contrastando alternativas moderadas y alternativas de mayor intensidad. Este procedimiento permitió evaluar de manera práctica si el incremento de pisos, unidades y superficie vendible genera efectivamente un mayor valor inmobiliario. Los resultados demostraron comportamientos diferentes entre sectores. En la avenida del Estadio, el escenario E2 – Mixto intensivo presentó un mejor desempeño que E1, evidenciando que la escala consolidada del terreno y la centralidad del sector permiten aprovechar favorablemente una mayor intensidad. En Puertas del Sol ocurrió lo contrario: el escenario P1 – Premium moderado superó al escenario P2 de mayor densidad, demostrando que en este mercado resulta más eficiente privilegiar calidad, exclusividad, tamaño de las unidades y valor por metro cuadrado antes que maximizar el volumen construido.

La evaluación financiera permitió profundizar esta conclusión. Para garantizar una comparación homogénea se utilizó una TMAR de rentabilidad del 19% efectiva anual, equivalente aproximadamente a 1,4602% efectiva mensual, y se desarrollaron flujos de caja para horizontes comprendidos entre 28 y 36 meses. La evaluación incorporó VAN, TIR, punto de equilibrio comercial, período de recuperación, necesidad máxima de capital y sensibilidad ante cambios en precios y costos. Los resultados evidenciaron que varios escenarios podían

generar beneficios nominales y, sin embargo, no cumplir con la rentabilidad mínima exigida una vez considerado el valor del dinero en el tiempo.

Entre los escenarios normativamente aplicables, P1 – Premium moderado de Puertas del Sol obtuvo el mejor equilibrio financiero, con un VAN aproximado de USD 92.584, una TIR anual equivalente de aproximadamente 22,40%, un punto de equilibrio comercial cercano al 30,89% y un período de recuperación de aproximadamente 30 meses. Este resultado confirma que, para dicho terreno, reducir parcialmente la intensidad edificatoria puede generar una mejor relación entre inversión, precio de venta, riesgo y tiempo de recuperación.

Como segunda alternativa se identificó E2 – Mixto intensivo de la avenida del Estadio, con un VAN aproximado de USD 58.281, una TIR anual equivalente de aproximadamente 20,25%, un punto de equilibrio comercial cercano al 32,16% y una recuperación aproximada en el mes 34. A diferencia de Puertas del Sol, en este caso una mayor utilización de la edificabilidad mejora el desempeño económico debido a la mayor escala del terreno, la diversidad de usos y la capacidad del sector para absorber distintos productos inmobiliarios. Esta comparación constituye uno de los resultados más importantes del estudio: el nivel óptimo de edificabilidad depende del comportamiento particular de cada terreno y su mercado, y no de una regla uniforme de densificación.

Los escenarios de Don Bosco permitieron reforzar esta conclusión. Aunque el terreno posee una elevada capacidad potencial de aprovechamiento, especialmente en el escenario D2 – Residencial densificado, la mayor cantidad de pisos y unidades incrementa los costos de construcción y el riesgo de absorción sin producir un aumento proporcional de la rentabilidad. Tanto D1 como D2 se mantuvieron por debajo de la TMAR del 19%, lo que indica que el desarrollo de este terreno podría requerir modificaciones en precio del suelo, costo constructivo, eficiencia arquitectónica, tipología de unidades o estrategia comercial antes de considerarse óptimo.

El caso de Remigio Crespo–Hospital Santa Inés permitió identificar con mayor claridad el impacto económico de la normativa sobre el valor del suelo. El escenario R1, planteado bajo una aproximación conservadora compatible con la condición patrimonial, presentó resultados financieros desfavorables debido a la limitada capacidad edificatoria utilizada para distribuir el costo del terreno. En contraste, el escenario R2 – Hipotético sin patrimonio generó un VAN y una TIR superiores a los escenarios ejecutables seleccionados. Sin embargo, este resultado no puede utilizarse para recomendar su ejecución, puesto que R2 fue formulado exclusivamente como un ejercicio contrafactual. Su principal aporte consiste en demostrar cuantitativamente cómo una restricción normativa puede modificar significativamente el potencial económico de un predio.

El análisis de sensibilidad confirmó adicionalmente que la rentabilidad inmobiliaria es particularmente vulnerable a las variaciones en precio de venta, costo directo de construcción y velocidad de comercialización. Una disminución relativamente pequeña en el precio de venta o un incremento en los costos puede afectar considerablemente el VAN de los escenarios que operan con márgenes reducidos. Por ello, no resulta suficiente seleccionar una alternativa únicamente porque presente indicadores positivos en el escenario base; también es necesario evaluar la capacidad del proyecto para soportar condiciones adversas. En este sentido, la gestión del costo de construcción, la negociación del valor del terreno, el diseño eficiente de las áreas vendibles y una estrategia de preventas adecuada constituyen factores esenciales para proteger la rentabilidad.

La investigación permitió además establecer que el punto de equilibrio comercial debe distinguirse de la cobertura total de costos del proyecto. Bajo la estructura de prefactibilidad planteada, los escenarios analizados presentan umbrales aproximados de preventa entre 31% y 38%, considerados más útiles para analizar la exposición comercial del desarrollador. Este indicador, acompañado por el VAN, TIR y payback, proporciona una lectura más completa de la capacidad del proyecto para sostener su proceso de construcción y comercialización.

A partir de todos estos resultados, se desarrolló una propuesta metodológica aplicable a futuros proyectos inmobiliarios en Cuenca, basada en una secuencia de análisis que parte de la identificación del sector y terreno, continúa con la revisión normativa, evaluación física, caracterización del mercado y aplicación de una matriz multicriterio, y posteriormente formula escenarios de desarrollo, flujos financieros y pruebas de sensibilidad antes de seleccionar la alternativa óptima. La metodología busca reducir decisiones basadas exclusivamente en percepciones de ubicación, precio del terreno o máxima edificabilidad y reemplazarlas por una evaluación progresiva y cuantificable.

En consecuencia, puede concluirse que el objetivo general de la investigación se cumple al demostrar que la determinación del aprovechamiento óptimo del suelo en Cuenca requiere encontrar el punto de equilibrio entre lo que la normativa permite construir, lo que físicamente puede ejecutarse, lo que el mercado está dispuesto a comprar y lo que financieramente genera una rentabilidad suficiente para compensar el riesgo asumido. La aplicación de esta metodología a los cuatro casos de estudio permitió identificar a Puertas del Sol mediante el escenario P1 – Premium moderado y a la avenida del Estadio mediante el escenario E2 – Mixto intensivo como las dos alternativas de desarrollo con mejores condiciones integrales bajo los supuestos utilizados.

Finalmente, el estudio evidencia que el verdadero valor de un terreno urbano no se encuentra exclusivamente en su superficie, ubicación o capacidad máxima de construcción, sino en la

posibilidad de transformar sus atributos normativos, físicos y urbanos en un producto que responda al mercado y genere valor económico de manera sostenible. Esta conclusión constituye el aporte central del trabajo de titulación: proponer una forma estructurada de pasar de la identificación de un lote aparentemente atractivo a una decisión inmobiliaria sustentada técnica, normativa, comercial y financieramente, contribuyendo a una toma de decisiones más rigurosa para el desarrollo inmobiliario en la ciudad de Cuenca.

