



**HÁBITAT
Y VIVIENDA**
EMPRESA PÚBLICA
MUNICIPAL DE RUMIÑAHUI

**PERFIL DEL PROYECTO PARA LA CONSTRUCCIÓN DE
VIVIENDA DE INTERÉS SOCIAL “URIN CHILLO”: LOTE A Y
LOTE B**

**HÁBITAT
Y VIVIENDA**
EMPRESA PÚBLICA
MUNICIPAL DE RUMIÑAHUI

AGOSTO -2026



Contenido

1. DATOS GENERALES	5
1.1. Descripción del proyecto	6
1.2. Ejecución de infraestructura básica y complementaria	11
1.3. Implantación del equipamiento urbano	11
1.4. Fases del proyecto	12
1.4.1. Infraestructura	13
1.4.2. Comercialización	14
1.5. Beneficios para el Inversionista	15
1.6. Cronograma Valorado	15
1.7. Beneficios	15
1.7.1 Beneficios sociales	15
1.7.2. Beneficios económicos	16
1.7.3. Beneficios institucionales	16
1.7.4. Beneficios urbanos	16
1.7.5. Beneficios ambientales	17
1.7.6. Beneficios de la Alianza Estratégica	17
2. DIAGNÓSTICO DEL PROBLEMA	17
2.1 Descripción de la situación actual del sector	17
2.2 Identificación, descripción y diagnóstico del problema	18
2.2.1 Descripción de la problemática	18
2.2.2. Soluciones	19
2.3. Línea base del proyecto	21
2.4. Análisis de la oferta y la demanda	22
2.4.1 Análisis de la demanda	23
2.4.2 Área de influencia y mercado objetivo	24
2.4.3 Caracterización de las preferencias de la demanda	25
2.4.4 Análisis de la oferta	26
2.4.5 Rango de precios y posicionamiento comercial	28
2.4.6 Correspondencia entre demanda, inventario e ingresos proyectados	29
2.4.7 Validación de la proyección de ingresos	30
2.4.8 Identificación y caracterización de la población objetivo	32
2.4.9 Riesgo de mora esperado	33

2.4.10 Comportamiento esperado del consumidor	33
3.- ARTICULACIÓN CON LA PLANIFICACIÓN	41
3.1 Alineación con el objetivo estratégico institucional	41
3.2 Contribución del proyecto a la meta institucional	41
4. MATRIZ DE MARCO LÓGICO	41
4.1. Propósito:.....	41
4.2. Objetivo General:.....	41
5.- ANALISIS INTEGRAL	45
5.1. Viabilidad Técnica.....	45
5.1.1. Especificaciones Técnicas	56
5.1.2. Especificaciones Técnicas De Construcción, Operación y Estructura.....	60
5.1.3. Transferencia Tecnológica	60
5.1.4. Valor Por Dinero	60
5.1.5. Matriz de valor por dinero.....	62
5.1.6. Plazos de Ejecución en todas las Fases.....	65
5.2. Viabilidad Económica.....	65
5.2.1. Identificación y valoración de la inversión	65
5.2.2. Flujo económico y financiero.....	66
5.2.3. Indicadores económicos y financieros.....	66
5.2.4. Demanda identificada.....	69
5.2.5. Rentabilidad proyectada.....	69
5.2.6. Especificaciones Financieras.....	76
5.3. Viabilidad Ambiental y Sostenibilidad Social.....	79
5.3.1. Impacto ambiental.....	79
5.3.2. Impacto social.....	81
5.4. Viabilidad Jurídica.....	82
5.4.1. Normativa Legal Vigente Aplicable.....	83
5.4.2. Informe Jurídico de Viabilidad	86
6. FINANCIAMIENTO Y PRESUPUESTO	87
6.1. Componentes de la Inversión	88
6.2. Costos asociados a la gestión y comercialización	89
6.3. Características de la Infraestructura Financiera	89
6.4. Estudio de análisis de riesgo previsible entorno al proyecto	90
6.5. Esquema de retribución	90
6.5.1. Recuperación de la inversión mediante ventas	90

6.5.2. Participación en utilidades.....	91
6.6. Administración mediante fideicomiso	94
6.7. Modelo de negocio.....	94
6.7.1. Aporte de suelo	95
6.7.2. Desarrollo de estudios e ingenierías	95
6.7.3. Obtención de aprobaciones y permisos	96
7. ESTRATEGIA DE EJECUCIÓN	97
7.1 Estructura operativa.....	97
7.2 Cronograma valorado por componentes y actividades.....	98
7.3 Demanda pública nacional plurianual	98
7.3.1 Determinación de la demanda pública nacional plurianual	98
8. ESTRATEGIA DE SEGUIMIENTO Y EVALUACIÓN	99
8.1 Seguimiento a la ejecución.....	99
8.2 Evaluación de resultados e impactos	99
8.3 Actualización de línea base	99
8.4 Seguimiento comercial y financiero	99

**PERFIL DEL PROYECTO PARA LA CONSTRUCCIÓN DE VIVIENDA DE INTERÉS SOCIAL “URIN CHILLO”:
LOTE A Y LOTE B**

1. DATOS GENERALES

Datos entidad ejecutora

Dato	Información
Entidad ejecutora	Empresa Pública Municipal de Hábitat y Vivienda de Rumiñahui – EPMHVR
Ubicación:	Calle Inés Gangotena y Jama, barrio El Salgado Sangolquí - Rumiñahui
RUC:	1768185060001
Nombre del representante legal:	Mgs. Marcelita Joshette Arroyo Arévalo
Contacto	0996445554
Correo Electrónico:	marroyo@epmhvr.gob.ec
Área responsable	Coordinación Técnica EPMHVR

Datos iniciales del proyecto

Dato	Información
Tipo de proyecto	Proyecto de inversión – Vivienda de Interés Social.
Cobertura	Lote A – 100 unidades habitacionales. Lote B - 100 unidades habitacionales.
Ubicación	Calle Inés Gangotena, barrio El Salgado, parroquia Sangolquí, cantón Rumiñahui, Pichincha.
Beneficiarios directos	100 familias por lote; composición familiar estimada de 3,5 a 4 personas.
Modalidad prevista	Alianza Estratégica
Plazo de ejecución del proyecto	20 meses (referencial; requiere armonización con el plazo constructivo de 12 meses consignado en el perfil), para cada lote.
Monto de inversión/costos totales utilizado para evaluación Lote A	USD 5.422.937,62
Ingresos proyectados por comercialización Lote A	USD 7.081.052,55

Monto de inversión/costos totales utilizado para evaluación Lote B	USD 5.497.590,39
Ingresos proyectados por comercialización Lote B	USD 7.142.873,29

La totalidad del proyecto corresponde a la suma del Lote A y Lote B

Datos beneficiarios del proyecto

Descripción	Cuantificación
Población referencial cantonal (INEC censo 2022):	107.904
Población total potencial parroquial (INEC censo 2022):	4.89 Hab./ha
Número de familias beneficiarios directos:	200 familias
Población efectiva / composición familiar:	De 3.5 a 4

1.1. Descripción del proyecto

El Proyecto para la Construcción de Vivienda de Interés Social “Urin Chillo”: Lote A y lote B, constituye una intervención pública orientada a la provisión de vivienda de interés social en el cantón Rumiñahui, desarrollada por la Empresa Pública Municipal de Hábitat y Vivienda de Rumiñahui (EPMHVR), en ejercicio de su competencia en materia de hábitat y vivienda.

El proyecto se ejecuta sobre suelo público estratégicamente localizado, correspondiente al predio ex Hacienda El Rosario, el cual fue previa y legalmente expropiado, regularizado e incorporado al patrimonio institucional, lo que otorga seguridad jurídica plena para su desarrollo.

Se enmarca en la fase inicial del proyecto integral “Urin Chillo”, priorizando el Lote A y el Lote B, como unidad de intervención técnicamente viable y financieramente estructurable.

El proyecto se clasifica dentro de la Vivienda de Interés Social (VIS), calificado en el segmento 3 conforme se establece en el Acuerdo Ministerial No. MIT-MIT-25-54-ACU, de 23 de octubre de 2025 suscrito por el Ministerio de Infraestructura y Transporte como ente rector en materia de vivienda; lo cual implica que está destinado a ofrecer soluciones habitacionales accesibles para familias de ingresos medios. Este tipo de proyectos es promovido por entidades públicas, en este caso la EMPRESA PÚBLICA MUNICIPAL DE HÁBITAT Y VIVIENDA DE RUMIÑAHUI “EPM-HVR”, con el objetivo de reducir el déficit habitacional y garantizar el derecho a una vivienda digna. Las viviendas VIS están diseñadas para atender las necesidades de los sectores más vulnerables de la población, con precios regulados que facilitan el acceso a financiamiento mediante programas de crédito preferencial o subsidios estatales.

La planificación y el diseño integral del proyecto se fundamentan en criterios de sostenibilidad, eficiencia territorial y articulación con el entorno urbano existente, garantizando la adecuada integración del desarrollo habitacional con la estructura de la ciudad. En este contexto, se prioriza el acceso de las familias a espacios públicos de calidad, áreas verdes, equipamientos recreativos y una conectividad eficiente con la red vial y el sistema de transporte, favoreciendo la movilidad y el acceso a servicios.

De manera complementaria, el proyecto incorpora un modelo de ocupación del suelo que optimiza el aprovechamiento del territorio mediante una distribución funcional y equilibrada de los espacios, permitiendo incrementar la oferta de viviendas sin afectar los estándares de habitabilidad, confort, seguridad y calidad de vida de los futuros residentes. Este enfoque promueve un desarrollo urbano ordenado, inclusivo y resiliente, alineado con los principios de planificación territorial y desarrollo sostenible.

Esta visión integral garantiza que el desarrollo habitacional responda a las necesidades presentes y futuras de la población, promoviendo una adecuada calidad de vida, la cohesión social y un crecimiento urbano ordenado y sostenible.

A continuación, se describen los componentes principales correspondientes:

a) Construcción de unidades habitacionales de interés social

Las unidades habitacionales han sido diseñadas bajo criterios de habitabilidad, funcionalidad, sostenibilidad y eficiencia, garantizando espacios seguros, confortables y adecuados para las necesidades de las familias. Su concepción arquitectónica prioriza el aprovechamiento de la iluminación natural, la ventilación cruzada, el confort térmico y una distribución funcional de los ambientes, favoreciendo el bienestar y la calidad de vida de sus ocupantes. Asimismo, el diseño se desarrolla en estricto cumplimiento de la normativa técnica, urbanística y de construcción vigente a nivel local y nacional, asegurando estándares de calidad, accesibilidad, seguridad y desempeño para un desarrollo habitacional integral.

b) Vivienda progresiva

La vivienda progresiva constituye una estrategia de desarrollo habitacional concebida para responder de manera flexible a las necesidades y capacidades económicas de las familias.

Este modelo plantea la ejecución de una unidad habitacional base, diseñada y construida con todos los elementos estructurales, funcionales y de servicios esenciales, cuya configuración permite su ampliación o consolidación en etapas posteriores, de forma planificada y segura.

Su enfoque favorece la adaptación de la vivienda al crecimiento del núcleo familiar y a la disponibilidad gradual de recursos, garantizando que las futuras ampliaciones se desarrollen de manera ordenada y en concordancia con el diseño original. De esta forma, la vivienda progresiva optimiza la inversión inicial, promueve el acceso a soluciones habitacionales de calidad y contribuye

a la consolidación de entornos urbanos sostenibles, evitando procesos de crecimiento informal y asegurando el cumplimiento de la normativa técnica, urbanística y constructiva vigente.

c) Características principales

- **Flexibilidad:** La vivienda comienza con lo esencial (como dos dormitorios, un baño, un área social y una cocina básica) y se diseña para permitir futuras ampliaciones.
- **Crecimiento gradual:** El diseño de la vivienda incorpora criterios de flexibilidad y crecimiento progresivo, permitiendo que los propietarios amplíen la unidad habitacional mediante la incorporación de nuevos ambientes, conforme los planos y acorde a las tipologías diseñadas. Estas ampliaciones se encuentran previstas desde la etapa de diseño, garantizando que puedan ejecutarse de forma ordenada, segura y técnicamente viable, sin afectar la funcionalidad, la estabilidad estructural ni la calidad del conjunto habitacional.

d) Distribución tipológica

DESCRIPCIÓN	Nro. TOTAL DE UNIDADES DE VIVIENDA LOTE A	Nro. TOTAL DE UNIDADES DE VIVIENDA LOTE B	Nro. DE PLANTAS	TIPO DE VIVIENDA	ÁREA
Tipología "A" Unifamiliar	16	16	1	Casa unifamiliar	52.44 m ²
Tipología "B" Unifamiliar	36	36	2	Casa unifamiliar	74.01 m ²
Tipología "C" Multifamiliar	48	48	3 (bloque)	Departamento (4 por planta)	64.61 m ²

- **Tipología de vivienda "A" Unifamiliar**

Esta tipología habitacional se desarrolla en una sola planta, concebida bajo criterios de funcionalidad, accesibilidad y eficiencia en el uso del espacio. Su diseño optimiza la distribución de los ambientes para garantizar confort, habitabilidad y facilidad de circulación, respondiendo a las necesidades de los diferentes tipos de núcleos familiares y permitiendo, de ser requerido, su crecimiento progresivo conforme a la planificación del proyecto.

En planta baja, la distribución arquitectónica de la vivienda prioriza la funcionalidad, la eficiencia espacial y el confort de sus ocupantes. En este nivel se concentran las áreas sociales y de servicio, conformadas por sala, comedor, cocina, un baño completo y un área destinada a lavado y secado.

Los espacios sociales se articulan mediante un concepto de planta abierta, favoreciendo la integración de los ambientes, la flexibilidad de uso y una mayor percepción de amplitud, además de optimizar el ingreso de iluminación natural y la ventilación. La cocina se ubica estratégicamente en la parte posterior de la vivienda, con conexión directa a un patio de servicio, concebido para el desarrollo de actividades de lavandería y como espacio complementario de uso privado.

La vivienda dispone de dos dormitorios, cada uno equipado con clóset, cuya distribución garantiza privacidad, confort y un adecuado aprovechamiento del espacio, respondiendo a criterios de habitabilidad y a las necesidades funcionales de los diferentes tipos de núcleos familiares.

Premisas de diseño:

- Vivienda progresiva y modular.
- Arquitectura concebida bajo criterios de eficiencia constructiva y optimización de recursos, que permite reducir los costos de ejecución sin comprometer la calidad, durabilidad y desempeño de los materiales empleados, garantizando adecuados estándares de habitabilidad, seguridad y sostenibilidad.
- Patio de servicio.
- Aprovechamiento de la iluminación natural.
- Área de construcción 52,44 m² con posibilidad de ampliación hasta 104.46 m² en 2 plantas.

- **Tipología de vivienda “B” Unifamiliar**

Esta tipología habitacional se desarrolla en dos plantas, concebidas bajo criterios de funcionalidad, eficiencia en el uso del espacio y sostenibilidad. Su diseño arquitectónico optimiza la distribución de las áreas sociales, de servicio y privadas, favoreciendo una adecuada organización de los ambientes, el confort de sus ocupantes y el aprovechamiento del terreno. Asimismo, la configuración de la vivienda permite adaptarse a las necesidades actuales y futuras del núcleo familiar, garantizando condiciones de habitabilidad, accesibilidad y la posibilidad de crecimiento progresivo conforme a la planificación integral del proyecto.

En planta baja se concentra las áreas sociales y de servicio de la vivienda, conformadas por sala, comedor, cocina, un baño social y un patio de servicio ubicado en la parte posterior. La distribución responde a criterios de funcionalidad, eficiencia espacial y confort, articulando los ambientes mediante un concepto de planta abierta que favorece la integración de los espacios, optimiza el ingreso de iluminación natural y ventilación, y genera una mayor percepción de amplitud.

La cocina se conecta de manera directa con el patio de servicio, espacio destinado principalmente a actividades de lavado, secado y otros usos complementarios del hogar, pudiendo además funcionar como un área de uso privado al aire libre. En este nivel también se ubican dos dormitorios, cada uno equipado con clóset, cuya disposición garantiza privacidad, funcionalidad y un adecuado aprovechamiento del espacio, en concordancia con los criterios de habitabilidad establecidos para el proyecto habitacional.

En planta alta está destinado a la zona privada de la vivienda, concebida para garantizar condiciones de descanso, privacidad y confort. En esta planta se ubica un dormitorio y un baño completo, distribuidos de manera funcional para optimizar el aprovechamiento del área construida y facilitar una circulación eficiente entre los ambientes.

El diseño arquitectónico prioriza criterios de habitabilidad, iluminación natural, ventilación y eficiencia espacial, generando espacios confortables y versátiles que responden a las necesidades del núcleo familiar. La organización de esta planta complementa la distribución funcional de la vivienda, diferenciando claramente las áreas sociales de las privadas y favoreciendo una mejor calidad de vida para sus ocupantes.

Premisas de diseño

- Vivienda progresiva y modular.
- Arquitectura concebida bajo criterios de eficiencia constructiva y optimización de recursos, que permite reducir los costos de ejecución sin comprometer la calidad, durabilidad y desempeño de los materiales empleados, garantizando adecuados estándares de habitabilidad, seguridad y sostenibilidad.
- Patio de servicio.
- Aprovechamiento de la iluminación natural.
- Área de construcción 74,01 m² con posibilidad de ampliación hasta 104.46 m² en 2 plantas.

- **Tipología de vivienda “C” Multifamiliar**

Esta tipología habitacional corresponde a un bloque multifamiliar de tres niveles, diseñado bajo criterios de eficiencia en el uso del suelo, funcionalidad y sostenibilidad urbana. La edificación alberga cuatro departamentos por planta, configurando un total de doce unidades habitacionales que optimizan el aprovechamiento del terreno sin comprometer los estándares de habitabilidad, confort y privacidad de sus ocupantes.

Su diseño arquitectónico y urbanístico favorece una adecuada organización de las circulaciones, el acceso a iluminación y ventilación natural, así como la integración con los espacios comunes y el entorno urbano. Esta solución habitacional constituye una alternativa eficiente para incrementar la oferta de vivienda, promoviendo un desarrollo urbano compacto, ordenado y acorde con los principios de planificación territorial y uso racional del suelo.

La distribución arquitectónica de la unidad habitacional organiza de manera eficiente las áreas sociales, de servicio y privadas, integrando sala, comedor, cocina y un balcón como parte del espacio de uso cotidiano. Los ambientes sociales se articulan mediante un concepto de planta abierta, favoreciendo la continuidad espacial, la flexibilidad de uso y una mayor percepción de amplitud, además de optimizar el ingreso de iluminación natural y la ventilación.

La cocina mantiene una conexión directa con el balcón de servicio, espacio destinado al área de lavandería y a la instalación de los equipos de lavado y secado, garantizando un funcionamiento adecuado de las actividades domésticas y una correcta separación entre las áreas sociales y de servicio.

La unidad habitacional dispone de dos dormitorios, cada uno equipado con clóset, cuya distribución responde a criterios de funcionalidad, confort y privacidad. Ambos dormitorios comparten un baño completo estratégicamente ubicado para optimizar la circulación y el aprovechamiento del espacio, cumpliendo con los criterios de habitabilidad y eficiencia establecidos para el proyecto habitacional.

Premisas de diseño

- Departamentos ubicados en bloques de 3 pisos, con circulación vertical y horizontal.
- Arquitectura concebida bajo criterios de eficiencia constructiva y optimización de recursos, que permite reducir los costos de ejecución sin comprometer la calidad, durabilidad y desempeño de los materiales empleados, garantizando adecuados estándares de habitabilidad, seguridad y sostenibilidad.
- Aprovechamiento de la iluminación natural.
- Área de lavado y secado.
- Área de construcción 64,61 m² por departamento.

Esta distribución responde a criterios de planificación urbana y diseño habitacional, promoviendo la diversidad de tipologías residenciales para atender las diferentes necesidades de los hogares. Asimismo, optimiza el aprovechamiento del suelo mediante una ocupación eficiente del territorio, favorece la consolidación de un desarrollo urbano compacto y contribuye a la sostenibilidad ambiental, social y económica del proyecto, en concordancia con los principios de ordenamiento territorial y desarrollo urbano sostenible.

1.2. Ejecución de infraestructura básica y complementaria

El proyecto contempla el desarrollo integral de la infraestructura básica y complementaria como un componente esencial para garantizar la funcionalidad, sostenibilidad y adecuada operación del conjunto habitacional. Su planificación incorpora la dotación de redes y obras que aseguran la provisión eficiente de los servicios básicos, el acceso a equipamientos y la generación de condiciones óptimas de habitabilidad, seguridad y calidad de vida para la población beneficiaria, en estricto cumplimiento de la normativa técnica, urbanística y de construcción vigente.

En este contexto, se consideran los siguientes componentes de infraestructura:

- Sistema de agua potable
- Sistema de alcantarillado sanitario y pluvial
- Sistema de energía eléctrica
- Vialidad interna

1.3. Implantación del equipamiento urbano

El Proyecto de Vivienda de Interés Social “URIN CHILLO” tanto el Lote A como el Lote B, tendrán el siguiente equipamiento y espacios complementarios:

- Guardianía
- Salón comunal
- Áreas verdes
- Cancha de usos múltiples
- Juegos infantiles
- Ágora abierta
- Áreas de circulación peatonal con rampas, lo que facilita la libre circulación sin barreras arquitectónicas
- Quioscos
- Cámara de transformación
- Cisterna con cuarto de bombas
- Depósito para contenedores recolectores de basura
- 75 estacionamientos enajenables
- 7 estacionamientos de visitas
- 4 estacionamientos para personas con movilidad reducida
- 8 estacionamientos para vehículos menores

1.4. Fases del proyecto

El Proyecto Habitacional Urin Chillo dispone de los estudios técnicos, permisos y licencias de construcción correspondientes a los Lotes A y B, lo que permite contar con las condiciones técnicas y administrativas necesarias para su ejecución. No obstante, considerando la magnitud del proyecto, la necesidad de optimizar los recursos disponibles y garantizar una adecuada gestión técnica, financiera y operativa, se plantea una estrategia de ejecución por fases, priorizando inicialmente la intervención del Lote A y posteriormente la del Lote B.

En una primera fase, se contempla la ejecución integral de las obras correspondientes al Lote A, incluyendo las actividades de implantación, obras preliminares, infraestructura, urbanización, construcción de las unidades habitacionales y demás componentes previstos en los estudios y diseños aprobados. Esta fase permitirá materializar inicialmente una parte del proyecto, generando condiciones para evaluar y consolidar los mecanismos de gestión, coordinación, supervisión, control de calidad y administración de la ejecución.

Una vez alcanzados los hitos técnicos y administrativos establecidos para la primera fase, y de acuerdo con la planificación financiera y operativa del proyecto, se prevé avanzar de manera progresiva hacia la segunda fase, correspondiente al Lote B. Esta continuidad permitirá aprovechar la experiencia y las capacidades desarrolladas durante la ejecución del Lote A, optimizar procesos constructivos y administrativos y reducir potenciales riesgos asociados a la ejecución simultánea de ambos lotes.

Las fases propuestas no implican la desvinculación técnica de los dos lotes, puesto que el proyecto mantiene una concepción integral en términos urbanísticos, funcionales y de infraestructura. Por el contrario, constituye un mecanismo de planificación que permite ordenar la ejecución de las inversiones, optimizar el uso de los recursos, facilitar el seguimiento y control del avance físico y financiero y asegurar que cada etapa se desarrolle bajo condiciones adecuadas de calidad, seguridad, sostenibilidad y cumplimiento de la normativa aplicable.

En consecuencia, la ejecución del proyecto se estructurará bajo un esquema progresivo Lote A – Lote B, sujeto a los resultados de la gestión de cada fase, a la disponibilidad y programación de recursos, al cumplimiento de los hitos establecidos y a las condiciones técnicas, jurídicas y administrativas que correspondan, manteniendo como objetivo final la ejecución integral del Proyecto Habitacional Urin Chillo.

1.4.1. Infraestructura

● **Urbanización**

En lo que respecta a la infraestructura vial externa, esta será ejecutada por el Gobierno Autónomo Descentralizado Municipal de Rumiñahui (GADMUR), a través de la Dirección de Obras Públicas, en el marco de sus competencias institucionales. En este contexto, la Empresa Pública Municipal de Hábitat y Vivienda de Rumiñahui (EPMHVR) ha gestionado de manera oportuna la intervención de dichas entidades, a fin de asegurar la conectividad y accesibilidad al proyecto.

Adicionalmente, mediante Oficio Nro. EPM-HVR-GG-2026-0027-O de fecha 23 de febrero de 2026, se solicitó formalmente a la Dirección de Obras Públicas la ejecución de obras viales en el Lote A y Lote B, como condición previa al eventual inicio de la fase constructiva. Esta gestión ratifica que las actuaciones desarrolladas corresponden a fases preparatorias y de habilitación técnica del proyecto, las cuales se encuentran condicionadas al cumplimiento de los procesos administrativos y a la obtención de los permisos y licencias correspondientes.

La fase de urbanización comprende la ejecución de las obras de infraestructura básica necesarias para la habilitación del predio, garantizando las condiciones técnicas adecuadas para el desarrollo del proyecto habitacional, conforme a la planificación establecida y a la normativa vigente.

La urbanización interna del proyecto será ejecutada conforme al cronograma valorado de obra, el cual establece la secuencia, tiempos y recursos necesarios para la implementación de las redes de infraestructura básica, incluyendo agua potable, alcantarillado sanitario, energía eléctrica, así como la construcción de la vialidad interna, aceras, bordillos y obras complementarias.

Asimismo, esta fase contempla actividades de adecuación del terreno, tales como movimientos de tierra, nivelación y conformación de plataformas, con el objetivo de garantizar condiciones técnicas óptimas para el desarrollo de la fase de construcción.

● **Construcción obra civil**

La fase de construcción comprende la ejecución integral de las unidades habitacionales y de las obras complementarias del proyecto, conforme a los diseños, especificaciones técnicas y estudios previamente aprobados, garantizando condiciones de seguridad, calidad y funcionalidad.

Esta fase incluye el desarrollo de actividades constructivas tales como la ejecución de estructuras, sistemas de cimentación, mampostería, instalaciones hidrosanitarias, eléctricas y electromecánicas;

así como, la implementación de acabados y obras exteriores necesarias para la adecuada habitabilidad del conjunto. De igual manera, contempla la construcción de espacios comunales, áreas recreativas y equipamientos, en concordancia con el diseño integral del proyecto.

La ejecución de la fase constructiva se encuentra articulada con la fase de urbanización, desarrollándose de manera secuencial y coordinada conforme al cronograma valorado de obra, el cual establece la programación de actividades, asignación de recursos y control de tiempos.

1.4.2. Comercialización

Esta fase contempla implementar una estrategia integral de comercialización que permita construir el 100 % de las unidades habitacionales dentro del plazo previsto en el cronograma de trabajos, la recuperación progresiva de la inversión y el cumplimiento de los indicadores financieros establecidos.

● **Mercado Objetivo**

La estrategia comercial estará orientada a los siguientes segmentos:

- ✓ Familias de ingresos medios y medios-bajos.
- ✓ Hogares que buscan adquirir su primera vivienda.
- ✓ Servidores públicos y trabajadores del sector privado con capacidad de acceso a crédito hipotecario.
- ✓ Jóvenes profesionales y familias en proceso de conformación.
- ✓ Residentes del cantón Rumiñahui, Valle de Los Chillos, Distrito Metropolitano de Quito y cantones aledaños.
- ✓ Ecuatorianos residentes en el exterior interesados en invertir en vivienda.

● **Propuesta de Valor**

El proyecto ofrecerá una alternativa de vivienda que combine accesibilidad, seguridad jurídica y calidad constructiva mediante:

- ✓ Viviendas con diseño funcional y eficiente.
- ✓ Urbanización con infraestructura completa y servicios básicos.
- ✓ Ubicación estratégica con alta conectividad hacia Quito y el Valle de Los Chillos.
- ✓ Respaldo institucional de la Empresa Pública de Hábitat y Vivienda de Rumiñahui.
- ✓ Administración de recursos mediante fideicomiso.
- ✓ Acceso a financiamiento hipotecario con entidades financieras.
- ✓ Potencial valorización del inmueble en el mediano y largo plazo.

● Política Comercial

La política comercial se basará en los siguientes principios:

- ✓ Transparencia en la información.
- ✓ Igualdad de condiciones para todos los compradores.
- ✓ Seguridad jurídica en las operaciones.
- ✓ Flexibilidad en los esquemas de pago de la entrada.
- ✓ Atención personalizada durante todo el proceso de compra.

1.5. Beneficios para el Inversionista.

La propuesta comercial contribuye a:

- ✓ Acelerar la recuperación del capital invertido.
- ✓ Mantener un flujo de caja positivo durante la ejecución.
- ✓ Reducir el riesgo comercial mediante la preventa.
- ✓ Incrementar la confianza de compradores y entidades financieras.
- ✓ Maximizar la rentabilidad del proyecto mediante una estrategia de ventas planificada.

Una vez verificada la entrega íntegra, oportuna y satisfactoria de la documentación habilitante por parte de los clientes, así como el pago total del valor del inmueble conforme a las condiciones establecidas, se procederá a iniciar el proceso de formalización de la transferencia de dominio. Para el efecto, se elaborarán y gestionarán las correspondientes escrituras públicas individuales, en las que se dejará constancia expresa de la transferencia de propiedad a favor de cada beneficiario.

Dicho proceso comprenderá la revisión final de los requisitos legales y administrativos, la coordinación con la notaría competente para la suscripción de las escrituras, y su posterior inscripción en el Registro de la Propiedad del cantón Rumiñahui, con el propósito de garantizar la plena validez, oponibilidad y seguridad jurídica de la titularidad adquirida.

Con la inscripción registrada, se entenderá perfeccionada la transferencia de dominio, formalizándose de manera definitiva la entrega legal de las viviendas a cada uno de los beneficiarios, quienes a partir de ese momento asumirán los derechos y obligaciones inherentes a la propiedad, de conformidad con la normativa vigente.

1.6. Cronograma Valorado

Ver Anexo 1 (Cronograma Valorado Lote A y Cronograma Valorado Lote B)

1.7. Beneficios

1.7.1 Beneficios sociales

- Generación de 100 soluciones habitacionales para el Lote A, y 100 soluciones habitacionales para el Lote B, destinadas a familias que requieren acceso a Vivienda de Interés Social – Segmento 3.
- Contribución a la disminución del déficit habitacional del cantón Rumiñahui.
- Mejoramiento de las condiciones de habitabilidad, seguridad, salubridad y calidad de vida de las familias beneficiarias.
- Generación de espacios comunitarios que favorezcan la integración, convivencia y cohesión social.
- Acceso a una solución habitacional formal, planificada y articulada con infraestructura y servicios básicos.

1.7.2. Beneficios económicos

- Movilización de inversión y recursos del sector privado mediante el mecanismo de Alianza Estratégica.
- Optimización y aprovechamiento del suelo de propiedad pública, evitando su subutilización.
- Generación de empleo directo e indirecto durante las etapas de construcción y ejecución del proyecto.
- Dinamización de actividades económicas vinculadas a la construcción, provisión de materiales, transporte, servicios profesionales y mano de obra.
- Optimización de los recursos públicos mediante la articulación de capacidades técnicas, financieras y operativas de las partes.

1.7.3. Beneficios institucionales

- Permite a la Empresa Pública Municipal de Hábitat y Vivienda de Rumiñahui cumplir con sus objetivos institucionales relacionados con la generación de soluciones habitacionales.
- Aprovechamiento de los estudios, diseños, permisos y demás productos técnicos previamente desarrollados, evitando duplicidad de esfuerzos y costos.
- Fortalecimiento de la capacidad institucional para desarrollar proyectos habitacionales mediante mecanismos de cooperación y asociación.
- Permite distribuir de manera clara riesgos, obligaciones, aportes y responsabilidades entre los participantes de la Alianza Estratégica.
- Generación de un modelo que podría ser replicable en futuros proyectos de vivienda de interés social.

1.7.4. Beneficios urbanos

- Desarrollo ordenado de aproximadamente 1,2 hectáreas de suelo mediante un proyecto habitacional planificado.
- Incorporación de infraestructura vial, servicios básicos, estacionamientos, áreas verdes y espacios comunitarios.
- Generación de espacios de encuentro y recreación, como casa comunal, ciclovía y ágora abierta.

- Consolidación de un entorno urbano funcional, seguro y adecuado para la convivencia de los residentes.
- Aprovechamiento eficiente del suelo mediante una intervención integral y planificada.

1.7.5. Beneficios ambientales

- Incorporación de criterios de manejo ambiental y sostenibilidad durante la ejecución del proyecto.
- Planificación adecuada de áreas verdes y espacios abiertos.
- Aplicación de medidas para la prevención, mitigación y manejo de impactos ambientales derivados de la ejecución de las obras.
- Promoción de prácticas constructivas responsables y manejo adecuado de residuos de construcción.
- Contribución a la generación de un entorno habitacional con mejores condiciones ambientales y de calidad urbana.

1.7.6. Beneficios de la Alianza Estratégica

La implementación del proyecto mediante una Alianza Estratégica permitirá articular las capacidades, recursos, experiencia y participación de los actores involucrados para viabilizar la ejecución integral del proyecto habitacional, optimizando el aprovechamiento del suelo y de los estudios y diseños existentes, reduciendo las limitaciones financieras y operativas de la Empresa Pública y permitiendo concretar una solución habitacional de interés social que, bajo un esquema convencional de ejecución, podría presentar mayores restricciones para su materialización.

2. DIAGNÓSTICO DEL PROBLEMA

2.1 Descripción de la situación actual del sector

El cantón Rumiñahui, y particularmente el Valle de Los Chillos, presenta una dinámica residencial favorable asociada al crecimiento de hogares, expansión urbana, cercanía con Quito, disponibilidad de suelo urbanizable y búsqueda de vivienda nueva.

El proyecto se ubica en la parroquia Sangolquí, barrio El Salgado, en el predio de la ex Hacienda El Rosario.

El área de intervención cuenta con condiciones que permiten la implantación del proyecto, y dispone de estudios y aprobaciones técnicas previamente desarrollados, entre los que constan validaciones estructurales, aprobación del proyecto eléctrico, Licencia Ambiental, y Licencia Urbanística de Construcción de Obras Mayores emitida mediante Informe Nro. GADMUR-DOT-2026-0244-I de 01 de abril de 2026, para el Lote A, y mediante Informe Nro. GADMUR-DOT-2026-0361-I de 08 de mayo de 2026, para el Lote B.

La intervención externa de conectividad, y las condiciones de servicios básicos deben mantenerse coordinadas con las entidades competentes, la urbanización interna contempla agua potable,

alcantarillado sanitario, energía eléctrica, vialidad interna, aceras, bordillos, movimientos de tierra y conformación de plataformas.

2.2 Identificación, descripción y diagnóstico del problema

2.2.1 Descripción de la problemática

La problemática se relaciona con el déficit de ofertas de soluciones habitacionales adecuadamente planificadas y financiables; las restricciones de los hogares para acceder al mercado convencional; la necesidad de movilizar recursos y capacidades para materializar el proyecto; y la necesidad de articular vivienda, infraestructura, servicios, equipamiento y espacios comunitarios.

El proyecto responde a esta problemática mediante la activación de suelo público y la generación de 100 soluciones habitacionales para el Lote A y 100 soluciones habitacionales para el Lote B, VIS Segmento 3, complementadas con urbanización, equipamiento y espacios comunitarios.

a) Causas

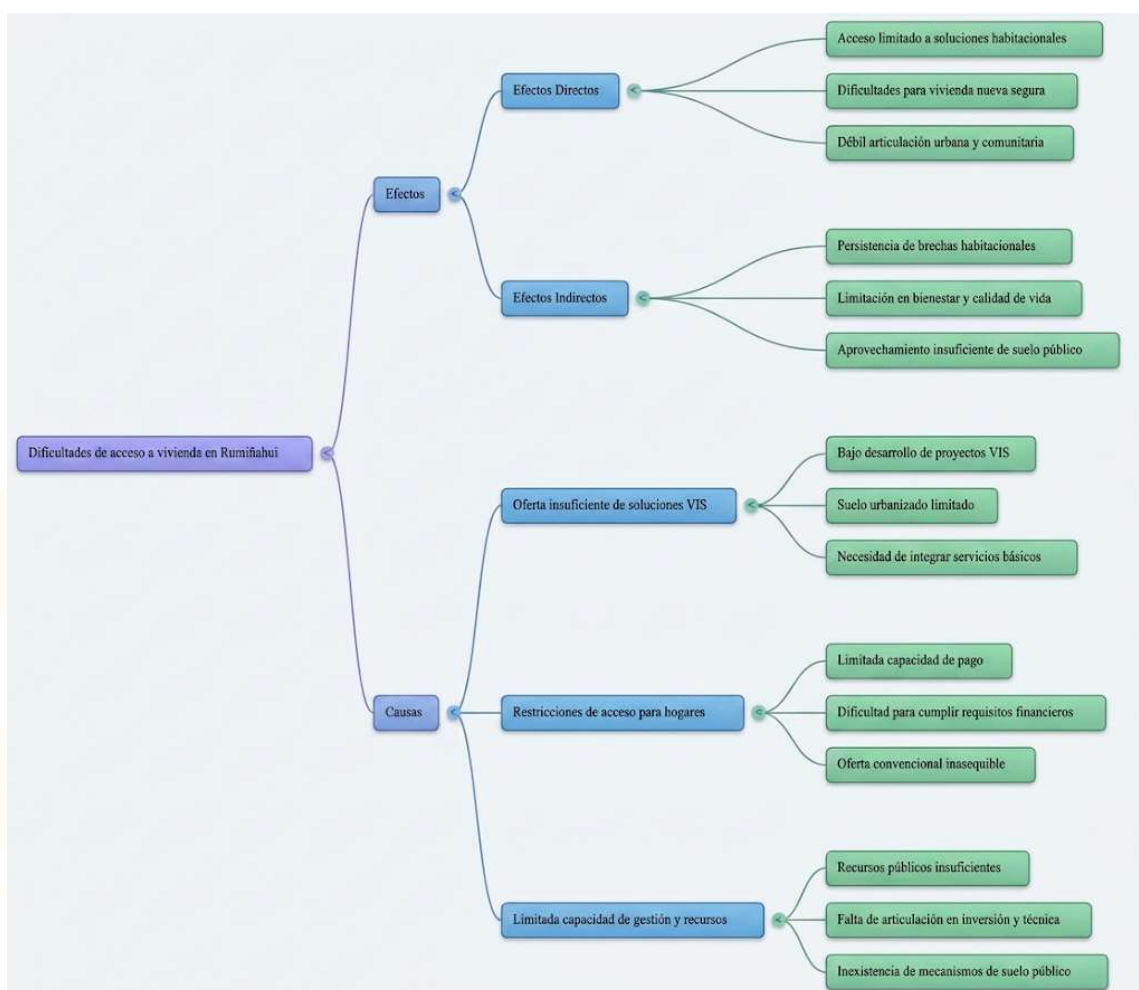
- Insuficiente oferta de soluciones habitacionales VIS adecuadamente planificadas y financiables.
- Restricciones económicas y de acceso al financiamiento de los hogares para adquirir vivienda en el mercado convencional.
- Limitada capacidad institucional y financiera para movilizar recursos destinados a la ejecución del proyecto.
- Necesidad de aprovechar suelo público disponible mediante mecanismos de gestión que permitan articular inversión, capacidades técnicas y ejecución.
- Insuficiente articulación de soluciones habitacionales con infraestructura, servicios, equipamiento y espacios comunitarios.

b) Problema central

Dificultades de acceso de los hogares del cantón Rumiñahui a soluciones habitacionales adecuadas, seguras, funcionales, financiables y formalmente integradas al entorno urbano.

c) Efectos

- Limitado acceso de los hogares a vivienda nueva adecuada.
- Persistencia de brechas habitacionales en el cantón.
- Restricciones para mejorar las condiciones de bienestar y calidad de vida de los hogares beneficiarios.
- Aprovechamiento limitado del suelo público disponible para fines de vivienda de interés social.
- Menor integración de las soluciones habitacionales con infraestructura, equipamiento y espacios comunitarios.



Fuente: EPMHVR

2.2.2. Soluciones

a) Objetivo Central

Facilitar el acceso de los hogares del cantón Rumiñahui a soluciones habitacionales adecuadas, seguras, funcionales, financiables y formalmente integradas al entorno urbano, mediante el desarrollo de 100 unidades de Vivienda de Interés Social – VIS Segmento 3, complementadas con obras de urbanización, infraestructura, equipamiento y espacios comunitarios.

b) Medios Directos

Incrementar la oferta de soluciones habitacionales VIS adecuadamente planificadas y financiables.

- Desarrollar 100 unidades de vivienda de interés social en el Lote A y 100 unidades de vivienda de interés social en el Lote B, VIS Segmento 3.
- Ejecutar las viviendas conforme a los estudios, diseños y permisos existentes.
- Garantizar condiciones técnicas, funcionales, de seguridad y habitabilidad de las viviendas.
- Integrar las soluciones habitacionales al desarrollo urbano del sector.

Facilitar condiciones de acceso de los hogares beneficiarios a las soluciones habitacionales.

- Orientar el proyecto hacia hogares que cumplan las condiciones y criterios establecidos para acceder a vivienda de interés social.
- Generar soluciones habitacionales compatibles con las condiciones de financiamiento aplicables al segmento correspondiente.
- Reducir las barreras de acceso asociadas a la limitada oferta de vivienda nueva adecuada.

Fortalecer la capacidad para movilizar recursos, inversión y capacidades técnicas para la ejecución del proyecto.

- Implementar mecanismos de gestión que permitan articular recursos públicos y privados.
- Incorporar capacidades técnicas, administrativas, financieras y constructivas para la ejecución del proyecto.
- Establecer mecanismos de gestión y control que permitan asegurar la adecuada ejecución de las obras.
- Aprovechar mecanismos de asociación y cooperación que permitan viabilizar la inversión requerida.

Activar y aprovechar eficientemente el suelo público disponible.

- Destinar el suelo público disponible al desarrollo de soluciones habitacionales de interés social.
- Aprovechar los estudios, diseños y permisos existentes para reducir tiempos y costos de estructuración.
- Articular el desarrollo habitacional con la planificación urbana y territorial del cantón.
- Generar una solución integral que incorpore vivienda, urbanización, infraestructura, equipamiento y espacios comunitarios.

c) Medios indirectos

- Disponibilidad y aprovechamiento de suelo público con aptitud para el desarrollo habitacional.
- Estudios y diseños técnicos previamente desarrollados para el proyecto.
- Instrumentos de planificación y permisos necesarios para la ejecución del proyecto.
- Articulación de recursos, inversión y capacidades técnicas mediante mecanismos de gestión apropiados.
- Integración de infraestructura, urbanización, equipamiento y espacios comunitarios.
- Implementación de mecanismos de seguimiento, control y gestión durante la ejecución.

2.3. Línea base del proyecto

- **Plan de Desarrollo y Ordenamiento Territorial del Cantón Rumiñahui 2024 - 2030**

Conforme a los datos del Censo de Población y Vivienda 2022, en el cantón Rumiñahui se identifican 4.601 viviendas con déficit habitacional cualitativo, equivalente al 11,3 %, mientras que el déficit habitacional cuantitativo asciende a 651 viviendas. Ambos indicadores evidencian la existencia de necesidades habitacionales que requieren atención mediante políticas y programas orientados tanto al mejoramiento de las condiciones de las viviendas existentes como a la generación de nuevas soluciones habitacionales.

De acuerdo con la Tabla 89. Déficit habitacional, incluida en el componente sociocultural, se observa que tanto el déficit cualitativo como el cuantitativo presentan una mayor incidencia en las parroquias rurales del cantón. Esta situación evidencia una brecha territorial en el acceso a soluciones habitacionales adecuadas y constituye un aspecto relevante para la planificación de intervenciones de vivienda y hábitat.

Tabla 89: Déficit habitacional

Descripción	Rumiñahui	Sangolquí	Cotogchoa	Rumipamba
Déficit habitacional cualitativo	11,3%	10,5%	24,7%	43,8%
Déficit habitacional cuantitativo	1,6%	1,3%	8,6%	5,4%
Hacinamiento	2,7%	2,7%	3,6%	5,6%

Fuente: Instituto Nacional de Estadísticas y Censos 2022

En cuanto al hábitat, entendido como el entorno físico, social y territorial en el que se desarrollan las viviendas y sus habitantes, las principales potencialidades y problemáticas del cantón se relacionan con la distribución y concentración de equipamientos y servicios públicos y sociales en la cabecera cantonal. Asimismo, aspectos asociados a la vialidad y movilidad, así como al uso y disponibilidad de espacios públicos, son analizados de manera específica. Estos elementos, conjuntamente con los desafíos de gestión y las necesidades de intervención de largo plazo, permiten comprender de manera integral las condiciones de habitabilidad del territorio.

Respecto del hacinamiento, en el cantón Rumiñahui este indicador alcanza el 2,7 %, valor inferior al registrado a nivel nacional, que corresponde al 8,8 %, y al de la provincia de Pichincha, que alcanza el 3,6 %. Si bien este indicador refleja una situación relativamente favorable frente a los promedios nacional y provincial, ello no implica la inexistencia de necesidades habitacionales, particularmente aquellas asociadas al déficit cualitativo y cuantitativo identificado en las parroquias rurales.

En este contexto, el déficit habitacional cualitativo y cuantitativo constituye una problemática relevante para el cantón, debido a que refleja la necesidad de mejorar las condiciones de habitabilidad de parte del parque residencial existente y, simultáneamente, ampliar la oferta de nuevas soluciones habitacionales que respondan a las características y capacidad de acceso de los hogares demandantes.

Frente a esta problemática, el Gobierno Autónomo Descentralizado Municipal de Rumiñahui (GADMUR), a través de la Empresa Pública Municipal de Hábitat y Vivienda de Rumiñahui (EPMHVR), impulsa el Proyecto Habitacional de Interés Social Urin Chillo, Lotes A y B, orientado a contribuir a la reducción de la brecha habitacional mediante la generación de nuevas soluciones de vivienda. El proyecto contempla una ejecución por fases, con la construcción de 100 unidades habitacionales en el Lote A y 100 unidades habitacionales en el Lote B, de acuerdo con la planificación y condiciones técnicas establecidas para cada etapa.

El área destinada para la implementación del proyecto ha sido considerada técnicamente en función de las condiciones de seguridad y aptitud del territorio, y no se encuentra ubicada en una zona identificada como susceptible a riesgos por lahares asociados a una eventual erupción del volcán Cotopaxi, aspecto que constituye un elemento favorable para el desarrollo del proyecto habitacional.

En cuanto a su orientación de mercado, la oferta habitacional se dirige principalmente a hogares de ingresos correspondientes a los segmentos medio y medio-bajo, priorizando familias conformadas, en términos generales, por tres a cuatro integrantes. De esta manera, el proyecto busca articular la disponibilidad de suelo público con la generación de una oferta habitacional planificada, accesible y adecuada a las características de la demanda existente en el cantón y, particularmente, en el Valle de Los Chillos.

2.4. Análisis de la oferta y la demanda

El análisis de oferta y demanda constituye un elemento fundamental para determinar la pertinencia comercial y la sostenibilidad financiera del proyecto habitacional de 100 unidades de Vivienda de Interés Social del Lote A y 100 unidades de Vivienda de Interés Social del Lote B (VIS) Segmento 3, ubicado en el sector URIN Chillo, cantón Rumiñahui.

Para este efecto, se consideran los resultados y conclusiones contenidos en el Estudio de Mercado y Posicionamiento Comercial 2026, el cual integra y actualiza información proveniente de la consultoría de mercado realizada en 2024, encuestas aplicadas a hogares del área de influencia, registros de potenciales interesados, levantamiento de información de proyectos competidores, entrevistas con asesores comerciales y análisis comparativo de precios, características y condiciones de comercialización de la oferta existente.

La información recopilada permite identificar un mercado habitacional activo en el Valle de Los Chillos, caracterizado por la existencia de hogares con intención de adquisición de vivienda, preferencia por unidades nuevas y una demanda orientada principalmente hacia soluciones habitacionales que combinen condiciones adecuadas de ubicación, funcionalidad, seguridad, precio y posibilidades de financiamiento.

2.4.1 Análisis de la demanda



6. ANÁLISIS DE DEMANDA

Basado en 400 encuestas (Consultoría 2024)
y sondeo de 200 registros (2026)



17,25% de los hogares manifestó
intención de adquirir vivienda.



40% de los interesados vive
actualmente en arriendo.



+60% prefiere vivienda nueva.



75% prefiere viviendas de
3 dormitorios.

PERFIL DEL COMPRADOR



Edad promedio: 30 – 45 años



Estado civil: Casados / Unión libre



Hijos: 1 a 2



Ingresos familiares:
USD 1.200 – 2.500



Ocupación: Empleados privados,
públicos, independientes
y profesionales



Situación habitacional:
Arriendo: 65%
Vivienda familiar: 20%
Propia: 15%

DEMANDA POTENCIAL

5.793
viviendas

DEMANDA VIS ESTIMADA

5.721
viviendas

Fuente: EPMHVR

El cantón Rumiñahui, y particularmente el Valle de Los Chillos, mantiene una dinámica residencial favorable asociada al crecimiento de hogares, la expansión urbana, la cercanía con Quito, la disponibilidad de suelo urbanizable y la búsqueda de vivienda nueva. El Censo de Población y Vivienda 2022 registra aproximadamente 107.904 habitantes en el cantón, con Sangolquí como principal concentración de población y hogares.

El Estudio de Mercado 2026 evidencia una demanda habitacional activa y sostenible. De los 400 hogares encuestados, el 77,25 % manifestó encontrarse actualmente buscando vivienda o tener intención de comprarla dentro de los próximos cinco años. Este resultado constituye un indicador relevante de demanda potencial y respalda la necesidad de mantener una estrategia comercial orientada a capturar progresivamente ese mercado.

La estructura de los hogares también resulta consistente con el producto habitacional. El 36,5 % corresponde a hogares de tres integrantes y el 33 % a hogares de cuatro integrantes; en conjunto, estos dos grupos representan el 69,5 % de la muestra. La mayor concentración etaria se ubica entre 31 y 50 años, segmento que presenta mayor estabilidad laboral y capacidad para acceder a financiamiento hipotecario.

En cuanto a la situación habitacional actual, el 32,5 % de los hogares encuestados se encuentra en vivienda arrendada, mientras que el 12,5 % habita en vivienda heredada o cedida. Estos grupos constituyen una fuente relevante de demanda efectiva, debido a que parte de su gasto actual puede ser orientado hacia una cuota hipotecaria y, en el caso de hogares que conviven con familiares, hacia la obtención de independencia habitacional.

La preferencia por vivienda nueva es particularmente significativa: el 74,5 % de los encuestados manifestó preferir vivienda nueva frente al 18,5 % que prefiere vivienda usada y el 7 % que optaría por construir en terreno propio. Asimismo, el 67,5 % manifestó preferencia por casas, mientras que el 25,5 % prefiere departamentos.

La demanda identificada presenta, por tanto, una clara orientación hacia soluciones de primera vivienda, nuevas, funcionales y financiables. El mercado objetivo prioritario corresponde a familias de tres y cuatro integrantes, principalmente entre 30 y 50 años, con ingresos familiares concentrados entre USD 1.200 y USD 2.500 mensuales, así como a hogares con ingresos superiores dentro del rango compatible con las alternativas VIS/VIP y Miti Miti.

El Estudio de Mercado también identifica como mercado natural de influencia a Sangolquí, Quito, Conocoto, San Rafael, Alangasí, Cotogchoa y El Rosario. Esta amplitud territorial permite que la comercialización del Lote A y Lote B no dependa exclusivamente de la demanda localizada en el entorno inmediato del predio.

En consecuencia, las 100 unidades previstas para el Lote A, y 100 unidades prevista para el Lote B, cuentan con un mercado potencial suficientemente amplio para sustentar su comercialización progresiva. La evidencia disponible respalda la viabilidad comercial preliminar, siempre que la ejecución se acompañe de una estrategia de precios, financiamiento, promoción y seguimiento de absorción acorde con el comportamiento observado.

2.4.2 Área de influencia y mercado objetivo



Fuente: EPMHVR

El mercado natural de influencia del proyecto comprende principalmente los sectores de Sangolquí, Quito, Conocoto, San Rafael, Alangasí, Cotogchoa y El Rosario, considerando la movilidad residencial, laboral y comercial existente entre estas localidades y el área de implantación del proyecto.

Esta área de influencia resulta estratégica debido a la conectividad del cantón Rumiñahui con el Distrito Metropolitano de Quito y con los principales centros de empleo, educación, comercio y servicios del Valle de Los Chillos. En este contexto, el proyecto puede captar tanto demanda local como hogares provenientes de sectores cercanos que buscan alternativas de vivienda nueva con una relación adecuada entre precio, ubicación, características de la vivienda y condiciones de financiamiento.

El mercado objetivo prioritario se encuentra constituido por hogares de tres a cuatro integrantes, principalmente entre 30 y 50 años, con ingresos familiares que permitan acceder a las alternativas de financiamiento aplicables al proyecto, y que manifiesten preferencia por vivienda nueva, especialmente casas.