9. Referencias

Banco Central del Ecuador. (2026, 31 de agosto). *Tasas de interés efectivas: septiembre 2026*. https://contenido.bce.fin.ec/documentos/Estadisticas/SectorMonFin/TasasInteres/Indice.htm

Bojorque Iñeguez, J., & Chuquiguanga Auquilla, C. (2021). Efecto de la infraestructura pública en el precio del suelo urbano: Caso de la ciudad de Cuenca, Ecuador. Urbano, 24(43), 74–83. https://doi.org/10.22320/07183607.2021.24.43.07

Cabrera-Jara, N. (2019). Mercado inmobiliario y metamorfosis urbana en ciudades intermedias. Gringolandia en Cuenca: la tierra prometida. *Bitácora Urbano Territorial, 29*(1), 91–100. https://doi.org/10.15446/bitacora.v29n1.75223

Hayes, M., & Celleri, D. (2023). Financiaización y gentrificación transnacional: raíces de un proceso de transformación urbana en Cuenca, Ecuador. *Scripta Nova, 27*(2), 139–161.

Hermida, M. A., Hermida, C., Cabrera, N., & Calle, C. (2015). La densidad urbana como variable de análisis de la ciudad. El caso de Cuenca, Ecuador. *EURE, 41*(124), 25–44.

León Paz, R. (2015). *El desarrollo urbano en el Ecuador*. Pontificia Universidad Católica del Ecuador.

Pauta-Calle, F. (2019). ¿Son técnicamente viables los planes de uso y gestión de suelo previstos por la ley ecuatoriana de ordenamiento territorial? *Revista Universidad Tecnológica Equinoccial*, 39(1), 39–54.

Pauta-Calle, F. (2019). *La vivienda y la renovación urbana en los centros históricos. Un estudio de caso sobre Cuenca (Ecuador).* Estoa, 8(15), 115–131. https://doi.org/10.18537/est.v008.n015.a10

Quinde, J. A., Jiménez-Pacheco, J., & Ortega-Guamán, E. (2023). Revisión de normas de diseño para mampostería confinada en Latinoamérica: Propuestas para la Norma Ecuatoriana de Construcción. *Revista Politécnica, 51*(1), 77–92.

Rey Pérez, J., & Tenze, A. (2018). La participación ciudadana en la gestión del patrimonio urbano de la ciudad de Cuenca (Ecuador). *Estoa, 7*(14), 129–141. https://doi.org/10.18537/est.v007.n014.a10

Salazar-Guamán, X., & Chuquiguanga Auquilla, M. C. (2025). Efecto de la estructura de usos de suelo sobre el precio del suelo en la zona periurbana de Cuenca, Ecuador. *Contexto, 19*(30), 187–202.

Sarmiento Castillo, G. P., & Hernández Ocampo, S. E. (2021). Recesión económica e impacto en la rentabilidad de la industria de la construcción, Ecuador 2019–2020: El COVID-19, un cisne negro. *Revista Enfoques, 5*(19), 201–213.

Washima Tola, S. (2014). Normatividad para la conservación patrimonial: El caso del Centro Histórico de Cuenca, Ecuador. En *Estudios sobre conservación, restauración y museología* (Vol. IV, pp. 135–149).

Yauri-Santos, G. M., Erazo-Álvarez, J. C., Narváez-Zurita, C. I., & Moreno, V. P. (2020). Plan de responsabilidad social empresarial para el sector inmobiliario. *Revista Arbitrada Interdisciplinaria Koinonía, 5*(10), 397–419. https://doi.org/10.35381/r.k.v5i10.700

10. Anexos

Tabla 19 Fuentes de Información Inmobiliaria

Fuente consultada	Tipo de información utilizada
Plusvalía Ecuador	Precios publicados, áreas, ubicación, tipologías y oferta de departamentos en Cuenca. Cuenta actualmente con una sección específica de departamentos en venta en la ciudad. (Plusvalía)
Properati Ecuador	Contraste de oferta, precios, superficies, características y localización de inmuebles en Cuenca. (Properati)
Mercado Libre Inmuebles Ecuador	Verificación complementaria de propiedades ofertadas, precios, áreas y características publicadas para Cuenca/Azuay. (Inmuebles Mercado Libre)
Vintimilla Constructora	Información directa de proyectos como Monte Albán y AARÚ, incluyendo ubicación, tipología y características del producto. (Vintimilla)
Moscoso Arquitectos	Información del proyecto MATISSES: precios, áreas, tipologías, amenidades y características comerciales. (Moscoso Arquitectos)
Grupo Althura	Identificación y contraste de proyectos y actividad inmobiliaria desarrollada en Cuenca. (Grupo Althura)
INEC – Índice de Precios de la Construcción	Referencia oficial para contrastar la evolución de los costos de materiales, equipos y construcción durante 2025–2026. El documento del INEC registra, por ejemplo, una variación anual del Índice General de la Construcción de 3,45 % en diciembre de 2025. (Ecuador en Cifras)
Páginas oficiales de promotores y proyectos inmobiliarios	Validación complementaria de precios de lanzamiento, superficies, ubicación, características y estado de comercialización de proyectos específicos.

Tabla 20 Resumen Supuestos Escenarios

Sector	Área terreno (m²)	Pisos máx.	IE escenario	Eficiencia vendible	Venta mín. ($/m²)	Venta central ($/m²)	Venta máx. ($/m²)	Costo mín. ($/m²)	Costo central ($/m²)	Costo máx. ($/m²)	Suelo ref. ($/m²)
Av. del Estadio	1.432,58 m²	7	3,7	78,00%	$1.350/m²	$1.600/m²	$1.850/m²	$880/m²	$1.000/m²	$1.120/m²	$950/m²
Av. Remigio Crespo	999,00 m²	4	2,2	75,00%	$1.300/m²	$1.600/m²	$1.900/m²	$900/m²	$1.025/m²	$1.150/m²	$850/m²
Av. Don Bosco	1.066,01 m²	10	4,9	80,00%	$1.100/m²	$1.325/m²	$1.500/m²	$780/m²	$880/m²	$980/m²	$580/m²
Puertas del Sol	974,83 m²	7	3,7	78,00%	$1.450/m²	$1.750/m²	$1.900/m²	$950/m²	$1.085/m²	$1.220/m²	$1.015/m²

Tabla 21 Resumen Supuestos Escenarios 2

Sector	Área bruta est. (m²)	Área vendible est. (m²)	Ingresos potenciales ($)	Costo directo est. ($)	Costo suelo ref. ($)	Residual preliminar ($)	Diferencial unitario ($/m²)	Relación venta/costo
Av. del Estadio	5.300,55 m²	4.134,43 m²	$6.615.081	$5.300.546	$1.360.951	$-46.416	$600/m²	1,60x
Av. Remigio Crespo	2.197,80 m²	1.648,35 m²	$2.637.360	$2.252.745	$849.150	$-464.535	$575/m²	1,56x
Av. Don Bosco	5.223,45 m²	4.178,76 m²	$5.536.856	$4.596.635	$618.286	$321.935	$445/m²	1,51x
Puertas del Sol	3.606,87 m²	2.813,36 m²	$4.923.379	$3.913.455	$989.452	$20.471	$665/m²	1,61x

Tabla 22 Ponderación Sectores

Sector	Normativa	Mercado	Escala	Ubicación	Margen	Riesgo/certidumbre	Puntaje ponderado	Ranking	Clasificación
Av. del Estadio	4,5	4,5	5	5	3,5	3,5	4,4	1	Muy alto
Av. Remigio Crespo	2,5	4,4	4	4,8	3,4	2	3,54	4	Medio
Av. Don Bosco	5	3,5	4,2	4,3	3,3	4,5	4,17	3	Alto
Puertas del Sol	4	5	4	4,5	3,8	4	4,25	2	Alto

Tabla 23 Resumen Comparativo de los Escenarios 1

Sector	Clave catastral / predio	Área individual (m²)	Área integrada (m²)	PIT	Uso general	Tratamiento	Altura potencial	Lote mín. para máximo	Frente mín. para máximo	IE básico	Retiros para máximo	Tipo implantación	Observación normativa
Av. del Estadio	1001014007000 / 007	823,21 m²	1.432,58 m²	EJIDO-2	Comercial y servicios	Conservación y densificación	Hasta 7 pisos*	750	20	3,7	Frontal 6 m; lateral 4 m; posterior 4 m	Aislada	Dos predios colindantes considerados como una unidad; *sujeto a frente, integración e IPRUS.
Av. del Estadio	1001014014000 / 014	609,37 m²	1.432,58 m²	EJIDO-2	Comercial y servicios	Conservación y densificación	Hasta 7 pisos*	750	20	3,7	Frontal 6 m; lateral 4 m; posterior 4 m	Aislada	Segundo predio de la unidad consolidada.
Av. Remigio Crespo	0802010012000 / 012	999,00 m²	999,00 m²	AHP-EJIDO-1	Protección del patrimonio histórico y cultural	Conservación y densificación	Por determinar				Según ordenanza patrimonial	Según regulación específica	Requiere IPRUS y revisión de la Ordenanza del Centro Histórico.
Av. Don Bosco	0903052016000 / 016	1.066,01 m²	1.066,01 m²	O-8	Residencial	Sostenimiento	Hasta 10 pisos*	900	22	4,9	Frontal 7 m; lateral 7 m; posterior 7 m	Aislada	*Máximo sujeto a frente mínimo de 22 m, densidad mínima y demás condiciones del IPRUS.
Puertas del Sol	1501018065000 / 065	974,83 m²	974,83 m²	O-6	Comercial y servicios	Renovación	Hasta 7 pisos*	500	16	3,7	Frontal 6 m; lateral 4 m; posterior 4 m	Aislada	*Máximo sujeto a frente mínimo, densidad y confirmación en IPRUS.

Tabla 24 Resumen Comparativo de los Escenarios 2

Sector	Escenario	Pisos	IE	Área bruta	Área vendible	Unidades aprox.	Precio res.	Costo constr.
Av. del Estadio	E1 - Mixto moderado	5	3,20	4.584,26 m²	3.575,72 m²	38	$1.800/m²	$980/m²
Av. del Estadio	E2 - Mixto intensivo	7	3,70	5.300,55 m²	4.081,42 m²	50	$1.950/m²	$1.050/m²
Hospital Santa Inés / Remigio Crespo	R1 - Patrimonial compatible	3	1,60	1.598,40 m²	1.182,82 m²	10	$1.900/m²	$1.050/m²
Hospital Santa Inés / Remigio Crespo	R2 - Hipotético sin patrimonio	7	3,70	3.696,30 m²	2.846,15 m²	33	$2.000/m²	$1.080/m²
Av. Don Bosco	D1 - Residencial familiar	7	3,70	3.944,24 m²	3.155,39 m²	35	$1.450/m²	$860/m²
Av. Don Bosco	D2 - Residencial densificado	10	4,90	5.223,45 m²	4.074,29 m²	60	$1.600/m²	$950/m²
Puertas del Sol	P1 - Premium moderado	5	3,20	3.119,46 m²	2.370,79 m²	23	$2.000/m²	$1.050/m²
Puertas del Sol	P2 - Mixto premium intensivo	7	3,70	3.606,87 m²	2.705,15 m²	29	$2.150/m²	$1.150/m²

Tabla 25 Resumen Comparativo de los Escenarios 3

Sector	Ingresos	Costo preliminar	Resultado	Retorno/costo	Equilibrio $/m²	Certeza normativa	Lectura
Av. del Estadio	$6.507.810	$6.617.259	($109.449)	-1,7%	$1.851/m²	4,50	Requiere optimización
Av. del Estadio	$8.111.823	$7.872.672	$239.151	3,0%	$1.929/m²	4,00	Ajustado
Hospital Santa Inés / Remigio Crespo	$2.336.062	$2.812.784	($476.723)	-16,9%	$2.378/m²	2,50	Requiere optimización
Hospital Santa Inés / Remigio Crespo	$5.863.071	$5.519.795	$343.276	6,2%	$1.939/m²	1,00	**Solo benchmark**
Av. Don Bosco	$4.575.315	$4.586.977	($11.662)	-0,3%	$1.454/m²	4,50	Requiere optimización
Av. Don Bosco	$6.518.864	$6.424.149	$94.715	1,5%	$1.577/m²	4,00	Ajustado
Puertas del Sol	$4.765.281	$4.821.704	($56.423)	-1,2%	$2.034/m²	4,50	Requiere optimización
Puertas del Sol	$5.883.708	$5.842.497	$41.211	0,7%	$2.160/m²	4,00	Ajustado

Tabla 26 Evaluación Financiera Escenarios Propuestos 1

Tasa requerida	19,00% E.A.	Tasa mensual equivalente	1,46%					
Sector	**Escenario**	**Ingresos objetivo ($)**	**Inversión total modelada ($)**	**Resultado nominal ($)**	**VAN**	**TIR mensual**	**TIR anual equivalente**	**PE comercial ventas (%)**
Av. del Estadio	E1 - Mixto moderado	$7.580.526	$6.844.675	$735.851	($169.038)	1,13%	14,42%	32,55%
Av. del Estadio	E2 - Mixto intensivo	$9.509.710	$8.157.963	$1.351.747	$58.281	1,55%	20,25%	32,16%
Hospital Santa Inés / Remigio Crespo	R1 - Patrimonial compatible	$2.690.906	$2.893.512	($202.605)	($485.057)	(0,76%)	(8,74%)	34,19%
Hospital Santa Inés / Remigio Crespo	R2 - Hipotético sin patrimonio	$6.859.224	$5.725.571	$1.133.653	$194.279	1,89%	25,23%	31,99%
Av. Don Bosco	D1 - Residencial familiar	$5.206.393	$4.743.169	$463.224	($78.509)	1,20%	15,35%	35,65%
Av. Don Bosco	D2 - Residencial densificado	$7.130.008	$6.638.050	$491.958	($251.430)	0,86%	10,87%	37,99%
Puertas del Sol	P1 - Premium moderado	$5.838.062	$4.996.846	$841.216	$92.584	1,70%	22,40%	30,89%
Puertas del Sol	P2 - Mixto premium intensivo	$6.844.038	$6.047.819	$796.219	($98.169)	1,26%	16,15%	33,26%
NOTA* Celdas verdes: datos editables.								