Para efectos de la estructuración comercial, este mercado podrá segmentarse en:

- **Demanda primaria:** hogares residentes en Rumiñahui y el Valle de Los Chillos que buscan adquirir vivienda nueva.
- **Demanda secundaria:** hogares provenientes de Quito, Conocoto y sectores próximos que consideran al Valle de Los Chillos como alternativa residencial.
- **Demanda potencial asociada a financiamiento VIS/VIP:** hogares cuyos ingresos y condiciones socioeconómicas permitan acceder a los mecanismos de financiamiento y subsidio que correspondan.
- **Demanda registrada:** personas y hogares que ya han manifestado interés en proyectos habitacionales, representados en la base de aproximadamente 200 registros de interesados identificada por el último sondeo realizado por el equipo de la EPM HVR en el año 2026.

Esta última base constituye un insumo relevante para la estrategia de comercialización, debido a que permite contar con un universo inicial de potenciales compradores que podrá ser actualizado, depurado y segmentado durante la estructuración definitiva del proyecto.

2.4.3 Caracterización de las preferencias de la demanda

Los resultados de la investigación permiten identificar que la decisión de compra de vivienda no está determinada exclusivamente por el precio. Los potenciales compradores valoran de manera conjunta aspectos relacionados con:

- Precio de venta y accesibilidad financiera.
- Posibilidad de acceder a crédito hipotecario.
- Ubicación y conectividad.
- Tipología y distribución de la vivienda.
- Área construida y funcionalidad de los espacios.

- Seguridad del sector.
- Calidad constructiva.
- Disponibilidad de estacionamientos.
- Áreas verdes y espacios comunitarios.
- Cercanía a servicios, comercio, educación y transporte.
- Formalidad jurídica y seguridad de la inversión.
- Condiciones y facilidades de pago.

En este sentido, el proyecto deberá posicionarse no únicamente como una oferta de vivienda, sino como una solución habitacional integral, incorporando las obras de urbanización, infraestructura, equipamiento y espacios comunitarios previstas en su concepción.

2.4.4 Análisis de la oferta



Fuente: EPMHVR

El análisis de la oferta se fundamenta en el levantamiento de información realizado sobre proyectos habitacionales competidores ubicados dentro del área de influencia del proyecto, complementado con visitas de campo, entrevistas con asesores comerciales y recopilación de precios y características de las unidades disponibles.

La oferta existente evidencia la presencia de proyectos habitacionales dirigidos a diferentes segmentos socioeconómicos, con variaciones en superficie, tipología, ubicación, acabados, equipamiento, áreas comunales y precios de venta.

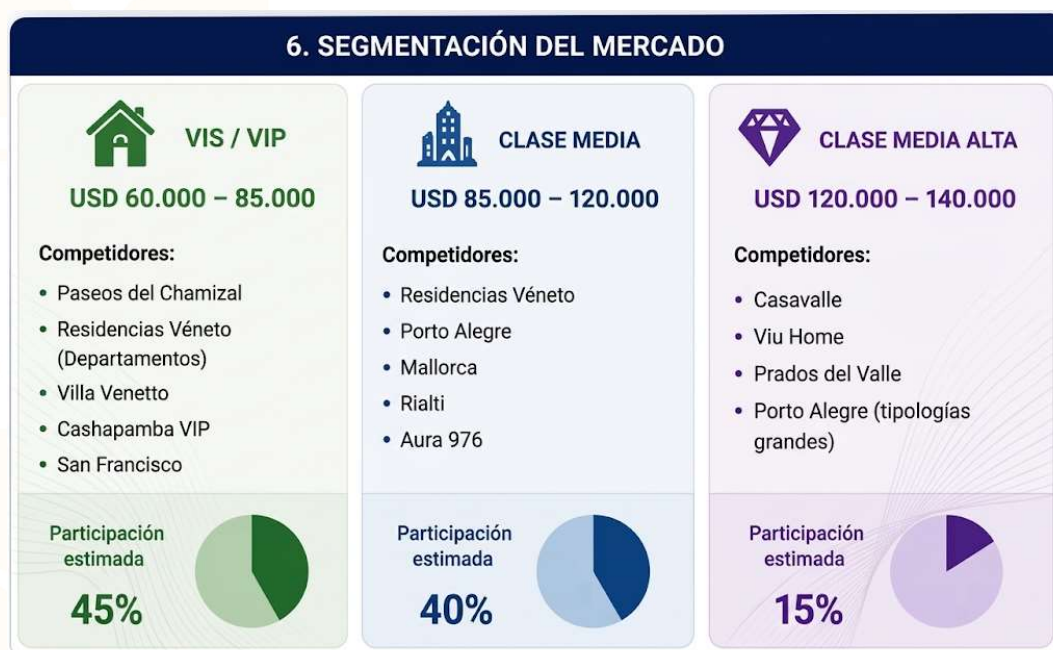
Dentro de este mercado, los principales factores de diferenciación de los proyectos competidores corresponden a:

- Ubicación y accesibilidad.
- Precio total de la vivienda.
- Metraje y distribución.
- Número de dormitorios y baños.
- Disponibilidad de estacionamiento.
- Áreas comunales y recreativas.
- Seguridad.
- Calidad de acabados.
- Servicios e infraestructura disponibles.
- Condiciones de financiamiento.
- Promociones y facilidades de entrada.
- El Estudio de Mercado 2026 evaluó más de 20 proyectos y urbanizaciones relevantes del Valle de Los Chillos, mediante visitas técnicas y comerciales, entrevistas con asesores, revisión de información pública y comparación de precios, áreas, financiamiento y absorción. La oferta se concentra principalmente en Sangolquí, San Rafael, Conocoto, Playa Chica, Cashapamba, El Tingo, Alangasí, Guangopolo y La Armenia II.
- La oferta es diversa, pero presenta una participación relativamente reducida de proyectos formalmente calificados como VIS, mientras que existe mayor presencia de desarrollos dirigidos a segmentos de clase media y media alta. Esto genera una oportunidad para que Urin Chillo compita mediante una oferta VIS estructurada, accesible y respaldada institucionalmente.
- Entre los competidores directos identificados se encuentran Porto Alegre, Residencias Véneto, Terrazas del Chamizal, Cashapamba VIP, San Francisco y Rialti. Los precios observados de casas van desde USD 60.520 hasta USD 138.000, mientras que los proyectos de departamentos analizados presentan valores desde USD 64.900 hasta USD 76.900.
- El comportamiento comercial confirma una demanda efectiva: Terrazas del Chamizal registra 88,9 % de absorción, Residencias Véneto 82,9 % y Porto Alegre 90 %. Estos resultados, junto con la velocidad observada de 2 a 4 unidades mensuales, constituyen referencias objetivas para el diseño de la estrategia de ventas del Lote A y Lote B.
- El mercado presenta una fuerte concentración de oferta en el rango de USD 80.000 a USD 110.000. Para casas, el estudio identifica un valor promedio de aproximadamente USD 99.791 y un valor promedio de USD 929/m²; para departamentos, el promedio es de aproximadamente USD 72.491 y USD 873/m². Estas cifras deben utilizarse como referencias comparativas, considerando las diferencias de ubicación, área, tipología, amenidades y financiamiento.
- El producto predominante en el mercado competitivo corresponde a casas de tres dormitorios, dos a tres baños, patio y uno o dos parqueaderos, con áreas de aproximadamente 95 m² a 130 m². Esta información constituye un parámetro de posicionamiento que debe contrastarse con las tipologías actualmente diseñadas para el Lote A y Lote B

- En este punto se identifica una brecha que debe ser considerada en la estructuración comercial: el Lote A y Lote B contempla tipologías de 52,44 m², 74,01 m² y 64,61 m², mientras que el estudio identifica que proyectos inmobiliarios afines al nuestro se han identificado viviendas de 95 m² a 130 m². Esto no implica que las tipologías del proyecto carezcan de mercado, pero sí requiere una estrategia clara de comunicación de funcionalidad, vivienda progresiva, precio y relación valor–producto para compensar la diferencia de área frente a la oferta más demandada.
- Asimismo, el Lote A, y Lote B contempla 52 unidades unifamiliares y 48 departamentos. Dado que el 67,5 % de los encuestados manifestó preferencia por casas, la comercialización deberá segmentar adecuadamente ambos productos y explicar los beneficios diferenciales de cada tipología.

Por lo tanto, la estrategia comercial del proyecto deberá considerar una comparación permanente con la oferta existente y futura, a fin de evitar una posición de mercado basada únicamente en precio y, en su lugar, desarrollar una propuesta de valor diferenciada.

2.4.5 Rango de precios y posicionamiento comercial



Fuente: EPMHVR

De acuerdo con el estudio de mercado, se establece como referencia un rango objetivo de precio de USD 75.000 a USD 95.000 por unidad habitacional, dependiendo de la tipología, área, características arquitectónicas, atributos adicionales y condiciones de financiamiento.

Este rango deberá ser entendido como una referencia de mercado y no como un precio definitivo de comercialización. El precio final deberá establecerse a partir de la articulación de tres variables principales:

a) Condiciones del mercado: precios de proyectos comparables, comportamiento de la demanda y capacidad de absorción.

b) Características del producto: superficie, tipología, acabados, estacionamiento, áreas comunales, infraestructura y atributos diferenciadores.

c) Estructura financiera del proyecto: costos de construcción, costos indirectos, costos de comercialización, obligaciones financieras, rentabilidad esperada y estructura de participación de los actores de la alianza estratégica.

En consecuencia, previo a la estructuración definitiva de la alianza, será necesario realizar una validación de precios por tipología, contrastando el precio de venta con los costos y con la capacidad de pago del mercado objetivo.

2.4.6 Correspondencia entre demanda, inventario e ingresos proyectados



Fuente: EPMHVR

El proyecto contempla el desarrollo de 100 unidades habitacionales, por lo que el análisis de demanda deberá contrastar el tamaño del mercado potencial identificado con el inventario previsto.

Considerando únicamente los resultados de la encuesta, de los 400 hogares analizados, aproximadamente 328 manifestaron intención de buscar o adquirir vivienda en un horizonte de cinco años. Frente a este universo, las 100 unidades previstas representan una oferta equivalente a

aproximadamente el 30,5 % de dicha demanda potencial identificada en la muestra, sin que esto implique que todos los hogares encuestados sean compradores efectivos del proyecto.

Adicionalmente, la existencia de aproximadamente 200 registros de personas interesadas constituye un elemento complementario para la estrategia de comercialización y permite contar con una base inicial para procesos de precalificación, seguimiento y conversión comercial.

Sin embargo, para determinar la demanda efectiva será necesario profundizar la segmentación de estos registros, identificando al menos:

- Nivel de ingresos.
- Capacidad de endeudamiento.
- Ahorro o disponibilidad para entrada.
- Tipo de vivienda requerida.
- Precio máximo aceptado.
- Situación habitacional actual.
- Elegibilidad para mecanismos de financiamiento.
- Ubicación de preferencia.
- Horizonte estimado de compra.

2.4.7 Validación de la proyección de ingresos

5. ABSORCIÓN RECOMENDADA POR ETAPAS				
ETAPA	UNIDADES ESTIMADAS	ABSORCIÓN RECOMENDADA	TIEMPO ESTIMADO	
A Lote A	100	5 unidades/mes	20 meses	
B Lote B	100	5 unidades/mes	20 meses	
A+B Lotes A + B	200	5 unidades/mes	40 meses	
A+B Escenario acelerado A + B	200	8 unidades/mes	25 meses	

Fuente: EPMHVR

9. MATRIZ COMPARATIVA DE PRECIOS Y VALOR POR m ²									
TIPO DE PRODUCTO	RANGO DE PRECIOS TOTALES (USD)				VALOR POR m ² (USD)				VALOR COMPETITIVO SUGERIDO (USD/m ²)
	MÍNIMO	MÁXIMO	PROMEDIO	MEDIANA	MÍNIMO	MÁXIMO	PROMEDIO	MEDIANA	
 CASA 1 PLANTA	60.520	79.900	72.135	74.945	672	975	929	974	850 – 950
 CASA 2 PLANTAS	95.900	138.000	112.100	105.000	781	1.125	929	974	850 – 950
 DEPARTAMENTO CON PARQUEADERO	64.900	76.900	72.075	74.664	645	1.020	946	1.020	850 – 1.000
 DEPARTAMENTO SIN PARQUEADERO	Pendiente	Pendiente	Pendiente	Pendiente	Pendiente	Pendiente	Pendiente	Pendiente	700 – 850

Fuente: EPMHVR

El modelo financiero vigente proyecta ingresos por USD 7.081.052,55 para las 100 unidades habitacionales del Lote A y por USD. 7.142.873,29 para las 100 unidades habitacionales del Lote B, Este valor representa un ingreso promedio de aproximadamente USD 70.810,52 y USD. 71.428,73 por unidad correspondientemente.

Este resultado debe ser revisado y conciliado con el rango de mercado identificado en el estudio, establecido entre USD 75.000 y USD 95.000 por unidad, debido a que existe una diferencia entre el ingreso promedio implícito del modelo financiero y el rango objetivo de precios señalado por el estudio de mercado.

Por esta razón, antes de la estructuración definitiva de la alianza estratégica, resulta necesario validar:

1. El inventario definitivo por tipología de vivienda.
2. El precio de venta individual de cada tipología.
3. El número de unidades asignadas a cada rango de precio.
4. Las condiciones de financiamiento consideradas.
5. Los posibles descuentos, promociones o incentivos comerciales.
6. La velocidad de absorción esperada del proyecto.
7. La estructura de ingresos y su correspondencia con el flujo financiero.
8. La rentabilidad y sostenibilidad económica del proyecto bajo distintos escenarios de comercialización.

La validación deberá permitir determinar si los USD 7.081.052,55 para el Lote A, y los USD. 7.142.873,29 para el Lote B, de ingresos proyectados corresponden a una estrategia de precios diferenciada por tipología o si requieren ser actualizados de acuerdo con los resultados del estudio de mercado.

2.4.8. Identificación y caracterización de la población objetivo

SEGMENTACIÓN DEL MERCADO OBJETIVO

			
PRIMERA VIVIENDA	JÓVENES PROFESIONALES	FAMILIAS	INVERSIONISTAS
Familias jóvenes que buscan su primera casa.	Buscan independencia y buena ubicación. Alta valoración del diseño y financiamiento.	Hogares de 3 a 4 integrantes que buscan seguridad, comodidad y calidad de vida.	Interés en renta futura y plusvalía del proyecto. Cada vez más activos en el sector.

Fuente: EPMHVR

PERFIL DEL COMPRADOR	
	Edad promedio: 30 - 45 años
	Estado civil: Casados / Unión libre
	Hijos: 1 a 2
	Ingresos familiares: USD 1.200 - 2.500
	Ocupación: Empleados privados, públicos, independientes y profesionales
	Situación habitacional:
	• Arrenda: 65%
	• Vivienda familiar: 20%
	• Propia: 15%

Fuente: EPMHVR

La población objetivo está constituida por hogares que requieren soluciones de vivienda nueva, funcional, segura y financiable. La población beneficiaria directa corresponde a 100 familias, con composición familiar estimada de 3,5 a 4 personas. La demanda prioritaria identificada se concentra en hogares de tres y cuatro integrantes, primera vivienda y hogares actualmente arrendatarios o que viven en vivienda cedida/heredada.

Además de los 200 hogares que accederán directamente a las unidades habitacionales, el proyecto generará beneficios indirectos para los integrantes de dichos hogares y para el entorno inmediato,

debido a la ejecución de obras de urbanización, infraestructura, equipamiento y espacios comunitarios.

Entre los beneficiarios indirectos se consideran:

- Integrantes de los hogares beneficiarios directos.
- Niños, adolescentes, adultos mayores y demás miembros de las familias beneficiarias que utilizarán los espacios comunitarios y equipamientos del proyecto.
- Población del entorno inmediato que pueda beneficiarse de la infraestructura y espacios urbanos generados.
- Comunidad local, mediante la incorporación de áreas de circulación, espacios comunitarios, áreas recreativas y demás componentes urbanísticos previstos.

2.4.9. Riesgo de mora esperado

El riesgo comercial y financiero se considera manejable, pero depende de la calidad de la precalificación, la estabilidad de ingresos de los compradores, la disponibilidad efectiva de crédito y la velocidad de escrituración. El seguimiento deberá incorporar indicadores de reservas, promesas de compraventa, precalificaciones, aprobaciones de crédito, desembolsos y cancelaciones.

2.4.10. Comportamiento esperado del consumidor

La demanda de vivienda nueva en el Valle de Los Chillos presenta características estructurales vinculadas al crecimiento de hogares, déficit habitacional, expansión urbana y preferencia por vivienda propia. El comprador; sin embargo, presenta elevada sensibilidad al precio y a las condiciones de financiamiento, por lo que pequeñas variaciones en entrada, cuota o tasa pueden modificar la velocidad de absorción.

El proceso de compra observado comprende de manera general, reserva de la unidad, pago de entrada, gestión del crédito hipotecario, firma de escrituras y entrega. Esta secuencia debe reflejarse en el flujo financiero para distinguir ventas comprometidas de recursos efectivamente recaudados.

La velocidad de comercialización observada en proyectos que la oferta habitacional competitiva se ubica aproximadamente entre 2 y 4 unidades mensuales. El Estudio de Mercado propone para Urin Chillo escenarios de 3 viviendas mensuales escenario conservador, 5 viviendas mensuales escenario base y 8 viviendas mensuales escenario optimista, Para la planificación financiera se considera técnicamente prudente utilizar el escenario base de 5 unidades mensuales, sujeto a validación durante el lanzamiento comercial.

2.5. Factores determinantes de compra

3. FACTORES QUE ACELERAN LA ABSORCIÓN

- ✓ Precio competitivo
- ✓ Financiamiento VIS / VIP / Miti Miti
- ✓ Entrada baja (5%) y reservas accesibles
- ✓ Ubicación cercana a Quito y servicios
- ✓ Diseño moderno y funcional
- ✓ Áreas verdes y amenidades
- ✓ Seguridad y control de accesos
- ✓ Acompañamiento en el proceso crediticio
- ✓ Percepción de plusvalía

Fuente: EPMHVR

La cercanía a Quito y Sangolquí, la conectividad vial, el acceso al transporte público, los servicios básicos, centros educativos, establecimientos de salud y centros comerciales constituyen atributos relevantes para el comprador. La ubicación del proyecto debe comunicarse como parte de una propuesta integral de accesibilidad y calidad de vida.

Seguridad jurídica. - La propiedad legalizada, las aprobaciones y permisos, el respaldo institucional de la EPMHVR y la administración transparente de los recursos constituyen factores que fortalecen la confianza del comprador. Estos atributos deben formar parte de la comunicación comercial, especialmente en las etapas de reserva y cierre.

Calidad constructiva. - El mercado valora viviendas nuevas con adecuada relación entre precio y calidad, urbanización completa, áreas verdes, espacios recreativos y servicios básicos. Las amenidades identificadas como de mayor prioridad son áreas verdes, juegos infantiles, salón comunal, guardianía y control de accesos; estos elementos coinciden con componentes contemplados en el proyecto.

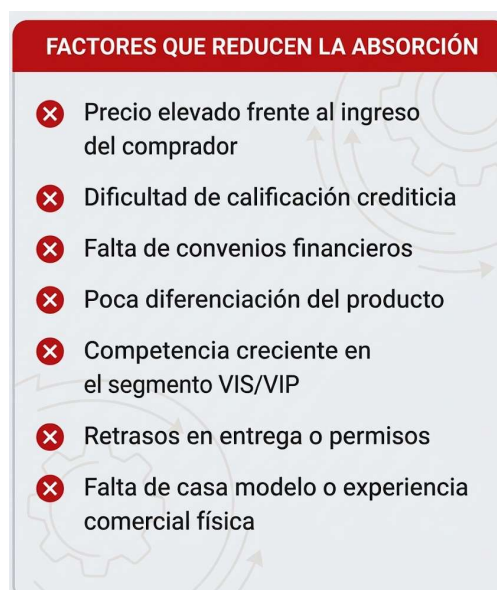
Financiamiento. - El acceso a crédito es uno de los factores más determinantes de compra. Por ello, la estrategia comercial deberá incorporar asesoría hipotecaria, precalificación financiera y alianzas con entidades financieras, de manera que el comprador conozca desde el inicio el valor de entrada, cuota estimada, plazo y condiciones para acceder al crédito.

Velocidad esperada de comercialización. - La evidencia de mercado muestra niveles de absorción superiores al 80 % en los proyectos visitados: Terrazas del Chamizal 88,9 %, Residencias Véneto 82,9 % y Porto Alegre 90 %. La velocidad observada se encuentra alrededor de 2 a 4 unidades mensuales, mientras que el escenario base propuesto para Urin Chillo considera 5 unidades mensuales, con una absorción de 100 unidades en aproximadamente 20 meses.

Para efectos de planificación financiera, se recomienda trabajar con escenarios de sensibilidad: conservador de 3 unidades mensuales (aproximadamente 33 meses), base de 5 unidades mensuales (20 meses) y optimista de 8 unidades mensuales (12,5 meses). El escenario base no debe interpretarse como una garantía de ventas, sino como una hipótesis de planificación que deberá actualizarse con resultados reales de comercialización.

Una velocidad de ventas adecuada favorece la liquidez, reduce la necesidad de capital adicional, acelera la recuperación de la inversión y mejora las perspectivas de rentabilidad. Por el contrario, una absorción inferior a la prevista puede generar presión sobre el flujo de caja, extender el plazo de recuperación y afectar el resultado económico del proyecto.

2.6. Factores que pueden modificar el comportamiento del consumidor



Fuente: EPMHVR

Los principales factores externos identificados son las tasas de interés hipotecarias, inflación, empleo, crecimiento económico, políticas públicas de vivienda, disponibilidad de crédito, competencia inmobiliaria, costos de construcción y confianza del consumidor. Estos factores deberán ser monitoreados durante toda la ejecución y comercialización.

En particular, la disponibilidad y condiciones de los programas VIS, VIP y Miti Miti tienen incidencia directa en la capacidad de compra. Una modificación de las condiciones de financiamiento podría

cambiar el perfil de demanda, el precio efectivo que el mercado puede absorber y la velocidad de ventas.

2.7. Implicaciones para la rentabilidad



14. MODELO DE ABSORCIÓN COMERCIAL (1º ETAPA – 100 VIVIENDAS)

ESCENARIO CONSERVADOR
Ventas: 3 viviendas/mes Tiempo de absorción: 33 meses (2,8 años)
ESCENARIO BASE
Ventas: 5 viviendas/mes Tiempo de absorción: 20 meses (1,7 años)
ESCENARIO OPTIMISTA
Velocidad promedio del mercado actual: 2 – 4 viviendas por mes por proyecto.

Fuente: EPMHVR

La información de mercado tiene incidencia directa sobre los supuestos financieros. El precio de venta, la velocidad de absorción y el calendario de recaudo determinan los ingresos efectivos y, por tanto, la capacidad de recuperar los aportes y cubrir los costos del proyecto.

El modelo financiero debe incorporar escenarios de sensibilidad que relacionen precio y velocidad de ventas. El escenario base de 5 unidades mensuales constituye una referencia razonable para la planificación inicial; sin embargo, la corrida definitiva deberá validar que los precios por tipología sean consistentes con el rango de mercado y con la estructura de costos.

2.8. Oferta futura y proyección del mercado

El mercado inmobiliario del Valle de Los Chillos presenta perspectivas favorables de crecimiento por expansión urbana, formación de nuevos hogares, cercanía con Quito y persistencia de la demanda de vivienda propia. Se prevé el ingreso de nuevos proyectos, por lo que la competencia continuará siendo relevante.

La oferta futura puede incrementar la presión competitiva, especialmente en segmentos VIS/VIP y en el rango de USD 80.000 a USD 110.000. En este contexto, el desarrollo escalonado de Urin Chillo

constituye una ventaja de gestión, porque permite ajustar las siguientes etapas a la absorción real del mercado y reducir el riesgo de sobreoferta.

El Lote A y el Lote B debe considerarse como etapa de validación comercial y financiera del programa integral Urin Chillo. Los resultados de reservas, ventas, precios efectivos, tiempos de aprobación de crédito y satisfacción de compradores deberán retroalimentar las decisiones sobre los siguientes lotes.

La proyección de mercado debe actualizarse periódicamente y, como mínimo, antes de iniciar cada nueva etapa. Esta actualización deberá revisar precios de competencia, inventario disponible, absorción mensual, condiciones de crédito, costos de construcción y cambios en las preferencias de los consumidores.

2.9. Percepción ciudadana y aceptación del proyecto

La percepción ciudadana es favorable hacia proyectos de Vivienda de Interés Social cuando estos combinan accesibilidad económica, financiamiento, ubicación estratégica, seguridad jurídica y calidad constructiva. El Estudio de Mercado identifica que aproximadamente el 58% de los hogares encuestados tiene conocimiento limitado sobre los proyectos VIS existentes en el cantón, lo que revela una oportunidad de comunicación y posicionamiento.

El precio es el principal factor de decisión, seguido por las facilidades de financiamiento, la ubicación y la calidad de la infraestructura. También existe una valoración positiva de áreas verdes, espacios comunales, juegos infantiles, seguridad y servicios complementarios.

La condición de proyecto público, el respaldo institucional de la EPMHVR y la formalización de los estudios y permisos constituyen atributos que deben comunicarse de forma transparente para fortalecer la confianza del mercado. La estrategia deberá explicar claramente las características de las viviendas, los requisitos de acceso, las condiciones de financiamiento y el proceso de compra.

En conclusión, la información del Estudio de Mercado 2026 fortalece la viabilidad comercial preliminar del Lote A y del Lote B, pero también establece condiciones que deben incorporarse a la gestión: mantener precios competitivos, facilitar el financiamiento, controlar la velocidad de absorción, monitorear la competencia y alinear progresivamente el producto con las preferencias del mercado. La comercialización de las 100 unidades en cada uno de los lotes descritos deberá ejecutarse bajo un esquema de seguimiento permanente que permita ajustar las decisiones comerciales y financieras con base en evidencia real.

2.10. Ubicación geográfica e impacto territorial

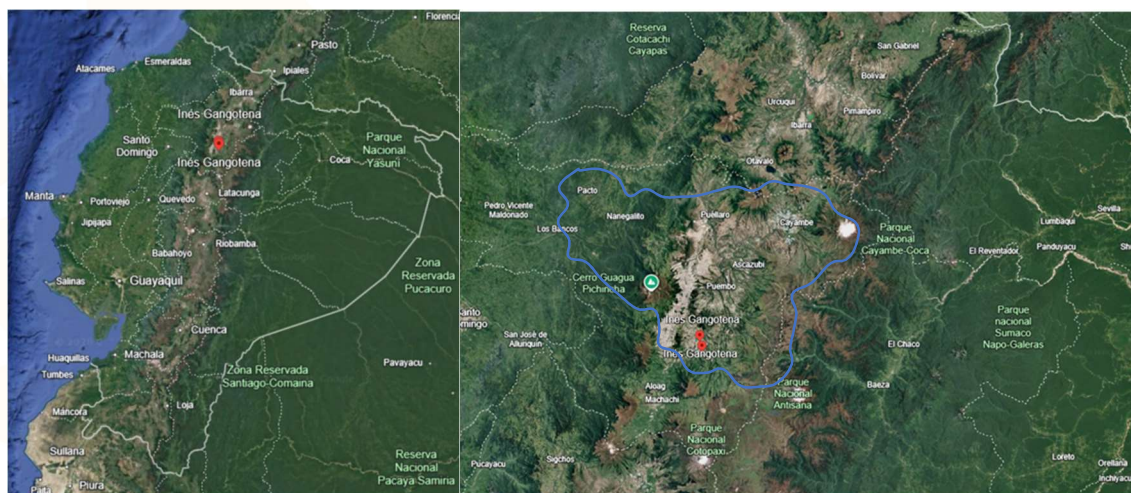
El proyecto se implanta en los predios de la ex Hacienda El Rosario, específicamente en los Lotes:

Lote “A” con clave catastral No.130602701000, propiedad de la EMPRESA PÚBLICA MUNICIPAL DE HÁBITAT Y VIVIENDA DE RUMIÑAHUI “EPM-HVR”, conforme al informe técnico GADMUR-DPT-2021-

007 de 22 de abril de 2021, que contiene la aprobación del proyecto de fraccionamiento o subdivisión del predio descrito.

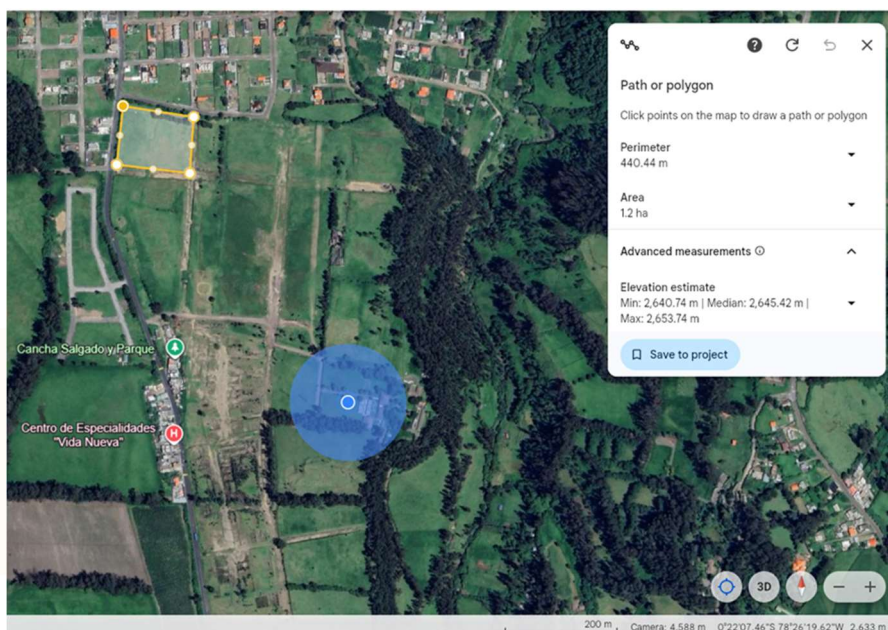
Lote “B” con clave catastral No. 130603201000 propiedad de la EMPRESA PÚBLICA MUNICIPAL DE HÁBITAT Y VIVIENDA DE RUMIÑAHUI “EPM-HVR”, conforme al informe técnico GADMUR-DPT-2021-007 de 22 de abril de 2021, que contiene la aprobación del proyecto de fraccionamiento o subdivisión del predio descrito.

Provincia:	Pichincha
Cantón:	Rumiñahui
Parroquia:	Sangolquí
Barrio:	El Salgado
Coordenadas georreferenciadas X:	0.372207
Coordenadas georreferenciadas Y:	78.435287
Altitud:	2.669 msnm
Área del terreno Lote A:	1.2 hectáreas
Área del terreno Lote B:	1.1 hectáreas



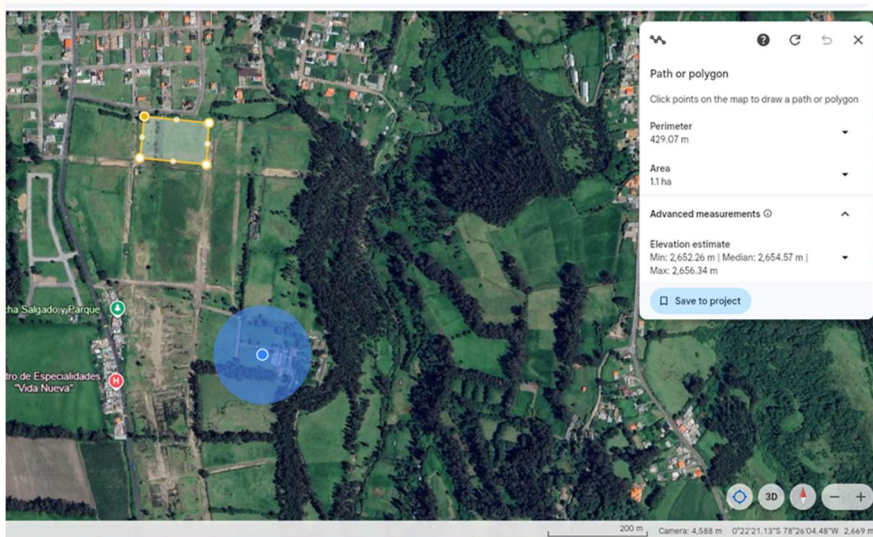
Fuente: Google Earth

Polígono Lote A



Fuente: Google Earth

Polígono Lote B



Fuente: Google Earth

Características territoriales. - El área de implantación del Proyecto de Vivienda de Interés Social en el sector de Urin Chillo, presenta condiciones territoriales favorables para su desarrollo, sustentadas en criterios de planificación urbana, disponibilidad de infraestructura básica y adecuada inserción en la dinámica urbana del cantón Rumiñahui. Estas características permiten garantizar la viabilidad técnica, funcional y normativa del proyecto.

Suelo con planificación urbana aprobada. - El predio objeto de intervención se localiza en un área que cuenta con planificación urbana previamente establecida, en concordancia con los instrumentos de ordenamiento territorial vigentes, tales como el Plan de Desarrollo y Ordenamiento Territorial (PDYOT) y la normativa urbanística cantonal.

Esta condición asegura la compatibilidad del uso de suelo para fines habitacionales, particularmente para vivienda de interés social, y permite el cumplimiento de parámetros urbanísticos como ocupación del suelo, alturas, retiros, densidades y coeficientes de edificabilidad. Asimismo, facilita la gestión de permisos, licencias y aprobaciones requeridas para la ejecución del proyecto.

Acceso a infraestructura existente. - El sector dispone de cobertura de servicios básicos e infraestructura urbana, incluyendo redes de agua potable, alcantarillado sanitario, suministro de energía eléctrica y accesibilidad vial. La existencia de estas redes permite la conexión directa o mediante ampliaciones menores, optimizando la inversión requerida para la implementación del proyecto y reduciendo los tiempos de ejecución.

Adicionalmente, la disponibilidad de infraestructura contribuye a garantizar condiciones adecuadas de habitabilidad, salubridad y funcionalidad para los futuros beneficiarios, en concordancia con estándares técnicos y normativos aplicables.

Integración al tejido urbano. - El proyecto se emplaza en un entorno con un nivel de consolidación urbana medio a progresivo, caracterizado por la presencia de desarrollos residenciales, equipamientos y servicios complementarios.

Esta condición favorece la integración del proyecto al tejido urbano existente, promoviendo la continuidad espacial, la conectividad vial y peatonal, así como el acceso a servicios y equipamientos urbanos (educación, salud, comercio, entre otros).

Desde una perspectiva de planificación, esta integración contribuye a evitar procesos de expansión urbana dispersa, fomentando un desarrollo más compacto, ordenado y sostenible del territorio.

En conjunto, las características territoriales identificadas evidencian que el área de intervención presenta condiciones adecuadas para la implantación del proyecto, minimizando restricciones de tipo normativo, técnico y de acceso a servicios, y potenciando su factibilidad en términos urbanos, sociales y económicos. Estas condiciones se alinean con los principios de desarrollo territorial sostenible y con los objetivos institucionales de la Empresa Pública Municipal de Hábitat y Vivienda de Rumiñahui.

Área de influencia. - El cantón Rumiñahui, por su proximidad al Distrito Metropolitano de Quito y su atractivo como área residencial, ha experimentado un aumento en la demanda de vivienda, especialmente en sectores de ingresos medios y bajos. Con la implementación de este proyecto de Vivienda de Interés Social, se busca atender a las familias que no cuentan con los recursos para

acceder a viviendas en el mercado convencional. Este conjunto forma parte de un plan más amplio de desarrollo urbano en el sector que promueve la equidad social a través de la vivienda.

Hogares con déficit habitacional. - El proyecto está dirigido a hogares que presentan déficit habitacional, tanto cuantitativo como cualitativo, es decir, familias que no cuentan con una vivienda propia o que habitan en condiciones inadecuadas en términos de espacio, materiales, servicios básicos o seguridad estructural.

La intervención busca atender esta problemática mediante la provisión de soluciones habitacionales dignas, seguras y funcionales, contribuyendo a mejorar la calidad de vida de la población beneficiaria y a reducir las brechas sociales existentes en el territorio.

3.- ARTICULACIÓN CON LA PLANIFICACIÓN

3.1 Alineación con el objetivo estratégico institucional

El proyecto se encuentra directamente relacionado con las competencias y objetivos institucionales de la EPMHVR en materia de hábitat y vivienda. La intervención permite activar suelo público institucional y materializar soluciones de Vivienda de Interés Social, integrando vivienda, infraestructura, equipamiento y espacios comunitarios.

3.2 Contribución del proyecto a la meta institucional

La contribución sustantiva del proyecto se relaciona con el acceso a vivienda adecuada, reducción de brechas habitacionales, desarrollo urbano ordenado, aprovechamiento de suelo público y generación de condiciones de hábitat con infraestructura y servicios. La meta, indicador y línea de base nacional deberán ser incorporados una vez validados institucionalmente.

4. MATRIZ DE MARCO LÓGICO

4.1. Propósito:

Reducir progresivamente las brechas de acceso a vivienda adecuada en el cantón Rumiñahui mediante la implementación de Proyectos de Vivienda de Interés Social a través de la Empresa Pública de Hábitat y Vivienda de Rumiñahui

4.2. Objetivo General:

Facilitar el acceso de los hogares del cantón Rumiñahui a soluciones habitacionales adecuadas, seguras, funcionales, financiables y formalmente integradas al entorno urbano, mediante la implementación de 200 unidades de Vivienda de Interés Social – VIS Segmento 3, complementadas con obras de urbanización, infraestructura, equipamiento y espacios comunitarios.

4.3. Objetivos Específicos:

- Construir y habilitar 100 unidades habitacionales de Vivienda de Interés Social en el Lote A y 100 unidades de Vivienda de Interés Social en el Lote B, VIS – Segmento 3, conforme a los estudios, diseños, permisos y especificaciones técnicas aprobados.
- Ejecutar la urbanización interna, infraestructura básica, vialidad, áreas verdes, equipamiento y espacios comunitarios contemplados en el proyecto.
- Implementar un esquema de Alianza Estratégica que permita articular suelo público, capacidades técnicas, recursos financieros y gestión privada para viabilizar el proyecto.
- Implementar una estrategia de comercialización progresiva y mecanismos de financiamiento que permitan la colocación de las unidades y la recuperación de la inversión.
- Aplicar medidas de gestión ambiental, seguridad, calidad, seguimiento y sostenibilidad durante la ejecución y cierre del proyecto.

4.4. Indicadores de resultado

Indicador	Unidad de medida	Meta
Viviendas VIS Segmento 3 construidas y habilitadas	Número	200
Familias beneficiarias directas	Número	200
Urbanización e infraestructura interna ejecutada	Porcentaje	100%
Equipamiento y espacios comunitarios implementados	Porcentaje	100%
Instrumento de Alianza Estratégica formalizado	Número	1
Unidades incorporadas a la estrategia de comercialización	Número	200

4.5. Marco lógico

Resumen narrativo de objetivos	Indicadores verificables objetivamente	Medios de verificación
Propósito: Reducir progresivamente las brechas de acceso a vivienda adecuada en el cantón Rumiñahui mediante la implementación de Proyectos de Vivienda de Interés Social a través de la	Contribución a 100 soluciones habitacionales del lote A y 100 soluciones habitacionales del lote B VIS y a la generación de hábitat integrado.	Informes institucionales; actas de recepción; registros de beneficiarios; evaluación de resultados.

Empresa Pública de Hábitat y Vivienda de Rumiñahui.		
Objetivo General: Facilitar el acceso de los hogares del cantón Rumiñahui a soluciones habitacionales adecuadas, seguras, funcionales, financiables y formalmente integradas al entorno urbano, mediante la implementación de 200 unidades de Vivienda de Interés Social – VIS Segmento 3, complementadas con obras de urbanización, infraestructura, equipamiento y espacios comunitarios.	100 viviendas en el lote A y 100 viviendas en el Lote B; 100% de urbanización y equipamiento previstos; proyecto ejecutado conforme al cronograma.	Informes de fiscalización; planillas; actas de recepción; planos conforme a obra.
Componente 1: Construir 100 casas en lote A y 100 casas en el lote B	100 unidades terminadas en el Lote A, y 100 unidades terminadas en el Lote B.	Actas de recepción; informes de fiscalización; controles de calidad.
Componente 2: Implementar un sistema de financiamiento del proyecto que garantice la construcción de las 200 casas: Alianza Estratégica, financiamiento propio con fuente de repago, financiamiento con banca pública	100% de obras previstas.	Actas; informes técnicos; pruebas de funcionamiento; planos conforme a obra.
Componente 3: Desarrollar una estrategia de comercialización progresiva y mecanismos de financiamiento que permitan la colocación de las unidades y la recuperación de la inversión con el margen de utilidad previsto en el proyecto	1 instrumento asociativo; aportes conforme al modelo.	Contrato/instrumento; reportes financieros y fiduciarios, de corresponder.

Componente 4: Aplicar medidas de gestión ambiental, seguridad, calidad, seguimiento y sostenibilidad durante la ejecución y cierre del proyecto	100 unidades en el Lote A y 100 unidades en el Lote B, incorporadas a estrategia comercial; seguimiento de reservas, ventas y transferencias.	Reportes comerciales; contratos; escrituras; registros de propiedad.
--	---	--

4.5.1. Estimación anual de las metas de los indicadores de propósito

5. ABSORCIÓN RECOMENDADA POR ETAPAS			
ETAPA	UNIDADES ESTIMADAS	ABSORCIÓN RECOMENDADA	TIEMPO ESTIMADO
A Lote A	100	5 unidades/mes	18 meses
B Lote B	100	5 unidades/mes	18 meses
A+B Lotes A + B	200	5 unidades/mes	36 meses
A+B Escenario acelerado A + B	200	8 unidades/mes	25 meses

Fuente: EPMHVR

El proyecto registra un plazo global referencial de 18 meses; sin embargo, el perfil también señala 12 meses para la ejecución constructiva. Por esta razón, la estimación anual definitiva deberá derivarse del cronograma valorado aprobado.

Indicador	Unidad	Año 1 (meses 1-12)	Año 2 (meses 13-18)	Total
Viviendas construidas y habilitadas	Número	Según cronograma valorado	Saldo según cronograma	100
Urbanización e infraestructura	%	Según cronograma valorado	Saldo según cronograma	100%
Equipamiento y espacios comunitarios	%	Según cronograma valorado	Saldo según cronograma	100%
Unidades incorporadas a comercialización	Número	Según estrategia comercial	Saldo según estrategia	100

5.- ANALISIS INTEGRAL

5.1. Viabilidad Técnica

El proyecto cuenta con estudios y diseños previamente desarrollados, pagados y habilitantes para su ejecución. El perfil registra informe favorable de los estudios estructurales, aprobación del proyecto eléctrico, Licencia Ambiental para los Lotes A y B y Licencia Urbanística de Construcción de Obras Mayores emitida el 01 de abril de 2026.

La solución contempla 100 unidades habitacionales en el Lote A y 100 unidades habitacionales en el Lote B VIS Segmento 3, distribuidos en 16 viviendas de Tipología A de 52,44 m², 36 viviendas de Tipología B de 74,01 m² y 48 unidades de Tipología C de 64,61 m² por departamento, en cada lote, además de obras de urbanización, estacionamientos, áreas verdes, casa comunal, ciclovía, ágora abierta y demás equipamiento previsto.

Diseño arquitectónico validado. - El proyecto cuenta con un diseño arquitectónico desarrollado conforme a los requerimientos funcionales del programa de vivienda, los criterios de habitabilidad, accesibilidad y crecimiento progresivo, así como a la normativa técnica y urbanística vigente. La propuesta arquitectónica optimiza el uso del suelo, garantiza la adecuada distribución de los espacios y permite la incorporación de futuras ampliaciones sin afectar la funcionalidad, la seguridad estructural ni la calidad espacial de las viviendas.

Cuenta con las licencias de Construcción de Obras Mayores emitida mediante Informe Nro. GADMUR-DOT-2026-0244-I de 01 de abril de 2026, para el Lote A, y mediante Informe Nro. GADMUR-DOT-2026-0361-I de 08 de mayo de 2026, para el Lote B.

Sistema constructivo. – El Proyecto de Vivienda de Interés Social "Urin Chillo" contempla la implementación de un sistema constructivo mixto, conformado por elementos estructurales de hormigón armado y estructura metálica, cuya integración responde a criterios de eficiencia estructural, funcionalidad, durabilidad, sostenibilidad y optimización del proceso constructivo.

El sistema ha sido concebido para aprovechar las propiedades mecánicas de ambos materiales, asignando a cada uno funciones específicas dentro de la estructura, de manera que se garantice un comportamiento integral adecuado frente a las cargas gravitacionales y acciones sísmicas, en cumplimiento de la normativa técnica vigente. La combinación del hormigón armado y la estructura metálica permite obtener una solución estructural con elevados niveles de seguridad, estabilidad y desempeño, optimizando simultáneamente los recursos empleados durante la construcción.

Desde el punto de vista constructivo, la incorporación de elementos metálicos favorece la industrialización del proceso mediante componentes prefabricados, reduciendo los tiempos de ejecución, facilitando el control de calidad y disminuyendo la generación de residuos en obra. Complementariamente, los elementos de hormigón armado proporcionan rigidez, durabilidad y estabilidad al sistema estructural, contribuyendo a incrementar la vida útil de la edificación y a reducir los requerimientos de mantenimiento.

Adicionalmente, el sistema mixto presenta condiciones favorables para el desarrollo de viviendas progresivas, al permitir futuras ampliaciones mediante soluciones estructurales planificadas que preserven la estabilidad, funcionalidad y calidad de la edificación. Esta característica proporciona mayor flexibilidad para atender las necesidades de crecimiento de las familias beneficiarias sin comprometer el comportamiento estructural del conjunto habitacional.

En consecuencia, el sistema constructivo mixto constituye una alternativa técnica viable para el desarrollo del proyecto, al integrar las ventajas del hormigón armado y de la estructura metálica en una solución eficiente, segura, sostenible y compatible con los objetivos del programa de vivienda de interés social.

Implantación definida. - Una vez definidas las tres tipologías de vivienda, concebidas bajo los lineamientos de la Vivienda de Interés Social (VIS), se procede a la implantación urbanística del proyecto, considerando de manera integral las condiciones físicas y ambientales del predio, así como las disposiciones establecidas en los instrumentos de planificación territorial, ordenanzas municipales, normativa urbanística, reglamentos técnicos y demás regulaciones aplicables.

La implantación responde a criterios de eficiencia en el uso del suelo, integración con el entorno urbano, accesibilidad, movilidad, sostenibilidad y funcionalidad, garantizando una adecuada distribución de las edificaciones, espacios públicos, áreas verdes, equipamientos e infraestructura. Este proceso asegura que el desarrollo habitacional sea técnica y normativamente viable, contribuya al crecimiento urbano ordenado y cumpla con los estándares de calidad, habitabilidad y seguridad exigidos para este tipo de proyectos.

El proyecto se fundamenta en la propuesta de planificación urbana integral del proyecto El Rosario, garantizando su articulación con la estructura territorial y funcional prevista para el conjunto del desarrollo. La propuesta considera una organización coherente de la red vial, las circulaciones peatonales y los espacios públicos, concebidos como un sistema integrado que conecta de manera eficiente las áreas residenciales con los equipamientos, las áreas verdes y los demás componentes urbanos del proyecto.

El trazado urbano responde a criterios de conectividad, accesibilidad, movilidad sostenible y continuidad espacial, promoviendo una integración armónica entre las diferentes áreas de intervención. Esta implantación favorece un desarrollo urbano ordenado y funcional, optimiza el uso del suelo y fortalece la relación entre la vivienda, el espacio público y los equipamientos comunitarios, contribuyendo a la consolidación de un entorno habitable, inclusivo y sostenible.

Las premisas de diseño consideradas para la implantación de las viviendas en el lote correspondiente son:

- Adaptabilidad a la topografía.
- Integración con el entorno.
- Continuidad con el espacio urbano.

Se plantea una configuración urbana basada en formas orgánicas que se integran de manera armónica con la propuesta integral del proyecto El Rosario y con las características del entorno natural, favoreciendo la continuidad espacial, la conectividad y una adecuada relación entre el paisaje, el espacio público y el desarrollo habitacional.

Si bien el proyecto corresponde a una iniciativa de Vivienda de Interés Social, su planificación incorpora una visión integral del hábitat, otorgando especial relevancia al diseño y la calidad de los espacios comunes como elementos fundamentales para fortalecer la convivencia, la cohesión social y el bienestar de la comunidad.

La propuesta urbanística contempla aceras amplias y accesibles, áreas verdes, espacios de encuentro y recreación, así como una red de circulaciones peatonales diseñada bajo criterios de accesibilidad universal, seguridad, conectividad y confort. Estas caminerías articulan las unidades habitacionales con los equipamientos, las áreas de uso común y los espacios públicos, priorizando la movilidad peatonal y promoviendo un entorno urbano inclusivo, seguro y de alta calidad.

Este enfoque contribuye a la consolidación de un desarrollo habitacional sostenible, donde el espacio público adquiere un papel estructurante en la organización del conjunto, favoreciendo la interacción social, la movilidad activa y una mejor calidad de vida para sus habitantes.

El Lote A se encuentra delimitado por las siguientes vías, las cuales constituyen sus frentes y linderos de acceso, garantizando su adecuada integración con la red vial existente y la conectividad con el entorno urbano:

- Norte: calle Jama
- Sur: calle Matro Saragosín
- Este: calle Cabo Wilson Cueva
- Oeste: calle Inés Gangotena

El Lote B se encuentra delimitado por las siguientes vías, las cuales constituyen sus frentes y linderos de acceso, garantizando su adecuada integración con la red vial existente y la conectividad con el entorno urbano:

- Norte: calle Jama
- Sur: calle Matro Saragosín
- Este: calle Alfredo Albornoz
- Oeste: calle Cabo Wilson Cueva

La propuesta de accesibilidad del proyecto establece el ingreso vehicular principal por la calle Jama, vía que actualmente se encuentra consolidada y cuenta con las condiciones necesarias para garantizar una adecuada conexión con la red vial del sector. Por su parte, los accesos peatonales se distribuyen estratégicamente hacia las cuatro vías que delimitan el Lote A, favoreciendo la permeabilidad urbana, la conectividad y una movilidad segura y accesible para los residentes.

La implantación de las unidades habitacionales responde a un proceso de planificación que aprovecha las condiciones topográficas del terreno, adaptando el diseño urbano a la morfología natural del sitio. Este criterio minimiza las intervenciones sobre el relieve, reduce la necesidad de movimientos de tierra, rellenos y muros de contención, y disminuye los impactos ambientales y los costos de construcción. Como resultado, se promueve un desarrollo más eficiente, sostenible y respetuoso con las características físicas del entorno, optimizando el uso del suelo y la viabilidad técnica y económica del proyecto.

El área comunal se ubica estratégicamente en la zona central del Lote, constituyéndose en el principal espacio de encuentro, integración y convivencia para los residentes. Su localización favorece la accesibilidad equitativa desde las diferentes unidades habitacionales y fortalece la cohesión social dentro del conjunto.

De manera complementaria, las áreas verdes interiores se articulan con la estructura urbana y el sistema de espacios públicos del proyecto, conformando una red continua de espacios abiertos que mejora la calidad paisajística, promueve la conectividad ecológica y contribuye al confort ambiental. Esta integración fortalece la relación entre el desarrollo habitacional y su entorno, favoreciendo un modelo urbano sostenible, funcional e inclusivo.