Tabla 27 Evaluación Financiera Escenarios Propuestos 2

Sector	PE comercial área (m²)	Unidades equivalentes PE	Payback (meses)	Payback (años)	Necesidad máxima de capital ($)	Precio promedio objetivo ($/m²)	Precio equilibrio ($/m²)	Conclusión financiera	Nota	Cobertura total costos / ventas (%)
Av. del Estadio	1.164,00 m²	13,7	31	2,58	$2.874.867	$2.120/m²	$1.914/m²	RENTABLE NOMINAL, NO CUMPLE	Prefactibilidad; falta incorporar impuestos, estructura de deuda y cronograma definitivo.	90,29%
Av. del Estadio	1.312,73 m²	18,8	34	2,83	$3.201.920	$2.330/m²	$1.999/m²	VIABLE A 19% E.A.	Prefactibilidad; falta incorporar impuestos, estructura de deuda y cronograma definitivo.	85,79%
Hospital Santa Inés / Remigio Crespo	404,38 m²	4,8	No recupera	-	$1.570.542	$2.275/m²	$2.446/m²	NO VIABLE EN SUPUESTOS BASE	Prefactibilidad; falta incorporar impuestos, estructura de deuda y cronograma definitivo.	107,53%
Hospital Santa Inés / Remigio Crespo	910,54 m²	13,0	34	2,83	$2.158.495	$2.410/m²	$2.012/m²	VIABLE A 19% E.A.	**Escenario contrafactual: resultado financiero académico, no alternativa normativa vigente.**	83,47%
Av. Don Bosco	1.124,97 m²	12,5	31	2,58	$1.911.838	$1.650/m²	$1.503/m²	RENTABLE NOMINAL, NO CUMPLE	Prefactibilidad; falta incorporar impuestos, estructura de deuda y cronograma definitivo.	91,10%
Av. Don Bosco	1.547,94 m²	22,8	35	2,92	$2.652.218	$1.750/m²	$1.629/m²	RENTABLE NOMINAL, NO CUMPLE	Prefactibilidad; falta incorporar impuestos, estructura de deuda y cronograma definitivo.	93,10%
Puertas del Sol	732,32 m²	7,3	30	2,50	$2.002.631	$2.463/m²	$2.108/m²	VIABLE A 19% E.A.	Prefactibilidad; falta incorporar impuestos, estructura de deuda y cronograma definitivo.	85,59%
Puertas del Sol	899,71 m²	10,6	35	2,92	$2.432.300	$2.530/m²	$2.236/m²	RENTABLE NOMINAL, NO CUMPLE	Prefactibilidad; falta incorporar impuestos, estructura de deuda y cronograma definitivo.	88,37%
NOTA* Celdas verdes: datos editables.										