Ilustración 1 -Implantación de Proyecto Lote A



Fuente: EPMHVR – Consultoría LCC-EPMHVR-2024-01





Ilustración 2 -Implantación del Proyecto Lote B

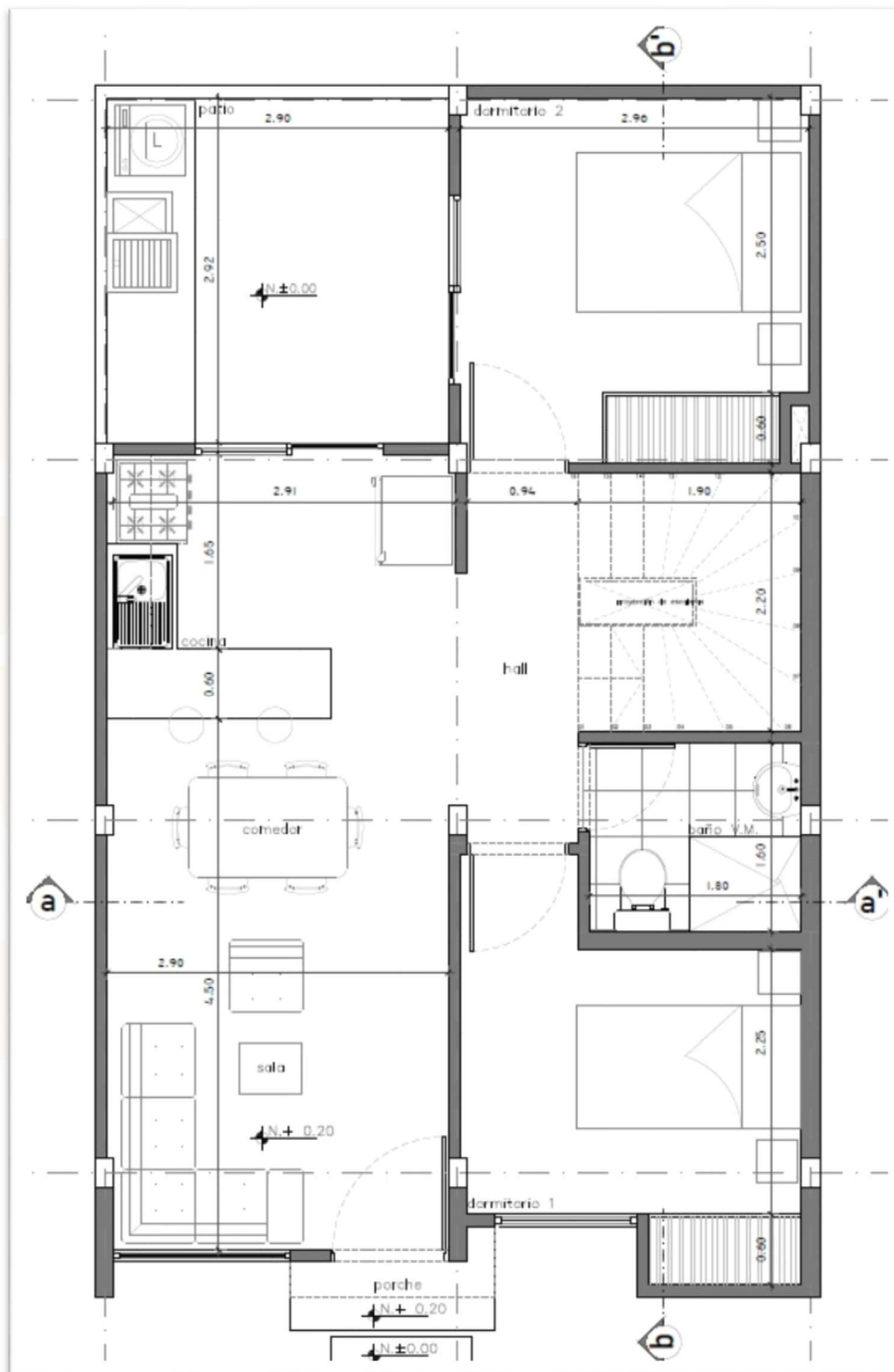


Fuente: EPMHVR – Consultoría LCC-EPMHVR-2024-01





Ilustración 3 - Planta Baja tipología A

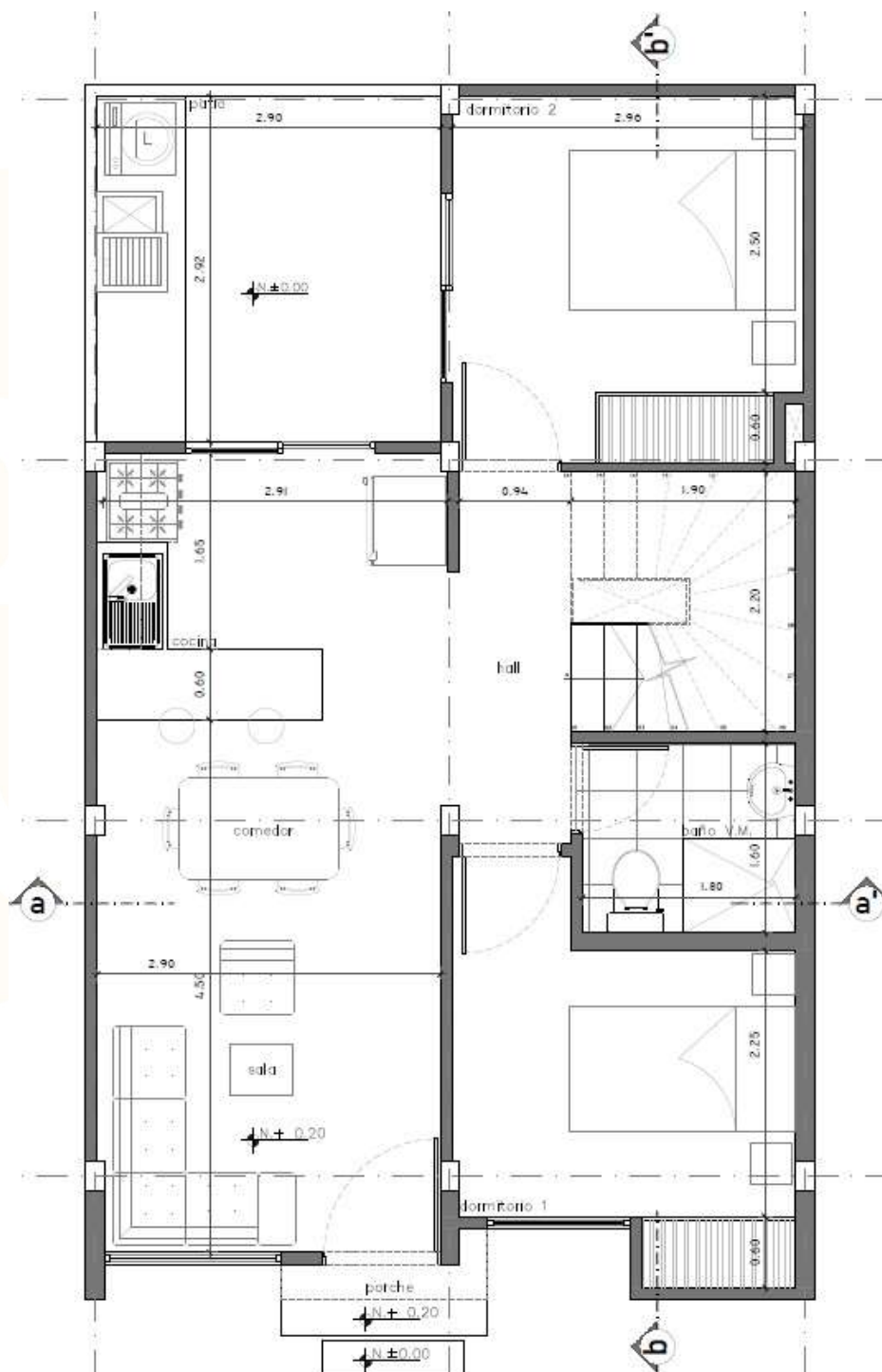


Fuente: EPMHVR – Consultoría LCC-EPMHVR-2024-01





Ilustración 4 - Planta Baja tipología B



Fuente: EPMHVR – Consultoría LCC-EPMHVR-2024-01



Ilustración 5 - Planta Baja tipología C



Fuente: EPMHVR – Consultoría LCC-EPMHVR-2024-01

Ilustración 6 - Vista Urbana del Proyecto



Fuente: EPMHVR – Consultoría LCC-EPMHVR-2024-01

Ilustración 7 - Equipamiento Urbano del Proyecto



Fuente: EPMHVR – Consultoría LCC-EPMHVR-2024-01

Ilustración 8 - Trazado peatonal interno del Proyecto



Fuente: EPMHVR – Consultoría LCC-EPMHVR-2024-01

Cuadro de áreas Lote A:

ÁREA DE TERRENO SEGÚN ESCRITURAS (m2)	12,260.56	ÁREA BRUTA PB (m2)	3.854.88
ÁREA DE TERRENO PROYECTO (m2)	12.260.56	ÁREA BRUTA PA (m2)	3,010.44
		ÁREA BRUTA TOTAL (m2)	6,865.32
COS PB	31.44%	ÁREA NO COMPUTABLE (m2)	1,377.56
		ÁREA ÚTIL PLANTA BAJA (m2)	3,854.88
COS TOTAL	53.93%	ÁREA ÚTIL TOTAL (m2)	6,612.36
		ÁREA BRUTA AMPLIADA (m2)	-

Cuadro de áreas Lote B:

ÁREA DE TERRENO SEGÚN ESCRITURAS (m2):	11.747,65	ÁREA BRUTA PB (m2):	3.854,88
ÁREA DE TERRENO PROYECTO (m2)	11.747,65	ÁREA BRUTA PA (m2):	3.010,44
		ÁREA BRUTA TOTAL (m2):	6.865,32
COS PB:	32,81%	ÁREA NO COMPUTABLE (m2):	1.520,15
		ÁREA ÚTIL Planta baja casa (m2):	3.854,88
COS TOTAL:	56,29%	ÁREA ÚTIL TOTAL (m2):	6.612,36
		ÁREA BRUTA AMPLIADA (m2):	-

5.1.1. Especificaciones Técnicas

Las especificaciones técnicas de diseño del Proyecto de Vivienda de Interés Social (VIS) Lote A y Lote B, constituyen los lineamientos técnicos preliminares que orientarán el desarrollo de los estudios definitivos y la ejecución del proyecto en el marco de la futura alianza estratégica. Estos lineamientos han sido definidos considerando las características físicas del predio, las necesidades de la población objetivo, los criterios de sostenibilidad y eficiencia constructiva, así como el cumplimiento de la normativa municipal vigente.

El proyecto se implantará en dos lotes con las siguientes características, en el lote A, con una superficie de 12.260,56 m², y en el lote B con una superficie de 11.747,65 m², ubicado en el barrio Salgado del cantón Rumiñahui. En este espacio se proyecta el desarrollo de un conjunto habitacional conformado por 100 viviendas de interés social en cada lote, correspondientes al tercer segmento, integradas mediante una planificación urbana que garantice condiciones adecuadas de accesibilidad, movilidad, seguridad y calidad del espacio público.

Las especificaciones técnicas consideradas para el proyecto comprenden los siguientes componentes:

Componente	Especificaciones técnicas de diseño
Diseño urbano	Implantación del conjunto habitacional considerando el uso y ocupación del suelo, integración con el entorno urbano, trazado vial interno, movilidad peatonal y vehicular, accesibilidad universal, espacios públicos, áreas verdes y equipamientos comunitarios, optimizando el aprovechamiento del terreno y la calidad del hábitat.
Diseño arquitectónico	El proyecto contempla el desarrollo de 100 viviendas de interés social, en cada lote correspondientes al tercer segmento, organizadas en tres tipologías arquitectónicas que responden a los requerimientos funcionales del programa habitacional y a las características del terreno. Las tipologías han sido concebidas bajo criterios de habitabilidad, accesibilidad, iluminación y ventilación natural, confort térmico, eficiencia espacial y crecimiento progresivo, garantizando soluciones habitacionales seguras, funcionales y acordes con la normativa vigente.
Diseño estructural	El proyecto contempla un sistema estructural mixto, conformado por elementos de hormigón armado y estructura metálica, cuya configuración permite aprovechar las ventajas mecánicas y constructivas de ambos materiales para garantizar un adecuado desempeño estructural de las edificaciones. El diseño incorpora cimentaciones, elementos de hormigón armado y componentes metálicos estructurales que trabajan de manera integral para proporcionar estabilidad, resistencia y rigidez frente a las cargas gravitacionales y acciones sísmicas propias de la zona de implantación. La solución estructural optimiza la

Componente	Especificaciones técnicas de diseño
	relación resistencia-peso de la edificación, favorece la reducción de cargas sobre la cimentación, mejora la eficiencia del proceso constructivo mediante el empleo de elementos prefabricados y facilita futuras intervenciones asociadas al crecimiento progresivo de las viviendas. El diseño estructural ha sido desarrollado de conformidad con la Norma Ecuatoriana de la Construcción (NEC) y demás normativa técnica aplicable, garantizando condiciones de seguridad, funcionalidad, durabilidad y calidad durante la vida útil del proyecto.
Diseño hidrosanitario	El diseño hidrosanitario comprende los sistemas de abastecimiento de agua potable, alcantarillado sanitario y drenaje pluvial para las 100 viviendas y las áreas comunales del proyecto, garantizando la adecuada dotación de los servicios básicos y la evacuación eficiente de las aguas residuales y pluviales. El proyecto incorpora redes principales y secundarias de distribución, conexiones domiciliarias, acometidas, cajas de revisión, pozos de inspección, sumideros y demás obras complementarias necesarias para el correcto funcionamiento de la infraestructura hidrosanitaria. El diseño hidrosanitario cuenta con la correspondiente validación técnica por parte de la entidad competente, garantizando su compatibilidad con la infraestructura existente y la adecuada prestación de los servicios básicos del conjunto habitacional.
Diseño eléctrico	El diseño eléctrico comprende la infraestructura necesaria para el suministro y distribución de energía eléctrica del conjunto habitacional, garantizando un servicio seguro, confiable y eficiente para las 100 viviendas y las áreas comunales del proyecto. El diseño incorpora las redes de distribución de media y baja tensión, acometidas domiciliarias, tableros de distribución, canalizaciones, sistemas de puesta a tierra, protecciones eléctricas, alumbrado exterior e iluminación de las áreas comunales, conforme a los requerimientos operativos del proyecto. El diseño ha sido desarrollado considerando criterios de seguridad eléctrica, confiabilidad del sistema, eficiencia energética, facilidad de operación y mantenimiento, así como el cumplimiento de la normativa técnica vigente y de las especificaciones establecidas por la empresa distribuidora de energía eléctrica competente.
Diseño vial	El diseño vial comprende la planificación y definición de la infraestructura de circulación interna del conjunto habitacional, garantizando condiciones adecuadas de movilidad, accesibilidad y seguridad para peatones y vehículos. El proyecto incorpora el trazado geométrico de las vías internas, aceras, bordillos, accesos vehiculares y peatonales, estacionamientos, señalización horizontal y vertical, así como los elementos necesarios para la gestión del tránsito y la accesibilidad universal. Asimismo, el diseño considera la articulación del proyecto con la red vial existente a través de las calles Jama, Matro Saragosín, Cabo Wilson Cueva e Inés Gangotena, asegurando una adecuada conectividad con el entorno urbano. La infraestructura vial ha sido desarrollada conforme a la normativa técnica y a las ordenanzas municipales vigentes, incorporando criterios de

Componente	Especificaciones técnicas de diseño
	funcionalidad, seguridad vial, durabilidad, confort para los usuarios y adecuada evacuación de aguas superficiales mediante la integración con el sistema de drenaje pluvial.
Diseño paisajístico	El diseño paisajístico integra los espacios abiertos y áreas verdes del conjunto habitacional mediante una planificación orientada a mejorar la calidad ambiental, fortalecer la convivencia comunitaria y proporcionar espacios funcionales para la recreación y el encuentro ciudadano. El proyecto contempla áreas verdes, arborización, jardinería ornamental, mobiliario urbano y el tratamiento paisajístico de los espacios comunales, incorporando elementos que contribuyen al confort ambiental, la mitigación de islas de calor y la recuperación de superficies permeables. Asimismo, el diseño articula los equipamientos comunitarios, como garitas de acceso, kiosco, casa comunal y ágora, con las áreas de permanencia y circulación peatonal, favoreciendo la integración social y el uso adecuado del espacio público. La selección de especies vegetales responde a criterios de adaptación a las condiciones climáticas locales, bajo requerimiento hídrico, facilidad de mantenimiento y sostenibilidad, promoviendo la conservación del paisaje y el mejoramiento de la imagen urbana del conjunto habitacional.
Seguridad y gestión de riesgos	El diseño del proyecto incorpora criterios de seguridad integral y gestión de riesgos orientados a proteger la vida de los futuros habitantes, minimizar la vulnerabilidad de las edificaciones y fortalecer la resiliencia del conjunto habitacional frente a eventos adversos. La propuesta considera la implementación de rutas de circulación y evacuación, accesos para vehículos de emergencia, señalización, iluminación de áreas comunes, control de accesos mediante garitas y espacios públicos diseñados bajo criterios de seguridad y visibilidad. Desde el punto de vista estructural, las edificaciones han sido diseñadas conforme a los requisitos de la Norma Ecuatoriana de la Construcción (NEC), garantizando un comportamiento adecuado frente a las acciones sísmicas y demás cargas de diseño aplicables. Asimismo, el proyecto incorpora medidas para el manejo de aguas lluvias mediante el sistema de drenaje pluvial, contribuyendo a reducir riesgos asociados a inundaciones y escorrentías superficiales. En conjunto, estos criterios fortalecen la seguridad, funcionalidad y capacidad de respuesta del proyecto, asegurando condiciones adecuadas para la protección de sus habitantes durante la vida útil del conjunto habitacional.
Eficiencia energética y sostenibilidad	El diseño del proyecto incorpora criterios de eficiencia energética y sostenibilidad orientados a optimizar el desempeño ambiental de las edificaciones y promover el uso responsable de los recursos naturales durante su ciclo de vida. La implantación de las viviendas, su configuración arquitectónica y la distribución de los espacios favorecen el aprovechamiento de la iluminación y ventilación natural, contribuyendo a mejorar las condiciones de confort térmico y reducir el consumo de energía asociado a sistemas de iluminación y climatización.

Componente	Especificaciones técnicas de diseño
	Asimismo, el proyecto contempla el empleo de un sistema estructural mixto de hormigón armado y estructura metálica, que favorece procesos constructivos más eficientes, optimiza el uso de materiales, reduce la generación de residuos de construcción y facilita el control de calidad durante la ejecución. Complementariamente, el diseño incorpora áreas verdes y espacios permeables que contribuyen a la regulación térmica del entorno, la infiltración de aguas lluvias y el mejoramiento de la calidad ambiental del conjunto habitacional. Estas estrategias fortalecen la sostenibilidad del proyecto, reducen su impacto ambiental y promueven un desarrollo urbano más eficiente y resiliente, en concordancia con los principios de la vivienda de interés social y la normativa técnica vigente.
Materiales y acabados	El proyecto contempla la utilización de materiales y acabados que cumplen con los requisitos de calidad, resistencia, durabilidad y funcionalidad establecidos en la normativa técnica vigente, garantizando el adecuado desempeño de las viviendas durante su vida útil. La selección de los materiales responde a criterios de eficiencia constructiva, facilidad de mantenimiento, disponibilidad en el mercado nacional y optimización de los costos de construcción, sin comprometer la seguridad ni la calidad de la solución habitacional. Los elementos estructurales corresponden a un sistema mixto conformado por hormigón armado y estructura metálica, complementado con materiales de cerramiento, cubiertas, pisos, revestimientos, carpinterías e instalaciones que aseguran condiciones adecuadas de habitabilidad, confort y protección frente a los agentes ambientales. Los acabados han sido definidos considerando su resistencia al uso cotidiano, facilidad de limpieza y conservación, así como su compatibilidad con los requerimientos de una vivienda de interés social, contribuyendo a reducir los costos de mantenimiento y a preservar la funcionalidad y la imagen arquitectónica del conjunto habitacional.
Normativa aplicable	El diseño del Proyecto de Vivienda de Interés Social Lote A ha sido desarrollado en cumplimiento del marco normativo nacional y local vigente que regula la planificación, diseño y construcción de proyectos habitacionales. Las soluciones técnicas adoptadas observan las disposiciones establecidas en la Norma Ecuatoriana de la Construcción (NEC) para los diferentes componentes de ingeniería, así como la normativa emitida por el Ministerio de Desarrollo Urbano y Vivienda (MIDUVI) para proyectos de Vivienda de Interés Social. Asimismo, el proyecto se ajusta a las ordenanzas y regulaciones del Gobierno Autónomo Descentralizado Municipal de Rumiñahui, referentes al uso y gestión del suelo, fraccionamiento, urbanización, accesibilidad, infraestructura y edificación. De igual manera, los diseños consideran las especificaciones técnicas emitidas por las entidades competentes para la prestación de los servicios básicos de agua potable, alcantarillado, energía eléctrica y telecomunicaciones, garantizando la compatibilidad de la infraestructura proyectada con las redes existentes y el

Componente	Especificaciones técnicas de diseño
	cumplimiento de los estándares técnicos requeridos para su aprobación y ejecución.

5.1.2. Especificaciones Técnicas De Construcción, Operación y Estructura

Ver Anexo 2

5.1.3. Transferencia Tecnológica

No Aplica

5.1.4. Valor Por Dinero

La estructuración del Proyecto de Vivienda de Interés Social URIN CHILLO compuesto por 100 soluciones habitacionales en el Lote A y 100 soluciones habitacionales en el Lote B de Vivienda de Interés Social – Segmento 3, mediante el mecanismo de Alianza Estratégica, debe demostrar que la alternativa asociativa genera una relación favorable entre los recursos comprometidos y los resultados que se espera obtener para la Empresa Pública Municipal de Hábitat y Vivienda de Rumiñahui (EPMHVR), las familias beneficiarias y el proyecto en su conjunto.

Para efectos de este perfil, el Valor por Dinero se entiende como la obtención de los mejores resultados posibles durante el ciclo de vida del proyecto, considerando de manera integral la eficiencia económica, el aprovechamiento de los activos públicos, la calidad y desempeño de las soluciones habitacionales, el cumplimiento de plazos, la adecuada distribución de riesgos, la capacidad de financiamiento y gestión, y la generación de beneficios sociales, urbanos y ambientales. En consecuencia, el análisis no debe limitarse a identificar la alternativa de menor costo nominal, sino aquella que permita obtener el mejor resultado integral y sostenible con los recursos disponibles.

La aplicación del criterio de Valor por Dinero resulta particularmente relevante en el Lote A y en el Lote B, debido a que la EPMHVR dispone de un activo público estratégico de aproximadamente 1,2 hectáreas y de 1,1 hectáreas respectivamente, así como de estudios, diseños y otros insumos técnicos previamente desarrollados. Estos elementos constituyen aportes que deben ser reconocidos dentro de la estructuración del proyecto y aprovechados para evitar duplicidad de inversiones y acelerar la transformación de activos públicos en soluciones habitacionales efectivamente ejecutadas.

Bajo el esquema de Alianza Estratégica, el valor por dinero se sustenta en la posibilidad de complementar los recursos y capacidades institucionales con los aportes financieros, técnicos, administrativos y operativos del aliado estratégico. La conveniencia de esta modalidad se relaciona, por tanto, con su capacidad para reducir la presión sobre los recursos públicos, facilitar la ejecución integral del proyecto, mejorar la gestión de riesgos y alcanzar los resultados previstos con niveles adecuados de calidad, oportunidad y sostenibilidad.

El análisis deberá considerar como referencia la estructura económica y financiera del proyecto, que contempla una inversión estimada de USD 5.422.937,62, la ejecución de 100 unidades habitacionales y sus obras de infraestructura y equipamiento en el lote A, y de USD 5.497.590,39, la ejecución de 100 unidades habitacionales y sus obras de infraestructura y equipamiento en el lote B, así como los ingresos proyectados por comercialización. Estos valores constituyen la base del perfil y deberán ser validados y actualizados en la estructuración definitiva de la alianza, conjuntamente con los aportes de las partes, el cronograma de desembolsos, la estrategia comercial, la distribución de riesgos y las obligaciones contractuales.

El valor por dinero se sustentará en los siguientes componentes:

- a) Eficiencia económica.** Adecuada relación entre los recursos empleados y los resultados obtenidos, procurando optimizar la inversión y los costos de ejecución, administración y comercialización sin afectar la calidad, funcionalidad, seguridad ni vida útil de las viviendas y obras complementarias.
- b) Aprovechamiento de activos públicos.** Uso eficiente del terreno, estudios, diseños, permisos y demás productos previamente desarrollados por la EPMHVR, evitando duplicidades y reconociendo su contribución al proyecto.
- c) Estructuración y eficiencia financiera.** Capacidad de la alianza para movilizar recursos privados y complementar los aportes públicos, reducir la presión financiera institucional y asegurar la disponibilidad oportuna de recursos durante la ejecución.
- d) Calidad y desempeño.** Cumplimiento de especificaciones técnicas, normativa aplicable y estándares de calidad que aseguren habitabilidad, seguridad, funcionalidad, durabilidad y adecuado desempeño de las soluciones habitacionales y de la infraestructura.
- e) Optimización de plazos.** Capacidad de gestión y coordinación de las partes para cumplir los hitos del proyecto, reducir tiempos improductivos y asegurar la puesta en servicio oportuna de las viviendas y obras complementarias.
- f) Gestión y distribución de riesgos.** Asignación de cada riesgo a la parte que se encuentre en mejores condiciones para prevenirlo, mitigarlo, administrarlo y asumir sus consecuencias, reduciendo la exposición institucional.
- g) Aprovechamiento de capacidades privadas.** Incorporación de experiencia, capacidad técnica, financiera, administrativa y operativa del aliado estratégico para complementar las capacidades institucionales y facilitar la materialización del proyecto.
- h) Generación de beneficios sociales y urbanos.** Obtención de 100 soluciones habitacionales en cada lote y de un entorno urbano integral con infraestructura, equipamiento y espacios comunitarios, contribuyendo a la reducción del déficit habitacional y a mejores condiciones de vida.
- i) Sostenibilidad.** Incorporación de criterios económicos, sociales, ambientales y técnicos que permitan mantener el desempeño y funcionalidad de las soluciones habitacionales y obras complementarias durante su vida útil.

j) Gobernanza, transparencia y trazabilidad. Definición clara de obligaciones, aportes, indicadores, mecanismos de control, seguimiento y rendición de cuentas, de forma que los resultados de la alianza puedan ser medidos y verificados.

La Alianza Estratégica podrá considerarse generadora de Valor por Dinero cuando, frente a la alternativa de ejecución convencional, demuestre de manera verificable una combinación superior de eficiencia económica, capacidad de financiamiento, aprovechamiento de activos públicos, calidad, oportunidad, gestión de riesgos y beneficios sociales, sin trasladar al sector público riesgos que razonablemente puedan ser gestionados por el aliado. El análisis deberá realizarse sobre resultados comparables y medibles, y no únicamente sobre el costo inicial de la obra.

La matriz que se presenta a continuación constituye una herramienta de evaluación estructurada para sustentar la conveniencia de la modalidad propuesta. Su carácter es principalmente cualitativo en esta etapa del perfil; la determinación definitiva del Valor por Dinero deberá complementarse, antes de la adjudicación o formalización de la alianza, con la comparación financiera y económica de alternativas, incluyendo costos, aportes, riesgos valorizados, plazos, resultados y demás variables relevantes.

5.1.5. Matriz de valor por dinero

La siguiente matriz compara la ejecución convencional con la alternativa de Alianza Estratégica y establece el efecto esperado sobre el Valor por Dinero. Los criterios deberán convertirse en obligaciones, indicadores y mecanismos de seguimiento dentro de la estructuración contractual definitiva, de manera que el beneficio esperado pueda ser comprobado durante la ejecución del proyecto.

Factor de evaluación	Ejecución convencional	Alianza Estratégica	Efecto esperado en el Valor por Dinero	Indicador / medio de verificación
Financiamiento y presión sobre recursos públicos	Mayor dependencia de disponibilidad presupuestaria y/o capacidad financiera institucional.	Combinación de aportes públicos y recursos del aliado, conforme a la estructura aprobada.	Reduce la presión financiera sobre la EPMHVR y mejora la capacidad de materializar la inversión.	Aportes comprometidos y efectivamente desembolsados; porcentaje de inversión financiada por el aliado; cumplimiento del plan financiero.
Aprovechamiento del terreno público	El activo público debe financiar y soportar el desarrollo del proyecto bajo el esquema institucional.	El terreno de aproximadamente 1,2 ha se incorpora como activo/aporte de la EPMHVR dentro de la estructura asociativa.	Transforma un activo público disponible en soluciones habitacionales y resultados sociales concretos.	Valor reconocido del terreno; condiciones de aporte/participación; número de viviendas generadas sobre el activo.

Factor de evaluación	Ejecución convencional	Alianza Estratégica	Efecto esperado en el Valor por Dinero	Indicador / medio de verificación
Estudios, diseños y productos técnicos existentes	Uso institucional de productos previamente desarrollados, con posibilidad de requerir recursos adicionales según la modalidad.	Se incorporan a la estructuración y ejecución de la alianza, evitando duplicidad de estudios y costos.	Aprovecha inversiones ya realizadas y reduce costos y tiempos asociados a reprocesos.	Inventario de estudios incorporados; costos evitados o no duplicados; actas de entrega/validación.
Eficiencia económica	Costos asumidos y gestionados principalmente por la entidad conforme al presupuesto y contratación aplicable.	Competencia y capacidad de gestión del aliado para optimizar recursos dentro de parámetros, estándares y obligaciones contractuales.	Mejor relación entre recursos empleados y resultados obtenidos, manteniendo calidad y funcionalidad.	Costo total y costo por unidad; variaciones presupuestarias; costo final frente al presupuesto aprobado.
Capacidad técnica y operativa	Ejecución dependiente de capacidades institucionales y de los mecanismos de contratación aplicables.	Complementación de capacidades institucionales con experiencia técnica, administrativa y operativa del aliado.	Mayor capacidad de ejecución y respuesta ante requerimientos del proyecto.	Equipo técnico comprometido; experiencia acreditada; cumplimiento de hitos; desempeño contractual.
Gestión de riesgos	Mayor exposición institucional cuando los riesgos de ejecución recaen principalmente en la entidad.	Distribución de riesgos según capacidad de gestión, mitigación y absorción de consecuencias de cada parte.	Reduce exposición pública y mejora la capacidad de prevención y respuesta.	Matriz de riesgos; responsable asignado; medidas de mitigación; materialización y costo de riesgos.
Plazo de ejecución	Sujeto a disponibilidad presupuestaria, procesos de contratación y capacidad de ejecución institucional.	Gestión integral de la alianza con responsabilidades e hitos definidos para las partes.	Mayor previsibilidad y oportunidad en la ejecución, sujeto al cumplimiento de condiciones habilitantes.	Cronograma contractual; porcentaje de hitos cumplidos; desviación de plazo; fecha de entrega.

Factor de evaluación	Ejecución convencional	Alianza Estratégica	Efecto esperado en el Valor por Dinero	Indicador / medio de verificación
Calidad y durabilidad	Calidad determinada por especificaciones, estudios y condiciones de contratación.	Calidad exigida mediante obligaciones, especificaciones, estándares y mecanismos de control acordados.	Asegura que la optimización de costos no se traduzca en deterioro de calidad, seguridad o vida útil.	Ensayos y controles de calidad; no conformidades; garantías; recepción de obras.
Resultados habitacionales	Construcción de 100 VIS Segmento 3, condicionada a disponibilidad de recursos y ejecución institucional.	Construcción de 100 VIS Segmento 3 mediante articulación de recursos y capacidades de las partes.	Mismo resultado mínimo, con mayor capacidad de viabilización y ejecución integral.	100 unidades terminadas y habilitadas; porcentaje de avance físico; actas de recepción y entrega.
Infraestructura y equipamiento	Requiere ejecución integral de urbanización, infraestructura y equipamientos previstos.	La alianza integra las obras complementarias y equipamientos como parte del resultado del proyecto.	Mayor integralidad del producto final y mayor impacto urbano y social.	Porcentaje de infraestructura ejecutada; áreas verdes/equipamientos implementados; actas de recepción.
Gestión comercial y recuperación de inversión	La entidad asume directamente la estructuración y gestión comercial bajo sus capacidades y recursos.	Puede incorporar capacidades y mecanismos del aliado para apoyar comercialización y recuperación, conforme al modelo aprobado.	Favorece la recuperación progresiva de recursos y la sostenibilidad financiera del proyecto.	Unidades reservadas, prometidas y vendidas; ingresos recaudados; ritmo de ventas; cartera pendiente.
Beneficio social y urbano	Generación de soluciones habitacionales y equipamiento conforme a la capacidad institucional.	Generación de soluciones habitacionales con articulación de recursos públicos y privados y aprovechamiento del suelo público.	Mayor probabilidad de materializar el beneficio social y urbano en condiciones oportunas.	Número de familias beneficiarias; 100 viviendas; equipamientos ejecutados; cumplimiento de objetivos sociales.
Sostenibilidad	Depende de la incorporación y control institucional de criterios	Integra obligaciones y responsabilidades de las partes durante el ciclo del proyecto.	Mejora la sostenibilidad y continuidad del desempeño del proyecto durante su vida útil.	Cumplimiento de medidas ambientales; desempeño técnico; mantenimiento y garantías; indicadores de sostenibilidad.

Factor de evaluación	Ejecución convencional	Alianza Estratégica	Efecto esperado en el Valor por Dinero	Indicador / medio de verificación
	técnicos, sociales y ambientales.			
Gobernanza, control y transparencia	Control y seguimiento principalmente institucional.	Obligaciones, aportes, indicadores, riesgos, hitos y mecanismos de control definidos en el instrumento asociativo.	Mayor trazabilidad de responsabilidades y resultados, siempre que existan mecanismos contractuales verificables.	Informes periódicos; indicadores de desempeño; auditoría/seguimiento; cumplimiento de obligaciones.

5.1.6. Plazos de Ejecución en todas las Fases

Ver Anexo 1 (Cronograma Valorado Lote A y Cronograma Valorado Lote B)

5.2. Viabilidad Económica

La evaluación económica y financiera se estructura mediante la comparación de inversión, costos, ingresos, flujo de caja y recuperación de aportes, considerando el proyecto como unidad de negocio.

El análisis integra inversión inicial, aportes, costos directos e indirectos, ingresos por comercialización, cronograma, ritmo esperado de ventas, administración de recursos e indicadores de rentabilidad.

5.2.1. Identificación y valoración de la inversión

Lote A

Concepto	Valor USD
Costos totales / inversión utilizada en el modelo	5.422.937,62
Ingresos proyectados por comercialización	7.081.052,55
Utilidad proyectada	1.658.114,94
Margen sobre ingresos	23,42%
Relación Ingreso/Costo	1,31
Rentabilidad sobre costos	30,58%

Lote B

Concepto	Valor USD
Costos totales / inversión utilizada en el modelo	5.497.590,39
Ingresos proyectados por comercialización	7.142.873,29

Concepto	Valor USD
Utilidad proyectada	1.645.282,89
Margen sobre ingresos	23,03%
Relación Ingreso/Costo	1,30
Rentabilidad sobre costos	29,93%

Los valores corresponden a los supuestos vigentes del perfil. Antes de la estructuración definitiva deberán validarse precios por tipología, costos, ritmo de absorción, aportes, flujo de caja y condiciones de financiamiento.

5.2.2. Flujo económico y financiero

El flujo debe vincular cada desembolso con la fuente de financiamiento y coordinarse con el cronograma valorado y los hitos de comercialización. Los aportes de los participantes constituyen la base de capital inicial y los ingresos por ventas pueden complementar progresivamente la financiación, sin sustituir la disponibilidad de capital necesaria para cubrir períodos de mayor requerimiento de caja.

5.2.3. Indicadores económicos y financieros

Lote A

Relación costo-ingreso y generación de valor

Concepto	Valor (USD)
Ingresos proyectados	7.081.052,55
Costos totales	5.422.937,62
Resultado (utilidad)	1.658.114,94

- **Relación Ingreso / Costo: 1,31**

Por cada USD 1,00 invertido en costos, el proyecto genera aproximadamente USD 1,33 en ingresos.

- **Relación Costo / Ingreso: 76,58 %**

Los costos representan únicamente el 76,58 % de los ingresos proyectados.

- **Margen sobre ingresos: 23,42 %**

El proyecto conserva aproximadamente el 23,42 % de los ingresos como excedente antes de la distribución de utilidades.

- **Rentabilidad sobre costos: 30,58 %**

Por cada dólar de costo, se obtiene una utilidad aproximada de USD 0,3058.

La relación entre ingresos y costos constituye un primer indicador de viabilidad económica. Con base en las cifras contenidas en el perfil, los ingresos proyectados ascienden a USD 7.081.052,55 frente a costos totales de USD 5.422.937,62, generando un excedente de USD 1.658.114,94. Estos valores muestran que el proyecto, en términos agregados, genera ingresos suficientes para cubrir la inversión considerada en la corrida y producir un resultado económico positivo.

El excedente proyectado de USD 1.658.114,94 representa el resultado económico antes de la distribución entre los participantes, una vez cubiertos los costos directos e indirectos considerados en el modelo.

La relación Ingreso/Costo de 1,31 significa que por cada USD 1,00 de costo considerado en el modelo se proyectan aproximadamente USD 1,31 de ingresos. Este indicador debe interpretarse conjuntamente con el flujo de caja y con la velocidad de comercialización, debido a que la rentabilidad agregada no garantiza por sí sola la suficiencia de liquidez en cada período.

La relación Costo/Ingreso de 76,58 % indica que los costos representan aproximadamente tres cuartas partes de los ingresos proyectados, dejando un margen de 23,42 % sobre los ingresos.

La rentabilidad sobre costos de 30,58 % expresa que, frente a los costos totales considerados, el proyecto genera una utilidad equivalente a aproximadamente USD 0,3058 por cada USD 1,00 de costo. Este resultado constituye un indicador de atractivo económico, sujeto al cumplimiento de las premisas de costos, precios, absorción comercial y cronograma.

En consecuencia, la evaluación económica agregada es favorable; este análisis respalda que el proyecto posee una relación costo-beneficio positiva, siendo financieramente atractivo para su ejecución bajo el esquema de inversión planteado.

Lote B

Relación costo-ingreso favorable

Concepto	Valor (USD)
Ingresos proyectados	7.142.873,29
Costos totales	5.497.590,39
Resultado (utilidad)	1.645.282,89

Indicadores

- **Relación Ingreso / Costo: 1,30**

Por cada USD 1,00 invertido en costos, el proyecto genera aproximadamente USD 1,32 en ingresos.

- **Relación Costo / Ingreso: 76,97 %**

Los costos representan únicamente el 76,97 % de los ingresos proyectados.

- **Margen sobre ingresos: 23,03 %**

El proyecto conserva aproximadamente el 23,03 % de los ingresos como excedente antes de la distribución de utilidades.

- **Rentabilidad sobre costos: 29,93 %**

Por cada dólar de costo, se obtiene una utilidad aproximada de USD 0,2993.

La relación entre ingresos y costos constituye un primer indicador de viabilidad económica. Con base en las cifras contenidas en el perfil, los ingresos proyectados ascienden a USD 7.142.873,29 frente a costos totales de USD 5.497.590,39, generando un excedente de USD 1.645.282,89. Estos valores muestran que el proyecto, en términos agregados, genera ingresos suficientes para cubrir la inversión considerada en la corrida y producir un resultado económico positivo.

El excedente proyectado de USD 1.645.282,89 representa el resultado económico antes de la distribución entre los participantes, una vez cubiertos los costos directos e indirectos considerados en el modelo.

La relación Ingreso/Costo de 1,30 significa que por cada USD 1,00 de costo considerado en el modelo se proyectan aproximadamente USD 1,30 de ingresos. Este indicador debe interpretarse conjuntamente con el flujo de caja y con la velocidad de comercialización, debido a que la rentabilidad agregada no garantiza por sí sola la suficiencia de liquidez en cada período.

La relación Costo/Ingreso de 76,97 % indica que los costos representan aproximadamente tres cuartas partes de los ingresos proyectados, dejando un margen de 23,03 % sobre los ingresos.

La rentabilidad sobre costos de 29,93 % expresa que, frente a los costos totales considerados, el proyecto genera una utilidad equivalente a aproximadamente USD 0,2993 por cada USD 1,00 de costo. Este resultado constituye un indicador de atractivo económico, sujeto al cumplimiento de las premisas de costos, precios, absorción comercial y cronograma.

En consecuencia, la evaluación económica agregada es favorable; este análisis respalda que el proyecto posee una relación costo-beneficio positiva, siendo financieramente atractivo para su ejecución bajo el esquema de inversión planteado.

5.2.4. Demanda identificada

El análisis de mercado desarrollado para el proyecto confirma la existencia de una demanda potencial para vivienda de interés social en el cantón Rumiñahui, sustentada en:

- ✓ Estudio de mercado de la consultoría (400 encuestas).
- ✓ Registro actualizado de 200 personas interesadas en programas de vivienda.
- ✓ Análisis de oferta y competencia.
- ✓ Perfil del comprador objetivo.
- ✓ Capacidad de pago identificada.
- ✓ Proyección de absorción comercial.

Los resultados obtenidos evidencian que el proyecto responde a una necesidad habitacional existente y dispone de un mercado objetivo compatible con las características y el rango de precios de las viviendas propuestas

5.2.5. Rentabilidad proyectada

Lote A

La evaluación financiera evidencia un resultado económico positivo, sustentado en la diferencia entre los ingresos proyectados y los costos totales. La utilidad estimada de USD 1.658.114,94 constituye el excedente disponible para remunerar los aportes de los participantes, una vez cumplidas las obligaciones y condiciones establecidas en el esquema contractual.

La estructura proyectada combina el aporte patrimonial de la EPMHVR con el aporte de capital del aliado estratégico y los recursos que se generen por la comercialización. Esta combinación permite disminuir la presión de financiamiento sobre la Empresa Pública y vincular la recuperación de los recursos con el desempeño comercial del proyecto.

Resultados financieros proyectados

Concepto	Valor (USD)
Ingresos Totales	7.081.052,55
Costos Totales	5.422.937,62
Utilidad del Proyecto	1.658.114,94

La utilidad proyectada representa el excedente económico que resulta de comparar los ingresos estimados con los costos directos e indirectos considerados en la corrida financiera. Su distribución

deberá efectuarse únicamente conforme al contrato de asociación o alianza estratégica y después de verificar la recuperación de la inversión y el cumplimiento de las obligaciones del proyecto.

Rentabilidad para los participantes

Sobre el Apalancamiento

Lote A

- **Aliado Estratégico**

Aporte: **USD 1.249.442,53**

Utilidad proyectada: **USD 1.134.752,31**

Rentabilidad sobre inversión: **90,82 %**

La rentabilidad señalada corresponde a la relación entre la utilidad atribuida a cada participante y el valor de su aporte. Para la toma de decisiones, este indicador deberá complementarse con la oportunidad temporal de los flujos, las condiciones de recuperación y los riesgos asumidos por cada parte.

- **Empresa Pública de Hábitat y Vivienda (EPM-HVR)**

Aporte total: **USD 576.259,26**

Compuesto por:

- Terreno: USD 458.348,41
- Estudios: USD 117.910,85

Utilidad proyectada: **USD 523.362,63**

Rentabilidad sobre inversión: **90,82 %**

El aporte institucional se reconoce como una contribución económica al proyecto y genera una participación en los resultados conforme al mecanismo contractual que se adopte. Su evaluación debe considerar no solo el retorno financiero, sino también el aprovechamiento del suelo público y de los estudios ya desarrollados.

Participación de la inversión Apalancamiento

- **Constructor**

Participación sobre aportes: **68,44 %**

- **EPM-HVR**

Participación sobre aportes: **31,56 %**

La participación porcentual de los participantes debe guardar correspondencia con los aportes económicos efectivamente reconocidos en la estructura financiera y con las reglas de valorización que se establezcan en el instrumento asociativo. Cualquier modificación de aportes deberá reflejarse en la corrida financiera y en la fórmula de distribución de utilidades.

Sobre el Costo

Lote A

- **Modalidad 1:** Comercialización directa por parte del Aliado Estratégico al 100%.

Costo Total: **5.422.937,62**

- **Constructor**

Aporte sobre costo: **USD 1.249.442,53**

Comercialización por ventas: **3.597.235,82**

Utilidad proyectada: **USD 1.481.918,17**

Porcentaje de aportes sobre costos: **89,4%**

- **Empresa Pública de Hábitat y Vivienda (EPM-HVR)**

Aporte sobre costo: **USD 576.259,26**

Comercialización por ventas: **USD 0,0**

Utilidad proyectada: **USD 176.196,77**

Porcentaje de aportes sobre costos: **10,6%**

- **Modalidad 2:** Comercialización directa por parte de la Empresa Pública Municipal de Hábitat y Vivienda de Rumiñahui al 100%.

Costo Total: **5.422.937,62**

- **Constructor**

Aporte sobre costo: **USD 1.249.442,53**

Comercialización por ventas: **USD 0,00**

Utilidad proyectada: **USD 382.028,98**

Porcentaje de aportes sobre costos: **23,0%**

- **Empresa Pública de Hábitat y Vivienda (EPM-HVR)**

Aporte sobre costo: **USD 576.259,26**

Comercialización por ventas: **3.597.235,82**

Utilidad proyectada: **USD 1.276.085,96**

Porcentaje de aportes sobre costos: **77%**

- **Modalidad 3:** Comercialización de manera conjunta entre el Aliado Estratégico 50% y la Empresa Pública Municipal de Hábitat y Vivienda de Rumiñahui 50%.

Costo Total: **5.422.937,62**

- **Constructor**

Aporte sobre costo: **USD 1.249.442,53**

Comercialización por ventas: **USD 1.798.617,91**

Utilidad proyectada: **USD 931.973,57**

Porcentaje de aportes sobre costos: **56,2%**

- **Empresa Pública de Hábitat y Vivienda (EPM-HVR)**

Aporte sobre costo: **USD 576.259,26**

Comercialización por ventas: **1.798.617,91**

Utilidad proyectada: **USD 726.141,36**

Porcentaje de aportes sobre costos: **43,8%**

Solidez financiera

La estructura financiera presenta los siguientes elementos favorables:

- No se contempla financiamiento bancario de largo plazo para cubrir la inversión del proyecto; por tanto, se reduce la exposición a intereses y al servicio de deuda, sin perjuicio de los costos financieros que pudieran generarse por la administración fiduciaria, comercialización u otras operaciones.
- La inversión se sustenta en los aportes de los participantes y en los recursos provenientes de la comercialización, lo que vincula la recuperación del capital con el desempeño comercial del proyecto.
- La proyección de caja debe mantenerse positiva durante la ejecución mediante la sincronización entre aportes, ingresos por ventas y desembolsos de obra.

Lote B

Rentabilidad proyectada

La evaluación financiera evidencia un resultado económico positivo, sustentado en la diferencia entre los ingresos proyectados y los costos totales. La utilidad estimada de USD 1.645.282,89 constituye el excedente disponible para remunerar los aportes de los participantes, una vez cumplidas las obligaciones y condiciones establecidas en el esquema contractual.

La estructura proyectada combina el aporte patrimonial de la EPMHVR con el aporte de capital del aliado estratégico y los recursos que se generen por la comercialización. Esta combinación permite disminuir la presión de financiamiento sobre la Empresa Pública y vincular la recuperación de los recursos con el desempeño comercial del proyecto.

Resultados Financieros Proyectados

Concepto	Valor (USD)
Ingresos Totales	7.142.873,29
Costos Totales	5.497.590,39
Utilidad del Proyecto	1.645.282,89

La utilidad proyectada representa el excedente económico que resulta de comparar los ingresos estimados con los costos directos e indirectos considerados en la corrida financiera. Su distribución deberá efectuarse únicamente conforme al contrato de asociación o alianza estratégica y después de verificar la recuperación de la inversión y el cumplimiento de las obligaciones del proyecto.

Rentabilidad para los Participantes sobre el apalancamiento

- **Constructor**

Aporte: **USD 1.315.025,40**

Utilidad proyectada: **USD 1.150.114,66**

Rentabilidad sobre inversión: **87,46 %**

La rentabilidad señalada corresponde a la relación entre la utilidad atribuida a cada participante y el valor de su aporte. Para la toma de decisiones, este indicador deberá complementarse con la oportunidad temporal de los flujos, las condiciones de recuperación y los riesgos asumidos por cada parte.

- **Empresa Pública de Hábitat y Vivienda (EPM-HVR)**

Aporte total: **USD 566.168,60**

Compuesto por:

- Terreno: USD 448.257,75
- Estudios: USD 117.910,85

Utilidad proyectada: **USD 495.168,24**

Rentabilidad sobre inversión: **87,46 %**

El aporte institucional se reconoce como una contribución económica al proyecto y genera una participación en los resultados conforme al mecanismo contractual que se adopte. Su evaluación debe considerar no solo el retorno financiero, sino también el aprovechamiento del suelo público y de los estudios ya desarrollados.

Participación de la Inversión

- **Constructor**

Participación sobre aportes: **69,90 %**

- **EPM-HVR**

Participación sobre aportes: **30,10 %**

La participación porcentual de los participantes debe guardar correspondencia con los aportes económicos efectivamente reconocidos en la estructura financiera y con las reglas de valorización que se establezcan en el instrumento asociativo. Cualquier modificación de aportes deberá reflejarse en la corrida financiera y en la fórmula de distribución de utilidades.

Sobre el Costo

Lote B

- **Modalidad 1:** Comercialización directa por parte del Aliado Estratégico al 100%.

Costo Total: **5.497.590,39**

- **Constructor**

Aporte sobre costo: **USD 1.315.025,40**

Comercialización por ventas: **3.616.396,39**

Utilidad proyectada: **USD 1.475.843,66**

Porcentaje de aportes sobre costos: **89,7%**

- **Empresa Pública de Hábitat y Vivienda (EPM-HVR)**

Aporte sobre costo: **USD 566.168,60**

Comercialización por ventas: **USD 0,0**

Utilidad proyectada: **USD 169.439,24**

Porcentaje de aportes sobre costos: **10,30%**

- **Modalidad 2:** Comercialización directa por parte de la Empresa Pública Municipal de Hábitat y Vivienda de Rumiñahui al 100%.

Costo Total: **5.422.937,62**

- **Constructor**

Aporte sobre costo: **USD 1.315.025,40**

Comercialización por ventas: **USD 0,00**

Utilidad proyectada: **USD 393.552,20**

Porcentaje de aportes sobre costos: **23,92%**

- **Empresa Pública de Hábitat y Vivienda (EPM-HVR)**

Aporte sobre costo: **USD 566.168,60**

Comercialización por ventas: **3.616.396,39**

Utilidad proyectada: **USD 1.251.730,69**

Porcentaje de aportes sobre costos: **76,1%**

- **Modalidad 3:** Comercialización de manera conjunta entre el Aliado Estratégico 50% y la Empresa Pública Municipal de Hábitat y Vivienda de Rumiñahui 50%.

Costo Total: **5.422.937,62**

- **Constructor**

Aporte sobre costo: **USD 1.315.025,40**

Comercialización por ventas: **USD 1.808.198,20**

Utilidad proyectada: **USD 934.697,93**

Porcentaje de aportes sobre costos: **56,81%**

- **Empresa Pública de Hábitat y Vivienda (EPM-HVR)**

Aporte sobre costo: **USD 576.259,26**

Comercialización por ventas: **1.808.198,20**

Utilidad proyectada: **USD 710.584,96**

Porcentaje de aportes sobre costos: **43,19%**

Solidez Financiera

La estructura financiera presenta los siguientes elementos favorables:

- No se contempla financiamiento bancario de largo plazo para cubrir la inversión del proyecto; por tanto, se reduce la exposición a intereses y al servicio de deuda, sin perjuicio de los costos financieros que pudieran generarse por la administración fiduciaria, comercialización u otras operaciones.
- La inversión se sustenta en los aportes de los participantes y en los recursos provenientes de la comercialización, lo que vincula la recuperación del capital con el desempeño comercial del proyecto.
- La proyección de caja debe mantenerse positiva durante la ejecución mediante la sincronización entre aportes, ingresos por ventas y desembolsos de obra.

5.2.6. Especificaciones Financieras

El análisis financiero del Proyecto de Vivienda de Interés Social Urin Chillo – Lote A y Lote B, se estructura bajo una metodología de ingresos, costos, inversión, fuentes de financiamiento y flujos de caja, siguiendo la lógica de análisis financiero utilizada en el Anexo 3 de información técnica y financiera. El objetivo es determinar si los ingresos previstos permiten recuperar la inversión, cubrir los costos de operación y administración, generar una utilidad razonable y sostener la liquidez durante el ciclo del proyecto.

La evaluación integra:

- a) inversión inicial y aportes de los participantes;
- b) costos directos e indirectos;
- c) ingresos por comercialización;
- d) cronograma de ejecución;
- e) ritmo esperado de ventas y recuperación;
- f) mecanismos de administración de recursos; y
- g) indicadores de rentabilidad.

Esta integración permite pasar de una lectura exclusivamente presupuestaria a una evaluación económica y financiera del proyecto como unidad de negocio.

Estructura de ingresos por comercialización

La fuente principal de ingresos corresponde a la comercialización de las 100 unidades habitacionales del Lote A y 100 unidades habitacionales del Lote B. El Estudio de Mercado 2026 establece como referencia un precio objetivo de USD 75.000 a USD 95.000 por unidad, dependiendo de tipología, área, atributos y condiciones de financiamiento, mientras que el modelo financiero vigente proyecta ingresos totales de USD 7.081.052,55 del Lote A, y USD. 7.142.873,29 del Lote B. En consecuencia, antes de la convocatoria o estructuración definitiva de la alianza estratégica deberá validarse la correspondencia entre el precio de cada tipología, el inventario, la estrategia de absorción y los ingresos utilizados en la corrida financiera.

Para efectos de la evaluación financiera, los ingresos deben reconocerse en el período en que razonablemente se espera su percepción y vincularse con el cronograma de ejecución. Esta metodología permite determinar la capacidad real del proyecto para financiar sus desembolsos, recuperar los aportes y mantener liquidez, evitando confundir el valor total de ventas con el efectivo disponible en cada período.

Resultados proyectados

Lote A

Concepto	Valor (USD)
Ingresos proyectados	7.081.052,55
Costos totales	5.422.937,62
Utilidad proyectada	1.658.114,94

Con los supuestos actualmente incorporados en el perfil, los ingresos proyectados ascienden a USD 7.081.052,55 y los costos totales a USD 5.422.937,62, generándose una utilidad proyectada de USD 1.658.114,94. El margen sobre ingresos es de 23,42 %, mientras que la relación Ingreso/Costo alcanza 1,31 y la rentabilidad sobre costos 30,58 %. Estos indicadores muestran una generación de excedente a nivel agregado, sujeta al cumplimiento de las premisas del modelo.