Ilustración 10 Variación VAN

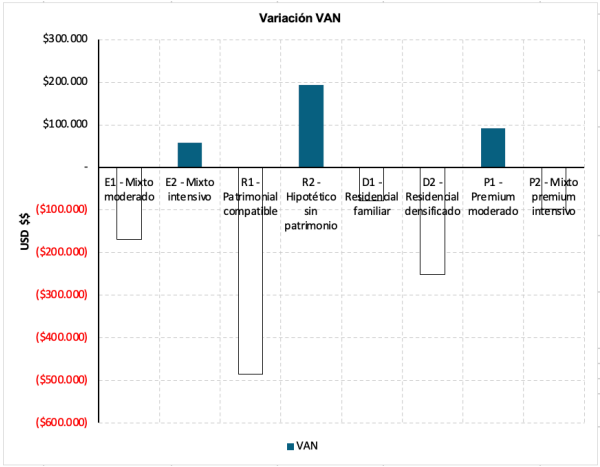


Ilustración 11 Variación TIR Anual

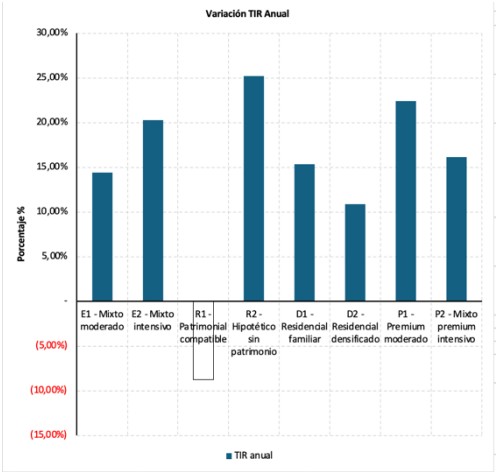


Tabla 28

Flujos de caja

Escenarios

Av. del Estadio I E1 - Mixto moderado

Mes	mes	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31	32	33	34	35	36	37	38
Cobro de ingresos	% total ingresos	-	-	-	-	1,25%	1,25%	1,25%	1,25%	1,25%	1,25%	1,25%	1,25%	1,25%	1,82%	1,82%	1,82%	1,82%	1,82%	1,82%	1,82%	1,82%	1,82%	1,82%	1,82%	7,50%	7,50%	7,50%	7,50%	7,50%	7,50%	6,25%	6,25%	6,25%	-	-	-	-	-	-
Ingresos por ventas	$	-	-	-	-	$94.757	$94.757	$94.757	$94.757	$94.757	$94.757	$94.757	$94.757	$137.828	$137.828	$137.828	$137.828	$137.828	$137.828	$137.828	$137.828	$137.828	$137.828	$137.828	$137.828	$568.539	$568.539	$568.539	$568.539	$568.539	$568.539	$473.783	$473.783	$473.783	-	-	-	-	-	-
Adquisición de suelo	$	$1.360.951	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Avance / costo directo	% costo directo	-	-	-	-	1,88%	1,88%	1,88%	1,88%	1,88%	1,88%	1,88%	1,88%	1,88%	5,00%	5,00%	5,00%	5,00%	5,00%	5,00%	5,00%	5,00%	5,00%	5,00%	5,00%	5,00%	5,00%	5,00%	5,00%	5,00%	5,00%	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Costo directo de construcción	$	-	-	-	-	$84.236	$84.236	$84.236	$84.236	$84.236	$84.236	$84.236	$84.236	$224.629	$224.629	$224.629	$224.629	$224.629	$224.629	$224.629	$224.629	$224.629	$224.629	$224.629	$224.629	$224.629	$224.629	$224.629	$224.629	$224.629	$224.629	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Costos indirectos	$	$33.694	$33.694	$33.694	$33.694	$7.581	$7.581	$7.581	$7.581	$7.581	$7.581	$7.581	$7.581	$20.217	$20.217	$20.217	$20.217	$20.217	$20.217	$20.217	$20.217	$20.217	$20.217	$20.217	$20.217	$20.217	$20.217	$20.217	$20.217	$20.217	$20.217	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Contingencia	$	-	-	-	-	$4.212	$4.212	$4.212	$4.212	$4.212	$4.212	$4.212	$4.212	$11.231	$11.231	$11.231	$11.231	$11.231	$11.231	$11.231	$11.231	$11.231	$11.231	$11.231	$11.231	$11.231	$11.231	$11.231	$11.231	$11.231	$11.231	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Comercialización	$	-	-	-	-	$2.843	$2.843	$2.843	$2.843	$2.843	$2.843	$2.843	$2.843	$4.135	$4.135	$4.135	$4.135	$4.135	$4.135	$4.135	$4.135	$4.135	$4.135	$4.135	$4.135	$4.135	$4.135	$4.135	$4.135	$4.135	$4.135	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Total egresos	**$**	**$1.394.645**	**$33.694**	**$33.694**	**$33.694**	**$98.871**	**$98.871**	**$98.871**	**$98.871**	**$98.871**	**$98.871**	**$260.211**	**$260.211**	**$260.211**	**$260.211**	**$260.211**	**$260.211**	**$260.211**	**$260.211**	**$260.211**	**$260.211**	**$260.211**	**$260.211**	**$260.211**	**$260.211**	**$273.133**	**$273.133**	**$273.133**	**$273.133**	**$273.133**	**$273.133**	**$214.213**	**$214.213**	**$214.213**	-	-	-	-	-	-
Flujo neto del proyecto	**$**	**($1.394.645)**	**($33.694)**	**($33.694)**	**($33.694)**	**($4.115)**	**($4.115)**	**($4.115)**	**($4.115)**	**($4.115)**	**($4.115)**	**($4.115)**	**($4.115)**	**($122.384)**	**($122.384)**	**($122.384)**	**($122.384)**	**($122.384)**	**($122.384)**	**($122.384)**	**($122.384)**	**($122.384)**	**($122.384)**	**($122.384)**	**($122.384)**	**$295.407**	**$295.407**	**$295.407**	**$295.407**	**$295.407**	**$295.407**	**$459.569**	**$459.569**	**$459.569**	**$459.569**	-	-	-	-	-
Flujo acumulado	**$**	**($1.394.645)**	**($1.428.340)**	**($1.462.034)**	**($1.495.728)**	**($1.499.843)**	**($1.503.959)**	**($1.508.073)**	**($1.512.187)**	**($1.516.302)**	**($1.520.417)**	**($1.524.532)**	**($1.528.647)**	**($1.651.030)**	**($1.773.414)**	**($1.895.798)**	**($2.018.181)**	**($2.140.565)**	**($2.262.949)**	**($2.385.332)**	**($2.507.716)**	**($2.630.099)**	**($2.752.483)**	**($2.874.867)**	**($2.579.460)**	**($2.284.053)**	**($1.988.647)**	**($1.693.240)**	**($1.397.833)**	**($1.102.426)**	**($642.857)**	**($183.288)**	**$276.282**	**$735.851**	**$735.851**	**$735.851**	**$735.851**	**$735.851**	**$735.851**	**$735.851**
Flujo descontado	$	($1.394.645)	($33.209)	($32.731)	($32.260)	($3.883)	($3.827)	($3.772)	($3.718)	($3.664)	($3.612)	($3.560)	($3.508)	($102.843)	($101.363)	($99.905)	($98.467)	($97.050)	($95.633)	($94.276)	($92.920)	($91.582)	($90.264)	($88.965)	$211.652	$208.606	$205.604	$202.645	$199.728	$196.854	$301.842	$297.498	$293.216	$288.996	-	-	-	-	-	-
Mm de recuperación	mes																																31	32	33	34	35	36	37	38

Av. del Estadio I E2 - Mixto intensivo

Mes	mes	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31	32	33	34	35	36	37	38
Cobro de ingresos	% total ingresos	-	-	-	-	1,00%	1,00%	1,00%	1,00%	1,00%	1,00%	1,00%	1,00%	1,00%	1,00%	1,00%	1,67%	1,67%	1,67%	1,67%	1,67%	1,67%	1,67%	1,67%	1,67%	1,67%	1,67%	1,67%	1,67%	6,43%	6,43%	6,43%	6,43%	6,43%	6,43%	6,43%	6,25%	6,25%	6,25%	6,25%
Ingresos por ventas	$	-	-	-	-	$95.097	$95.097	$95.097	$95.097	$95.097	$95.097	$95.097	$95.097	$95.097	$95.097	$95.097	$158.495	$158.495	$158.495	$158.495	$158.495	$158.495	$158.495	$158.495	$158.495	$158.495	$158.495	$158.495	$158.495	$611.338	$611.338	$611.338	$611.338	$611.338	$611.338	$611.338	$594.357	$594.357	$594.357	$594.357
Adquisición de suelo	$	$1.360.951	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Avance / costo directo	% costo directo	-	-	-	-	1,67%	1,67%	1,67%	1,67%	1,67%	1,67%	1,67%	1,67%	1,67%	4,23%	4,23%	4,23%	4,23%	4,23%	4,23%	4,23%	4,23%	4,23%	4,23%	4,23%	4,23%	4,23%	4,23%	4,23%	4,29%	4,29%	4,29%	4,29%	4,29%	4,29%	4,29%	4,29%	-	-	-	-
Costo directo de construcción	$	-	-	-	-	$92.760	$92.760	$92.760	$92.760	$92.760	$92.760	$92.760	$92.760	$92.760	$235.667	$235.667	$235.667	$235.667	$235.667	$235.667	$235.667	$235.667	$235.667	$235.667	$235.667	$235.667	$235.667	$235.667	$235.667	$238.525	$238.525	$238.525	$238.525	$238.525	$238.525	$238.525	$238.525	-	-	-	-
Costos indirectos	$	$41.742	$41.742	$41.742	$41.742	$8.348	$8.348	$8.348	$8.348	$8.348	$8.348	$8.348	$8.348	$21.192	$21.192	$21.192	$21.192	$21.192	$21.192	$21.192	$21.192	$21.192	$21.192	$21.192	$21.192	$21.192	$21.192	$21.467	$21.467	$21.467	$21.467	$21.467	$21.467	$21.467	$21.467	-	-	-	-	-
Contingencia	$	-	-	-	-	$4.638	$4.638	$4.638	$4.638	$4.638	$4.638	$4.638	$4.638	$11.773	$11.773	$11.773	$11.773	$11.773	$11.773	$11.773	$11.773	$11.773	$11.773	$11.773	$11.773	$11.773	$11.773	$11.926	$11.926	$11.926	$11.926	$11.926	$11.926	$11.926	$11.926	-	-	-	-	-
Comercialización	$	-	-	-	-	$2.853	$2.853	$2.853	$2.853	$2.853	$2.853	$2.853	$2.853	$4.755	$4.755	$4.755	$4.755	$4.755	$4.755	$4.755	$4.755	$4.755	$4.755	$4.755	$4.755	$4.755	$4.755	$4.755	$4.755	$4.755	$4.755	$4.755	$4.755	$4.755	$4.755	-	-	-	-	-
Total egresos	**$**	**$1.402.693**	**$41.742**	**$41.742**	**$41.742**	**$108.599**	**$108.599**	**$108.599**	**$108.599**	**$108.599**	**$108.599**	**$108.599**	**$108.599**	**$271.285**	**$273.187**	**$273.187**	**$273.187**	**$273.187**	**$273.187**	**$273.187**	**$273.187**	**$273.187**	**$273.187**	**$273.187**	**$273.187**	**$273.187**	**$273.187**	**$273.187**	**$273.187**	**$290.258**	**$290.258**	**$290.258**	**$290.258**	**$290.258**	**$290.258**	**$290.258**	**$290.258**	**$290.258**	**$290.258**	**$290.258**
Flujo neto del proyecto	**$**	**($1.402.693)**	**($41.742)**	**($41.742)**	**($41.742)**	**($13.502)**	**($13.502)**	**($13.502)**	**($13.502)**	**($13.502)**	**($13.502)**	**($13.502)**	**($13.502)**	**($176.188)**	**($114.692)**	**($114.692)**	**($114.692)**	**($114.692)**	**($114.692)**	**($114.692)**	**($114.692)**	**($114.692)**	**($114.692)**	**($114.692)**	**($114.692)**	**$321.080**	**$321.080**	**$321.080**	**$321.080**	**$321.080**	**$321.080**	**$576.526**	**$576.526**	**$576.526**	**$576.526**	**$576.526**	**$576.526**	**$576.526**	**$576.526**	**$576.526**
Flujo acumulado	**$**	**($1.402.693)**	**($1.444.435)**	**($1.486.176)**	**($1.527.918)**	**($1.541.420)**	**($1.554.922)**	**($1.568.423)**	**($1.581.925)**	**($1.595.427)**	**($1.608.928)**	**($1.622.430)**	**($1.635.932)**	**($1.812.120)**	**($1.926.812)**	**($2.041.504)**	**($2.156.196)**	**($2.270.888)**	**($2.385.580)**	**($2.500.272)**	**($2.614.964)**	**($2.729.656)**	**($2.844.348)**	**($2.959.040)**	**($2.637.960)**	**($2.316.880)**	**($1.995.800)**	**($1.674.720)**	**($1.353.640)**	**($1.032.560)**	**($456.034)**	**$120.492**	**$697.018**	**$1.273.544**	**$1.850.070**	**$2.426.596**	**$3.003.122**	**$3.579.648**	**$4.156.174**
Flujo descontado	$	($1.402.693)	($41.141)	($40.549)	($39.965)	($12.741)	($12.558)	($12.378)	($12.199)	($12.023)	($11.850)	($11.680)	($11.512)	($11.346)	($145.926)	($93.625)	($92.278)	($90.950)	($89.641)	($88.351)	($87.079)	($85.826)	($84.591)	($83.374)	($82.174)	($80.991)	$229.826	$220.256	$217.087	$213.962	$210.883	$207.848	$204.857	$201.909	$357.326	$352.184	$347.115	$342.120	-	-
Mm de recuperación	mes																																			34	35	36	37	38

Hospital Santa Inés / Remigio Crespo I R1 - Patrimonial competible

Mes	mes	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31	32	33	34	35	36	37	38
Cobro de ingresos	% total ingresos	-	-	-	-	1,43%	1,43%	1,43%	1,43%	1,43%	1,43%	1,43%	1,43%	2,00%	2,00%	2,00%	2,00%	2,00%	2,00%	2,00%	2,00%	2,00%	2,00%	2,00%	11,25%	11,25%	11,25%	11,25%	6,25%	6,25%	6,25%	6,25%	-	-	-	-	-	-	-	-
Ingresos por ventas	$	-	-	-	-	$38.442	$38.442	$38.442	$38.442	$38.442	$38.442	$38.442	$38.442	$53.818	$53.818	$53.818	$53.818	$53.818	$53.818	$53.818	$53.818	$53.818	$53.818	$53.818	$302.727	$302.727	$302.727	$302.727	$168.182	$168.182	$168.182	$168.182	-	-	-	-	-	-	-	-
Adquisición de suelo	$	$849.150	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Avance / costo directo	% costo directo	-	-	-	-	2,50%	2,50%	2,50%	2,50%	2,50%	2,50%	5,50%	5,50%	5,50%	5,50%	5,50%	5,50%	5,50%	5,50%	5,50%	5,50%	5,50%	6,00%	6,00%	6,00%	6,00%	6,00%	6,00%	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Costo directo de construcción	$	-	-	-	-	$41.958	$41.958	$41.958	$41.958	$41.958	$41.958	$92.308	$92.308	$92.308	$92.308	$92.308	$92.308	$92.308	$92.308	$92.308	$92.308	$92.308	$92.308	$92.308	$100.699	$100.699	$100.699	$100.699	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Costos indirectos	$	$12.587	$12.587	$12.587	$12.587	$3.776	$3.776	$3.776	$3.776	$3.776	$3.776	$8.308	$8.308	$8.308	$8.308	$8.308	$8.308	$8.308	$8.308	$8.308	$8.308	$8.308	$8.308	$8.308	$9.063	$9.063	$9.063	$9.063	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Contingencia	$	-	-	-	-	$2.098	$2.098	$2.098	$2.098	$2.098	$2.098	$4.615	$4.615	$4.615	$4.615	$4.615	$4.615	$4.615	$4.615	$4.615	$4.615	$4.615	$4.615	$4.615	$5.035	$5.035	$5.035	$5.035	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Comercialización	$	-	-	-	-	$1.153	$1.153	$1.153	$1.153	$1.153	$1.153	$1.153	$1.153	$1.615	$1.615	$1.615	$1.615	$1.615	$1.615	$1.615	$1.615	$1.615	$1.615	$1.615	$9.082	$9.082	$9.082	$9.082	$5.045	$5.045	$5.045	$5.045	-	-	-	-	-	-	-	-
Total egresos	**$**	**$861.737**	**$12.587**	**$12.587**	**$12.587**	**$48.985**	**$48.985**	**$48.985**	**$48.985**	**$48.985**	**$48.985**	**$106.384**	**$106.845**	**$106.845**	**$106.845**	**$106.845**	**$106.845**	**$106.845**	**$106.845**	**$106.845**	**$106.845**	**$106.845**	**$106.845**	**$106.845**	**$116.412**	**$120.879**	**$120.879**	**$120.879**	**$5.045**	**$5.045**	**$5.045**	**$5.045**	-	-	-	-	-	-	-	-
Flujo neto del proyecto	**$**	**($861.737)**	**($12.587)**	**($12.587)**	**($12.587)**	**($10.544)**	**($10.544)**	**($10.544)**	**($10.544)**	**($10.544)**	**($10.544)**	**($42.942)**	**($43.403)**	**($43.403)**	**($43.403)**	**($43.403)**	**($43.403)**	**($43.403)**	**($43.403)**	**($43.403)**	**($43.403)**	**($43.403)**	**($43.403)**	**($43.403)**	**($52.594)**	**$179.848**	**$179.848**	**$179.848**	**$179.848**	**($43.403)**	**($43.403)**	**($43.403)**	**($43.403)**	-	-	-	-	-	-	-	-
Flujo acumulado	**$**	**($861.737)**	**($874.325)**	**($886.912)**	**($899.500)**	**($910.043)**	**($920.587)**	**($931.131)**	**($941.675)**	**($952.219)**	**($962.763)**	**($1.030.705)**	**($1.083.732)**	**($1.136.759)**	**($1.189.786)**	**($1.242.813)**	**($1.295.840)**	**($1.348.868)**	**($1.401.895)**	**($1.454.922)**	**($1.507.949)**	**($1.570.542)**	**($1.391.694)**	**($1.212.846)**	**($1.033.998)**	**($855.150)**	**($692.014)**	**($528.878)**	**($365.741)**	**($202.605)**	**($202.605)**	**($202.605)**	**($202.605)**	**($202.605)**	**($202.605)**	**($202.605)**	**($202.605)**	**($202.605)**	**($202.605)**	**($202.605)**
Flujo descontado	$	($861.737)	($12.406)	($12.228)	($12.052)	($9.950)	($9.807)	($9.667)	($9.666)	($9.526)	($9.389)	($9.254)	($58.774)	($45.211)	($44.561)	($43.919)	($43.287)	($42.664)	($42.050)	($41.445)	($40.849)	($40.261)	($46.840)	$131.910	$130.011	$128.140	$126.296	$113.543	$111.909	$110.299	$108.711	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Mm de recuperación	mes																																							