Lote B

Concepto	Valor (USD)
Ingresos proyectados	7.142.873,29
Costos totales	5.497.590,39
Utilidad proyectada	1.645.282,89

Con los supuestos actualmente incorporados en el perfil, los ingresos proyectados ascienden a USD 7.142.873,29 y los costos totales a USD 5.497.590,39, generándose una utilidad proyectada de USD 1.645.282,89. El margen sobre ingresos es de 23,03 %, mientras que la relación Ingreso/Costo alcanza 1,30 y la rentabilidad sobre costos 29,93 %. Estos indicadores muestran una generación de excedente a nivel agregado, sujeta al cumplimiento de las premisas del modelo.

Flujo financiero progresivo

La estructura de flujo debe vincular cada desembolso de obra y gasto de gestión con la fuente de recursos que lo financia. Bajo el esquema previsto, los aportes de los participantes constituyen la base de capital inicial y los ingresos provenientes de la comercialización permiten complementar progresivamente la financiación de la ejecución. La programación deberá coordinarse con el cronograma valorado y con los hitos de comercialización para preservar la liquidez.

La proyección comercial considera una ejecución constructiva estimada en 18 meses y una comercialización gradual de las 100 unidades en cada lote, en un horizonte aproximado de 20 meses. Esta diferencia temporal exige una programación financiera que anticipe los períodos de mayor requerimiento de efectivo y establezca oportunamente los aportes, reservas, entradas y desembolsos hipotecarios esperados.

La referencia comercial para la planificación debe considerar los escenarios identificados en el Estudio de Mercado: 3 unidades mensuales en escenario conservador, 5 en escenario base y 8 en escenario optimista. El escenario base implica aproximadamente 20 meses para colocar las 100 unidades y debe utilizarse como hipótesis de trabajo, sujeta a validación mediante indicadores reales de reservas, precalificaciones, promesas de compraventa y ventas efectivas.

La gestión financiera deberá monitorear periódicamente el saldo de caja, el porcentaje de ventas comprometidas, los ingresos efectivamente recaudados, el avance físico y el costo ejecutado. De esta forma, cualquier desviación en costos, precios, absorción o plazos podrá ser identificada antes de afectar la capacidad de pago del proyecto.

Recuperación de la inversión

La recuperación de la inversión se sustentará en la generación de flujos provenientes de la comercialización y en los aportes comprometidos por los participantes. El objetivo financiero es que la recuperación del capital se produzca progresivamente, conforme se materialicen las ventas y se cumplan las condiciones de escrituración y cobro, evitando que la distribución de utilidades se produzca antes de recuperar el capital y cubrir las obligaciones del proyecto.

Lote A

La inversión total considerada en la corrida asciende a USD 5.422.937,62. De este monto, el 66,33 % se prevé financiar con recursos generados por la comercialización y el 33,7 % mediante aportes de los participantes estratégicos. Dentro de estos aportes, el inversionista privado participa con USD 1.249.442,53, equivalente al 68,44 %, y la EPMHVR con USD 576.259,26, equivalente al 31,56 %, incluyendo el valor del terreno y los estudios técnicos reconocidos en el modelo.

El resultado proyectado es una utilidad de USD 1.658.114,94. De acuerdo con la estructura actual, se estiman utilidades sobre el apalancamiento de USD 1.134.752,31 para el inversionista privado y USD 523.362,62 para la EPMHVR. Estas cifras deben entenderse como resultados proyectados y quedar sujetas a la validación de la corrida financiera definitiva, al comportamiento de las ventas, a los costos efectivamente ejecutados y a las reglas de distribución establecidas en el instrumento asociativo.

Lote B

La inversión total considerada en la corrida asciende a USD 5.497.590,39. De este monto, el 65,78 % se prevé financiar con recursos generados por la comercialización y el 34,22 % mediante aportes de los participantes estratégicos. Dentro de estos aportes, el inversionista privado participa con USD 1.315.025,40, equivalente al 69,90 %, y la EPMHVR con USD 566.168,60, equivalente al 30,10 %, incluyendo el valor del terreno y los estudios técnicos reconocidos en el modelo.

El resultado proyectado es una utilidad de USD 1.645.282,89. De acuerdo con la estructura actual, se estiman utilidades sobre el apalancamiento de USD 1.150.114,66 para el inversionista privado y USD 495.168,24 para la EPMHVR. Estas cifras deben entenderse como resultados proyectados y quedar

sujetas a la validación de la corrida financiera definitiva, al comportamiento de las ventas, a los costos efectivamente ejecutados y a las reglas de distribución establecidas en el instrumento asociativo.

Indicadores de evaluación financiera

Para una evaluación integral, la estructura del modelo debe incorporar indicadores dinámicos que consideren el valor del dinero en el tiempo. En particular, el Valor Actual Neto (VAN) permite determinar la creación de valor frente a una tasa de descuento, mientras que la Tasa Interna de Retorno (TIR) permite estimar la rentabilidad implícita de los flujos del proyecto. El Anexo 4 utiliza este enfoque y presenta, para su propio subproyecto, una tasa de descuento y flujos por períodos.

- ✓ Valor Actual Neto (VAN): su cálculo cuenta con la serie completa de flujos netos por período y una tasa de descuento definida para el proyecto. Como resultado se cuenta con un VAN positivo que indica que el valor presente de los flujos supera la inversión considerada, bajo la tasa seleccionada.
- ✓ Tasa Interna de Retorno (TIR): se obtiene con la serie completa de flujos de caja y representa la tasa que hace que el VAN sea superior a 1. El resultado de la TIR con la tasa de descuento o costo de oportunidad definida se encuentra en valor superior al 15% para la evaluación.
- ✓ Con la información actualmente contenida en el perfil se encuentran sustentados los indicadores agregados de Ingreso/Costo, Costo/Ingreso, margen sobre ingresos y rentabilidad sobre costos; el resultado numérico de VAN y TIR, con estos resultados
- ✓ Valor Actual Neto (VAN): Un VAN positivo indica que el proyecto genera beneficios superiores al costo de oportunidad del capital, incrementando el patrimonio de los inversionistas.
- ✓ Tasa Interna de Retorno (TIR): Cuando la TIR es superior a la tasa de descuento utilizada en la evaluación, el proyecto resulta económicamente rentable y conveniente para su ejecución.

El proyecto es financieramente sostenible

5.3. Viabilidad Ambiental y Sostenibilidad Social

5.3.1. Impacto ambiental.

Uso de suelo urbano planificado. - Habiéndose facultado la subdivisión del predio mediante Resolución Administrativa Nro. 254-A-GADMUR-2021, con fecha 12 de mayo de 2021, y en concordancia con el Informe Técnico Nro. GADMUR-DPT-2021-001 de fecha 22 de abril de 2021, se establece que, conforme al Plan de Uso y Gestión del Suelo del cantón Rumiñahui, el lote A y lote B, se encuentra clasificado con uso de suelo residencial.

En este contexto, el uso propuesto para el desarrollo del proyecto es plenamente compatible con la normativa urbanística vigente, no evidenciándose conflictos de uso de suelo ni restricciones que afecten su viabilidad técnica y legal.

Adicionalmente, desde el punto de vista ambiental, la compatibilidad del uso de suelo residencial implica que la intervención se enmarca en las actividades permitidas para el sector, por lo que no se prevé la generación de impactos ambientales negativos significativos o no mitigables. En este sentido, los posibles impactos asociados al proyecto corresponden a aquellos típicos de desarrollos habitacionales, los cuales pueden ser prevenidos, controlados y mitigados mediante la implementación de medidas de manejo ambiental conforme a la normativa aplicable, garantizando así la sostenibilidad de la intervención y la protección del entorno.

Reducción de expansión desordenada. - El proyecto cuenta con una planificación técnica estructurada, respaldada por cronogramas de ejecución que permiten organizar de manera eficiente las actividades constructivas en el Lote A y Lote B, optimizando el uso de recursos y minimizando posibles afectaciones al entorno.

En este sentido, la intervención se enmarca dentro de un modelo de desarrollo urbano planificado, que contribuye a la reducción de la expansión urbana desordenada, promoviendo la ocupación eficiente del suelo en áreas previamente habilitadas y con uso de suelo compatible. Este enfoque permite evitar procesos de crecimiento disperso que generan presión sobre ecosistemas naturales y encarecen la provisión de servicios básicos.

Adicionalmente, debido a que el proyecto se emplaza en un suelo con uso residencial autorizado y dentro de un entorno con intervención antrópica previa, no se prevé la generación de impactos significativos sobre la fauna, flora ni sobre los recursos hídricos. Los posibles efectos derivados de la fase constructiva serán de carácter puntual, temporal y mitigable, pudiendo ser gestionados mediante la aplicación de buenas prácticas constructivas y medidas de manejo ambiental, garantizando así la sostenibilidad del proyecto y la protección del entorno natural.

Aprovechamiento eficiente del territorio. – Uno de los principios rectores del proyecto es la sostenibilidad. Se han incorporado sistemas de ventilación natural, orientando las viviendas para aprovechar al máximo la luz solar durante el día y minimizar el uso de iluminación artificial. Las cubiertas están diseñadas para facilitar la instalación de paneles solares en un futuro, promoviendo el uso de energías renovables.

Los parqueaderos y las circulaciones vehiculares utilizan adoquín ecológico que, al ser un pavimento permeable, facilita la absorción de agua de lluvia, reduciendo el riesgo de inundaciones y ayudando a la recarga de los acuíferos locales. Este tipo de pavimento ecológico, compuesto por bloques de concreto con espacios para césped, también mejora la calidad del aire y disminuye el efecto de isla de calor.

El desarrollo y la ejecución de este proyecto se basó en lineamientos de diseño, que generan un paisajismo integral, creando áreas verdes acogedoras donde poder recrearse, ejercitarse y socializar, rodeado de plantas silvestres y árboles nativos propios del entorno.

El diseño paisajista busca integrar y encontrar una armonía entre la naturaleza y el habitante, mediante la arquitectura; donde se puede hacer un recorrido acogedor, dinámico interactuado con el entorno inmediato donde se encuentra una naturaleza bien fortalecida.

En el lote A y Lote B se encontrarán las áreas de juegos infantiles, canchas de futbol, áreas verdes, jardinerías, caminerías, mobiliario de juegos infantiles, para incentivar y fortalecer estos puntos de encuentro al aire libre.

Impacto	Tipo de Medida					
	Prevención	Protección	Mitigación	Control	Recuperación	Compensación
Aire						
Alteración de la calidad del aire			X	X		
Ruido						
Aumento en los niveles de ruido				X		
Agua						
Alteración de la calidad fisicoquímica	X	X		X		
Suelo						
Contaminación del suelo	X			X		
Erosión del suelo	X			X		
Vegetación y fauna						
Pérdida de la cobertura vegetal			X	X	X	
Alteración de la calidad del hábitat			X	X	X	
Paisaje						
Alteración paisajística			X	X	X	
Factores sociales						
Afectación a la salud de los habitantes	X	X				
Deterioro y obstrucción temporal de caminos		X		X		
Obstrucción temporal de infraestructura pública y privada		X		X		
Factores económicos						
Generación de empleos						X
Aumento en la demanda de servicios locales						X
Salud y calidad de vida de los habitantes						X

5.3.2. Impacto social

El Proyecto Habitacional de 100 soluciones habitacionales en el lote A y 100 soluciones habitacionales en el lote B VIS Segmento 3 generará un impacto social positivo y directo en las familias beneficiarias, al facilitar el acceso a una solución habitacional adecuada, segura y digna, contribuyendo al mejoramiento de sus condiciones de vida y al fortalecimiento de su estabilidad familiar y social.

La ejecución integral del proyecto, localizado en un área aproximada de 1,2 hectáreas en el lote A y de 1,1 hectáreas en el lote B, permitirá consolidar un entorno habitacional planificado que, además de las unidades de vivienda, contará con infraestructura urbana, servicios básicos, áreas de circulación, estacionamientos, espacios verdes y equipamientos comunitarios destinados al uso colectivo. Esta intervención permitirá que las familias beneficiarias accedan a una solución habitacional acompañada de condiciones adecuadas de habitabilidad, seguridad, salubridad, movilidad y convivencia.

El proyecto contribuirá a atender parte de la demanda existente de Vivienda de Interés Social en el cantón Rumiñahui, generando 100 soluciones habitacionales en cada lote, que favorecerán la incorporación de las familias beneficiarias a un entorno urbano formal y planificado. De esta manera, se busca disminuir las condiciones de vulnerabilidad asociadas a la falta de vivienda adecuada y fortalecer las oportunidades de las familias para alcanzar mejores condiciones de bienestar y desarrollo.

De manera complementaria, la incorporación de espacios comunitarios y recreativos, como la casa comunal, ciclovía, ágora abierta, áreas verdes y demás espacios de uso colectivo, permitirá generar lugares destinados a la interacción, recreación, organización y convivencia de los residentes, favoreciendo la cohesión social y el sentido de pertenencia hacia el entorno habitacional.

Durante la etapa de ejecución, el proyecto también producirá impactos sociales indirectos mediante la generación de oportunidades de empleo y contratación de mano de obra, profesionales, proveedores y servicios vinculados al sector de la construcción, dinamizando la actividad económica local.

La implementación del proyecto mediante una Alianza Estratégica permitirá articular capacidades técnicas, financieras y operativas para viabilizar la ejecución de las viviendas y sus componentes urbanísticos, optimizando el aprovechamiento del suelo y de los estudios y diseños existentes. Esto permitirá transformar un activo público disponible en una solución habitacional concreta, con resultados sociales verificables y de beneficio para la población.

En términos generales, el impacto social esperado se refleja en la generación de 100 soluciones habitacionales de interés social en cada lote, el mejoramiento de las condiciones de habitabilidad de las familias beneficiarias, la consolidación de un entorno urbano planificado y la creación de espacios que promuevan la convivencia y cohesión comunitaria, contribuyendo al cumplimiento de los objetivos institucionales de la Empresa Pública Municipal de Hábitat y Vivienda de Rumiñahui y a la atención de las necesidades habitacionales del cantón.

5.4. Viabilidad Jurídica

El predio Lote A y Lote b, son de propiedad de la Empresa Pública Municipal de Hábitat y Vivienda de Rumiñahui. El certificado de gravámenes citado en el perfil no registra prohibición que limite su transferencia; las condiciones relacionadas con servicios básicos y autorización municipal se encuentran sustentadas en el expediente.

El perfil desarrolla el sustento jurídico para la utilización de una Alianza Estratégica como mecanismo asociativo, considerando la naturaleza de empresa pública, la posibilidad de asociatividad y la necesidad de estructurar contractualmente aportes, obligaciones, riesgos, retribución, control y resultados.

5.4.1. Normativa Legal Vigente Aplicable

Constitución de la República

De acuerdo con los artículos 82 y 226, el derecho a la seguridad jurídica se garantiza a través de la existencia de normas previas, claras y públicas, aplicadas por las autoridades competentes considerando para el efecto que los servidores públicos solo pueden ejercer las competencias y facultades atribuidas en el ordenamiento jurídico.

“Artículo 225.- El sector público comprende (...) 4- Las personas jurídicas creadas por acto normativo de los gobiernos autónomos descentralizados para la prestación de servicios públicos”.

“Artículo 227.- La administración pública constituye un servicio a la colectividad que se rige por los principios de eficacia, eficiencia, calidad, jerarquía, desconcentración, descentralización, coordinación, participación, planificación, transparencia y evaluación”.

“Artículo 315.- El Estado constituirá empresas públicas para la gestión de sectores estratégicos, la prestación de servicios públicos (...). Funcionarán como sociedades de derecho público, con personalidad jurídica, autonomía financiera, económica, administrativa y de gestión, con altos parámetros de calidad y criterios empresariales, económicos, sociales y ambientales (...)”.

Código Orgánico Organización Territorial Autonomía y Descentralización

“Artículo 277.- Los gobiernos regional, provincial, metropolitano o municipal podrán crear empresas públicas siempre que esta forma de organización convenga más a sus intereses y a los de la ciudadanía: garantice una mayor eficiencia y mejore los niveles de calidad en la prestación de servicios públicos de su competencia o en el desarrollo de otras actividades de emprendimiento. La creación de estas empresas se realizará por acto normativo del órgano de legislación del gobierno autónomo descentralizado respectivo y observará las disposiciones y requisitos previstos en la ley que regule las empresas públicas. La administración cautelará la eficiencia, eficacia y economía, evitando altos gastos administrativos a fin de que la sociedad reciba servicios de calidad a un costo justo y razonable (...)”.

Ley Orgánica de Empresas Públicas

“Artículo 4.- DEFINICIONES. - Las empresas públicas son entidades que pertenecen al Estado en los términos que establece la Constitución de la República, personas jurídicas de derecho público, con patrimonio propio, dotadas de autonomía presupuestaria, financiera, económica, administrativa y de gestión. Estarán destinadas a la gestión de sectores estratégicos, la prestación de servicios públicos,

el aprovechamiento sustentable de recursos naturales o de bienes públicos y en general al desarrollo de actividades económicas que corresponden al Estado”.

“Artículo 11.- DEBERES Y ATRIBUCIONES DEL GERENTE GENERAL. - El Gerente General, como responsable de la administración y gestión de la empresa pública, tendrá los siguientes deberes y atribuciones (...) 3. Suscribir las alianzas estratégicas aprobadas por el Directorio.- 4.- Administrar la empresa pública, velar por su eficiencia empresarial e informar al Directorio trimestralmente o cuando sea solicitado por éste, sobre los resultados de la gestión de aplicación de las políticas y de los resultados de los planes, proyectos y presupuestos, en ejecución o ya ejecutados (...)15.- Adoptar e implementar las decisiones comerciales que permitan la venta de productos o servicios para atender las necesidades de los usuarios en general y del mercado, para lo cual podrá establecer condiciones comerciales específicas y estrategias de negocio competitivas; (...) 18.Las demás que le asigne esta Ley, su Reglamento General y las normas internas de cada empresa”.

“Artículo 34. CONTRATACIÓN EN LAS EMPRESAS PUBLICAS.- Todo proceso de contratación de obras, bienes y servicios, incluidos los de consultoría, así como las contrataciones en actividades de prospección, exploración, explotación, refinación, comercialización, industrialización de los recursos hidrocarbúricos, las contrataciones de bienes de carácter estratégico necesarias para la defensa nacional, que realicen las empresas públicas, estarán sujetos al Plan Nacional de Desarrollo, con observancia del presupuesto nacional y empresarial, además de lo siguiente: 1. PLAN ESTRATÉGICO Y PLAN ANUAL DE CONTRATACIONES. - Las empresas públicas deberán contar con su Plan Estratégico y Plan Anual de Contrataciones, debidamente aprobados (...).

2. RÉGIMEN COMÚN. - Las contrataciones de bienes, obras y servicios, incluidos los de consultoría, que realicen las empresas públicas, se sujetarán a lo dispuesto en la Ley Orgánica del Sistema Nacional de Contratación Pública, su Reglamento General y demás disposiciones administrativas aplicables. Las empresas públicas procurarán adquirir productos de origen nacional siempre y cuando se encuentren en la misma condición técnica y calidad de los productos importados, para este efecto se aplicarán las resoluciones que emita el Instituto Nacional de Contratación Pública.

3. RÉGIMEN ESPECIAL. - En los casos en que las empresas públicas hubieren suscrito contratos o convenios tales como: alianzas estratégicas, asociación, consorcios u otros de naturaleza similar, será el convenio asociativo o contrato el que establezca los procedimientos de contratación y su normativa aplicable. En el caso de empresas constituidas con empresas de la comunidad internacional las contrataciones de bienes, obras y servicios se sujetarán al régimen especial que se contemple en el documento de asociación o acuerdo celebrado para tal efecto. En lo no previsto en el respectivo convenio o contrato, se estará a las disposiciones contenidas en la Ley Orgánica del Sistema Nacional de Contratación Pública (...).”.

“Artículo 35. CAPACIDAD ASOCIATIVA.- Las empresas públicas tienen capacidad asociativa para el cumplimiento de sus fines y objetivos empresariales y en consecuencia para la celebración de los contratos que se requieran, para cuyo efecto podrán constituir cualquier tipo de asociación, alianzas estratégicas, sociedades de economía mixta con sectores públicos o privados en el ámbito nacional o

internacional o del sector de la economía popular y solidaria, en el marco de las disposiciones del artículo 316 de la Constitución de la República”.

“Artículo 36.- INVERSIONES EN OTROS EMPRENDIMIENTOS. Para ampliar sus actividades, acceder a tecnologías avanzadas y alcanzar las metas de productividad y eficiencia en todos los ámbitos de sus actividades, las empresas públicas gozarán de capacidad asociativa, entendida ésta como la facultad empresarial para asociarse en consorcios, alianzas estratégicas, conformar empresas de economía mixta en asocio con empresas privadas o públicas, nacionales o extranjeras, constituir subsidiarias, adquirir acciones y/o participaciones en empresas nacionales y extranjeras y en general optar por cualquier otra figura asociativa que se considere pertinente conforme a lo dispuesto en los Arts. 315 y 316 de la Constitución de la República (...) En general los acuerdos asociativos e inversiones previstas en el inciso anterior deberán ser aprobados mediante resolución del Directorio en función de los justificativos técnicos, económicos y empresariales presentados mediante informe motivado y no requerirán de otros requisitos o procedimientos que no sean los establecidos por el Directorio para perfeccionar la asociación o inversiones, respectivamente (...).”

“Artículo 42. FORMAS DE FINANCIAMIENTO. - Las empresas públicas sus subsidiarias y filiales podrán adoptar las formas de financiamiento que estimen pertinentes para cumplir sus fines y objetivos empresariales, tales como: ingresos provenientes de la comercialización de bienes y prestación de servicios, así como de otros emprendimientos (...).”

Reglamento de Asociatividad EPMHVR

“Art. 2.- Ámbito de Aplicación. - El presente Reglamento será aplicable a todos los proyectos, programas, inversiones o emprendimientos que la Empresa Pública Municipal de Hábitat y Vivienda de Rumiñahui desarrolle bajo cualquiera de los mecanismos de asociatividad previstas en los artículos 35, 36 y 37 de la Ley Orgánica de Empresas Públicas, incluyendo alianzas estratégicas, consorcios, empresas de economía mixta, inversiones conjuntas y demás figuras permitidas por el ordenamiento jurídico vigente”.

“Art. 7.- Mecanismos de Asociatividad. - La EPMHVR podrá adoptar como mecanismos de asociatividad cualquiera de los permitidos por la normativa ecuatoriana vigente, en específico los determinados en los artículos 35, 36 y 37 de la Ley Orgánica de Empresas Públicas”.

“Art. 8.- Mecanismos. La EPMHVR, previa autorización fundamentada, podrá optar por: 1. Alianzas Estratégicas (...).”

“Art. 9.- Iniciativa Propia- Los proyectos de iniciativa propia nacerán de los requerimientos identificados por las direcciones técnicas de la EPMHVR, en concordancia con el Plan de Desarrollo y Ordenamiento Territorial (PDYOT) y los planes habitacionales. La EPMHVR será responsable de la elaboración de los estudios de prefactibilidad/factibilidad y la estructuración del mecanismo de asociatividad previo a cualquier convocatoria”.

5.4.2. Informe Jurídico de Viabilidad

Mediante el Informe Jurídico denominado **“Recomendación de mecanismo para la implementación del Proyecto de Vivienda de Interés Social ‘Urin Chillo’”**, emitido a través del Memorando Nro. EPM-HVR-JJ-2026-013, de 29 de junio de 2026, la Jefatura Jurídica de la EPM-HVR concluye que existe factibilidad jurídica para iniciar un proceso de convocatoria orientado a la conformación de una alianza estratégica para la construcción y fiscalización del referido proyecto.

El informe examina el cumplimiento de la normativa vigente y determina que la ejecución del Proyecto de Vivienda de Interés Social “Urin Chillo” se ajusta a los preceptos legales aplicables. En este sentido, establece que su implementación puede realizarse mediante una alianza estratégica, conforme al Reglamento de Asociatividad de la Empresa Pública Municipal de Hábitat y Vivienda de Rumiñahui, el cual ha sido aprobado como el mecanismo jurídico idóneo para el financiamiento y ejecución del proyecto.

Propiedad del suelo garantizada sin impedimento en el certificado de gravamen.

Al respecto, es importante precisar que el Proyecto de Vivienda de Interés Social “Urin Chillo” se ejecutará en un inmueble de propiedad de la Empresa Pública Municipal de Hábitat y Vivienda. En efecto, mediante Acta de Sesión Ordinaria del Consejo Municipal del GADMUR No. 2017-08-040, de 28 de agosto de 2017, se aprobó el traspaso a perpetuidad del inmueble denominado “Hacienda El Rosario”.

Posteriormente, a través de la correspondiente escritura pública, el Gobierno Autónomo Descentralizado del cantón Rumiñahui realizó la transferencia gratuita del dominio a favor de la Empresa Pública Municipal de Hábitat y Vivienda. En dicho instrumento se deja expresa constancia de que el inmueble será destinado al desarrollo y ejecución de proyectos de vivienda de interés social, conforme a las competencias y fines institucionales de la EPM-HVR.

Procedencia legal para enajenación.

En este contexto, el Registro de la Propiedad del cantón Rumiñahui, mediante el correspondiente Certificado de Gravámenes, certifica que el lote de terreno signado con la letra “A”, conforme al plano de subdivisión del inmueble denominado “El Rosario”, identificado con las claves catastrales No. 13.06.010.01.000 y No. 13.06.015.01.000 — las cuales conforman un solo cuerpo—, ubicado en la calle Inés Gangotena, barrio Salgado, parroquia Sangolquí, tiene como único propietario a la Empresa Pública Municipal de Hábitat y Vivienda del cantón Rumiñahui.

En lo que respecta a los gravámenes, el certificado establece únicamente que no se podrá ejecutar construcciones sin contar previamente con los servicios básicos de agua potable y alcantarillado, así como con la respectiva autorización municipal, de conformidad con las ordenanzas vigentes; requisitos que, según consta en el presente perfil, se encuentran debidamente justificados.

Finalmente, es pertinente señalar que en el referido Certificado de Gravámenes no consta prohibición alguna que limite o impida la transferencia del inmueble, por lo que resulta jurídicamente viable realizar actos de enajenación que la Empresa considere necesarios para el cumplimiento de sus objetivos institucionales.

Modalidad propuesta: En atención a la normativa legal citada, así como al Memorando EPM-HVR-JJ-2026-0013-M de 29 de junio de 2026, existe viabilidad jurídica para ejecutar una alianza estratégica con el sector privado, conforme lo establece el artículo 8 numeral 1 del Reglamento de Asociatividad Aplicable a la Empresa Pública Municipal de Hábitat y Vivienda de Rumiñahui, mecanismo que permitirá reducir presión financiera institucional, acelerar la ejecución y otorgar eficiencia técnica.

6. FINANCIAMIENTO Y PRESUPUESTO

La estructura financiera del proyecto contempla la articulación de aportes de los participantes y recursos provenientes de la comercialización de las unidades. La modalidad de Alianza Estratégica deberá definir de manera expresa los aportes, derechos, obligaciones, riesgos, mecanismos de administración y recuperación de inversión.

Lote A

Fuente / concepto	Valor / condición
Inversión / costos totales del modelo	USD 5.422.937,62
Ingresos proyectados	USD 7.081.052,55
Aporte de la EPMHVR	Suelo público y demás aportes que se determinen en el instrumento asociativo.
Aporte del aliado estratégico	Conforme al modelo financiero y al instrumento de Alianza Estratégica.
Ingresos por comercialización	Provenientes de las 100 unidades habitacionales.

Lote B

Fuente / concepto	Valor / condición
Inversión / costos totales del modelo	USD 5.497.590,39
Ingresos proyectados	USD 7.142.873,29
Aporte de la EPMHVR	Suelo público y demás aportes que se determinen en el instrumento asociativo.
Aporte del aliado estratégico	Conforme al modelo financiero y al instrumento de Alianza Estratégica.
Ingresos por comercialización	Provenientes de las 100 unidades habitacionales.

El esquema definitivo de financiamiento deberá ser consistente con el cronograma valorado, flujo de caja, estrategia comercial, mecanismo fiduciario si corresponde y reglas de retribución.

El Proyecto de Vivienda de Interés Social Urin Chillo – Lote A y Lote B, dispone de una estructura de inversión sustentada en los estudios y diseños desarrollados por la EPMHVR, el presupuesto consolidado, los análisis de precios unitarios (APU) y la programación de ejecución. Esta información

constituye la base para determinar el costo integral del proyecto, estructurar las fuentes de financiamiento y evaluar su viabilidad económica bajo el esquema de asociatividad previsto.

Para efectos de la evaluación económica y financiera, la inversión total estimada del Lote A asciende a USD 5.422.937,62 para el Lote B asciende a USD 5.497.590,39. Este valor integra el aporte patrimonial del terreno y los costos directos e indirectos necesarios para la ejecución integral del proyecto, conforme a la estructura presupuestaria contenida en el perfil.

Lote A

Componente	Valor	Participación del costo total
Terreno	USD 458,348.41	8.45%
Costos directos	USD 3,908,554.04	72.07%
Costos indirectos	USD 1.056.035,17	19.47%
Costo total	USD 5.422.937,62	100,00%

Lote B

Componente	Valor	Participación del costo total
Terreno	USD 448.257,75	8,15%
Costos directos	USD 3.969.732,93	72,21%
Costos indirectos	USD 1.079.599,71	19.64%
Costo total	USD 5.497.590,39	100,00%

6.1. Componentes de la Inversión

Terreno. - Corresponde al aporte patrimonial de la Empresa Pública Municipal de Hábitat y Vivienda de Rumiñahui, valorizado en USD 458.348,41 Lote A, y en USD. 448.257,75 Lote B. Por lo que estos aportes constituyen un componente de capital del proyecto y debe reconocerse dentro de la estructura económica para determinar de manera completa la participación institucional y la rentabilidad de la alianza.

Costos directos. - Comprenden los recursos que se incorporan directamente a la ejecución física del proyecto habitacional y de sus obras complementarias. Incluyen urbanización, construcción de las tres tipologías de vivienda, áreas comunales, obras exteriores, redes eléctricas e hidrosanitarias, imprevistos e IVA aplicable a la construcción.

- Urbanización.
- Construcción de viviendas Tipología A.
- Construcción de viviendas Tipología B.
- Construcción de viviendas Tipología C.
- Áreas comunales.
- Obras exteriores.
- Redes eléctricas.
- Redes hidrosanitarias.

- Imprevistos.
- IVA aplicable a la construcción.

Costos indirectos. - Comprenden los recursos requeridos para estructurar, administrar, supervisar, comercializar y cerrar financieramente el proyecto. Su adecuada identificación permite evitar subestimaciones y establecer una relación consistente entre el presupuesto de inversión, el flujo de caja y los resultados económicos esperados.

- Estudios técnicos y de consultoría.
- Estudio de mercado.
- Tasas, impuestos y garantías.
- Honorarios profesionales.
- Administración fiduciaria.
- Gerencia técnica.
- Fiscalización.
- Gastos legales.
- Costos financieros.

6.2. Costos asociados a la gestión y comercialización

Dentro de los costos indirectos se consideran los rubros vinculados con la gestión integral y la comercialización de las unidades habitacionales. Estos costos deben proyectarse de manera consistente con el cronograma de ejecución y con el ritmo esperado de ventas, de modo que su incidencia se refleje oportunamente en el flujo financiero del proyecto.

- Administrativos de Construcción
- Administración fiduciaria.
- Gerencia técnica.
- Fiscalización.
- Promoción y publicidad.
- Comisión de ventas.
- Gastos financieros.

La incorporación de estos componentes permite estimar de manera integral el costo de administrar, fiscalizar y comercializar el proyecto, evitando que gastos necesarios para generar los ingresos sean excluidos de la evaluación de rentabilidad. Para la corrida financiera definitiva, cada rubro deberá sustentarse en su presupuesto, porcentaje aplicable, contrato o proforma correspondiente, según la naturaleza del gasto.

6.3. Características de la Infraestructura Financiera

- Presupuesto sustentado en estudios técnicos, APUS y presupuesto consolidado aprobados o validados.

- Desagregación de costos por componentes y tipologías de vivienda, permitiendo identificar los principales inductores del costo.
- Integración del presupuesto de inversión con el cronograma valorado y la programación de desembolsos.
- Correspondencia entre la estructura de costos, la estrategia de comercialización y las fuentes previstas para financiar la ejecución.
- Base financiera para estructurar la alianza estratégica, el esquema de aportes y, de ser procedente, el fideicomiso de administración y fuente de pago.

En consecuencia, la estructura financiera permite relacionar de forma trazable la inversión requerida con las fuentes de recursos y con los ingresos esperados por la comercialización de las 100 unidades habitacionales en cada uno de los lotes, el costo promedio de las unidades habitacionales se mantiene dentro de los parámetros establecidos para proyectos de Vivienda de Interés Social (VIS). Esta consistencia constituye un elemento esencial para la toma de decisiones, la estructuración de la alianza y la evaluación de la conveniencia económica para los participantes.

El costo de las unidades habitacionales deberá mantenerse dentro de los parámetros aplicables a la Vivienda de Interés Social – Segmento 3 y ser compatible con la capacidad de pago identificada en el estudio de mercado. La política de precios, las condiciones de entrada y los mecanismos de financiamiento deberán guardar correspondencia con el presupuesto y con la estrategia de recuperación de la inversión.

6.4. Estudio de análisis de riesgo previsible entorno al proyecto

Matriz de riesgo Ver Anexo 5

6.5. Esquema de retribución

El esquema de retribución define cómo se recuperan los aportes efectuados al proyecto y cómo se distribuye el excedente económico una vez cubiertos los costos, obligaciones y reservas correspondientes. Su diseño debe asegurar trazabilidad de los recursos, protección del capital, equilibrio económico entre las partes y coherencia con la corrida financiera y el contrato asociativo.

6.5.1. Recuperación de la inversión mediante ventas

La recuperación se efectuará progresivamente mediante los ingresos efectivamente recaudados por la comercialización de las unidades habitacionales. El mecanismo debe priorizar el financiamiento de los costos de ejecución y la recuperación de los aportes antes de autorizar la distribución de utilidades.

El flujo de recuperación comprenderá, de manera referencial, las siguientes etapas:

Etapas	Fuente de Recursos	Destino
Reserva de vivienda	Pago de reserva	Capital de trabajo
Firma de promesa de compraventa	Entrada del comprador	Financiamiento de obra
Avance de construcción	Pagos programados	Continuidad del proyecto
Escrituración	Desembolso del crédito hipotecario	Recuperación de inversión
Liquidación final	Pago del saldo	Distribución de utilidades

La secuencia permite vincular los ingresos comerciales con las necesidades de caja del proyecto y reducir la dependencia de financiamiento externo. No obstante, los porcentajes, condiciones y prioridades definitivas deberán establecerse contractualmente y reflejarse en el flujo financiero aprobado.

6.5.2. Participación en utilidades

Una vez recuperada la totalidad de la inversión y cubiertos los costos y obligaciones del proyecto, el excedente económico podrá distribuirse entre los participantes conforme a la proporción de sus aportes y a las reglas establecidas en el contrato de asociación o alianza estratégica.

De acuerdo con la corrida financiera vigente, la estructura de participación económica se presenta de la siguiente manera:

Sobre el Apalancamiento

Lote A

- **Aliado Estratégico**

Aporte: **USD 1.249.442,53**

Utilidad proyectada: **USD 1.134.752,31**

Rentabilidad sobre inversión: **90,82 %**

La rentabilidad señalada corresponde a la relación entre la utilidad atribuida a cada participante y el valor de su aporte. Para la toma de decisiones, este indicador deberá complementarse con la oportunidad temporal de los flujos, las condiciones de recuperación y los riesgos asumidos por cada parte.

- **Empresa Pública de Hábitat y Vivienda (EPM-HVR)**

Aporte total: **USD 576.259,26**

Compuesto por:

- Terreno: USD 458.348,41
- Estudios: USD 117.910,85

Utilidad proyectada: **USD 523.362,63**

Rentabilidad sobre inversión: **90,82 %**

El aporte institucional se reconoce como una contribución económica al proyecto y genera una participación en los resultados conforme al mecanismo contractual que se adopte. Su evaluación debe considerar no solo el retorno financiero, sino también el aprovechamiento del suelo público y de los estudios ya desarrollados.

Participación de la inversión Apalancamiento

- **Aliado Estratégico**

Participación sobre aportes: **68,44 %**

- **EPM-HVR**

Participación sobre aportes: **31,56 %**

La participación porcentual de los participantes debe guardar correspondencia con los aportes económicos efectivamente reconocidos en la estructura financiera y con las reglas de valorización que se establezcan en el instrumento asociativo. Cualquier modificación de aportes deberá reflejarse en la corrida financiera y en la fórmula de distribución de utilidades.

Sobre el Costo

Lote A

- **Modalidad 1:** Comercialización directa por parte del Aliado Estratégico al 100%.

Costo Total: **5.422.937,62**

- **Aliado Estratégico**

Aporte sobre costo: **USD 1.249.442,53**

Comercialización por ventas: **3.597.235,82**

Utilidad proyectada: **USD 1.481.918,17**

Porcentaje de aportes sobre costos: **89,4%**

- **Empresa Pública de Hábitat y Vivienda (EPM-HVR)**

Aporte sobre costo: **USD 576.259,26**

Comercialización por ventas: **USD 0,0**

Utilidad proyectada: **USD 176.196,77**

Porcentaje de aportes sobre costos: **10,6%**

- **Modalidad 2:** Comercialización directa por parte de la Empresa Pública Municipal de Hábitat y Vivienda de Rumiñahui al 100%.

Costo Total: **5.422.937,62**

- **Aliado Estratégico**

Aporte sobre costo: **USD 1.249.442,53**

Comercialización por ventas: **USD 0,00**

Utilidad proyectada: **USD 382.028,98**

Porcentaje de aportes sobre costos: **23,0%**

- **Empresa Pública de Hábitat y Vivienda (EPM-HVR)**

Aporte sobre costo: **USD 576.259,26**

Comercialización por ventas: **3.597.235,82**

Utilidad proyectada: **USD 1.276.085,96**

Porcentaje de aportes sobre costos: **77%**

- **Modalidad 3:** Comercialización de manera conjunta entre el Aliado Estratégico 50% y la Empresa Pública Municipal de Hábitat y Vivienda de Rumiñahui 50%.

Costo Total: **5.422.937,62**

- **Aliado Estratégico**

Aporte sobre costo: **USD 1.249.442,53**

Comercialización por ventas: **USD 1.798.617,91**

Utilidad proyectada: **USD 931.973,57**

Porcentaje de aportes sobre costos: **56,2%**

- **Empresa Pública de Hábitat y Vivienda (EPM-HVR)**

Aporte sobre costo: **USD 576.259,26**

Comercialización por ventas: **1.798.617,91**

Utilidad proyectada: **USD 726.141,36**

Porcentaje de aportes sobre costos: **43,8%**

La distribución de utilidades se realizará únicamente cuando se hayan cumplido, como mínimo, las siguientes condiciones:

- Recuperación íntegra de la inversión inicial.
- Cancelación de todas las obligaciones financieras y tributarias.
- Liquidación de contratos con proveedores y contratistas.
- Constitución de reservas para contingencias, si así lo prevé el fideicomiso.

- Aprobación de los estados financieros finales del proyecto.

6.6. Administración mediante fideicomiso

Con el propósito de garantizar transparencia, trazabilidad y control de los recursos, se recomienda que los ingresos y egresos del proyecto sean administrados mediante un fideicomiso mercantil de administración y fuente de pago, sujeto a la estructura jurídica y contractual que finalmente se apruebe.

Las principales funciones financieras y de control del fideicomiso serán:

- Recibir los aportes de los participantes.
- Administrar los recursos provenientes de la comercialización de las viviendas.
- Custodiar el patrimonio autónomo del proyecto.
- Ejecutar los pagos conforme al presupuesto aprobado.
- Administrar los desembolsos destinados a la construcción.
- Realizar el control financiero del flujo de caja.
- Efectuar la distribución de utilidades conforme al contrato.
- Emitir reportes financieros periódicos para los inversionistas.

El fideicomiso permitiría separar y controlar los recursos del proyecto, establecer reglas de autorización de pagos, mantener trazabilidad de los ingresos y egresos y generar información financiera periódica para los participantes. Su implementación deberá definirse de acuerdo con la estructuración jurídica y contractual aprobada.

6.7. Modelo de negocio

El Proyecto de Vivienda de Interés Social Urin Chillo – Lote A y Lote B, se estructura bajo un modelo de asociatividad en el que la EPMHVR aporta el suelo, los estudios técnicos y la gestión institucional, mientras el aliado estratégico aporta los recursos y capacidades requeridas para la ejecución, administración y comercialización, conforme a las obligaciones que se establezcan contractualmente.

La administración financiera deberá garantizar separación, trazabilidad y control de los recursos del proyecto, utilizando el mecanismo fiduciario que resulte jurídicamente procedente. El esquema deberá permitir controlar aportes, ingresos por ventas, pagos de obra, gastos de administración, obligaciones tributarias y distribución de resultados.

Los ingresos se originarán principalmente en la comercialización de las unidades habitacionales. Las reservas, entradas, anticipos y desembolsos asociados al financiamiento de los compradores deberán incorporarse al flujo de caja conforme a su fecha probable de recaudación y a las condiciones contractuales, permitiendo programar los desembolsos de obra y recuperar progresivamente la inversión.

Una vez recuperados los aportes y cubiertos los costos de construcción, administración, comercialización, obligaciones tributarias y demás compromisos del proyecto, el excedente podrá distribuirse conforme a la participación económica y a las reglas previstas en el contrato de asociación y en el fideicomiso.

El modelo de negocio permite alinear el objetivo público de ampliar la oferta de Vivienda de Interés Social con la recuperación del capital y la generación de valor para el aliado estratégico. Su sostenibilidad dependerá de mantener disciplina presupuestaria, cumplimiento del cronograma, absorción comercial, control de costos, adecuada administración de los recursos y aplicación de las reglas de retribución aprobadas.

6.7.1. Aporte de suelo

La Empresa Pública Municipal de Hábitat y Vivienda de Rumiñahui (EPMHVR) participa en el proyecto mediante el aporte del predio destinado para el desarrollo de la propuesta habitacional, el cual cuenta con una superficie total de 12.260,56 m², en el lote A y 11.747,65m² en el lote B.

El terreno se encuentra clasificado con uso de suelo residencial, conforme a la normativa urbanística vigente establecida en el Plan de Uso y Gestión del Suelo (PUGS) del cantón Rumiñahui, lo que garantiza la compatibilidad del proyecto con los lineamientos de ordenamiento territorial y habilita su desarrollo para fines habitacionales, particularmente para vivienda de interés social.

Adicionalmente, el predio presenta condiciones favorables desde el punto de vista técnico y territorial, al encontrarse dentro de un área con planificación urbana definida, lo que permite optimizar el uso del suelo, facilitar la implementación de infraestructura básica y asegurar su integración al entorno urbano existente.

El aporte del suelo por parte de la EPMHVR constituye un componente estratégico dentro del modelo de negocio del proyecto, ya que permite reducir significativamente los costos iniciales de inversión, mejorar la factibilidad económica de la intervención y generar condiciones adecuadas para la estructuración y ejecución del proyecto bajo criterios de sostenibilidad, eficiencia y cumplimiento normativo.

6.7.2. Desarrollo de estudios e ingenierías

Dentro del modelo de negocio del proyecto, la Empresa Pública Municipal de Hábitat y Vivienda de Rumiñahui (EPMHVR) aporta un componente técnico fundamental mediante el desarrollo integral de los estudios e ingenierías, los cuales constituyen la base para la estructuración, viabilidad y ejecución del proyecto.

En este sentido, la EPMHVR dispone de un paquete completo de estudios multidisciplinarios que permiten definir de manera precisa las condiciones técnicas, constructivas y ambientales del

proyecto, reduciendo riesgos y generando certidumbre para su implementación. Entre los estudios desarrollados se incluyen:

- Estudio arquitectónico
- Estudio vial
- Estudio de ingeniería geotécnica
- Estudio de ingeniería estructural
- Estudio de ingeniería hidrosanitaria
- Estudio de ingeniería eléctrica
- Estudio de ingeniería electrónica
- Estudio de ingeniería mecánica
- Estudio de ingeniería ambiental
- Estudios de riesgos

Adicionalmente, como parte de la estructuración técnica y financiera, se cuenta con los instrumentos necesarios para la ejecución del proyecto, tales como el presupuesto referencial, el análisis de precios unitarios (APU) y el cronograma valorado de ejecución de obra, los cuales permiten establecer con claridad los costos, tiempos y secuencia de actividades.

Este conjunto de estudios e ingenierías representa un aporte estratégico dentro del modelo de negocio, ya que permite contar con un proyecto técnicamente definido, aprobado y listo para su ejecución, disminuyendo significativamente la incertidumbre en fases posteriores, optimizando los tiempos de implementación y facilitando la participación de actores externos, como inversionistas o constructores.

En este contexto, la disponibilidad de estos insumos técnicos posiciona al proyecto en una etapa avanzada de madurez, fortaleciendo su viabilidad integral y garantizando condiciones adecuadas para su desarrollo bajo criterios de eficiencia, calidad y sostenibilidad.

6.7.3. Obtención de aprobaciones y permisos

En el marco de la estructuración técnica y legal del proyecto, la Empresa Pública Municipal de Hábitat y Vivienda de Rumiñahui (EPMHVR) ha gestionado y obtenido las aprobaciones correspondientes de los diferentes componentes técnicos, en cumplimiento de la normativa vigente y los procedimientos establecidos por las entidades competentes.

En este sentido, se cuenta con la aprobación de los estudios arquitectónicos del Lote A, mediante Oficio Nro. GADMUR-DOT-2026-0090-O de fecha 3 de febrero de 2026, así como con el visto bueno de los estudios mecánicos, conforme consta en el Certificado Nro. CBR-SJB-DPSCI-GIF-VBP-2026-004

En lo referente a los estudios hidrosanitarios, se dispone de la factibilidad de servicios mediante Oficio Nro. GADMUR-DAPA-2025-2754-O de fecha 07 de noviembre de 2025, que establece la

conexión a la red existente en la calle Inés Gangotena. Adicionalmente, se cuenta con la aprobación de los estudios mediante Memorando Nro. GADMUR-DAPA-2026-0021-M.

Respecto a los estudios estructurales, mediante Informe Nro. GADMUR-DOT-SCHM-2026-001-I, se concluye que el proyecto estructural denominado “Urin Chillo – Lotes A y B” cumple con todos los requerimientos establecidos en la normativa vigente, emitiéndose un informe favorable que habilita la continuidad del proceso para la obtención de la Licencia Urbanística de Edificación de Obras Mayores.

En cuanto a los estudios eléctricos, mediante documento con código PPA-UD-26-082 de fecha 24 de marzo de 2026, la empresa eléctrica competente comunica la aprobación del proyecto presentado para revisión.

Adicionalmente, el proyecto cuenta con la Licencia Ambiental aprobada para los Lotes A y B, garantizando el cumplimiento de la normativa ambiental vigente y la adecuada gestión de los posibles impactos derivados de su ejecución.

Con base en las aprobaciones técnicas obtenidas y el cumplimiento de los requisitos normativos, mediante INFORME N° GADMUR-DOT-2026-0244-I de 01 de abril de 2026 la Dirección de Ordenamiento Territorial emite la Licencia Urbanística de Construcción de Obras Mayores, para el Lote A, y mediante INFORME N° GADMUR-DOT-2026-0361-I de 08 de mayo de 2026 la Dirección de Ordenamiento Territorial emite la Licencia Urbanística de Construcción de Obras Mayores, para el Lote B, lo que permite iniciar la fase de ejecución del proyecto conforme a la planificación establecida.

7. ESTRATEGIA DE EJECUCIÓN

7.1 Estructura operativa

La ejecución se plantea mediante Alianza Estratégica, con participación de la EPMHVR como entidad pública promotora y titular del suelo, y un aliado estratégico que aporte capacidades, recursos y gestión conforme al instrumento que se formalice. La estructura deberá contemplar administración, fiscalización, seguimiento financiero, gestión comercial, gestión de riesgos, calidad, ambiente y seguridad.

Actor / función	Responsabilidad principal
EPMHVR	Titular del suelo; dirección institucional; control y seguimiento; cumplimiento de obligaciones públicas; recepción y verificación.
Aliado estratégico	Aportes y gestión conforme al instrumento asociativo; ejecución de obligaciones asignadas; gestión técnica, financiera y comercial.
Fiscalización / supervisión	Control de avance físico, calidad, cantidades, cronograma y cumplimiento de especificaciones.

Actor / función	Responsabilidad principal
Gestión comercial	Promoción, reservas, precalificación, ventas, seguimiento de cartera y transferencia.
Gestión financiera / fiduciaria, de corresponder	Administración y trazabilidad de aportes, ingresos y desembolsos.

7.2 Cronograma valorado por componentes y actividades

Componente	Actividades principales	Plazo referencial
Viviendas	Construcción de 100 unidades, controles de calidad, acabados y recepción.	Según cronograma valorado; fase constructiva referencial 12 meses.
Urbanización e infraestructura	Movimiento de tierras, redes, vialidad interna, aceras, bordillos, áreas verdes y equipamiento.	Articulado a fase constructiva.
Alianza y financiamiento	Formalización, aportes, administración financiera y seguimiento.	Previo y durante ejecución.
Comercialización	Promoción, reservas, precalificación, ventas, crédito y transferencia.	Durante ejecución y cierre comercial.
Gestión integral	Ambiente, SST, calidad, riesgos, seguimiento y cierre.	Durante todas las fases.

El perfil establece un plazo global de 20 meses y, en la descripción de construcción, 12 meses para la ejecución completa. Esta diferencia debe ser resuelta mediante el cronograma valorado definitivo antes de aprobación.

7.3 Demanda pública nacional plurianual

Por la naturaleza del mecanismo de Alianza Estratégica y el esquema de financiamiento previsto, la determinación de demanda pública plurianual deberá validarse con la estructura financiera y las obligaciones que correspondan directamente a la EPMHVR. La información disponible no permite asignar valores plurianuales adicionales sin el cronograma financiero definitivo.

7.3.1 Determinación de la demanda pública nacional plurianual

Se deberá establecer, de ser aplicable, el flujo anual de recursos públicos comprometidos por la EPMHVR, diferenciando el aporte de suelo, aportes monetarios y demás obligaciones financieras institucionales, frente a los aportes del aliado y a los ingresos de comercialización.

8. ESTRATEGIA DE SEGUIMIENTO Y EVALUACIÓN

8.1 Seguimiento a la ejecución

El seguimiento deberá realizarse mediante indicadores físicos, financieros, comerciales y de cumplimiento contractual. Como mínimo se monitorearán: avance físico, avance financiero, cumplimiento del cronograma, costos ejecutados frente al presupuesto, aportes, flujo de caja, reservas, ventas, precalificaciones, escrituraciones, riesgos, calidad, ambiente y seguridad.

Indicador	Frecuencia	Responsable / fuente
Avance físico de obra	Mensual	Fiscalización / planillas
Avance financiero	Mensual	Administración financiera / reportes
Cumplimiento del cronograma	Mensual	Administrador / fiscalización
Reservas y ventas	Mensual	Gestión comercial
Precalificación y créditos	Mensual	Gestión comercial / entidades financieras
Riesgos, ambiente y SST	Mensual	Responsables especializados

8.2 Evaluación de resultados e impactos

La evaluación de resultados verificará el cumplimiento de las 100 unidades habitacionales en el Lote A y 100 unidades habitacionales en el Lote B, infraestructura, equipamiento, beneficiarios atendidos y condiciones de habitabilidad. La evaluación de impacto deberá considerar, en la medida que exista información disponible, cambios en acceso a vivienda, formalización, condiciones de habitabilidad y percepción de los beneficiarios.

8.3 Actualización de línea base

La línea base deberá actualizarse antes del inicio de ejecución y al cierre del proyecto, utilizando fuentes oficiales y registros institucionales. Se recomienda actualizar como mínimo: déficit habitacional territorial, demanda efectiva, población beneficiaria, inventario de oferta competidora, precios, capacidad de pago, condiciones de crédito y absorción comercial.

8.4 Seguimiento comercial y financiero

El Lote A y el Lote B, debe considerarse como etapa de validación comercial y financiera del programa integral Urin Chillo. Los resultados de reservas, ventas, precios efectivos, tiempos de aprobación de crédito y satisfacción de compradores deberán retroalimentar decisiones sobre los siguientes lotes. La proyección de mercado deberá actualizarse periódicamente y, como mínimo, antes de iniciar cada nueva etapa.



Elaborado por:	Ing. Katherine Guamba	Analista de Proyectos	
	Arq. Lorena Valle	Jefa de Proyectos	
	Ing. Augusto Chamorro	Jefe de Planificación (e)	
	Mgs. Israel Robayo	Jefe Jurídico	
Revisado por:	Arq. Alejandra Lara	Coordinadora Técnica	
	Ing. Augusto Chamorro	Coordinador Administrativo Financiero	
Aprobado por:	Mgs. Marcelita Arroyo	Gerente General	