Hospital Santa Inés / Remigio Crespo I R2 - Hipotético sin patrimonio

Mes	mes	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31	32	33	34	35	36	37	38
Cobro de ingresos	% total ingresos	-	-	-	-	1,00%	1,00%	1,00%	1,00%	1,00%	1,00%	1,00%	1,00%	1,00%	1,00%	1,00%	1,67%	1,67%	1,67%	1,67%	1,67%	1,67%	1,67%	1,67%	1,67%	1,67%	1,67%	1,67%	1,67%	6,43%	6,43%	6,43%	6,43%	6,43%	6,43%	6,43%	6,25%	6,25%	6,25%	6,25%
Ingresos por ventas	$	-	-	-	-	$68.592	$68.592	$68.592	$68.592	$68.592	$68.592	$68.592	$68.592	$68.592	$68.592	$68.592	$114.320	$114.320	$114.320	$114.320	$114.320	$114.320	$114.320	$114.320	$114.320	$114.320	$114.320	$114.320	$114.320	$440.950	$440.950	$440.950	$440.950	$440.950	$440.950	$440.950	$428.701	$428.701	$428.701	$428.701
Adquisición de suelo	$	$849.150	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Avance / costo directo	% costo directo	-	-	-	-	1,67%	1,67%	1,67%	1,67%	1,67%	1,67%	1,67%	1,67%	1,67%	4,23%	4,23%	4,23%	4,23%	4,23%	4,23%	4,23%	4,23%	4,23%	4,23%	4,23%	4,23%	4,23%	4,23%	4,23%	4,29%	4,29%	4,29%	4,29%	4,29%	4,29%	4,29%	-	-	-	-	-
Costo directo de construcción	$	-	-	-	-	$66.533	$66.533	$66.533	$66.533	$66.533	$66.533	$66.533	$66.533	$66.533	$168.892	$168.892	$168.892	$168.892	$168.892	$168.892	$168.892	$168.892	$168.892	$168.892	$168.892	$168.892	$168.892	$168.892	$168.892	$171.086	$171.086	$171.086	$171.086	$171.086	$171.086	$171.086	-	-	-	-	-
Costos indirectos	$	$29.940	$29.940	$29.940	$29.940	$5.988	$5.988	$5.988	$5.988	$5.988	$5.988	$5.988	$5.988	$15.200	$15.200	$15.200	$15.200	$15.200	$15.200	$15.200	$15.200	$15.200	$15.200	$15.200	$15.200	$15.200	$15.200	$15.200	$15.200	$15.398	$15.398	$15.398	$15.398	$15.398	$15.398	$15.398	-	-	-	-
Contingencia	$	-	-	-	-	$3.327	$3.327	$3.327	$3.327	$3.327	$3.327	$3.327	$3.327	$8.445	$8.445	$8.445	$8.445	$8.445	$8.445	$8.445	$8.445	$8.445	$8.445	$8.445	$8.445	$8.445	$8.445	$8.445	$8.445	$8.554	$8.554	$8.554	$8.554	$8.554	$8.554	$8.554	-	-	-	-
Comercialización	$	-	-	-	-	$2.058	$2.058	$2.058	$2.058	$2.058	$2.058	$2.058	$2.058	$2.058	$3.430	$3.430	$3.430	$3.430	$3.430	$3.430	$3.430	$3.430	$3.430	$3.430	$3.430	$3.430	$3.430	$3.430	$3.430	$13.229	$13.229	$13.229	$13.229	$13.229	$13.229	$13.229	$12.861	$12.861	$12.861	$12.861
Total egresos	**$**	**$879.090**	**$29.940**	**$29.940**	**$29.940**	**$77.906**	**$77.906**	**$77.906**	**$77.906**	**$77.906**	**$77.906**	**$77.906**	**$77.906**	**$92.304**	**$194.595**	**$196.967**	**$196.967**	**$196.967**	**$196.967**	**$196.967**	**$196.967**	**$196.967**	**$196.967**	**$196.967**	**$196.967**	**$196.967**	**$196.967**	**$196.967**	**$196.967**	**$208.266**	**$208.266**	**$208.266**	**$208.266**	**$208.266**	**$208.266**	**$208.266**	**$208.266**	**$208.266**	**$208.266**	**$208.266**
Flujo neto del proyecto	**$**	**($879.090)**	**($29.940)**	**($29.940)**	**($29.940)**	**($9.314)**	**($9.314)**	**($9.314)**	**($9.314)**	**($9.314)**	**($9.314)**	**($9.314)**	**($9.314)**	**($26.103)**	**($81.647)**	**($81.647)**	**($81.647)**	**($81.647)**	**($81.647)**	**($81.647)**	**($81.647)**	**($81.647)**	**($81.647)**	**($81.647)**	**($81.647)**	**($81.647)**	**($81.647)**	**($81.647)**	**($81.647)**	**($81.647)**	**$322.684**	**$322.684**	**$322.684**	**$322.684**	**$322.684**	**$322.684**	**$322.684**	**$415.840**	**$415.840**	**$415.840**
Flujo acumulado	**$**	**($879.090)**	**($909.030)**	**($938.970)**	**($968.910)**	**($978.224)**	**($987.537)**	**($996.851)**	**($1.006.165)**	**($1.015.479)**	**($1.024.792)**	**($1.034.105)**	**($1.043.419)**	**($1.052.733)**	**($1.178.736)**	**($1.260.382)**	**($1.342.029)**	**($1.423.675)**	**($1.505.322)**	**($1.586.969)**	**($1.668.615)**	**($1.750.262)**	**($1.831.909)**	**($1.913.555)**	**($1.995.202)**	**($2.076.849)**	**($2.158.495)**	**($2.240.141)**	**($2.321.788)**	**($2.403.434)**	**($2.081.750)**	**($1.759.066)**	**($1.436.382)**	**($1.113.698)**	**($790.934)**	**($468.250)**	**($145.566)**	**$177.118**	**$592.958**	**$1.008.798**
Flujo descontado	$	($879.090)	($29.509)	($29.084)	($28.666)	($8.789)	($8.662)	($8.536)	($8.413)	($8.294)	($8.176)	($8.057)	($7.941)	($7.827)	($104.361)	($66.650)	($65.691)	($64.745)	($63.814)	($62.895)	($61.990)	($61.098)	($60.219)	($59.352)	($58.498)	($57.656)	($56.826)	$159.618	$157.320	$155.056	$152.825	$150.626	$148.458	$146.321	$257.735	$254.025	$250.370	$246.766	-	-
Mm de recuperación	mes																																			34	35	36	37	38

Av. Don Bosco I D1 - Residencial familiar

Mes	mes	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31	32	33	34	35	36	37	38
Cobro de ingresos	% total ingresos	-	-	-	-	1,25%	1,25%	1,25%	1,25%	1,25%	1,25%	1,25%	1,25%	1,25%	1,82%	1,82%	1,82%	1,82%	1,82%	1,82%	1,82%	1,82%	1,82%	1,82%	7,50%	7,50%	7,50%	7,50%	7,50%	7,50%	7,50%	6,25%	6,25%	6,25%	-	-	-	-	-	-
Ingresos por ventas	$	-	-	-	-	$65.080	$65.080	$65.080	$65.080	$65.080	$65.080	$65.080	$65.080	$94.662	$94.662	$94.662	$94.662	$94.662	$94.662	$94.662	$94.662	$94.662	$94.662	$94.662	$390.479	$390.479	$390.479	$390.479	$390.479	$390.479	$390.479	$325.400	$325.400	$325.400	-	-	-	-	-	-
Adquisición de suelo	$	$618.286	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Avance / costo directo	% costo directo	-	-	-	-	1,88%	1,88%	1,88%	1,88%	1,88%	1,88%	1,88%	1,88%	1,88%	5,00%	5,00%	5,00%	5,00%	5,00%	5,00%	5,00%	5,00%	5,00%	5,00%	5,00%	5,00%	5,00%	5,00%	5,00%	5,00%	5,00%	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Costo directo de construcción	$	-	-	-	-	$63.601	$63.601	$63.601	$63.601	$63.601	$63.601	$63.601	$63.601	$169.602	$169.602	$169.602	$169.602	$169.602	$169.602	$169.602	$169.602	$169.602	$169.602	$169.602	$169.602	$169.602	$169.602	$169.602	$169.602	$169.602	$169.602	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Costos indirectos	$	$25.440	$25.440	$25.440	$25.440	$5.724	$5.724	$5.724	$5.724	$5.724	$5.724	$15.264	$15.264	$15.264	$15.264	$15.264	$15.264	$15.264	$15.264	$15.264	$15.264	$15.264	$15.264	$15.264	$15.264	$15.264	$15.264	$15.264	$15.264	$15.264	$15.264	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Contingencia	$	-	-	-	-	$3.180	$3.180	$3.180	$3.180	$3.180	$3.180	$8.480	$8.480	$8.480	$8.480	$8.480	$8.480	$8.480	$8.480	$8.480	$8.480	$8.480	$8.480	$8.480	$8.480	$8.480	$8.480	$8.480	$8.480	$8.480	$8.480	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Comercialización	$	-	-	-	-	$1.952	$1.952	$1.952	$1.952	$1.952	$1.952	$1.952	$1.952	$2.840	$2.840	$2.840	$2.840	$2.840	$2.840	$2.840	$2.840	$2.840	$2.840	$2.840	$2.840	$2.840	$2.840	$2.840	$2.840	$11.714	$11.714	$11.714	$11.714	$11.714	$11.714	$11.714	$9.762	$9.762	$9.762	$9.762
Total egresos	**$**	**$643.726**	**$25.440**	**$25.440**	**$25.440**	**$74.457**	**$74.457**	**$74.457**	**$74.457**	**$74.457**	**$74.457**	**$156.186**	**$156.186**	**$156.186**	**$156.186**	**$156.186**	**$156.186**	**$156.186**	**$156.186**	**$156.186**	**$156.186**	**$156.186**	**$156.186**	**$156.186**	**$205.061**	**$205.061**	**$205.061**	**$205.061**	**$205.061**	**$205.061**	**$205.061**	**$185.419**	**$185.419**	**$185.419**	**$185.419**	**$185.419**	**$185.419**	**$185.419**	**$185.419**	**$185.419**
Flujo neto del proyecto	**$**	**($643.726)**	**($25.440)**	**($25.440)**	**($25.440)**	**($9.377)**	**($9.377)**	**($9.377)**	**($9.377)**	**($9.377)**	**($9.377)**	**($9.377)**	**($9.377)**	**($10.525)**	**($101.525)**	**($101.525)**	**($101.525)**	**($101.525)**	**($101.525)**	**($101.525)**	**($101.525)**	**($101.525)**	**($101.525)**	**($101.525)**	**($101.525)**	**($101.525)**	**($101.525)**	**($101.525)**	**($101.525)**	**($101.525)**	**($101.525)**	**$185.419**	**$185.419**	**$185.419**	**$185.419**	**$185.419**	**$185.419**	**$185.419**	**$185.419**	**$185.419**
Flujo acumulado	**$**	**($643.726)**	**($669.166)**	**($694.607)**	**($720.047)**	**($729.425)**	**($738.802)**	**($748.179)**	**($757.557)**	**($766.934)**	**($776.312)**	**($785.689)**	**($795.067)**	**($806.591)**	**($908.116)**	**($1.009.640)**	**($1.111.165)**	**($1.212.690)**	**($1.314.215)**	**($1.415.740)**	**($1.517.265)**	**($1.618.790)**	**($1.720.315)**	**($1.821.840)**	**($1.923.365)**	**($2.028.426)**	**($2.133.487)**	**($2.238.548)**	**($2.343.609)**	**($2.448.670)**	**($2.553.731)**	**($2.658.792)**	**($2.473.373)**	**($2.287.954)**	**($2.102.535)**	**($1.917.116)**	**($1.731.697)**	**($1.546.278)**	**($1.360.859)**	**($1.175.440)**	**($990.021)**
Flujo descontado	$	($643.726)	($25.074)	($24.713)	($24.358)	($8.849)	($8.722)	($8.596)	($8.473)	($8.351)	($8.230)	($8.112)	($7.995)	($85.315)	($84.087)	($82.877)	($81.684)	($80.509)	($79.350)	($78.208)	($77.082)	($75.973)	($74.880)	($73.802)	$132.846	$130.936	$129.052	$127.194	$125.364	$123.560	$207.308	$204.325	$201.384	$198.486	-	-	-	-	-	-
Mm de recuperación	mes																																	32	33	34	35	36	37	38

Av. Don Bosco I D2 - Residencial densificado

| Mes | mes | 0 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | 11 | 12 | 13 | 14 | 15 | 16 | 17 | 18 | 19 | 20 | 21 | 22 | 23 | 24 | 25 | 26 | 27 | 28 | 29 | 30 | 31 | 32 | 33 | 34 | 35 | 36 | 37 | 38 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---

Ilustración 12 Carpeta Compartida Excel

